

# Você esteve atento à Quarta Parte?

Cel Av João Gerardo Lopes Mello

**H**á muito que as inteligências debatem-se com as formas de modificação do comportamento humano. Muito foi falado, escrito e debatido ao longo de extensas teorias. Muitas pereceram por não apresentarem aplicação prática e outras permaneceram com uma interrogação quanto ao seu verdadeiro conteúdo.

Há discussões que enfatizam aspectos práticos das teorias e muitas que questionam os conteúdos éticos. No entanto, de todas as teorias, algumas vencem espaço e tempo. Entre elas podemos destacar aquelas que enquadram mudanças de comportamentos através da aprendizagem, chamadas de Comportamental ou Behavioristas.

Basicamente, podemos dizer que o comportamento é influenciado pela aprendizagem de três maneiras distintas:

- 1) Aprendizagem ideativa
- 2) Aprendizagem de automatismos
- 3) Aprendizagem apreciativa ou afetiva.

A aprendizagem ideativa é aquela em que predominam os elementos de natureza intelectual, tais como abstrações, julgamentos, raciocínios e percepções.

Na aprendizagem de automatismos, predominam os elementos motores. Os automatismos são padrões fixos de condutas selecionadas, tais como leitura rápida, dirigir automóvel, marchar em grupo, etc. Os automatismos são adquiridos pela prática continuada.

Já na aprendizagem apreciativa ou afetiva, o aprendiz correlaciona as atividades e valores sociais por gosto, simpatia, costumes, crenças, ideais de ação, etc.

A aprendizagem apreciativa gera uma reação favorável ou provoca uma reação de agressividade, aversão ou inibição.

Os processos básicos que geram a realização de aprendizagem afetiva são: o condicionamento de reações e a imitação.

A imitação é seletiva, não se restringindo a observar o que os outros fazem e repetir. Quando alguém imita, tem um objetivo que considera agradável. A imitação não se esgota em si mesma, mas sim orienta-se pela obtenção de aceitação social, segurança emocional, prestígio, etc.

O condicionamento de reações emprega, por determinada situação, a associação de respostas afetivas agradáveis ao comportamento pretendido.

THORNDIKE, GUTHRIE, PAVLOV, SKINNER e HULL desenvolveram experiências, elaboraram leis e formularam teorias sobre as formas de aprendizagem por estímulo e resposta.

Não é nossa pretensão, agora, desenvolver um trabalho extenso sobre teorias, mas sim explicarmos os mecanismos de punição e reforço, que amplamente são utilizados no ambiente militar para conduzir o comportamento mais adequado em nosso dia-a-dia, maximizando eficiência e eficácia de nossa destinação profissional: vencer o inimigo.

Vejamos como podemos sintetizar a compreensão da punição e reforço na visão dos autores citados.

Thorndike admitia que a mudança de comportamento se faz através de conexões tipo estímulo e resposta e se efetua pela seleção de reações já formadas no sistema nervoso por um processo de ensaio-e-erro, no qual "a satisfação fixa as conexões e a insatisfação a elimina". A recompensa, para Thorndike, é muito superior e mais poderosa que a punição.

Pavlov é o autor da Teoria do Condicionamento Clássico, na qual o novo comportamento é associado a reações inatas, reflexos e reações imediatas, fixas e não apreendidas, de um músculo ou glândula. Para o condicionamento clássico a punição associa elementos de repugnância, temores, reações inexplicáveis.

O condicionamento contíguo de Guthrie explicita a mudança de comportamento através da prática, pois, com a mesma, estabelece-se uma relação de contigüidade, e a repetição de experiências forma associações sucessivas.

Para Guthrie, a recompensa não fortalece a resposta certa, somente evita seu enfraquecimento, já a punição não tem significado posto que leva o organismo a executar aquilo que já fez nas mesmas condições. "Não é a sensação causada pela punição, mas a ação específica causada pela punição que determina aquilo que será aprendido. O que vale na punição é

aquilo que leva o homem a fazer e não o que leva a sentir".

Skinner, um dos mais influentes psicólogos dos Estados Unidos, formulou a Teoria do Condicionamento Operante como um aperfeiçoamento da Teoria do Condicionamento Clássico de Pavlov. Para Skinner os comportamentos a serem incorporados não precisam ser correlacionados com nenhum estímulo conhecido. As Leis do Condicionamento Operante, Skinnerianas, não são funções do reflexo e sim do estímulo. Aqui a recompensa aumenta a força do comportamento desejado, enquanto que a punição não tem uma influência enfraquecedora correspondente.

Tendo passado superficialmente pelas teorias que explicam a mudança de comportamento através da aprendizagem, vejamos agora quais os principais argumentos que recomendam o reforço e desaconselham a punição.

1- A punição envolve sempre fatores emocionais do agente punidor, enquanto a recompensa prescinde dos mesmos.

Exemplos:

a- Quando um pai aplica palmadas nos filhos por terem cometido uma desobediência qualquer, o filho menos querido, por certo, levará a palmada mais forte.

b- O Comandante, por mais que se esforce, terá sua valoração de punições a serem aplicadas em determinado período do dia, diretamente subordinada a seu estado de humor.

c- O mesmo Comandante poderá deixar de elogiar um ato digno do seu subordinado porque seu dia não foi dos melhores, mas certamente, se o fizer, este momento significará uma situação de alívio de tensões.

2- A punição exige a presença do agente punidor para que o comportamento seja eliciado. A recompensa prescinde da presença do agente punidor.

Veja o seu Cabo Datilógrafo, se você o elogiar por um bom serviço, ele sempre estará à máquina de escrever, executando serviços, na expectativa de conseguir um novo elogio.

No entanto, se você chamou atenção do datilógrafo por não estar à máquina de escrever, assim que deixá-lo a sós, fechando a porta de seu escritório que o separa dele, deixará a máquina de lado e só começará a tocar as teclas outra vez se você colocar-se à sua frente.

3- A punição não apresenta o comportamento desejado, normalmente reprime o comportamento inadequado. A recompensa só é formalizada na presença do comportamento desejado.

Quando se pune alguém por estar se comportando mal, normalmente não está implícita a forma correta de comportar-se.

Quando o Comandante aplica cinco dias de cadeia ao soldado "por estar-se comportando de maneira incompatível com o decoro militar", ele não mostrou ao seu subordinado qual era a conduta compatível com o referido decoro.

Tal já não acontece com a recompensa, esta só é aplicada quando ambos, agente e recompensado, identificam o ato meritório.

É evidente que o assunto não pode ser esgotado nas colocações acima. Fatores intrínsecos interferem no processo como um todo e preencheriam páginas e mais páginas.

No entanto uma coisa é clara, enquanto a punição gera forças internas repulsivas que prejudicam a interação interpessoal, a recompensa cria impulsos de aceitação que facilitam a comunicação e a aquisição de comportamentos adequados.

Comandantes, Diretores e Chefes atentem para quando estiverem assinando itens para a Quarta Parte de seus respectivos boletins. Se os senhores não aplicarem elogios a seus comandados, por certo, terão que elevar progressivamente suas penas. Até quando estas penas surtirão os efeitos desejáveis e serão aceitáveis para estes efeitos?

Sejam razoáveis! Normas e regulamentos não são cerceadores de criatividade. Criem mecanismos para ressaltar os mais eficientes e eficazes.

Recorramos a Burrhus Frederic Skinner para encerrar o trabalho:

*"O homem civilizado conseguiu algum progresso trocando a punição por formas alternativas de controle. Deuses vingativos e o fogo do inferno deram lugar a uma ênfase no céu e nas conseqüências positivas da vida sadia. Na agricultura e na indústria reconhece-se que os salários razoáveis são mais vantajosos que a escravidão. À palmatória sucederam os reforços naturalmente adequados ao homem educado. Mesmo na política e no governo o poder de punir foi completado por um suporte mais positivo do comportamento, que se conforma com os interesses da agência governante". ■*

---

#### BIBLIOGRAFIA

- 1 - GUTHRIE, E. R. A psicologia da aprendizagem. Washington, 1962.
- 2 - HEIDBREder, E. Psicologia do século XX. São Paulo, Mestre Jou, s.d.
- 3 - HILGARD, E. R. Teorias de aprendizagem. São Paulo, Ed. da Universidade de São Paulo, 1972.
- 4 - KRECH, D. & CRUTCHFIELD, R. S. Elementos de psicologia. São Paulo, Biblioteca Pioneira, 1971.
- 5 - SKINNER, B. F. Ciência e comportamento humano. Brasília, Ed. da Universidade de Brasília, 1970.
- 6 - THORNDIKE, E. L. Os fundamentos da aprendizagem. New York, Universidade de Columbia, 1932.