

## Texto sobre a Administração das impressões – Retirado do Dossier do aluno

"O mundo todo é um palco, e todos os homens e mulheres são meros atores", observou Shakespeare. As pessoas controlam frequentemente as imagens que projetam, "administrando" gestos, expressões e tons de voz. Por vezes temos consciência do que estamos a fazer; outras vezes, enfatizamos simplesmente uma faceta da nossa personalidade complexa. Os psicólogos chamam a esse fenómeno administração das impressões. Dependendo dos seus objetivos, as pessoas selecionam entre as seguintes táticas:

A **persuasão** destina-se a conquistar afeto, convencendo outra pessoa que se é atraente. O sedutor pode comportar-se de maneira que confirma a boa opinião que o outro tem, ou expressam concordância com os interesses, atitudes ou valores de alguém.

A **intimidação** cria a imagem de se ser perigoso, com o objetivo de se obter poder, despertando medo. Pais, professores e assaltantes de banco contam, até certo ponto, com essa técnica.

Com a **autopromoção**, as pessoas mostram-se competentes ou habilidosas em conquistar, em ganhar respeito. Admitir pequenas falhas pode aumentar a credibilidade. Uma variante, a **autoincapacitação**, envolve apresentar antecipadamente desculpas, no sentido de se proteger contra futuras falhas. Um atleta pode parar de treinar antes de um evento importante a fim de atribuir à falta de treino uma exibição fraca. Para amenizar resultados negativos, pessimistas defensivos fixam expectativas baixas e aumentam os seus esforços.

A **exemplificação** requer a apresentação de uma imagem de integridade ou moralidade para ganhar respeito ou produzir culpa: "Continuarei a trabalhar na hora do almoço, pois sei que quer que eu termine este trabalho." Os mártires e líderes que usam a exemplificação falam frequentemente do seu sofrimento.

A **súplica** envolve o anúncio de fraquezas e dependência: "Sou desajeitado"; "Tenho um problema nas costas". O suplicante pode estar a procurar compaixão ou a tentar livrar-se de uma tarefa indesejada.

Embora pareçamos confiar muito numa ou duas táticas preferidas, provavelmente usamos todas as estratégias, podendo até utilizar várias simultaneamente.



Textos retirados de (Bibliografia): MONTEIRO, Manuela Matos e FERREIRA Pedro Tavares, Ser Humano - Psicologia B (dossier do aluno), Porto, Porto Editora, 2011

