

PSICOLOGIA APLICADA AO INTERROGATÓRIO POLICIAL

PSYCHOLOGY APPLIED TO POLICE INTERROGATORY

Karen Hellen Esteves de Avelar²⁶



RESUMO: O presente artigo científico, cujo título é “Psicologia aplicada ao interrogatório policial”, apresenta, num primeiro momento, algumas nuances atinentes ao interrogatório policial, distinguindo-o da entrevista, e ainda questões adjacentes, como argumentação, manipulação e confissão. Num segundo momento, trata sobre a análise psicológica na comunicação não verbal, focando nos aspectos que geram maior contribuição para a investigação policial e/ou psicologia forense. Perpassa, ainda, pela análise das emoções por meio da metodologia *FACS (Facial Action Coding System)*. Por fim, chama a atenção do profissional de segurança pública sobre a falibilidade da percepção humana, de modo a trazer maior consciência na interpretação da análise de credibilidade (comunicação não verbal). O conteúdo da presente obra habilita o leitor a refletir sobre o reconhecimento das incongruências emocionais do emissor que interage, identificando nelas pontos quentes de um discurso ou contexto que precisa ser melhor investigado. Salienta, ainda, os aspectos psicológicos que acompanham tais incongruências com o escopo de extrair a verdade que subjaz à versão do investigado e, em última instância, a confissão, respeitando sempre os princípios éticos constitucionais.

Palavras-chave: Interrogatório Policial. Psicologia. Comunicação não verbal.

ABSTRACT: This scientific article, whose title is “Psychology applied to police interrogation”, presents, at first, some nuances related to police interrogation, distinguishing it from the interview, and also adjacent issues such as argumentation, manipulation and confession. In a second moment, it deals with psychological analysis in non-verbal communication, focusing on the aspects that generate the greatest contribution to police investigation and/or forensic psychology. It goes through the analysis of emotions through the *FACS (Facial Action Coding System)* methodology. Finally, it draws the attention of public security professionals to the fallibility of human perception in order to bring greater awareness in the interpretation of credibility analysis (non-verbal communication). The content of this work enables the reader to reflect on the recognition of the emotional incongruities of the sender who interacts, identifying hot spots in a discourse or context that needs to be better investigated. It also emphasizes the psychological aspects that accompany such inconsistencies with the aim of extracting the truth that underlies the version of the investigated and, ultimately, the confession, always respecting the constitutional ethical principles.

Keywords: Interrogation Police. Psychology. Non verbal communication.

²⁶ Bacharel em Direito pela Universidade Federal de Juiz de Fora, iniciando sua carreira profissional como advogada em causas de cidadãos carentes enquanto, concomitantemente, se preparava para o concurso de Delegada de Polícia, tomando posse nesse cargo em 2013. Pós graduada em Direito Público Material, Ciências Criminais, Investigação Criminal e Psicologia Forense, além de ser uma estudiosa das relações humanas e neurociência.

Introdução

O presente artigo científico elucidada a aplicação da psicologia forense, mais especificamente como deve ser feita a análise da comunicação não verbal humana no curso do interrogatório policial, com vistas a reconhecer as incongruências entre a comunicação verbal e não verbal do investigado e utilizar técnicas para que se possa dele extrair a verdade dos fatos.

Durante o interrogatório, o investigado não consegue controlar certos comportamentos conhecidos como linguagem não verbal, que depende e diverge de acordo com o indivíduo ou o grupo.

Assim, o problema que se vislumbra é a necessidade de extração da verdade no interrogatório policial por meio da análise da coerência entre a comunicação verbal e a não verbal do investigado, sendo válidas as técnicas de interrogatório, recheadas de dicas psicológicas, com o objetivo de se atingir tal fim, respeitando sempre os princípios éticos constitucionais.

A análise da comunicação não verbal do comportamento humano compreende o campo de pesquisa especialmente das ciências da comunicação e psicologia, que há décadas possui um acervo de estudos que tem contribuído muito para os profissionais envolvidos na área de segurança pública, no sentido de agregar conhecimentos que aprimorem sua competência na observação da comunicação no contexto criminal.

No mesmo sentido, porém um pouco mais amplo, a psicologia aplicada ao interrogatório, tema deste trabalho, é um dos ramos da psicologia forense, também conhecida por psicologia criminal, psicologia policial, entre outras denominações, cujo objetivo visa estudar e analisar o comportamento criminoso sob o ponto de vista psicológico, colaborando para um desempenho mais competente e consciencioso dos profissionais diretamente ligados à realização do interrogatório policial.

O objetivo do presente estudo é despertar a curiosidade sobre a pluralidade dos

conhecimentos a serem oferecidos no campo da comunicação não verbal, possibilitando ao operador do Direito que atua na persecução criminal, mais especificamente no ato do interrogatório policial, ampliar sua visão do assunto e aprofundá-lo com leituras complementares, com vistas a desenvolver uma melhor acurácia no reconhecimento das incongruências emocionais do emissor que interage, identificando, em tais contradições, pontos quentes de um discurso ou contexto que precisa ser melhor investigado.

1 Do Interrogatório Policial

1.1 Conceito de Interrogatório

Segundo Silva (2004, p. 765) interrogatório provém do latim *interrogatorius*, de *interrogare* (perguntar, interrogar, inquirir), literalmente, significa a soma de perguntas ou indagações promovidas pelo juiz, no curso de um processo, a uma das partes litigantes, ao acusado ou, mesmo, a pessoas estranhas. Compreende-se nele, no entanto, as perguntas e as respostas, e não apenas aquelas.

Conceito mais amplo e mais completo é o extraído da apostila do Curso de Formação de Investigadores de Polícia Civil 2016 que aduz que interrogar é examinar formal e oficialmente, através do uso da pergunta e da persuasão, com a finalidade de induzir alguém a revelar uma informação oculta que, se bem trabalhada, levará à confissão.

Os processualistas Távora e Alencar (2009, p. 346) conceituam interrogatório sob o enfoque da persecução penal da seguinte maneira:

O interrogatório é a fase da persecução penal que permite ao suposto autor da infração esboçar a sua versão dos fatos, exercendo, se desejar, a autodefesa. Terá o imputado contato com a autoridade, o que lhe permite indicar provas, confessar a infração, delatar outros autores, apresentar as teses defensivas que entenda pertinente, ou valer-se, se lhe for conveniente, do direito ao silêncio.

1.2 Finalidade do Interrogatório Policial

Sobre a finalidade do interrogatório, Carvalho (2004 *apud* MORAES, 2012) indica que ele possui três objetivos:

A finalidade do interrogatório é tríplice: a) facultar ao magistrado o conhecimento do caráter, da índole, dos sentimentos do acusado: em suma, compreender-lhe a personalidade; b) transmitir ao julgador a versão, que, do acontecimento, dá, sincera ou tendenciosamente, o inculpa, com a menção dos elementos, de que o último dispõe, ou pretende dispor, para convencer da idoneidade da sua versão; c) verificar as reações do acusado, ao lhe ser dada diretamente, pelo juiz, a ciência do que os autos encerram contra ele.

1.3 Distinção entre Interrogatório e Entrevista

O delegado da Polícia Civil de Minas Gerais, Marcelo Couto, no artigo intitulado Entrevistas e Interrogatórios na Investigação Criminal, no qual faz um interessante estudo sobre a metodologia conhecida como Técnica Reid (uma das técnicas de interrogatório policial), didaticamente enumera as características dos institutos – entrevista e interrogatório –, traçando as principais diferenças. Assim distingue o nobre colega:

1.3.1 Características do interrogatório

- O interrogatório é persuasivo, na medida em que objetiva convencer o suspeito a contar a verdade, levando-o eventualmente a uma confissão;
- O interrogatório é acusatório, pois somente através de uma confrontação direta o investigador pode vencer a resistência que o suspeito naturalmente oferece antes de admitir sua culpa;
- O interrogatório deve ser realizado somente após atingido um razoável nível de suspeição, pressupondo, assim, uma quantidade suficiente de evidências em desfavor do suspeito, evidências essas que podem ser colhidas, principalmente, através de entrevistas prévias;
- O interrogatório deve ser realizado somente em ambiente controlado;

- O interrogatório deve ser registrado por escrito somente depois que o suspeito já estiver comprometido com uma versão definitiva de suas declarações.

1.3.2 Conceito de entrevista

A entrevista pode ser compreendida como um processo de comunicação em que deve haver uma correspondência mútua entre os envolvidos, e que o entrevistador tenta obter informações do entrevistado. Existem dois tipos de entrevista policial: a ostensiva, em que o entrevistador não omite a sua condição de policial e a encoberta, em que o entrevistador omite sua condição de policial.

A entrevista policial é o procedimento clássico de levantamento de informações, cuja finalidade aponta para a coleta de dados ou a reconstituição de fatos que sejam relevantes para o esclarecimento de circunstâncias ou elucidação de um crime. Sendo assim, é uma conversa livre entre o investigador e a parte, podendo tratar-se de testemunha, vítima ou investigado, produzida durante toda a investigação policial. Ela tem por objetivo reunir o máximo de informações possíveis sobre um fato em apuração e precede ao depoimento formal.

1.3.3 Características da entrevista

- A entrevista é informativa, pois visa a extrair o máximo de informações do entrevistado, seja ele uma testemunha ou um suspeito;
- A entrevista compreende uma abordagem não-acusatória do entrevistado, de modo que o investigador assume uma postura neutra e objetiva, procurando estabelecer o *rapport* necessário para facilitar a obtenção de informações;
- A entrevista pode ser realizada a qualquer momento durante a investigação, sempre que se mostrar oportuna, porém mostra-se mais eficaz se realizada na cena do crime, logo após o ocorrido;
- A entrevista pode ser realizada em qualquer ambiente, seja na cena do crime, na delegacia, na residência do entrevistado etc., justamente porque o investigador recorre a ela sempre que precisar aproveitar uma oportunidade para

obter informações relevantes. Sendo ocasional, não é preparada, e o entrevistado tende a se comprometer mais com a veracidade e relevância de qualquer conversa, dando respostas mais sinceras ou menos cautelosas do que se houvesse aviso prévio;

- A entrevista é fluente, isto é, parte de alguns tópicos predeterminados pelo investigador, mas, dependendo das respostas do entrevistado, pode desenvolver assuntos variados;

- A entrevista deve ser acompanhada de anotações simultâneas desde o início, porém não ostensivas. Ao final, deve ser elaborado um relatório da entrevista, contendo todas as informações relevantes, as impressões causadas pelo entrevistado e qualificação das pessoas citadas.

1.4 Análise e Dicas Comportamentais quando da Realização do Interrogatório e/ou da Entrevista

Em geral, as pessoas discorrem com fluência sobre aquilo que conhecem. Relutâncias inesperadas que cortam o fluxo de uma exposição, silêncios, denominações vagas, particularmente quando coincidem com desvios de olhar e certos movimentos das mãos, indicam que se tangenciam questões sensíveis, por algum motivo. Pode não ser conveniente, por exemplo, diante de uma resposta como - "foram...vários os agressores", perguntar, de imediato, - "quantos eram?", mas fica-se sabendo que há um problema aí, porque, muito provavelmente, o entrevistado terá como especificar melhor a informação, o que pode se dar quando do interrogatório.

Outro ponto importante é manter o comando da conversa, impedindo que ela se desvie do tema, seja por digressões do entrevistado, seja pela discussão da validade ou oportunidade da entrevista mesma. A melhor estratégia, quando isso acontece, é apresentar nova pergunta, mudando o assunto, para retornar posteriormente ao ponto problemático. Não se deve questionar mais do que o necessário nem insistir em linhas de questionamento que se constatam improdutivas.

Espera-se do entrevistador/interrogador discrição e atuação dirigente - é essa a conduta profissional. A atitude de compreensão e respeito deve marcar a atividade do entrevistador/interrogador, com a preocupação de não evidenciar reações, como impaciência, discordância ou simpatia entusiasmada. O interlocutor pode ser malcriado ou tentar intimidar, devendo o perscrutador não se irritar nem se deixar intimidar.

Quanto ao tempo da entrevista ou interrogatório, concordo com Gordon Pask (*apud* LAGE, 2001), um dos teóricos modernos da conversação humana. Toda conversa parte de um desacordo ou bifurcação: os conceitos e ideias vão sendo esclarecidos em seu curso e, quando esse processo chega ao fim, isto é, quando há consenso - não quanto ao assunto, mas quanto ao que o interlocutor está dizendo -, é hora de parar.

1.5 Questões Adjacentes ao Interrogatório

1.5.1 A argumentação

Argumento, segundo a obra Vocabulário Jurídico de De Plácido e Silva (2004, p. 132), provém do latim *argumentum*, de *arguere* (convencer, arguir, refutar, afirmar, declarar). É o vocábulo que se usa para designar o raciocínio ou arazoado, seja escrito ou oral, por meio do qual se quer tirar a consequência de uma ou mais proposições, isto é, em virtude do qual se procura provar, mostrar ou evidenciar a veracidade, a procedência ou exatidão da afirmação feita. Trata-se, portanto, do raciocínio que se utiliza para demonstrar ou comprovar uma proposição ou para convencer outra pessoa daquilo que se afirma ou se nega.

Segundo Perelman e Tyteca, em sua obra clássica sobre o assunto, citados pela estudiosa delegada de polícia Águeda Bueno do Nascimento, toda argumentação visa à adesão dos espíritos e, por isso mesmo, pressupõe a existência de um contato intelectual. Eles ainda asseveram:

Quando se trata de argumentar, de influenciar, por meio do discurso, a intensidade de adesão de um auditório a

certas teses, já não é possível menosprezar completamente, considerando-as irrelevantes, as condições psíquicas e sociais sem as quais a argumentação ficaria sem objeto ou efeito.

Tomando por base a explanação acima, a linguagem jurídica e o Inquérito Policial, forjado a partir dessa linguagem, são espaços em que essa argumentação ganha destaque especial, inclusive pelo fato de instrumento, por meio da investigação, trazer traços de acusação, defesa e decisão (2005, p. 17 *apud* NASCIMENTO, 2012).

Enquanto uma atividade discursiva, a argumentação persegue a racionalidade e o ideal da verdade, visando à explicação dos fenômenos e dos problemas que interessam aos homens. Entretanto, como ressalta Charaudeau (1994) *apud* Emediato (2008), trata-se de um ideal, pois, mesmo quando tais fenômenos são passíveis de uma explicação universal, eles são, todavia, percebidos através de filtros da experiência individual e social das pessoas, experiência determinada pelo tempo, no espaço e na cultura, assim como também de filtros relativos às operações tipicamente mentais dos seres humanos que formam esquemas explicativos. Isso faz com que a busca da verdade seja, de fato, uma busca daquilo que seria mais verdadeiro (e não a verdade em si). Trata-se, por conseguinte, da busca do verossímil, ou seja, daquilo que se apresenta como sendo mais aceitável por todos ou pela maioria.

Um outro aspecto a ser considerado na argumentação é que nem sempre o sujeito que argumenta se baseia em princípios éticos rígidos capazes de mantê-lo no seu compromisso com o “mais verdadeiro”. O sujeito que argumenta pode estar mais interessado em fazer prevalecer suas intenções de influência que em discursar a favor da verdade. Isso ocorre porque uma outra finalidade, não menos importante que a busca da verdade, parece interessar aos homens: a busca da influência, que visa ao ideal de persuasão, consistindo em trazer o outro para o seu universo de crenças, fazê-lo partilhar seus valores, seus princípios de explicação, seus ideais e opiniões. Daí existirem duas grandes categorias de argumentação: a demonstrativa e a retórica.

Pela **argumentação demonstrativa**, num interrogatório, por exemplo, o interrogador deve ocupar-se mais com os fatos e verdades já conhecidas sobre um crime ou um delito do que com outros elementos atenuantes e condicionantes de ordem moral ou social. Os fatos e verdades constituem provas documentais e suficientes para se provar a culpabilidade de alguém, pois a lei não abre exceções sobre circunstâncias sociais ou morais. De outro lado, a ciência, para elaborar e validar as suas teses, utiliza verdades preexistentes e teses já aceitas pela comunidade científica como ponto de partida e como fundamentação. A verdade, sendo uma propriedade da proposição (já que é aceita como tal), independe da opinião dos homens e é por isso considerada impessoal e demonstrativa. Ela também é considerada objetiva, ou seja, descarta a subjetividade das opiniões pessoais.

A **argumentação retórica**, por sua vez, filia-se a uma corrente não necessariamente racional, pois visa a trazer o outro para dentro de seu universo de discurso, sem seguir lógicas de raciocínio explícitas, com o objetivo de persuadir o interlocutor através de estratégias de sedução e de persuasão que podem ser construídas através do apelo aos valores e às crenças das pessoas. O objetivo da argumentação retórica não é, como na demonstração, provar a verdade da conclusão a partir da verdade das premissas, mas de transferir, sobre as conclusões, a adesão acordada às premissas.

Contrariamente à argumentação demonstrativa, o conceito de verdade não é tão importante para a retórica. Esta se preocupa mais particularmente com o conceito de adesão. A retórica se define como a arte de persuadir, e ela pode ser considerada como o lugar de encontro entre o homem e o discurso. As opiniões interessam mais à retórica do que a própria verdade. Assim, se a argumentação demonstrativa se apoia em fatos e verdades, a argumentação retórica se apoia melhor em valores, crenças e lugares comuns. Em um interrogatório, por exemplo, buscar-se-ia conseguir a adesão do interrogado apoiando-se nas crenças e nos valores dele. Muitas pessoas

ficam mais vulneráveis a revelar a verdade quando são trabalhados suas crenças e valores, chegando a desprezar os fatos. Exemplo disso são argumentos do tipo: legítima defesa da honra, o criminoso foi vítima da desigualdade social...

O discurso construído durante os interrogatórios policiais pretendem-se, por pertencerem ao discurso jurídico, perfazerem-se como neutros. A neutralidade sempre foi a tônica do discurso jurídico. Todavia, para os estudiosos da linguagem e, especialmente, do discurso, é impossível, na construção de qualquer texto manter a neutralidade.

O sujeito está inserido em um mundo, em uma cultura, possui valores, sentimentos, crenças. Tudo isso gera seu discurso, seu posicionamento. É desnecessário afirmar que o discurso jurídico, por mais que se baseie em leis, não está imune aos valores culturais do sujeito que o emite. A lei prescreve o norte, a base, mas os argumentos para se subsumir o fato a essa lei estarão, necessariamente, imbuídos de valores e crenças do sujeito.

Especialmente durante a construção dos **interrogatórios policiais**, o operador do direito utiliza de estratégias de aproximação ou de distanciamento com seu interlocutor. Muitas vezes, ele quer ser confiável a ponto de se tornar confidente daquele que inquirir. Os aspectos puramente jurídicos e legais tornam-se, dessa feita, bastante insuficientes para o sucesso da entrevista.

A interação face a face é *sui generis* e requer do orador (policial) a utilização de vários argumentos para conseguir uma construção eficaz de um diálogo que se pretende verdadeiro. Disso emerge a importância dos estudos sobre retórica.

Discute-se, sob esse aspecto, o modelo da racionalidade demonstrativa, a que os juristas pensam que estão sempre adstritos e que querem fazer com que seu público acredite que nela está alicerçado seu discurso.

Sob essa perspectiva e em se tratando de discurso jurídico, vale ressaltar a Nova Retórica de Chaim Perelman (2000, *apud* NASCIMENTO, 2012), definida por ele como a lógica dos juízos de valor.

Para Perelman, a retórica não se limita a convencer, o que se pode fazer usando raciocínios lógicos. Tem por objetivo persuadir, afetar a vontade, o que exige a utilização de argumentos de natureza não lógica, que envolvam inclusive sentimentos, pois o mero convencimento pode não ser suficiente para levar à ação que se tem por objetivo, inclusive durante o interrogatório.

Relativamente ao discurso jurídico, a teoria da argumentação de Perelman oferece meios para superar o positivismo, impondo aos operadores do direito a necessidade de justificarem argumentativamente as suas opções que implicam valores.

Se um operador do direito, com poder decisório, baseia sua opção valorativa exclusivamente na autoridade que ele detém e porque assim está positivado, demonstra não respeitar as opiniões e valores diferentes daquelas pessoas que deverão obedecer à sua deliberação. Segundo a teoria de Perelman, para que uma decisão judicial seja legítima e aceita pelas pessoas, faz-se mister que os operadores do direito convençam a população de que as suas escolhas valorativas são as melhores, não bastando demonstrar que estão apenas respaldadas em lei.

Desse modo, toda a argumentação construída pelo operador do direito na produção do Inquérito Policial deve se dar no sentido de convencer os seus interlocutores e a sociedade de que a decisão a ser tomada no final do caderno investigativo estará respaldada na justiça, naquilo que é melhor para todos e não exclusivamente no mandamento legal.

O livro **Argumentar em situações difíceis** traz um método original por meio de três habilidades aplicáveis a qualquer área da vida, como, por exemplo, nos casos de manipulação, desinformação, discussão com alguém que tem ponto de vista completamente oposto ao nosso, situações essas muito prováveis de ocorrerem durante um interrogatório policial. As três habilidades podem ser assim resumidas:

1. Objetivação: consiste em objetivar as próprias emoções, em controlá-las, em representá-las interiormente para obter uma maior perspectiva. Possibilita, em uma situação difícil, que o acontecimento seja visto de uma perspectiva “exterior”. A objetivação não diz respeito apenas à vítima, mas também ao próprio agressor, e pode ajudá-lo a dominar sua violência. No que diz respeito ao interrogatório, a objetivação chama a atenção do interrogador para a necessidade do distanciamento emocional do interrogado, ainda quando provocado por este.

Não se trata simplesmente de “conter as próprias emoções”, mas de transformá-las em instrumento para conhecer melhor a situação difícil em que o indivíduo (interrogado) se encontra: objetivar significa conhecer, e conhecer possibilita agir melhor, como, por exemplo, descrevendo interiormente os elementos chave de uma situação que está sendo vivida (o ato do interrogatório) e não julgando os outros (o interrogado).

2. Escuta ativa: saber escutar ativamente, buscando compreender verdadeiramente, é uma habilidade que se encontra no cerne de todos os métodos para tentar sair de uma situação difícil. Essa habilidade leva em conta o outro e seu ponto de vista, em escutar e manifestar empatia com o interrogado. Isso não significa que adotemos o ponto de vista do outro, mas simplesmente que busquemos estabelecer uma melhor relação com ele. Quando buscamos nos colocar no lugar dele, compreendemos melhor seu ponto de vista e, sobretudo, ficamos em uma melhor posição para nos relacionar, argumentar, e talvez, até mesmo, convencer o outro a renunciar uma violência (em qualquer de seus vieses) que ele traria em si e cujos efeitos poderiam nos atingir.

Não é possível convencer os outros com os motivos que nos convenceriam. Única solução: escutar o outro, encontrar o motivo que o convencerá. É isso que tornará possível encontrar o bom argumento, aquele que toca o outro e faz com que ele aceite o ponto de vista do interlocutor. Tudo isso não só sem violência, mas também fazendo com que a violência seja contida.

Objetivar o medo e propor ao outro uma maneira de exercer seu poder de um outro modo permitirão que este também objetive sua busca de poder. A objetivação mostra ao agressor que ele foi ouvido e compreendido. A ideia é evidentemente transformar o poder do agressor em força ou, em outras palavras, guardar toda força que é o motor desse poder para colocá-la a serviço de uma outra ação que não venha a provocar domínio. A vantagem da argumentação, quando podemos usá-la em uma situação difícil como essa, é que ela não só diminui o impacto da agressão, mas também tem uma pequena possibilidade de transformar interiormente o agressor.

3. Argumentação: A objetivação é um pré-requisito que não pode ser dispensado, a escuta é uma disposição necessária para que um vínculo possa ser criado, mas a afirmação argumentada do próprio ponto de vista constitui a ação decisiva e, no interrogatório, fará com que as soluções encontradas convenham à investigação, na medida do possível. Ela não só permite que o próprio ponto de vista seja afirmado, mas ainda traz a esperança de convencer o outro, como é frequentemente necessário, a renunciar à violência no sentido mais amplo, que é exatamente o que torna o interrogatório difícil.

1.5.2 A manipulação

A manipulação é um fenômeno perturbador, pois age sob o manto da dissimulação. Para ser eficaz, ela deve ser oculta dos olhos daqueles que a sofrem. A manipulação é uma violência que priva as suas vítimas de seu direito à liberdade de escolha e, quando se dão conta do ocorrido, produz nelas um sentimento de frustração que pode ferir sua própria identidade. A vítima da manipulação é levada a fazer uma escolha que de outra forma não teria feito, e por boas razões.

Também aqui os recursos da discrição são poderosos. O interrogador deve se portar de modo mais neutro possível e se perguntar, por exemplo, o que o interrogado está fazendo, observar as palavras que ele usa e os gestos que ele faz. Em

resumo, olhar o interrogatório de fora como se ele não estivesse envolvido e fosse contá-lo à outra pessoa. Por exemplo, por meio da técnica de sincronização, considerada pelo autor do livro mencionado, Philippe Breton, como uma técnica de manipulação. Cria-se uma emoção, no caso, uma sensação de bem-estar, de concordância, de cumplicidade, de fusão, que irá gerar no alvo o seguinte pensamento: “Essa pessoa é igual a mim, e então seu ponto de vista pode se tornar o meu”. A técnica consiste em imitar o comportamento do outro como se estivéssemos na frente de um espelho, independentemente do conteúdo da nossa fala, sem que ele perceba. Depois de um certo tempo, a situação se desanuvia e o outro faz exatamente o que desejamos dele...

O que geralmente falta àquele que é manipulado é a afirmação de seu ponto de vista, pois na maioria das vezes o manipulador joga com a ambivalência daquele que deseja manipular e a desvalorização do ponto de vista inicial que ele tem. Nas três habilidades mencionadas, depois que a discrição nos permitiu um afastamento da emoção provocada pelas manobras do outro, a escuta permite observar com precisão as técnicas que o outro utiliza. A reafirmação, a seguir, do próprio ponto de vista assinala o fracasso da tentativa. Reconhecer a *posteriori* que fomos enganados requer uma introspecção humilde e difícil.

Ao contrário das três habilidades propostas, que visa a convencer o outro, respeitando-o, a manipulação visa a ampliar a emoção, a paralisar a escuta e a fazer emergir um desejo oculto, como meio de desviar o interlocutor de seu ponto de vista inicial.

A manipulação “afetiva” apela para a emoção para melhor nos ludibriar. Já a manipulação “cognitiva”, conhecida como desinformação, consiste em perturbar a escuta e a recepção que temos de uma mensagem correta, truncando o seu raciocínio. Trata-se de uma mentira calculada cujo objetivo é construir uma informação crível, mas totalmente falsa, com o objetivo de fazer com que tomemos uma decisão equivocada. Seus efeitos são violentos e podem ser devastadores.

Isso explica que seja usada – e considerada – como uma “arma de guerra”. Uma desinformação bem-sucedida pode, em situações de conflito armado, levar um dos protagonistas a tomar uma decisão que o colocará em situação de fraqueza e o levará a ter pesadas perdas materiais e humanas.

Um dos meios mais eficazes proposto por Breton para lutar contra a desinformação é, inicialmente, submeter ao questionamento crítico ***todas as informações que validem demais uma hipótese***, quando nos encontramos no contexto de um conflito aberto. Trata-se de objetivar sua posição e dizer a si mesmo que, quaisquer que sejam os fatos, eles devem ser considerados como fatos, ou seja, devem ser acompanhados por provas verificáveis. Mais ainda: quanto mais os fatos nos confortam em nossa opinião, mais eles devem ser verificados. Isso requer que estejamos especialmente atentos à escuta interior e ao efeito que os fatos têm sobre nós.

Uma das técnicas da desinformação consiste exatamente em transformar fatos em provas, o que pressupõe que eles não sejam verificados. Portanto, devemos desconfiar das provas. A prova provoca um sentimento de fusão que é um tipo de violência cognitiva que paralisa o raciocínio habitual.

Atualmente, a Internet é um excelente recurso para a desinformação, devido à dificuldade de verificar os fatos. O exemplo a seguir, extraído do livro de Breton, relembra a desventura de alguns internautas decididos a lutar contra o racismo na rede:

A partir de 1999, mensagens racistas e incitações ao homicídio inundaram a Internet, partindo de sites como SOS-Racille ou Amisraelhai. Alguns internautas se uniram no – “Grupo V8” para encontrar esses sites.

Um dos membros do V8, Stéphane, foi o primeiro a atacar, com sucesso, esses sites. A resposta, sob forma de desinformação, foi imediata, sem dúvidas com o objetivo de depreciá-lo aos olhos dos investigadores policiais do OCLCTIC (Escritório Central de Luta contra a Criminalidade Ligada às Tecnologias de Informação e de Comunicação), que já não viam com bons olhos as atividades

do V8, cujos membros eram vistos como - "amadores".

O processo foi simples, mas eficaz, o computador de Stéphane começou a enviar e-mails, evidentemente assinados por ele, para sites com anúncios de pedofilia, como, por exemplo, - "Homem bonito, gentil e meigo, procura rapazes entre dez e quatorze anos..." O resultado não tardou: os policiais apareceram em sua casa e ele foi considerado suspeito de pedofilia. Vários pilares da rede V8 foram desmantelados desse modo.

2 Análise Psicológica na Comunicação não Verbal

Este capítulo foi baseado eminentemente na obra "Comunicação não verbal na interação humana", 1999, de Mark L. Knapp e Judith A. Hall.

O termo "não verbal" é comumente usado para descrever todos os eventos da comunicação humana que transcendem as palavras escritas ou faladas. Ao mesmo tempo, deve-se notar que esses eventos e comportamentos não verbais podem ser interpretados por signos verbais.

A importância da comunicação não verbal é inegável em termos quantitativos. Birdwhistell, uma autoridade em comportamento não verbal, apresenta alguns dados surpreendentes sobre a quantidade de comunicação não verbal que ocorre em nosso dia-a-dia. Segundo suas estimativas, uma pessoa comum fala apenas um total de 10 a 11 minutos diariamente, sendo que a sentença falada padrão leva apenas 2,5 segundos. Além disso, em conversa normal entre duas pessoas, os componentes verbais provavelmente carregam menos de 35% do significado social da situação; mais de 65% é transmitido por canais não verbais.

Knapp e Hall (1999, pp. 40, 41 e 133) trazem ainda exemplos de situações criminológicas relativas à comunicação não verbal:

O desejo de identificar "tipos" criminosos tem sido objeto de estudo há séculos. Já que parece improvável que alguém se confesse um criminoso ou um criminoso em potencial, indicadores não-verbais tornam-se particularmente importantes. Houve época em que se acreditava ser possível identificar um criminoso por seus traços faciais ou calombos na cabeça. Nos últimos anos, os

cientistas vêm se utilizando do conhecimento do comportamento não verbal para examinar tanto atos criminosos quanto a arena de julgamento da culpa ou da inocência, a sala do tribunal.

Um estudo analisou a aparência e os movimentos de pessoas que passavam por uma das áreas de maior número de assaltos na cidade de Nova York (Grason e Stein, 1981). Em seguida, pedia-se a assaltantes que vissem os filmes das vítimas potenciais e indicassem a probabilidade de um assalto. Além de descobrir que pessoas de idade são alvos preferidos, os pesquisadores descobriram que as vítimas potenciais andavam de modo diferente, ora com passadas largas, ora curtas, nunca médias. As partes do corpo não pareciam se mover em sincronia, ou seja, pareciam menos graciosos e fluidos nos movimentos. Outros estudos tentaram identificar as características não-verbais que os estupradores usavam para selecionar suas vítimas. Alguns estupradores buscavam mulheres que demonstram passividade, falta de confiança e vulnerabilidade; outros preferem o oposto, desejando "colocar uma mulher orgulhosa no seu devido lugar". A conclusão parece recomendar uma conduta pública não-verbal que seja confiável sem ser agressiva (Myers, Templer e Brown, 1984).

[...]

Quando uma pessoa acusada é submetida a julgamento, podem-se perceber diversas fontes de sinais não-verbais (Peskin, 1980; Stefano, 1977; Pryor e Buchanan, 1984). Juízes têm sido alertados para minimizar possíveis sinais de parcialidade na voz e na postura. A pesquisa sugere que atitudes e sinais não-verbais dos juízes podem influenciar o resultado de um julgamento (Blanck, Rosenthal e Cordell, 1985).

[...]

O estudo do comportamento não-verbal também pode mostrar-se importante no processo de seleção do júri. Um advogado pede a um possível jurado que olhe para seu cliente e então pergunta: "Diga-me se você poderia vê-lo como inocente". Ao mesmo tempo, perscruta a fisionomia do possível jurado para identificar reações favoráveis ou desfavoráveis. Outros advogados restringem-se a observar tremores das mãos durante o processo de seleção do júri antes do julgamento.

[...]

Os advogados há muito perceberam que a maneira de se vestir de seu cliente pode ter um impacto sobre os julgamentos feitos pelo juiz e/ou júri. Alguns réus foram até encorajados a usar uma aliança de noivado falsa para afastar algum preconceito contra pessoas solteiras.

A aparência e a roupa também são parte dos estímulos não verbais totais que influem nas reações interpessoais, e sob algumas condições são os principais determinantes dessas reações. A atratividade física pode ter relação com o fato de uma pessoa ser capaz de persuadir ou manipular outras, pode determinar o julgamento de um réu como culpado ou inocente, pode até ter efeito sobre a capacidade de um prisioneiro para reforçar o comportamento antissocial, responsável por sua prisão, dentre outras influências que fogem ao tema deste artigo. Knapp e Hall (1999, p. 110) apresentam exemplos das situações acima mencionadas:

São os juízes e jurados influenciados pela aparência de uma pessoa? [...] A evidência de que réus atraentes recebem sentenças mais leves é superior à que liga atratividade a culpa ou inocência. Embora grande parte da pesquisa esteja baseada nos resultados de júris e casos simulados, Stewart (1980) avaliou a atratividade de 67 réus verdadeiros. Os réus menos atraentes foram acusados de crimes mais sérios e receberam condenações mais longas, mas a atratividade não afetou significativamente julgamentos de condenação ou de absolvição.

Obviamente, a atratividade de um réu raramente é avaliada isoladamente no tribunal, e outros fatores interagem com ela; por exemplo, o grau de arrependimento expresso pelo réu, o grau de compromisso dos jurados com a imparcialidade, o empenho com que os jurados “discutem” o caso, a semelhança percebida entre jurados e réu, verbalizações do réu, e a natureza do crime que está sendo examinado. Em alguns crimes, o uso da atratividade pelo réu pode agravar sua situação, como quando usada para cometer uma fraude. No crime de estupro, a relativa atratividade da vítima e/ou a do réu podem influenciar o júri. Vítimas de estupro atraentes podem aparecer mais sujeitas a

sofrer o ataque (Seligman, Brickman e Koulack, 1977; Jaccobson, 1981).

Em alguns casos de pessoas condenadas à prisão, parece que seu comportamento anti-social (*sic*) seria abrandado por mudanças radicais na aparência. Foi relatado, por exemplo, que uma mulher de dezenove anos com um rosto “tão deformado que as criancinhas fugiram dela chorando” atirou um tijolo na janela de um banco e ficou esperando que a polícia viesse prendê-la. “Eu estava até me arriscando a morrer para conseguir um rosto melhor”, disse ela. O juiz ordenou que fosse feita uma extensa cirurgia plástica (“Atiradora do tijolo deformada”, 1975). O mesmo raciocínio deu início a um maciço programa de cirurgia plástica para reparar narizes, remover tatuagens, esticar peles flácidas, disfarçar cicatrizes feias, eliminar orelhas de abano, e remover outras deformidades de condenados no reformatório do Estado de Kentucky (Watson, 1975, p. A-8). As autoridades daquela instituição raciocinaram que a exposição constante ao ridículo social e a discriminação na contratação para trabalho podem levar a um sentimento de rejeição e frustração que se manifesta como comportamento anti-social (*sic*). Programas semelhantes efetuados por médicos nas universidades de Virgínia e Johns Hopkins não mostraram alterações significativas no comportamento de condenados após mudanças em sua aparência. Obviamente, a aparência é apenas um fator a contribuir para o comportamento anti-social (*sic*). Para alguns, todavia, ele pode ser o mais importante.

Grande parte de nosso comportamento não verbal caracteriza-se pela mudança de atitude e pelo movimento corporal durante uma conversa, mas alguns dos sinais não verbais emitidos pelas particularidades individuais que trazemos para cada interação permanecem relativamente imutáveis, como: cor da pele, corte de cabelo, traços faciais, altura, peso, estilo de vestuário, entre outros. Eles influenciam a percepção que outras pessoas têm de nós e a maneira pela qual se comunicam conosco.

Os anéis nos dedos de um homem, as mangas de seu paletó, suas botas, as joelheiras em sua calça, as calosidades de seu indicador e polegar, sua expressão facial, os punhos de sua camisa _ cada uma dessas coisas revela

plenamente a profissão de um homem. É quase inconcebível que tudo isso reunido não pudesse esclarecer, em cada caso, o competente investigador. (*Sherlock Holmes*)

Como as palavras, os signos não verbais têm múltiplos usos e significados; como as palavras, muitos signos não verbais têm significados denotativos e conotativos. Somente pelo exame do contexto da interação somos capazes de avaliar com alto grau de confiança o modo como comportamentos específicos funcionam, podendo eles exercerem uma única função ou serem multifuncionais. Por exemplo: olhar para o chão pode refletir tristeza em uma situação e submissão ou falta de envolvimento em outra; o modo como tornamos claro ao outro que queremos continuar a falar pode expressar também nossa necessidade de dominação do outro e até mesmo nosso estado emocional.

O objetivo da explanação acima é conscientizar sobre os inúmeros estímulos não verbais que são produzidos e com os quais nos defrontamos nos diálogos cotidianos. Há de se ponderar, no entanto, que a comunicação não verbal não pode ser analisada isoladamente do processo total de comunicação. Comunicação verbal e não verbal são inseparáveis e, portanto, devem ser tratadas como uma unidade.

2.1 Os Efeitos da Face na Comunicação Humana

Não existem gestos universais. Pelo que sabemos, não há uma expressão facial, atitude ou posição corporal que transmita o mesmo significado em todas as sociedades. *R.L. Birdwhistell.*

Nossas faces são também usadas para facilitar e inibir as reações na interação diária. Partes da face são usadas para:

- Abrir e fechar canais de comunicação;
- Complementar ou qualificar respostas verbais e/ou não verbais;
- Substituir o discurso.

Os comportamentos podem, é claro, servir a várias funções simultaneamente. Por exemplo, um bocejo pode substituir a mensagem falada “Estou entediado” e servir para fechar os canais de comunicação ao mesmo tempo.

Outro aspecto importante de nossas expressões faciais é que nem sempre retratamos estados emocionais “puros” ou únicos, nos quais, por exemplo, todas as partes de nossa face mostram apenas raiva. Em vez disso, a face transmite múltiplas emoções. Essas são chamadas de *misturas de emoções*, que podem aparecer na face de muitas maneiras:

- Uma emoção é mostrada em determinada área facial, enquanto outra é transmitida numa área diferente; por exemplo, as sobrancelhas se erguem, indicando surpresa, e os lábios se apertam, indicando raiva.
- Duas emoções diferentes aparecem em certa parte da face; por exemplo, uma sobrancelha se ergue demonstrando surpresa, e a outra permanece baixa, revelando raiva.
- Uma demonstração facial é produzida por ação muscular associada a duas emoções, não contendo, porém, nenhum elemento específico.

Existem pessoas cuja face é inexpressiva mesmo diante de uma forte emoção provocada por alguma situação à sua volta, bem como existem pessoas cuja face é extremamente expressiva, mesmo sem grandes alterações no ambiente. O que talvez não saibamos é que essas diferenças, além de sensíveis e duradouras, estão associadas a alterações no funcionamento físico. Os “internalizadores” (as pessoas inexpressivas) têm pouca expressão manifesta na face, mas experimentam alta reatividade fisiológica (como alteração dos batimentos cardíacos e reação eletrodérmica); os “externalizadores” (as pessoas expressivas) mostram o padrão oposto. (BUCK, SAVIN, MILLER e CAUL, 1972; LANZETTA e KLECK, 1970; NOTARIUS e LEVENSON, 1979 apud KNAPP e HALL, 1999, p. 281). Muitas teorizações acerca desse relacionamento apontaram para fatores

ligados à aprendizagem; por exemplo, a noção de que a sociedade encoraja as pessoas a suprimir suas reações emocionais, e de que os indivíduos que assim procedem devem “experimentar suas emoções” ou excitações de algum outro modo, talvez pela ativação do sistema nervoso. Nesse caso, pode-se dizer que ocorre uma “descarga”: a emoção é solta quer externa, quer internamente.

2.2 Entendendo as Emoções a partir da Metodologia Facs

Segundo os policiais civis Wagner de Oliveira e Lilian das Graças Silva, contuendistas do curso “Análise Facial das Emoções Aplicada à Investigação Policial” promovido pela Acadepol/MG no corrente ano, atualmente, a metodologia que permite com maior rigor científico a codificação da expressão das emoções na face é a metodologia *FACS (Facial Action Coding System)*, desenvolvida em sua primeira edição em 1978 por Paul Ekman e Wallace Friesen e que mais tarde teve

uma segunda edição em 2002. Recentemente, de 2016 a 2021, foi atualizada pelo Ph.D Freitas Magalhães, fundador e diretor do laboratório de Expressão Facial da Universidade Fernando Pessoa, em Portugal, reconhecido mundialmente como especialista em expressão facial das emoções.

O *FACS* é um mapa da face humana codificado em 44 unidades de ação (AUS) que são movimentos musculares representantes das sete emoções humanas básicas e suas variedades. As emoções básicas são também consideradas “universais”, pois estão presentes em todas as culturas: mesmo que um ser humano tenha sido criado completamente isolado, ele experimentará essas emoções da mesma forma que os outros. São elas: alegria, desprezo, nojo, tristeza, medo, surpresa e raiva, sendo que há dissenso sobre a surpresa e o desprezo. Abaixo, pode-se observar a tabela com a prototipagem das sete emoções básicas:

Emoções	AUS	Descritivo
Alegria	6+7+12+25+47	“Pés de galinha”, bochechas salientes, olhos em “órbita”, midríase.
Tristeza	1+3+4+15+48	Pálpebras descaídas, perda de foco nos olhos, cantos da boca ligeiramente para baixo, miose.
Raiva	3+4+5+7+10+26+47	Sobrancelhas franzidas, contração da glabella, olhos brilhantes, lábios fechados, contração do temporal e midríase.
Medo	1+2+4+5+20+21+25+47	Sobrancelhas levantadas, pestanas superiores levantadas, pestanas inferiores tensas, lábios ligeiramente esticados em direção as orelhas, midríase.
Nojo	3+7+10+21+25+48	Nariz franzido, lábio superior levantado, miose.
Surpresa	1+2+5+8+25 ou 26	Sobrancelhas levantadas, olhos abertos, boca aberta, contração temporal.
Desprezo	9+10+41+61 ou 62	Lábios esticados e levantados apenas num dos cantos da boca

*Fonte: Adaptado do Manual F-M FACS 3.0 - Ph.D Freitas Magalhães, 2018.

Já as emoções “secundárias” ou “sociais” variam conforme a cultura de origem e os significados pessoais. Por variarem, não permitem sua identificação e diferenciação facial.

O principal objetivo ao se utilizar a metodologia FACS é que o policial identifique durante o interrogatório/entrevista quais das sete emoções básicas a pessoa estaria demonstrando

na face em um determinado momento e perceber eventuais incongruências emocionais entre o discurso falado e o que se apresenta na face. A partir de então, verificam-se os pontos que devem ser destrinchados na narrativa apresentada e percebem-se quais argumentos apresentam maior probabilidade de serem verdadeiros ou falsos.

Não há técnica perfeita que substitua a capacidade do profissional no interrogatório/entrevista, e “certezas absolutas” não encontram um bom amparo na ciência. No entanto, acredita-se que a utilização dessa metodologia pode contribuir de forma significativa em vários aspectos do interrogatório/entrevista, trazendo para a investigação policial uma técnica com um rigor científico mais elaborado que contribui para uma maior credibilidade na elucidação dos fatos.

2.2.1 Linhas de base e regras de exibição

A **linha de base** é a maneira como a face do indivíduo se comporta em seu estado habitual. À vista disso faz-se necessário observar se o sujeito possui tiques, assimetrias, paralisias ou outras características particulares que possam alterar a percepção da emoção na face. Conhecer o padrão de movimentos habituais em situações corriqueiras nos permite distinguir melhor o que está diferente no indivíduo e o que é “normal” em seu funcionamento, sob pena de interpretarmos erroneamente determinados comportamentos.

Outro conceito relevante é o de **regras de exibição**: a exibição das expressões faciais sofre interferência na intensidade, contexto e duração em que aparecem, ainda que as emoções básicas sejam natas a qualquer ser humano. Fatores como idade, gênero e contexto influenciam onde, em que intensidade e quais gatilhos desencadeiam as emoções. Isto posto, a consideração desses dois conceitos é indispensável para uma observação mais acurada da expressão emocional na face quando do interrogatório/entrevista policial.

2.2.2 Diligência na interpretação da análise de credibilidade

A análise do comportamento não verbal (credibilidade) é mais útil para gerar perguntas eficientes do que respostas. O papel do profissional de segurança pública não é trazer respostas, porque muitas vezes isso não é possível com as informações que se têm. O método mais eficaz para se descobrir algo é induzir a pessoa a falar: quanto mais informações se obtiver, maiores são as evidências que nos aproximam da verdade. E as evidências são encontradas no campo das emoções por meio da análise de credibilidade.

A análise das AUS (unidades de ação) contrastadas com a fala do interrogado num determinado momento, gera, para o analista uma ligação de “relação” e não ligação de “causação”. Por isso não podemos nunca afirmar que o interrogado/entrevistado está mentindo, mas sim que seu comportamento não é esperado. Pode ser que quando nervosa, a pessoa realmente aja daquela forma, ou pode ser também que a pessoa tenha uma condição psicológica emocional psicopatológica, dentre outras hipóteses. Com essa cautela, podem-se ter linhas de investigação mais eficientes.

O comportamento emocional não esperado chama a atenção para uma investigação mais detalhada sobre aquele ponto, mas não é que necessariamente esteja ocorrendo uma mentira. Enfim, a percepção de uma incoerência joga luz para que se possa encontrar mais elementos que estão por trás do discurso, mas não significa que seja realmente uma mentira.

Com essa informação, pode-se conduzir uma investigação de forma mais coercitiva, fazer um interrogatório melhor, de modo a conduzir uma confissão ou chegar a evidências materiais que nem se esperava encontrar.

2.3 Distinção entre Emoção e Sentimento

Antônio Damásio, neurocientista português, pesquisador e referência mundial na neurobiologia

das emoções, apresenta a seguinte distinção entre emoções e sentimentos quando de sua entrevista transcrita e publicada no site Fronteiras do Pensamento em 2015:

António Damásio: A emoção é um programa de ações, portanto, é uma coisa que se desenrola com ações sucessivas. É uma espécie de concerto de ações. Não tem nada a ver com o que se passa na mente.

É despoletada pela mente, mas acontece com ações que acontecem dentro do corpo, nos músculos, coração, pulmões, nas reações endócrinas. Sentimentos são, por definição, a experiência mental que nós temos do que se passa no corpo. É o mundo que se segue (à emoção). Mesmo que se dê muito rapidamente, em matéria de segundos, primeiro são ações e pode-se ver sem nenhum microscópio. Você pode me ver tendo uma emoção, não vê tudo, mas vê uma parte. Pode ver o que se passa na minha cara, a pele pode mudar, os movimentos que eu faço etc... enquanto o sentimento você não pode ver.

O sentimento eu tenho e você não sabe se eu tenho ou não tenho. E se você tiver um sentimento de profunda tristeza, mas se me quiser enganar, e quiser comportar-se como se estivesse alegre, vai me enganar mesmo, porque eu não posso saber o que está dentro da sua cabeça, posso adivinhar, mas é diferente.

Isso é uma diferença fundamental. É a diferença entre aquilo que é mental e aquilo que é comportamental. É uma reação inata, o sistema de reações é inato e desencadeado por um determinado processo, geralmente um processo intelectual, uma coisa que se percebe, se ouve, que se vê, etc e depois acontece dentro do corpo dessa forma complexa. Essa é a grande diferença. E como é evidente, é mais fácil perceber o que se passa objetivamente do que perceber uma coisa que se passa dentro da mente de outrem. Portanto, este é um aspeto de grande êxito para a neurociência, mas que ainda está em curso. Se você me entrevistar daqui 10 anos, vai ver incríveis desenvolvimentos, que vão acontecer neste espaço de tempo.

[...]

Logo, as emoções são automáticas imediatas e impossíveis de serem controladas e isso permite que um observador treinado possa perceber

características na face que distingue uma emoção de outra, mesmo que o indivíduo tente falsear o que está expressando.

2.4 Tornando-se um Observador da Comunicação não Verbal

O estudo da comunicação não-verbal como uma habilidade interpessoal representa um recurso significativo na investigação do comportamento social humano. (H.S Friedman)

Observadores eficazes provavelmente tiveram uma variedade de experiências educacionais e pessoais. Essa base experimental os auxilia no processamento de complexos e transitórios estímulos em curso e na colocação de observações isoladas em sua perspectiva adequada. Em outros termos, o observador deve ter as habilidades necessárias para um trabalho lento, cuidadoso, detalhado e a capacidade de vislumbrar as linhas unificadoras de amplos conceitos que unam as muitas observações isoladas. Ambos os requisitos sugerem uma necessidade de paciência e perseverança. E, finalmente, se as pessoas quiserem ser observadoras eficazes, também devem mostrar alguma habilidade na auto-percepção – ver e aceitar tanto as qualidades positivas como as negativas em si mesmas. Nem todos concordarão com o último ponto. É verdade que não sabemos se os que são melhores na compreensão de si mesmos são também os melhores na compreensão dos outros, ou aqueles que são hábeis em observar e interpretar o comportamento de amigos são igualmente aptos em processos semelhantes com estranhos.

Outro modo de considerar observadores bem-sucedidos é olhar para a informação que eles buscam e obtêm. A luta que segue pode ser útil para observadores de qualquer transação humana. Obviamente, por vezes, algumas das informações contribuirão para observar tendências, mas a lista pode ser necessária num ponto determinado para interpretar integralmente as observações: 1) descobrir sobre os participantes – idade, sexo, posição ou status, relação um com outro, história

anterior e características semelhantes; 2) descobrir sobre o local da interação – tipo de ambiente, relacionamento dos participantes com o ambiente, comportamento esperado neste ambiente e assim por diante; 3) descobrir sobre os propósitos da interação – objetivos ocultos, compatibilidade dos objetivos e assim por diante; 4) descobrir sobre o comportamento social – quem faz o que ou com quem, forma do comportamento, sua necessidade, para quem ele é dirigido, o que dá início a ele, objetivo aparente do comportamento, efeito sobre os outros interagentes e assim por diante; 5) descobrir qual a frequência e a duração desse comportamento – quando ele ocorre, quando dura, se é recorrente, frequência da recorrência, o quanto tal comportamento se revela típico etc.

2.4.1 Comunicando nossa identidade

Knapp e Hall (1999, pp. 383 e 384) lecionam que a aparência e o comportamento revelam informações significativas sobre a identidade das pessoas – quem elas são ou, em muitos casos, quem elas gostariam de ser. A identidade inclui os atributos sociais, a personalidade de uma pessoa, as atitudes e os papéis que ela considera autodefinidores. Desse modo, ser um oficial de polícia é um papel que tende a estar profundamente ligado à autodefinição. E ser um suspeito preso já representa um papel mais efêmero, mas pode estar ligado ao autoconceito no caso de um criminoso de carreira. Algumas vezes, torna-se difícil dizer se o comportamento reflete emoções e papéis transitórios ou faz parte da descrição da identidade. Uma postura encurvada ou desafiadora de um suspeito pode ser ambas as coisas.

As pessoas têm grande necessidade de expressar sua identidade: aspectos de identidade como idade, ocupação, cultura e personalidade são expressos pela roupa e por comportamento não verbal. A comunicação de identidade é, em parte, autovalidante. Mostramos para nós mesmos o sentido de quem somos. Também damos a conhecer nossa identidade a outras pessoas – tanto para nosso grupo (para obter solidariedade

e assinalar inclusão) como para os que não pertencem ao grupo (para enfatizar que eles não são um de nós).

Michael Argyle (1988 *apud* KNAPP e HALL, 1999, p. 384) sugeriu que as pessoas querem saber sobre os atributos sociais dos outros igualmente, talvez para ajudar a manter a crença de que o mundo é um lugar previsível. Sinais quanto à identidade dos outros também nos auxiliam a decidir como agir em relação a eles. Às vezes é difícil ter provas diretas e concretas da identidade dos outros, por isso as pessoas costumam confiar em sinais e gestos. Em relação à classe social, por exemplo, o modo de alguém se vestir nos revela muita coisa, assim como outros bens como carros, canetas, pastas, maquiagem e joias. Algumas vezes, as pessoas orquestram seus pertences materiais para apresentar uma “versão melhorada de si” e alcançar aceitação ou aprovação.

2.4.2 A falibilidade da percepção humana

Sobre essa temática, os fatores a seguir expostos são alguns dos que podem contribuir para estabelecer diferenças na percepção, aspectos que os observadores bem-sucedidos devem levar em consideração.

Primeiramente, precisamos reconhecer que nossas percepções são estruturadas por nosso próprio condicionamento cultural, educação e experiências pessoais. Os adultos ensinam às crianças o que julgam ser dimensões críticas dos outros mediante o assunto sobre o qual escolhem falar e fazer observações. Assim, formamos associações que inevitavelmente entraram em nossas observações. Desta forma as expectativas e os estereótipos podem algumas vezes ser úteis, mas, em alguns casos, impedem observações acuradas.

Devemos ter consciência também de que algumas vezes projetaremos nossas próprias qualidades no objeto de nossa própria atenção – afinal, se elas são parte de nós, devem ser verdadeiras sobre os outros. Algumas vezes essa

projeção tem origem menos no desejo de nos adularmos do que numa visão distorcida do mundo, como o exemplo dos valentões ou de outras pessoas agressivas que veem os outros como hostis e ameaçadores. Revertemos os processos algumas vezes quando queremos nos ver como únicos, por exemplo: “Eu sou uma pessoa racional, mas muitas pessoas não são”. Essa interação entre nossas próprias necessidades, desejos ou até estados emocionais temporários e o que vemos nos outros às vezes nos faz ver apenas o que queremos ou a não perceber o que pode ser óbvio por outras pessoas. Esse processo é conhecido como percepção seletiva.

Para mostrar as revoluções mentais que podemos realizar na perseguição da percepção seletiva, vamos presumir que observamos uma mãe batendo em seu filho – mãe que foi anteriormente percebida como incapaz de tal ato. Podemos ignorar o estímulo: “Ela é uma mãe maravilhosa, de modo que não pode ter batido em seu filho”. Podemos reduzir a importância da informação contraditória: “Crianças podem ser exasperantes, e é compreensível que os pais têm de ‘ser duros’, por vezes _ além disso, não foi um tapa muito forte”. Podemos mudar o significado da inconsistência: “Não podia ser um tapa, porque a criança teria recuado e chorado mais forte _ deve ter sido um ‘tapa de amor’”. Podemos reinterpretar traços observados anteriormente para ajustar a informação contraditória: “Penso que ela é uma pessoa enérgica, responsável e generosa, mas pode ser geniosa e excessivamente punitiva”. Assim, não é incomum que as pessoas distorçam observações que contradizem o que acreditam ser verdade para que “façam sentido” para elas. Quando os adultos observam animais ou bebês é difícil resistir a análises profundamente enraizadas na atividade humana adulta. Devido a essas tendências relativas à percepção, é importante que os observadores confrontem suas percepções com os relatos independentes de outros _ ou verifiquem a consistência de suas próprias observações em vários pontos diferentes durante um extenso período de tempo.

Devemos também reconhecer que nossas percepções serão influenciadas pelo que escolhemos observar. Provavelmente não usamos os mesmos critérios para nossos amigos, pais e estranhos. A familiaridade pode tanto ajudar a observação como criar “ruído” observacional, mas de qualquer maneira afeta nossas percepções. Além disso, alguns fenômenos nos deixam travados na observação de um determinado tipo de comportamento – nós o focalizamos bem de perto, mas deixamos passar comportamentos simultâneos que ocorrem em outra parte qualquer. Pode ocorrer que o comportamento que enfatizamos seja mais importante, mais ativo ou simplesmente mais interessante. Ou que monitoremos um comportamento divergente mais de perto do que o comportamento normativo ou esperado.

Ao observar uma conversa, é possível não estarmos atentos a tudo enquanto ela acontece. Em alguns momentos, olharemos, veremos e interpretaremos um determinado conjunto de sinais, e a ele reagiremos; outras vezes os mesmos sinais passarão despercebidos ou não serão considerados. Em algumas ocasiões, os observadores se transformarão em vítimas da tendência natural de seguir as alternâncias no uso da palavra, visando ao orador e deixando passar outros eventos não verbais associados ao não falante. E, é claro, alguns fenômenos são tão complexos, tão pequenos ou tão frequentes que a fadiga do observador se torna uma grande preocupação.

Mesmo que duas pessoas observem o mesmo evento e lhe atribuam significados semelhantes, elas podem expressar suas observações diferentemente. Outros podem suspeitar, então que os dois observadores veem duas coisas diferentes. É a distinção entre descrever uma expressão facial, como felicidade, alegria, encanto, prazer ou diversão, ou pode ser a diferença entre dizer “Ela bateu nele” *versus* “Ela o empurrou” ou então descrever uma garota como “agressiva”, mas um menino como “exibicionista” mesmo quando eles apresentam comportamentos semelhantes. Assim, a linguagem que usamos

para expressar nossas percepções pode ser uma variável importante no julgamento da acuidade dessas percepções.

Knapp e Hall (1999, p. 471) chamam a atenção ainda para o fato de que em certos casos, observaremos alguma característica do comportamento de outra pessoa que influenciará nossas percepções daquilo que se segue. E por vezes o último ato de alguém nos levará a reanalisar e a reinterpretar todo comportamento anterior a ele. Devemos ainda nos preocupar com as descrições factuais, não avaliadas, do comportamento e com as interpretações que damos a essas descrições: um observador bem-sucedido se atenta para não confundir a descrição pura com inferências ou interpretações sobre o comportamento.

Outra valiosa lição a ser extraída refere-se ao problema das explicações simplistas para atos comportamentais complexos. Quando alguém parece evitar contato visual, é muito tentador anotar que isso sugere que o indivíduo está escondendo algo. Devemos estar constantemente prevenidos contra essas simples demonstrações de causa e efeito do comportamento observado. Apenas após considerar o contexto total do evento podemos começar a fazer deduções sobre a razão pela qual tal comportamento ocorreu. Mesmo assim, só relatamos com graus variados de probabilidade, nunca com certeza absoluta.

Quando observadores desejam fazer interpretações dos comportamentos observados, é preciso usar de considerável cautela. Algumas vezes, enfrentamos a questão de saber se um comportamento é atribuível à personalidade de uma pessoa ou a algo na situação imediata. Podemos procurar uma causa situacional para algum comportamento "indesejável", mas, se não encontrarmos uma explanação plausível, poderemos atribuir o comportamento à personalidade do indivíduo até com mais confiança. Devemos, contudo, reconhecer que podemos ter deixado passar a causa situacional, sendo incapazes de ver a situação como o participante a vê. Se errarmos em alguma direção, estaremos mais sujeitos a atribuir ações

e disposições duradouras dos outros e minimizar nossas demandas situacionais.

Assim, Kapp e Hall (199, p. 472) concluem que um bom observador deve ter em mente que a descrição factual de um comportamento é apenas um dos aspectos a serem considerados em sua análise.

Conclusão

A literatura sobre o tema dessa monografia nos fornece um embasamento teórico e técnico face à problemática da extração da verdade no interrogatório policial por meio da análise da coerência entre a comunicação verbal e não verbal do investigado, sendo válidas as técnicas de interrogatório, recheadas de dicas psicológicas com o objetivo de se atingir tal fim, respeitando sempre os princípios éticos constitucionais.

Interrogar é examinar formal e oficialmente, através do uso da pergunta e da persuasão, com a finalidade de induzir alguém a revelar uma informação oculta que, se bem trabalhada, levará à confissão.

A dimensão não verbal da comunicação envolve todas as manifestações não expressas por palavras, cuja significação está vinculada ao contexto em que ocorrem: a avaliação do que foi dito e como foi dito traz elementos importantes para a investigação (interrogatórios) ou para a fase processual (depoimentos em audiência).

A análise da comunicação não verbal do investigado somada à aplicação da metodologia FACS (*Facial Action Coding System*), entremeadas que são de dicas psicológicas, poderá levar ao ápice do ato com a obtenção da confissão que, se tomada de forma legítima, servirá como arcabouço de futuras condenações quando corroboradas com as demais provas colhidas nos autos de inquérito policial.

A partir do estímulo gerado pela contextualização dos conhecimentos no ramo da psicologia forense, mais especificamente da comunicação não verbal humana, objetivou-se trazer uma reflexão para uma análise mais acurada do comportamento do investigado,

especialmente durante o interrogatório policial, habilitando o operador do direito a utilizar as técnicas de interrogatório policial (que podem ser objeto de outro artigo científico) não de forma mecânica/automática, mas sim atentando-se para os aspectos psicológicos que as acompanham com o escopo de extrair a verdade que subjaz à versão do investigado e, em última instância, a confissão, respeitando sempre os princípios éticos constitucionais. ■

Referências

- BRETON, Philippe. **Argumentar em situações difíceis**. Tradutora: Sônia Augusto. Barueri, SP: Manole, 2005.
- COUTO, Marcelo Augusto. **Entrevista e Interrogatório na Investigação Policial (Técnica Reid)**. Belo Horizonte: 2012.
- FERREIRA, Daniel Barcelos; FERREIRA, Elenice Cristine Batista e OLIVEIRA, Luciano Vidal Ferreira de. **Investigação Criminal**. Belo Horizonte, 2016 (Apostila do Curso de Formação de Investigadores de Polícia Civil 2016 _ Academia de Polícia de Minas Gerais).
- GOMES, Amintas Vidal. **Manual do Delegado _ Teoria e Prática**. 7. ed. rev. atual. e ampl./ Rodolfo Queiroz Laterza. Rio de Janeiro: Forense, 2012.
- KNAPP, Mark L. e HALL, Judith A. **Comunicação não-verbal na interação humana**. Tradução de Mary Amazonas Leite de Barros. São Paulo: JSN Editora, 1999.
- LIMA, Renata de Oliveira e BRAILE, Bianca Landau. **Aspectos práticos e formais do interrogatório**. Belo Horizonte: 2012.
- NASCIMENTO, Águeda Bueno do. **Organização Argumentativa da Entrevista Policial**. Belo Horizonte: 2012.
- OLIVEIRA, Wagner de e SILVA, Lilian das Graças. **Análise facial das emoções aplicada à investigação policial**. Belo Horizonte: 2022
- SILVA, De Plácido e. **Vocabulário Jurídico**. Atualizadores: Nagib Slaibi Filho e Gláucia Carvalho. Rio de Janeiro: 2004.
- TÁVORA, Nestor e ALENCAR, Rosmar Rodrigues. **Curso de Direito Processual Penal**. 3 ed. rev. atual. e ampl. Bahia: Juspodivm, 2009.
- DAMÁSIO, António. Emoção ou sentimento? Mental ou comportamental? António Damásio explica a organização afetiva humana. **Fronteiras do pensamento**. Disponível em: <https://www.fronteiras.com/leia/exibir/emocao-ou-sentimento-mental-ou-comportamental-antonio-damasio-explica-a-organizacao-afetiva-humana/> . Acesso em: 31 mai 2022.
- PIRES, Sergio Fernandes Senna. Análise do comportamento não verbal. **Instituto Brasileiro de Linguagem Corporal**. Disponível em: <https://ibralc.com.br/analise-comportamento-nao-verbal/> . Acesso em: 28 mai. 2022.
- PIRES, Sergio Fernandes Senna. O que é Comunicação Não Verbal? **Instituto Brasileiro de Linguagem Corporal**. Disponível em: <http://ibralc.com.br/comunicacao-nao-verbal/> . Acesso em: 22 nov. 2015.
- PIRES, Sergio Fernandes Senna. A mentira e três coisas que você precisa saber. **Instituto Brasileiro de Linguagem Emocional**. Disponível em: <https://ibralc.com.br/mentira-e-tres-coisas-que-voce-precisa-saber/> . Acesso em: 29 mai 2022.