

OPERAÇÕES MOTIVACIONAIS EM "ORIENTAÇÃO PROFISSIONAL SOB O ENFOQUE DA ANÁLISE DO COMPORTAMENTO"

Henrique Carpigiani Ribeiro

Monografia da Especialização em Clínica Analítico-Comportamental
no Núcleo Paradigma de Análise do Comportamento

Orientador: Maria Amália Morais Pereira



O presente trabalho teve como objetivo investigar se a autora Moura (2001) recorre ao conceito de operações motivacionais (Michael, 2000) ao apresentar sua proposta de Orientação Profissional em Análise do Comportamento no livro "Orientação Profissional sob o enfoque da Análise do Comportamento". Para tanto, foi feita uma leitura do capítulo 3 do livro, destacando toda vez em que o termo "variáveis" aparece e quais os conceitos referidos, de acordo com a explicação

feita nos dois parágrafos anteriores, nos dois parágrafos posteriores e no próprio parágrafo, ao termo, como forma de estabelecer uma comparação entre a descrição do conceito de Michael (2000). Considera-se que a autora utiliza o termo proposto por Michael (2000), sobre operações motivacionais, com outra nomenclatura, reafirmando a importância da compreensão do conceito no processo de orientação profissional em análise do comportamento.

A orientação profissional há muito é discutida no meio acadêmico, porém poucos trabalhos podem ser encontrados na Análise do Comportamento. Segundo Moura (2001) a primeira aparição da Orientação Profissional no mundo foi em 1902, em Munique, com a criação do Centro de Orientação Profissional de Munique que de acordo com Moura (2001 apud Gemelli, 1963) visava detectar e adaptar os funcionários da indústria de forma a realizarem suas tarefas com risco reduzido de acidentes no trabalho e também de maneira mais eficiente.

De acordo com Sparta (2003), somente em 1907 surgiu um modelo de Centro de Orientação Profissional, nos EUA, que propunha um processo de articulação da Psicologia e da Pedagogia visando oferecer uma combinação das características individuais dos orientandos com as características das profissões.

No Brasil, a Orientação Profissional teve sua entrada em 1924 em um programa voltado para estudantes do Liceu de Artes e Ofícios de São Paulo, cujo responsável foi um engenheiro suíço chamado Roberto Mange. Porém a grande evolução no campo da Orientação Profissional iniciou-se nas décadas de 1930 e 1940 quando foi introduzida na Educação (Sparta, 2003).

De acordo com Moura (2001) após a fase da Psicometria que durou até 1950, na qual buscava-se adequar o indivíduo a uma atividade certa através de instrumentos de precisão, outras teorias surgiram em Orientação Profissional, com o intuito de promover um novo movimento, independente do modelo ligado à psicologia do trabalho e psicologia educacional. Surgiram três principais correntes teóricas: a Psicodinâmica, Decisional e Desenvolvimental.

Moura (2001) descreve que a corrente psicodinâmica considera o aspecto motivacional como principal fator na escolha profissional, ou seja, o que impulsiona o indivíduo a se comportar de tal forma e escolher determinada profissão. Para isso a corrente se baseia na expressão concreta da personalidade em interação com os mecanismos de defesa do ego.

Por sua vez, a corrente Decisional, propõe que a escolha vocacional envolve uma seqüência de decisões intermediárias que levam a uma decisão final. Neste processo o indivíduo torna-se capaz de avaliar quais as possibilidades e alternativas e quais conseqüências das escolhas, assim como a probabilidade destas conseqüências ocorrerem. Esta linha defende que a partir do desenvolvimento deste processo o indivíduo tem melhor condição de tomar uma decisão final, baseada em critérios concretos de escolha (Moura, 2001).

A autora ainda descreve a terceira corrente, Desenvolvimental, que considera a escolha profissional um processo de desenvolvimento que se inicia na infância, passando por vários estágios nos quais o indivíduo faz uma série de compromissos entre suas necessidades e as oportunidades que surgem em sua realidade social. Esta corrente também acrescenta que o autoconceito que o indivíduo apresenta influencia em sua escolha profissional e satisfação no trabalho. Percebe-se que as três correntes passam a considerar o indivíduo como único e fruto de sua interação com o meio, o que se aproxima mais com a prática existente na Análise do Comportamento.

Desde seu surgimento até hoje, a Orientação Profissional tem se adaptado a diferentes necessidades. Em todas tanto o papel do orientador como do orientando sofreram altera-

ções, de acordo com a evolução do processo, que de acordo com Moura (2001), após se distanciar das áreas da Educação e do Trabalho, passou a ser mais voltado às necessidades das pessoas do que aos problemas ocupacionais. O que também alterou o papel do psicólogo que atua como orientador.

Segundo Lehman (1995), o papel do psicólogo, que atua com orientação profissional, é esclarecer situações a fim de facilitar o preparo de seu futuro, respeitando o contexto histórico e os aspectos sociais relacionados ao cliente.

Para Bohoslavsky (1998), mais importante do que a escolha por uma profissão, é a aprendizagem de fazer esta escolha, que, segundo o autor, é o principal objetivo da orientação profissional.

Ao se tratar de vocação, do antigo nome Orientação Vocacional, ao contrário da visão mentalista que define como algo interior e que apenas precisa ser desvelado, a Análise do Comportamento, segundo Moura (2001), entende que vocação está estritamente ligada a uma construção do indivíduo, ou seja, conteúdos filo e ontogenéticos e que se referem a cada indivíduo de acordo com a sua história de vida.

Moura (2001) ainda destaca que tanto o orientador como o orientando precisam se engajar em comportamentos que estão ligados às tomadas de decisão, a partir de uma análise pessoal e profissional, com intuito de aplicá-los à situação de escolha e aumentar a probabilidade de acertar nesta escolha diante das diversas possibilidades.

Segundo Skinner (1953) o comportamento de decidir ocorre, pois os indivíduos manipulam variáveis re-

levantes, no comportamento de decisão, buscando facilitar o contato com conseqüências reforçadoras. Ao descrever este processo, diz que o comportamento de decidir é deficiente, pois não se encontra dentre organismos inferiores ou de muitas pessoas. Por este motivo entende que a resposta de fugir de uma indecisão pode ser confundida com o comportamento de decidir, apesar de não ser esta a sua compreensão. Quando o indivíduo tem repertório para emitir o comportamento de decidir, Skinner afirma que a aquisição deste repertório é devido ao condicionamento disposto pela sociedade, ou seja, algo que é aprendido e reforçado através das interações sociais.

Por outro lado Catania (1999), compreende que o processo de escolha está diretamente ligado aos esquemas concorrentes de reforçadores, ou seja, todas as possíveis respostas a serem emitidas pelo indivíduo produzem conseqüências reforçadoras e que concorrem entre si. Neste sentido, por dispor diferentes conseqüências simultaneamente, os esquemas concorrentes tornaram-se referências para o estudo acerca da escolha ou preferência.

Em relação a esquemas de reforçadores concorrentes, Millenson (1967) afirma que a preferência por um dos reforçadores concorrentes, se a quantidade de esforço em emitir as respectivas cadeias de respostas para cada reforçador for aproximadamente a mesma, aquela cadeia de respostas emitidas indicará o valor do reforçador, ou seja, a escolha por um reforçador indicará que este possui maior valor para o indivíduo, naquele momento, o que ajuda a compreender o conceito de variáveis motivacionais na Análise do Comportamento.

Ao tratar de variáveis motivacionais,



Millenson (1967), define as variáveis motivacionais como aquelas que alteram a probabilidade da emissão de respostas diante de um estímulo apresentado. Diz que o motivo pelo qual o indivíduo se comporta está diretamente ligado ao reforçador que este comportamento irá produzir. Ainda neste raciocínio, Millenson complementa que, para o indivíduo se comportar produzindo reforçadores secundários (ou condicionados), ou seja, aqueles que se tornaram reforçadores por meio do condicionamento com reforçadores primários (que são determinados pela história filogenética), o motivo ligado a este comportamento tem relação com a história passada com contingências de condicionamento e extinção. Para Millenson, o condicionamento de um estímulo ocorre quando estes são pareados ao estímulo reforçador primário, passando a ser reforçador também, enquanto a extinção ocorre na ausência de reforço, que anteriormente já havia sido apresentado como conseqüência da resposta ou encadeamento de respostas emitidas. Diante de várias possibilidades

de emissão de respostas para determinado estímulo, em casos de reforçadores condicionados, o indivíduo emitirá a resposta, ou classes de respostas, em função do valor do reforçador, adquirido a partir de uma história passada de condicionamento e extinção.

Michael (1993), aborda as variáveis motivacionais através do processo de Operações Estabeledoras, que é compreendido como um processo, no indivíduo, em que produz dois efeitos simultaneamente. O primeiro é o aumento ou redução no valor do estímulo reforçador, o segundo é o efeito evocativo, no qual momentaneamente altera a probabilidade de emissão de respostas, que em uma história passada foram conseqüenciadas por estes reforçadores. Em ambos os efeitos depende das condições em que o indivíduo se encontra. O autor afirma que a compreensão desta operação facilita o entendimento do processo de motivação, pois explica o motivo pelo qual o indivíduo emitiu uma determinada resposta, no momento em que é estimulado.

Michael ainda separa as Operações Estabelecedoras em Incondicionais e Condicionais. A UEO (Operação Estabelecedora Incondicional) se refere aos reforçadores e respostas do organismo que não são aprendidos, ou seja, ao se tratar de um indivíduo em estado de privação de alimento ou água (reforçadores primários), os valores do alimento ou da água aumentam e as respostas de comer ou beber água serão emitidas com maior frequência neste momento. Tanto o alimento ou a água são reforçadores para a espécie, ou seja, não passaram por um condicionamento para se tornarem reforçadores (seu valor é dado pela história do organismo como membro de uma espécie), assim como a resposta de comer o alimento e beber a água não são respostas aprendidas através do convívio social e sim respostas que a espécie contém em seu repertório e que foram emitidas e reforçadas, permitindo a sobrevivência da espécie e retransmitindo estas respostas aos descendentes.

Já as CEO (Operações Estabelecedoras Condicionais) se referem aos reforçadores condicionados e respostas condicionadas, ou seja, aquelas que adquiriram esta função por conta da história de vida do sujeito. O reforçador condicionado se refere aquele que no decorrer da história do sujeito passou a ser reforçador não em função da história da espécie, enquanto a resposta condicionada também passou a fazer parte do repertório do indivíduo por ter aprendido esta resposta e não como resposta inata à espécie à qual faz parte.

Michael (2000), passou a considerar o termo Operações Motivacionais para melhor explicar as Operações Estabelecedoras, pois complementa sua descrição. Enquanto se referia ao Efeito Estabelecido do Reforçador (Reinforcer-Establishing Effect) passou a se referir como Efeito de

Alteração do Valor (Value-Altering Effect) que descreve o aumento ou diminuição no valor de um reforço e o chamado Efeito Evocativo (Evocative Effect) passou a ser nomeado por Efeito de Alteração Comportamental (Behavior-Altering Effect) que por sua vez aborda o efeito de aumentar ou diminuir a frequência do comportamento relevante.

Apesar da distinção feita a partir de 2000, os termos Operação Estabelecedora e Operação Abolidora ainda são utilizados e frequentes na Análise do Comportamento.

Michael (1993; 2000) apontam que a importância dos conceitos apresentados se dá por ajudar a entender o motivo pelo qual o indivíduo se comporta de determinada maneira em determinada situação. Entende-se, portanto, que este conceito pode ajudar no processo de Orientação Profissional, tendo em vista que é um momento no qual o indivíduo deve optar e escolher por uma opção. Considerando que o conceito ajuda a compreender o motivo pelo qual o indivíduo se comporta de determinada maneira em determinado momento, o conceito torna-se importante para ajudar a compreender a escolha e a dificuldade por escolher uma profissão, já abordada por diversas linhas de trabalho.

Ao se tratar da escolha por uma profissão, Moura (2001) destaca que é necessária boa capacidade de discriminação e análise das variáveis envolvidas como partes do processo de tomada de decisão.

Moura (2001) propõe que a Orientação Profissional sob enfoque da Análise do Comportamento deve propiciar um espaço para ampliação do repertório de autoconhecimento, ao mesmo tempo em que também ofereça um espaço para o aumento de repertório de conhecimento das

possibilidades de atuação profissional e, por fim, estimule a restrição dos critérios e delimitação para a escolha, com intuito de facilitar a tomada de decisão.

Voltando para a definição de Skinner (1953), que aponta o comportamento de decidir a partir da manipulação de variáveis, Moura (2001) aponta a Orientação Profissional sob enfoque da Análise do Comportamento como um modelo que permite ao orientando o contato com estas variáveis e o apoio do orientador na superação dos possíveis conflitos gerados por estas variáveis envolvidas, inclusive nas que estão ligadas às dificuldades em escolher uma profissão.

Primi & colaboradores (2000) articulam, no desenvolvimento de um inventário das dificuldades da decisão profissional, que existem fatores da realidade social que podem causar dificuldades no momento de escolha, dificuldades estas como o possível conflito entre aspirações por uma profissão e o mercado restrito de atuação. O trabalho de coleta de dados foi realizado em três etapas, nas quais classificaram a dificuldade de escolher pela profissão em quatro fatores: a) falta de informação e insegurança; b) falta de preparo para a escolha; c) a existência de conflitos externos; d) aspecto econômico e prestígio social.

Portanto, este instrumento visa investigar apenas os aspectos que dificultam uma escolha e não as variáveis diretamente envolvidas. Seguindo o raciocínio deste instrumento, no qual os fatores dificultam a escolha por indicarem falta de repertório do indivíduo, a explicação de Skinner (1953), já descrita acima, aponta que a falta de repertório para lidar com a decisão resulta provavelmente em fugir da indecisão, não permitindo ao indivíduo o contato e manipulação das variáveis. Porém com auxílio da iden-

tificação desta falta de repertório, o Orientador Profissional deve utilizar o espaço para ensinar o orientando a analisar cuidadosamente esta deficiência e desenvolver um repertório que consiga manipular as variáveis de controle (Moura 2001).

O modelo apresentado por Moura (2001), se baseia em um modelo clínico de intervenção, no qual o comportamento verbal tem função de descrição de contingências que alterem o funcionamento dos comportamentos não verbais, assim como apresentação de regras, através da formulação de parâmetros indicativos para a decisão.

A autora destaca o papel do comportamento verbal no modelo proposto, pois compreende que a dificuldade de decidir e a própria decisão envolvem produtos do comportamento verbal, sem o qual não existiriam variáveis inseridas no contexto da escolha profissional. Para a autora, o indivíduo que se depara com a escolha por uma profissão está exposto a contingências reforçadoras fracas que mantém pouca conectividade com as contingências futuras. Por este motivo, o indivíduo está mais sensível às intervenções do Orientador neste momento, resultando em um aumento na possibilidade de controle do comportamento verbal sobre o comportamento não-verbal futuro, ou seja, na prática da sua escolha no futuro.

Moura (2001) aponta que a escolha profissional envolve uma decisão que poderá ser reforçada apenas no futuro, tendo em vista que só terá acesso a profissão de sua decisão após algum tempo. Neste sentido, a escolha por uma profissão, no momento em que ela ocorre, está diretamente ligada às conseqüências mediadas pela comunidade socioverbal do adolescente. Neste sentido a autora

considera que o comportamento de decidir, assim como disse Skinner, envolve a manipulação de variáveis às quais os comportamentos são função.

A autora apresenta em diversos momentos o termo “variáveis” como foco para atenção do orientador profissional, pois, de acordo com ela, os comportamentos de decidir e de escolha estão expostos às variáveis de controle e de expectativa, como forma de explicar o resultado do processo de tomada de decisão e escolha.

Portanto, a pesquisa tem como objetivo, através da identificação dos conceitos aplicados ao termo “variáveis” apresentados por Moura (2001), investigar se as Operações Motivacionais propostas por Michael (2000) são consideradas.

MÉTODO

Materiais

Foi utilizado como material, o capítulo 3 “Análise do Comportamento e Orientação Profissional: possibilidades e perspectivas” do livro “Orientação Profissional sob o enfoque da Análise do Comportamento” escrito por Cynthia Borges de Moura. Publicado pela Editora UEL em 2001.

Foi utilizado também como material o artigo Michael, J. L. (1993). Establishing Operations. The Behavior Analyst, 16, 191-206 e Michael, J. L. (2000). Implications and refinements of the Establishing Operation Concept. Journal of Applied Behavior Analysis, 33, 401-410 como fonte de apresentação do conceito Operação Motivacional.

Procedimento

Foi realizada a leitura do livro e a partir desta, o capítulo 3 “Análise do Comportamento e Orientação Profissional: possibilidades e perspectivas” foi selecionado uma vez que a autora apresenta a proposta de atuação em Orientação Profissional a partir da compreensão da Análise do Comportamento neste capítulo.

A partir da leitura do capítulo 3 do livro, foram grifadas todas as vezes que o termo “variáveis” apareceu.

Todos os termos para análise quantitativa e qualitativa foram contados e identificados, considerando as diversas formas em que o termo poderia aparecer no capítulo em questão, sendo estas:

- 1) “variáveis”
- 2) “variáveis filo e ontogenéticas”
- 3) “variáveis de expectativa social”
- 4) “variáveis pessoais e profissionais”
- 5) “variáveis envolvidas”
- 6) “variáveis pessoais”
- 7) “variáveis profissionais”
- 8) “variáveis da tomada de decisão”.

Na etapa seguinte, cada vez que um termo grifado era identificado, era realizada uma leitura do parágrafo no qual o termo estava contido e dos dois parágrafos anteriores e posteriores àquele.

Após a identificação do conceito diretamente relacionado à palavra “variáveis” localizada, seguiu-se para a próxima ocorrência do termo “variáveis” e assim sucessivamente.

Por fim, os conceitos relacionados aos termos destacados foram comparados com a definição do conceito de Operações Motivacionais apresentados por Michael (2000).

APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

No capítulo 3, cujo título é “Análise do Comportamento e Orientação Profissional: possibilidades e perspectivas” a autora busca apresentar o objetivo da orientação profissional e como a Análise do Comportamento aborda as questões ligadas aos obje-

tivos do processo. Neste capítulo foi apresentado 24 vezes o termo “variáveis” e suas derivações. Dispostas da seguinte maneira:

Tabela 1. Ocorrências do termo “variáveis” e suas variações, sua distribuições por páginas e relação com o conceito de operações motivacionais.

Termos encontrados	Número de vezes	Páginas	Relacionados a Operações Motivacionais
Variáveis	13	32, 33, 38, 39, 41, 43, 44, 46	10
Variáveis filo e ontogenéticas	1	31	0
Variáveis de expectativa social	1	39	1
Variáveis pessoais e profissionais	1	40	1
Variáveis envolvidas	3	44, 45	3
Variáveis pessoais	2	44, 46	3
Variáveis profissionais	2	44, 46	1
Variáveis da tomada de decisão	1	44	1
TOTAL	24	12	20

Moura (2001) apresenta o conceito de variáveis em diversos momentos em que discute a atuação do orientador profissional no programa.

O termo é apresentado pela primeira vez na página 31, apresentado é no terceiro parágrafo, na variação “variáveis filo e ontogenéticas”, mas refere-se às explicações da variação no repertório dos indivíduos, ou seja, o termo é empregado para abordar dois dos três níveis de

seleção comportamental por consequências, filogenético e ontogenético. Em uma análise detalhada poder-se-ia relacionar o termo com o conceito de Michael, que em seu trabalho apresenta que as operações motivacionais se estabelecem através da descrição dos níveis filogenético e ontogenético de seleção por consequência, porém neste caso não se aborda diretamente as considerações de Michael (2000).

A segunda vez em que o termo “variáveis” aparece encontra-se na página 32, no primeiro parágrafo, mas ainda se refere às variações de repertório comportamental descrita na página anterior a respeito do modelo de seleção por consequências no níveis filo e ontogenéticos.

A terceira e quarta vezes em que o termo aparece está no segundo parágrafo da página 33, na qual articula o termo com a explicação de Skinner

sobre o comportamento de tomar uma decisão. Ao analisar o parágrafo posterior, entende-se que a autora relaciona o termo “variáveis” com classes específicas de estímulos, dos quais o comportamento é função, ou seja, o motivo pelo qual o indivíduo se comporta de determinada maneira na apresentação daqueles estímulos. Compreende-se que apesar da autora estar se referindo à explicação de Skinner sobre o comportamento de tomar uma decisão, os conceitos podem se encaixar com a proposta de Operações Motivacionais apresentadas por Michael (2000), pois a apresentação destes determinados estímulos, segundo a autora, altera a probabilidade de emissão de uma resposta, assim como a resposta é em função de um reforço de maior valor.

A quinta e sexta vez em que, o termo “variáveis”, é citado encontra-se na página 38, segundo parágrafo. No primeiro momento que é citado “variáveis” se refere à manipulação de estímulos (abertos e encobertos) ao qual se tem acesso via comunidade sócio-verbal, ou seja, por se tratar de um comportamento cuja consequência não é imediata (momento de escolha por uma profissão), a escolha envolve critérios sociais. Em um segundo momento, ainda no mesmo parágrafo, mas na página 39, a autora utiliza o termo “variáveis de expectativa social” como forma de complementar esta explicação, destacando a impossibilidade do adolescente em decidir-se apenas com base em suas habilidades e aptidões. Em ambos os casos a autora complementa que além da avaliação do repertório do cliente modelado por contingências parte inclusa no comportamento de escolha se refere às variáveis do comportamento verbal, governado por regras. Neste ínterim enfoca que os estímulos como “status, nível socioeconômico e estilo de vida” (página 39) influenciam direta-

mente no comportamento de escolha podendo, neste caso, serem considerados Operações Motivacionais. Esta relação pode ser considerada, pois alteram a probabilidade de emissão do comportamento de escolher, assim como estas “variáveis” alteram o valor de reforçadores do qual o comportamento é função.

A sétima e oitava vezes em que a palavra “variáveis” é apresentada está no segundo parágrafo da página 39. Em ambos os casos a autora se refere ao autoconhecimento dos estímulos os quais os comportamentos são função. Neste caso percebe-se mais facilmente a ligação direta entre o conceito aplicado a “variáveis” e o conceito apresentado por Michael (2000) sobre Operações Motivacionais, pois trata-se de conhecer em que momentos altera a probabilidade de emissão de determinadas respostas e qual reforço tem seu valor alterado, tornando o comportamento função destes estímulos específicos.

A nona vez em que o termo surge aparece como “variáveis pessoais e profissionais”, é na página 40, no terceiro parágrafo que se inicia na página 39. Ainda sobre comportamento verbal, a autora apresenta o termo como forma de explicar a influência na tomada de decisão, ou seja, são estímulos gerados pelo comportamento verbal e que interferem na probabilidade de emissão de uma resposta. Em relação ao conceito Operação Motivacional, entende-se que a autora se refere parcialmente, pois apresenta apenas o efeito evocativo e não o de alteração no valor reforçador.

A décima e décima primeira vezes em que o termo “variáveis” aparece, localizam-se na página 41, no primeiro parágrafo. Na décima vez é abordado diretamente o conceito Operação Motivacional, pois o termo é empregado para abordar a questão do cus-

to de resposta, ou seja, probabilidade de emissão e valor do reforçador em função de tomar uma decisão. Neste caso o termo é empregado para instruir o orientador sobre quais funções controlam o comportamento no contexto de vida atual do cliente. Já na décima primeira vez não se aborda o conceito de Operações Motivacionais, pois se trata apenas de explicar duas possibilidades do comportamento governado por regras.

A décima segunda vez em que o termo “variáveis” é descrito encontra-se na página 41, no segundo parágrafo e refere-se ainda às explicações do parágrafo anterior e já discutido acima. O termo é utilizado para indicar a relação existente entre o padrão de comportamento e a probabilidade das respostas atuais do indivíduo gerar reforços no futuro. Novamente pode-se relacionar parcialmente o termo com Operações Motivacionais, pois apresenta a alteração da probabilidade de respostas, mas em relação ao reforço não apresenta relação com alteração do valor, apenas explica a influência das contingências atuais e regras na tomada de decisão.

A décima terceira vez em que o termo foi escrito está na página 43, primeiro parágrafo e se refere aos estímulos que interferem na probabilidade de emissão de respostas, assim como aos prováveis estímulos reforçadores que controlam o comportamento do cliente. Percebe-se, portanto, não equivalência com conceito de Operações Motivacionais apresentado por Michael (2000), neste caso trata-se apenas de controle de estímulos.

A décima quarta vez em que o termo aparece está na página 44, no final do segundo parágrafo que se inicia na página 43, descrito como “variáveis envolvidas”. O termo se refere às diferentes características e fatores que influenciam na tomada de de-

cisão do adolescente, discriminados na tabela 1 na mesma página, que ao ser analisada se refere também às Operações Motivacionais de Michael (2000), pois cita processos que podem alterar a probabilidade de emissão de uma resposta, assim como a alteração do valor do reforço gerado por esta resposta.

A décima quinta vez é uma das discriminações referidas no parágrafo anterior e encontra-se na tabela ilustrativa na página 44, na qual o termo apresentado está como “variáveis pessoais”. Dentro deste quadro encontra-se também a décima sexta vez do termo “variáveis”, ambos se referem aos fatores que influenciam no comportamento do adolescente e que são de ordem pessoais. Novamente entende-se relação direta entre os conceitos apresentados no quadro e o conceito apresentado por Michael (2000), tendo em vista que estas condições sociais, que a autora se refere, interferem no comportamento do cliente, alterando a probabilidade de emitir uma decisão e do valor do reforço gerado por esta resposta.

A décima sétima vez em que o termo aparece também é uma das discriminações, denominada “variáveis profissionais”, encontrada na tabela 1 na página 44. Novamente a autora apresenta o termo para indicar a presença de condições referentes às profissões que podem alterar a probabilidade de emissão de uma resposta, assim como alterar o valor do estímulo reforçador, portanto, também se relaciona diretamente com as Operações Motivacionais.

A décima oitava vez, na forma “variáveis da tomada de decisão”, e a décima nona vez, na forma “variáveis”, aparecem também na figura 1 na página 44. Em ambos os casos a autora utiliza o termo para destacar a influência de alguns fatores

que compõem o comportamento de decidir. Neste caso a autora propõe que o orientador deve oferecer condições para que o adolescente possa ter conhecimento das chamadas Operações Motivacionais descritas por Michael (2000), para que posteriormente possa discriminar os fatores que influenciam na sua decisão, a fim de facilitar o processo de escolha.

A vigésima vez em que o termo é apresentado como “variáveis envolvidas”, está na legenda da figura 1 na página 44 e refere-se à explicação dos fatores apresentados na figura e já discutidos acima, portanto, refere-se aos fatores que influenciam no processo de escolha, alterando a probabilidade de emissão de respostas e alteração no valor dos reforços gerados por estas respostas.

Na vigésima primeira vez, o termo aparece como “variáveis envolvidas” e se encontra na página 45, no segundo parágrafo. Desta vez o termo é empregado para abordar os aspectos envolvidos na tomada de decisão, assim como aos diversos fatores abordados pela proposta de Orientação Profissional em Análise do Comportamento. Portanto, não se refere às Operações Motivacionais abordadas anteriormente e sim a todo conteúdo apresentado pela autora.

A vigésima segunda, vigésima terceira e vigésima quarta vez, dispostas respectivamente como “variáveis pessoais”, “variáveis profissionais” e “variáveis” aparecem na figura 2 na página 46. A vigésima segunda se refere aos fatores que dificultam a tomada de decisão, podendo ser consideradas as Operações Motivacionais envolvidas na dificuldade em tomar uma decisão, pois podem diminuir a probabilidade de escolher, assim como reduzem o valor do reforço apresentado ao emitir uma escolha, resultando em alto custo de respos-

ta. A vigésima terceira vez se refere apenas a variedade de informações que podem alterar a escolha por uma profissão, assim como alteram o valor do reforço apresentado pela escolha, relacionando-se ao conceito de Operações Motivacionais. Por fim, a vigésima quarta vez também se refere à variedade de informações sobre determinadas profissões e que podem alterar na escolha e no valor do reforçador, ou seja, aborda as Operações Motivacionais no mesmo critério que a vigésima terceira vez.

A pesquisa buscou investigar se Moura (2001) ao citar o termo, “variáveis”, em sua proposta de trabalhar com Orientação Profissional através da Análise do Comportamento referia-se às Operações Motivacionais apresentadas por Michael (2000).

O termo Operações Motivacionais (Michael, 2000) foi desenvolvido a partir do termo Operação Esbeledora (Michael, 1993). O autor apresentou a Operação Estabeledora como tendo duas funções simultâneas nas contingências, a primeira função é de aumento no valor do reforçador, a segunda seria de momentaneamente alterar a probabilidade de emissão de uma resposta diante da apresentação de determinado estímulo. De acordo com Michael (1993), esta compreensão facilitaria o entendimento de motivação, ou seja, ajudaria a compreender por que um indivíduo se comportou de determinada maneira a partir da apresentação de determinados estímulos.

Michael (2000) complementou os conceitos apresentados anteriormente e passou a chamar o processo de alteração no valor do reforçador (tanto aumento como diminuição) e da alteração na probabilidade de emissão de resposta de Operação Motivacional.

Moura (2001), ao propor o modelo de trabalho em Orientação Profissional em Análise do Comportamento, discute as operações motivacionais quando diz que as variáveis influenciam diretamente no comportamento do adolescente, mais especificamente no processo de Orientação Profissional, cujo objetivo é delimitar as possibilidades de escolha. Nesta afirmação percebe-se a relação direta entre a explicação do termo "variáveis" e da explicação de Operações Motivacionais, tendo em vista que se trata de um processo que altera o valor do reforço e altera a probabilidade de emissão de determinadas respostas em determinado momento, no caso, durante o processo de escolha por uma profissão.

Embora a autora se refira ao conceito de Operações Motivacionais (Michael, 2000) compreende-se que a não utilização do termo se deve ao fato da autora ter se referido às atribuições de Skinner, que temporalmente desconheceu a obra de Michael.

De qualquer maneira, o constructo teórico utilizado pela autora mostra-se suficiente para a compreensão da proposta do trabalho de Orientação Profissional em Análise do Comportamento, assim como fica clara a importância de se compreender o termo Operações Motivacionais e sua interferência no processo de escolha e decisão.

Ainda que como forma de complementar o trabalho apresentado por Moura (2001) tenha-se feito este estudo mais profundo sobre a compreensão dos termos apresentados e discutidos por Michael (2000) e sua influência no processo de Orientação Profissional, entende-se que a autora utiliza e considera importante o conceito de operações motivacionais e operações estabelecidas, mesmo não os nomeando assim.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo deste trabalho foi de investigar a possível consideração das Operações Motivacionais (Michael, 2000) na proposta de Orientação Profissional sob o enfoque da Análise do Comportamento apresentada por Moura (2001). Diante deste objetivo constatou-se a consideração do conceito descrita por outra nomenclatura. Assim como a autora deixou clara a importância de compreensão e consideração das Operações Motivacionais pelo Orientador Profissional para análise e intervenção no processo de Orientação Profissional.

Isto ocorreu, pois a autora buscou referenciais em Skinner que temporalmente desconheceu o trabalho de Michael (2000).

Ainda percebe-se poucas publicações e trabalhos sobre Orientação Profissional, principalmente em Análise do Comportamento, o que dificulta e limita o desenvolvimento desta abordagem de trabalho.

Portanto, sugere-se ainda novas pesquisas acerca da prática da Orientação Profissional em Análise do Comportamento, assim como da interferência das Operações Motivacionais no momento da escolha e decisão por uma profissão. Isso pode ser feito através de um estudo de caso, ou mesmo através de uma revisão da proposta inteira de Orientação Profissional em Análise do Comportamento.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bohoslavsky, R. (2003). Orientação Vocacional. São Paulo: Martins Fontes.

Catania, A. C. (1999). Aprendizagem: Comportamento, Linguagem e Cognição. Porto Alegre: ARTMED.

Lehman, Y. P. (1995). O Papel do Orientador Profissional. Em: A escolha profissional em questão. São Paulo: Casa do Psicólogo.

Michael, J. L. (1993). Establishing Operations. *The Behavior Analyst*, 16, 191-206.

Michael, J. L. (2000). Implications and refinements of the Establishing Operation Concept. *Journal of Applied Behavior Analysis*, 33, 401-410.

Millenson, J. R. (1967). Princípios da Análise do Comportamento. Brasília: Coordenada.

Moura, C. B. (2001). Orientação Profissional Sob Enfoque da Análise do Comportamento. Londrina: UEL.

Moura, C. B. & Silveira, J. M. (1999). Orientação Profissional sob enfoque da Análise do Comportamento: Avaliação de uma experiência. *Estudos em Psicologia*, 16 (2).

Primi, R. Munhoz, A. M. H. Bighetti, C. A. Nucci, E. P. D. Pellegrini, M. C. K & Moggi, M. A. (2000). Desenvolvimento de um Inventário de Levantamento das Dificuldades da Decisão Profissional. *Psicologia: Reflexão e Crítica*, 13 (3), 451-463.

Skinner, B. F. (1953). *Ciência e Comportamento Humano*. São Paulo: Martins Fontes.

Sparta, M. (2003). O Desenvolvimento da Orientação Profissional no Brasil. *Revista Brasileira de Orientação Profissional*, 4 (1/2), 1-11. ■