

---

# BEHAVIORISMO

---

Profa. Dra. Adriana Cristina Ferreira  
Caldana

---

Foi inaugurado pelo americano John B. Watson em seu artigo de 1913, que apresentava o título: *Psicologia como os behavioristas a vêem*. Seu mais importante sucessor é Skinner (1904-1990)

---

---

# Organização racional do trabalho

- Pressupõe o homem como um ser condicionado
  - Aumento da produtividade: sistemas de controle e padronização
  - Produtividade conquistada por meio de punições e recompensas
-

---

# Controle do Comportamento

- “Deixe sob a minha responsabilidade uns 12 bebês saudáveis e bem-formados, em um mundo especificado por mim para criá-los, e garanto escolher algum aleatoriamente e treiná-lo para tornar-se especialista de qualquer área, seja um médico, um advogado, um empresário e até mesmo um mendigo ou um bandido, independente do talento, da propensão, da tendência, da habilidade, da vocação, e da raça de seus ancestrais”

(Watson)

---

---

# Controle do Comportamento

- Para controlar o consumidor, “basta apenas por diante dele um estímulo emocional fundamental ou condicional..., dizer-lhe algo que se vincule com o medo, algo que lhe desperte raiva branda, que evoque nele uma resposta afetiva ou amorosa, ou atinja uma necessidade psicológica ou hábito profundos” (Watson)
-

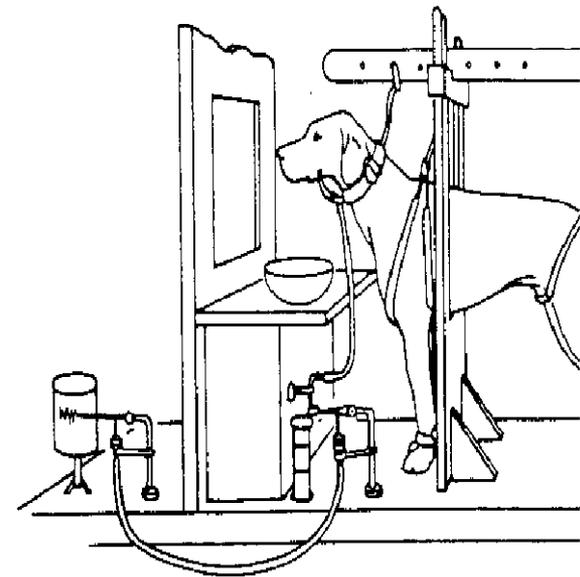
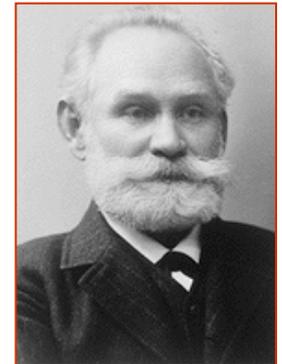
---

# Fundamentos Epistemológicos

- Abandono da idéia de MENTE;
  - Foco nos comportamentos observáveis por meio de métodos experimentais (laboratoriais);
  - Inferências a partir dos estudos com os animais.
-

# Condicionamento Clássico: o cão de Pavlov

- Ivan Pavlov, fisiologista russo, 1849-1936:
  - Experimento laboratorial (1927):
    - O cão, a carne, a saliva e a campainha
    - Estímulo incondicionado (carne);
    - Reflexo incondicionado (saliva1);
    - Estímulo neutro (campainha1);
    - Estímulo condicionado (campainha2);
    - Reflexo condicionado (saliva2).



# Pioneiros do Behaviorismo

## Skinner

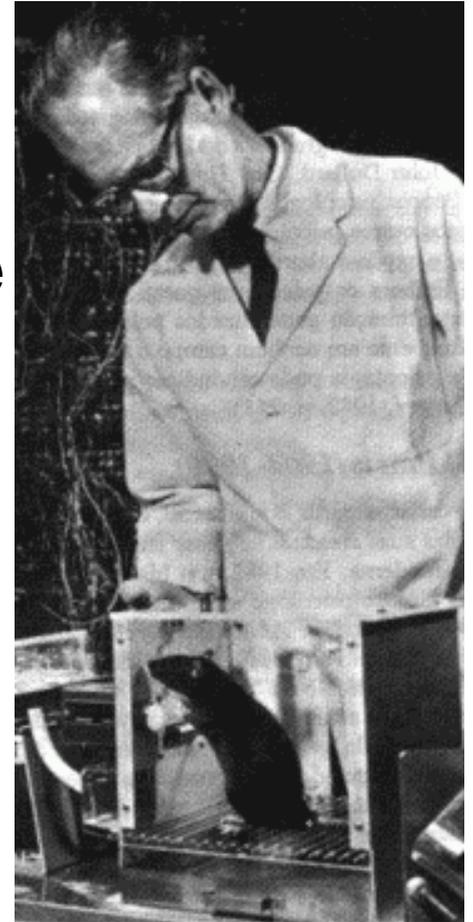
- :
- Um dos mais famosos e influentes psicólogos norte-americanos.
- Mecanicista e empirista radical.
- Também estudioso da psicologia animal
- Renova o comportamentalismo introduzindo o conceito de **condicionamento operante**.



Imagens:  
Wikimedia Commons

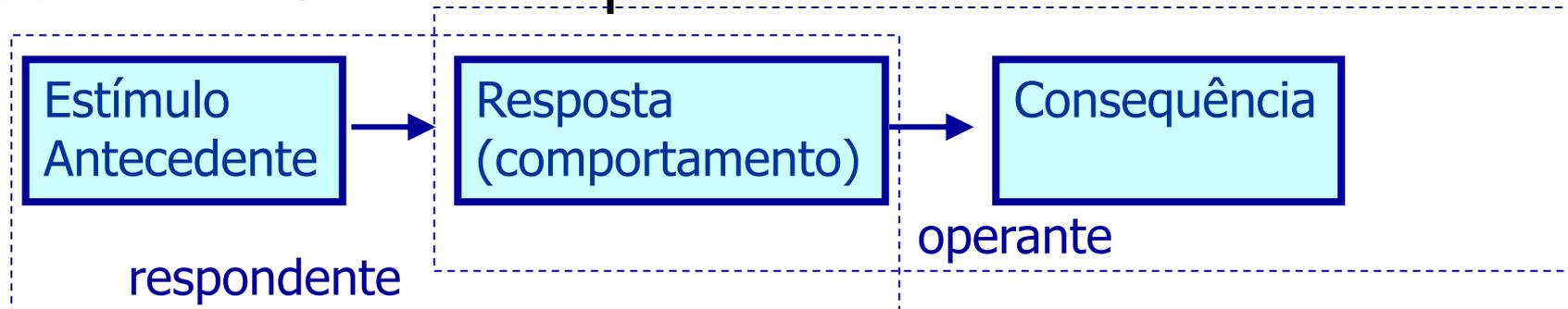
# Skinner: condicionamento operante

- B.F. Skinner, psicólogo, 1904-1990:
  - Condicionamento clássico - passivo e depende de associação com o estímulo externo não condicionado.
  - Condicionamento operante: não há estímulo externo observável.



# Conceitos Básicos

- Comportamento respondente: involuntário, reflexo (salivar, suar, arco-reflexo etc.) - controlado por estímulos/eventos antecedentes
- Comportamento operante: voluntário (comer, falar, andar, dançar) - controlado por estímulos/eventos posteriores



# Condicionamento Operante e tipos de consequência

- **Reforço** – consequência que aumenta frequência do comportamento
  - **Punição** – consequências que diminuem a frequência do comportamento
-

# Condicionamento Operante

Conseqüência	Freqüência do comportamento aumenta	Freqüência do comportamento diminui
<b>Aplica estímulo</b>	<b>Reforçamento positivo</b> (o estímulo é positivo) <ul style="list-style-type: none"><li>■ Bebê chora → amamenta</li><li>■ Garoto estuda → tira boas notas</li><li>■ Vendedor alcança a meta da loja → recebe gratificação extra</li></ul>	<b>Punição</b> (o estímulo é aversivo) <ul style="list-style-type: none"><li>■ Bebê chora → apanha</li><li>■ Coloca dedo na tomada → leva choque</li><li>■ Motorista ultrapassa a velocidade máxima → acende luz no painel e soa alarme</li></ul>
<b>Retira estímulo</b>	<b>Reforçamento negativo</b> (o estímulo é aversivo) Situações de: fuga e evitação <ul style="list-style-type: none"><li>■ Barulho incomoda → sai da sala</li><li>■ Motorista reduz a velocidade → alarme pára</li></ul>	<b>Punição</b> (o estímulo é positivo) <ul style="list-style-type: none"><li>■ Fez pirraça → retira o brinquedo</li><li>■ Atrasou-se ao encontro → namorado(a) vai embora</li><li>■ Operário não usa capacete na construção → desconta do salário</li></ul>

---

# Esquemas de Reforçamento

## Contínuo (menor taxa de resposta)

Reforço após cada resposta

- Toda vez que o bebê fala “mamãe” é elogiado.
-

# Esquemas de Reforçamento

<b>Intermitente</b>	<b>Fixo</b>	<b>Variável</b> (maior taxa de resposta e resistência à extinção)
<b>Proporcional</b>	<b>Reforço após número fixo de respostas</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Adolescente só poderá pegar o carro se passar em todas as provas.</li><li>■ Brinde ao juntar 3 tampas do produto.</li></ul>	<b>Reforço após número variável de respostas</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Adolescente pode pegar o carro quando os pais acharem que ele tem boas notas.</li><li>■ Ganhos na máquina caça-níquel</li></ul>

# Esquemas de Reforçamento

<b>Intermitente</b>	<b>Fixo</b>	<b>Variável</b> (maior taxa de resposta e resistência à extinção)
<b>Intervalo</b>	<b>Reforço após intervalo de tempo fixo</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Adolescente só poderá pegar o carro nos finais de semana.</li><li>■ Fazer chamada a cada 2 semanas.</li></ul>	<b>Reforço após intervalo de tempo variável</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Adolescente só pode pegar o carro “de vez em quando”.</li><li>■ Fazer chamada-surpresa.</li></ul>

---

# Punição *versus* Reforço

- A punição é geralmente menos eficaz que o reforço porque:
    - Pode extinguir comportamento indesejável MAS não faz aparecer comportamento desejável.
    - Pode despertar forte **reação emocional negativa** generalizada e comportamento de esquiva.
    - Usa-se punição para interromper comportamentos potencialmente perigosos.
      - Ex.: multa de trânsito.
    - Preferir **Reforço antagônico**: reforçar comportamentos desejáveis incompatíveis com o que se quer evitar.
-

---

# Eficácia da Punição e do Reforço

- Têm que ser aplicados imediatamente após o comportamento ou perdem o poder de modelar o comportamento.
  - Deve ser claro e específico em relação às causas da punição / reforço.
  - As respostas comportamentais dos seres humanos são muito mais complexas e menos previsíveis que as dos animais.
-

---

# Aplicações nas organizações

- Análise dos comportamentos no trabalho;
  - Compreensão dos fatores motivacionais;
  - Estabelecimento de objetivos, metas e feedback;
  - Planejamento de remunerações, recompensas e benefícios atrelados à avaliação de desempenho;
  - Treinamentos comportamentais;
  - Estabelecimento de regras e normas: o que deve ser recompensado, o que deve ser punido;
  - Análise do comportamento dos consumidores e criação de campanhas de marketing.
-

---

# Bibliografia

- Robbins, S. Comportamento organizacional. 11.ed. São Paulo: Prentice-Hall, 2005. Cap. 2. p. 37-47.