

## O MANOBRISTA

HÉLIO JOSÉ GUILHARDI<sup>1</sup>

Instituto de Terapia por Contingências de Reforçamento

Campinas - SP

Veio me entregar o carro. Agradei e dei-lhe dois reais. Retribuí com um largo sorriso, desejei-me um feliz Natal e animado fim de ano, muita saúde...

Fiquei pensando sobre qual teria sido a função do dinheiro que lhe dei. A alternativa mais óbvia é que se tratou de um reforço positivo generalizado. Mas qual a resposta emitida por ele que produziu o reforço? A delicadeza ao sair do carro e me entregar a chave? O encadeamento todo que se iniciou com o ir buscar o carro estacionado, tão logo me viu entrando? Nem eu sei. Meu objetivo não foi fortalecer resposta alguma, mas agradá-lo e mostrar minha satisfação com ele. Enfim, não estava sob controle de nenhuma contingência de reforçamento explicitamente planejada. Skinner sugere que a esse tipo de consequência (é uma consequência?) se dê o nome de reforço não contingente.

Aventuro-me a afirmar que o manobrista ficou mais satisfeito (houve o efeito de *satisfação – pleasing* – do reforço) do que preocupado em manter ou aprimorar seu comportamento de dirigir (não houve o efeito de fortalecimento – *strengthening* – do reforço). Aliás, o comportamento de dirigir é mantido basicamente pelas consequências naturais das respostas que compõem o ato de dirigir e menos pelas consequências sociais que pode, eventualmente, gerar. Acredito que o modo de dirigir do manobrista não se alterou com minha gorjeta. Talvez seu modo de se relacionar com as pessoas no momento de entregar o carro tenha se alterado. Esta classe de respostas, independente de minhas intenções, pode ter sido influenciada e reforçada.

Poderia acrescentar que o dinheiro teve uma função de operação estabelecadora: alterou a função da minha pessoa (tornei-me, por exemplo, mais gratificante ou mais reforçador para ele) e alterou a probabilidade de emissão de determinada classe de respostas (no caso, respostas de aproximação) que produzem o citado reforço.

Por fim, o dinheiro pode ter tido a função de S<sup>D</sup>, estímulo na presença do qual é aumentada a probabilidade de emissão de classes de respostas que serão reforçadas,

---

<sup>1</sup> Janeiro/2011. Texto redigido para a seção COTIDIANO do site [www.terapiaporcontingencias.com.br](http://www.terapiaporcontingencias.com.br)

desde que sejam emitidas. No caso específico, diante do S<sup>D</sup> (minha gorjeta), o manobrista emitiu respostas que evocaram em mim várias classes de respostas com função de reforços generalizados, tais como sorriso, aperto de mão, votos de um feliz Natal etc. na própria interação. Tais respostas têm função reforçadora e, adicionalmente – por relações de equivalência ou por associação estímulo-estímulo –, sinalizam para o manobrista maior probabilidade de ocorrer reforço com dinheiro em interações futuras (ele poderia, por exemplo, ter pensamentos tais como: “Esse é o cara. Ele reconhece meu valor... mas eu tenho meu mérito, qual seja, fui atencioso com ele” etc.). Neste exemplo, o manobrista teria formado um conceito ou adquirido consciência de qual resposta dele tem maior probabilidade de produzir reforços sociais e monetários provindos de uma amostra dos clientes que estacionam o carro.

Notem como um (aparentemente) simples contato social pode envolver complexa interação de princípios comportamentais. E não esgotei todas as possibilidades! Depois dizem que somos simplistas!...

Um comentário final. Ao dar ao manobrista dois reais, acredito que quem mais foi reforçado fui eu próprio. O sorriso dele, as reações espontâneas que demonstrou me fizeram muito bem... Não dá, por certo, para comparar o valor de reforços diferentes para pessoas distintas, mas os comportamentos dele valeram para mim muito mais que dois reais.