

# COMPORTAMENTO SOCIAL: COOPERAÇÃO, COMPETIÇÃO E TRABALHO INDIVIDUAL

# 15

ANA KARINA CURADO RANGEL DE-FARIAS

A Psicologia tem sido marcada por uma divergência de explicações ou de atribuições de causalidade, divergência esta que pode ser ilustrada pelos estudos desenvolvidos por psicólogos sociais em comparação com estudos desenvolvidos por analistas do comportamento. Os estudos realizados na área de Psicologia Social têm privilegiado abordagens internalistas ou mediacionais, explicando o comportamento de indivíduos em grupo com base em variáveis intrínsecas aos indivíduos, tais como variáveis emocionais e/ou intelectuais, e características de personalidade (Lana, 1994). Essa prática é refletida na definição comumente apontada para Psicologia Social (Atkinson et al., 1995, p. 554):

A Psicologia Social é o estudo de como as pessoas percebem, pensam e se sentem sobre seu mundo social e como interagem e influenciam umas às outras. Como formamos impressões sobre outras pessoas, interpretamos seus comportamentos ou inferimos seus motivos? Como nossas crenças e atitudes sociais são formadas e mudadas? O que determina com quem simpatizamos ou antipatizamos? Como respondemos a diferentes espécies de influência social? Como os grupos de indivíduos tomam decisões? Como o preconceito e os conflitos entre grupos podem ser reduzidos?

Assim, crenças, expectativas e atitudes estariam entre as causas dos comportamentos publicamente observáveis. A atribuição de causalidade determina o modo pelo qual os cientistas investigarão seu objeto de estudo. Doise

(2002) refere-se a três tipos de pesquisadores em Psicologia Social: contrucionistas radicais, analistas do discurso e cognitivistas sociais. Os dois primeiros demonstram uma clara recusa à utilização de quantificação e variáveis experimentais. Os cognitivistas sociais, por sua vez, fazem uso de quantificação e de experimentação, explicando o comportamento com base em estruturas cognitivas, tais como “esquemas inferenciais” (Lana, 1994).

Doise (2002), portanto, não engloba os analistas do comportamento como pesquisadores em Psicologia Social. Isso pode decorrer de uma crítica freqüente, segundo a qual a Análise Experimental do Comportamento (AEC) explicaria apenas fenômenos simples, não abrangendo a complexidade inerente aos fenômenos sociais. Essa complexidade dever-se-ia, em parte, às características *intrínsecas* dos objetos sociais. Entretanto Guerin (1994) aponta que não há nada de intrinsecamente diferente entre objetos sociais e não-sociais: os primeiros seriam mais dinâmicos e interativos apenas devido às contingências ambientais das quais fazem parte. Desse modo, a abordagem analítico-comportamental explica o comportamento social por meio de uma análise funcional das contingências de reforçamento e punição às quais os indivíduos estão expostos. Em outras palavras, a AEC investiga relações organismo-ambiente, incluindo-se aqui não somente os comportamentos individuais aprendidos por meio de exposição direta às contingências, instruções verbais ou modelação, mas também os comportamentos emitidos pelos indivíduos

em grupo (Costa, 2000; Guerin, 1992; Matos, 1997; Todorov, 1989).

Contingências sociais são caracterizadas pela dinamicidade e pela flexibilidade tendo em vista que:

- a) as interações sociais são breves;
- b) as conseqüências liberadas durante essas interações mudam freqüentemente (p. ex.: pessoas diferentes conseqüenciarão diferentemente um mesmo comportamento);
- c) a mera presença de um novo organismo pode modificá-las;
- d) várias contingências estão disponíveis simultaneamente;
- e) são mais freqüentemente de quatro ou cinco termos (ampliando o nível de exigência sobre a análise dos estímulos antecedentes ao comportamento).

Portanto, a diferença entre contingências sociais e não-sociais seria de quantidade ou complexidade, e não de qualidade. O fato de o reforço social ser um processo usualmente intermitente e generalizado, o que dificulta sua observação, não significa que o comportamento social deva-se a fatores distintos daqueles investigados pelos analistas do comportamento (Guerin, 1992; Schmitt, 1984).

A Psicologia Social tem enfatizado o estudo do *contexto* em que o comportamento social ocorre (variáveis antecedentes), denominando-o de *variáveis informativas*, em detrimento do estudo dos efeitos das conseqüências desse comportamento. Atkinson e colaboradores (1995), por exemplo, afirmam ser necessário entender o *poder da situação* (antecedente) e a *interpretação da situação* (variável cognitiva) para se conhecer os determinantes do comportamento social. Esse *poder da situação* e a denominada *influência social* poderiam ser entendidos como controle de estímulos e, desse modo, os métodos de observação e de análise de dados utilizados por analistas do comportamento seriam de grande valia ao estudo do comportamento social (Guerin, 1994; Weatherly, Miller e McDonald, 1999).

Quando psicólogos sociais referem-se às conseqüências, denominam-nas de *influências*

*normativas*, dando um menor valor explicativo às mesmas. Estudos típicos da Psicologia Social, que consistem em breves episódios de observação e, muitas vezes, utilizam-se de jogos invariáveis (aqueles que aceitam apenas uma resposta como correta), não conseguem analisar satisfatoriamente os efeitos que as conseqüências sociais generalizadas (p. ex.: aprovação e afeto, atenção e contato, crítica e rejeição) têm sobre a probabilidade futura de emissão dos comportamentos e, por isso, mascaram o verdadeiro valor explicativo do ambiente externo (Guerin, 1994; Shaw, 1976). O que é necessário, segundo Guerin (1992; 1994), é o desenvolvimento de metodologias que possibilitem uma análise mais exaustiva das variáveis controladoras do comportamento social, demonstrando o papel das conseqüências ambientais na seleção e na manutenção desses comportamentos (ver também Vollmer e Hackenberg, 2001). A AEC estaria em uma posição privilegiada para realizar esse estudo, tendo em vista que seus métodos permitem o reconhecimento e a modificação das conseqüências ambientais.

Este capítulo não tem por objetivo realizar uma análise exaustiva sobre a Psicologia Social tal como se apresenta atualmente, mas apresentar uma análise de alguns fenômenos sociais a partir do modelo analítico-comportamental. Portanto, apresentará a definição proposta por analistas do comportamento para o comportamento social, a metodologia utilizada e alguns estudos desenvolvidos na área, concluindo com uma discussão acerca das vantagens da utilização da Análise Experimental do Comportamento (tanto em nível filosófico e teórico quanto no que se refere à realização de experimentos controlados em laboratório) para a Psicologia Social.

## DEFINIÇÃO DE COMPORTAMENTO SOCIAL

Os analistas do comportamento apontam que o contato dos organismos com seu ambiente pode ser estabelecido de forma direta (quando o organismo atua sobre o ambiente e obtém conseqüências diretas dessa ação, como,

por exemplo, ao se levantar e fechar uma janela) ou por meio de uma mediação realizada pelo comportamento de outro organismo (como, por exemplo, quando o indivíduo pede para que outra pessoa feche a janela e tem como consequência a janela fechada). Essa mediação caracteriza o comportamento como social (Skinner, 1957/1978; Vargas, 1988). O comportamento social é, então, definido como uma situação na qual a emissão e/ou o reforçamento do comportamento de um organismo depende, ao menos parcialmente, do comportamento de outro(s) organismo(s). O comportamento de um organismo pode, portanto, funcionar como operação estabelecadora, estímulo discriminativo e/ou estímulo reforçador para o comportamento de outro organismo (Baum, 1994/1999; Buskist e Morgan, 1987; Guerin, 1994; Hake e Vukelich, 1972; Hake, Vukelich e Olvera, 1975; Keller e Schoenfeld, 1950/1971; Schmitt, 1984; Skinner, 1953/1989).

Nas interações sociais que objetivam a execução de tarefas (como a elaboração de um projeto de pesquisa), diversos tipos de relações podem ser observados entre os indivíduos participantes, incluindo relações de cooperação e de competição. *Relações cooperativas* são caracterizadas por “reforçamento mútuo”, de modo que todos os indivíduos recebem reforços se o desempenho do grupo atingir um critério específico. Os reforços podem ser liberados de forma equitativa ou não-equitativa entre os membros do grupo. Assim, dois professores podem trabalhar juntos na elaboração de um projeto de pesquisa, sendo ambos beneficiados (similamente ou não) caso o projeto seja aprovado pela agência de fomento. No caso de *relações competitivas*, a distribuição de reforços é desigual e excludente, dependendo do desempenho relativo dos indivíduos, isto é, a liberação de reforços para um indivíduo limita ou mesmo anula a obtenção de reforços pelos demais indivíduos. Desse modo, os mesmos dois professores podem optar por escreverem um projeto de pesquisa separadamente, sendo que apenas um deles receberá o financiamento – aquele cujo projeto for tido como mais relevante e/ou tenha sido entregue primeiramente.

Nas contingências descritas, os reforços são interdependentes, ou seja, os reforços ob-

tidos por um indivíduo são, ao menos parcialmente, dependentes do comportamento de outro indivíduo, no entanto os indivíduos, muitas vezes, podem optar por um *trabalho individual*. No exemplo anteriormente utilizado, cada professor escreveria seu projeto e receberia seu próprio financiamento, independentemente do financiamento para os demais projetos. Nesse caso, há uma independência de respostas e reforços entre os organismos: todos os organismos que alcancem o critério preestabelecido para reforçamento terão seus comportamentos reforçados (Buskist e Morgan, 1987; Hake e Vukelich, 1972, 1973; Schmitt, 1984; 1987; 1998).

Schmitt (1987) e Shimoff e Matthews (1975) apontam que a escolha entre alternativas de cooperação, competição e trabalho individual é típica em nosso dia-a-dia, ou seja, um indivíduo muitas vezes pode optar por realizar uma determinada tarefa de forma dependente ou independente. Cabe, então, ao analista do comportamento investigar as variáveis ambientais que influenciam essa escolha. Algumas dessas variáveis serão discutidas a seguir.

## CONTRIBUIÇÕES DA PESQUISA BÁSICA

Estudos realizados pela AEC têm demonstrado que o comportamento social, assim como o comportamento individual, é determinado por variáveis ambientais. Dentre as variáveis que afetam a escolha entre cooperar, competir e trabalhar individualmente, pode-se citar a magnitude do reforço (p. ex.: Mithaug, 1969), a história de exposição a esquemas de reforçamento (Buskist e Morgan, 1987; Mithaug, 1969), a possibilidade de retirar reforços do parceiro e/ou o risco de perder os reforços acumulados (Schmitt, 1976; 1984; 1987; Schmitt e Marwell, 1971a; 1971b; 1972), o sucesso ou fracasso na competição (Schmitt, 1976; 1987), o custo da resposta (Hake e Vukelich, 1973; Hake, Olvera, e Bell, 1975; Olvera e Hake, 1976; Schmitt, 1976), o uso de instruções referentes ao contexto social (Abreu-Rodrigues, Natalino e Aló, 2002; Buskist et al., 1984; Buskist e Morgan, 1987; de Farias, 2001; Dougherty e

Cherek, 1994; Matthews, 1979), e a iniquidade entre os reforços obtidos pelos participantes (Abreu-Rodrigues et al., 2002; de-Farias, 2001; Dougherty e Cherek, 1994; Matthews, 1977; 1979; Schmitt e Marwell, 1972; Schmitt, 1998; Shimoff e Matthews, 1975; Weingold e Webster, 1964).

A seguir, serão apresentadas algumas investigações sobre os efeitos dessas variáveis de controle sobre a escolha entre contingências sociais, com o intuito de ilustrar a determinação ambiental do comportamento social.

### Magnitude do reforço

Um dos primeiros estudos sobre escolha entre contingência de cooperação e contingência individual foi realizado por Mithaug (1969). Doze crianças, divididas em grupos de três, tinham a tarefa de pressionar as teclas de um piano, a qual podia ser executada cooperativa ou individualmente. Na contingência de cooperação, o reforço (pontos) era liberado sempre que uma determinada tecla era pressionada pelos três membros do grupo, com um tempo entre respostas igual ou inferior a meio segundo; na contingência individual, o reforço poderia ser obtido separadamente por cada membro da tríade, caso este pressionasse a tecla correta. Os participantes foram instruídos de que sua tarefa consistia em acumular pontos, pressionando qualquer tecla o mais rápido possível e quantas vezes fosse necessário para completar a tentativa.

O Experimento 1 compreendia duas condições, apresentadas de acordo com um delineamento ABA. Na condição A, a magnitude do reforço era a mesma para as respostas cooperativa e individual (razão 1:1) e, na condição B, era 10 vezes maior para a resposta cooperativa em relação à resposta individual (razão 10:1). Os resultados indicaram preferência pela tarefa individual, apesar das manipulações na magnitude do reforço (ver também Mithaug e Burgess, 1967; 1968). O Experimento 2 investigou a possibilidade de que uma diferença mais acentuada na magnitude do reforço para cada alternativa e um maior tempo de exposição a essa diferença contribuíssem

para aumentar a preferência pela cooperação. Todos os grupos foram inicialmente expostos à Condição A, em que a magnitude do reforço para a resposta cooperativa era 100 vezes maior do que para a resposta individual (razão 100:1). Em seguida, os grupos foram expostos à Condição B, em que as magnitudes eram iguais (razão 1:1) e, depois, retornaram à Condição A. Os resultados mostraram que, na Condição A, os participantes inicialmente preferiam a situação individual, mas, com a exposição prolongada às diferentes magnitudes, mudavam sua preferência para cooperação. Na condição B, a preferência pela contingência individual foi restabelecida, porém, na reapresentação da Condição A, os participantes prontamente passaram a preferir a alternativa de cooperação.

### História de reforçamento

A história de exposição a esquemas de reforçamento pode ser apontada como outra variável que afeta o desempenho dos indivíduos, como foi demonstrado nos experimentos subsequentes desenvolvidos por Mithaug (1969). O autor efetuou manipulações adicionais na razão da magnitude do reforço para cooperação em relação ao trabalho individual (100:1, 50:1, 25:1, 10:1, 5:1, 3:1, 1:1). Essas razões foram apresentadas, inicialmente, em ordem decrescente e, em seguida, em ordem aleatória, ou vice-versa. Os resultados indicaram que a ordem de apresentação das razões afetou a escolha entre o trabalho cooperativo e o individual. Quando os participantes foram expostos à seqüência decrescente de razões, uma preferência pela tarefa de cooperação foi observada para todos os valores, com exceção de 3:1 e 1:1. Quando as razões foram apresentadas randomicamente, resultados diferentes foram obtidos: se os participantes tinham sido expostos previamente à seqüência decrescente, a preferência por cooperação, anteriormente observada, era mantida; mas, se os participantes não tinham experiência prévia com a ordem decrescente de razões, era observada a preferência pela tarefa individual para todas as razões utilizadas (mesmo com 100:1). O

autor concluiu que o controle discriminativo exercido por contingências de trabalho cooperativo e individual pode ser estabelecido mais prontamente quando diferentes razões de reforços são apresentadas em ordem decrescente do que em ordem randômica.

Essa variável também foi investigada com relação ao comportamento competitivo. No estudo desenvolvido por Buskist e Morgan (1987), os indivíduos foram expostos a esquemas de intervalo fixo (FI), nos quais o reforço era contingente à primeira resposta emitida após a passagem do intervalo. No Experimento 1, dois pares de participantes foram individualmente treinados em três diferentes valores de intervalo (FI 30, 60 e 90 s, sinalizados por diferentes estímulos luminosos) e, então, expostos a um esquema FI competitivo, no qual apenas o primeiro participante a responder ao final do intervalo recebia o reforço. Os participantes eram informados da mudança na contingência por meio de instruções na tela do computador. A mudança para o esquema competitivo produziu aumentos na taxa de respostas, apesar da frequência de reforços.

O objetivo do Experimento 2 (Buskist e Morgan, 1987) foi o de verificar se a história de exposição a diferentes esquemas de reforçamento afetaria os resultados obtidos no primeiro experimento. Quatro novos pares de participantes foram inicialmente treinados em um esquema FI 30 s não-competitivo, sendo posteriormente expostos a um esquema FI 30 s competitivo (quando o aumento na taxa foi novamente observado). Em seguida, dois pares foram expostos a um esquema de razão fixa (FR 50) não-competitivo (ou seja, os reforços seriam liberados independentemente para cada participante do par após a 50ª resposta) e dois outros pares foram expostos a um esquema de reforçamento diferencial de taxas baixas (DRL 10 s) não-competitivo (ou seja, os reforços seriam liberados independentemente para cada participante do par se a resposta ocorresse 10 s após a emissão da resposta anterior). Por fim, esses quatro pares retornaram ao esquema FI 30 s competitivo. Os resultados indicaram um efeito da história de reforçamento em esquemas alternativos: os participantes treinados no esquema FR apresentaram um aumento na taxa

de respostas nas primeiras tentativas da segunda exposição ao esquema competitivo em relação à primeira exposição; já os participantes treinados no esquema DRL apresentaram uma diminuição nessa taxa (ver o Capítulo 3, para uma discussão mais detalhada sobre história de reforçamento).

### **Possibilidade de retirar pontos do parceiro**

Schmitt e Marwell (1971a) investigaram se a oportunidade de retirar pontos do parceiro na tarefa de cooperação influenciaria a escolha entre cooperar e trabalhar individualmente. Durante a contingência de cooperação, qualquer um dos participantes da dupla poderia ser o primeiro a pressionar um botão. O reforço era liberado quando o segundo participante emitisse a resposta de pressionar o botão entre 3 e 3,5 s após a resposta do primeiro participante; se a resposta do segundo participante ocorresse antes de 3 s ou após 3,5 s, o reforço não era apresentado (ver Schmitt e Marwell, 1968, para uma discussão dessa tarefa). Durante a contingência individual, cada resposta de pressionar o botão produzia o reforço. A tarefa de cooperação só podia ser desempenhada se ambos os participantes escolhessem a cooperação; se ambos escolhessem a individual, ou um participante escolhesse individual e o outro cooperação, a contingência individual entrava em vigor. A magnitude do reforço permaneceu maior para a tarefa de cooperação do que para a tarefa individual ao longo do experimento.

O Experimento 1 foi dividido em cinco sessões. Durante a sessão de linha-de-base, o participante podia escolher entre a tarefa cooperativa e a tarefa individual, sem a possibilidade de retirada de pontos. Nas sessões seguintes, quando a tarefa de cooperação era escolhida, o participante tinha a oportunidade de transferir pontos do contador do parceiro para o seu próprio contador. No Experimento 2, Schmitt e Marwell (1971a) avaliaram a escolha em uma situação na qual retirar pontos era possível apenas ocasionalmente durante a tarefa de cooperação e, no Experimento 3, in-

vestigaram a possibilidade de a cooperação ser afetada pela oportunidade contínua de retirar pontos tanto durante a tarefa de cooperação quanto durante a tarefa individual. Os resultados obtidos nos três experimentos demonstraram que a escolha pela contingência de cooperação diminuiu consideravelmente quando os participantes tinham a oportunidade, contínua ou ocasional, de retirar pontos do parceiro apenas durante os períodos de cooperação, apesar de a tarefa de cooperação oferecer uma magnitude de reforço maior do que a tarefa individual. Quando a contingência individual também incluiu a oportunidade de retirar pontos do parceiro, os participantes preferiram cooperar.

Esses resultados foram replicados em um estudo subsequente (Schmitt e Marwell, 1971b), com tarefas idênticas às empregadas por Schmitt e Marwell (1971a), no qual os participantes poderiam evitar a retirada de pontos na terceira condição. Os resultados mostraram que, sem a oportunidade de retirada de pontos, todos os pares escolheram cooperar. Com a possibilidade da resposta de retirar pontos durante os períodos de cooperação, quase todos os pares escolheram trabalhar individualmente. Porém, quando a esquivada da perda de pontos era possível, todos os pares apresentaram um aumento na preferência por cooperação.

### **Sucesso ou fracasso em competição**

A escolha entre uma alternativa de competição e uma alternativa individual foi investigada por Schmitt (1987, Experimento 3). Um esquema de intervalo variável (VI 30 s) estava em vigor nas duas alternativas. Caso a alternativa individual fosse escolhida, a tarefa consistia em pressionar um botão dentro de um determinado tempo após a passagem de um intervalo médio de 30 s, o que resultava na adição de uma certa quantia em dinheiro ao contador do participante, independentemente das respostas do parceiro. Já na alternativa de competição, apenas o primeiro participante a responder após a passagem do in-

tervalo recebia reforços (três vezes mais do que na alternativa individual). A contingência competitiva entrava em vigor apenas se escolhida por ambos os participantes; caso um ou ambos os participantes escolhessem a contingência individual, esta entrava em vigor. Os resultados demonstraram uma preferência pela contingência individual, corroborando o fenômeno de “fuga ou esquivada de competição” proposto por Schmitt (1976). O autor sugeriu que a maior preferência pelo trabalho individual era decorrente das perdas dos participantes na contingência competitiva (já que os participantes que perdiam na alternativa de competição passavam a escolher apenas a alternativa individual). Um outro fator que poderia explicar essa preferência consiste no maior custo da resposta, variável discutida a seguir, na contingência de competição quando comparada com a contingência individual, tendo em vista que algumas respostas na contingência de competição não produzem reforçamento.

### **Custo da resposta**

O efeito do custo da resposta sobre a escolha entre contingências de competição e de cooperação foi investigado em dois estudos. Hake, Olvera e Bell (1975) expuseram alguns participantes a uma situação na qual deveriam inicialmente decidir a distribuição, entre os membros da dupla, de uma tarefa de escolha de acordo com o modelo (ver Hake, Vukelich e Olvera, 1975, para discussão dessa tarefa), emitindo respostas em uma de duas chaves: “dar” e “tomar”. Essa distribuição da tarefa poderia ser realizada cooperativa ou competitivamente. A cooperação consistia em alternar respostas de dar a tarefa para o parceiro resolver, enquanto a competição consistia na emissão, por ambos os participantes, de respostas de tomar a tarefa para ele próprio resolver. Após essa fase de distribuição da tarefa, a resolução correta da mesma, por qualquer um dos participantes, resultava no acréscimo de pontos iguais aos contadores de ambos os participantes. Os participantes foram expostos a sessões de linha-de-base com um esquema competi-

vo FR 10 (apenas o primeiro participante a emitir 10 respostas em uma das chaves decidiria a distribuição do problema: caso fossem emitidas 10 respostas no botão de “dar”, seu parceiro resolveria a tarefa; caso fossem emitidas no botão de “tomar”, ele próprio resolveria a tarefa naquela tentativa). O custo da resposta foi, então, aumentado com a utilização de um esquema FR 60. Os resultados demonstraram uma diminuição na taxa de respostas de todos os participantes após o aumento no custo da resposta. A competição era predominante nas sessões do esquema FR 10 para ambos os pares, mas foi praticamente eliminada durante as sessões do esquema FR 60. Nessas últimas, uma alternância na distribuição dos problemas passou a predominar, de modo que apenas um participante respondia em cada tentativa – estratégia que gerou equidade entre os reforços ao final da sessão. Esses resultados foram corroborados pelo estudo de Olvera e Hake (1976), que também demonstrou diminuição na preferência por competição quando o custo da resposta foi aumentado.

### Instruções

Dougherty e Cherek (1994) expuseram os participantes a uma instrução que informava que eles poderiam escolher entre trabalhar sozinhos ou competir com um parceiro, embora não houvesse um parceiro (Experimento 1). Foi utilizado um esquema concorrente encadeado no qual a resposta de escolha, nos elos iniciais, emitidas de acordo com um esquema *conc* FR 1 FR 1, produzia o início de um dentre dois elos terminais. O elo terminal “competição” liberava quatro reforços programados de acordo com o esquema FI 30 s, sendo a probabilidade do reforço manipulada ao longo das condições. O elo terminal “individual”, por outro lado, liberava dois reforços programados de acordo com o esquema FI 60 s, sendo a probabilidade do reforço sempre igual a 100%. A ordem de exposição às diferentes probabilidades, na alternativa de competição, era a mesma para os três participantes: 50%, 25% e 75%. Os resultados obtidos demonstraram que, com

a probabilidade de 75%, todos os participantes escolheram competir; com as probabilidades de 50% e 25%, dois dos três participantes competiram, indicando um viés pela alternativa de competição – o que os autores apontaram como um resultado inesperado tendo em vista o fenômeno de fuga/esquiva de competição proposto por Schmitt (1976). Segundo eles, diferenças procedimentais podem explicar os diferentes resultados, principalmente porque, em seu estudo, a liberação de reforços era independente do comportamento de outro indivíduo.

Os efeitos de instruções sobre o contexto social foram, então, avaliados por Dougherty e Cherek (1994), realizando uma comparação dos resultados obtidos na presença de instruções (Experimento 1) com aqueles obtidos na ausência de tais instruções (Experimento 3). Foi observada uma dramática redução, em relação ao Experimento 1, na preferência pelo esquema FI 30 s, ou seja, o esquema equivalente à competição, quando a probabilidade de reforço era de 50%. Na probabilidade de 75%, os participantes escolheram a alternativa competitiva em quase 100% das tentativas e, na probabilidade de 25%, quando a competição era menos lucrativa, a escolha por essa alternativa ficou próxima a zero. Deve-se apontar, ainda, que as taxas de respostas nos elos terminais foram menores do que as observadas no Experimento 1, sendo mais altas no esquema preferido pelos participantes e não naquele relacionado à competição.

Os resultados obtidos por Dougherty e Cherek (1994) indicaram um poderoso efeito das instruções referentes ao contexto social sobre o comportamento de escolha e sobre as taxas de resposta nos elos terminais. No Experimento 1, uma preferência substancial por competição foi observada, mesmo quando o número de pontos era maior na alternativa individual; mas, na ausência de instruções sobre a contingência de competição e sobre a presença de uma outra pessoa (Experimento 3), o comportamento dos participantes ficou sob controle das probabilidades de reforço (ver também Buskist e Morgan, 1987).

O efeito de instruções em contingências de competição foi também investigado por Buskist e colaboradores (1984). Os participantes eram primeiramente treinados, em pares, em um esquema FI não-competitivo e, então, submetidos a um esquema FI competitivo no qual apenas o membro que completasse a tarefa em primeiro lugar receberia os reforços. No Experimento 1, os participantes receberam instruções sobre a competição, sendo observado um aumento na taxa de respostas já no início do esquema competitivo. No Experimento 2, os participantes receberam as mesmas instruções, porém não foram submetidos ao esquema competitivo. Foi observado um aumento na taxa de respostas na primeira sessão após as instruções; no entanto, essa taxa diminuiu em seguida, mostrando um desempenho sensível à contingência em vigor. Por fim, no Experimento 3, os participantes foram submetidos ao esquema competitivo, sem receberem instruções, tendo apresentado um aumento na taxa de respostas neste esquema. Os autores concluíram que, embora as instruções não tenham sido necessárias para o desenvolvimento do controle pelo esquema competitivo, as mesmas promoveram um aumento mais rápido na taxa de respostas, permitindo, assim, que o participante competisse mais efetivamente (ver Capítulo 12, para uma discussão mais detalhada sobre controle verbal).

### **Iniquidade entre reforços**

Uma outra variável influenciadora da escolha entre contingências de cooperação, competição e trabalho individual refere-se à iniquidade entre reforços. Essa variável, que consiste na diferença entre os reforços obtidos pelos membros de uma dupla ou grupo, pode ser estabelecida por meio da manipulação da magnitude relativa, da probabilidade ou da forma de distribuição dos reforços.

Shimoff e Matthews (1975) investigaram os efeitos da iniquidade entre reforços sobre a escolha entre a alternativa de cooperação e a alternativa individual, manipulando intra-sessão a magnitude relativa dos reforços para a

alternativa de cooperação. A magnitude do reforço era mantida constante na alternativa individual (p. ex.: 10 pontos), mas era progressivamente aumentada (de 1 para 20 pontos) na alternativa de cooperação, ao longo de 20 tentativas de escolha. Portanto, na primeira tentativa, o participante tinha de escolher entre ganhar 10 pontos trabalhando individualmente, ou ganhar 1 ponto, caso escolhesse cooperação; na décima tentativa, o participante ganharia 10 pontos, independentemente da alternativa escolhida; e, na vigésima tentativa, o participante ganharia duas vezes mais (20 pontos) se escolhesse a tarefa de cooperação. Durante a tarefa individual, o reforço era contingente à emissão de uma seqüência de oito pressões alternadas em dois botões. Durante a tarefa cooperativa, cada participante contribuía com a emissão de quatro das oito respostas da seqüência, e ambos ganhavam o reforço quando a seqüência, era completada. Na realidade, os participantes foram submetidos individualmente a esse procedimento, sendo as respostas do “parceiro” programadas pelo computador. A preferência pela cooperação foi avaliada em situações de equidade e iniquidade entre os reforços obtidos pelos membros da dupla. No Experimento 1, a preferência pela cooperação foi avaliada em uma situação em que os ganhos do parceiro, durante a tarefa de cooperação, eram maiores do que os ganhos do próprio participante. No Experimento 2, essa relação foi invertida, e os ganhos do participante passaram a ser maiores do que os ganhos do parceiro.

Os resultados indicaram que, quando o total de ganhos era o mesmo para os dois participantes da díade, estes preferiam a tarefa que apresentava maior magnitude de reforço. Quando um dos participantes passava a ganhar mais (o “parceiro”, no Experimento 1, e o participante, no Experimento 2), as mudanças observadas na preferência sugeriram que a desigualdade de ganhos exercia funções aversivas para a maioria dos participantes: o comportamento de escolha variava em função dos ganhos recebidos pelo parceiro. Esses resultados confirmam os obtidos por Schmitt e Marwell (1972), que demonstraram que a cooperação



é interrompida quando se aumenta arbitrariamente a magnitude de reforçamento monetário para somente um membro da díade.

O efeito da iniquidade sobre a escolha entre contingências de competição e trabalho individual foi investigado por Matthews (1979). A tarefa de cada participante da dupla consistia em escolher entre uma ficha azul, uma branca ou nenhuma. Quando ambos escolhiam uma das fichas, caracterizava-se uma alternativa de competição e um deles ganhava mais pontos do que o outro. A tarefa individual resultava em pontos iguais e ocorria quando um ou ambos participantes escolhiam não apresentar uma ficha. A magnitude do reforço para os membros da dupla foi manipulada na alternativa de competição ao longo de três condições:

- a) equidade, na qual os participantes 1 e 2 recebiam a mesma magnitude do reforço;
- b) baixa iniquidade, na qual a magnitude do reforço para o participante 2 era duas vezes maior do que para o participante 1;
- c) alta iniquidade, na qual a magnitude do reforço para o participante 2 era quatro vezes maior do que para o participante 1.

Os resultados indicaram uma relação inversa entre escolha por competição e iniquidade entre reforços, ou seja, quanto maior a iniquidade menor a escolha pela alternativa competitiva.

## INSTRUÇÕES E INIQUIDADE ENTRE REFORÇOS

Dois estudos investigaram os efeitos da apresentação de instruções em uma situação de iniquidade entre reforços. Abreu-Rodrigues e colaboradores (2002) replicaram o experimento realizado por Matthews (1979), com o objetivo de investigar os efeitos da apresentação de instruções sobre a escolha entre alternativas de competição e individual. Quinze pares de participantes foram divididos em três

grupos: sem instrução (como no estudo de Matthews), instrução precisa (informação completa referente à distribuição de pontos) e instrução imprecisa (informação apenas de que, em determinados momentos, um participante receberia mais do que o outro). A escolha dos participantes que receberam instrução precisa demonstrou sensibilidade às manipulações na iniquidade: a alternativa que produzisse maior quantidade de reforços ao final da sessão era primordialmente escolhida. Já os participantes que receberam instrução imprecisa demonstraram preferência pela alternativa de competição, apesar das manipulações na iniquidade. No grupo sem instrução, ambos os resultados ocorreram. Por fim, observou-se, nos três grupos, equidade de pontos entre os membros da dupla, embora esta equidade tenha sido alcançada por meio de estratégias comportamentais diferentes. As autoras sugeriram que a apresentação da instrução precisa produziu estratégias mais eficientes para a fuga/esquiva de iniquidade, o que demonstra a importância da investigação do efeito de instruções sobre a escolha entre contingências sociais.

Essa investigação também foi realizada por de-Farias (2001). A autora avaliou os possíveis efeitos da iniquidade entre reforços e de “regras sociais” sobre o comportamento de escolha entre contingências de cooperação e competição. As “regras” utilizadas descreviam a admiração ou a rejeição como conseqüências para a escolha entre essas contingências sociais. Embora os participantes fossem informados de que estariam cooperando ou competindo com um parceiro, trabalhavam sozinhos, e as respostas do “parceiro” eram programadas pelo computador. Os participantes foram divididos em três grupos que se diferenciavam em termos do número de pontos disponíveis para participante e “parceiro” na alternativa de cooperação:

- a) no Grupo 100-80, o participante ganhava mais do que o “parceiro”;
- b) no Grupo 100-100, o participante e o “parceiro” ganhavam o mesmo número de pontos;
- c) no Grupo 100-120, o participante ganhava menos do que o “parceiro”.

Os pontos disponíveis na alternativa de competição permaneceram constantes ao longo do experimento. Por fim, foram introduzidas regras favoráveis ao trabalho cooperativo e regras favoráveis ao trabalho competitivo, em condições diferentes. Estas últimas condições foram apresentadas em ordem contrabalaneada entre os participantes e separadas por uma condição em que as regras não eram apresentadas.

Os resultados demonstraram efeitos das duas variáveis manipuladas, embora o efeito da apresentação de “regras” tenha sido menos evidente do que o observado para a iniquidade entre reforços. No que se refere à iniquidade entre reforços, a escolha por cooperação aumentou à medida que a iniquidade tornou-se favorável ao participante. Isto é, o Grupo 100-80 apresentou escolhas mais acentuadas por cooperação do que o Grupo 100-120, enquanto o Grupo 100-100 mostrou valores intermediários. A apresentação da regra favorável à cooperação resultou em aumento na porcentagem de escolha por cooperação para todos os participantes, apesar da iniquidade programada. A introdução da regra favorável à competição, por outro lado, produziu efeitos diferenciais entre os grupos: quando a iniquidade era favorável ao participante (Grupo 100-80) e na ausência de iniquidade (Grupo 100-100), ocorreu uma diminuição na escolha por cooperação; quando a iniquidade era favorável ao parceiro (Grupo 100-120), os resultados foram assistemáticos. Além disso, a escolha por cooperação foi mais acentuada quando a condição com regra favorável à cooperação foi apresentada antes da condição com regra favorável à competição, sugerindo efeitos da história experimental. Foi concluído que o comportamento de escolha entre cooperação e competição pode ser descrito como uma “fuga/esquiva da iniquidade entre reforços” ou “de conseqüências sociais aversivas”, e não propriamente como “fuga ou esquiva de competição”, conforme defendido por Schmitt (1976).

Além das variáveis anteriormente mencionadas, deve-se ainda apontar o efeito de variáveis como o tamanho do grupo (p. ex.: Schmitt, 1984; 1987), o tipo de tarefa (p. ex.: Buskist et al., 1984; Schmitt, 1987), o treina-

mento prévio do indivíduo na situação específica (p. ex.: Buskist et al., 1984), o conhecimento ou desconhecimento sobre os ganhos do outro (p. ex.: Buskist et al., 1984) e a utilização de punição vs. reforçamento positivo (Shaw, 1976). Em conjunto, esses estudos apontam os efeitos da manipulação de variáveis ambientais, em experimentos controlados em laboratório, sobre a escolha entre contingências de cooperação, competição e trabalho individual, demonstrando a aplicabilidade da análise experimental do comportamento ao estudo de fenômenos sociais. Muitas das variáveis aqui listadas são também apontadas como influenciadoras do comportamento individual – uma razão a mais para defender a tese de que o comportamento social não necessita de uma explicação à parte dos demais comportamentos humanos.

## IMPLICAÇÕES PARA APLICAÇÃO

O mundo em que vivemos vem enfrentando uma série de problemas sociais que pedem soluções eficazes e eficientes. Como exemplos, pode-se citar escassez ou má divisão de recursos, violência, conflitos políticos, entre outros (Sidman, 1989/1995). O estudo do comportamento social, com a utilização de métodos que permitam sua modificação, torna-se imprescindível para a melhoria das condições de vida às quais os seres humanos estão expostos. Segundo Atkinson e colaboradores (1976), esse estudo permitiria, por exemplo, a modificação de preconceitos e de conflitos presentes em nossa sociedade.

Além disso, pode-se apontar a relevância direta desse estudo para uma área aplicada da Psicologia. Os psicólogos organizacionais citam os sentimentos de frustração, decorrentes da diferença de pagamentos/recompensas entre funcionários de uma mesma empresa (isto é, iniquidade entre reforços), como um dos responsáveis pelo absentismo e pelo mau rendimento no trabalho (p. ex.: Chiavenato, 1994). O caráter aversivo da iniquidade entre reforços foi observado nos estudos desenvolvidos por Abreu-Rodrigues e colaboradores (2002), de-Farias (2001), Matthews (1977, 1979),

Schmitt e Marwell (1972) e Shimoff e Matthews (1975). Os resultados obtidos corroboram a afirmação dos psicólogos organizacionais segundo a qual a diferença de salários entre os funcionários traz problemas à organização (p. ex.: esquivas da situação), embora apontando variáveis ambientais, passíveis de manipulação direta, como determinantes dos comportamentos. Desse modo, poder-se-ia modificar o comportamento de absentismo e/ou de se queixar sobre doenças relacionadas ao trabalho, por exemplo, por meio da redução da iniquidade entre reforços dos membros do grupo, e não por meio de uma “reestruturação cognitiva” realizada unicamente com os indivíduos que apresentassem ou relatassem esses tipos de problemas. Tentativas indiretas para minimizar os efeitos da iniquidade vêm sendo adotadas pelas organizações, tais como a distribuição de vale-alimentação, utilização do carro da empresa, treinamentos ou reuniões realizadas em finais de semana em hotéis a fim de aumentar a motivação dos funcionários, etc. Certamente, outras variáveis ambientais poderiam ser também manipuladas a fim de se obter maior produtividade aliada à manutenção da saúde (física e psicológica) do trabalhador.

A produtividade tem sido o alvo de pesquisas em outras áreas que não a psicologia organizacional. Schmitt (1987) aponta que estudos referentes à cooperação e à competição em Psicologia Social e educacional se interessam, geralmente, pela identificação de qual das formas de trabalho pode ser mais produtiva em diferentes contextos. Segundo esse autor, a cooperação é mais vantajosa ao produzir um desempenho qualitativa ou quantitativamente superior à competição em uma série de tarefas, enquanto a competição produz um desempenho superior somente onde respostas possam ser dadas independentemente e pouca ou nenhuma colaboração seja requerida. Um exemplo disso seria que, em contextos educacionais, é mais provável que um aluno decida por competição quando a quantidade de textos a serem lidos é pequena ou quando ele domina o assunto em questão; a cooperação seria mais provavelmente escolhida caso o trabalho (custo da resposta) fosse aumentado e/

ou se os membros do grupo revelassem um mesmo nível de habilidade para resolver a tarefa (Hake, Olvera e Bell, 1975). Assim sendo, é inviável manter um tom pejorativo ao se tratar de cooperação e competição, tal como era mantido na literatura psicológica há algum tempo. Diferentes situações envolvem diferentes necessidades, objetivos, custos, regras, dentre inúmeros outros fatores influenciadores da escolha por cooperar ou competir. Nem sempre competir significa “passar a perna” ou obstruir o caminho de outrem (e esses “maus” comportamentos são comumente associados à competição na linguagem cotidiana). Nem sempre cooperar envolve ajudar pura e simplesmente. Muitos outros reforçadores podem estar envolvidos no controle da escolha por essas duas formas de se comportar. Minimizar o custo total da resposta e/ou maximizar ganhos podem ser citados como alguns desses reforçadores.

As cooperativas de trabalho são exemplos clássicos da contingência de cooperação em nossa sociedade. Os indivíduos podem unir-se, por exemplo, para montar uma cooperativa de pescadores ou agricultores, visando à minimização de custos e à maximização de ganhos. Esse tipo de estratégia dá bons resultados em muitos casos e é mais bem visto socialmente do que uma estratégia de competição entre pequenos e/ou grandes comerciantes da área. Além disso, no caso de uma competição desse porte, as chances de lucro de um pequeno comerciante são muito reduzidas caso ele trabalhe individualmente, competindo ou não com outrem. Podemos levantar a hipótese, entretanto, de que se um pescador mora em um pequeno vilarejo, com pouca concorrência, e visa apenas a um lucro razoável (e não a obter riquezas), o trabalho individual pode ser mais vantajoso do que uma cooperação com outro(s) pescador(es). A cooperação poderia envolver um aumento no custo da resposta uma vez que o pescador passaria a depender dos horários, dos peixes pescados, da honestidade e da disponibilidade do outro, entre vários fatores.

Outros exemplos podem ser apontados a fim de demonstrar as diferenças socialmente existentes para o desempenho cooperativo e o competitivo. Quando um professor ou uma mãe pede que a criança coopere, está muitas vezes

passando uma “lição de moral”, ou ao menos dizendo que cooperar é melhor, mais aceito, mais bonito, mais vantajoso, e assim por diante. Pode significar, do mesmo modo, “auxilie”, “ajude”, “colabore”, “trabalhem juntos” (todos fazendo parte da definição fornecida para cooperação, pelo *Novo Dicionário Aurélio de Língua Portuguesa*, Ferreira, 1992). Eventos normalmente vistos como reforçadores e, portanto, como mantenedores da cooperação, seriam ajudar ou receber ajuda de alguém, estar em companhia de outrem, não prejudicar a si mesmo ou a outras pessoas. Tais eventos não são, de modo algum, incompatíveis com uma análise experimental do comportamento cooperativo e devem ser levados em consideração quando do estudo da cooperação. Ao se caracterizar a cooperação como trabalho interdependente e reforçamento mútuo, e não como “ajudar alguém”, conforme proposto pela AEC, amplia-se a aplicação do conceito a diferentes formas ou graus de cooperação, chamando a atenção para a importância do contexto atual, da história passada, dos objetivos do indivíduo, das expectativas/regras sociais e das conseqüências para comportamentos alternativos. Ver o comportamento de uma forma mais global, buscando outras variáveis controladoras, o que é permitido pela revisão conceitual dos conceitos de cooperação e competição, certamente suscita um maior número de pesquisas e, conseqüentemente, um avanço no conhecimento.

Ao apontar o que mantém essas formas de comportamento e o que pode ser manipulado, os psicólogos sociais poderão ser capazes de sugerir modos de aumentar a probabilidade de que, em contextos específicos, um indivíduo escolha desempenhar uma tarefa de modo cooperativo, a partir do momento em que isso se mostre “vantajoso” para o mesmo e/ou para seu grupo social. Uma situação na qual a cooperação seria de extrema importância, por exemplo, refere-se à diminuição da destruição dos recursos naturais, a qual tem sido tratada sob a denominação *tragedy-of-the-commons* (Hardin, 1968, citado por Gardner e Stern, 1996). O termo refere-se a situações nas quais o consumo/a exploração de um recurso

natural por um único indivíduo não traria conseqüências problemáticas para o ambiente físico e social, mas tal consumo, ao ser repetido por diversos indivíduos ao longo do tempo, resultaria em destruição do ambiente. Do ponto de vista exposto neste capítulo, a diminuição dos recursos naturais conduziria a mudanças nas contingências sociais, transformando um comportamento que, em princípio, seria emitido de forma individual (p. ex.: explorar os recursos abundantes de uma floresta, obtendo reforços independentemente do comportamento de outros indivíduos) em uma competição acirrada (p. ex.: explorar o mais rapidamente possível os recursos de uma floresta, a fim de obter mais reforços do que outros exploradores). Essa competição, por sua vez, geraria uma diminuição dos recursos disponíveis (Sidman, 1989/1995), formando um círculo vicioso entre comportamento competitivo e destruição de recursos naturais.

O alto ritmo de crescimento da população mundial, e a conseqüente exploração dos recursos naturais, implica grande redução da disponibilidade desses recursos e, portanto, exige que os profissionais das áreas de Psicologia e Sociologia, por exemplo, investiguem meios de estimular a cooperação entre indivíduos e grupos sociais. Para tanto, os psicólogos poderão beneficiar-se dos resultados de pesquisas, ainda no âmbito do comportamento social, referentes ao desenvolvimento e à manutenção de comportamentos pró-sociais, ou seja, interações sociais que resultem em reforçadores para o indivíduo, particularmente, e para o grupo como um todo (p. ex.: Gadelha, 2003; Miltenberger et al., 1999; Thompson e Iwata, 2001).

Além disso, a aplicação dos conhecimentos obtidos no laboratório poderá promover uma melhor elaboração de leis governamentais e incentivos fiscais, por exemplo, que já vêm sendo utilizados a fim de racionalizar a exploração de alguns recursos naturais. No exemplo anterior, pescadores ou agricultores poderiam beneficiar-se da diminuição dos impostos ou de descontos na compra de equipamentos mais modernos ao seguirem regras, tais como não pescar determinadas espécies na

época de sua reprodução, utilizar o período de entre-safra para fortalecer o solo ou manter uma reserva ambiental em sua propriedade. Gardner e Stern (1996) sugerem ainda:

- a) a educação familiar, escolar ou por meio da mídia;
- b) a união de uma comunidade/grupo (a exigência realizada por cada um de seus membros poderia manter comportamentos sociais mais aceitos e menos prejudiciais ao ambiente);
- c) o apelo religioso, moral ou ético, como meio de solucionar problemas relativos ao meio ambiente.

Pesquisas básicas e aplicadas poderão responder qual (ou quais) dessas estratégias surtiria melhores resultados.

## POSSIBILIDADES FUTURAS

A afirmação de que pesquisadores poderiam beneficiar-se de conhecimentos produzidos em outras áreas, levantando novas questões e novas formas de investigação, vem sendo apontada por diversos autores (p. ex.: Santos, 2001; Sidman, 1960). Um maior intercâmbio entre analistas do comportamento e psicólogos sociais seria um bom exemplo de beneficiação mútua. Espera-se que os analistas do comportamento dediquem-se cada vez mais ao estudo de fenômenos sociais. Por outro lado, questões elaboradas por analistas do comportamento, assim como seu método de coleta e análise de dados, poderiam implementar a área de Psicologia Social como um todo, diversificando os meios de explicação e de intervenção sobre o comportamento de indivíduos em grupo.

A Psicologia Social tradicional tem investigado fenômenos, tais como conformidade, obediência, facilitação social, imitação e comparação social. Esses fenômenos vêm também sendo investigados por analistas do comportamento, embora tenha sido rara a tentativa de comparar os resultados obtidos pelas diferentes abordagens. Segundo Guerin (1994), os

psicólogos sociais têm apontado bases inatas e/ou variáveis cognitivas como explicação para os fenômenos citados anteriormente. Do ponto de vista analítico-comportamental, consequências sociais generalizadas seriam a explicação para a ocorrência de tais fenômenos. Por exemplo, durante nossa história de vida, pessoas próximas tornam-se estímulos discriminativos que sinalizam reforçadores positivos para a resposta de obedecer, enquanto sinalizam punidores para a desobediência. Por isso, a presença de tais pessoas aumentaria a probabilidade de emissão de respostas condizentes com regras socialmente impostas, o que explicaria os fenômenos sociais em questão, descartando a necessidade de inferir características inerentes aos mesmos, características estas que os distinguiriam dos demais fenômenos comportamentais.

Com relação à interação entre práticas culturais e comportamento individual, Houmanfar e Fredericks (1999) afirmam que a análise de práticas culturais tem de incluir a análise das contingências que influenciam o comportamento individual. Assim, uma maneira bastante eficaz de demonstrar a possibilidade, e adequabilidade, de uma análise experimental do comportamento social refere-se à manipulação, em um contexto social, de variáveis cujos efeitos vêm sendo demonstrados na investigação do comportamento individual (p. ex.: magnitude e probabilidade do reforço, custo da resposta). Não se pretende afirmar que a análise de práticas socioculturais restrinja-se à análise do comportamento individual (Lana, 1994). No entanto a demonstração de que as variáveis citadas também exercem efeitos sobre o comportamento dos indivíduos em grupo, assim como a investigação de outras variáveis ambientais responsáveis pela sobrevivência de uma cultura e/ou pelas mudanças ocorridas na mesma, possibilitarão a aplicação dos conhecimentos teóricos e metodológicos da AEC no que se refere ao estudo do comportamento social.

Tendo em vista a aplicabilidade, ou mesmo a relevância, da AEC, resta-nos ampliar o estudo do comportamento social, respondendo a questões tais como: O que ocorreria em

uma situação competitiva na qual os competidores se conhecem? O que ocorreria se fossem utilizadas tarefas e recompensas importantes para seu dia-a-dia, e não apenas pontos e/ou fichas para sorteio de uma pequena quantia em dinheiro? Como a iniquidade, presente no dia-a-dia, afeta o comportamento dos indivíduos em ambientes tais como escolas e organizações industriais? A apresentação de regras seria um meio eficaz de modificação de comportamento nesses ambientes? Como e quando tais regras deveriam ser apresentadas? O que poderia ser feito, por pais, educadores e empregadores, para que os indivíduos se comportassem de forma a maximizar os reforços a serem obtidos por ele e pelos demais em situações sociais, tais como o aprendizado de uma nova matéria, o destaque em uma disciplina, a conquista de uma vaga em uma boa universidade ou em um bom emprego, ou mesmo na luta para suprir as necessidades individuais mais básicas, sem com isso ocasionar um contracontrole que poderá resultar em prejuízos para si próprio e para a sociedade?

Pode-se citar ainda a necessidade de um maior investimento nessa área de pesquisa a fim de que possamos nomear de modo mais funcional as contingências sociais (Guerin, 1994). A utilização de termos do senso-comum ou de termos que já mantêm compromisso teórico com outras abordagens tem sido evitada na AEC com o objetivo de não criar confusões teóricas. Um exemplo desse cuidado teórico seria a adoção, por Skinner (1957/1978), do termo *comportamento verbal* em lugar de *linguagem*. A utilização dos termos *cooperação* e *competição* pode envolver o risco de trazer embutidos termos tais como *ajuda* e *egoísmo*. Essa afirmação pode ser ilustrada pela definição destas contingências sociais apontada pelos participantes do estudo realizado por de-Farias (2001). Em geral, os participantes afirmaram, nos questionários pós-experimentais, que a cooperação representava ajuda ou preocupação com o bem-estar dos outros, enquanto a competição acarretava em prejuízos aos outros indivíduos. Além disso, estes termos podem sinalizar conseqüências sociais não previstas pelo experimentador (tais como aceitação por par-

te do parceiro e/ou do experimentador), interferindo nos dados coletados.

Vale ressaltar que interações sociais diretas permitem a introdução de diferentes tipos de contingências. Nestas, pode não haver necessidade de que todos os indivíduos emitam uma resposta, e, além disso, as conseqüências fornecidas pelos membros do grupo (conseqüências sociais) podem suplementar as produzidas pelo desempenho da tarefa (conseqüências naturais). Em outras palavras, a admiração ou gratidão que um indivíduo pode demonstrar após ter trabalhado cooperativamente com outro indivíduo pode ser mais reforçadora do que a maior quantia em dinheiro que cada um deles receberia se trabalhasse sozinho (de-Farias, 2001). Assim, a manutenção dos termos comuns (cooperação e competição) pode limitar o entendimento da variedade de contingências que se estabelecem em um contexto social. Um maior desenvolvimento metodológico pode resultar em uma revisão conceitual ainda mais ampla desses termos, ou mesmo na utilização de termos mais comprometidos com uma visão analítico-comportamental da questão, o que seria benéfico ao desenvolvimento tecnológico nesta área.

Em suma, espera-se que a AEC invista no estudo de comportamentos sociais, demonstrando a importância da ênfase na causalidade ambiental e na utilização do método experimental para responder a tantas questões ainda em aberto.

## CONCLUSÃO

Psicólogos cognitivistas defendem que, a cada interação social, o indivíduo pode escolher fazer exatamente o oposto do que fez em uma interação anterior (Lana, 1991), e apontam que essa intencionalidade do comportamento seria um problema para a explicação do comportamento social por meio de contingências ambientais de reforçamento/punição. Entretanto a demonstração de que qualquer comportamento de escolha é controlado pelos estímulos ambientais antecedentes e conseqüentes, sendo influenciado tanto por condi-

ções presentes quanto por passadas (Coelho, 1999; Herrnstein, 1961; McDoweel, 1982), responde à crítica dirigida à abordagem experimental do comportamento social. Os dados obtidos nos estudos apresentados no decorrer deste capítulo demonstraram um efeito consistente da manipulação de variáveis independentes (p. ex.: regras e iniquidade entre reforços) sobre a escolha dos participantes, ou seja, demonstraram que a escolha não é “intencional” no sentido em que afirmam alguns psicólogos, mas que varia de acordo com as mudanças nas contingências de reforçamento e de punição. Essa demonstração torna o estudo de tais contingências algo fundamental para a evolução do conhecimento referente ao comportamento social.

Cabe-nos ainda apontar algumas vantagens da abordagem analítico-comportamental. A utilização de termos e de métodos já empregados no estudo de outros tipos de comportamento, por exemplo, representa a parcimônia tão defendida por toda e qualquer ciência. Além disso, ao não entender os fenômenos como fixos ou inatos, pode-se ampliar a maneira de estudá-los, o que permite o desenvolvimento metodológico e tecnológico (a área aplicada poderá mudar o fenômeno alterando as contingências ambientais). Um terceiro ponto forte dessa abordagem refere-se à atenção dispensada à análise da cultura e dos subgrupos (para se saber o que é funcional para um determinado indivíduo, é necessário conhecer o contexto no qual ele vive). Por fim, a utilização de uma linguagem não-mentalista evita o obscurecimento dos efeitos da história, permitindo uma análise mais completa dos eventos ambientais responsáveis pelo comportamento (Guerin, 1994; Weatherly et al., 1999).

Desse modo, os psicólogos sociais, independentemente de sua abordagem teórica, devem investigar empiricamente as variáveis ambientais que influenciam o comportamento de escolha entre contingências sociais, assim como os comportamentos emitidos em cada uma delas, a fim de propiciar a aplicação do conhecimento obtido para a melhoria das relações sociais e das condições de vida dos seres humanos. A melhoria das condições de

vida passa, necessariamente, por uma mudança comportamental, que será efetivada por meio de alterações nos ambientes físico e social de indivíduos e grupos (Skinner, 1978).

## NOTA DA AUTORA

A autora agradece às organizadoras, a Cristiano Coelho e à Vivian de Paula Figueredo pelos comentários e pelas sugestões.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abreu-Rodrigues, J.; Natalino, P. C.; Aló, R. M. (2002). Instruções e iniquidade de reforços: Efeitos sobre o comportamento competitivo. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, 18, 83-94.
- Atkinson, R. L.; Atkinson, R. C.; Smith, E. E.; Bem, D. J. (1995). *Introdução à psicologia*. Porto Alegre: Artes Médicas.
- Baum, W. M. (1999). *Compreender o behaviorismo: Ciência, comportamento e cultura*. Porto Alegre: Artes Médicas. (Obra originalmente publicada em 1994).
- Baum, W. M.; Kraft, J. (1998). Group choice: Competition, travel, and the ideal free distribution. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 69, 227-245.
- Bell, K. E.; Baum, W. M. (2002). Group foraging sensitivity to predictable and unpredictable changes in food distribution: Past experience or present circumstances? *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 78, 179-194.
- Buskist, W.; Barry, A.; Morgan, D.; Rossi, M. (1984). Competitive fixed interval performance in humans: Role of “orienting” instructions. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 34, 241-257.
- Buskist, W.; Morgan, D. (1987). Competitive fixed interval performance in humans. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 47, 145-158.
- Chiavenato, I. (1994). *Recursos humanos*. São Paulo: Atlas.
- Coelho, C. (1999). *Análise quantitativa e individual do valor subjetivo do reforço em situações hipotéticas de risco: Efeito de quantias e de instruções*. Dissertação de Mestrado não-publicada, Universidade de Brasília, Brasília, DF.
- Costa, N. (2000). Comportamento encoberto e comportamento governado por regras: os cognitivistas tinham razão. Em R. R. Kerbauy (Org.), *Sobre comportamento e cognição: Vol. 5. Conceitos, pesquisa e aplicação, a ênfase no ensinar, na emoção e no questionamento clínico* (p. 16-23). Santo André: SET.
- de-Farias, A. K. C. R. (2001). *Regras e iniquidade entre reforços: influência sobre a escolha entre cooperação e competição*. Dissertação de Mestrado não-publicada, Universidade de Brasília, Brasília, DF.

- Doise, W. (2002). Da psicologia social à psicologia societal. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, 18, 27-35.
- Dougherty, D. M.; Cherek, D. R. (1994). Effects of social context, reinforcer probability, and reinforcer magnitude on human's choices to compete or not to compete. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 62, 133-148.
- Ferreira, A. B. de H. (1992). *Novo Dicionário Aurélio da Língua Portuguesa*. LOCAL: Ed. Nova Fronteira, Edição de Luxo.
- Gadelha, Y. A. (2003). *Fortalecimento e generalização de comportamentos sociais de crianças com deficiência auditiva*. Dissertação de Mestrado não-publicada, Universidade de Brasília, Brasília, DF.
- Gardner, G. T.; Stern, P. C. (1996). *Environmental problems and human behavior*. Boston: Allyn and Bacon.
- Guerin, B. (1992). Behavior analysis and social psychology: A review of Lana's assumptions of social psychology. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 58, 589-604.
- Guerin, B. (1994). *Analyzing social behavior: Behavior analysis and the social sciences*. Reno: Context Press.
- Hake, D. F.; Vukelich, R. (1972). Classification and review of cooperation procedures. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 18, 333-343.
- Hake, D. F.; Vukelich, R. (1973). Analysis of the control exerted by a complex cooperation procedure. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 19, 3-16.
- Hake, D. F.; Olvera, D.; Bell, J. C. (1975). Switching from competition to sharing or cooperation at large response requirements: Competition requires more responding. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 24, 343-354.
- Hake, D. F.; Vukelich, R.; Olvera, D. (1975). The measurement of sharing and cooperation as equity effects and some relationships between them. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 23, 63-79.
- Herrnstein, R. J. (1961). Relative and absolute strength of response as a function of frequency of reinforcement. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 4, 267-272.
- Houmanfar, R.; Fredericks, D. W. (1999). A review of Lamal's cultural contingencies: Behavior analytic perspectives on cultural practices. *Journal of Applied Behavior Analysis*, 32, 121-122.
- Keller, F. S.; Schoenfeld, W. N. (1971). *Princípios de Psicologia* (C. M. Bori e R. Azzi, trads.). São Paulo: Editora Herder (Obra originalmente publicada em 1950).
- Lana, R. E. (1991). *Assumptions of Social Psychology: A reexamination*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Lana, R. E. (1994). Social history and the behavioral repertoire. *Journal of Experimental Analysis of Behavior*, 62, 315-322.
- Matos, M. A. (1997). O behaviorismo metodológico e suas relações com o mentalismo e o behaviorismo radical. Em R. A. Banaco (Org.), *Sobre comportamento e cognição: Vol. 1. Aspectos teóricos, metodológicos e de formação em análise do comportamento e terapia comportamental* (p. 54-67). São Paulo: ARBytes.
- Matthews, B. A. (1977). Magnitudes of score differences produced within sessions in a cooperative exchange procedure. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 27, 331-340.
- Matthews, B. A. (1979). Effects of fixed and alternated payoff inequity on dyadic competition. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 29, 329-339.
- McDoweel, J. J. (1982). The importance of Herrnstein's mathematical statement of the law of effect for behavior therapy. *American Psychologist*, 37, 771-779.
- Miltenberger, R. G.; Roberts, J. A.; Ellingsson, S.; Galensky, T.; Rapp, J. T.; Long, E. S.; Lumley, V. A. (1999). Training and generalization of sexual abuse prevention skills for women with mental retardation. *Journal of Applied Behavior Analysis*, 32, 388-395.
- Mithaug, D. E. (1969). The development of cooperation in alternative task situations. *Journal of Experimental Child Psychology*, 8, 443-460.
- Mithaug, D. E.; Burgess, R. L. (1967). Effects of different reinforcement procedures in the establishment of a group response. *Journal of Experimental Child Psychology*, 5, 441-458.
- Mithaug, D. E.; Burgess, R. L. (1968). The effects of different reinforcement contingencies in the development of social cooperation. *Journal of Experimental Child Psychology*, 6, 402-426.
- Olvera, D. R.; Hake, D. F. (1976). Producing a change from competition to sharing: Effects of large and adjusting response requirements. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 26, 321-333.
- Santos, C. V. dos (2001). *Efeitos do contexto social sobre a resistência a mudança*. Dissertação de Mestrado não-publicada, Universidade de Brasília, Brasília, DF.
- Schmitt, D. R. (1976). Some conditions affecting the choice to cooperate or to compete. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 25, 165-178.
- Schmitt, D. R. (1984). Interpersonal relations: Cooperation and competition. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 42, 377-383.
- Schmitt, D. R. (1987). Interpersonal contingencies: Performance differences and cost-effectiveness. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 48, 221-234.
- Schmitt, D. R. (1998). Effects of consequences of advice on patterns of rule control and rule choice. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 70, 1-21.
- Schmitt, D. R.; Marwell, G. (1968). Stimulus control in the experimental study of cooperation. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 11, 571-574.
- Schmitt, D. R.; Marwell, G. (1971a). Taking and the disruption of cooperation. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 15, 405-412.
- Schmitt, D. R.; Marwell, G. (1971b). Avoidance of risk as a determinant of cooperation. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 16, 367-374.
- Schmitt, D. R.; Marwell, G. (1972). Withdrawal and reward reallocation as responses to inequity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 8, 207-221.
- Sério, T. M. de A. P.; Andery, M. A. (2002). Comportamento verbal. Em T. M. de A. P. Sério, M. A. Andery, P.



- S. Gioia e N. Micheletto (Orgs.), *Controle de estímulos e comportamento operante: Uma introdução* (p. 113-137). São Paulo: EDUC.
- Shaw, J. I. (1976). Response-contingent payoffs and cooperative behavior in the prisoner's dilemma game. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 1024-1033.
- Shimoff, E.; Matthews, B. A. (1975). Unequal reinforcer magnitudes and relative preference for cooperation in the dyad. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 24, 1-16.
- Sidman, M. (1960). *Tactics of scientific research*. Boston: Authors Cooperative.
- Sidman, M. (1995). *Coerção e suas implicações* (M. A. Andery; T. M. Sérgio, trads.). Campinas: Editorial Psy (Obra originalmente publicada em 1989).
- Skinner, B. F. (1989). *Ciência e comportamento humano* (J.C. Todorov; R. Azzi, trads.). São Paulo: Martins Fontes (Obra originalmente publicada em 1953).
- Skinner, B. F. (1978). *O comportamento verbal* (M. P. Villalobos, trad.). São Paulo: Cultrix/EDUSP (Obra originalmente publicada em 1957).
- Skinner, B. F. (1978). *Reflections on behaviorism and society*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Thompson, R. H.; Iwata, B. A. (2001). Reinforcement contingencies and social reinforcement: Some reciprocal relations between basic and applied research. *Journal of Applied Behavior Analysis*, 34, 169-178.
- Todorov, J. C. (1989). A Psicologia como estudo de interações. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, 5, 347-356.
- Vargas, E. A. (1988). Verbally-governed and event-governed behavior. *The Analysis of Verbal Behavior*, 6, 11-22.
- Vollmer, T. R.; Hackenberg, T. D. (2001). Reinforcement contingencies and social reinforcement: Some reciprocal relations between basic and applied research. *Journal of Applied Behavior Analysis*, 34, 241-253.
- Weatherly, J. N.; Miller, K.; McDonald, T. W. (1999). Social influence as stimulus control. *Behavior and Social Issues*, 9, 25-45.
- Weingold, H. P.; Webster, R. L. (1964). Effects of punishment on a cooperative behavior in children. *Child Development*, 35, 1211-1216.