

ASPECTOS PSICOLÓGICOS DA COLABORAÇÃO PREMIADA: CONTRIBUIÇÕES DE ESTUDOS NORTE-AMERICANOS

PSYCHOLOGICAL ASPECTS OF PLEA BARGAIN: CONTRIBUTIONS OF AMERICAN STUDIES

GRAZIELLA AMBROSIO

Doutora em Psicologia pela USP. Mestre em Direito pela PUC-SP. Advogada e Psicóloga.

Lattes: [lattes.cnpq.br/2200144516016598].

ORCID: [orcid.org/0000-0001-6711-6284].

DOI: [doi.org/10.54415/rbccrim.v187i187.60].

ambrosioadv@gmail.com

Recebido em: 13.08.2021

Aprovado em: 03.11.2021

Última versão da autora: 07.11.2021

ÁREAS DO DIREITO: Penal; Internacional

RESUMO: O presente artigo, realizado por meio de uma revisão bibliográfica de estudos norte-americanos sobre *plea bargain*, teve por objetivo explorar os aspectos psicológicos envolvidos no acordo de colaboração premiada. A validade desse acordo depende da decisão voluntária do colaborador. No entanto, pesquisas americanas mostram que não são raros os casos em que pessoas inocentes aceitam acordos com a Promotoria e se declaram culpados por crimes que não cometeram. Em relação aos motivos que levam essas pessoas a aceitarem os acordos, está o fato de se concentrarem nos ganhos de curto prazo que um acordo proporciona, como sair da prisão ou ter uma pena mais branda. Além disso, a pressão do Promotor aparece, nessas pesquisas, como um dos fatores mais citados pelos indivíduos sobre suas razões para aceitar um acordo judicial. A pressão inclui a ameaça de acusação por outros crimes, a informação de que a punição poderia ser mais severa e reprimendas pela não aceitação das vezes anteriores em que o

ABSTRACT: This article, carried out through a literature review of North American studies on plea bargain, aimed to explore the psychological aspects involved in Brazilian plea bargain. The validity of the agreement depends on the defendant's voluntary decision. However, American research shows that it is not unusual that innocent people accept agreement with Prosecutor's Office and plead guilty for crimes they did not commit. In relation to the reasons why these people accept the agreements, is the fact that they focus on the short-term gains that a guilty plea brings, such as getting out of prison or having a lighter sentence. In addition, pressure from the Prosecutor appears, in these surveys, as one of the factors most cited by convicted individuals about their reasons for accepting a court settlement. The pressure includes threat of prosecution for many other crimes, information that punishment could be more severe, and reprimands for not accepting the previous offers to settle the agreement. Research shows that

acordo foi oferecido. As pesquisas mostram que os indivíduos que se encontram detidos têm 2,5 vezes mais chances de se declarar culpados do que aqueles que estão soltos. O estudo também analisou diversas técnicas de interrogatório persuasivas que devem ser analisadas caso a caso, garantido-se ao colaborador a realização de uma perícia psicológica sobre seu interrogatório para a identificação de eventuais práticas dessa natureza.

PALAVRAS-CHAVE: Colaboração premiada – Delação premiada – Confissão – Sugestionabilidade – Entrevista investigativa.

people who are detained are 2.5 times more likely to accept the agreement and plead guilty than those who are released. The study also analyzed several persuasive interrogation techniques that should be analyzed on a case-by-case basis, guaranteeing defendant the right of a psychological expertise on his/her interrogation to identify possible practices of this nature.

KEYWORDS: Plea bargain – Confession – Suggestibility – Investigative interview.

SUMÁRIO: 1. Introdução: a ambição histórica pela confissão. 2. O aparente “ganha-ganha” e a possibilidade da falsa confissão do colaborador. 3. O impacto do ambiente na persuasão do colaborador. 4. O modo de interrogar e a sugestionabilidade interrogativa do colaborador. 5. Considerações finais. 6. Referências.

1. INTRODUÇÃO: A AMBICÃO HISTÓRICA PELA CONFISSÃO

Historicamente, sempre se destinou uma importância especial à confissão. Desde o sistema inquisitivo, que se originou na Europa no século XII com o Tribunal do Santo Ofício e se estendeu pelos Tribunais civis até o século XVIII, a confissão deveria ser obtida a qualquer custo do acusado. A descoberta dos fatos era relegada a segundo plano, na medida em que os inquisidores estavam autorizados a usar a tortura para extrair a confissão do inquirido.

Conquanto o sistema penal brasileiro, marcado pela Constituição Federal de 1988, tenha assumido o sistema acusatório, não devendo a confissão ser admitida como único elemento probatório, esse ato de assumir a responsabilidade penal de um fato delituoso ainda permanece como peça principal da acusação.

Dentro dessa lógica utilitarista de privilegiar o resultado prático, mais recentemente tem ganhado destaque o instituto da colaboração premiada. Os primeiros registros de colaboração premiada datam da época da Inquisição com a confissão dos fiéis perante a autoridade eclesiástica para a entrega de seus comparsas. Mas foi após a Segunda Guerra Mundial que a colaboração premiada começou a ser difundida nos Estados Unidos como uma forma de se apresentar resultados práticos à sociedade.

No Brasil, a colaboração premiada passou a fazer parte do ordenamento jurídico brasileiro com a Lei 8.072/1990, Lei dos Crimes Hediondos. Após, o instituto

passou a ser previsto em diversas leis, com destaque para a Lei 12.850/2013, Lei de Organizações Criminosas, que dispõe sobre as regras procedimentais do instituto.

A colaboração premiada, mesmo quando o colaborador assume a culpa sem incriminar a terceiros, tem como pressuposto a confissão do colaborador para encurtar o caminho das investigações criminais e dar uma resposta rápida do Estado ao clamor público. Em termos históricos, portanto, nota-se a permanência da confissão como um alvo a ser perseguido pelas autoridades públicas.

O objetivo do presente artigo não é discutir a legalidade, a eficácia ou a ética da colaboração premiada, mas debater os efeitos da centralidade da confissão ou da prestação de informações pelo colaborador na formação desse instituto, especialmente os aspectos psicológicos que afetam todos os envolvidos nesse acordo.

Importante destacar que as pesquisas que serão apresentadas ao longo deste artigo podem ser aplicadas à Justiça Negociada como um todo. Assim, poderiam ser adotadas em outros institutos premiais, como a transação penal, a composição civil, a suspensão condicional do processo e o acordo de não persecução penal, guardadas as devidas peculiaridades de cada mecanismo. No entanto, optou-se por delimitar o objeto deste estudo à colaboração premiada, que ganhou destaque na história recente do Brasil.

2. O APARENTE "GANHA-GANHA" E A POSSIBILIDADE DA FALSA CONFISSÃO DO COLABORADOR

Como dito na Introdução, a colaboração premiada tem como pressuposto a confissão do colaborador para assumir a autoria de um fato criminoso. O instituto depende, portanto, da tomada de decisão do colaborador a qualquer tempo, seja na fase de inquérito ou na fase do processo criminal.

Ocorre que essa tomada de decisão nem sempre se dá de forma voluntária, estando o colaborador não raras vezes sob o efeito de forte pressão psicológica desde a fase de negociação até a formalização do acordo de colaboração.

Redlich, Bibas, Edkins e Madon (2017, p. 339) afirmam que aproximadamente 95% das condenações no sistema penal norte-americano decorrem de acordos com a promotoria nos quais os réus se declaram culpados. Ou seja, sequer há o contraditório, o embate entre os argumentos de acusação e defesa. Explicam ainda que não são raros os casos em que pessoas inocentes aceitam esses acordos e se declaram culpados por crimes que não cometeram. Citam, exemplificativamente, o caso de Joseph Buffey, no qual a Suprema Corte da Virgínia Ocidental permitiu em 2015 que Buffey retirasse uma confissão de culpa que fizera 13 anos antes.

Em 2002, Buffey se declarou culpado por roubar e estuprar uma mulher idosa em troca do arquivamento de outras acusações e da possibilidade de cumprir as penas simultaneamente, em vez de consecutivamente. Essa oferta da promotoria tinha prazo extremamente exíguo. Além disso, foi fortemente recomendada por seu advogado, que acreditava que o acordo era benéfico diante das provas apresentadas pela promotoria e que uma futura proposta de acordo, caso oferecida, não teria termos tão vantajosos. O que Buffey e seu advogado não sabiam era que o exame de DNA excluía Buffey como o autor do crime. Essa prova não lhes havia sido apresentada. Apesar da inocência real de Buffey, em sua audiência, ele declarou: “Eu invadi a casa de uma senhora idosa e a roubei e a forcei a fazer sexo comigo”. Mas por que uma pessoa inocente se declara culpada?

Importante analisar os aspectos psicológicos dessa declaração de culpa, sobretudo, quando decorrentes de uma negociação com a promotoria. Redlich, Bibas, Edkins e Madon (2017, p. 344) dividem a tomada de decisão em três aspectos psicológicos: cognitivos, sociais e de desenvolvimento. Como aspectos cognitivos está a análise de perdas e ganhos com a aceitação do acordo relacionada com as chances de ser inocentado ou condenado no julgamento. Em relação aos motivos que levam as pessoas a aceitarem os acordos, os réus se apegam a consequências mais imediatas, não avaliando de forma clara as consequências indiretas. Ou seja, concentram-se nos ganhos de curto prazo que uma declaração de culpa proporciona (como sair da prisão ou ter uma pena mais branda) e desconsideram as consequências de longo prazo de tal decisão (como ter condenações criminais em seu registro, renunciar a seus direitos de julgamento e ser devolvido à prisão se as condições da confissão não forem atendidas).

Acerca dos aspectos sociais, Redlich, Bibas, Edkins e Madon (2017, p. 345) explicam que essas influências costumam ser analisadas a partir de dois questionamentos: os outros possíveis integrantes da organização criminosa vão aceitar o acordo? Eles vão me denunciar? Nesse contexto social, ganha relevância o poder da autoridade, pois as pessoas tendem a aceitar o acordo apenas porque a autoridade falou. Bordens e Bassett (1985, p. 95) entrevistaram indivíduos condenados sobre suas razões para aceitar um acordo judicial e a pressão do promotor foi um dos fatores mais citados. A pressão incluía a ameaça de acusação por muitos outros crimes, a informação de que a punição seria severa e reprimendas pela não aceitação das vezes anteriores em que o acordo foi oferecido.

Sobre os aspectos de desenvolvimento, Redlich, Bibas, Edkins e Madon (2017, p. 346) mencionam que adolescentes costumam aceitar mais a propostas de acordo porque não têm a maturidade suficiente, não atingiram o desenvolvimento completo e, assim, têm maior suscetibilidade à sugestionabilidade e maior obediência à autoridade.

Em estudo sobre as influências cognitivas, Madon, Guyll, Scherr, Greathouse e Wells (2012, p. 18) também demonstraram que as decisões de confissão dos suspeitos geralmente levam em conta principalmente as consequências imediatas, deixando de lado as consequências indiretas ou temporalmente mais longínquas. Mais especificamente, suas descobertas sugerem que consequências imediatas (como isolamento, promessas de redução da pena ou angústia pelo fim de um longo interrogatório) influenciam as decisões de confissão dos suspeitos mais fortemente do que consequências mais distantes (como condenação posterior ou prisão).

O fato de estar detido, no momento da formalização do acordo de declaração de culpa, influencia fortemente a decisão do réu aceitar ou não o acordo. Segundo Kellough e Wortley (2002, p. 199), que analisaram os resultados de mais de 1.800 casos criminais, os réus que se encontravam detidos tinham 2,5 vezes mais chances de se declarar culpados do que aqueles que estavam soltos.

Redlich, Bibas, Edkins e Madon (2017, p. 344) defendem que o encarceramento serve como *âncora mental* para a obtenção do acordo. Assim, apresenta-se uma primeira situação para servir de âncora mental, ou seja, explora-se um ponto de vista, uma determinada situação, para posteriormente se oferecer uma proposta. O fato é que a proposta pode nem ser tão vantajosa assim, mas, da forma como apresentada, ela representa na mente do oblato uma vantagem. A âncora, segundo esses autores, é um gatilho que afeta diretamente o processo de cognição. Trata-se de um viés cognitivo, ou seja, é um pré-julgamento inconsciente que influencia o processamento de informações pelo cérebro.

O conceito de âncora mental é muito difundido em qualquer processo envolvendo barganha. Imagine-se uma pessoa que não está acostumada a comprar flores e não tenha muita noção sobre o preço das flores. Apresenta-se inicialmente um vaso de flores ao comprador no valor de R\$ 180,00. Esse primeiro vaso serve de âncora mental. Posteriormente, logo ao lado, é apresentando outro vaso não tão caro assim, de R\$ 120,00. Nesse momento, é disparado um gatilho mental, no qual o possível comprador, que não tem experiência na compra de flores, assume que esse segundo vaso não é tão caro assim. Desse modo, ele pode até efetuar a compra desse segundo vaso, acreditando que fez um bom negócio. No entanto, posteriormente, descobre que esse vaso custava, na realidade, apenas R\$ 100,00 ou até mesmo R\$ 80,00.

No caso do encarceramento, a âncora mental é o encarceramento e um acordo que preveja o fim do encarceramento ou sua redução pode não ser tão vantajoso assim, mas da forma como é apresentado é entendido pelo cérebro humano como algo vantajoso.

A exiguidade do prazo da oferta também é uma constante na prática de casos de acordos de declaração de culpa. É a mesma técnica que é usada em qualquer barganha. O vendedor sempre diz: “está acabando”, “últimos dias”, “só hoje”, para despertar no comprador o sentimento de que pode estar perdendo uma chance de um bom negócio e não deixar que o comprador analise calmamente a situação e aja por impulso. Os estudos de Lynn (1991, p. 45) demonstram que quanto menos disponível uma mercadoria, mais valiosa e desejável ela se torna aos olhos do consumidor.

Também importante destacar que existe uma correlação significativa entre confissões e interrogatórios muito longos (por exemplo, mais de seis horas), no qual os suspeitos percebem a confissão como seu único meio de fuga (DRIZIN; LEO, 2004, p. 948 e MADON; YANG; SMALARZ; GUYLL; SCHERR, 2013, p. 70).

Em um interessante estudo, Gregory, Mowen e Linder (1978, p. 1525), professores da Arizona State University, realizaram experimento psicológico simulado com 143 universitários atuando como réus em um processo e sendo submetidos à possibilidade de aceitar ou não uma colaboração premiada. Os universitários tinham a possibilidade de escolher previamente se haviam ou não cometido o crime. Após esse passo, ouviam um áudio de seu advogado, explicando as provas favoráveis e contrárias. Na sequência recebiam um texto contendo informações sobre a acusação, a punição que enfrentariam se fossem condenados e os detalhes de um possível acordo judicial para colaboração premiada. 83% dos que haviam cometido o crime aceitaram a colaboração premiada. E 18% dos que não haviam cometido o crime também aceitaram a colaboração premiada. Ou seja, existe uma quantidade expressiva de pessoas que não cometeram o crime e aceitaram a colaboração premiada: quase 1/5.

Outro experimento psicológico simulado nos mesmos moldes com 442 estudantes de psicologia atuando como réus em um processo e sendo submetidos à possibilidade de aceitar ou não uma colaboração premiada é narrado por Bordens (1984, p. 63). Os sujeitos eram informados previamente se haviam ou não cometido o crime. Após analisarem o caso eram informados sobre a probabilidade de condenação e a extensão da pena. Os resultados indicaram que 20,3% dos indivíduos que não haviam cometido o crime aceitaram o acordo com a promotoria. Os principais fatores que os levaram a aceitar o acordo com a promotoria foram: a alta probabilidade de condenação e o acordo conter benefícios relevantes quando comparado ao provável cenário de condenação.

Em pesquisa realizada por Edkins e Dervan (2020, p. 18), 76 estudantes universitários do curso de psicologia de uma universidade privada do sudeste dos Estados Unidos também foram submetidos a uma experiência psicológica

simulada sobre a aceitação ou não da barganha no processo. No caso em questão, mais de 50% dos inocentes aceitaram o acordo.

Vê-se, assim, que pessoas inocentes podem se declarar culpadas ou acordar em ampliar sua culpa pelo cometimento de um crime num contexto de colaboração premiada por vários fatores, entre os quais se destacam o fato de se apegarem às consequências mais imediatas, como sair da prisão ou obter uma pena menor, assim como podem ser influenciadas pela atitude dos demais corréus ou ceder à pressão das autoridades públicas para a formalização de um acordo. Nesse sentido, o estudo dos aspectos psicológicos envolvidos na colaboração premiada é de fundamental importância, pois a validade desse acordo depende de o colaborador ter conhecimento suficiente e ter sua vontade expressa sem qualquer mácula para tomar sua decisão.

3. O IMPACTO DO AMBIENTE NA PERSUASÃO DO COLABORADOR

Em 1942, foi publicado o manual *Interrogation and Confessions* de autoria de John E. Reid, Fred E. Inbau e, posteriormente, Joseph P. Buckley e Brian C. Jayne (INBAU; REID; BUCKLEY; JAYNE, 2013), que divulgou o que viria a se tornar o mundialmente conhecido *Manual Reid*. Essa técnica de condução de interrogatórios se utiliza da manipulação psicológica para conseguir a confissão do acusado. Usando do blefe e da persuasão, o entrevistador induz o sujeito a admitir a prática do crime.

Segundo o Método Reid, a sala de interrogatório deve ser organizada para causar sensação de desconforto e impotência no suspeito. Nesse sentido, a sala deve ser pequena, sem janelas, nada nas paredes, com isolamento acústico, uma mesa, duas cadeiras para os entrevistadores e uma desconfortável para o suspeito que deve ser posicionado de costas para a porta, pois isso aumenta a ansiedade do sujeito que não visualiza a rota de saída.

Inserido em um ambiente como esse, o suspeito permanece em constante estado de alerta, aumentando progressivamente seu desejo de fuga da situação estressante, o que o torna mais propenso a imaginar que uma saída possível é a confissão, ainda que inverídica. O ambiente do interrogatório, portanto, tem influência direta no nível de sugestionabilidade do investigado, na medida em que pode imprimir no sujeito a inquietude pela falta de controle sobre o ambiente e sobre as pessoas, fazendo-o mais facilmente ceder às pressões do entrevistador apenas e tão somente para se ver livre da dor.

Os avanços nos estudos da Psicologia do Testemunho, por sua vez, permitiram o desenvolvimento de métodos de entrevista mais qualificados que afastam

a confissão como principal meio de prova. Diferentemente das técnicas coercitivas em interrogatórios em que se presume de imediato a culpa do inquirido, a Entrevista Cognitiva, por exemplo, parte de uma análise inversa: dos fatos aos esclarecimentos, visando à proteção das garantias do interrogado, à correta reconstituição dos fatos e, finalmente, uma decisão mais justa.

No Brasil, Moscatelli (2020) afirma que o Método Reid aparece expressamente mencionado em manuais utilizados pelas Academias de Polícia de alguns Estados, como Paraíba e Mato Grosso do Sul, enquanto outras Academias de Polícia revelam “características dessa metodologia na descrição das diretrizes de condução de interrogatório” (p. 374-375). Além disso, de acordo com a referida autora, alguns autores brasileiros, “ao tecerem suas recomendações de qual método entendem ser o mais adequado para o interrogatório, traçam um roteiro muito semelhante ao utilizado por Reid” (p. 375). Essas informações, do ponto de vista científico, são preocupantes, pois sugerem que policiais brasileiros estão sendo orientados a utilizar uma técnica que emprega a violência psicológica na condução de uma entrevista investigativa.

Note-se que a policial e diretora da Ordem dos Policiais do Brasil, Magne Cristine Cabral da Silva (2016), embora não admita o uso da técnica Reid, afirma que a capacitação técnica, científica e metodológica multidisciplinar dos integrantes da polícia federal tem como referência o FBI (*Federal Bureau of Intelligence*). A autora destaca que entre as habilidades necessárias aos policiais na atividade de investigação estão a perspicácia, criatividade, dedicação e disciplina, bem como traços de personalidade como curiosidade, persistência, paciência, memorização, habilidade para dissimulação, representação e uso de disfarce.

Moore e Fitzsimmons (2011, p. 527) afirmam que a Técnica Reid é a mais utilizada pelas polícias dos Estados Unidos e Canadá, mas criticam esse posicionamento afirmando que o interrogatório não pode ser tão somente uma forma de se extrair a confissão de um suspeito. Segundo os autores, consoante a regra de Oickle, decorrente de um importante precedente da Suprema Corte do Canadá, um tribunal deve considerar todos os fatores relevantes envolvidos em uma declaração, incluindo (i) ameaças ou promessas; (ii) opressão; (iii) mente operacional ou plena capacidade das faculdades mentais (ou falta dela); e (iv) fraude policial.

Segundo Kassin, Leo, Meissner, Richman e Colwell (2007, p. 392), questionário realizado com 631 entrevistadores de polícia dos Estados Unidos e do Canadá indicou que os próprios policiais estimam que 4,78% dos interrogados inocentes chegam a confessar o crime durante o interrogatório. A redução a termo dos

depoimentos também é criticada pelos autores (2007, p. 385), pois quando o policial reduz o depoimento a termo não é possível verificar perguntas, expressões do entrevistador, tempo da oitiva etc.

Kassin, Leo, Meissner, Richman e Colwell (2007, p. 388) explicam que foram constatadas as seguintes condutas dos investigadores de polícia americanos e canadenses: 66% admitem que sempre isolam o suspeito da família e amigos, 42% admitem que sempre conduzem o interrogatório em uma pequena sala reservada, 41% admitem que sempre identificam contradições na história do suspeito, 32% admitem que sempre estabelecem um *rapport* para obter a confiança do suspeito.

Outras condutas com menor incidência, de acordo com esses autores (2007, p. 393), foram: confrontar o suspeito com provas de que ele seria o culpado, apelar aos interesses próprios do suspeito, oferecer ao suspeito simpatia, moral justificativas e desculpas, interromper as negações do suspeito e objeções, insinuar ou fingir ter prova contra o suspeito, minimizar a seriedade moral do crime, apelar para a religião do suspeito ou outra questão de consciência, mostrar as fotos suspeitas do cena do crime ou vítima, expressar impaciência, frustração ou raiva no suspeito, ameaçar o suspeito com consequências por não cooperar, fazer com que o suspeito se submeta a um polígrafo e dizer-lhe que ele não passou pelo crivo e intimidar fisicamente o suspeito. Por fim, os policiais estimam que 17% dos depoimentos são colhidos entre a meia-noite e às 8h da manhã.

Aliás, quanto à relação entre o tempo de duração do interrogatório e a confissão, Drizin e Leo (2004), ao analisarem 125 falsas confissões, destacaram que 73% delas vieram de interrogatórios com mais de seis horas de duração, sendo que em 39% dos casos os interrogatórios tiveram mais de 12 horas.

Close (2020, p. 10), por sua vez, efetuou um experimento psicológico simulado sobre a justiça negociada e concluiu que a utilização de técnicas de interrogatório no estilo Reid, no curso das negociações, aumenta a probabilidade de uma confissão de culpa, pois as estimativas dos suspeitos sobre a gravidade dos resultados, caso sejam julgados, são infladas pelos proponentes do acordo. Além disso, por alterarem a percepção real dos suspeitos sobre a gravidade dos possíveis desfechos, foram constatados efeitos deletérios das técnicas de interrogatório do estilo Reid sobre os direitos dos suspeitos, mesmo na ausência de uma confissão. Já Eastwood (2011, p. 10) alega que John E. Reid & Associados gozam do monopólio do treinamento de entrevista investigativa na América do Norte. Apesar disso, não publicam uma única pesquisa sequer em revista científica de renome (com revisão por pares) sobre as críticas realizadas nas últimas décadas, especialmente no que tange às falsas confissões.

Os colaboradores, conquanto acordem em assumir a culpa pela prática de um delito e até mesmo indicar outras pessoas que tenham participado da ocorrência do crime em troca de benefícios, têm que ter suas garantias fundamentais asseguradas e jamais serem expostos a um ambiente perante as autoridades públicas que os coloque em vulnerabilidade física ou psíquica, tornando-os mais propensos a alterar comportamentos e respostas a serem dadas.

Cabe destacar que quando se fala em “ambiente” emprega-se a expressão mais ampla desse termo, inclusive mensagens ambientais implícitas que possam implicar em qualquer tipo de persuasão psicológica ao colaborador. Nesse sentido, deve ser assegurado aos colaboradores, tanto na instrução perante o Delegado de Polícia ou membro do Ministério Público que precede à formalização do acordo (art. 3º-B, § 4º, da Lei 12.850/2013) quanto na oitiva sigilosa do colaborador perante o juiz após da homologação do acordo (art. 4º, § 7º, da Lei 12.850/2013) e na oitiva perante o Delegado de Polícia ou membro do Ministério Público após a formalização do acordo (art. 4º, § 9º, da Lei 12.850/2013), um Ambiente Psicologicamente Seguro (APS) em que os fatores estressantes estejam controlados, como mobiliário, temperatura, ruído e clima ambiental, a fim de que o comportamento da autoridade pública não influencie no comportamento do colaborador, sob pena de se estar comprometendo a *voluntariedade* da manifestação de vontade do colaborador (art. 4º, § 7º, IV, da Lei 12.850/2013).

Por fim, ainda no que se refere à interferência do ambiente da instrução na manifestação do colaborador, merecem nota a questão da confidencialidade do acordo de colaboração e da preservação das informações pessoais do colaborador. A Lei 12.850/2013 impõe a confidencialidade desde o recebimento da proposta para formalização do acordo de colaboração premiada, (artigo 3º-B, *caput*), assim como a preservação da identidade, dados pessoais e imagem do colaborador (art. 5º, II e V).

No entanto, o que se vê na prática é a formação de um verdadeiro Tribunal público em que as informações relativas ao acordo de colaboração são debatidas nos mais variados meios de comunicação, manipulando-se a opinião pública ávida pela aplicação da “Justiça” aos envolvidos nos fatos. Assim, os colaboradores são expostos ao julgamento de uma sociedade midiaticizada, o que os torna ainda mais vulneráveis a alterações psíquicas internas e manipulações psicológicas por parte dos entrevistadores.

Basta observar as imagens dos depoimentos dos colaboradores que circulam na mídia para se constatar como é possível construir-se a imagem de um “condenado”. Via de regra, a câmera os focaliza de frente, em leve posição de inferioridade, como se estivessem rendidos perante a autoridade pública. Além disso,

sempre são apresentados trechos estrategicamente recortados dos depoimentos que possam reforçar a tese da acusação. Note-se que raramente aparecem as imagens dos entrevistadores com todo o seu componente gestual que afeta sobremaneira o conteúdo dos depoimentos. Toda essa construção audiovisual faz com que os colaboradores sofram grande pressão por uma ampla confissão e pelo fornecimento de um vasto número de informações sobre os fatos e demais envolvidos na prática criminosa.

Nesse sentido, a gravação dos atos de colaboração (art. 4º, § 13, da Lei 12.850/2013) não deve ser utilizada como mais um condicionante ambiental apto a persuadir o colaborador. Esses registros, importantíssimos para assegurar os direitos dos colaboradores e a lisura da condução do processo de colaboração, devem ser feitos com captação de todo o ambiente, permitindo-se a avaliação, inclusive, da atuação dos interrogadores. Se as gravações comprovarem que o colaborador ficou exposto a um ambiente psicologicamente inseguro, sofrendo pressões emocionais no momento do depoimento ou posteriormente em função de pressões da opinião pública pela divulgação de imagens da instrução, a voluntariedade de sua manifestação de vontade pode ser questionada, eis que eivada de fatores estressores externos que afetaram tanto a recuperação das memórias como a expressão livre dos fatos.

4. O MODO DE INTERROGAR E A SUGESTIONABILIDADE INTERROGATIVA DO COLABORADOR

Muitas são as técnicas que podem ser utilizadas em um interrogatório para afetar a sugestionabilidade do interrogado. Segundo os pesquisadores Bruck e Melnyk (2011, p. 240), a sugestionabilidade pode ser entendida como o modo como fatores sociais, individuais e psicológicos influenciam a retenção, codificação e recuperação de determinados acontecimentos. Em outras palavras, a sugestionabilidade é a possibilidade de alguém ser influenciado por uma ideia e passar a agir e/ou pensar conforme a ideia recebida.

A sugestionabilidade interrogativa, por sua vez, ocorre no momento de um interrogatório em que o interrogado recebe a influência do interrogador, alterando o conteúdo de seu depoimento de acordo com a sugestão recebida, especialmente na construção de falsas confissões ou falsas memórias. A sugestionabilidade interrogativa é tema central no estudo da Psicologia do Testemunho.

O estudo da sugestionabilidade remonta ao século XIX com a publicação do livro *“La Suggestibilité”* em 1900, de autoria do psicólogo francês Alfred Binet, que marcou o estudo dos diferentes tipos de sugestionabilidade, especialmente

a fragilidade da memória infantil. Binet destacou que a linguagem e o método de interrogatório do interrogador são fatores externos que podem contaminar as declarações do interrogado, sobretudo crianças mais jovens por serem mais suggestionáveis.

Nesse campo de estudo, também se destacam os trabalhos do psicólogo alemão Wilhelm Stern, que foi pioneiro na análise experimental do testemunho com o chamado “Questionário Sugestivo”, que reforçava a existência da suggestionabilidade interrogativa. E os trabalhos da psicóloga americana Elizabeth Loftus, grande especialista em memória humana, principalmente no processo de criação das falsas memórias. Mas a grande autoridade em suggestionabilidade e falsas confissões é o psicólogo forense islandês-britânico Gisli Gudjonsson, Professor Emérito no Instituto de Psiquiatria do King's College London e Professor do Departamento de Psicologia em Universidade Reykjavik. Ele desenvolveu a conhecida Escala de Suggestionabilidade de Gudjonsson, designada por GSS-Gudjonsson Suggestibility Scales.

Segundo Gudjonsson (1992, p. 481), a suggestionabilidade interrogativa é um tipo especial de suggestionabilidade que se refere à tendência do relato de eventos de um indivíduo ser alterado por informações enganosas e/ou por pressão interpessoal nas entrevistas. Ribeiro (2015, p. 31) explica que a suggestionabilidade interrogativa engloba cinco componentes, cuja interação se constitui como uma parte integral do processo interrogativo: a interação social, a formulação de questões, a introdução de estímulos sugestivos, a aceitação desses estímulos e a resposta. Esse modelo avaliatório, segundo essa autora, permite constar em que medida os entrevistados podem ser afetados por perguntas sugestivas em seus interrogatórios e quanto são capazes de alterar suas respostas em decorrência dessa influência sugestiva.

Gudjonsson (1984, p. 303) criou a Escala de Suggestionabilidade de Gudjonsson, pois acreditava que algumas pessoas poderiam ser diretamente influenciadas pelo interrogador durante o interrogatório. A principal utilidade do GSS é como ferramenta clínica para identificar indivíduos suscetíveis a influências sugestivas. Mas também tem importante contribuição como instrumento de pesquisa para se obter uma compreensão mais clara da natureza e do mecanismo de suggestionabilidade interrogativa. Isso porque as perguntas feitas poderiam estar carregadas de sugestões e pistas enganosas. E também porque as instruções fornecidas poderiam ser sugestivas e/ou enganosas.

Algumas perguntas, chamadas de *leading questions* por Gudjonsson (1984, p. 304), podem produzir respostas distorcidas e testemunhos menos fidedignos. Isso porque contêm expectativas ou premissas. A expectativa é algum

componente da pergunta que indica direta ou indiretamente a resposta esperada pelo entrevistador. Como uma expectativa comunica a resposta esperada em termos específicos, geralmente é do tipo fechado (sim ou não). Já uma questão contém uma premissa quando explicita uma informação prévia. Ex.: os bandidos usavam pistolas ou metralhadoras? Ou seja, presume que os bandidos estavam armados.

Gudjonsson (1984, p. 304) afirma que repetir uma pergunta diversas vezes pode influenciar diretamente algumas pessoas com alto grau de sugestionabilidade. Não se trata de cair em contradição, mas de agradar as expectativas do entrevistador. Além disso, a escala demonstra claramente como os negadores são muito menos sugestionáveis do que aqueles que confessam falsamente.

Segundo Frumkin, Lally e Sexton (2012, p. 750), das 273 anulações de condenações decorrentes de exames posteriores de DNA inocentando os réus nos Estados Unidos entre 1989 e 2010, em 25% dos casos os réus haviam falsamente confessado os crimes. Segundo esses autores (2012, p. 749), os resultados de suas pesquisas nos Estados Unidos indicaram resultados semelhantes aos obtidos por Gudjonsson na Grã Bretanha e na Islândia, razão pela qual entendem que o método GSS pode ser um instrumento valioso no contexto americano.

Assim, as escalas de sugestionabilidade criadas por Gudjonsson são um importante instrumento avaliatório para apontar o quão sugestível um indivíduo é. Esse dado, associado ao estudo das técnicas de interrogatório aplicadas pelo entrevistador, pode indicar a ocorrência de falsas confissões ou de falsas delações a respeito da participação de outras pessoas na prática delituosa ou sobre a estrutura da organização criminosa feitas pelo colaborador a partir das sugestões recebidas durante o interrogatório, fundamentando um possível pedido de nulidade ou retratação do acordo de colaboração premiada (art. 4º, § 13, da Lei 12.850/2013).

Para iniciar o estudo dos estímulos sugestivos em uma entrevista investigativa vamos começar pela figura do entrevistador e seus modelos mentais. Os modelos mentais são crenças que orientam nossa forma de agir e pensar. Podem ser compreendidos como um conjunto de sentidos e pensamentos que levam o indivíduo a fazer determinadas interpretações sobre o mundo e os acontecimentos que o cercam. Mesmo numa investigação qualificada, que afaste a confissão como principal meio de prova, o entrevistador deve formular hipóteses que resolvam o problema da materialidade e da autoria de um crime. Essas hipóteses serão confirmadas ou refutadas com base nas diversas provas produzidas na investigação. Não há nenhum problema nessa atividade inferencial do entrevistador. O problema está em o entrevistador fixar o modelo mental criado a partir das

primeiras observações realizadas e renegar todas as demais possibilidades que poderiam ser investigadas para explicar os mesmos fatos.

Dito de outra forma, o problema ocorre quando o entrevistador cristaliza um determinado modelo mental sobre a ocorrência da prática delituosa e tenta a todo custo comprovar essa crença por meio da confissão do entrevistado. Esse padrão de comportamento muito comum nos entrevistadores funciona como um arquétipo construído desde o sistema processual inquisitório, atuando como um conceito básico, predominantemente inconsciente, que rege os comportamentos do entrevistador num contexto de interrogatório. Essa atuação dos modelos mentais do entrevistador, no entanto, é potencializada no processo de colaboração premiada.

Explicamos. O instituto da colaboração premiada, especialmente a espécie de delação premiada, está calcado fundamentalmente na assunção de culpa pelo colaborador e incriminação de outras pessoas. Assim, desde as negociações para a formalização do acordo de colaboração premiada, as autoridades públicas têm a expectativa de que o colaborador venha reconhecer sua culpa, identificar demais coautores das infrações penais, revelar a estrutura hierárquica da organização criminosa e restituir o proveito das infrações penais praticadas. Essa expectativa de colaboração pode gerar a criação de modelos mentais nos entrevistadores compatíveis com as respostas sobre a magnitude do caso que eles esperam dar à sociedade.

Assim, se o entrevistador vislumbra a possibilidade de revelar à sociedade o funcionamento de uma grande organização criminosa, construirá modelos mentais que confirmem essas crenças e, assim, direcionará seus comportamentos para comprovar as hipóteses delituosas durante a instrução do processo de colaboração premiada. Esses modelos mentais podem ser identificados por meio de alguns padrões que se repetem na atuação dos entrevistadores como: o entrevistador apegar-se a uma linha de raciocínio acerca dos crimes e impede que o colaborador apresente suas negativas, mantendo uma postura insistente com o colaborador com o objetivo de cansar, frustrar e gerar insegurança no indivíduo sobre a dinâmica do crime e sua participação.

O objetivo do interrogador persuasivo é fazer com que o colaborador confesse a hipótese delitiva levantada pela autoridade pública tal como ela o imaginou. Para tanto, o entrevistador barra as negativas do colaborador quando ele não concorda total ou parcialmente com a hipótese posta. Uma técnica sugestiva comum é não deixar, desde o começo da instrução, que o colaborador negue a sua culpa com relação aos fatos nos quais não reconhece sua participação. O objetivo é baixar o nível de confiança do colaborador para que ele comece a se sentir

inseguro a respeito de si mesmo quando, então, o entrevistador aproveita a oportunidade para induzi-lo a confessar o crime e/ou incriminar outras pessoas tal como sua ocorrência tenha sido idealizada pela Polícia ou pelo Ministério Público.

A repetição das mesmas perguntas e a insistência do entrevistador sobre as hipóteses para as infrações penais passam a mensagem ao colaborador de que suas informações e justificativas não são verdadeiras e aceitas pela autoridade pública. A persistência nessa conduta sugestiva do entrevistador pode levar o colaborador a se resignar e a pensar que são inúteis seus esforços para dar a sua versão da história, sendo mais apropriado ceder às exigências do entrevistador para se ver livre o quanto antes daquele sofrimento. Essa persuasão pode ser facilmente percebida pela linguagem corporal do colaborador que, sugestionado com a atuação da autoridade, passa a ficar quieto, pensativo, ombros caídos, cabeça entre as mãos, cotovelos apoiados nos joelhos e olhar vago.

Como exemplo de postura sugestiva, o entrevistador afirma ao colaborador que possui provas robustas contra ele com o único objetivo de forçar o colaborador a “colaborar” com as investigações. Diz categoricamente ao colaborador que existe um arsenal probatório contra a organização criminosa que já está na posse da Polícia e do Ministério Público e que os crimes já estão praticamente solucionados. O entrevistador pode até fazer uma encenação durante o interrogatório, apresentando grande quantidade de papéis que afirma serem as provas da participação do colaborador e de seus comparsas no crime.

Outra condução persuasiva do interrogador é a criação de uma história em torno dos motivos que o colaborador teria tido para cometer o crime ou apresentar razões/motivos para a prática do crime a fim de que, do ponto de vista psicológico, o colaborador se sinta mais confortável a confessar a prática delituosa. Nesse sentido, o interrogador pode dizer: “Em situações semelhantes, qualquer um teria feito o mesmo”, ou “A falta de apoio do Governo o obrigou a adotar essa medida”, “Você tinha boas razões para fazer o que fez”. Essas são frases manipuladoras que podem induzir o colaborador a diminuir sua sensação de culpa e adotar uma postura mais colaborativa com a Polícia e o Ministério Público.

A persuasão também está presente na chamada manipulação de grupo quando o interrogador diz ao colaborador o que outros colaboradores disseram para que o interrogado se sinta estimulado a seguir a mesma linha de declarações dos demais. Importante destacar que o entrevistador pode estar blefando, pois os outros suspeitos podem não ter dito nada a respeito do entrevistado. Esse fenômeno, também conhecido como modelagem, faz parte da natureza humana, pois as pessoas copiam às demais o tempo todo, numa constante necessidade de afiliação. Basta ver o exemplo para se perceber a força da modelagem: se você está no

meio da rua e olha fixamente para o nada, em pouco tempo você terá a companhia de uma pequena multidão de pessoas que se colocarão na mesma posição de observação para perseguir o mesmo objeto.

A pressão psicológica do interrogador aparece também quando ele faz perguntas alternativas ao colaborador e ambas as opções confirmam a hipótese fática aventada pela autoridade pública e não pelo próprio colaborador. A intenção é não permitir uma alternativa diferente de resposta ao colaborador, obrigando-o a culpabilizar-se pela hipótese aventada pelo interrogador. O interrogador pode ainda apelar para valores éticos, morais, religiosos, familiares, entre outros, como forma de fazê-lo ampliar sua culpabilidade pelos fatos e fornecer mais informações à Polícia e ao Ministério Público. Ressalte-se que pessoas sensíveis ou religiosas são mais afetadas por essa manipulação emocional e podem assinar acordos de colaboração premiada que ampliam sua responsabilidade pelos atos criminosos pelo simples desejo inconsciente de autopunição pelos crimes praticados, no que é chamado de falsa confissão voluntária, que é marcada por uma pressão interna a partir de motivos particulares que variam para cada pessoa. Importante registrar que as doenças psíquicas, como a depressão, também geram a necessidade inconsciente de autopunição, de modo que o colaborador acometido por alguma moléstia emocional pode fazer uma falsa confissão voluntária.

As crenças sobre si mesmo e sobre o mundo mudam dependendo do estado de ânimo em que o indivíduo se encontra. Assim, como técnica persuasiva, o interrogador pode evocar o estado emocional que deseja para que a pessoa que lhe escuta se sinta como ele diz e faça o que ele deseja. Exemplificando, para criar um estado emocional no colaborador que o estimule a confessar, o interrogador pode estimular essa emoção no colaborador com frases como: “Pense em como se sentirá aliviado quando finalmente reconhecer sua culpa e se acertar com a sociedade”, ou “Pense na tranquilidade que a sua família sentirá quando finalmente puderem virar essa página”, ou “Imagine a expressão no rosto dos seus filhos quando souberem que o pai colaborou com o esclarecimento da verdade”. Trata-se de incitar o colaborador a decidir pela emoção. Todos os indivíduos têm necessidades, assim, encontrar o sentimento que querem e vinculá-los na forma de benefícios é um poderoso instrumento de manipulação de comportamentos.

Dentro das necessidades dos indivíduos, a afirmação de poder pode estar presente no perfil de alguns colaboradores. Os colaboradores podem ser pessoas importantes com grande projeção social. Nesse sentido, uma das formas mais poderosas de persuadir um colaborador com essa característica é apelar para a identidade de quem ele é, quem quer ser, ou quem não quer ser. O interrogador persuasivo sabe que deve dar ao colaborador a reputação que se esforçou por

manter ao longo de sua história pessoal e profissional. Nesse sentido, frases do tipo “Como o senhor gostaria de ser lembrado na história?”, ou “O senhor pode mudar a história deste país”, ou “A nação depende da sua atuação”, ou “O senhor sempre teve muito poder, portanto, poderia fazer isso”, podem ser altamente sugestivas para pessoas que valorizam excessivamente seus próprios méritos e habilidades.

O entrevistador pode usar de técnicas de interrogatório persuasivas a partir dos arquétipos da pessoa a ser entrevistada. Entre os vários tipos de arquétipos reconhecidos pelo psiquiatra e psicoterapeuta suíço Carl Gustav Jung, a *persona* é especialmente importante para entender as possibilidades de manipulação do entrevistado. A *persona*, de acordo com Melo, Bittencourt e Blanchet (2019, p. 61), age para o indivíduo projetar uma imagem, em regra, positiva e aceita pela psique coletiva. Todo ser humano tem a necessidade de ser aceito na comunidade, protegendo-se da rejeição. Assim, a *persona* é determinante para ajustar o entrevistado no momento do interrogatório que se apresenta como uma situação extraordinária e adversa. O entrevistado, portanto, escolherá uma *persona* específica para proteger o ego de ameaças durante a instrução. O entrevistador, por sua vez, pode estudar o comportamento social do colaborador e, durante o interrogatório, induzi-lo a determinadas respostas ao conseguir incutir na mente do entrevistado que ele estará reforçando a *persona* que deseja defender perante a sociedade a partir da confirmação dessas informações.

Vale ressaltar que a *persona* do colaborador tanto pode estar relacionada com a construção de uma imagem positiva de colaborador da Justiça, auxiliando no desvelamento da verdade dos fatos e no desmantelamento de organizações criminosas para a construção de um país melhor, como decorrer de uma imagem negativa sobre si mesmo, que gera a necessidade interna de autoafirmação, fazendo-o perseguir o *status* de poder para se sentir valorizado e, assim, diminuir a angústia interna. Sobre esse último aspecto, os pesquisadores portugueses Inácio e Ademar (2021) afirmam que, para a obtenção da confissão do criminoso do colarinho branco, como muitas vezes esse indivíduo gosta de exibir sua inteligência e habilidade, “pode ser profícuo para a investigação alimentar a sua vaidade, demonstrando curiosidade e até admiração pela forma como conseguiu montar o esquema fraudulento” (p. 172).

Uma das técnicas persuasivas mais eficazes ocorre quando o entrevistador finge estar do lado do interrogado, afinal, as pessoas não revelam segredos que podem colocá-las na prisão para pessoas que não gostam. Também chamada de identificação, essa técnica visa aumentar o nível de receptividade do entrevistado e diminuir suas estratégias defensivas fazendo-o acreditar que o interrogador

o apoia. O entrevistador pode usar gestos de camaradagem com o entrevistado, como colocar a mão no ombro do indivíduo. Para influir no comportamento do entrevistado, o entrevistador passa a imitar o discurso, os gestos, o tom de voz, a velocidade da fala, as pausas, como o reflexo de um “espelho”. O entrevistador demonstra sorriso de confiança, felicidade de entusiasmo, faz frequentes balançadas de cabeça durante o interrogatório e usa introjeções como “sim”, “certo”, “entendi”, “prossiga”, visando aumentar a quantidade de falar e controlar o desempenho do entrevistado. A propósito do tema, estudo realizado por Bianco e Curci (2016, p. 149) demonstrou que o uso de *feedbacks* positivos e negativos pode direcionar o rumo do interrogatório.

Essas posturas de espelhamento do entrevistador criam empatia com o entrevistado. Sem se dar conta, o entrevistado entra em determinado assunto ou responde sobre dado tema, somente percebendo que deu a resposta depois de já tê-la feito. Quando a empatia está estabelecida, é comum o entrevistador pedir um “favor” do entrevistado. Em geral, as pessoas prestam favores para quem tem uma conexão empática. Assim, o entrevistador pergunta: “Você poderia me fazer um favor? Veja essas fotos e me diga se você reconhece alguém?” A tendência do entrevistado é prestar a máxima colaboração com o entrevistador empático, pois sente-se agradecido pelo apoio alheio diante de um momento de dificuldade. Trata-se de uma estratégia psicológica aplicada para manipular as reações do entrevistado, tendo em vista que todo ser humano se sente obrigado a responder na mesma moeda.

Outra técnica persuasiva utilizada por entrevistadores para obtenção da confissão do entrevistado é chamada de atenuação ou neutralização da culpa ou simplificação de contexto. Nesse caso, o entrevistador propositalmente não alerta o entrevistado para a gravidade dos atos pelos quais está sendo entrevistado. Pois, quanto mais grave parecer o crime cometido, menos vontade o suspeito tem de assumir a autoria dos fatos. Inácio e Ademar (2021) citam a aplicação dessa técnica quando o entrevistador nega o dano para crimes econômicos usando como exemplo “situações análogas cometidas por pessoas com responsabilidades políticas ou empresariais” (p. 172) ou quando ele, para casos de corrupção, reduz o peso dos fatos “com base na enorme burocracia existente, pelo que, no fundo, o que sucedeu foi um mero meio de simplificação” (p. 172). Assim, para estimular o entrevistado a falar e assumir sua culpa pelo crime, o entrevistador tenta reduzir problemas, questões, controvérsias e situações complexas, algumas vezes até transferindo a culpa das práticas criminais para outras pessoas, transformando o entrevistado em vítima. Nesse sentido, Stewart e Cash (2015, p. 313) citam, como exemplo, que a culpa por esconder dinheiro do Imposto de Renda é da Receita Federal.

A persuasão do interrogador pode ficar caracterizada também quando ele conta apenas uma parte da história ao colaborador, omitindo fragmentos informativos importantes, ou descontextualiza uma história, com o intuito de direcionar a ação do colaborador para uma determinada confissão. Essa técnica persuasiva não apenas afeta a recuperação da memória pelo colaborador como pode provocar a ocorrência de falsas memórias. O tom de voz, ritmo de fala, os gestos, a quantidade de pausas e as expressões faciais do interrogador transmitem um conjunto de informações ao colaborador que podem ser lidas como aprovação ou desaprovação a depender da intenção com que foram emitidas, interferindo diretamente nas declarações do interrogado.

Uma tática persuasiva muito utilizada por policiais em casos em que o suspeito é detido com possibilidade de envolvimento ou conhecimento da causa, mas não quer colaborar, é a técnica do “libera e solta” (TAMBORIM; MARQUES, 2017, p. 80). Segundo esse método, a testemunha é inquirida e liberada e, passado um certo tempo dela solta, novamente um policial vai buscá-la para novo interrogatório, como se um fato novo tivesse surgido. O objetivo dessa técnica é abalar emocionalmente o suspeito que de tempos em tempos é submetido a nova carga estressante com o interrogatório. A tendência é que o entrevistado vá se fragilizando com o tempo e passe a concordar com as informações policiais para se livrar da agonia do interrogatório. Vê-se, infelizmente, a aplicação dessa mesma estratégia persuasiva com os colaboradores que são chamados várias vezes pela autoridade pública para prestar mais esclarecimentos sobre os fatos confessados. Nessas oportunidades, se o entrevistador retomar pontos já abordados pelo colaborador, a prática sugestiva resta caracterizada na medida em que o entrevistado está sendo pressionado a mudar sua versão dos fatos.

Por fim, também merece registro uma técnica de persuasão em interrogatórios que muito se aplica aos colaboradores: a técnica da sedução dos benefícios. Se o acordo de colaboração premiada for eficaz, ou seja, se se prestar à identificação dos demais coautores das infrações penais, revelar a estrutura da organização criminosa, permitir a prevenção de infrações penais, possibilitar a recuperação total ou parcial do proveito da prática criminosa ou ajudar na localização de vítimas, o colaborador terá benefícios como o não oferecimento de denúncia, a concessão de perdão judicial, a redução da pena privativa de liberdade, a substituição da pena privativa de liberdade por pena restritiva de direitos ou a progressão de regime (art. 4º da Lei 12.850/2013). O entrevistador pode usar desses benefícios para desenvolver no colaborador o desejo de realizar uma ampla colaboração, sobretudo quando percebe que esses benefícios são a única motivação do entrevistado. Assim, ao fazer referência às necessidades do entrevistado em suas

perguntas, o entrevistador pode induzi-lo a produzir falsas confissões ou falsas delações a respeito da participação de outras pessoas na prática delituosa ou acerca da estrutura da organização criminosa.

Por vezes, o entrevistador pode apresentar uma lista de nomes ao colaborador com relação aos quais deseja que o entrevistado narre fatos criminosos. A mera apresentação dessa lista de nomes ao colaborador já pode ser caracterizada como uma prática persuasiva pelo entrevistador que, inclusive, pode estar blefando, incluindo nomes de pessoas que a Polícia sequer suspeita que estejam vinculadas à organização criminosa. Além disso, se essa lista de nomes for reiteradamente apresentada ao colaborador todas as vezes em que ele for chamado a prestar mais esclarecimentos perante a autoridade pública, corre-se um grande risco de o indivíduo, sob o efeito da pressão psicológica e mesmo sem saber mais nada sobre essas pessoas, indicá-los como coautores ou partícipes da organização criminosa, seja inventando fatos, seja concordando com a versão sugerida pelo Delegado de Polícia ou pelo membro do Ministério Público.

Todas as conduções persuasivas descritas neste tópico fazem parte de uma técnica de interrogatório que se baseia na pressão e manipulação psicológicas para se conseguir determinadas declarações dos entrevistados. Tais práticas são vedadas no Estado Democrático de Direito em que qualquer interrogado, incluindo-se colaboradores, deve ser considerado como um sujeito de Direitos e não como mera fonte de provas. Por tal razão, defendemos que os interrogatórios dos colaboradores sejam gravados e, se necessário, passem por uma perícia psicológica para a identificação de possíveis táticas persuasivas dos entrevistadores que possam ter afetado as declarações dos colaboradores. Devem ser gravados tanto o colaborador como o entrevistador.

Por fim, importante registrar que, segundo Blanck, Rosenthal e Cordell (1985, p. 89), os interrogadores devem adotar postura permanente de “aparência de justiça”, conduzindo os interrogatórios de forma justa e imparcial. De acordo com esses autores, quando as expressões do juiz não são filmadas ou quando seu tom de voz não é gravado, alguns tribunais exigem como prova um *affidavit* da ocorrência do fato, seja do próprio advogado, seja de qualquer outra pessoa que tenha presenciado o fato. O *affidavit* é um documento legal que contém uma declaração. Grosso modo poderia ser entendido como uma declaração juramentada sobre a ocorrência de um fato lavrada perante uma pessoa autorizada a lavrar esse tipo de documento. Como se trata de uma declaração juramentada, a falsidade dessa declaração caracteriza crime. Seria algo semelhante ao que no Brasil se entende por escritura pública declaratória lavrada perante um Tabelionato de Notas.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A validade do acordo de colaboração premiada depende da decisão voluntária do colaborador. No entanto, pesquisas americanas mostram que não são raros os casos em que pessoas inocentes aceitam acordos com a Promotoria e assumem a culpa por crimes que não cometeram. São vários os motivos que levam os indivíduos a aceitarem esses acordos, entre os quais se destacam o fato de se concentrarem nos ganhos de curto prazo que uma declaração de culpa proporciona, como sair da prisão ou ter uma pena mais branda, cederem à pressão do que outros colaboradores falaram ou à pressão das autoridades públicas.

Nesse contexto, o interrogatório do colaborador, seja antes ou após a formalização do acordo de colaboração premiada, deve ocorrer em um ambiente psicologicamente seguro sem o uso de manipulações mentais por parte dos entrevistadores as quais possam gerar a ocorrência de falsas confissões ou falsas declarações sobre a participação de outras pessoas no crime ou a respeito da estrutura da organização criminosa, pois, como demonstrado pelas pesquisas reproduzidas neste estudo, variadas são as técnicas de sugestionabilidade interrogativa. Importante destacar que as técnicas de interrogatório persuasivas não estão presentes em todos os depoimentos, devendo-se analisar caso a caso.

Defendemos, por fim, que ao colaborador, como sujeito de Direitos, seja garantida a gravação de todos os atos envolvidos no acordo de colaboração premiada, assim como lhe seja permitida a realização de uma perícia psicológica sobre os interrogatórios para a identificação de eventuais práticas persuasivas que tenham sido aplicadas pelas autoridades públicas. O objetivo dessa prova pericial é averiguar se o colaborador foi influenciado em suas manifestações pelo Delegado de Polícia, membro do Ministério Público ou Juiz. Caso o laudo psicológico demonstre que as declarações do colaborador não são expressão de sua livre vontade, o acordo de colaboração premiada pode ser anulado.

6. REFERÊNCIAS

- BIANCO, Antonella; CURCI, Antonietta. Il ruolo della suggestionabilità interrogativa nell'interrogatorio e nell'ascolto del testimone: applicazioni delle Gudjonsson Suggestibility Scales. *Rassegna italiana di criminologia*, v. 10, n. 2, p. 146-152, 2016.
- BINET, Alfred. *La suggestibilité*. Paris: Librairie C. Reinwald, 1900.
- BLANCK, P.D., ROSENTHAL, R., & CORDELL, L.H. (1985). The appearance of justice: Judge's verbal and nonverbal behavior in criminal jury trials. *Stanford Law Review*, 38, 89-164.

- BORDENS, Kenneth S. The effects of likelihood of conviction, threatened punishment, and assumed role on mock plea bargaining decisions. *Basic and Applied Social Psychology*, v. 5, n. 1, p. 59-74, 1984.
- BORDENS, Kenneth S.; BASSETT, John. The plea bargaining process from the defendant's perspective: A field investigation. *Basic and Applied Social Psychology*, v. 6, n. 2, p. 93-110, 1985.
- BRUCK, M., & MELNYK, L. (2011). Individual differences in children's suggestibility: A review and synthesis. *Applied Cognitive Psychology*, 25, 202-252.
- CLOSE, Melanie. *Exploring Psychological Mechanisms Underlying Plea Bargain Decisions*. Tese (Doutorado em Psicologia). City University of New York, Nova Iorque, 2020.
- DRIZIN, Steven A.; LEO, Richard A. The problem of false confessions in the post-DNA world. *North Carolina Law Review*, v. 82, p. 891-1008, 2003.
- EDKINS, Vanessa; DERVAN, Lucian E. Pleading innocents: laboratory evidence of plea bargaining's innocence problem. *Current Research in Social Psychology*. 2013. Disponível em: [crisp.org.uiowa.edu/sites/crisp.org.uiowa.edu/files/2020-04/art5.12.13_1.pdf.]. Acesso em: 01.08.2021.
- EASTWOOD, Joseph. Is the Reid technique really the solution? A reply to Adcock. *IIIRBG Bulletin*, v. 3, n. 1, p. 9-13, 2011.
- FRUMKIN, I. Bruce; LALLY, Stephen J.; SEXTON, James E. A United States forensic sample for the Gudjonsson suggestibility scales. *Behavioral Sciences & the Law*, v. 30, n. 6, p. 749-763, 2012.
- GREGORY, W. Larry; MOWEN, John C.; LINDER, Darwyn E. Social psychology and plea bargaining: Applications, methodology, and theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 36, n. 12, p. 1521-1530, 1978.
- GUDJONSSON, Gisli H. A new scale of interrogative suggestibility. *Personality and individual differences*, v. 5, n. 3, p. 303-314, 1984.
- GUDJONSSON, Gisli H. Interrogative suggestibility: factor analysis of the Gudjonsson Suggestibility Scale (GSS 2). *Personality and Individual Differences*, v. 13, n. 4, p. 479-481, 1992.
- INÁCIO, André; ADEMAR, Carlos. A prova pessoal e os suspeitos em processo penal. In: ALHO, Laura; PAULINO, Mauro (Coord.). *Psicologia do testemunho: da prática à investigação científica*. Lisboa: Pactor, 2021.
- INBAU, Fred E.; REID, John E.; BUCKLEY, Joseph P.; JAYNE, Brian C. *Criminal interrogation and confessions*. Chicago: Jones & Bartlett Publishers, 2013.
- KASSIN, Saul M.; LEO, Richard A.; MEISSNER, Christian A.; RICHMAN, Kimberly D.; COLWELL, Lori H.; LEACH, Amy-May; FON, Dana La. Police interviewing and interrogation: a self-report survey of police practices and beliefs. *Law and Human Behavior*, v. 31, n. 4, p. 381-400, 2007.

- KELLOUGH, Gail; WORTLEY, Scot. Remand for plea: bail decisions and plea bargaining as commensurate decisions. *British Journal of Criminology*, v. 42, p. 186-210, 2002.
- LYNN, Michael. Scarcity effects on value: A quantitative review of the commodity theory literature. *Psychology & Marketing*, v. 8, n. 1, p. 43-57, 1991.
- MADON, Stephanie; GUYLL, Max; SCHERR, Kyle C.; GREATHOUSE, Sarah; WELLS, Gary L. Temporal discounting: the differential effect of proximal and distal consequences on confession decisions. *Law and Human Behavior*, v. 36, n. 1, p. 13-20, 2012.
- MADON, Stephanie; YANG, Yueran; SMALARZ, Laura; GUYLL, Max; SCHERR, Kyle C. How factors present during the immediate interrogation situation produce short-sighted confession decisions. *Law and Human Behavior*, v. 37, n. 1, p. 60-74, 2013.
- MELO, Felipe Pereira de.; BITTENCOURT, José César de; BLANCHET, Luiz Renato. *Técnicas de entrevista e interrogatório*. Curitiba: InterSaberes, 2019.
- MOORE, Timothy E.; FITZSIMMONS, C. Lindsay. Justice Imperiled: False Confessions and the Reid Technique. *Criminal Law Quarterly*, v. 57, n. 4, p. 509-542, 2011.
- MOSCATELLI, Livia Y. N. Considerações sobre a confissão e o método Reid aplicado na investigação criminal. *Revista Brasileira de Direito Processual Penal*, Porto Alegre, vol. 6, n. 1, p. 361-394, jan./abr. 2020.
- REDLICH, Allison D.; BIBAS, Stephanos; EDKINS, Vanessa A.; MADON, Stephanie. The psychology of defendant plea decision making. *American Psychologist*, v. 72, n. 4, p. 339-352, 2017.
- RIBEIRO, Ana Catarina Mourão Alves. *Sugestionabilidade interrogativa em crianças dos 4 aos 9 anos: estudo normativo com o Bonn Test Statement of Suggestibility (BTSS) e análises de variáveis relacionadas com a sugestionabilidade*. Coimbra: [s.n.], 2015. Tese de doutoramento. Disponível em: [hdl.handle.net/10316/26855]. Acesso em: 01.08.2021.
- SILVA, Magne Cristina Cabral da. *Trabalho dos policiais federais exige mais do que investigação*. 2016. Disponível em: [www.conjur.com.br/2016-mar-14/trabalho-policiais-federais-exige-investigacao]. Acesso em: 01.08.2021.
- STEWART, Charles J.; CASH JR., William B. *Técnicas de entrevista: estruturação e dinâmica para entrevistados e entrevistadores*. 14. ed. Porto Alegre: AMGH, 2015.
- TAMBORIM, Anderson Luiz; MARQUES, Carlos Alexandre. *Técnicas de interrogatório: aplicações no contexto policial*. São Paulo: Ixtla, 2017.



PESQUISAS DO EDITORIAL



ÁREAS DO DIREITO: Penal; Internacional

Veja também Doutrinas relacionadas ao tema

- Apontamentos sobre a colaboração premiada na lei anticrime, de Frederico Valdez Pereira – *RBCCrim* 174/199-254;
- Colaboração premiada e negociação na justiça criminal brasileira: acordos para aplicação de sanção penal consentida pelo réu no processo penal, de Vinicius Gomes de Vasconcellos – *RBCCrim* 166/241-271; e
- Colaboração premiada: visão a partir do garantismo e do modelo cooperativo de processo, de Rogério Filippetto e Gustavo Henrique Alves Esteves – *RT* 1011/325-354.