



# ESTILOS DE COMPORTAMIENTO

Comportamento gera  
comportamento

# ESTILOS DE COMPORTAMENTO

- Agressivo
- Passivo
- Manipulador
- Assertivo

]

# [ESTILO AGRESSIVO]

- ❖ Pessoa reivindicativa face aos outros
- ❖ Age como se fosse uma pessoa intocável
- ❖ Age como se não tivesse falhas nem cometesse erros
- ❖ Tem necessidade de se mostrar superior aos outros e, por isso é excessivamente crítico
- ❖ É tirânico ao ponto de desprezar os sentimentos e direitos dos outros

# **[ O AGRESSIVO PROCURA: ]**

- ❖ Dominar os outros
- ❖ Valorizar-se à custa dos outros
- ❖ Ignorar e desvalorizar constantemente o que os outros fazem e dizem
- ❖ O objectivo principal do agressivo é ganhar sobre os outros, dominar e forçar os outros a perder

# ATITUDES AGRESSIVAS NAS RELAÇÕES HIERÁRQUICAS

- ❖ Em posição dominante: autoritários, frios, intolerantes
- ❖ Em posição de subordinado: contestação sistemática, hostilidade a priori contra tudo o que vem de cima

# SINAIS CLÍNICOS DO AGRESSIVO

- ❖ Falar alto
- ❖ Interromper
- ❖ Fazer barulho com os seus afazeres enquanto os outros se exprimem
- ❖ Não controlar o tempo enquanto está a falar
- ❖ Olhar de revés o seu interlocutor
- ❖ Possui um sorriso irónico
- ❖ Manifestar por mímica o seu desprezo ou a sua desaprovação

# ORIGENS DA ATITUDE AGRESSIVA

- ❖ Uma elevada taxa de frustrações no passado
- ❖ O medo latente
- ❖ O desejo de vingança

# [ESTILO PASSIVO]

- É um explorado e uma vítima
- Raramente está em desacordo e fala como se nada pudesse fazer por si e pelos outros
- Tende a evitar a todo o custo os conflitos
- Dificilmente diz não quando lhe pedem alguma coisa
- Tem dificuldade em afirmar as suas necessidades



# [ O PASSIVO: ]

- Não consegue resolver um problema
- Tem medo de avançar e decidir porque receia a decepção
- Tem medo de importunar os outros
- Deixa que os outros abusem dele
- A sua cor é a cor do ambiente onde está inserido

## **SINAIS CLÍNICOS DO PASSIVO**

- Roer as unhas
- Mexer os músculos da face, rangendo os dentes
- Bater com os dedos na mesa
- Riso nervoso
- Mexer frequentemente os pés
- Estar frequentemente ansioso
- Ter insónias

## **ORIGENS DA ATITUDE PASSIVA**

- Falsa representação da realidade que o cerca e uma má apreciação e interpretação das relações de poder e influência
- Desvalorização das suas capacidades para resolver problemas
- Uma educação severa e um ambiente particularmente difícil onde viveu muita frustração

# CARACTERIZAR O ESTILO

## MANIPULADOR

- ⇒ Considera-se hábil nas relações interpessoais
- ⇒ Dificilmente aceita a informação directa, preferindo fazer interpretações pessoais
- ⇒ Apresenta-se quase sempre como um útil intermediário, e considera-se mesmo indispensável
- ⇒ Tira partido das pessoas para atingir os seus próprios objectivos
- ⇒ Nunca apresenta claramente os seus objectivos

# COMPORTAMENTOS TÍPICOS DO MANIPULADOR

- ⇒ Apresenta uma relação tática com os outros
- ⇒ Tende a desvalorizar o outro através de frases que pretende que sejam humorísticas e que denotem inteligência e cultura
- ⇒ Exagera e caricatura algumas partes da informação emitida pelos outros
- ⇒ Utiliza a simulação como instrumento. Nega factos e inventa histórias para mostrar que as coisas não são da sua responsabilidade

- ⇒ Fala por meias palavras; é especialista em diz-que-diz e rumores
- ⇒ É mais hábil em criar conflitos na altura oportuna do que reduzir as tensões existentes
- ⇒ Tira partido do sistema, adaptando-o aos seus interesses e considera que quem o não faz não é muito inteligente
- ⇒ Faz chantagem moral
- ⇒ Emprega o “nós” e não o “eu”
- ⇒ Apresenta-se sempre cheio de boas intenções

# CONSEQUÊNCIAS DA ATITUDE DE MANIPULAÇÃO

- ✦ O manipulador perde a sua credibilidade à medida que os seus truques forem descobertos
- ✦ Uma vez descoberto o manipulador tende a vingar-se dos outros e, se tem poder, utiliza-o para isso
- ✦ Dificilmente recupera a confiança dos outros

# ORIGEM DAS ATITUDES DE MANIPULAÇÃO

- ✦ Uma educação tradicional onde a manipulação era o único meio para atingir os objectivos
- ✦ Acreditar que de facto:
  - só se pode confiar nos “Santos”
  - não se pode nem se deve ser franco e directo
  - a acção indirecta é mais eficaz que o face-a-face



# CARACTERIZAR O ESTILO

## ASSERTIVO

- ✓ A atitude de auto-afirmação também pode ser chamada de assertividade, que significa afirmar.
- ✓ Este estilo significa evidenciar os seus direito e admitir a sua legitimidade sem ir contra os direitos dos outros
- ✓ São pessoas que se pronunciam de forma serena e construtiva

# [ O ASSERTIVO ]

DESENVOLVE A CAPACIDADE DE  
SE RELACIONAR COM O MUNDO E  
PRIVILIGIA A  
RESPONSABILIDADE INDIVIDUAL

## O QUE SE AFIRMA:

- ✓ Está à vontade na relação face-a-face
- ✓ É verdadeiro consigo mesmo e com os outros, não dissimulando os seus sentimentos
- ✓ Coloca as coisas muito claramente às outras pessoas, negocia com base em objectivos precisos e determinados
- ✓ Procura compromissos realistas, em caso de desacordo

- ✓ Negoceia na base de interesses mútuos e não mediante ameaças
- ✓ Não deixa que o pisem
- ✓ Estabelece com os outros uma relação fundada na confiança e não na dominação nem no calculismo
- ✓ À medida que se vai agindo de forma assertiva, vai-se conquistando pequenas vitórias, ficando mais satisfeito consigo próprio e com os outros