

Haydu, Verônica Bender. As conseqüências de nossas ações. **Tribuna do Vale do Paranapanema**, Rolândia, nº 1213, p. 3, 12 de maio de 2006.

As conseqüências de nossas ações

Quando se fala em conseqüência, todos nós sabemos que estamos nos referindo a uma relação específica entre dois eventos, ou seja, ao que acontece em decorrência de um outro evento. Por exemplo, se não chover nos próximos dias, a safra estará prejudicada. Esta é uma relação entre dois eventos, analisada quando o assunto é Agricultura. Na Psicologia, estuda-se a relação entre os comportamentos das pessoas e as conseqüências destes comportamentos. O termo “contingência” é fundamental para esta análise e, por isso, dediquei algumas linhas para explicá-lo, no artigo intitulado “O conflito de Mauro”, o qual pode ser acessado na minha página pessoal na Internet.

Contingência, conforme foi definido naquele texto, é considerada como sendo a relação condicional que existe entre um comportamento e suas conseqüências. É importante destacar que não se deve pensar que estou me referindo, apenas, àquela idéia do senso comum, de que “devemos arcar com as conseqüências de nossas ações”. Observem que o conceito é um pouco mais amplo: as relações de contingência determinam também que, para que possamos ter acesso a determinados eventos do ambiente, devemos nos comportar de determinada forma. Por exemplo, para que Mauro (o personagem fictício de meus artigos) tome uma decisão acertada, ele deve saber a verdade sobre o que levou Maria a terminar o relacionamento deles. A melhor forma de saber o que aconteceu é ir falar com ela, porque a opinião do Sr. Luiz, que acha que Maria foi forçada a agir como agiu, pode estar errada. A própria opinião de Mauro, de que ele é o culpado pelo fato de Maria não querer mais falar com ele, também, pode não estar errada. Então, para poder tomar a melhor decisão, Mauro deve saber o que de fato aconteceu.

Todos vocês sabem que as conseqüências de nossas ações podem ser boas ou ruins. De maneira muito simplificada, podemos considerar que os nossos comportamentos são afetados por dois tipos de conseqüências: 1) aquelas que aumentam a chance (a probabilidade) de nós repetirmos essa determinada ação, num momento posterior e 2) aquelas que diminuem a probabilidade de nós nos comportarmos, posteriormente, da forma como o fizemos. O primeiro

tipo pode ser identificado no exemplo descrito a seguir. Imagine que você quer apanhar uma laranja que se encontra no alto de uma laranjeira. Se você subir na árvore poderá alcançar a laranja. Observe que o comportamento gera uma consequência, qual seja, obter a laranja. Futuramente, é altamente provável que você repita o mesmo comportamento para obter laranjas, em situações similares. Não precisa nem pensar... Um outro exemplo de consequência que, na maioria das vezes, aumenta a frequência do comportamento das pessoas é o elogio. Lembra do Mauro, quando foi elogiado por seu supervisor, por ter tomado a iniciativa de fazer tabelas, classificando os materiais do almoxarifado? O elogio do Sr. Luiz deixou Mauro animado e fez com que ele tomasse iniciativas de organização em momentos posteriores.

O segundo tipo de consequências de nossos comportamentos é o daquelas que diminuem a probabilidade de os comportamentos ocorrerem novamente no futuro. Este tipo de consequência é denominado “punição”. Por exemplo, a advertência que Mauro recebeu quando cometeu erros na seleção de materiais, no seu segundo dia de trabalho. Outras consequências do tipo punitivo são aquelas que podem nos provocar danos físicos e produzir dor, como, por exemplo, cair da árvore por subir em galhos muito finos ou ser beliscado após xingar alguém.

As consequências dos comportamentos podem ser imediatas ou podem demorar a acontecer. Por exemplo, se eu for ao supermercado e comprar tomates, terei acesso a eles quase que imediatamente. Se eu, no entanto, plantar sementes de tomate, só poderei fazer uma salada muito tempo depois.

Os nossos comportamentos são altamente sensíveis às consequências que produzem, principalmente, àquelas que ocorrem imediatamente após o comportamento. É muito mais provável que eu compre tomates do que os plante, exceto se outros fatores estiverem em jogo. Se eu não tiver dinheiro, por exemplo, não poderei comprar os tomates. Se eu tiver dinheiro para comprar tomates, mas ele não for suficiente para comprar, também, o leite e o pão, terei que fazer uma escolha. Nestes casos, estarei diante de uma situação de conflito: leite e pão ou tomates?

Suponhamos que você decida comprar tomates e pensa: “Quem precisa de leite? Leite é bom pra bezerros!”. No entanto, quando você chega em casa, recebe uma bronca de sua esposa ou de sua mãe, que pergunta pelo leite para preparar a mamadeira de seu filho ou de seu irmãozinho. Na próxima vez em que você se encontrar numa situação deste tipo, você terá que decidir entre a salada de tomates e a bronca (e, quem sabe, o remorso, por ter deixado seu filho

ou seu irmão sem leite). Vejam que, sempre há uma consequência. Estas consequências determinam a forma como nos comportaremos no futuro.

Você pode acessar os textos anteriores desta coluna, no meu *site* pessoal: www.uel.br/pessoal/haydu.

Verônica Bender Haydu
Professora da Universidade Estadual de Londrina
Doutora em Psicologia pela Universidade de São Paulo