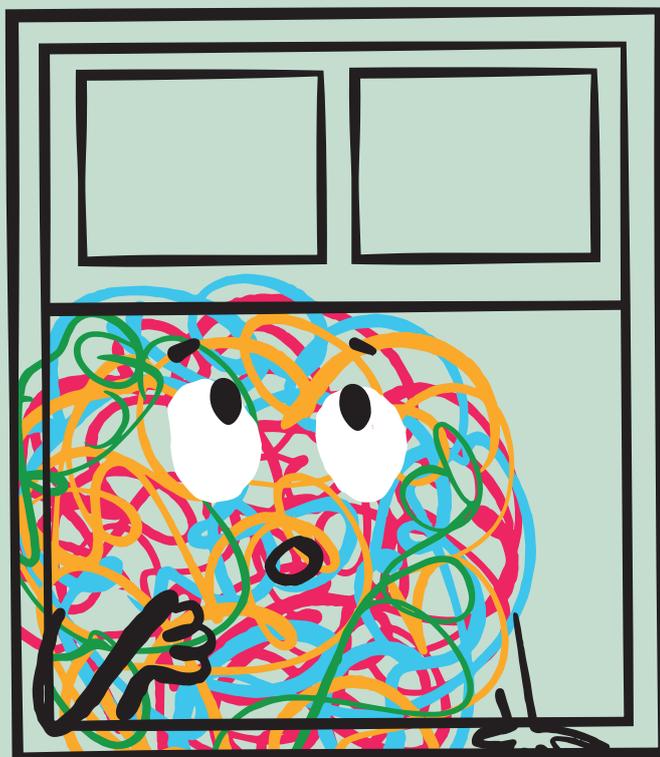


ame  
sua  
mente

na  
escola

# Comportamentos e condicionamentos

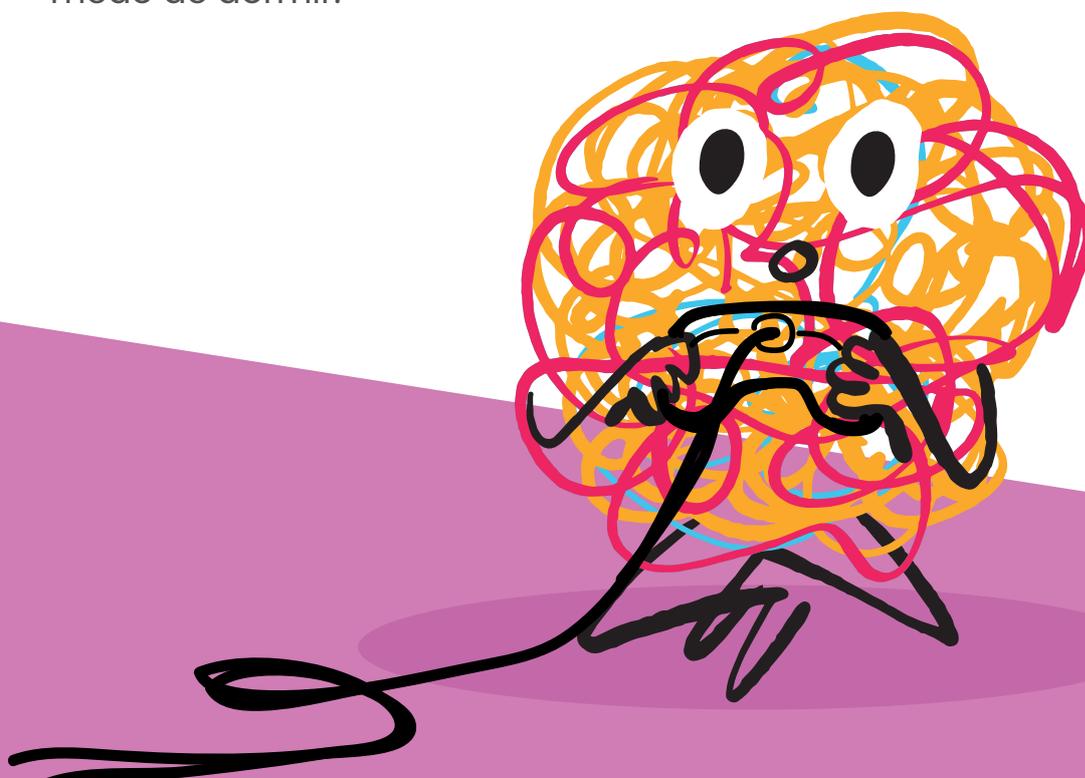
Henrique Akiba e Gustavo Estanislau



O período do isolamento social forçou muita gente a ficar mais tempo em casa, tornando naturais comportamentos como os de assistir a vídeos e jogar videogame deitado ou até mesmo comer em frente ao computador ou TV. Esses são alguns dos exemplos que explicam o quão prejudicial pode ser a associação de estímulos repetidos a condicionamentos.

**Explicando melhor:** quando uma pessoa, por exemplo, usa a cama para assistir filmes, se divertir com games ou redes sociais, comer ou mesmo para conversar com os amigos, é bastante provável que, ao deitar-se à noite, a cama ative seus circuitos neuronais. Isso, provavelmente, irá provocar uma série de reflexos que podem variar desde estados de alerta (reflexo comum quando assistimos a seriados ou jogamos algo excitante) até o estado de “desligamento”, que nos prepara para dormir.

Da mesma forma, quando acordamos no meio da noite e não conseguimos voltar a dormir, a cama passa a ser associada ao comportamento de “rolar na cama”, fazendo com que ela desperte o reflexo de insônia ou até mesmo o medo de dormir.



## Condicionamentos positivos

Os condicionamentos também podem ser utilizados no cotidiano de forma positiva como, por exemplo, **quando trocamos o pijama por roupas de trabalho mesmo trabalhando em casa, ou quando recorremos a um filme, desenho animado ou música para amenizar o estresse.** Nesses casos, o condicionamento evoca um estado de proatividade ou um sentimento de tranquilidade que foram desenvolvidos durante a vida.



## A construção de um comportamento

Apesar de muitos condicionamentos serem estruturados ao longo da vida, eles podem ser combatidos e até eliminados. Mas, para que isso ocorra, é importante conhecer a configuração básica. Em outras palavras, é importante conhecer o processo de organização desta conduta, composta por quatro etapas: gatilho, desejo, resposta e recompensa.

O **gatilho** é o disparador da ação e costuma estar relacionado aos estados emocionais, lugares ou ao tempo dessa ação. Após o disparo do gatilho, há a estruturação de um **desejo**, que cria a necessidade de uma **resposta**. Por fim, há uma **recompensa**, decisiva para que o cérebro avalie se vale a pena memorizar e repetir essa ação.

gatilho

desejo

resposta

recompensa

**Ouvir o som que indica a notificação de uma mensagem no celular.**

Ver a mensagem.

Checar as notificações do celular.

Ficar feliz, aliviado ou se divertir com a notificação.

**Sentir-se estressado após uma reunião.**

Fumar um cigarro.

Retirar-se do ambiente para fumar.

Sentir-se mais tranquilo.

agora, se você deseja mudar um comportamento, é fundamental dificultar a resposta.

Ou seja, nos exemplos citados, é preciso se afastar do celular ou não ter cigarros por perto. Além disso, em algumas situações, é possível reduzir a exposição ao gatilho – silenciando o celular ou evitando situações estressantes – e quando isso não for viável, o ideal é buscar formas saudáveis de lidar com os eventos que podem levar ao esgotamento.



A estruturação de novos condicionamentos passa pela necessidade de organizar uma rotina de forma que o comportamento desejado não se torne um peso.

Para isso, é importante:

**1 estabelecer prioridades:**  
separe as atividades em urgentes, importantes e as que podem ser adiadas.

**2 fazer um cronograma:**  
organize sua semana levando em conta suas responsabilidades, tempo para descanso e atividades de lazer.

**3 acompanhar seu comprometimento**  
observe seu desempenho com o hábito que você quer criar.

A consolidação de um comportamento não é um processo linear, e imprevistos podem acontecer. É preciso aceitar que algumas vezes o ritmo será abaixo do desejado, mas, lembre-se sempre de que o fundamental é manter a constância da prática.



# Créditos

## **Autor:**

### **Henrique Akiba**

Psicólogo formado pela USP e doutor em psicologia experimental pela mesma instituição e pós-doutor em prevenção em saúde mental pela EPM-UNIFESP, Henrique é professor de psicologia, coordenador científico nacional da Ass. Arte de Viver, CRO e professor titular do Instituto Brasileiro de Neuromarketing e Neuroeconomia. No Ame sua Mente, Henrique é membro da equipe de formação e produção de conteúdo, além de ser responsável pela frente de tecnologia.

## **Supervisão de conteúdo:**

### **Ana Carolina C. D'Agostini**

Psicóloga e pedagoga formada pela PUC-SP, especialista em Psicologia nos Cuidados da Saúde da Mulher pela Universidade Federal de São Paulo (Unifesp) e mestre em Psicologia da Educação pela Columbia University. Autora do livro didático "Se Liga na Vida" (Editora Moderna), gerente editorial no Programa Semente e formadora e coordenadora de formações do Instituto Ame sua Mente.

### **Gustavo Estanislau**

Psiquiatra da infância e da adolescência (UFRGS). Coautor do livro "Saúde mental na escola: o que os educadores devem saber", editora Artmed. Pesquisador e membro associado do Instituto Ame Sua Mente. Doutorando em Psiquiatria pela Universidade Federal de São Paulo (Unifesp).

## Realização

ame  
sua  
mente

na  
escola

## Apoio



instituto



## Parceiros

