

Norteadores do poder social

O psicólogo Robert Cialdini, pesquisador da Universidade Estadual do Arizona, concentrou a sua carreira na observação de técnicas de influências, não apenas em laboratório, mas também no mundo real. Ele publicou suas conclusões em um livro, *Influence: science and practice*, quinta edição (Allyn & Bacon, 2008), no qual identificou seis princípios norteadores da influência social – todos desenvolvidos com base na evolução e que nos remetem à história ancestral da raça humana.

- 1. Reciprocidade:** tendemos a nos sentir obrigados a retribuir favores.
- 2. Afetividade:** costumamos dizer sim para as pessoas das quais gostamos.
- 3. Escassez:** damos mais valor para as coisas que existem em pequena quantidade ou às quais temos pouco acesso.
- 4. Evidência social:** tomamos os outros como exemplo quando não temos certeza do que fazer.
- 5. Autoridade:** valorizamos a opinião de especialistas e dos que estão em posições de poder.
- 6. Comprometimento e consistência:** gostamos de cumprir nossas promessas e de terminar o que começamos.

Todos esses princípios (de algum modo, características herdadas das origens evolucionárias) estão vinculados a questões de sobrevivência primitiva. No século 21, porém, esses temas reaparecem com grande frequência. “O que vai acontecer se eu não encher o tanque do carro? Vou pagar o preço que for necessário”, pensamos quando há uma crise de combustíveis, obedecendo à lógica da escassez, por exemplo. E se aquele amigo querido nos pede um favor com jeitinho certamente encontraremos uma forma de atendê-lo, o que dificilmente faríamos se a solicitação viesse de alguém com quem não simpatizamos. É o princípio da afetividade em ação. Ou, na hora do jantar, se todo mundo está usando aquela colher de formato esquisito, então deve ser o certo! Correto? Não importa. Seguimos assim a lei da evidência social. Por causa dessa linhagem evolucionária e da conexão explícita das estratégias com os sistemas de recompensa individuais, todos estamos, de uma maneira ou de outra, sujeitos à persuasão.