

# MENTIRA

UM ROSTO DE MUITAS FACES

DETECÇÃO  
DE MENTIRAS  
POR MEIO DAS  
MICROEXPRESSÕES  
FACIAIS

WANDERSON CASTILHO

4ª edição



# MENTIRA

UM ROSTO DE MUITAS FACES

DETECÇÃO  
DE MENTIRAS  
POR MEIO DAS  
MICROEXPRESSÕES  
FACIAIS

WANDERSON CASTILHO

4ª edição





Wanderson Castilho

# MENTIRA

UM ROSTO DE MUITAS FACES

Detecção de mentiras por meio  
das microexpressões faciais





# MENTIRA

UM ROSTO DE MUITAS FACES

© 2011 - Wanderson Castilho  
Editora Urbana Ltda. - Tel: 11 3868-2863

Capa  
Iolanda Garay

Diagramação  
Silvia Sganzerla e Iolanda Garay

Revisão  
Lucrécia Freitas  
Adriana Parra

Formatação e qualidade exclusivas do canal [Ebooks Demais](#)

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)  
(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

---

Castilho, Wanderson

Mentira, um rosto de várias faces / Wanderson Castilho. - São Paulo : Urbana, 2011.

Apêndice

ISBN 978-85-63536-58-7

1. Fisiognomia. 2. Expressão facial. 3. Veracidade e falsidade. 4. Comportamento humano - Aspectos psicológicos. I. Título.

11-4969.

CDD: 138

CDU: 159.925.2

---

PARA MINHA ESPOSA **SILVIA SGANZERLA** POR ME INSPIRAR E  
PARA MINHAS FILHAS **SOPHIA E VALENTINA** POR EXISTIREM.



## **AGRADECIMENTOS**

PARA IOLANDA GARAY E TODAS AS PESSOAS QUE CONTRIBUÍRAM PARA O  
DESENVOLVIMENTO DESTES LIVROS.

## QUEM NÃO MENTE?

A MENTIRA E O COMPORTAMENTO NÃO VERBAL

A VERDADE SOBRE A MENTIRA

EMOÇÕES E MICROEXPRESSÕES FACIAIS

EMBUSTES A NOSSA ESPERA

TALENTOSOS RIPLEYS

CASOS SOLUCIONADOS

Uma mentira irrelevante

“Um presente na sua conta”

Inocente, mas culpado

Nada mais que a verdade

Situação artificial, emoções reais

Um caso muito delicado

Difamação na multinacional

Tecnologia para a segurança

Um calote na Flórida

Uma vingança inconsequente

Escândalo na universidade

Traquinagem perigosa

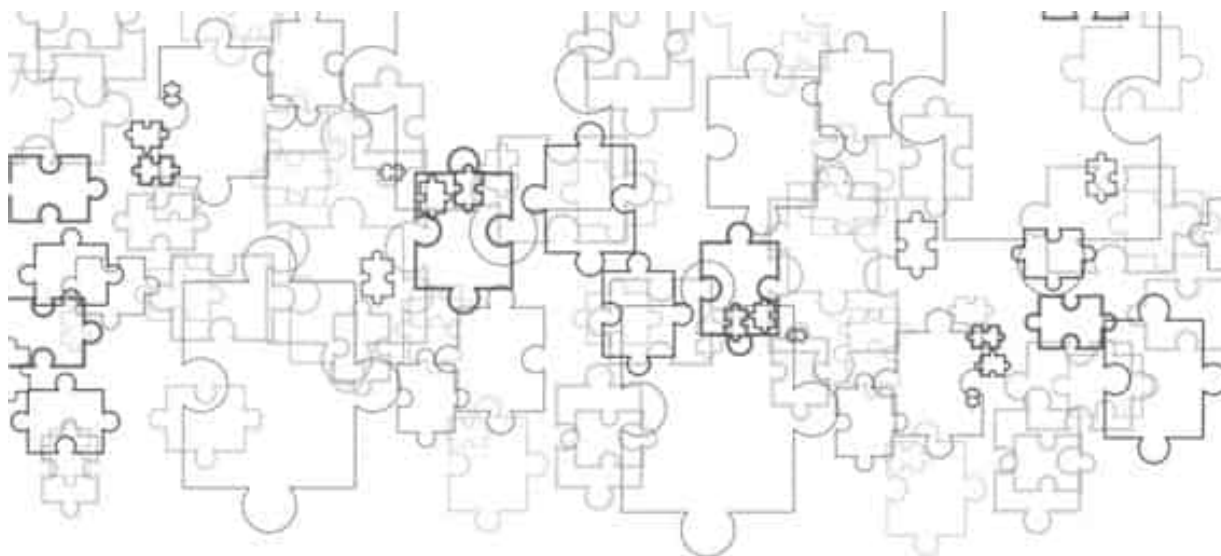
AMOR E MENTIRAS

**“É verdade que se  
mente com a boca;  
mas a careta que se  
faz ao mesmo tempo  
diz, apesar de tudo, a  
verdade.”**

Friedrich Nietzsche



QUEM NÃO MENTE?



Você e eu mentimos. Mentimos muitas vezes ao dia, instintivamente. A maior parte dessas mentiras é inocente, não causa maiores problemas ou constrangimentos. Mas nem sempre é assim. É possível, então, saber se alguém está mentindo para você?

Sim, é possível. Escrevi este livro para narrar minha experiência no uso da técnica da detecção de mentiras por meio das microexpressões faciais, desenvolvida pelo psicólogo norte-americano Paul Ekman — cujo livro *A linguagem das emoções* foi recentemente publicado no Brasil — e popularizada pelo seriado de televisão *Lie to me*.

A técnica, como vou chamá-la neste livro, me ajudou a aprimorar meu trabalho — sou especialista em segurança virtual e na internet e investigador de crimes cibernéticos ou originados na rede. Os bons resultados que consegui com o treinamento e o desenvolvimento da técnica me animaram a relatar minha experiência de sucesso. Acredito que ela pode servir de exemplo e estímulo a muitos profissionais, que também se beneficiariam com seu uso.

Afinal, a quem se destina este livro? Imagino que ele seja especialmente valioso para advogados, jornalistas, médicos, empresários, negociadores,

juizes, delegados de polícia, sindicalistas. A lista é grande, e pode ser infinita, já que, por definição, todo e qualquer ser humano mente.

Imagine a seguinte situação: você é um médico, especialista em reprodução humana, e prescreve medicamentos aos vários pacientes que mantém sob tratamento. Pois bem, conheci uma mulher que buscava tratamento para engravidar. Mas, com vergonha de admitir a seu médico que ela e o marido já não mantinham relações havia algum tempo, apenas relatava que os medicamentos não estavam surtindo efeito — afinal, ela não estava grávida, certo? Intrigado e até surpreso com o fracasso do tratamento, o médico fez diversas alterações no tratamento prescrito a essa paciente, até que ela finalmente o abandonasse.

Imaginemos um pouco mais: e se o médico em questão fosse um cardiologista e nossa paciente mentisse sobre ter parado de fumar, uma recomendação fundamental para o sucesso do tratamento? O médico acreditaria que, se a paciente tivesse largado os cigarros, o tratamento seria eficaz. Mas não era isso que os exames mostravam — e aí se seguiriam as mudanças de medicamento, sem sucesso, uma vez que a causa era o hábito de fumar, que a paciente não abandonara, ainda que não tivesse coragem de confessá-lo a seu médico. E, como veremos adiante, a vergonha é uma grande indutora da mentira. Numa situação extrema, essa paciente poderia vir a morrer, e o médico poderia até ser vítima em um processo por erro médico.

Quero mostrar, com este livro, uma nova perspectiva que permita a você obter mais informações do que normalmente obtém apenas lendo os sinais verbais — ou, em linguagem mais simples, ouvindo seu interlocutor. Instintivamente, já fazemos isso, mas de modo inconsciente. Quero mostrar como você terá vantagens se tornar isso uma atividade consciente, que lhe permita tomar com mais segurança decisões importantes na sua vida.

A ideia, aqui, não é fazer com que você saia desmascarando todo e qualquer mentiroso, até porque, como já expliquei, mentimos o tempo todo. Mas há situações em que é fundamental ter segurança na honestidade de seu

interlocutor — quando você vai comprar um imóvel, quando questiona seu funcionário sobre o desenvolvimento de um projeto ou sobre os resultados de uma negociação, enfim, os exemplos são inúmeros.

Assim, não tenho a pretensão de mostrar todos os caminhos para desmascarar um mentiroso, até porque isso é impossível. Mas, com a capacidade de detectar mentiras, é possível antecipar situações e encontrar novas alternativas. Se não soubéssemos estar frente a frente com alguém que nos prega uma mentira, seríamos surpreendidos, muito depois, quando a verdade finalmente se revelasse — isso poderia acontecer quando você descobrisse que o imóvel que acabou de comprar, e que imaginava ser um belo negócio, é fruto de uma disputa judicial entre herdeiros, por exemplo. A mentira do vendedor finalmente se revelou, mas tarde demais — ele já levou seu dinheiro e lhe deixou em troca um grande problema.

Também não é meu objetivo, neste livro, esmiuçar e ensinar a técnica desenvolvida por Paul Ekman. Vou apresentar, nas páginas a seguir, um resumo de seu funcionamento, mas meu objetivo aqui é outro — mostrar como, a partir dela, e com o acréscimo de estudos adicionais, além da experiência que eu já acumulava após alguns anos de trabalho no campo da investigação, desenvolvi uma ferramenta preciosa, que me permite resultados muito mais rápidos em minha área de atuação profissional.

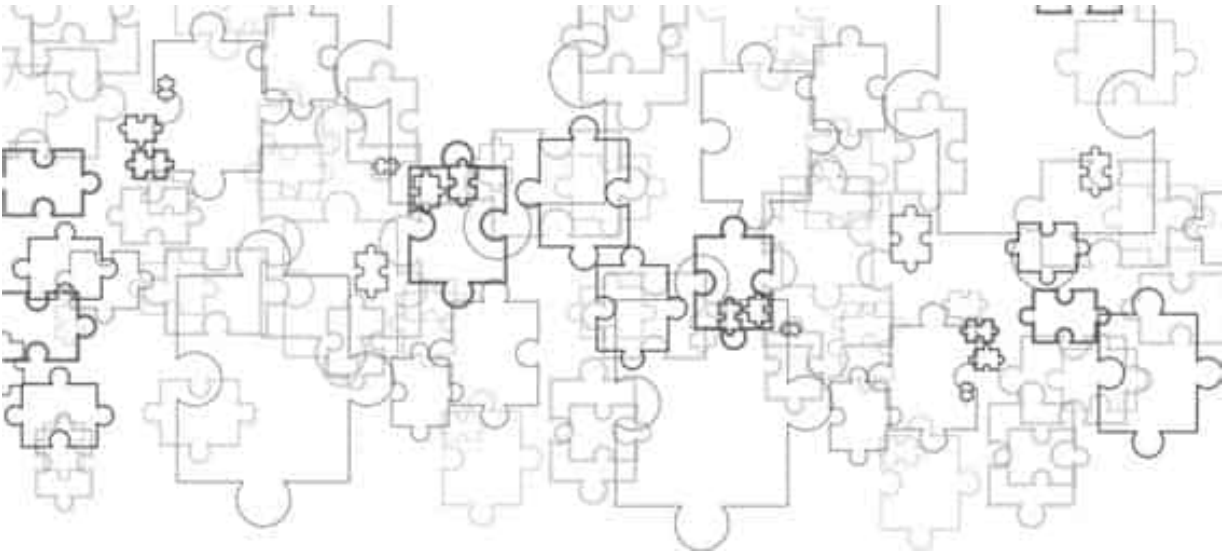
Você não tem em mãos, portanto, um manual, um guia de estudos sobre a técnica de detecção de mentiras por meio das microexpressões faciais, mas um relato de como essa técnica pode ajudá-lo em seu dia a dia profissional e pessoal. Acredito que esse é um primeiro passo importante, que pode — e, espero, irá fazê-lo — estimular você a desenvolver mais uma capacidade preciosa em sua vida.

Seja bem-vindo a esse fantástico mundo novo.





A MENTIRA E  
O COMPORTAMENTO  
NÃO VERBAL



## Os primeiros passos

Minha carreira como perito em segurança eletrônica — que me levou, tempos depois, a me desenvolver na técnica de detecção de mentiras por meio das microexpressões faciais — nasceu, como tantas outras carreiras profissionais, de um acaso.

Em meados dos anos 1990, recém-formado em Física, pela Universidade Federal do Paraná, Curitiba, eis que apareceu o que na época era uma grande chance para mim — obter um mestrado em Física dos Materiais na prestigiosa Universidade de São Paulo. Uma bolsa de estudos concedida pelo governo federal era o passaporte para embarcar nessa oportunidade. E lá fui eu.

Cursar mestrado em Física dos Materiais, como é de se imaginar, é trabalho árduo. E São Paulo, já naquela época, era uma cidade cara. O dinheiro da bolsa mal dava para sobreviver. E as aulas eram puxadas. Sobrava tempo — e dinheiro — para pouca coisa mais.

Assim, com pouco dinheiro no bolso e muita coisa para ler, estudar e escrever, fins de semana não eram diferentes de uma segunda-feira, por exemplo. E foi num domingo à noite, já entrando pela madrugada, escrevendo

um artigo acadêmico que era parte das minhas tarefas de mestrado, que me deparei com um problema sério. Para concluir o trabalho, precisava de informações que só estavam disponíveis ao meu orientador. Mas como consegui-las àquele horário?

Esperar até segunda-feira pela manhã não era uma opção. Se fizesse isso, eu perderia o prazo para entregar o artigo. Nenhum colega com que consegui falar tampouco tinha as informações de que eu precisava. O que fazer? Apreensivo, resolvi investigar o sistema de informática em que estavam os dados para ver se conseguia ter acesso às informações de que tanto precisava. Àquela época, eu já tinha um bom conhecimento de sistemas de informática. Em questão de minutos, e com muito mais facilidade que imaginava, eu já tinha os dados necessários. Em outras palavras, consegui *hackear* o sistema em que os dados estavam armazenados em poucos e simples passos.

Se aquele expediente salvou meu mestrado em Física dos Materiais, seus desdobramentos me levariam para bem longe da área, a tal ponto que jamais concluiria a pós-graduação. De volta a Curitiba, num raro fim de semana de folga, ainda tinha na cabeça como me desconcertou perceber quão fácil havia sido invadir um banco de dados que, em tese, deveria ser muito seguro. Resolvi, então, fazer um teste. Selecionei, meio que ao acaso, dez empresas que possuíam endereços na internet — em meados dos anos 1990, ainda eram muitas as organizações que se davam ao luxo de não estar na rede mundial de computadores. De novo, demorou muito pouco para que eu conseguisse acesso a dados que, em tese, deveriam ser privativos, de nove dos dez sites que investiguei.

Ali percebi que estava diante de um nicho de mercado, àquela época praticamente inexplorado: oferecer serviços de segurança de informação e de investigação de crimes digitais. Era isso o que eu faria dali em diante. O primeiro passo foi trancar a matrícula no mestrado em Física dos Materiais, para me dedicar integralmente a meu novo trabalho. Com um pouco de pesquisa, percebi que as grandes escolas e centros de formação na área estavam

nos Estados Unidos. Tratava-se, portanto, de economizar tanto dinheiro quanto possível para buscar a especialização necessária — ainda hoje, vou de seis a oito vezes por ano para lá, em busca de treinamento e atualização permanente.

## **O culpado está ao seu lado**

Em 1999, abri a minha própria empresa de serviços de segurança digital, a E-Net Security. Oferecemos soluções para empresas de todos os portes, atuando em casos de crimes eletrônicos, roubo de informações empresariais, tentativas de extorsão, sequestros, difamação, jogos fraudulentos e casos de pessoas desaparecidas. Em nosso currículo, ostentamos mais de 700 casos efetivamente solucionados nesses pouco mais de dez anos de atuação. Não creio que exista, no Brasil, outra empresa no setor capaz de apresentar um histórico semelhante.

Desses mais de 700 casos de investigação que realizamos, cerca de 200 tinham um traço em comum — os autores dos crimes ou fraudes eram pessoas que estavam, em tese, lado a lado comigo na investigação, com o propósito alegado de me ajudar a esclarecer o caso e chegar aos responsáveis. Boa parte deles era profissional de tecnologia da informação das empresas que me contratavam. Sabendo que eu estava ali para desvendar o crime, eles tratavam de complicar a minha vida, desviando a investigação tanto quanto possível. O objetivo deles, claro, era me levar a um beco sem saída — assim, sairiam impunes.

Eles nunca conseguiram chegar ao seu objetivo. No entanto, certamente nos fizeram gastar muito mais tempo em algumas investigações — tempo esse que, em muitos casos, significou algum prejuízo para a empresa que nos contratava. A chave para encurtar a duração das investigações, portanto, via de regra passava por descobrir se um possível suspeito — frequentemente um

colaborador do nosso trabalho dentro de uma empresa — falava ou não a verdade. Se houvesse um jeito de estabelecer isso logo de cara, eu pensava, então daríamos o pulo do gato. Afinal, era a diferença entre já estabelecer logo de cara um suspeito, concentrando nosso trabalho de investigação, ou ter de periciar 300, 500 computadores em grandes empresas. Mas como fazê-lo?

Um dia, em 2010, eu conversava com um amigo delegado de polícia e falei de meu problema com a mentira nos trabalhos que realizava e de como, em alguns casos, isso dificultava minhas investigações. Ele me contou, então, de uma técnica de detecção de mentiras em interrogatórios policiais desenvolvida nos Estados Unidos. A senha estava dada. Imediatamente, fui atrás de informações na internet.

A técnica mencionada por esse meu amigo policial se fundava no trabalho desenvolvido pelo PhD em psicologia Paul Ekman, pesquisador do National Institute of Mental Health (NIMH, Instituto Nacional de Saúde Mental dos Estados Unidos). A trajetória de Ekman é singular. Doutor pela Universidade de Adelphi em 1958, ele foi psicólogo-chefe da base do exército norte-americano em Fort Dix, Nova Jersey. Ao deixar as Forças Armadas, seguiu para a Universidade da Califórnia, São Francisco, onde por três anos desenvolveu pesquisas que lhe renderam um pós-doutorado e onde é, desde 1972, professor titular da cadeira de Psicologia.

O foco das pesquisas de Ekman são o comportamento não verbal, a expressão e a fisiologia das emoções, além do estudo da mentira interpessoal. Suas pesquisas nessas áreas lhe renderam a indicação, pela Associação Norte-Americana de Psicologia, como um dos 100 mais influentes psicólogos do século XX, e a presença na lista da revista *Time* das 100 pessoas mais influentes de 2009 — ano em que foi ao ar a primeira temporada do seriado *Lie to me*, do qual Ekman é consultor.

Em 2001, Ekman concluiu um estudo que desenvolveu ao longo de dezoito anos, em que investigou exaustivamente a expressão de emoções pela face. Com isso, afirmou ser possível estabelecer se alguém está ou não dizendo a

verdade a partir da confrontação entre as emoções expressas na fala e nas expressões faciais. Ele batizou esse estudo sobre microexpressões faciais de Wizards Project, e demonstrou que um lampejo minúsculo e muito rápido da fisionomia sinaliza a expressão de uma emoção oculta. Ali está a revelação — a contradição entre o que você diz e o que seu rosto diz permite concluir que você está mentindo.

Era exatamente o que eu estava buscando.

## **Lições com a CIA e o FBI**

Dias depois de conhecer o trabalho de Paul Ekman, eu já tinha em mãos o livro que inaugurou a técnica (*Unmasking the face*, de 1975, inédito em português) e uma passagem para San Diego, Califórnia. Meu destino era o Instituto de Treinamento em Análise de Comportamento (Behaviour Analysis Training Institute — BATI). O BATI é um organismo privado que há 28 anos treina, em alto nível, agentes da CIA e do FBI — por ali já passaram, nessas quase três décadas, cerca de 20 mil pessoas, a maioria delas policiais e profissionais das agências de segurança do governo norte-americano.

Fui o primeiro brasileiro — e creio que o único, até hoje — a ingressar nos cursos oferecidos pelo BATI. A técnica me encantou a tal ponto que acabei por fazer os dois treinamentos oferecidos pelo instituto — “Entrevistas e Interrogatórios em Investigação” e “Análise Cognitiva de Entrevistas e Depoimentos”. Com isso, obtive uma abrangente compreensão de técnicas de investigação e detecção de mentiras pela análise corporal, em que a teoria desenvolvida por Paul Ekman é um importante — mas não o único — componente.

O próprio BATI resume, em seu site na internet, o que ensina em seus cursos: “Você já teve a sensação de que alguém mentiu pra você? Nossos alunos aprendem a substituir a suspeita por evidências identificáveis de

mentiras, usando a análise de comportamento para isso. O curso ensina um método de entrevista e interrogatório que permite ao entrevistador fazer observações sobre o comportamento de seu interlocutor e analisá-lo de forma a selecionar técnicas — comprovadamente eficazes — desenvolvidas para detectar a mentira e estimular a confissão da verdade”. Mais adiante, o site alerta: “Este é um curso intensivo e de alto nível, planejado para estudantes aplicados”. Nesse ambiente seletivo e rigoroso — todos os professores são investigadores profissionais qualificados e experientes —, eu iria obter a ferramenta que vinha buscando havia tempos.

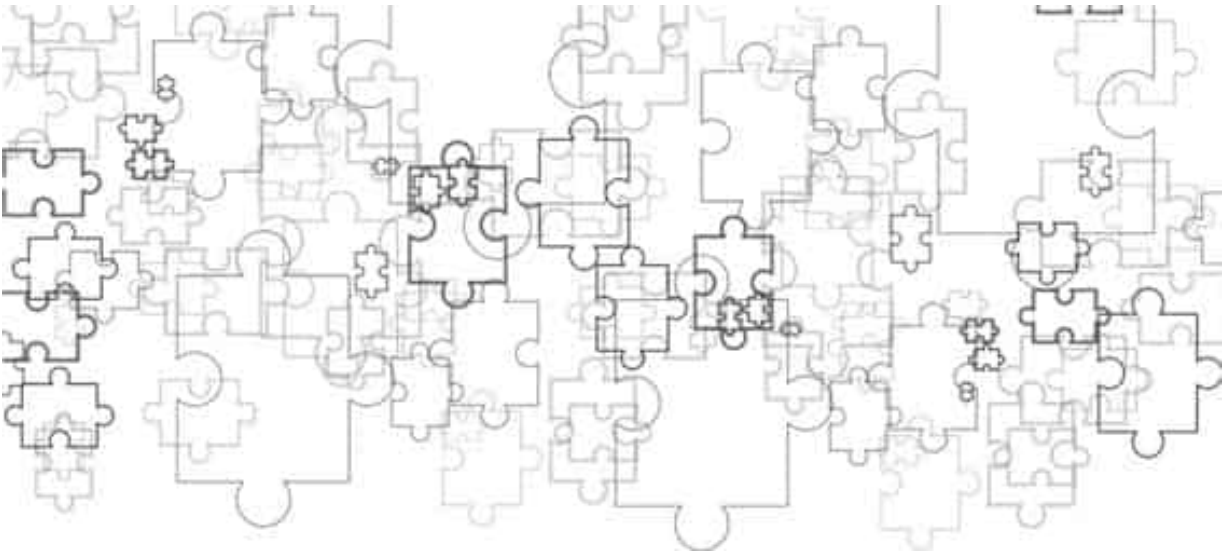
O curso, de fato, cumpre o que é prometido no site do instituto. Ao longo de quinze dias, meus colegas seriam todos policiais norte-americanos. Além de único brasileiro, eu era ainda o único civil da turma. Começávamos cedo, pois não havia tempo a perder. Divididos em grupos, estudávamos as técnicas, que depois eram aplicadas no interrogatório simulado, em vídeo, de suspeitos reais de crimes cometidos nos Estados Unidos — inclusive assassinatos em série. Além dos cursos do BATI, também obtive, depois, via internet, uma certificação no *website* de Paul Ekman.

De volta ao Brasil, eu já estava pronto para pôr mãos à obra.





A VERDADE  
SOBRE  
A MENTIRA



## A mentira

Mentira é tudo aquilo que não condiz com a verdade. Assim, é correto dizer que a omissão é, sim, uma mentira, pois quem omite algo esconde parte da verdade. A mentira é um ato instintivo de preservação do ser humano, do ponto de vista psicológico, tal qual a dor ou a febre o são do ponto de vista fisiológico. Dito de outra forma, a mentira é, para a nossa mente, uma grande arma de preservação social. Do ponto de vista ético ou moral, a mentira aparece muito mais na intenção de enganar do que quando se distorce a verdade. E, do ponto de vista jurídico, avalia-se a mentira pelo dolo, ou seja, a intenção, e pelo prejuízo — moral ou material — que ela causou.

É preciso que se faça um parêntese. Em geral, quando se pensa em mentira, a associação imediata que quase todos nós fazemos é com algo puramente negativo, que irá causar algum mal a alguém. Nem sempre (a bem da verdade, quase nunca) é assim. Existem milhares de razões para alguém mentir. Outras vezes, nem sequer é preciso haver razão para contarmos uma mentira — quantas vezes mentimos sem nos darmos conta disso, ou, se percebemos o que fizemos, sem entender por que agimos assim?

Pesquisas mostram que, em média, mentimos três vezes a cada dez minutos, mesmo que nem percebamos isso. E mentimos não porque temos problemas em dizer a verdade. Em muitos casos, é provável que mintamos para atenuar o impacto que a verdade teria. Ou seja, mentimos de forma a evitar magoar pessoas com quem nos importamos, ou para evitar situações embaraçosas, constrangedoras.

Mas, afinal, se mentir é normal, não se pode dizer que qualquer mentira o seja, tampouco que alguns padrões de mentira sejam normais. Via de regra, costumo afirmar que estamos diante de um padrão normal — ou aceitável — de mentira quando a pessoa, em toda a sua vida adulta, se encontrou no máximo três vezes numa situação desastrosa devido a mentiras que tenha contado.

O que são situações desastrosas? São situações extremas, limites, que colocam em risco nossa vida ou nossa estabilidade social ou financeira. Por exemplo, mentiras que causem a perda de seu emprego ou do emprego de alguém, o fim do seu casamento ou do casamento de alguém, um prejuízo material a você ou a outra pessoa, um risco à sua vida ou à vida de alguém.

Porém, essas são situações extremas. Na outra ponta, estão as mais inofensivas mentiras que podemos contar (e costumamos fazê-lo, ainda bem): as mentiras sociais. Um exemplo óbvio: sua namorada está alguns quilos acima do peso e há várias semanas sofre com uma dieta rigorosa, afinal, a irmã dela irá se casar semana que vem e vocês serão os padrinhos. No dia da cerimônia, você repara, um tanto desapontado, que todo o esforço foi em vão. Sua namorada continua exatamente com o mesmo peso de semanas antes. Provavelmente, ela também sabe disso, mas prefere acreditar que emagreceu. E quer ter certeza disso. Então, ela se vira para você e solta a pergunta fatídica: “Amor, você acha que eu estou mais magra?”

A não ser que você tenha um coração muito duro — ou que, por alguma razão, estivesse buscando um motivo para pôr fim ao relacionamento, ainda que houvesse momentos mais oportunos para fazê-lo —, estou certo de que

sua resposta seria “sim”. Eis aí um exemplo clássico de uma mentira social, uma mentira que torna mais fácil, mais amena, a convivência diária entre nós, seres humanos.

Se você ainda acha que toda mentira é condenável e que a verdade deve sempre ser dita, custe o que custar, imagine como seria seu cotidiano — e o das pessoas com quem você convive — se perguntas simples como essa recebessem sempre a resposta mais honesta. No exemplo que acabo de apresentar, provavelmente faltariam padrinhos em uma cerimônia de casamento. Quando crianças, somos repreendidos ao deixarmos clara nossa frustração ao receber um presente de que não gostamos. “Agradeça o presente”, ordenam nossos pais, ao perceberem nosso desapontamento. Eis aí um belo exemplo de como somos ensinados a mentir socialmente.

Por outro lado, a mentira maldosa, mal-intencionada, dita com o intuito de manipular, de forma ilegal, imoral e inconsequente, é condenável e pode desencadear fatos funestos e comportamentos condenáveis. Essa é a mentira que busco detectar, em meu dia a dia profissional, com base no método desenvolvido por Paul Ekman e nos treinamentos que recebi no Instituto de Treinamento em Análise de Comportamento, na Califórnia.

## **A mentira faz parte da natureza humana**

Como acabamos de ver, aprendemos e ensinamos a mentir desde muito cedo em nossas vidas. Quando uma criança é repreendida por falar a verdade sobre o presente que ganhou, está sendo ensinada a “não ser mal-educada” — ou, em bom português, a mentir em certas situações sociais. Assim, aprendemos que, ao mentir em determinados contextos, podemos obter vantagens inesperadas ou nos safar de eventuais repreensões — da próxima vez em que ganhar uma camiseta do super-herói de que não gosta, a criança

irá esboçar um sorriso amarelo acompanhado de um “Obrigado”, de modo a evitar a reprimenda dos pais.

Mas o hábito da mentira costuma vir desde muito antes de sermos capazes de formular um raciocínio de causa e consequência como o que foi descrito. Um exemplo clássico de mentira infantil: a criança choraminga como se estivesse pedindo mamadeira, quando na verdade está sem fome e apenas quer colo. Assim, primeiro se aprende a fazer uso da mentira sem que haja, ainda, condições de saber se é certo ou errado utilizá-la.

Essa capacidade de raciocínio mais complexo irá surgir apenas por volta dos quatro anos de idade, quando a criança já é capaz de fazer uma avaliação prévia dos riscos e consequências de uma mentira, tanto para avaliar se a mentira é verossímil quanto para saber, moralmente, se é correto mentir deliberadamente naquela situação.

Ainda assim, estudos científicos têm demonstrado que, até os oito anos de idade, as crianças não sabem construir mentiras com veracidade, que sejam convincentes; elas não sabem ainda colocar a mentira num contexto mais complexo, que tenha fundamento.

Um exemplo: uma de minhas filhas, com pouco menos de oito anos de idade, certo dia estava na sala, sozinha, quando derrubou um abajur de louça, que se espatifou ao cair no chão. Ela já fora avisada a não brincar com aquilo, pois era pesado demais para ela, e havia o risco de o abajur cair e se quebrar. Assim que entrei na sala, segundos depois, ela olhou para mim e disse: “Não fui eu”. Mas ela estava só na sala, logo, não poderia ter sido ninguém mais.

Uma criança mais velha, ou um adolescente, teria capacidade de elaborar melhor uma mentira — a janela estava aberta, e o vento, que era forte naquele dia, poderia ser apontado como o culpado pelo acidente. Assim, percebemos que, com o passar dos anos, as mentiras se tornam mais elaboradas e com possibilidade de oferecer consequências mais graves.

## Por que mentimos

Há milhares de razões para mentirmos. Mas, frequentemente, mentimos sem razão alguma, movidos pelas emoções — a vergonha, por exemplo, é uma grande indutora da mentira. Outras vezes, mentimos movidos pelo orgulho. Quando mentimos, elaboramos, ainda que inconscientemente, sem pensar, um porquê para mentir.

Imagine a seguinte situação: você, solteiro, é gerente de uma empresa e está na sala de embarque do aeroporto ao lado de uma atraente executiva, com quem começa a conversar. Vocês nunca se viram, nem sequer irão pegar o mesmo voo. A chance de reencontrá-la, portanto, é ínfima. De repente, ela, que parece ocupar um cargo importante, lhe pergunta o que você faz na sua empresa. Antes que perceba, você já respondeu: “Sou um dos diretores”. Mentira. Aqui, fica claro o desejo de querer se mostrar melhor do que realmente é, pois é assim que a maioria de nós se vê; via de regra, acreditamos ser melhores do que somos de fato. Ou seja, mentimos até para nós mesmos.

Mas existem muitas situações em que mentiras são comuns, ainda que com finalidades menos altruístas. Caso, por exemplo, do autoengrandecimento que é tão comum flagrarmos em currículos profissionais. Quem lida com recursos humanos cansa de receber currículos que afirmam que o candidato é pós-graduado, ainda que esteja apenas cursando a especialização (ou que a tenha abandonado pelo caminho, por falta de tempo ou dinheiro). E o inglês? Nessa hora, quantos se envergonham de admitir que não têm fluência em inglês — ainda que, afirmando o contrário, a mentira possa ser desmascarada de forma bastante constrangedora, logo adiante? O exagero na hora de preencher um currículo pode vir da necessidade de nos apresentarmos melhores do que achamos que realmente somos.

Esse é um exemplo de como mentimos para ganhar alguma vantagem, mesmo que corramos o risco de sermos desmascarados facilmente. Já não se trata, portanto, de uma simples e inocente mentira social — ainda que, na

maioria dos casos, a vítima acabe sendo o próprio mentiroso. Mas dá para imaginar uma situação em que uma empresa só irá perceber que contratou um candidato sem as qualificações necessárias para o cargo — porque ele mentiu sobre elas em seu currículo e nas entrevistas — quando ele colocar a perder um negócio ou um projeto. E aí já estamos falando de um provável prejuízo financeiro ou, pior, da imagem de uma organização.

## A mentira patológica

Para algumas pessoas, mentir é uma obsessão. Trata-se dos mitômanos, pessoas que sofrem de um distúrbio de personalidade cujo sintoma é a tendência compulsiva a mentir. Uma diferença fundamental entre um mitômano e uma pessoa normal — como já vimos, mentir corriqueiramente é um comportamento natural do ser humano — é a dificuldade em admitir a verdade. Ao ser flagrada mentindo, uma pessoa normal não costuma resistir a admitir que de fato faltou com a verdade. Um mitômano, por sua vez, é amoral, insensível, não se sente culpado nem constrangido a desfazer o logro.

Segundo psicólogos, indivíduos mitômanos nunca admitem que mentiram, embora saibam perfeitamente que o fizeram. Além disso, ser flagrado mentindo não irá causar qualquer embaraço a um portador da síndrome da mentira compulsiva. Por outro lado, como vivem mentindo, os mitômanos acabam por acreditar que são reais as mentiras que contam. Aqui, não falamos de qualquer falha de caráter ou de formação moral, mas de uma doença, que requer tratamento psicológico e psiquiátrico.

A tendência a mentir também é um sintoma comum a patologias psiquiátricas como o vício no jogo, a cleptomania — que são duas das várias formas de transtorno de controle dos impulsos —, a depressão grave, a bulimia e a dependência química, por exemplo. Segundo médicos, nesses quadros o

paciente mente para esconder da família, dos colegas de trabalho e dos amigos um comportamento que ele sabe ser socialmente reprovável.

Mas o quadro mais grave é a personalidade psicótica. Segundo o médico psiquiatra Geraldo José Ballone, professor de psiquiatria da Faculdade de Medicina da Pontifícia Universidade Católica de Campinas (SP) durante 21 anos, autor do site PsiqWeb ([virtualpsy.locaweb.com.br](http://virtualpsy.locaweb.com.br)), o psicopata utiliza a mentira como uma ferramenta de trabalho. “Normalmente [o psicopata] está tão treinado e habilitado a mentir que é difícil captar quando mente. Ele mente olhando nos olhos e com atitude completamente neutra e relaxada”, afirma.

Segundo o professor Ballone, um psicopata não mente circunstancialmente ou esporadicamente, para conseguir se safar de alguma situação delicada. Ele sabe que está mentindo e não se importa, não mostra vergonha nem arrependimento e é capaz de mentir sem qualquer motivo ou justificativa — ou seja, o psicopata é, também, um mitômano.

Na avaliação do psiquiatra, a personalidade do psicopata é narcisística. “Ele quer ser admirado, quer ser o mais rico, o mais bonito, o mais bem vestido. Assim, tenta adaptar a realidade à sua imaginação, a seu personagem do momento, de acordo com a circunstância e com sua personalidade narcisística” Ou seja, um psicopata é sempre um grande ator (afinal, o que um ator faz senão mentir, adotando para si a personalidade da personagem que interpreta?), que se molda de acordo com a necessidade e a conveniência, de forma a obter sucesso e admiração. E, com sua impressionante capacidade de mentir, acaba por enganar as pessoas próximas, que acreditam estar diante de alguém extremamente verdadeiro.

Por fim, a mentira é um componente fundamental da Síndrome de Münchhausen, uma doença psiquiátrica em que o paciente, de forma compulsiva, causa, provoca ou simula sintomas de doenças, buscando obter atenção e cuidados de médicos, além da simpatia e da comiseração de pessoas próximas. Em casos extremos, portadores dessa síndrome se submetem a

exames, procedimentos ou mesmo cirurgias dolorosas, a fim de se tratar de doenças que acreditam ter.

A Síndrome de Münchhausen é um desafio para os médicos, que consideram seu diagnóstico complexo e, por isso, frequentemente tardio, ou seja, quando se descobre que uma pessoa é portadora do problema, ela provavelmente passou anos tratando doenças inexistentes.

A síndrome, uma doença recente, relatada pela primeira vez em 1950, foi batizada a partir de Karl Friedrich Hieronymus Freiherr von Münchhausen, o Barão de Münchhausen, um senhor rural e militar alemão que viveu no século XVIII. Ele ficou célebre por seus relatos de aventuras fantásticas como viagens à Lua ou cavalgar numa bala de canhão, reunidos — e provavelmente ampliados — no livro *As loucas aventuras do Barão de Münchhausen*, publicado pela primeira vez em Londres, em 1785, pelo também alemão Rudolph Erich Raspe.

## **Delírios persecutórios: quando se mente falando a verdade**

Ao contrário de um mitômano, que sabe perfeitamente estar mentindo, há pessoas que acreditam tanto em algo absolutamente fantasioso que conferem a isso um *status* de verdade. Trata-se das pessoas que sofrem de delírio persecutório, uma doença da família da esquizofrenia.

Em meu cotidiano, é muito comum me deparar com pessoas que buscam meus serviços angustiadas com problemas que só existem em sua mente. Elas enxergam situações falsas e mirabolantes, mas que lhes causam temores reais. Hoje, graças à técnica de detecção de mentiras e à minha experiência, é muito simples identificar esse tipo de quadro, que costumo chamar de delírio persecutório digital.

É algo comum, acredite: recebo em média três e-mails com essa característica toda semana. Via de regra, o texto é parecido com o que vai a seguir (o exemplo não é real):

Prezado Dr. Wanderson,

Acredito (na verdade, agora tenho certeza) que alguém com péssimas intenções está utilizando indevidamente a rede de computadores aqui da empresa. Meu suspeito (tenho certeza de que sei quem faz isso) foi recentemente transferido de função, pois é terceirizado, mas continua por perto. Parece até que estão tentando recolocá-lo no posto que ocupava antes, perto de mim.

Acabei de formatar meu computador pessoal novamente (foi a terceira vez). O técnico me disse que ele está sendo invadido por essa pessoa que mencionei. Há algum tempo, um diretor teve sua conta bancária acessada e roubada via internet, aqui na empresa. Para mim, é muito claro que ele também estava por trás disso, já que a secretária desse diretor trabalhou com esse nosso amigo. E aconteceu algo muito pior - um colega muito humilde, que ganha mal, também foi roubado pela internet após receber um e-mail meu! Tenho certeza de que ele usa meu computador como espião.

Tudo que descobri foi informado ao departamento de recursos humanos e a meu gerente, mas eles se recusam a fazer qualquer coisa. Nem sequer me chamaram para pedir mais detalhes. Portanto, resolvi abrir o jogo agora e procurar o senhor, pois sei que é a única pessoa que pode me ajudar. Acho que podemos pegar o nosso amigo pelo computador da minha casa, pois sei que ele irá tentar invadi-lo novamente.

Por favor, me ajude.

Outro exemplo, também fictício:

Olá, Wanderson,

Sei que estou sendo espionado. Não sei quem está por trás disso, mas sei que estou sendo exposto na internet. Sei disso porque ouço nos corredores comentários sobre minha vida privada. Percebo olhares e comentários.

Eu tinha um computador portátil para usar no trabalho, mas percebi que estavam conseguindo ver tudo o que eu fazia nele. Por isso, fui obrigado a

comprar outro, mas depois de um tempo ele também passou a ser vigiado, mesmo jamais tendo sido conectado a uma rede.

Sei que depois do 11 de setembro o presidente dos Estados Unidos, George W. Bush, conseguiu aprovar uma lei secreta que obrigava os fabricantes de celulares e computadores a inserirem um dispositivo nos equipamentos que permite que eles sejam usados como escutas. Acho que é assim que me espionam.

Por causa disso tudo, minha vida virou um verdadeiro inferno. Por favor, preciso da sua ajuda para provar o que acontece comigo e mostrar à minha família que não sofro de nenhum delírio.

Preciso de sua ajuda para provar que estou tendo minha vida violada e para buscar uma reparação. Esta é minha última esperança.

Conto com sua ajuda.

Nesses casos, a maneira como o texto está escrito já me diz tudo. Ainda assim, jamais me nego a receber essas pessoas, para confirmar, pelas suas expressões faciais — em geral carregadas de tristeza —, que elas sofrem do delírio persecutório digital.

Esses e-mails, sempre longos, com detalhes em excesso, têm outro ponto em comum: nunca apresentam qualquer prova factual. Além disso, a pessoa não aceita nenhuma argumentação técnica que vá contra o que ela acredita estar acontecendo.

Acredito que a tecnologia acaba por agravar um quadro que essas pessoas já possuíam anteriormente. O delírio persecutório já estava ali, mas o celular, a internet, as redes sociais agravam a sensação de invasão e perda do controle da própria vida. A pessoa apontada como perseguidor parece estar em toda parte, pois, na verdade, o computador está em toda parte. Nossas vidas estão muito mais expostas hoje em dia.

O grande problema é convencer as vítimas do delírio persecutório digital de que é esse o problema delas. Explico que, tecnicamente, o que ela está afirmando acontecer é impossível. Mas, quase sempre que busco fazer isso, a pessoa acaba por acreditar que sou parte do plano que está em curso contra ela.

Infelizmente, nesses casos tenho de ser duramente sincero com essas pessoas, pois creio ser essa a única maneira de ajudá-las. Não as deixo sair de meu escritório sem antes ouvirem que sofrem de um distúrbio psicológico e que devem procurar um psiquiatra.

## **Os animais também mentem**

Você já ouviu falar da gorila Koko? Ela nasceu em 1971 no zoológico de São Francisco, na Califórnia. De acordo com a pesquisadora Francine Patterson, sua criadora, Koko é hoje capaz de entender mais de mil sinais baseados na linguagem americana de sinais — que ela batizou de Linguagem de Sinais para Gorilas, ou GSL, na sigla em inglês —, além de cerca de 2 mil palavras em inglês.

Certo dia, durante um acesso de raiva, Koko arrancou uma pia de aço de seu cativeiro em Woodside, também na Califórnia. Quando foi se explicar a Francine sobre o incidente, Koko, usando a linguagem de sinais, atribuiu a destruição da pia a um de seus gatos de estimação. “O gato fez isso”, disse ela, apontando para a mascote. Agindo como uma criança, Koko aplicou uma mentira sem se preocupar muito com a plausibilidade do engodo.

Pesquisas também notaram que algumas espécies de animais usam sinais corporais mentirosos. É o caso dos lobos, que às vezes dissimulam suas intenções — ocultando uma postura de ataque ou combate, por exemplo —, de forma a iludir suas presas ou predadores.

## **Detectores de mentiras**

Se todos nós somos praticantes da arte da mentira, saber reconhecer uma tornou-se outra obsessão nossa. Assim, sistematicamente, o homem trabalha para desenvolver métodos e equipamentos para fazer isso, visto que, se em

determinadas circunstâncias mentir dá uma vantagem a quem mente, descobrir que alguém não disse a verdade inverte as posições no tabuleiro.

O arsenal antimentira de que dispomos é vasto. Polígrafos, por exemplo, são máquinas que medem o estresse fisiológico de alguém que está sendo interrogado, de forma a descobrir alterações emocionais quando se conta uma mentira. Para isso, instalam-se sensores que medem pulso, pressão arterial, ritmo de respiração, variações elétricas nervosas e contrações musculares involuntárias. Tudo isso é registrado em gráficos, semelhantes a sismógrafos — você provavelmente já viu um desses no cinema ou na televisão. Mas os polígrafos não são infalíveis. Um mentiroso contumaz ou cínico ou uma pessoa muito fria podem enganar o aparelho. Estima-se que um polígrafo detecte sete em cada dez mentiras.

Outra arma utilizada nas cruzadas contra a mentira e os mentirosos é o soro da verdade. Trata-se de uma droga psicoativa — em geral barbitúricos ou hipnóticos — administrada a alguém que será interrogado. É uma ferramenta bastante controversa; a legislação internacional classifica como tortura o uso inadequado do soro da verdade. Por outro lado, é uma ferramenta importante em diagnósticos psiquiátricos, no caso de pacientes psicóticos, usada com tal finalidade desde os anos 1930. No entanto, seus resultados na detecção de mentiras também são controversos — vários pesquisadores apontam que o soro não faz com que a pessoa fale necessariamente a verdade, mas simplesmente a torna mais falante. O que será dito, nesse caso, é provavelmente uma mistura entre realidade e ficção — ou seja, mentira.

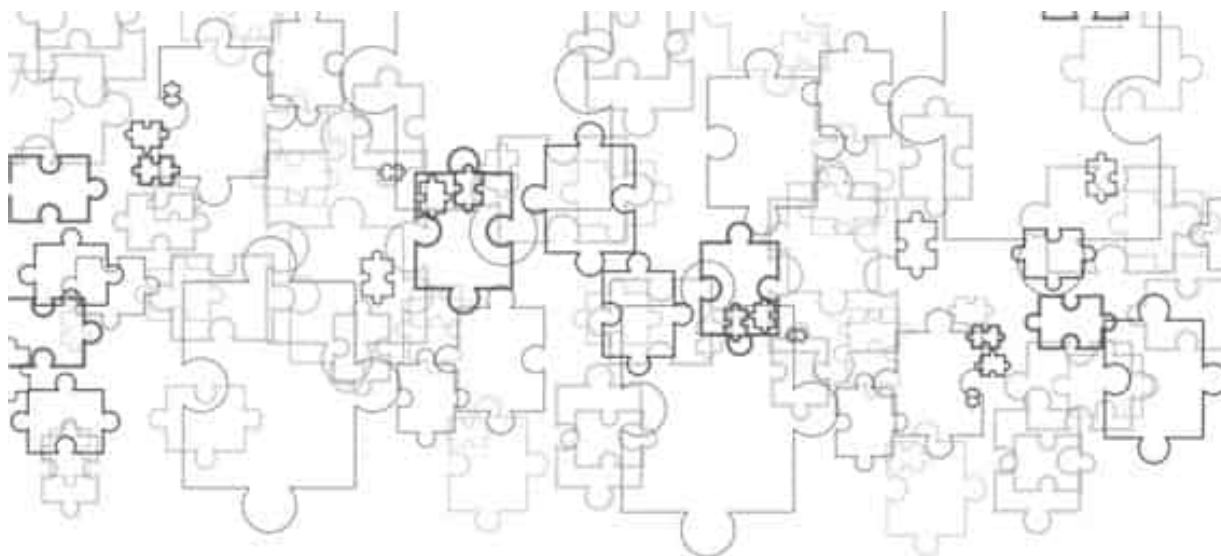
Recentemente, neurocientistas descobriram que a mentira ativa estruturas do cérebro completamente diferentes, o que pode ser percebido durante exames de imagem por ressonância magnética. Com isso, pode ser que tenhamos num futuro não muito distante um método mais preciso de detecção de mentiras, que consistiria basicamente em escanear o cérebro da pessoa durante um relato. Mas, nas condições atuais da tecnologia, isso não é

nada prático. Máquinas de ressonância magnética, como sabemos, ainda não podem ser classificadas como instrumentos portáteis.





EMOÇÕES E  
MICROEXPRESSÕES  
FACIAIS



## Uma breve análise das emoções

A base da técnica de detecção de mentiras preconizada por Paul Ekman, e que eu utilizo em meu cotidiano, é a análise das emoções humanas. Mas, afinal, o que são as emoções e para que elas nos servem?

De modo grosseiro, podemos explicar a emoção como uma experiência subjetiva, que pode variar de acordo com o temperamento e a personalidade do indivíduo. Algumas dessas reações são inatas, instintivas, fazem parte do mecanismo de sobrevivência do ser humano.

Por exemplo, as emoções nos alertam e nos fazem reagir a perigos (medo e surpresa), indicam que precisamos de ajuda (tristeza), nos colocam em posição de ataque (raiva), nos avisam sobre algo repugnante (nojo), indicam que estamos predispostos à socialização (alegria).

Mas não é só — as emoções também servem como combustível para a evolução da humanidade. Pense em seu trabalho. Quantos dos momentos criativos que você experimentou se devem a uma emoção que sentiu?

Um exemplo: imagine um médico que pesquisa tratamentos para uma doença incurável. Procure perceber quantas emoções estão envolvidas no dia a

dia dele — a raiva, que o faz reagir contra o obstáculo que a doença impõe à vida, é um exemplo óbvio. Mas também está lá a empolgação de se ver perto da solução para um grande mal. Procure se lembrar de quantas vezes você se empolgou e nem viu o tempo passar enquanto trabalhava, após ter um *insight* que o ajudou a resolver um problema.

Por trás das emoções, estão complexos mecanismos hormonais e biológicos, que não cabe discutir aqui — a liberação e recaptção da serotonina no cérebro é apenas um exemplo. E, é claro, não estou afirmando que somos movidos puramente a emoções. Afinal, somos animais racionais. Mas o que nos motiva a agir racionalmente, a superar obstáculos, é um estímulo emocional — ou os palestrantes especialistas em motivação não ganhariam tanto dinheiro, não é mesmo?

Pense em outro exemplo: em geral, as pessoas são mais criativas, mais inovadoras, quando mais jovens. Isso tem uma explicação óbvia. É na juventude que estamos no auge de nossas manifestações emocionais. Nesse período, a produção de hormônios e outras substâncias que estão por trás das manifestações emocionais está em seu ápice. A música é um caso óbvio e exemplar — os Rolling Stones, em cinquenta anos de carreira, nunca foram tão brilhantes como em seus primeiros quinze anos.

Mas, como nada no mundo é perfeito — nem mesmo a natureza, ao contrário do que muitos de nós acreditamos —, as emoções também podem nos trazer grandes prejuízos. A raiva, por exemplo, que nos ajuda a romper barreiras e paradigmas, também nos faz cometer grandes bobagens. É assim porque, num típico ataque de raiva, grande parte de nossos sentidos ficam enfraquecidos ou mesmo bloqueados — audição, olfato, paladar, tato, visão periférica e raciocínio lógico.

Imagine que você está em seu ambiente de trabalho e um colega faz algo que o incomoda. Dependendo do grau de importância daquela atitude para você e de seu estado emocional, a raiva pode atingir níveis impressionantes, levando

você a agredir verbal ou fisicamente alguém na frente de todos os colegas — até do seu chefe.

Mesmo uma simples agressão verbal irá pendurar em seu pescoço o conceito de sujeito emocionalmente descontrolado. Ou talvez você nem tenha essa chance — o acesso de raiva pode lhe custar o emprego. Numa situação extrema, a agressão física pode ferir seriamente ou até mesmo matar o causador de sua ira. Ou seja, em questão de segundos, podemos colocar toda a nossa vida a perder.

Por isso, quanto maior for sua capacidade de compreender seus sentimentos, bem como a de deixá-los fluir ou contê-los racionalmente nos momentos certos, maiores serão suas chances de sucesso em sua vida profissional, pessoal e amorosa.

## **Por que - e como - escondemos nossas emoções**

Na técnica desenvolvida por Paul Ekman, percebe-se a mentira pela incompatibilidade entre a emoção realmente sentida e o momento vivido ou aquilo que está sendo dito. Segundo Ekman, as razões que nos levam a mentir podem ser resumidas em quatro contextos:

**SOCIAL** — quando mentimos para atender ao que se espera de nós socialmente. Por exemplo: o vencedor de uma competição esportiva pode chorar de emoção, mas o perdedor, não. É um tanto óbvio que quem perde uma prova importante está triste com seu resultado, mas não lhe é permitido ser verdadeiro com suas emoções — isso seria um sinal de fraqueza. Do perdedor, se espera que abrace o vencedor e o congratule, parecendo feliz por ele, muito embora provavelmente sinta, naquele momento, tristeza ou raiva por ter fracassado.

PESSOAL — quando mentimos para agradar a alguém. Usando um caso que já apresentei neste livro, é o que fazemos, quando crianças, ao receber um presente de que não gostamos, mas agradecemos fingindo contentamento, para agradar a pessoa que nos presenteou ou de forma a evitar uma reprimenda de nossos pais, que esperam que sejamos bem-educados.

PROFISSIONAL — médicos, advogados, jornalistas, publicitários, políticos, a lista é infinita. Cada profissional usa a mentira, de alguma forma e de acordo com as necessidades, em seu trabalho.

DE MOMENTO — o que está acontecendo a seu redor pode lhe dar motivos para mentir. Por exemplo: você está sozinho numa sala e há um chocolate sobre a mesa. Você o come. Em seguida, entra um estranho na sala e pergunta sobre o doce. Constrangido, você diz que não viu nada.

Lembre-se de que, como já vimos, a mentira é socialmente aceitável — só costumamos considerá-la reprovável quando o mentiroso a usa para tirar proveito, vantagem.

Em seu trabalho, Paul Ekman também lista as três técnicas que usamos para controlar nossas expressões faciais, que expõem as emoções que sentimos. É oportuno mencioná-las brevemente:

QUALIFICAÇÃO — ocorre quando “adjetivamos” uma emoção que estamos sentindo. Exemplo: estou prestes a sofrer uma intervenção cirúrgica delicada. Minha expressão, claro, é de medo. Mas, na maca, a caminho do centro cirúrgico, vejo pessoas queridas que vieram me acompanhar. Imediatamente, sorrio. É um sorriso mentiroso, mas que qualifica o medo que sinto com um tom encorajador, como quem diz “vou sair dessa”.

MODULAÇÃO — de repente, seu chefe se dirige à sua mesa e, sem mais nem menos, dispara: “Está despedido!”. Você leva um susto, mas não quer demonstrar a emoção que sente, para não admitir que sentiu o golpe. Então, procura disfarçar a emoção, contendo-a. Também é possível fazer o contrário,

exagerando uma emoção: você encontra uma pessoa de que não gosta muito, mas sente-se obrigado a se mostrar contente com o imprevisto, por exemplo.

FALSIFICAÇÃO — aqui estão incluídas a simulação (quando mostramos um sentimento, mas, na verdade, não estamos sentindo nada), a neutralização (não mostrar sentimento algum, quando na verdade sentimos algo) e a máscara (substituir uma emoção por outra: sinto medo, mas o faço aparecer como raiva; sinto tristeza, mas a disfarço como alegria).

## A surpresa

A surpresa é a emoção que sentimos quando nosso cérebro não conseguiu entender uma situação. Por isso, gera um alerta de amplitude dos seus sentidos, como se lhe dissesse: “Atenção! Preciso entender o que está havendo!”. Seus olhos se abrem, a tal ponto que se consegue enxergar a esclera; as sobrancelhas se levantam, e a boca fica aberta.

Uma característica essencial da surpresa: ela é a mais breve das emoções que sentimos, não dura mais que um segundo. Uma surpresa que se prolongue por mais tempo certamente é mentirosa.

Exemplo: andando na rua, você de repente é abordado por um assaltante. A surpresa, que nesse caso quase todos chamaríamos de susto, dura tão somente o necessário para entendermos o que está havendo. Assim que percebe as intenções do sujeito e vê que ele está armado, você não está mais surpreso — provavelmente, passou a sentir medo.

## A aparência da surpresa

As **sobrancelhas** ficam curvadas e altas. Com isso, a pele sob elas fica esticada e mais visível que o usual. Em algumas pessoas, o erguimento das

sobrancelhas produz longas rugas horizontais que atravessam a testa. Atenção: erguer as sobrancelhas, apenas, não indica surpresa, mas aponta para um sinal emblemático de dúvida ou questionamento.

Os **olhos** ficam muito abertos, a tal ponto que é possível ver a esclera (parte branca do globo ocular). As pálpebras inferiores estão relaxadas, e as superiores, erguidas.

A **mandíbula** cai durante a expressão de surpresa, fazendo com que os lábios e os dentes se separem. A boca de surpresa é relaxada, e não tensa. Os lábios não estão contraídos nem esticados para trás.

## O medo

É uma emoção de preservação. Quando você está na beira de um precipício, por exemplo, seu cérebro sabe que você irá morrer se tropeçar e cair, então, faz com que sinta medo. Essa emoção gera uma contração dos membros inferiores e superiores, impedindo você de seguir adiante. Por outro lado, as pernas têm o fluxo sanguíneo aumentado, o que lhe dá mais chances de sucesso se tiver de correr de um perigo.

O medo é uma emoção tóxica; senti-lo por muito tempo pode levar uma pessoa à morte. Um paciente cardíaco, por exemplo, precisa evitar ir a uma montanha-russa ou assistir a filmes de suspense. E deve fazer isso não para “evitar sustos”, como dizemos habitualmente, mas sim para não sentir medo.

Não é susto (um sinônimo para surpresa) que sentimos numa montanha-russa. É medo. A surpresa é causada por algo inesperado. Ora, se você está num parque de diversões, comprou um ingresso para o brinquedo, aguentou vários minutos na fila, que surpresa pode haver no fato de, de repente, estar num carro de montanha-russa? O que você sente quando ele começa a subir a primeira elevação, prestes a despencar, é medo, simplesmente.

O medo é diferente da surpresa em alguns aspectos importantes. Medo é sempre uma experiência ruim; a surpresa, não. Podemos sentir medo de algo que já sabemos que vai acontecer — a morte é o exemplo mais óbvio. E, infelizmente, o medo não é tão breve quanto a surpresa.

## A aparência do medo

As **sobrancelhas** ficam erguidas, retas, quase emendadas uma à outra. Assim, formam-se rugas, mas que não atravessam a testa, como na surpresa.

Os **olhos** estão abertos, a pálpebra superior se ergue e a inferior tensiona. A tensão e o grau de erguimento da pálpebra inferior podem ser suficientes para cobrir parte da íris.

A **boca** se abre e os lábios ficam esticados, tensos, com os cantos puxados para trás.

## A raiva

A raiva é uma emoção que nos prepara para uma reação. É graças a ela que quebramos paradigmas, barreiras, nos motivamos a ir adiante e a enfrentar um obstáculo. Muito comum nos jovens, ela é uma grande motivadora. Por outro lado, a raiva nos leva a tomar atitudes psicológica e fisicamente violentas.

De fato, quando estamos com raiva, nosso organismo aumenta a irritação dos membros superiores e inferiores, nos preparando para lutar. Parte da experiência da raiva é o risco de perdermos o controle. Quando uma pessoa admite ter sentido raiva, em geral é para justificar alguma coisa que lamenta ter feito.

Várias são as causas de uma explosão de raiva: a frustração, uma ameaça física, algo que nos cause dano psicológico ou que ofenda nossos valores morais, a impotência ante o sofrimento, o fracasso em atender às nossas expectativas, um ataque de raiva de alguém contra nós.

## A aparência da raiva

As **sobrancelhas** estão abaixadas, unidas e alinhadas. A união dos cantos internos usualmente produz rugas verticais entre as sobrancelhas, mas não na testa.

Os **lábios** aparecem tensionados, abertos, num formato quadrado — em geral, nesse caso a pessoa está gritando —, ou apertados um contra o outro.

Os **olhos** parecem fixar-se de maneira dura.

Um dado importante: os sinais faciais de raiva serão ambíguos se não se manifestarem nas três áreas da face — testa, olhos e boca.

## O nojo

Nojo é um sentimento de repulsa, que surge do encontro com algo repugnante — um alimento podre, uma situação que consideramos inaceitável. É como se sinalizássemos que devemos trancar as narinas diante daquilo, pois vai nos fazer mal — de fato, a expressão do nojo envolve esse movimento facial.

Em geral, sentimos nojo ao ver, provar, tocar, cheirar ou ouvir algo que nos cause asco — ver o corpo de um animal atropelado em decomposição, encontrar comida podre na geladeira, sentir o aspecto viscoso de um réptil ou o cheiro das fezes de cachorro grudadas no sapato.

Mas a aparência ou as ideias de alguém também podem ser nojentas. Há quem sinta nojo ao ver uma pessoa deformada, aleijada, ou ao se deparar com alguém sangrando. Alguns comportamentos humanos também podem ser repugnantes para nós — pessoas que maltratam animais, pedófilos. Costumes que nos sejam estranhos também despertam nojo — comer cães, insetos ou carne crua, por exemplo.

É importante não confundir nojo e desprezo. Sentimos desprezo por pessoas ou comportamentos, mas não por gostos, cheiros ou sensações. Você pode ter nojo ao pensar em comer cérebro de boi cru, mas não desprezo. Por outro lado, pode sentir desprezo por quem faz isso.

## Aparência do nojo

O lábio superior se ergue. O lábio inferior pode ficar erguido e projetado para a frente (nesse caso, a **boca** está fechada) ou abaixado e projetado para a frente (abrindo a boca).

O **nariz** aparece enrugado nos lados e na parte que se liga com a testa — quanto maior o nojo, mais aparente será o enrugamento.

As bochechas se erguem, causando o enrugamento da região logo **abaixo dos olhos**. As pálpebras inferiores se erguem e as **sobrancelhas** normalmente estão abaixadas.

## O desprezo

O desprezo é uma manifestação de superioridade. Ao contrário das demais emoções básicas que apresento aqui, ele é fruto da nossa racionalidade. Agir com desprezo em relação a alguém revela que você se considera — quase sempre moralmente — superior.

Quando sente desprezo por algo ou alguém, você deixa claro que considera aquela pessoa ou situação degradante. Mas, ao contrário do nojo, não precisa necessariamente fugir ou evitar o contato.

O desdém é uma variação do desprezo. Aqui, o objeto do desprezo é ridicularizado por seus defeitos. Quase sempre, há um elemento de humor, jocoso, que diverte quem revela o desdém e fere quem é alvo dele.

## Aparência do desprezo

O desprezo se faz perceber, na face, por uma expressão parecida com a do nojo. Mas aqui a **boca** está sempre fechada. Os lábios podem estar levemente apertados, causando o erguimento dos cantos de um dos lados da boca. O lábio superior pode se erguer num dos lados, de forma leve, discreta, ou expondo os dentes e revelando escárnio.

Note que o desprezo é a única emoção básica revelada, na face, por expressões unilaterais.

## A alegria

É a expressão da socialização e do bem-estar. É o que todos os seres humanos buscam, no fim das contas. Mas a alegria não é uma emoção duradoura, pois acabamos por nos habituar com aquilo que nos deixa felizes.

Um exemplo: um carro novo nos dá prazer nas primeiras semanas, mas depois se torna rotineiro. Por outro lado, a fugacidade da alegria é um elemento motivador, pois estamos sempre atrás de novas experiências e conquistas que nos façam felizes.

Para entender mais claramente a experiência da alegria, é preciso distingui-la de dois estados relacionados e próximos, que geralmente a acompanham:

prazer e excitação. O prazer é uma sensação física agradável e compensadora. A excitação é o oposto do tédio — uma novidade, ou qualquer coisa que desperte nosso interesse, nos deixa excitados.

A alegria também pode suceder um evento desagradável, um medo ou uma tristeza. Nesse caso, ela é como um alívio — aquilo que sentimos ao sair do consultório do dentista ou ao final de uma prova difícil na escola. Nossa autoestima também determina nossa alegria. Ser bem-sucedidos, reconhecidos, ter amigos e uma vida pessoal e amorosa bem resolvida é algo que nos traz felicidade.

## A aparência da alegria

Os **lábios** podem estar juntos ou separados, com os cantos elevados e puxados para trás. Os dentes e as gengivas podem aparecer. Formam-se dobras que descem do nariz em direção aos cantos dos lábios. As **bochechas** se elevam, formando rugas do tipo pés de galinha nos cantos dos **olhos** e linhas sob as pálpebras inferiores. Deve haver também um brilho no olhar.

## A tristeza

A tristeza é uma emoção das mais duradouras. Caracteriza-se por um sofrimento mudo, passivo, que varia de uma leve melancolia ao luto causado pela perda de uma pessoa querida, que pode gerar uma tristeza que dure meses ou anos. O sofrimento da tristeza pode ser extremo, mas ainda assim será mais tolerável que o experimentado no medo.

Quando prolongada, a tristeza pode levar a uma patologia, a depressão — que não é uma tristeza crônica, como muita gente acredita, mas uma apatia profunda. A tristeza também é contagiante, assim como a alegria e a raiva.

Quando o sofrimento é ativo, sonoro, não temos a tristeza, mas a angústia. Nesse caso, tendemos a tentar resolver a fonte do sofrimento, o que nem sempre é possível, como na angústia que sentimos no funeral de uma pessoa querida. Nesse casos, normalmente, a tristeza sucede a angústia à medida que o sofrimento diminui, torna-se contrito, mudo. Por outro lado, a lembrança da causa do sofrimento reinstala a angústia.

A tristeza desperta nossa solidariedade, pois passa aos demais a mensagem de que precisamos de ajuda. Quando vemos alguém triste, a primeira coisa que perguntamos é: “O que houve, como posso ajudar?”.


Dessa forma, a tristeza também colabora na preservação da vida. Imagine se não houvesse a expressão facial da tristeza, embora a sentíssemos. Aí não receberíamos ajuda, carinho, e acabaríamos adoecendo e morrendo sem que os outros percebessem o que estava havendo conosco.

## Aparência da tristeza

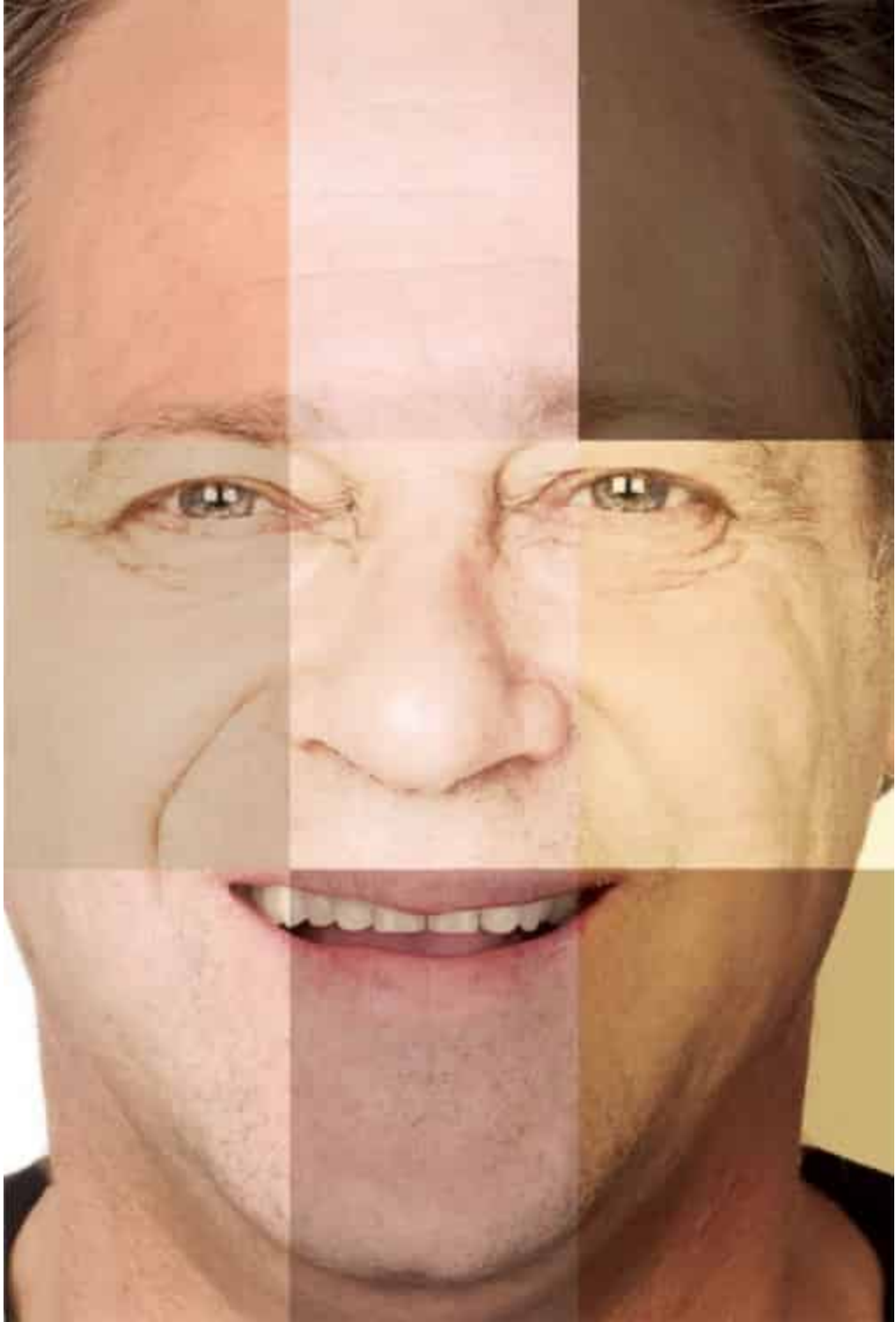
Na forma mais extrema de tristeza, a perda total do tônus muscular resume a aparência da face. Mas, na tristeza menos severa, ou na transição entre angústia e tristeza, existem pistas faciais distintas.

Os cantos internos das **sobrancelhas** estão levantados e podem estar unidos. Os cantos internos das pálpebras superiores ficam elevados, e as pálpebras inferiores podem aparecer erguidas. Os cantos dos **lábios** estão curvados para baixo. Algumas vezes, os lábios parecem tremer. O **olhar** quase sempre aponta para baixo.





**A EXPRESSÃO  
DAS EMOÇÕES  
UNIVERSAIS  
NA FACE  
HUMANA**



# FACE NEUTRA

## ÁREA SUPERIOR

TESTA	não envolvida (apenas sinais permanentes)
SOBRANCELHAS	relaxadas
BASE DO NARIZ	não envolvida
PÁLPEBRAS SUPERIORES	não envolvidas

## ÁREA MÉDIA

OLHOS	não envolvidos
PÁLPEBRAS INFERIORES	relaxadas
NARIZ	não envolvido
BOCHECHAS	relaxadas

## ÁREA INFERIOR

LÁBIOS	relaxados, juntos
QUEIXO	não envolvido



FACE

# SURPRESA

## ÁREA SUPERIOR

TESTA	rugos horizontais atravessam a testa
SOBRANCELHAS	erguidas, altas e curvadas
BASE DO NARIZ	não envolvida
PÁLPEBRAS SUPERIORES	levantadas

## ÁREA MÉDIA

OLHOS	muito abertos, parte branca do olho aparece
PÁLPEBRAS INFERIORES	puxadas para baixo pela mandíbula
NARIZ	não envolvido
BOCHECHAS	não envolvidas

## ÁREA INFERIOR

LÁBIOS	separados, entreabertos sem tensão
QUEIXO	a mandíbula cai



**ÁREA SUPERIOR**

TESTA	rugas irregulares que não atravessam a testa
SOBRANCELHAS	erguidas e alinhadas
BASE DO NARIZ	não envolvida
PÁLPEBRAS SUPERIORES	levantadas

**ÁREA MÉDIA**

OLHOS	muito abertos, parte branca acima da íris
PÁLPEBRAS INFERIORES	tensas e erguidas, podem cobrir parte da íris
NARIZ	não envolvido
BOCHECHAS	não envolvidas

**ÁREA INFERIOR**

LÁBIOS	abertos, tensionados e puxados para trás
QUEIXO	não envolvido



# FACE DE NOJO

## ÁREA SUPERIOR

TESTA	não envolvida
SOBRANCELHAS	abaixadas
BASE DO NARIZ	enrugada
PÁLPEBRAS SUPERIORES	rebaixadas pelas sobrancelhas

## ÁREA MÉDIA

OLHOS	estreitados pelas pálpebras
PÁLPEBRAS INFERIORES	empurradas para cima sem tensão, rugas se formam abaixo das pálpebras
NARIZ	franzidos
BOCHECHAS	erguidas

## ÁREA INFERIOR

LÁBIO SUPERIOR	erguido
LÁBIO INFERIOR	levantado, empurrando o superior para cima
QUEIXO	pode surgir protuberância no nojo extremo



**ÁREA SUPERIOR**

TESTA	não envolvida
SOBRANCELHAS	não envolvidas
BASE DO NARIZ	sutilmente enrugada
PÁLPEBRAS SUPERIORES	sutilmente abaixadas

**ÁREA MÉDIA**

OLHOS	estreitados pelas pálpebras
PÁLPEBRAS INFERIORES	empurradas para cima sem tensão, rugas se formam abaixo das pálpebras
NARIZ	sutilmente franzido
BOCHECHAS	levemente erguidas

**ÁREA INFERIOR**

LÁBIO SUPERIOR	erguido unilateralmente
LÁBIO INFERIOR	levantado do mesmo lado, empurrando o superior para cima
DENTES	aparecem na expressão de desdém (irônica)
QUEIXO	não envolvido



**ÁREA SUPERIOR**

TESTA	surgem linhas verticais entre as sobrancelhas
SOBRANCELHAS	abaixadas e unidas
BASE DO NARIZ	não envolvida
PÁLPEBRAS SUPERIORES	podem estar rebaixadas

**ÁREA MÉDIA**

OLHOS	olhar duro, fixo e brilhante
	olhos podem ficar protuberantes
PÁLPEBRAS INFERIORES	tensas, podem estar erguidas
NARIZ	narinas podem estar dilatadas
BOCHECHAS	não envolvidas

**ÁREA INFERIOR**

LÁBIOS	pressionados firmemente juntos, com cantos retos ou abaixados
QUEIXO	na boca de lábios pressionados (Raiva I), surge a dobra de protuberância no queixo



# FACE DE RAIVA II

## ÁREA SUPERIOR

TESTA	surgem linhas verticais entre as sobrancelhas
SOBRANCELHAS	abaixadas e unidas
BASE DO NARIZ	não envolvida
PÁLPEBRAS SUPERIORES	podem estar rebaixadas

## ÁREA MÉDIA

OLHOS	olhar duro, fixo e brilhante
	olhos podem ficar protuberantes
PÁLPEBRAS INFERIORES	tensas, podem estar erguidas
NARIZ	narinas podem estar dilatadas
BOCHECHAS	não envolvidas

## ÁREA INFERIOR

LÁBIOS	abertos e tensionados,
	formando um quadrado, surgem durante
	gritos/xingamentos de raiva
QUEIXO	não envolvido



## ÁREA SUPERIOR

TESTA	não envolta
SOBRANCELHAS	não envoltas
BASE DO NARIZ	não envolta
PÁLPEBRAS SUPERIORES	não envoltas

## ÁREA MÉDIA

OLHOS	estreitados pelas pálpebras inferiores, olhar brilhante, podem surgir pés de galinha
PÁLPEBRAS INFERIORES	sem tensão, empurradas para cima, linhas se formam abaixo das pálpebras
NARIZ	dobra nasolabial (nariz - cantos dos lábios)
BOCHECHAS	levantadas

## ÁREA INFERIOR

LÁBIOS	podem estar abertos, cantos voltados para cima e pressionados para trás
DENTES E GENGIVAS	podem estar expostos
QUEIXO	não envolvido



**ÁREA SUPERIOR**

TESTA	não envolvida
SOBRANCELHAS	cantos internos voltados para cima
BASE DO NARIZ	não envolvida
PÁLPEBRAS SUPERIORES	cantos internos puxados para cima

**ÁREA MÉDIA**

OLHOS	olhar pode estar focado para baixo
PÁLPEBRAS INFERIORES	não envolvidas
NARIZ	narinas podem estar dilatadas
BOCHECHAS	não envolvidas

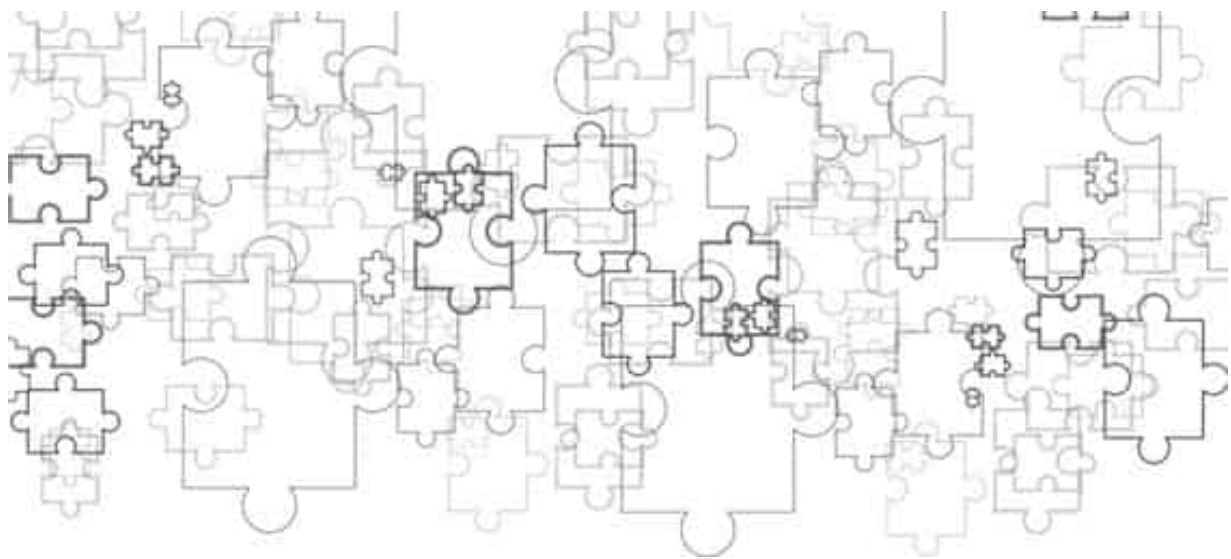
**ÁREA INFERIOR**

LÁBIOS	cantos para baixo ou lábios tremendo
QUEIXO	não envolvido



A black and white photograph of a hand placing a puzzle piece into a larger assembly. The puzzle pieces are arranged in a grid, and the hand is visible at the bottom left, holding a piece. The background is dark, and the puzzle pieces are light-colored. The text 'EMBUSTES A NOSSA ESPERA' is written in white, serif, all-caps font in the lower right quadrant of the image. On the right side, there are several faint, white outlines of puzzle pieces, some of which are connected by thin lines, suggesting a larger puzzle or a sequence of events.

EMBUSTES  
A NOSSA ESPERA



## **Perfis de mentirosos**

Desde que me graduei no Instituto de Treinamento em Análise de Comportamento (BATI), nos Estados Unidos, o uso da técnica de detecção de mentiras por meio das microexpressões se tornou uma ferramenta de trabalho cotidiana para mim.

Mais que isso: a técnica fez com que eu me tornasse um estudioso de personalidades e perfis de mentirosos. Graças a ela, posso afirmar que hoje sou um especialista na detecção de mentiras — o que me abriu novas possibilidades profissionais, das quais falarei adiante.

Além das dezenas de casos em que atuei após adotar a técnica, também costumo fazer entrevistas gravadas com pessoas comuns, em que peço que me contem cinco fatos de suas vidas — três reais e dois fictícios, mentirosos. Com base nessas cerca de duzentas entrevistas que realizei, hoje sou capaz de apontar alguns comportamentos repetidos na forma como mentimos, ou traçar perfis comuns de mentirosos, por exemplo.

Antes de apresentar as principais conclusões dessas pesquisas, é bom fazer algumas observações a respeito delas. Não sou um acadêmico, nem se trata

aqui de experimentos realizados com rigor científico. Em vez disso, o que apresento é a experiência de alguém que usa a técnica em seu dia a dia de trabalho.

Finalmente, deixo claro que não pretendo esgotar o assunto nos exemplos que apresentarei a seguir. Estou certo de que, à medida que avançarem minhas pesquisas e experiências na detecção de mentiras por meio das microexpressões faciais e análise de comportamento, novos exemplos e perfis surgirão. Esse é um trabalho, portanto, que segue em contínuo desenvolvimento.

## **O mentiroso busca sempre ser o mais convincente possível**

Tenha certeza de uma coisa: quanto mais persuasivo for seu interlocutor, quanto mais convincente for a história contada por ele, maiores as chances de que você esteja ouvindo uma mentira. Com isso, não quero, é claro, dizer que toda história minuciosa, apelativa, é falsa, mas, sim, chamar a sua atenção para um ponto fundamental na maneira como mentimos.

Como sabemos, ainda que inconscientemente, que estamos falando algo que não é verdade, lançamos mão dos detalhes como forma de acrescentar veracidade à história, pois precisamos tornar convincente, aceitável, algo que sabemos ser mentira. Ou seja, um mentiroso precisará convencê-lo de que fala a verdade, porque ele mesmo não acredita na história que sabe ser falsa.

Quando falamos a verdade, por outro lado, temos a convicção de estar embasados pelos fatos. Então, não vemos necessidade de nos estender muito nos detalhes. A verdade se basta.

Um exemplo clássico: um conhecido tenta convencê-lo a participar com ele de um novo negócio. Trata-se de uma grande oportunidade, ele lhe garante, para em seguida se desdobrar em mil e um argumentos, cada um tentando ser

mais convincente que o anterior, de forma a atraí-lo para a jogada. Há grandes chances de que ele esteja mentindo, ou pelo menos aumentando em muito as vantagens que você terá se entrar nessa.

Para entender melhor o exemplo, coloque-se no lugar do seu interlocutor. Se você realmente sabe que tem uma grande oportunidade em mãos, sabe que ela provavelmente irá se vender sozinha. Por outro lado, se você não confia muito no que está oferecendo, se esforça para tornar o negócio mais atraente — note que aqui, provavelmente, você tenta enganar até a si mesmo. E suas microexpressões faciais e seu comportamento certamente irão demonstrar isso.

Eis o que mostra minha experiência: a verdade não precisa ser provada nem afirmada. Quem fala a verdade é tranquilo, lacônico. Muito esforço para parecer convincente em geral levanta minhas suspeitas para o que estou ouvindo.

## **Pessoas insatisfeitas com suas vidas tendem a mentir mais**

Quanto maior for o grau de insatisfação ou de frustração que alguém tiver em relação à própria vida, maior será sua tendência a mentir. Da mesma forma, pessoas com a autoestima em baixa, deprimidas, desmotivadas, também mentem mais. Isso vale para a vida pessoal, a carreira profissional, o casamento. E aqui há um detalhe importante: quanto maior for o grau de insatisfação que a pessoa tiver com sua própria vida, maior será o número de mentiras que irá contar, ainda que não se dê conta disso.

Numa das dezenas de entrevistas que fiz para apoiar minhas pesquisas na detecção de mentiras, conversei com Rosângela, uma jovem gerente de banco. Trata-se de uma excelente profissional,

muito competente em sua área de atuação, e por isso mesmo bastante valorizada no trabalho.

Em dado momento, ela começa a falar de seu trabalho e lhe pergunto se está realizada com a carreira que tem. A resposta é imediata: sim. Mas é mentirosa. As microexpressões denunciam isso claramente. Quando eu digo que ela acaba de mentir para mim, ela se surpreende, fica um tanto desconcertada, mas acaba por admitir que não é feliz no que faz, apesar de saber que é uma profissional muito competente, que recebe elogios frequentes por seu desempenho.

Eis aí a chave do problema — uma confusão entre se sentir valorizada (o que é verdade, como atestam as constantes demonstrações de confiança e gratidão a Rosângela no banco em que trabalha) e realizada (que significa ser feliz com o que se faz). É muito provável que essa eficiente gerente de banco gostaria de acreditar que de fato é feliz em seu trabalho, pois assim ela não precisaria lidar com a insatisfação com sua carreira profissional.

É um caso típico. Qualquer ser humano que esteja fazendo algo contra sua vontade terá na mentira uma ferramenta para minimizar a emoção negativa que isso acarreta. Mas, nesse caso, a honestidade consigo mesmo seria bem mais útil que a mentira, pois atacaria a origem do problema, da insatisfação.

## **Às vezes, mentimos antes de tudo para nós mesmos**

É o caso de Rosângela. Nem ela mesma se deu conta de que mentia quando me disse que gostava do que fazia, visto que tentava convencer a si mesma de que isso era verdade. E é também o caso de muitos de nós, pois a mentira é, como já vimos, uma forma de preservação. Nesse caso, trata-se de se preservar de uma frustração, uma tristeza. Outro exemplo: quantos de nós não conhecemos pessoas cujo casamento vai mal, mas que sempre nos dizem (com

um olhar de tristeza) que a vida a dois vai bem, que as coisas estão melhorando?

Na verdade, é muito provável que mentiras assim busquem muito mais convencer quem as conta do que quem as escuta. Algumas coisas, como o fim de um casamento, são muito difíceis de aceitar, e a mentira cumpre um papel fundamental na tentativa que fazemos, nesses casos, de não enxergar que estamos vivendo um momento triste, doloroso, de nossas vidas.

No caso de Rosângela, a eficiência profissional serviu como desculpa para uma alegada satisfação com a carreira. Mas a expressão facial de tristeza tratou de esclarecer as coisas.

## **A mentira sempre traz pitadas de verdade**

Evidentemente, baseamos nossas mentiras na verdade. E o porquê disso é óbvio: assim fica mais fácil construir uma história verossímil, bem como nos recordar do que inventamos, se for preciso. Nas cerca de duzentas entrevistas que realizei em minhas pesquisas, quase sempre as mentiras que me foram contadas baseavam-se integralmente em fatos da vida de meus interlocutores. Pouquíssimas pessoas inventaram histórias que não tinham relação com a realidade.

Por exemplo, uma moça que entrevistei me contou que nasceu prematura, no dia 21 de janeiro. De fato, ela nasceu antes das 40 semanas habituais de gestação, mas não no dia em que disse. Outro entrevistado disse ter sido, na adolescência, um jogador de vôlei bom o suficiente para merecer uma convocação para uma seleção regional. De fato, ele praticou o esporte, e provavelmente foi mesmo um bom atleta. Mas a história da convocação é mentirosa.

# Falar sempre a verdade é um comportamento pouco apreciado

Cosmo Kramer, personagem do genial seriado norte-americano *Seinfeld*, tem uma característica peculiar entre suas tantas excentricidades: o hábito de dizer sempre o que pensa. Um exemplo — quando outro personagem da série, George Costanza, está namorando uma moça linda, mas de nariz enorme, a primeira coisa que Kramer diz a ela é: “Acho que você deveria fazer uma cirurgia plástica”.

Em *Seinfeld*, a impressionante sinceridade de Kramer sempre rendeu piadas inesquecíveis e tornou o personagem um dos mais queridos da história recente da televisão mundial. Mas na vida real não é bem assim. Pelo contrário — pessoas extremamente sinceras são, em geral, pouco apreciadas.

Ora, como já vimos, a mentira social é uma instituição entre nós, visto que a verdade, muitas vezes, é inconveniente. Sua mulher vira para você e pergunta: “Estou gorda?”. “Sim, você está”, seria a resposta certa. Ou não? Creio que não. A mentira é, como já vimos, um componente da vida em sociedade, pois torna as coisas mais amenas, faz nosso dia a dia mais fácil.

Se você discorda, faça um teste: imagine o que aconteceria se você falasse apenas a verdade durante um dia inteiro, ou para sua mulher, ou para seus filhos, seus amigos ou colegas de trabalho. Um pequeno exemplo — seu chefe pergunta o que você achou da sugestão estapafúrdia que ele deu na última reunião de diretoria. Provavelmente, seu dia seria bem mais difícil — e, ao final dele, talvez você tivesse deixado algumas pessoas bastante zangadas ou magoadas — se você dissesse a verdade.

## **Pessoas bonitas tendem a mentir melhor**

Como já vimos, quem mente usa mais ênfase para tentar nos convencer de que está falando a verdade. Para isso, além de palavras, usam-se expressões faciais e corporais. Pois bem — os traços agradáveis das pessoas bonitas tendem a criar empatia nos interlocutores. Então, o apelo visual agradável, simplesmente, já ajuda a corroborar uma mentira. E se a mentira dita por alguém muito bonito tende a ser mais facilmente engolida, parece natural que essas pessoas percebam isso e acabem por lançar mão do recurso com mais frequência.

Nas entrevistas que realizo para aprimorar a técnica de detecção de mentiras, não pude deixar de perceber essa tendência. Fica claro que as pessoas mais bonitas têm naturalmente mais harmonia corporal, que resulta numa tendência menor a enfatizar, com expressões, as mentiras que contam. Assim, acabam por dar a impressão de que falam a verdade — pois, lembre-se, somos inconscientemente mais enfáticos quando mentimos.

E o que torna uma pessoa bonita? Pesquisas científicas mostram que percebemos que uma pessoa é bela pela simetria do seu rosto, pela harmonia de suas expressões, por seu corpo esbelto, elegante, pelas cores dos olhos e cabelos — quem não tem a atenção despertada imediatamente por um belo par de olhos azuis ou verdes, um tanto incomuns no Brasil?

Uma observação importante: não estou dizendo, e nem poderia, que as pessoas mais belas são mais mentirosas que as de aparência comum, ordinária. Afirmo, apenas, com base em minhas pesquisas, que elas simplesmente tendem a ser mais convincentes em suas mentiras.

## **Vozes bonitas nos convencem mais facilmente - mesmo quando mentem**

Sem dúvida, algo curioso. Uma grande voz, como a de um locutor de rádio, de televisão, tem um grande poder de convencimento sobre a maioria das

pessoas. Afinal, ela é musical, harmoniosa, acaricia nossos ouvidos, cria uma empatia imediata com a pessoa que fala conosco.

Pense nos locutores de rádio ou apresentadores de televisão que usam suas vozes maviosas para vender produtos de qualidade duvidosa. Ou nos rapazes que, munidos de um microfone e um modesto alto-falante, anunciam ofertas em lojas populares nas ruas das grandes cidades. Antes um fenômeno restrito, eles hoje estão por toda parte — um sinal claro de que a técnica funciona.

Se você ainda não se convenceu, busque no YouTube por “Golden Voice”. Trata-se de Ted Williams, um mendigo que vive nos Estados Unidos e que foi abençoado pela natureza com um belo timbre de voz. Até há pouco tempo, Ted vivia dos trocados que conseguia nos semáforos ao exibir seus dotes vocais. Tudo mudou quando ele foi flagrado por um jornalista norte-americano, que publicou um vídeo com ele na internet. Do dia para a noite, Ted tornou-se uma celebridade planetária, e, graças à sua voz, já tem casa e emprego.

Preciso falar mais?

## **Quem mente mal mente menos**

Aqui temos, novamente, algo um tanto óbvio, pois tendemos a usar mais o que sabemos fazer melhor. Imagine a seguinte competição: eu desafio alguém para um duelo de vida ou morte. As armas serão escolhidas pelo desafiado. Vale qualquer coisa — escrever um livro, tocar um instrumento musical, pilotar um avião.

O desafiado, obviamente, irá escolher sua área de especialidade, algo em que dificilmente seria derrotado.

Imagine que o desafiado é um renomado cirurgião cardíaco. É provável que ele me desafie a realizar um transplante de coração — caso eu mate o paciente, também estarei frito (é mais provável que eu nem soubesse por onde

começar). Por outro lado, se a situação fosse inversa, creio que optaria por uma investigação de crime virtual em que o uso de técnicas de detecção de mentiras se fizesse necessário. E tranquilamente ganharia o duelo.

Resumo da história — lançamos mão com muito mais frequência das armas que melhor sabemos manejar. Assim também funciona com a mentira. Quem se descobre um mau mentiroso, acaba usando muito pouco esse subterfúgio, salvo em casos corriqueiros — mas é provável que a mulher de um mau mentiroso não acredite quando ele diz que acha que a dieta que ela está fazendo realmente está funcionando.

Mas o caminho não poderia ser o contrário — ou seja, alguém acaba mentindo mal por mentir muito pouco? Quem veio primeiro, o ovo ou a galinha? Pouco provável. Veja bem, por natureza, todos mentimos. E quem nos ensina a mentir, desde cedo? Nossos pais. Lembra-se de quando você era criança e ganhava um presente de aniversário de que não gostava? O que seus pais lhe diziam? “Agradeça o presente.” Ao fazer isso, pronto: você acaba de contar uma mentira — pequena, inofensiva, é verdade.

Mas há exemplos não tão inocentes. Numa festa de família, seu pai bebeu muito, mas ainda assim insiste em dirigir o carro na volta para casa. No caminho, uma *blitz* policial. Para sorte do seu pai, o guarda não tem um bafômetro, mas pergunta se ele bebeu. A resposta? “Não, seu guarda.” Mais uma lição preciosa de como mentir. Na situação oposta, se seu pai não admitisse mentiras como essa, provavelmente você seria repreendido com rigor se fosse flagrado mentindo.

Mas o que irá definir se alguém irá mentir mais ou menos é sua capacidade de convencer as pessoas de que fala a verdade. E isso se percebe desde cedo. Na escola, por exemplo, dois colegas resolvem colar na prova. O professor percebe algo e questiona os dois. Um, mentiroso nato, irá convencê-lo de que é inocente. O outro, nervoso por ter sido pego, contará uma mentira tão mal contada que acabará com uma nota zero e uma advertência para levar aos pais

— algo que lhe custará um bom castigo. Eis aí alguém que pensará muitas vezes antes de se arriscar em novas mentiras.

## Como mulheres - e homens - costumam mentir

Com base nas cerca de duzentas entrevistas que me permitiram estabelecer perfis e comportamentos típicos de mentirosos, concluí que as mulheres tendem a mentir fazendo referência a acidentes, a fatos tristes. Imagine aquela senhora humilde que o aborda na rua pedindo dinheiro. A história traz, invariavelmente, a explicação de que a pessoa perdeu tudo, não tem o que comer, por isso os filhos passam fome e não há dinheiro nem mesmo para comprar os remédios das crianças que estão doentes.

O objetivo, aqui, é conquistar a compaixão do interlocutor, distraíndo-o, fazendo-o colocar-se no seu lugar ou se lembrar de uma situação análoga que tenha vivido — o que faz com que desvie a atenção do fato de a mentira ser convincente ou não. Um exemplo colhido das minhas entrevistas: uma moça que entrevistei, atriz, só falou de acidentes e problemas de saúde.

E por que as mulheres mentem dessa forma? Porque elas são mais emocionais, emotivas, sentimentais. Assim, uma história carregada de emoção naturalmente terá mais veracidade.

Os homens, por sua vez, costumam mentir contando vantagens, aumentando ou inventando feitos profissionais, pessoais, sexuais.

No caso deles, a mentira servirá para torná-los maiores, mais impressionantes. É o caso do rapaz, jogador de vôlei, que disse ter participado de uma seleção regional da modalidade. Ou do homem que, no aeroporto, aumenta seu *status* profissional para passar uma cantada em outra passageira.

A conclusão: cada sexo tende a usar sua característica mais forte, mesmo na criação da mentira. Mas aqui cabe, novamente, uma observação importante:

isso não quer dizer que sempre será assim. O que demonstro, aqui, é apenas uma tendência. As coisas sempre podem ser diferentes.

Por outro lado, a mulher, geralmente, consegue interpretar melhor os sinais emitidos pelo corpo e captar a mentira. Por um motivo muito simples: quando nascemos, não sabemos falar, só nos comunicamos por gestos. Quem mais do que as mães precisa entender esses sinais? Assim, desenvolve-se a habilidade de captar as mentiras no ar. Quem nunca se surpreendeu, já criança maior ou adolescente, ao ser flagrado pela mãe ao mentir?

## **Sim, seus filhos mentem para você - e como!**

É absolutamente normal. Os pais sempre acreditam que seus filhos mentem menos do que realmente o fazem. Da mesma forma, estão certos de que sua capacidade de flagrar as mentiras dos filhos permanecerá inalterada à medida que eles crescem e venham a se tornar adolescentes.

Mas não é verdade. Da mesma forma que os pais conhecem seus filhos, os filhos conhecem seus pais. E, à medida que vão crescendo, se tornam capazes de inventar mentiras mais complexas, elaboradas, pois se trata de algo que aprendem por experiência, com os amigos e com o próprio desenvolvimento.

Um exemplo típico de mentira infantil é a tentativa de criar uma comoção em seus pais. Imagine que uma jovem esteja sob tratamento para algum problema de saúde. O remédio que ela toma a impede de consumir álcool. Mas ela não resiste e, numa festa com amigos, acaba tomando algumas cervejas. Quando chega em casa, sente-se mal, mas não quer que os pais descubram a verdade. Diz, então, que comeu algo estragado na casa de amigos. Imediatamente, a mãe estará pronta a ampará-la, pois a mentira despertou nela um sentimento de preocupação e tristeza, o que torna a história mais

facilmente crível. Assim, quanto melhor for a mentira, mais forte será a emoção por ela gerada — e maiores as chances de ser aceita.

## **Não se mente sobre morte ou doença**

É fato — dificilmente mentimos usando doenças ou morte de pessoas próximas. A explicação é um tanto quanto prosaica e passa por temores religiosos ou simples superstição. Pense em você mesmo — se já lhe passou pela cabeça mentir usando uma doença ou a morte de alguém querido, você imediatamente descartou a ideia, temendo que, como uma espécie de castigo divino pela mentira, aquilo se tornasse realidade. A maioria de nós age da mesma forma. Mitômanos ou psicopatas, é claro, são exceção.

## **De que forma a diferença de hierarquia fomenta a mentira**

Quanto maior for a diferença de hierarquia entre duas pessoas, maiores serão as mentiras que serão ditas. Isso vale para qualquer caso de diferença hierárquica — desde o exemplo mais óbvio, que envolve um chefe e um subalterno, no ambiente de trabalho, até o de um casal, quando um dos cônjuges tem uma situação financeira muito mais confortável que a do outro.

E, claro, as mentiras normalmente serão ditas pelo lado mais frágil na relação hierárquica. Quem está na situação superior está no comando; logo, não tem motivos para mentir, para criar subterfúgios. Um chefe — ou o marido que paga a fatura do cartão de crédito da esposa que não trabalha — sente-se à vontade para oprimir, humilhar, dar ordens, desprezar conselhos. Na outra ponta da gangorra, a situação é diferente. E a mentira passa a ser uma forma de escapar a punições, reprimendas ou humilhações.

Um exemplo: você chegou atrasado ao trabalho. Seu chefe pergunta o porquê. “Tive de passar num cliente para tratar de um negócio”, você responde. É mentira. Mas, se você confessasse a verdade — “dormi demais e perdi a hora” —, provavelmente seria repreendido ou até mesmo demitido. Seu chefe, quando se atrasa, não deve explicações a ninguém — salvo, é claro, se ele também tiver um chefe, mas aí o exemplo continua a valer, pois segue havendo uma diferença de hierarquias. Portanto, para que mentir?

Fica claro, então, que a mentira é uma forma prática de evitar dissabores, de se preservar física e moralmente — seja de uma bronca, de um vexame, da punição em consequência de um erro ou de uma surra quando criança.

## **Também mentimos - e nos entregamos - escrevendo**

Quem está mentindo pensa demais, em busca de uma história convincente. Afinal, precisa elaborar muito bem o que vai contar, de forma a conseguir convencer seu interlocutor — ou, nesse caso, leitor. Assim, frequentemente irá abusar de verbos, pronomes e orações desnecessários, que não usaria normalmente. Escreve demais, para enriquecer a história, torná-la factível, e acaba por fugir do assunto.

Quem relata algo verdadeiro, por seu turno, tende a ser mais sucinto. Bate sempre no mesmo ponto, não se perde, porque sabe estar falando a verdade. Se falar mais que aquilo, vai mentir.

## **Políticos: como identificar quando eles mentem para você**

Essa é uma pergunta que ouço muito. Amigos, parentes, conhecidos, clientes — todos que sabem da minha familiaridade com a técnica de detecção de mentiras querem saber como flagrar a mentira de um político, seja um candidato, um deputado, o governador, o presidente da República.

O fato é que, infelizmente, não há uma resposta padrão a essa pergunta. Por um lado, a técnica desenvolvida por Paul Ekman serve para identificar a mentira dita por todo e qualquer ser humano. Por outro, políticos — e pessoas públicas em geral — são mais dificilmente flagrados mentindo, ao menos quando os vimos em vídeo.

Pense numa campanha eleitoral. Você assiste à propaganda eleitoral de um candidato a governador. Tudo aquilo foi exaustivamente ensaiado e editado, até que soasse absolutamente convincente. Mesmo nos debates, em que em tese o candidato não sabe o que lhe será perguntado, na prática todas as prováveis perguntas são treinadas, e as melhores respostas são repassadas até que sejam decoradas. Assim, em geral eles conseguem ocultar com razoável sucesso o vazamento dos sinais que identificam a mentira — aliás, quantas vezes não comentamos como os candidatos parecem robotizados, sem expressões, nesse tipo de programa?

A repetição da mentira e do hábito de mentir, ainda por cima, faz com que qualquer um — político ou não — se torne um exímio mentiroso. Num comício ou num programa eleitoral, algo pré-programado, é muito difícil identificar uma mentira dita por um político. Mas isso é mais fácil numa entrevista, em que pode haver uma pergunta surpresa, que o deixe acuado. Assim, os políticos se tornam mais suscetíveis a revelar suas mentiras.

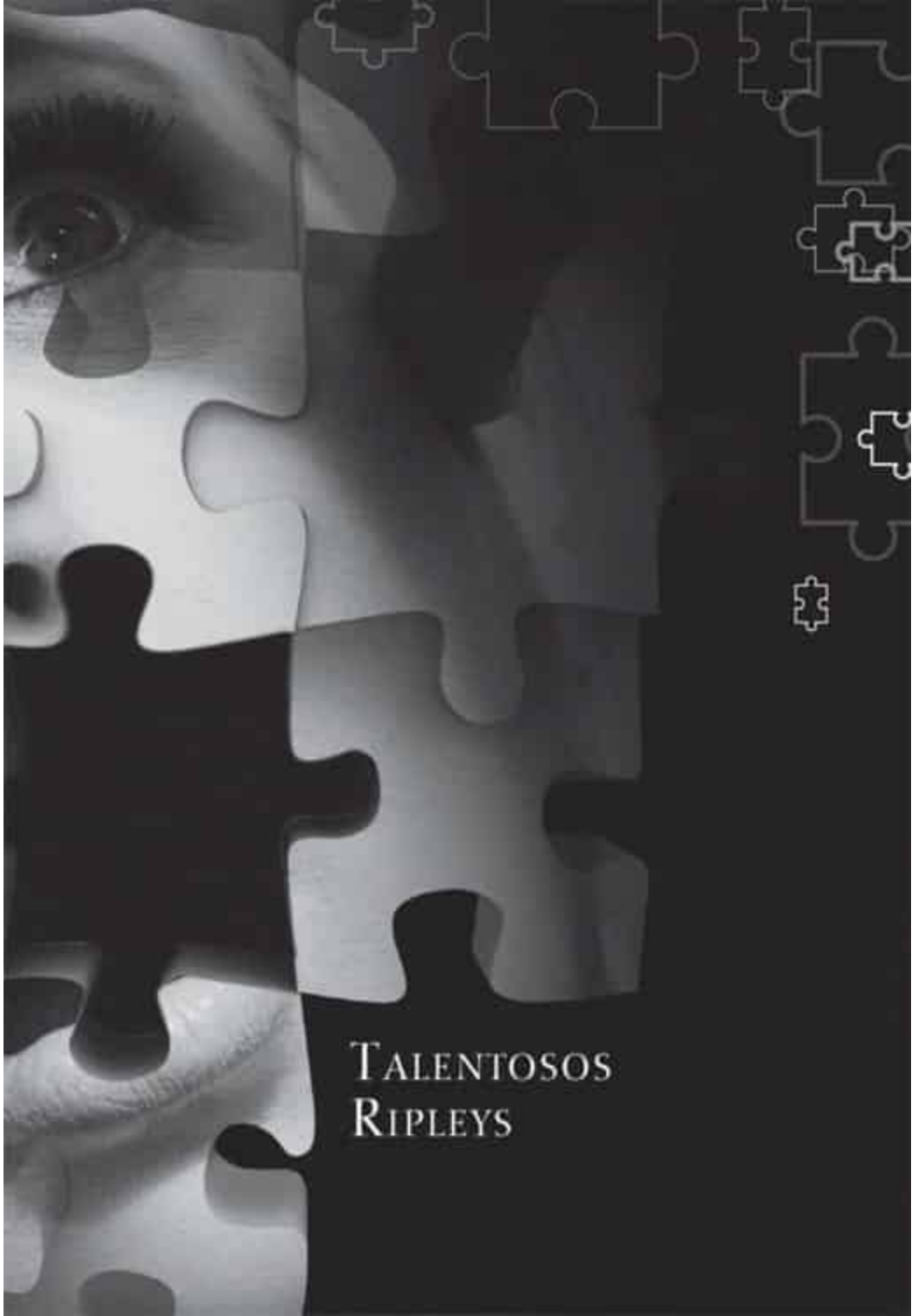
O sinal mais evidente da mentira certamente é a discrepância entre a fala e a expressão facial. Por exemplo: o prefeito fala algo positivo sobre um caso suspeito, mas a expressão que revela medo, negação, raiva ou nojo nos indica que ali provavelmente há uma mentira. Movimentos curtos, rígidos, robotizados também revelam desconforto com o que se está dizendo. E há

movimentos mais sutis, nas microexpressões faciais, que exigem o domínio da técnica para que sejam identificados.

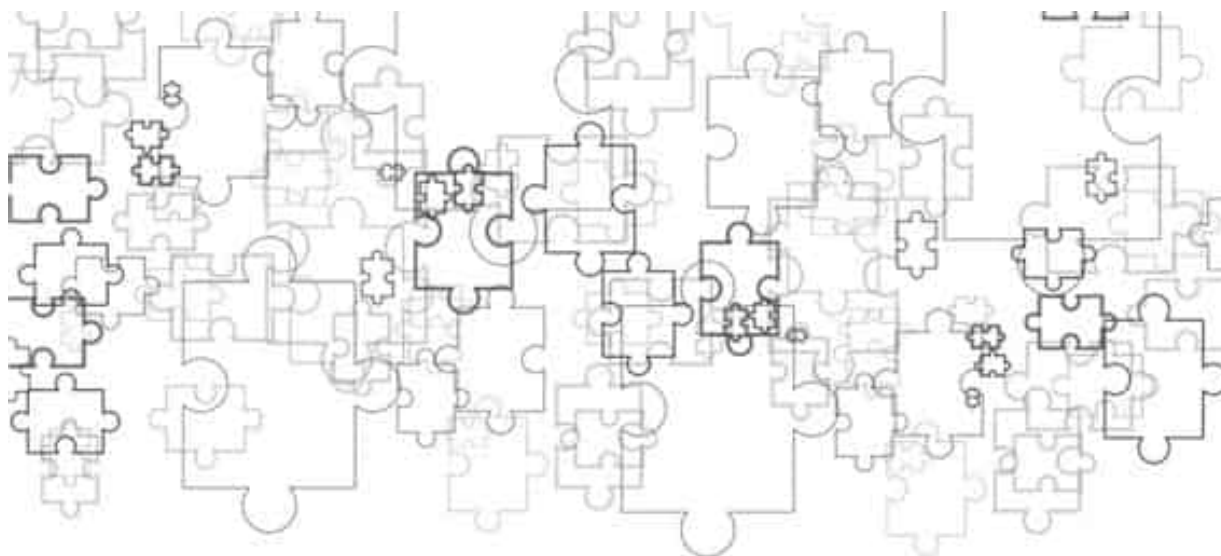
Um exemplo clássico de político que admitiu ter mentido publicamente é o episódio do então presidente dos Estados Unidos, Bill Clinton, com sua famosa estagiária Monica Lewinsky. Hoje, é público e notório que ambos tiveram relações na Casa Branca, o centro nervoso do país mais poderoso do mundo. Mas, quando o caso veio à tona, Clinton negou peremptoriamente — embora seu comportamento, nesses depoimentos, revelasse claramente seu desconforto. Depois, sob ameaça de *impeachment* e diante das evidências, achou melhor falar a verdade.

De qualquer forma, Clinton sobreviveu politicamente a esse episódio. Mais que isso: anos após ter deixado a presidência dos Estados Unidos, continua sendo um homem destacado e admirado em todo o mundo, como atesta o cachê que cobra por suas palestras, um dos mais caros do planeta. Algo para refletirmos a respeito, sem dúvida.





TALENTOSOS  
RIPLEYS



## **Estelionatários: mentirosos natos**

Rio de Janeiro, outubro de 2001. Um policial entra no saguão do Aeroporto Santos Dumont e dirige-se a um grupo formado, entre outros, pelos atores Carolina Dieckmann, Marcos Frota e Ricardo Macchi. “Quem é Henrique Constantino?”, perguntou. “Sou eu”, respondeu confiante um rapaz simpático, baixo e gordo, vestido com roupas simples e surradas e portador de um brevê de piloto de aviões. Imediatamente, foi preso, para espanto de seus acompanhantes. Quem eles supunham ser o herdeiro da companhia aérea Gol era, na verdade, o paranaense Marcelo Nascimento da Rocha. Em vez de aeronaves, ele era dono de uma extensa ficha corrida como estelionatário.

Até ser preso, Marcelo havia passado quatro dias de rei vivendo o papel de herdeiro rico. Gastou mais de 100 mil reais em compras, passeios e diversões, sem tirar um tostão do próprio bolso — em vez de cheques ou cartão de crédito, usava sua formidável capacidade de mentir. No carnaval fora de época Recifolia, passando-se por Henrique Constantino, desfilou por um badalado camarote, em que paquerou famosas e aspirantes a celebridades, e chegou a dar uma entrevista ao colunista social eletrônico Amaury Jr.

No momento em que foi preso, esbravejava ao telefone porque o jatinho que alugara — como sempre, apenas graças à lábia, sem adiantar dinheiro algum — por dois dias estava retido em terra. Um empresário que acompanhava o grupo se preparava para pagar um depósito de 8 mil reais pela garantia do aluguel da aeronave. Teve sorte — a polícia chegou antes que ele tivesse tempo de entregar o dinheiro a Marcelo.

Essa história fabulosa, com ares de contos de fada, é um caso célebre de como algumas pessoas usam sua incrível capacidade de mentir e enganar para aplicar grandes golpes — os estelionatários. No caso de Marcelo, aquele era mais um de uma longa carreira de golpes. Segundo a revista *Época*, de 3 de dezembro de 2001, ele somava à época três condenações por estelionato e uma por apropriação indébita apenas em Curitiba, onde crescera. A primeira decorreu de um golpe que aplicou, aos 16 anos, fazendo-se passar por policial numa operação da Polícia Civil paranaense. No Mato Grosso, fora condenado por pilotar um avião para traficantes de droga entre Cuiabá e São Paulo. Em Santa Catarina, se passou por guitarrista da banda Engenheiros do Hawaii e tentou — sem sucesso — comprar um apartamento avaliado em centenas de milhares de reais em Balneário Camboriú.

Preso, em Curitiba, Marcelo continuou a inventar histórias fantásticas. Ofereceu-se para depor à Comissão Parlamentar de Inquérito do Narcotráfico da Assembleia Legislativa do Paraná, disse conhecer um esquema mirabolante que envolvia políticos e poderosos locais, no que seria “o maior esquema de corrupção do Brasil”, segundo disse à *Época* um deputado integrante da CPI. Noutra temporada na cadeia, desta vez em Bangu, subúrbio do Rio de Janeiro, fingiu ser líder de uma grande facção criminosa durante uma rebelião de presos — novamente, sua conversa irresistível fez com que as reivindicações dos presos fossem atendidas.

Nem mesmo a escritora Mariana Caltabiano, que se interessou pelas histórias de Marcelo e o procurou para registrá-las num livro, escapou à lábia do estelionatário. Dizendo ter uma oferta — inexistente — de outra editora, ele

conseguiu um acordo que lhe garantiu uma gorda fatia dos direitos arrecadados com a venda de *Vips — histórias reais de um mentiroso*.

Marcelo é um exemplo perfeito e acabado de estelionatário. A notável capacidade de mentir e convencer — fruto de uma grande autoconfiança — dessas pessoas acaba por criar um rastro de crimes e prejuízos que, ao final, é facilmente descoberto. Até lá, os estelionatários seguem aplicando seus golpes, que quase sempre usam uma característica comum de suas vítimas: a ganância.

Em minha opinião, um estelionatário é uma espécie de empreendedor fracassado. Em vez de uma obra sólida, ele ergue um castelo de areia, que se mantém de pé por pouquíssimo tempo, ainda que seja o suficiente para causar vítimas e prejuízos consideráveis. Afinal, um homem honesto e um mentiroso são iguais até que a mentira se revele. E aí está a diferença — o estelionatário, no final, não consegue entregar o que promete. Para ele, não há qualquer problema; a mentira não cria nenhum sentimento de culpa num estelionatário, que é, necessariamente, um mitômano. Por outro lado, um homem honesto que se visse numa situação em que dezenas de pessoas tivessem prejuízos consideráveis por sua causa certamente perderia ao menos o sono.

Vários sinais são típicos de um estelionatário e tornam esse tipo de indivíduo facilmente identificável para mim. Como já expliquei, um dos principais é lidar com a ganância alheia. O grupo ludibriado por Marcelo, que o acompanhava quando ele foi preso, por exemplo, estava ali para uma carona, de graça, num jatinho — quem perderia uma chance dessas, não é mesmo?

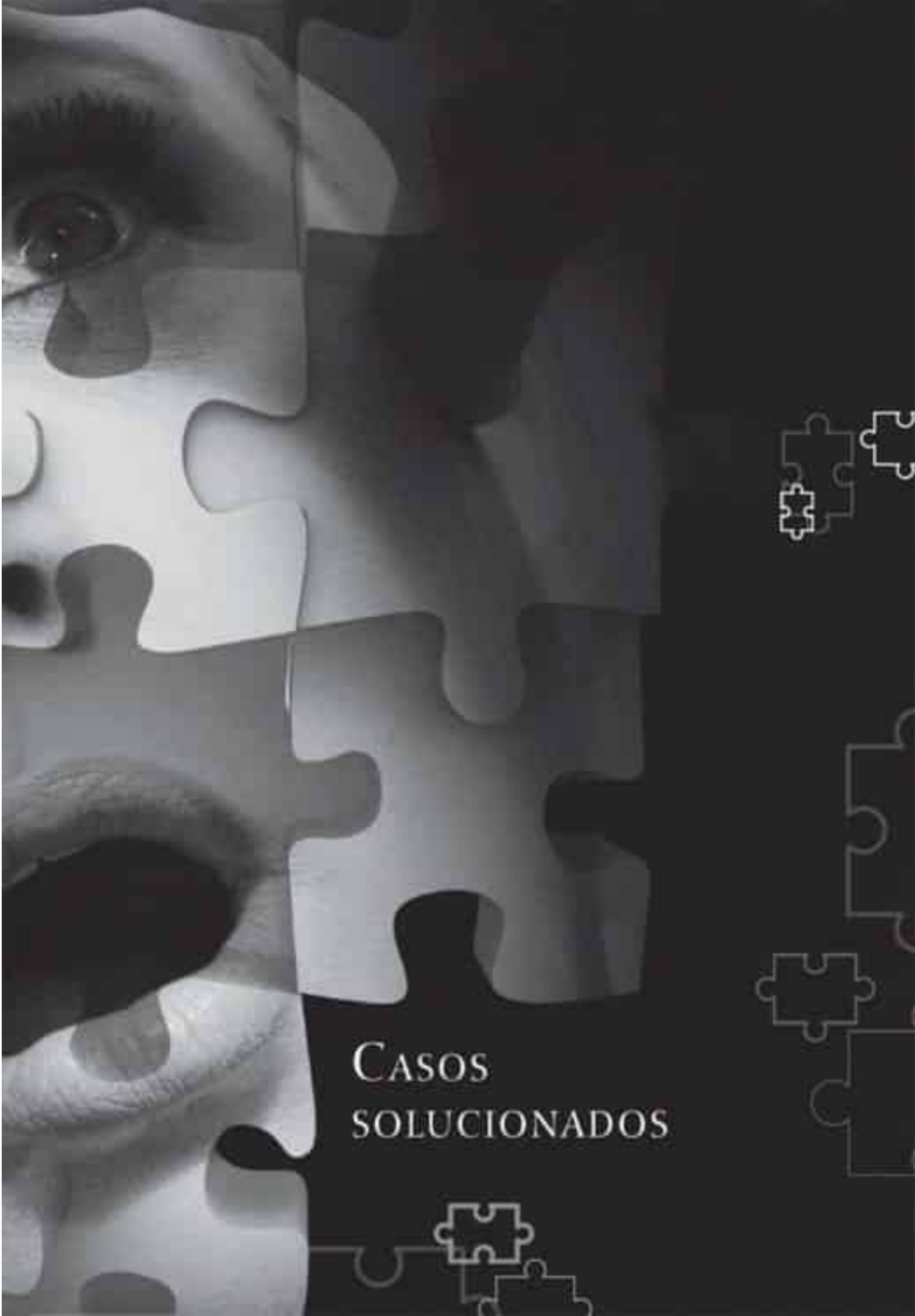
Outro exemplo: você caminha pela calçada externa de um grande shopping center. À sua frente, vai uma pessoa vestida em trajes simples. De repente, ela se abaixa para apanhar um estojo. Ao abri-lo — e aí você já estará atento ao que está acontecendo —, o sujeito lhe pergunta se você sabe o que é aquilo. Dentro do estojo, reluz um impressionante anel de brilhantes, ao qual está atada uma etiqueta de preço com a marca de uma grande cadeia de joalherias. O valor — 12 mil reais.

Desconcertado, o homem simplório que encontrou o estojo lhe diz que nem sabe o que fazer com aquilo e que, como você soube dizer o que era, talvez se interesse e mereça ficar com o anel. Mas, como ele achou a joia, propõe vendê-la a você por mil reais, o que já é uma bela soma para ele, garante. Trata-se de um golpe clássico. E, se o simplório dessa história for um estelionatário competente, que saiba manipular com destreza as suas emoções, é bem provável que ele tenha despertado a sua ganância. E aí, meu amigo, lamento, mas você acaba de pagar mil reais por uma bijuteria vagabunda.

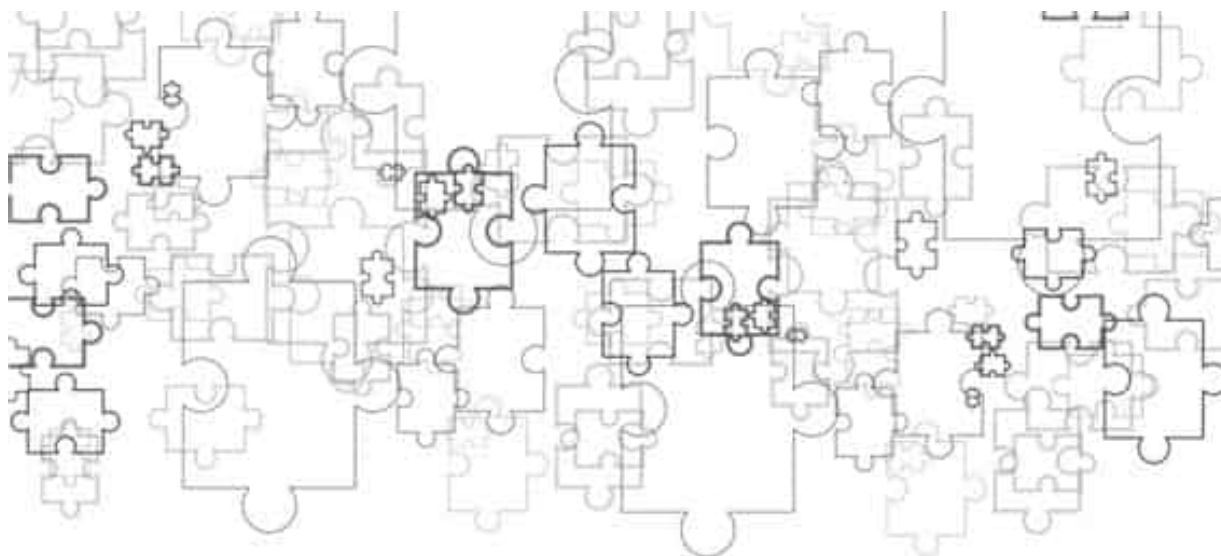
É comum que estelionatários usem bens materiais como prova de que “eu dei certo” e que por isso você deve acompanhá-lo. São também pessoas extremamente egocêntricas, que formam suas frases na primeira pessoa do singular — “se eu ganhar dinheiro, todo mundo vai ganhar também”. Além disso, são grandes motivadores, sabem mexer com as emoções e ler as expressões de seus interlocutores. Quando o golpe está saindo pela culatra, um estelionatário sempre terá desculpas à mão para explicar o inexplicável, de forma a ganhar tempo. Pouco depois, ele será desmascarado — isso se não fugir a tempo de se safar, deixando um bom punhado de vítimas e muito prejuízo atrás de si.

Em meu trabalho, é relativamente comum lidar com pessoas desse tipo. Mais adiante, quando conto casos que desvendei usando a técnica de detecção de mentiras por meio das microexpressões faciais e análise de comportamento, narrarei um exemplo típico de estelionato, em que pude ajudar um cliente a minimizar um prejuízo em um negócio que envolvia centenas de milhares de dólares.





CASOS  
SOLUCIONADOS



## **A técnica aplicada**

Crimes são cometidos por pessoas — mesmo os crimes eletrônicos, perpetrados no universo virtual. De volta ao Brasil após meu período de estudos no Instituto de Treinamento em Análise de Comportamento, em San Diego, eu estava certo de que minha mais nova especialização seria uma ferramenta preciosa em meu trabalho, pois, como já expliquei, muitas vezes o culpado dos crimes virtuais que eu investigava estava ao meu lado, tentando me desviar do caminho que levaria à solução do caso. Assim, eu estava ansioso para colocar em prática as técnicas de detecção de mentiras que estudara.

Antes de narrar alguns casos que considero emblemáticos de como a técnica me ajudou em meu dia a dia, é preciso que eu faça algumas considerações. A experiência de um investigador — isso vale para mim e também para policiais, detetives particulares, delegados, promotores de justiça — faz com que se perceba, instintivamente, que se está frente a frente com alguém que tenta nos enganar. É algo difícil de explicar, que se adquire com os anos de traquejo, com a vivência na profissão. Numa comparação imprecisa, é o mesmo instinto

que leva uma mãe a desconfiar — quase sempre com razão — de que um filho está tentando enganá-la.

Mas a técnica de detecção de mentiras, sem dúvida, é um considerável passo adiante. Fazendo mais uma analogia, é a diferença entre um grande músico autodidata que, após anos de profissão, sabe tocar sempre a nota certa, e outro grande músico, com formação teórica, que também sabe tocar sempre a nota certa, mas não só pela experiência: sua bagagem erudita lhe permite apontar exatamente a nota que está tocando e por que ela é a certa naquele momento da canção.

Além disso, a técnica acabou por se revelar um atalho na produção de provas e de caminhos de investigação que levam à solução de um crime. Pois, agora, eu não dependia mais apenas da intuição — ao analisar as expressões e o comportamento de meus interlocutores, tinha condições de separar prováveis suspeitos de pessoas certamente inocentes. Em resumo, eu tinha uma ferramenta que me permitia, com notável precisão, confirmar a veracidade do que me era dito.

O cenário ideal para a aplicação da técnica com total segurança nos resultados é o que me permite gravar em vídeo entrevistas, interrogatórios, negociações. Evidentemente, como em qualquer trabalho de investigação, usualmente quem é filmado não tem ciência disso — mas o proprietário ou responsável pelo espaço, em geral a empresa que me contratou para resolver um crime, sim. É um procedimento legal, e as gravações são confidenciais, usadas apenas por mim, e depois apagadas. E, muito importante: jamais essas imagens serão usadas como provas.

Com os vídeos em mãos, e com o uso de um monitor grande e de alta resolução, tenho totais condições de analisar e identificar, calmamente, as emoções reveladas por quem eu interroguei ou entrevistei. Nesse trabalho, conto com o auxílio de um *software* chamado Face Reader, desenvolvido pela empresa holandesa Noldus.

A gravação em vídeo é importante porque a grande dificuldade que temos para detectar as expressões faciais é que elas ocorrem muito rapidamente. Não há cérebro humano capaz de detectá-las em tempo real, pois o mais comum é que elas se sucedam rapidamente — uma expressão de surpresa dá lugar, ou se confunde, com uma de medo, tudo isso em décimos de segundo. É uma avalanche de informações muito rápidas, que dificilmente conseguimos processar no pouco tempo de que dispomos.

Mas, claro, nem sempre é possível trabalhar dentro das condições ideais. Há determinados casos, inclusive, em que estaríamos infringindo a lei e os direitos individuais se realizássemos a gravação em vídeo da conversa, mesmo que apenas para análise das expressões. Nesses momentos, é preciso usar a experiência e as técnicas que aprendi nos treinamentos que realizei. E aqui é que o conhecimento da técnica faz a grande diferença, ainda que se reduza sensivelmente a chance de acertar com precisão um diagnóstico.

O primeiro passo, num caso desses, é criar o que tecnicamente chamamos de *baseline*, ou um mapa das expressões faciais e características de comportamento da pessoa numa conversa relaxada, em que ela não se sinta ansiosa, acuada ou pressionada a mentir. Na elaboração de um *baseline*, presto atenção a aspectos como o piscar de olhos — quão frequente ele é? —, o uso das sobrancelhas para dar ênfase a alguma parte da conversa, a posição das mãos, das pernas, a rigidez do ombro, o aspecto da testa, da boca.

Um *baseline* será melhor se soubermos de antemão alguns fatos sobre a vida da pessoa. Por exemplo, posso perguntar a meu interlocutor se ele tem filhos e quantos são. Uma pesquisa anterior rápida é suficiente para que eu saiba quais as respostas certas — que me indicarão o comportamento e as expressões da pessoa quando fala a verdade. Se a resposta não for compatível com o que havia apurado, por outro lado, já tenho um indicativo das expressões quando o interrogado conta uma mentira.

O *baseline* é importante também porque a ansiedade pode alterar a maneira como os sinais faciais se mostram numa pessoa. Assim, mesmo que esteja

dizendo a verdade, seu rosto e seu comportamento podem me levar erroneamente a suspeitar de que esteja mentindo. Vamos supor que a pessoa que irei interrogar esteja muito nervosa, pois aquela conversa não faz parte de suas atividades cotidianas.

De cara, percebo que ela está ansiosa, nervosa, mesmo quando responde — sem mentir — a uma pergunta sobre os filhos, a família ou o carro que dirige. Esse é um dado que deverei levar em consideração na minha análise. Por outro lado, uma conversa trivial, de poucos minutos, pode ser suficiente para que a pessoa relaxe, para que seus níveis de ansiedade se normalizem.

Uma vez estabelecido o *baseline*, chega a hora de partir para as perguntas que me interessam, para as quais, evidentemente, não conheço as respostas certas. É nesse momento que a técnica começa a me ajudar, facilitando a separação entre prováveis verdades ou mentiras. Mas a detecção de uma mentira não depende apenas da técnica. Minha experiência em investigação, além de outras ferramentas, é muito útil nesse momento.

Uma maneira bastante usual de flagrar uma mentira, quando desconfiamos de que estamos na presença de uma, é repetir algumas vezes a mesma pergunta, mas com enunciados diferentes. Um exemplo: “Você estava na empresa no dia em que o e-mail fraudulento foi enviado?”; “Onde você estava quando o e-mail foi enviado?”. Normalmente, alguém que está mentindo irá responder a perguntas semelhantes de forma diferente.

Como já vimos, uma mentira habitualmente traz pitadas de verdade, apoia-se em fatos que realmente ocorreram. Isso facilita no momento de recordá-la, pois nosso cérebro registra melhor os fatos, as experiências, do que histórias que inventamos. Assim, essas pitadas de realidade são ganchos que nos ajudam a lembrar uma mentira, caso seja necessário.

Vamos supor que nosso hipotético interrogado, no exemplo anterior, tenha me respondido: “Sim, vim trabalhar no dia em que o e-mail foi enviado, mas não usei meu computador, fiquei o dia todo em reuniões e serviço externo”.

Mas sua resposta, um tanto confusa, não me convenceu — ao contrário, fez tocar em meu cérebro o alerta de que ele estava tentando me ludibriar.

Nesse caso, a resposta provavelmente é falsa — ele foi à empresa e não pode dizer que não, pois há testemunhas de que esteve lá. Logo, mentir a esse respeito está fora de cogitação, pois eu descobriria facilmente a verdade. Mas é quase certo que usou o computador, ainda que não haja registros disso — algo que ele pode ter apagado, pois trabalha no departamento de Tecnologia de Informação. Ou pode ter enviado o e-mail fraudulento de outra máquina, com um nome de usuário provisório, que ele mesmo poderia criar rapidamente.

Num caso como esse, usamos uma técnica muito simples, mas que quase certamente irá determinar que a história contada é mentirosa. Pedimos ao interrogado que a reconte de trás para a frente. Por quê? O cérebro, quando cria uma mentira, segue uma única linha de raciocínio, do início ao fim da história. Por outro lado, quando vivenciamos um fato, deixamos registros em nossa mente de cada um de seus momentos importantes e podemos rememorá-los na ordem em que quisermos. Assim, se queremos contar uma história mentirosa na ordem inversa, é preciso antes, mentalmente, remontá-la na ordem correta, para depois picotá-la.

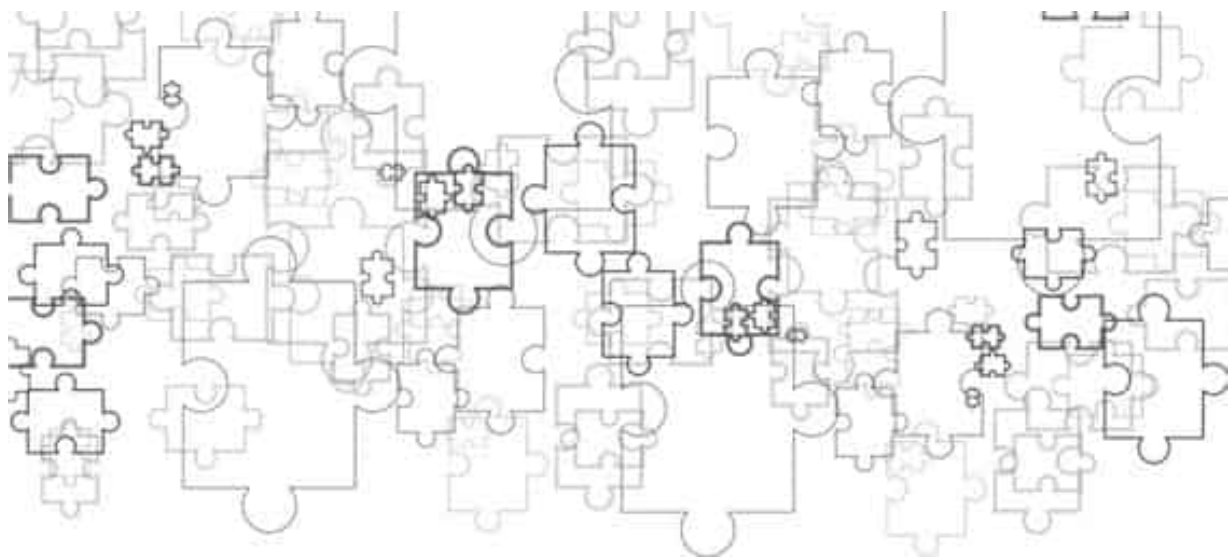
Isso leva preciosos segundos, causa um titubeio que é facilmente percebido por um investigador experiente.

Há outro ponto importante que gostaria de frisar. Minha capacidade de detectar mentiras não fez, nem jamais fará, com que as pessoas mintam menos para mim, mesmo que esteja a par da mentira. E é preciso que nos recordemos, sempre, de que na maioria dos casos a mentira é irrelevante, parte do nosso comportamento e de uma espécie de etiqueta social. Não faz sentido buscarmos desvendar cada uma delas — isso nem mesmo é produtivo num trabalho de investigação, quando nos atemos a algumas questões centrais para o caso.

Ainda assim, creio que é óbvio que toda e qualquer capacidade que nos permita obter mais informações antes de tomarmos uma decisão é valiosa. É

assim que costumo olhar para a técnica de detecção de mentiras que aplico em meu dia a dia profissional. Com ela, tenho condições de ter em mãos mais dados antes de apontar a direção que uma investigação deve seguir. Nas páginas à frente, você verá como isso facilitou enormemente meu trabalho.

Antes de começarmos, uma última observação: todos os dados, nomes e informações que pudessem identificar pessoas, locais ou empresas, nas histórias que apresento a seguir, foram trocados. Em alguns casos, eles foram omitidos, pois concluí que era a única forma de preservar a privacidade de meus clientes e mesmo de criminosos ou fraudadores que ajudei a desmascarar com minhas investigações.



## **Uma mentira irrelevante**

Valter, o homem à minha frente, tinha uma dúvida a atormentá-lo. Estava pronto para fazer um grande investimento — talvez o mais ousado de sua vida — no que parecia o negócio perfeito. Apaixonado por vinhos, estava prestes a comprar uma pequena, mas muito atraente, vinícola na região do Vale dos Vinhedos, Serra Gaúcha, a mais conceituada do Brasil. Mas, na última hora, uma luz amarela acendeu-se na cabeça de Valter — e se o estivessem enganando?

Motivos para a suspeita, de fato, ele tinha. Ainda que fosse um apreciador de vinhos — mais que isso, meu novo cliente era também um dedicado estudioso do tema —, Valter não era um especialista no assunto. E um negócio como o que ele estava prestes a fazer exigia mais conhecimento; quais eram, por exemplo, as condições do solo, a produtividade das parreiras, a saúde das plantas. Para responder a essas perguntas, Valter fez o que qualquer um faria: contratou um especialista em viticultura.

Roberto, o especialista contratado, tinha todas as credenciais para o trabalho. Contava anos de experiência na Serra Gaúcha, tinha reputação sólida entre viticultores, enólogos e plantadores de uvas da região. E seu parecer era

o melhor que Valter poderia esperar. O lote que ele estava prestes a arrematar — uma das centenas de pequenas propriedades da região — era localizado em terreno acidentado, mas com solo composto basicamente por arenito, que garante parreiras de produtividade média e frutos com alta concentração de açúcares. Em resumo, um *terroir* perfeito para o cultivo de uvas aptas a produzir vinhos finos de alta qualidade.

Tudo ia bem, até Valter descobrir que o consultor que contratara era grande amigo — e ex-colaborador — do vendedor da vinícola. Não seria impossível, portanto, que Roberto resolvesse ajudar o amigo a realizar um bom negócio. Mais ainda: e se ambos tivessem combinado que uma gorda comissão seria paga ao especialista caso o negócio se concretizasse? Assim, ele teria todo o interesse em convencer Valter de que o negócio à sua frente era imperdível.

Essas eram as ideias que atormentavam o investidor e acabaram por transformar um negócio de sonho em um problema a lhe atrapalhar o sono. Afinal, era possível confiar no parecer que o especialista lhe apresentara e desembolsar os milhões de reais necessários para o negócio?

Amigos lhe indicaram meus serviços, e ali estava Valter à minha frente. Seu pedido: eu o acompanharia a uma reunião com Roberto. Não me apresentaria como investigador, mas apenas como um interessado no negócio, para não constranger o consultor. Assim, poderia fazer as perguntas que achasse necessárias para traçar o *baseline* do especialista, identificar seu padrão de comportamento e descobrir suas intenções nesse negócio.



Marcamos a reunião no escritório do meu cliente. Um dia antes, instalei ali um circuito de câmeras ocultas, que usaria para analisar as expressões e o comportamento de Roberto durante a conversa. Antes disso, já buscara informações para formar o *baseline* do homem que fora incumbido de investigar. Apurei que ele tinha doze anos de experiência na área. Também

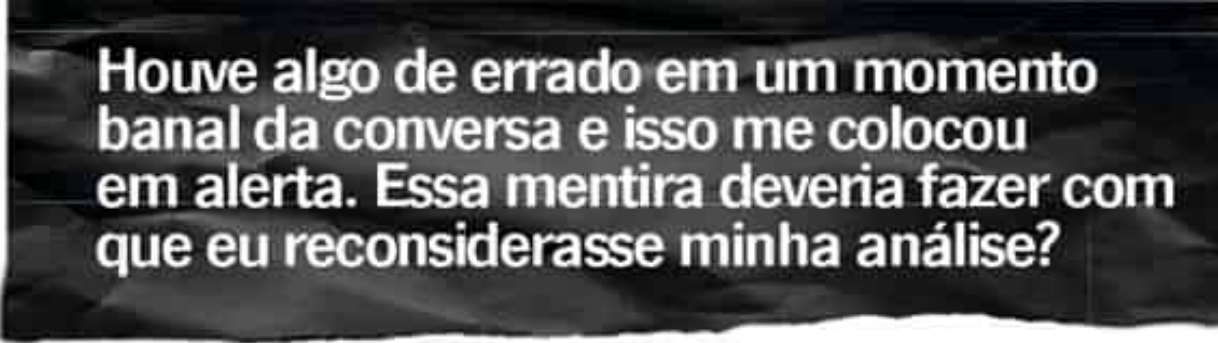
levantei outros dados sobre ele, seus *hobbies*, sua família, onde nasceu — enfim, uma ficha completa, algo natural e cotidiano em um trabalho de investigação. A partir disso, elaborei algumas perguntas que me ajudariam a conhecer suas expressões e reações habituais.

Como já expliquei, nesse trabalho é fundamental, na aplicação da técnica, ter um histórico do interlocutor, para que se possa fazer perguntas das quais já sabemos a resposta. Assim, identificamos seu padrão de comportamento quando ele fala a verdade — ou quando mente.

Em seguida, eu poderia abordar aspectos da vinícola — tinha preparado perguntas sobre a condição do solo, a saúde e a produtividade das plantas, tudo do ponto de vista de um entusiasmado pelo negócio que meu amigo Valter estava prestes a fazer.

Com base nas reações de Roberto a essas perguntas, eu poderia esclarecer as dúvidas de meu cliente. Por exemplo, caso o especialista realmente acreditasse no que dissera a Valter, suas expressões combinariam com as respostas às minhas perguntas. Caso contrário, as emoções expressas em seu rosto iriam de encontro ao que ele dissesse — uma afirmação tranquilizadora, por exemplo, viria acompanhada de uma microexpressão facial de preocupação. Ou um ombro levantado, movimento instintivo de dúvida, durante uma resposta afirmativa. Era isso que eu buscava apreender durante a conversa e depois dela, na análise da gravação.

Nossa conversa se desenrolou durante uma hora e quarenta minutos. Pude seguir à risca as perguntas que havia elaborado para traçar o *baseline* de Roberto, sem que ele percebesse minhas intenções. Já durante a conversa, pude perceber que estava diante de um caso que teria final feliz.



Houve algo de errado em um momento banal da conversa e isso me colocou em alerta. Essa mentira deveria fazer com que eu reconsiderasse minha análise?

O padrão de comportamento que mostrou ao responder com a verdade a perguntas simples, casuais — onde nasceu, quanto tempo de experiência tinha no negócio — foi seguido pelo consultor nas questões sobre o trabalho que prestava para Valter. Roberto se mostrou muito tranquilo e sereno ao falar da vinícola, da situação das plantas e do solo. Sua expressão acompanhava suas respostas. Era confiante, genuína, sem tentar ser exageradamente convincente — o que, como já vimos, é um sinal de alerta para uma mentira. A análise das gravações, em seguida, confirmou minha primeira impressão.

Mas houve algo de errado em um momento banal da conversa. Eu sabia que Roberto tinha um irmão, com quem inclusive tivera negócios ligados à indústria do vinho. Mas, quando perguntei a ele a respeito, recebi — com surpresa — uma resposta negativa. “Não tenho irmãos”, disse ele, secamente. Depois, analisando o vídeo, pude perceber que, naquele momento, a face do especialista expôs uma microexpressão de raiva.

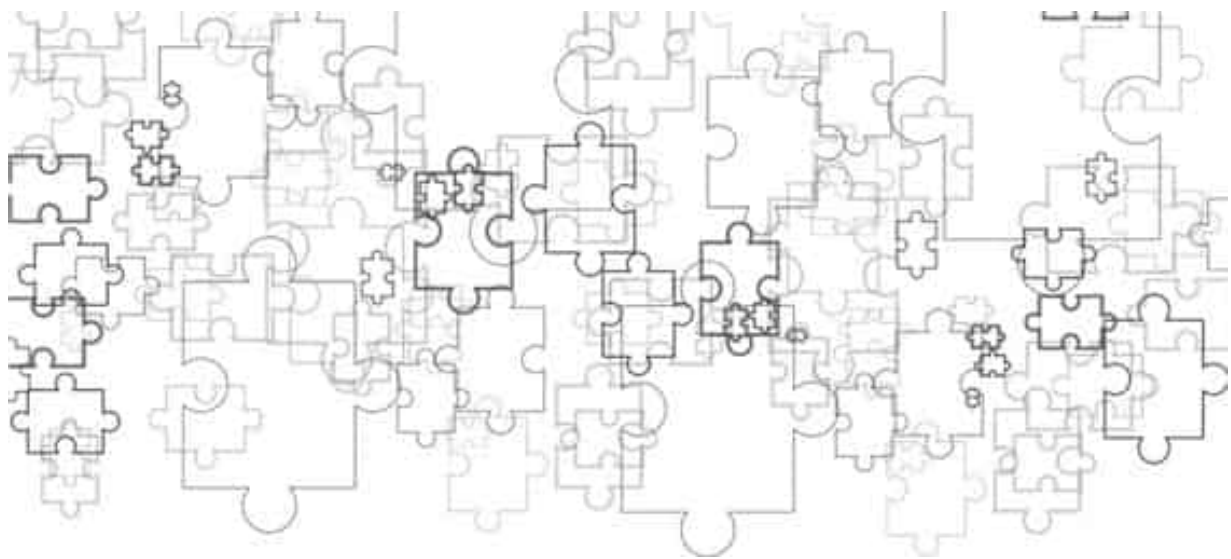
Isso me colocou em alerta. Por precaução, resolvi investigar exatamente o que poderia ter ocorrido ali antes de dar um parecer definitivo a Valter. Afinal, Roberto fora genuíno durante toda a conversa, mas mentira em algo tolo. Por que fizera isso? Essa mentira deveria fazer com que eu reconsiderasse minha análise? É importante, nesse ponto, abrir um parêntese: a técnica me permite descobrir que meu interlocutor mentiu, mas não o porquê disso. Para obter essa resposta, é preciso fazer um novo trabalho de investigação.

Não levou muito tempo até que eu tivesse a resposta para essa dúvida. Roberto e o irmão haviam brigado recentemente. O rompimento com o irmão

causara grandes dissabores ao especialista. Isso, provavelmente, levou-o a ocultar sua existência quando perguntado a respeito. Um comportamento até certo ponto natural, num caso desses — quantos de nós já não dissemos “Não sei quem é essa pessoa” ao sermos inquiridos sobre alguém que nos magoou profundamente? A microexpressão de raiva, certamente causada pela lembrança do irmão e de toda a frustração causada pelo desentendimento com ele, ratificava essa conclusão.

Minhas dúvidas estavam, afinal, esclarecidas. E também as de Valter. A amizade de Roberto, um homem honesto, com o proprietário da vinícola não influenciara seu parecer. O negócio realmente era bom. Confiante com o relatório que lhe entreguei, meu cliente seguiu em frente. E não se arrependeu.





## **“Um presente na sua conta”**

Como acontece com tanta gente, certo dia Soares, diretor de uma importante fábrica de papel e celulose, recebeu um bombástico e-mail anônimo. A mensagem revelava que um de seus gerentes comerciais recebia comissão de um dos principais clientes da empresa. A notícia foi recebida com surpresa e espanto — os cinco gerentes contavam anos de casa e eram tidos como gente de confiança da direção.

Ainda assim, resolveu-se fazer uma auditoria interna nos contratos. Após algumas semanas de trabalho, os auditores entregaram um laudo que corroborava a denúncia anônima. O documento revelava que alguns clientes da empresa vinham tendo problemas no fornecimento. Seus pedidos, que costumavam ser atendidos no prazo, vinham sendo retidos em favor de outros compradores, algo que nunca acontecera antes.

Cabia aos cinco gerentes comerciais da empresa negociar contratos e prazos com fornecedores. Logo, as pontas pareciam se amarrar. Sem saber o que fazer em seguida, Soares, que lera a respeito de meu trabalho de perito em crimes digitais, me procurou. Após me mostrar o e-mail, disse: “Achava que tinha

cinco pessoas de confiança em meu departamento comercial. Estava enganado. Ao menos uma delas está traindo a empresa. Você precisa descobrir qual é”.

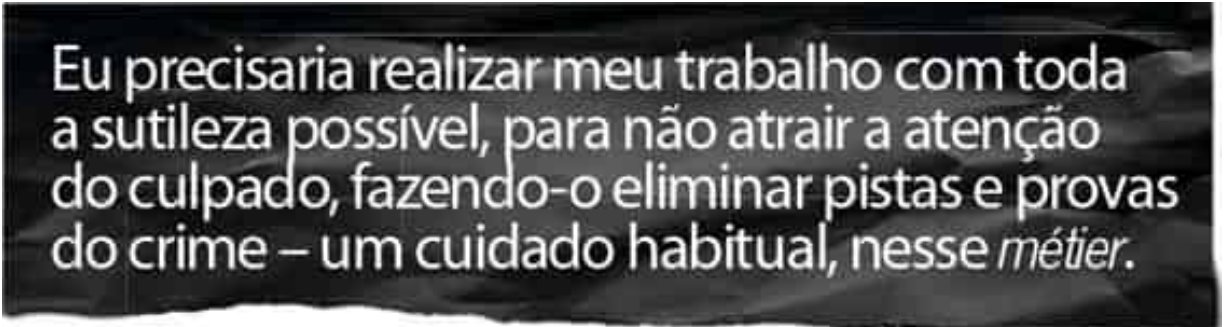
Nessa investigação, eu teria um complicador — um dos gerentes, uma moça chamada Jaqueline, muito estimada pela direção da casa, atravessava uma gravidez de risco. Aos sete meses de gestação, já passara por algumas complicações, que quase culminaram na perda da criança. Ainda assim, num exemplo de dedicação, cumpria sua jornada de trabalho tão pontualmente quanto possível e pretendia se afastar do posto apenas bem perto do parto.

Eu precisaria realizar meu trabalho com toda a sutileza possível, para não atrair a atenção do culpado, fazendo-o eliminar pistas e provas do crime — um cuidado habitual, nesse *métier* — e de forma a não provocar novas complicações na delicada gestação de Jaqueline.

Assim, comecei minha investigação me passando por um dos auditores internos — que, oficialmente, realizavam apenas um levantamento periódico das rotinas e procedimentos internos —, de forma a preocupar o mínimo possível o nosso alvo. Mais que isso, procurava ser amistoso e cordial com os gerentes, conversando sobre tantas trivialidades quanto possível. Assim, eu teria dados para construir o *baseline* de cada um dos suspeitos.

Entre as minhas perguntas de “auditor”, eu incluía algumas sobre os clientes que não vinham tendo problemas de fornecimento com a empresa — um dos quais era também culpado nessa história. Minha intenção, claro, era perceber as reações dos gerentes, ver se algum deles deixava escapar alguma microexpressão suspeita ao se ver inquirido sobre alguém com quem mantinha negócios ilícitos.

Muito me ajudou, nessa tarefa, o fato de todos os ambientes da empresa serem monitorados por câmeras de segurança. Ao final de cada dia de trabalho, eu coletava as fitas com as gravações das salas dos cinco gerentes para estudá-las, detendo-me em pontos que me chamassem atenção. E, de fato, um dos cinco revelava ansiedade e desconforto durante boa parte das conversas. Era Jaqueline.

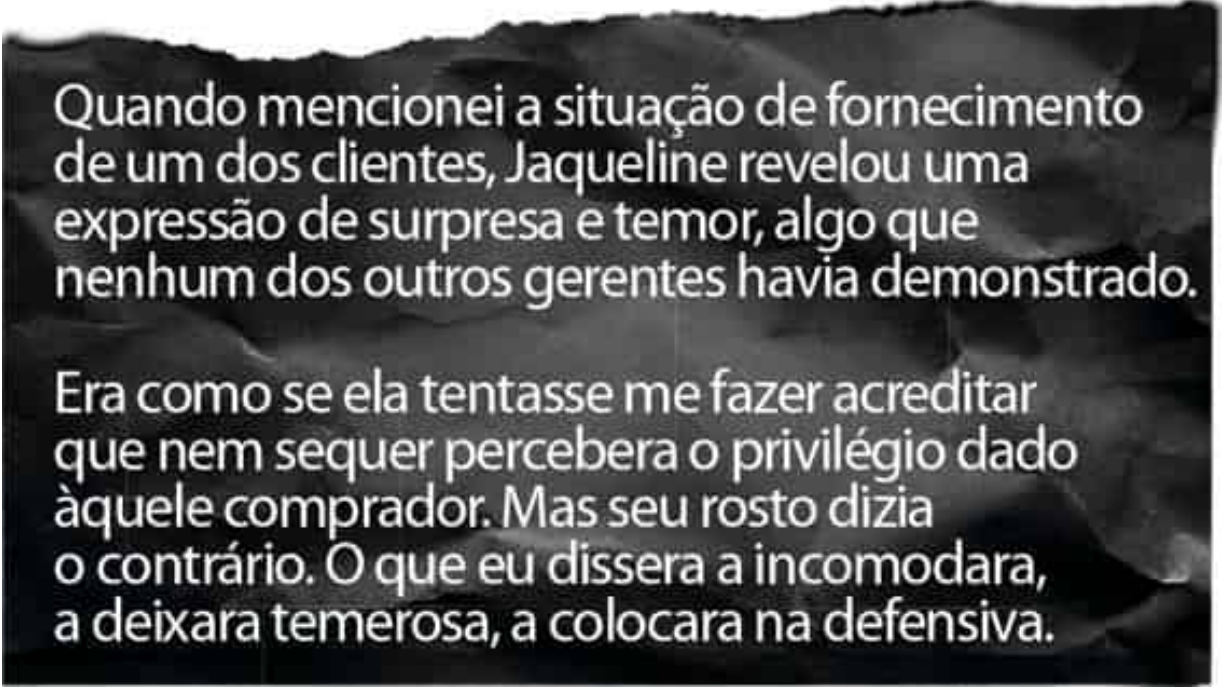


Eu precisaria realizar meu trabalho com toda a sutileza possível, para não atrair a atenção do culpado, fazendo-o eliminar pistas e provas do crime – um cuidado habitual, nesse *métier*.

Precisava analisar com mais atenção as respostas dessa moça. Afinal, eu precisava ter certeza de que realmente se tratava de um desconforto causado pela gravidez, ou pelo simples fato de estar conversando com alguém desconhecido sobre assuntos que ela poderia considerar como privativos da empresa. Era preciso ter cuidado antes de lançar qualquer suspeita e pedir autorização a Soares para aprofundar minhas investigações.

Mas as análises mostraram que minhas suspeitas tinham fundamento. Vendo e revendo as gravações de minhas conversas com Jaqueline, era clara a discrepância entre o que ela falava e suas microexpressões faciais. Quando mencionei a situação de fornecimento de um dos clientes, Jaqueline revelou uma expressão de surpresa e temor, algo que nenhum dos outros gerentes havia demonstrado. Era como se ela tentasse me fazer acreditar que nem sequer percebera o privilégio dado àquele comprador. Mas seu rosto dizia o contrário. O que eu dissera a incomodara, a deixara temerosa, a colocara na defensiva.

Para os demais gerentes, a situação poderia se explicar pelo fato de o cliente manter um sólido e antigo relacionamento com a indústria de papel e celulose. Todos me disseram isso sem grandes preocupações, mantendo expressões naturais e despreocupadas — afinal, estavam certos de não ter nada a esconder. Mas Jaqueline tentara disfarçar. Sua expressão e seu comportamento denunciavam uma relação para além da meramente profissional com aquele cliente em particular.



Quando mencionei a situação de fornecimento de um dos clientes, Jaqueline revelou uma expressão de surpresa e temor, algo que nenhum dos outros gerentes havia demonstrado.

Era como se ela tentasse me fazer acreditar que nem sequer percebera o privilégio dado àquele comprador. Mas seu rosto dizia o contrário. O que eu dissera a incomodara, a deixara temerosa, a colocara na defensiva.

Era hora de revelar minha suspeita a Soares e lhe pedir autorização para prosseguir em minhas investigações. Para isso, eu precisaria ter acesso a todo o histórico de telefonemas que Jaqueline mantinha com aquele cliente. Hoje em dia, isso não é algo complicado de se obter — a maioria das empresas usa marcadores em seus extratos telefônicos, de forma a controlar quais ramais discaram para quais números. Ao ouvir meu primeiro relato, o diretor se revelou desconcertado — o fato de Jaqueline ser a única mulher do grupo de gerentes, bem como sua gravidez de risco e sua dedicação à empresa, lhe faziam crer que ela era o menos provável dos suspeitos.

No entanto, o andamento das investigações comprometia cada vez mais Jaqueline. A análise de seu histórico telefônico mostrava uma relação incomum com o cliente, cuja simples menção lhe causara tamanho desconforto. Eram muito mais ligações para aquele comprador que para qualquer outro de sua carteira de negócios — e também muito mais chamadas que qualquer outro gerente costumava fazer a quaisquer outros clientes, como vim a apurar em seguida. O círculo começava a se fechar.

Ato contínuo, pedi a Soares autorização para realizar uma perícia forense no computador da empresa utilizado por Jaqueline. Uma perícia forense é um levantamento técnico rigoroso, que me permite recolher todas as informações gravadas no disco rígido — inclusive as que foram apagadas. Com o auxílio de um programa de computador específico, indexei todo o conteúdo daquele computador de acordo com o formato — documentos de texto, planilhas, figuras, arquivos de internet. E aí começa o trabalho minucioso — é preciso analisá-los, um a um, buscando palavras-chave que possam fornecer provas ou evidências do crime. Nesse caso, procurei pelo nome de Adriano, o contato do cliente com quem Jaqueline costumava conversar. E, de fato, o que eu esperava veio à tona. Num arquivo de uma conversa mantida via Skype, que a gerente apagara logo após encerrar, o interlocutor dizia a ela que, conforme haviam combinado, logo iria “enviar um presente para a sua conta”.

Apresentei um laudo da perícia forense a Soares. Agora o caso estava nas mãos dele. E o diretor fez o que era preciso — convocou o representante da empresa cliente, o homem com quem Jaqueline mantivera a conversa via Skype. Ao chegar para a reunião, que Soares dissera ser apenas um encontro trivial, Adriano foi pego de surpresa. “Sabemos que há algo de errado em seu relacionamento com um de nossos gerentes. Quero que, em nome da boa relação que sempre tivemos, você seja franco e abra o jogo comigo. Caso contrário, irei romper imediatamente todos os contratos que mantemos”, disse o diretor.

Desconcertado, Adriano não teve opção. Após meia hora de conversa, já tínhamos a prova do crime. Jaqueline cobrava uma comissão de R\$ 3 mil para privilegiar os pedidos feitos pela empresa que ele representava. A propina valia a pena para ambos, já que as compras feitas por Adriano não precisavam se sujeitar aos procedimentos e prazos habituais — o que lhe garantia uma posição vantajosa ante os concorrentes, que utilizavam o mesmo fornecedor.

O negócio “por fora” era antigo e até certo ponto sofisticado. Os depósitos eram feitos numa conta bancária aberta em nome de Odília, mãe de Jaqueline.

Assim, o dinheiro das propinas não despertaria a suspeita do gerente da conta em que ela recebia seu salário — que era o mesmo que cuidava das contas da indústria de papel e celulose.

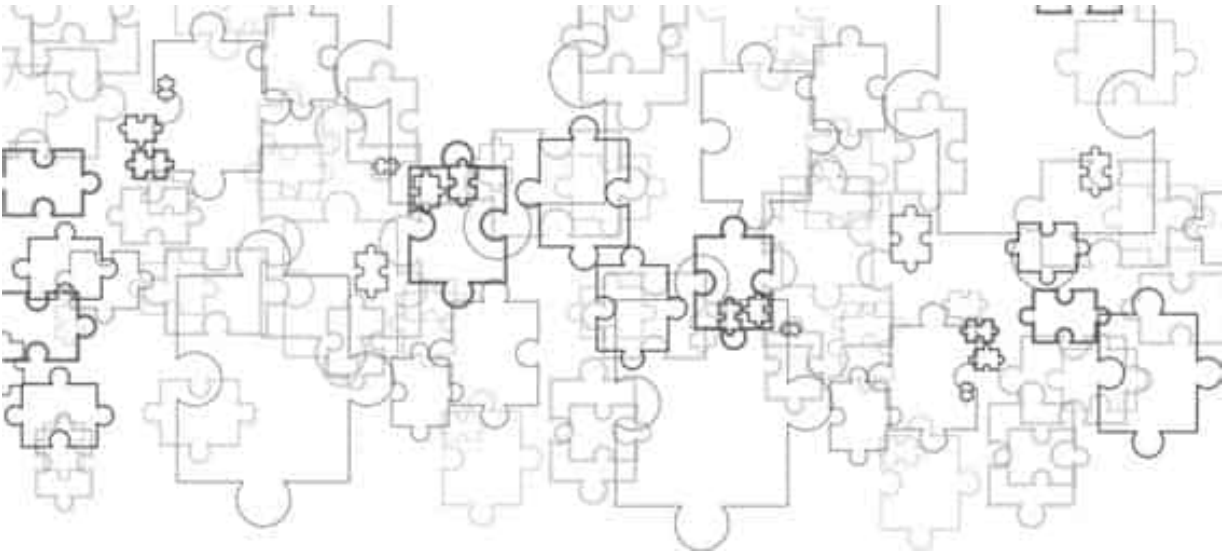


Por coincidência, no dia em que Adriano confessava os negócios particulares que mantinha com Jaqueline, ela deixou de ir trabalhar. Sua gravidez de risco lhe causara mais um problema de saúde. Aquele seria o mais grave até então, e forçou-a a pedir um afastamento que se estenderia, após o parto, pelo prazo da licença-maternidade.

Penalizado com a situação dela, Soares orientou o departamento de Recursos Humanos a aceitar o pedido de afastamento sem mencionar o caso em que ela estava envolvida. Homem caridoso, ele não queria que a surpresa por ter sido descoberta viesse a causar mais problemas — ou, pior ainda, a perda do bebê.

Apenas ao retornar da licença-maternidade, meses depois, é que Jaqueline foi chamada por Soares para uma conversa sobre o caso. A gerente deixou a sala dele demitida por justa causa.





## **Inocente, mas culpado**

Aos 17 anos de idade, Marco Antônio era um rapaz tranquilo. Levava uma vida normal para um garoto de sua idade, numa bela cidade do interior do Paraná — estudava, vivia com os pais, planejava o vestibular que viria em breve. Sua paixão era o rock — andava empolgado com as aulas de contrabaixo, instrumento que sempre sonhara aprender.

Uma tarde, quando fazia a pé o percurso habitual de menos de um quilômetro entre sua casa e a escola de música, acontece a tragédia: um carro para a seu lado e, sem mais nem menos, um dos ocupantes dispara dois tiros contra o jovem. Marco Antônio cai na calçada, morto.

A polícia está embatucada. Não há nada que possa justificar o crime. Marco Antônio não tinha inimigos. Bom aluno, sem problemas de relacionamento com os pais ou colegas, nunca se envolvera com drogas. A família, desesperada, busca entender o que aconteceu. Certo dia, o pai do garoto vem a meu escritório, em busca de ajuda. Ouvira falar de meus serviços e achava que eu poderia ajudar a polícia a encontrar alguma pista que desvendasse o crime.

Enquanto isso, o delegado responsável pelo caso — de quem eu me tornaria amigo — trabalha em algumas hipóteses. A mais forte leva a Sérgio, apontado

como traficante de drogas, que vive no mesmo bairro em que morava Marco Antônio.

**“Você sabe por que está aqui?”, perguntou José Carlos. “Não tenho ideia”, retrucou Sérgio. Ato contínuo, o delegado puxou de um envelope as onze denúncias de tráfico de drogas que descobrira contra o rapaz.**

**De súbito, uma mudança se produziu no suspeito. O rapaz descontraído e jocoso que encontramos ao entrar na sala deu lugar a um jovem tenso. As pernas se descruzaram.**

À medida que a investigação avança, o cerco se fecha sobre Sérgio. O carro dele, um jipe preto, é igual ao que aparece nas gravações das câmeras de segurança da portaria de um prédio em frente ao local do homicídio. Em depoimentos, conhecidos de Sérgio lançam o que seria o motivo do crime: ciúmes. A namorada do suspeito estudava no mesmo colégio de Marco Antônio. Possivelmente, os dois se conheciam. Poderiam ter tido algum envolvimento, ainda que rápido. Ou mesmo uma inocente conversa entre ambos poderia ter despertado a ira de alguém que já está envolvido com o submundo do crime.

Aparentemente, o caso está resolvido. De um contato com a delegacia responsável pelo combate ao tráfico de drogas na região, surgem onze denúncias contra Sérgio, registradas num espaço de pouco mais de um ano. O carro descrito pelas testemunhas que denunciaram o traficante à polícia é exatamente igual ao de Sérgio. Tudo parece relacionado.

Com todas essas informações em mãos, José Carlos, o delegado que cuidava da investigação da morte de Marco Antônio, pede a prisão preventiva de Sérgio. Como eu já vinha acompanhando os trabalhos, a pedido da família, ele me convidou a acompanhar o interrogatório do suspeito. Acreditávamos que não tardaria até que ele confessasse o crime ou nos desse mostras de que era o culpado — para isso, eu dispunha da técnica de detecção de mentiras, que me ajudaria a perceber o que ele pudesse querer esconder.

Na sala de interrogatório, eu era uma mera testemunha. As perguntas eram feitas por José Carlos e sua equipe de investigadores. Com a anuência do delegado, pude filmar o depoimento, para poder analisá-lo com calma em seguida. O delegado, sujeito muito inteligente, ficou bastante interessado na técnica que eu utilizava, e fiquei feliz por lhe passar um breve resumo de seu funcionamento antes de ouvirmos o que Sérgio tinha a dizer. Assim, ele aproveitou as informações de que já dispunha sobre o suspeito para traçar um rápido *baseline*, que o ajudaria a conduzir o interrogatório.

Assim que entramos na sala, deparamos com um rapaz bastante descontraído — sentado com as pernas cruzadas, trazia no rosto um sorriso que não combinava com o que se espera de alguém detido por suspeita de homicídio. Já familiarizado com os rudimentos da técnica, antes de apresentar as acusações que pesavam contra Sérgio, o delegado lhe fez perguntas triviais, que me ajudariam muito, a seguir, na identificação dos comportamentos e das microexpressões dele.

“Você sabe por que está aqui?”, perguntou José Carlos. “Não tenho ideia”, retrucou Sérgio. Ato contínuo, o delegado puxou de um envelope as onze denúncias de tráfico de drogas que descobrira contra o rapaz. De súbito, uma mudança se produziu no suspeito. O rapaz descontraído e jocoso que encontramos ao entrar na sala deu lugar a um jovem tenso. As pernas se descruzaram. Sérgio recostou-se na cadeira antes de responder.

Para ele, as denúncias eram fruto de rixas que tinha com outros rapazes da região. Ante a insistência do delegado, Sérgio respondeu que jamais se

envolvera com drogas, que seu único vício eram os cigarros — ele trazia um maço deles no bolso da calça. Chamo a atenção para esse detalhe, que nos ajudou a traçar o *baseline* do suspeito e a resolver, ainda que parcialmente, esse caso. Ouvido depois pela polícia, o pai de Sérgio clamou pela inocência do filho e disse que nunca o havia visto beber nem fumar. Ora, esconder dos pais o hábito de fumar é incrivelmente comum entre jovens. Dali, portanto, já tínhamos como identificar qual o comportamento e quais as microexpressões de Sérgio quando falava a verdade.

O interrogatório prosseguia. José Carlos resolveu entrar no terreno do assassinato. Sem mencionar o crime, mostrou a Sérgio uma foto de Marco Antônio e perguntou a ele se conhecia o rapaz. Por cerca de 45 segundos, o suspeito ficou calado. O rosto contraído, sério, passava a impressão de que ele se esforçava para se lembrar de quem se tratava. Por fim, respondeu, lacônico: “Não, não conheço”.

Em seguida, José Carlos sacou a foto de uma moça, Sônia, que até então a polícia considerava uma suspeita remota do crime. Dessa vez, a resposta, idêntica, foi bem mais rápida, veio em cerca de dez segundos.

Quando o delegado disse que o rapaz da primeira foto havia sido assassinado, e que ele estava ali como suspeito do crime, a expressão de alívio no rosto de Sérgio foi evidente. Naquele momento, compreendi que ele não tinha ligação com o homicídio. Pedi licença a José Carlos e chamei-o para conversar do lado de fora da sala de interrogatório. “Volte a falar sobre tráfico de drogas e você irá pegá-lo. Mas tenho certeza de que ele não é culpado pelo assassinato do Marco Antônio”, disse a ele.

**Seus movimentos voltaram a ser curtos e rígidos, típicos de alguém que sabe estar vivendo uma situação de risco. Para mim, ficava cada vez mais claro que ele de fato estava envolvido com o tráfico, mas era inocente do homicídio.**

**Ao fim de uma hora e meia de interrogatório, Sérgio voltou para sua cela e eu e José Carlos fomos analisar a entrevista gravada em vídeo. A análise detalhada das microexpressões do rapaz confirmava minhas suspeitas.**

Expliquei a José Carlos quais os motivos do meu palpite; ele ouviu e aceitou minha sugestão. De volta à sala, o delegado retomou as perguntas sobre a venda de drogas, e a expressão de medo e preocupação voltou ao rosto de Sérgio. Seus movimentos voltaram a ser curtos e rígidos, típicos de alguém que sabe estar vivendo uma situação de risco. Para mim, ficava cada vez mais claro que ele de fato estava envolvido com o tráfico, mas era inocente do homicídio. Ao fim de uma hora e meia de interrogatório, Sérgio voltou para sua cela e eu e José Carlos fomos analisar a entrevista gravada em vídeo. A análise detalhada das microexpressões do rapaz confirmava minhas suspeitas. Havia sentido nas denúncias de tráfico, mas não na suspeita de homicídio.

O delegado quis saber, então, por que Sérgio demorara tanto para afirmar que não conhecia Marco Antônio. “Provavelmente, ele tentava se lembrar se o rapaz era um de seus compradores de droga. Já a foto de Sônia ele descartou com muito mais rapidez, certamente porque há muito mais homens que mulheres entre seus consumidores”, cravei. Além disso, como já sabíamos, Sérgio tinha um relacionamento estável com uma namorada, até então

considerada o pivô do assassinato — teoria que se revelou furada, ainda mais após o depoimento da moça.

Algumas vezes — e isso acontece também no trabalho de investigação — atiramos no que vimos e acabamos por acertar no que não havíamos notado. Isso aconteceu nesse caso. A polícia chegou a Sérgio por conta do assassinato de Marco Antônio — ele fora colocado sob suspeita pelo fato de seu carro ser similar ao que levava o homem que atirou no adolescente. A partir daí, as investigações apontaram para a suspeita de tráfico de drogas.

Suspeitas que se confirmaram. José Carlos encaminhou o caso de Sérgio para a delegacia antitóxicos, e o rapaz seria preso pelo crime pouco depois. No entanto, ele era inocente do crime de homicídio. Nesse caso, a técnica serviu para livrar um suspeito da acusação de um crime que não cometera, ainda que fosse culpado de outro delito, como se comprovou em seguida.

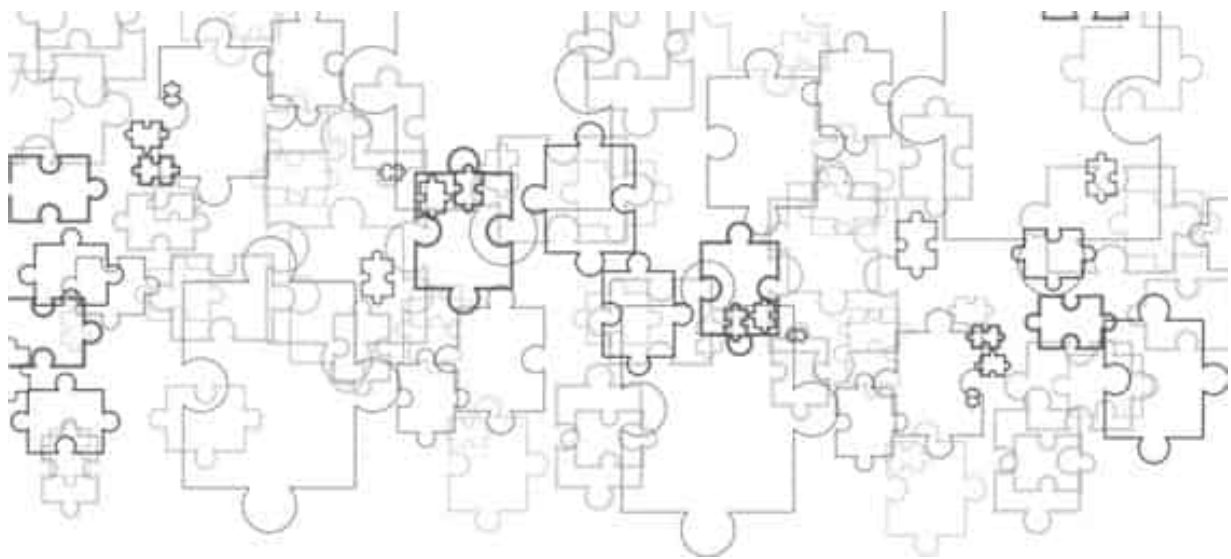


O assassinato de Marco Antônio, infelizmente, segue sem solução. Pouco tempo após a prisão de Sérgio por tráfico de drogas, Sônia, a moça da foto, foi detida. O delegado me chamou para acompanhar também esse depoimento, em que me pareceu ficar clara a participação dela no crime.

Não havia, entretanto, como provar essa suspeita. Assim, decorridos os trinta dias de prisão preventiva, Sônia teve de ser solta. Pouco tempo depois, houve mudanças na estrutura da polícia. José Carlos foi transferido para outra cidade e as investigações pararam.

A família de Marco Antônio segue inconformada com o crime — e com a falta de uma resposta das autoridades para ele.





## **Nada mais que a verdade**

Cada vez que vamos ao supermercado, reparamos em algumas dezenas de produtos com um vistoso “Novo” estampado no rótulo. Quase sempre, não damos muita bola para isso. Outras vezes, a novidade captura nossa atenção — quando se trata de um novo aparelho de barbear com mais lâminas, ou um novo sabor no mercado de refrigerantes. O que dizer, então, do novo visual de um automóvel que sempre foi sucesso de vendas?

O fato é que quase nunca nos damos conta de que o lançamento de um produto — seja um creme dental ou um carro esporte — é submetido a uma série de testes de mercado, direcionados ao público-alvo, antes de ser colocado à disposição dos consumidores.

Em meu trabalho, tive a chance de participar de um desses testes, e não como um dos consumidores pesquisados. Em vez disso, a multinacional me contratou devido ao uso que faço da técnica de detecção de mentiras. Afinal, imagine se a maioria dos entrevistados, de alguma maneira constrangida pelo tratamento gentil — regra nesses casos — que recebe do fabricante, resolver esconder que ficou decepcionada com o produto?

Quando o diretor de marketing dessa empresa me recebeu em seu escritório, em São Paulo, estava aflito. Queria ter certeza de que as consumidoras pesquisadas — tratava-se de um produto voltado ao público feminino — iriam ser fidedignas em suas respostas. Afinal, raciocinava ele, se o investimento até aquele ponto havia sido considerável, um lançamento equivocado adiante custaria muito mais — além do prejuízo por colocar no mercado um produto que não iria vender bem, haveria o dano à imagem de sucesso da empresa. Algo que já acontecera, apesar do bom desempenho do item nos testes preliminares com o público-alvo, e cuja repetição ele buscava a todo custo evitar.

Para realizar o teste, a empresa convidou trinta consumidoras a usarem o produto, gratuitamente e em sigilo, por trinta dias. Mas, pensemos bem, uma pessoa realmente usaria um produto só porque lhe pediram para fazer isso? Para convencer as pesquisadas a realmente fazerem isso, a empresa se desdobra para seduzi-las, com o objetivo de fazê-las prestar atenção no produto e nas condições desejadas para o teste. Assim, habitualmente as convida para um coquetel em que apresenta o produto, para só depois entregar as amostras. E, ao fim dos trinta dias, um serviço especial de limusine vai buscar a consumidora, em sua casa, para que ela relate, numa entrevista pessoal, suas impressões.

Eis aí o problema. Toda a paparicação a que essas mulheres são submetidas acaba por contaminar suas intenções nas respostas. Afinal, como falar mal do produto de uma empresa que as trata tão bem? Para poder dar a resposta que meu cliente buscava, tudo o que pedi a ele foi que, com o consentimento das mulheres pesquisadas, as entrevistas fossem gravadas. Assim, eu poderia lhe assegurar qual a real impressão das consumidoras sobre o produto que estava prestes a chegar às prateleiras.

**Quando o diretor de marketing dessa empresa me recebeu em seu escritório, em São Paulo, estava aflito. Queria ter certeza de que as consumidoras pesquisadas iriam ser fidedignas em suas respostas.**

**Afinal, raciocinava ele, se o investimento até aquele ponto havia sido considerável, um lançamento equivocado adiante custaria muito mais – além do prejuízo por colocar no mercado um produto que não iria vender bem, haveria o dano à imagem de sucesso da empresa. Algo que já acontecera, apesar do bom desempenho do item nos testes preliminares com o público-alvo, e cuja repetição ele buscava a todo custo evitar.**

Pois bem. Quando as gravações chegaram ao meu escritório, o relatório que as acompanhava era fabuloso. Nada menos que 100% das trinta consumidoras haviam se mostrado entusiasmadas com o produto e declaravam ser suas potenciais compradoras tão logo ele pousasse nas gôndolas do supermercado. Era hora, portanto, de fazer meu trabalho e avaliar se aquelas trinta mulheres pesquisadas de fato estavam sendo sinceras em suas respostas.

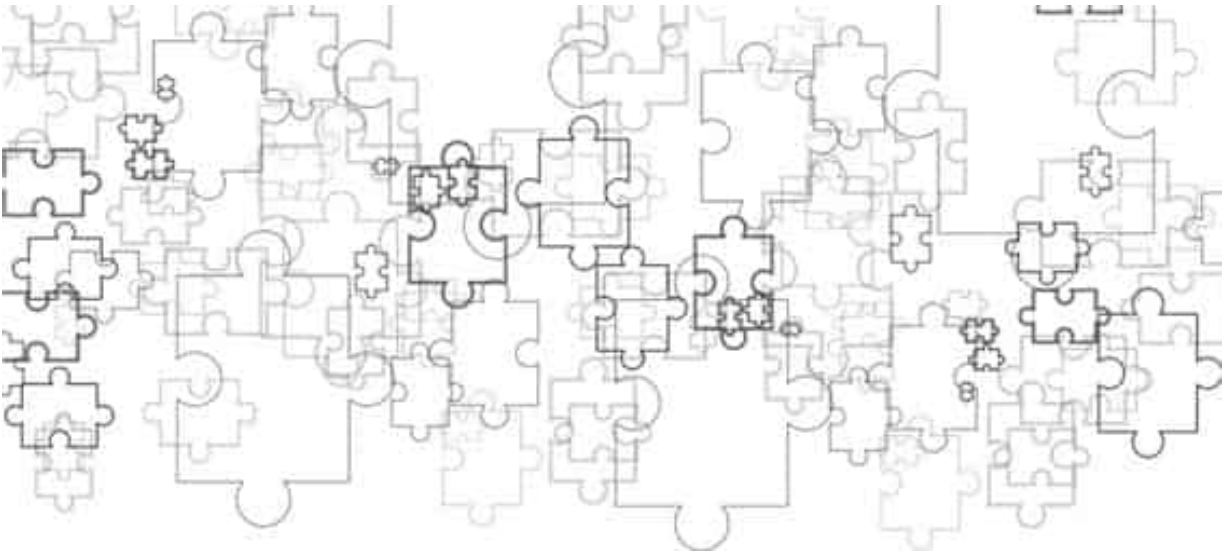
Após a análise, que teve como base a técnica de detecção de mentiras por meio das microexpressões faciais e o estudo do comportamento das pesquisadas, eu mesmo me surpreendi com os resultados. Percebi que 19 das 30 mulheres pesquisadas — quase 65% do total — não diziam a verdade. Era

um resultado muito discrepante, e meu laudo gerou surpresa entre os executivos da empresa.

Conversando com o diretor de marketing, que me contratara para o serviço, combinamos uma maneira de colocar à prova as respostas dadas pelas pesquisadas. Tudo o que a empresa fez foi esperar mais algumas semanas e voltar a fazer contato com elas, dessa vez por telefone, para conferir se estavam seguras sobre o que haviam dito. Eis que, passado o impacto do *glamour* e da paparicação a que haviam sido submetidas à época do teste, as 19 consumidoras que mentiram na primeira entrevista dessa vez se sentiram confortáveis para dizer a verdade e expor as falhas do produto.

Graças ao uso da técnica, pudemos evitar o que poderia ter sido um fracasso comercial retumbante. O cuidado dos executivos em me procurar salvou-os de um prejuízo de centenas de milhares de reais, algo que já havia acontecido anteriormente, e que os levara a me procurar. Além disso, a empresa reviu seu método de pesquisa com consumidores, mas, para ter certeza dos resultados, passou a me consultar sempre que faz um teste do tipo. Afinal, não adianta ter respostas se não se pode confiar nelas.





## **Situação artificial, emoções reais**

Método detecta mentiras analisando as expressões faciais

*Reprodução da narração da reportagem exibida no dia 27 de março de 2011 no site do programa Fantástico na internet (<http://fantastico.globo.com>)*

O rosto pode revelar o contrário do que uma pessoa diz. O detetive Wanderson Castilho analisou as mentiras contadas por pessoas famosas.

As emoções são as mesmas, quer você seja uma dona de casa, um homem-bomba ou um político no Brasil ou no Japão. A verdade pode não ser o que você fala. A verdade está na cara.

Um detetive chega dos Estados Unidos com um método revolucionário na mala. Ele analisa microexpressões faciais. E flagra mentirosos.

Bill Clinton, ex-presidente dos Estados Unidos, tentou negar o caso com a estagiária. “Ele não sincroniza a velocidade da fala com o movimento das mãos. Normalmente pisca 10 a 15 vezes por minuto”, analisa o detetive Wanderson Castilho.

Somália, jogador do Botafogo, foi à TV declarar que tinha sido sequestrado.

“Se você notar, as piscadas são rápidas. Mas depois ficam lentas, porque o cérebro não quer ver aquela mentira contada”, diz o detetive. “O cérebro sabe a verdade.”

Cristiano e Carlos, pessoas como eu ou você. Eles vão contar o momento mais emocionante que já passaram na vida.

“O momento mais marcante da minha vida foi o nascimento do meu filho. Porque eu consegui entrar na sala de cirurgia e ela teve uma parada cardíaca na metade dessa cirurgia. Eu vejo aquela correria toda, não entendi nada, só vejo aquilo. Ao mesmo tempo foi marcante e muito tenso”, relata Carlos.

“O momento mais emocionante foi no parto da minha esposa, que eu fui assistir na sala de cirurgia. Foi um momento de muita alegria, eu fiquei anestesiado, tirei bastante foto. Mas naquele instante também estava ocorrendo um até diferente. Minha esposa estava tendo uma parada cardíaca, mas eu estava tão anestesiado com aquele momento marcante do meu filho que eu não consegui perceber que ela estava passando por um problema. Mas a situação foi contornada e graças a Deus deu tudo certo”, conta Cristiano.

É claro que os dois não viveram a mesma história. Apenas um deles viveu. A gente pediu que os dois contassem a mesma história para que o Wanderson pudesse detectar qual dos dois está mentindo.

Assistindo ao vídeo, tem alguma microexpressão que a gente consiga detectar?

“Em um determinado momento, a gente consegue perceber algumas negações do Carlos sobre a história. A face não condiz ao caso, ao acontecido”, diz Wanderson.

Vamos olhar do Cristiano.

“A expressão fica coerente com o que ele está falando. A tristeza aparecendo”, aponta Wanderson.

Como a gente consegue ver a tristeza?

“A sobrancelha dele caiu, e os lábios ficaram para baixo. Essa é a demonstração de uma emoção de tristeza”, explica. “Ele fecha a boca no final. Expressou uma emoção de preocupação, de raiva. Só em lembrar essa emoção. É muito comum acontecer.”

“Foi o Carlos que contou a mentira”, arrisca Wanderson.

“Estava mentindo mesmo”, admite Carlos.

Parece fácil? Eles vão contar outra história. Quem será que está mentindo?

Carlos: “O momento mais difícil da minha vida foi as visitas que eu fiz a uma clínica de dependência química por uma pessoa que eu amo muito”.

“Quando o Carlos começa a falar, nitidamente a expressão facial dele parte pra tristeza. Ele está dizendo um assunto que ele passou, triste”, aponta Wanderson.

Cristiano: “O momento mais difícil que eu passei foi tendo que visitar uma pessoa que eu amo muito numa clínica de dependentes químicos. Até hoje me traz lembranças ruins”.

“No caso do Cristiano, ele colocou a mão no olho para dizer, como se estivesse chorando e comovido. Só que os olhos dele estão completamente secos”, analisa Wanderson.

O método foi criado pelo psicólogo americano Paul Ekman. Nos Estados Unidos, é usado em inquéritos. E chegou à ficção. Na série *Lie to me*, uma equipe desvenda crimes analisando expressões faciais.

Também na realidade, nem todo mundo é ficha limpa. Seja como for, cuidado com o que você diz. O seu rosto pode estar dizendo o contrário.



Por conta de meu trabalho como perito em crimes eletrônicos e do interesse despertado ultimamente pela técnica de detecção de mentiras por meio das microexpressões faciais, é comum que eu seja procurado por revistas, jornais e emissoras de televisão para conceder entrevistas.

No início de 2011, o sucesso do seriado *Lie to me* — em que a técnica é utilizada pelo personagem principal, interpretado por Tim Roth, para auxiliar na investigação de crimes, e do qual Paul Ekman participa como consultor técnico — motivou uma matéria que gravei para o *Fantástico*, tradicional programa dominical de variedades da Rede Globo.

Na reportagem que transcrevi no início deste capítulo, dois estudantes de educação física no Rio de Janeiro, Carlos e Cristiano, me contaram as mesmas histórias, fatos marcantes e dramáticos de suas vidas. Um falaria a verdade. O outro apenas repetiria a história.

**Chamou-me a atenção o excesso de detalhes que Carlos trouxe para a história. Isso é típico do mentiroso, revela a necessidade de conferir veracidade a algo que é falso.**

**A verdade, normalmente, não é expressa com riqueza de detalhes, mas de forma genérica. Os detalhes, se necessários, vêm em seguida.**

**Além disso, as expressões faciais revelavam excitação, que, somadas a pequenos sorrisos que lhe escapavam de vez em quando, não combinavam com a carga dramática do episódio narrado.**

Quero, agora, mais que mostrar os bastidores da matéria, explicar algumas dificuldades que uma situação como essa impõe para o uso da técnica. Afinal, numa gravação para a televisão, são necessárias várias pausas, recomeços, novas tomadas. Com isso, boa parte da naturalidade das expressões acaba por se perder, o que dificulta muito o meu trabalho.

Nesse caso, antes que me fosse permitido entrar no estúdio, os dois rapazes ficaram reunidos por cerca de meia hora com os diretores do programa e os produtores da reportagem. Tratavam, então, de apurar as histórias que usariam e combinar como cada um as contaria. Quando começaram as gravações, estando eu já presente, Carlos foi convidado a fazer sua primeira narração. Mas, para que fossem feitos os diversos ajustes necessários, o diretor de cena interrompeu-o por mais de dez vezes.

**A lição que fica de um episódio como esse é que a técnica é eficaz até numa situação verdadeiramente artificial, e mesmo quando aplicada muito longe das condições ideais.**

Isso me deixou em dúvida quanto à aplicação da técnica. Explico: quanto maior o risco de ter sua mentira descoberta, mais uma pessoa deixa essa apreensão evidente, nas microexpressões faciais e no comportamento. Mas, se a todo momento Carlos fosse interrompido e recomeçasse sua história, acabaria por declamar um texto quase que decorado. Mentindo ou não, seu comportamento seria até mesmo como o de um ator, de alguém que lê um *script* previamente escrito.

Essa dificuldade se somava ao fato de que Carlos e Cristiano não corriam nenhum risco se fossem flagrados mentindo. Aquela mentira não lhes custaria um emprego, ou o casamento, nem mesmo os faria passar por qualquer constrangimento. Dito de outra forma, mentir, ali, não os deixaria mais tensos, nem lhes causaria medo ou apreensão.

O nervosismo que ambos mostravam ali se devia ao fato de estar em frente às câmeras de um dos mais populares programas da poderosa Rede Globo de Televisão. Eis o tamanho do desafio — e do risco, pois com tudo isso eu poderia acabar por não conseguir identificar a mentira de cada um — que eu tinha pela frente.

Quando os detalhes foram ajustados, mais à vontade em frente das câmeras, Carlos deslanchou em sua história. Isso me permitiu dedicar atenção às suas expressões faciais. O rapaz narrava o momento do nascimento de seu filho. O detalhe dramático era a parada cardíaca que sua mulher sofreu, logo após o parto, e que ele demorou a perceber, em meio à emoção da chegada do menino.

Chamou-me a atenção o excesso de detalhes que Carlos trouxe para a história. Isso é típico do mentiroso, revela a necessidade de conferir veracidade a algo que é falso. A verdade, normalmente, não é expressa com riqueza de detalhes, mas de forma genérica. Os detalhes, se necessários, vêm em seguida. Além disso, as expressões faciais revelavam excitação, que, somadas a pequenos sorrisos que lhe escapavam de vez em quando, não combinavam com a carga dramática do episódio narrado. O que se espera, nesse caso, são expressões de preocupação e angústia.

Quando chegou sua vez de narrar a mesma história, Cristiano tinha a expressão fechada, as sobrancelhas juntas, que revelavam um homem tenso, preocupado, transtornado por reviver aquele momento dramático de sua vida. Além disso, os lábios pressionados indicavam a raiva que sentia ao recordar sua impotência naquele momento em que quase perdeu a esposa.

Convidado pelo repórter a rever as entrevistas em vídeo, já tinha meus palpites. E eles foram reforçados pelos detalhes que pude perceber na tela. Carlos mentia, cravei. Estava certo, muito embora isso só fosse ser revelado mais tarde.

Voltamos ao estúdio para que cada um me relatasse mais um episódio. Desta vez, Carlos falava que o momento mais difícil que vivera até então fora a visita a uma pessoa querida numa clínica de tratamento para dependentes químicos. Sua expressão em nada lembrava a do rapaz que contara a primeira história. Seu rosto deixava clara sua tristeza.

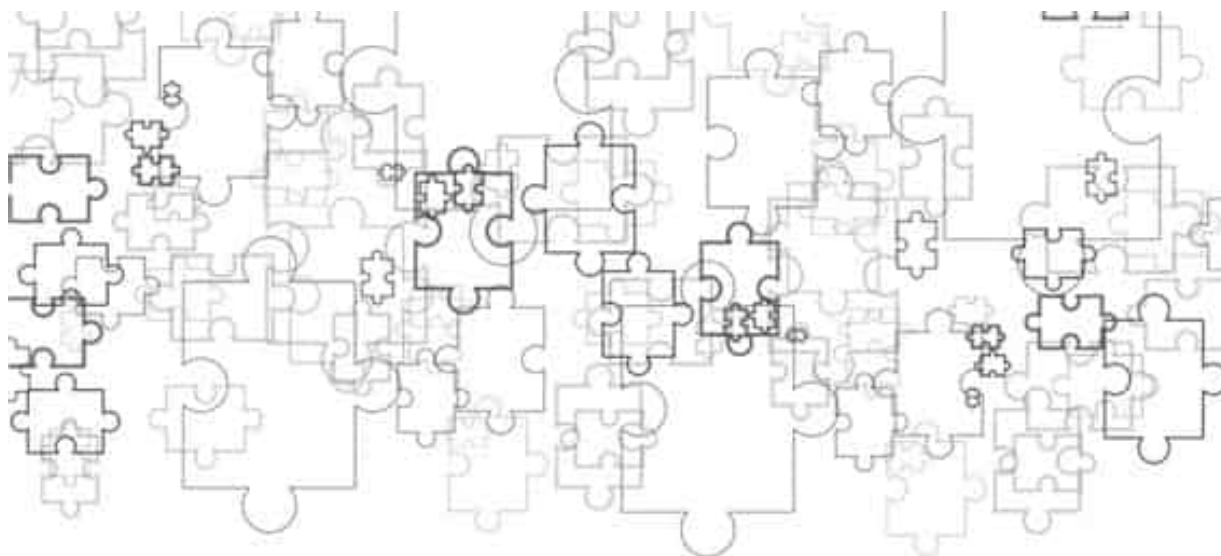
Quando chegou a vez de Cristiano contar a mesma história, sua tentativa de me convencer da verdade — típica de quem mente — ficou clara quando, com os olhos totalmente secos, levou a mão até eles, como se estivesse prestes a chorar. Estava mentindo, portanto.

A lição que fica de um episódio como esse é que a técnica é eficaz até numa situação verdadeiramente artificial, e mesmo quando aplicada muito longe das condições ideais. Afinal, estamos tratando de emoções, de comportamento humano na sua forma mais primitiva. Mesmo ali, numa simulação, foi

possível identificar microexpressões que revelaram as emoções verdadeiramente sentidas, ainda que as chances de uma leitura errônea aumentassem consideravelmente.

Por outro lado, quanto mais real uma situação, maiores as chances de sucesso na aplicação da técnica desenvolvida por Paul Ekman, como você já deve ter visto em *Lie to me*.





## **Um caso muito delicado**

Imagine a seguinte situação: você, um advogado, foi contratado para defender um homem suspeito de agredir sistematicamente uma criança. Mas a pequena se recusa, na audiência, a admitir que é agredida, e assim seu cliente é inocentado. Seu trabalho está encerrado, e com sucesso. Ainda assim, algo lhe diz que a verdade pode não ser essa. O que você faria? Essa situação aconteceu, de fato, no interior do Paraná. E a honestidade e o sentido de justiça do advogado acabaram por me envolver no caso.

Aos fatos. Gabriela, uma mulher simples, humilde, mãe de Olívia, perdeu o marido pouco após o nascimento da criança. Meses depois, conheceu Rodrigo, empresário bem-sucedido na região. Os dois se casaram e passaram a levar uma vida tranquila, discreta. Até que, certo dia, o Conselho Tutelar da cidade começou a receber denúncias de vizinhos da família. Relatavam ouvir gritos e o choro da criança, como se ela estivesse sendo agredida. Isso sempre acontecia, segundo os relatos, quando Gabriela saía de casa.

As denúncias dão origem a uma investigação. Rodrigo contrata um advogado, Amaro, para defendê-lo no caso. Nega sistematicamente as agressões. A mãe, surpresa, também nega que o marido bata na criança. É

hora, então, de a juíza responsável pelo caso ouvir a criança. O testemunho dela, possível vítima do caso, será decisivo para o veredito. Olívia, então com seis anos de idade, afirma e reafirma que não é agredida. Assim, a juíza inocenta Rodrigo e encerra o caso.

**A técnica permite que eu afirme se alguém está ou não sendo verdadeiro, mas não revela a verdade. Ela é um ponto de partida, dá a direção de uma investigação, de uma tomada de decisões.**

Mas, para Amaro, um homem ético, ficou uma ponta de dúvida. Por sorte, a audiência fora gravada, e ele resolve me procurar para pedir um parecer sobre o caso. O advogado já chegou a meu escritório munido da fita com a gravação. Juntos, assistimos ao que Olívia disse à juíza.

Em duas horas de depoimento, a criança garante à juíza que nunca foi agredida, que o padrasto é um homem bom e carinhoso com ela e a mãe. Apesar disso, é possível detectar, na face da menina, expressões de puro terror. As sobrancelhas baixas, os olhos arregalados, abertos de tal forma que era possível ver a esclera — a parte branca —, as narinas dilatadas, a boca entreaberta, tudo isso forma um quadro condizente com a expressão de alguém que sente muito medo da pessoa da qual está falando.

Ao final da minha análise, contei 13 pontos em todo o depoimento em que Olívia mostrava uma completa discrepância entre o que dizia e o que realmente sentia. Falei a Amaro: “Essa criança vem sendo constantemente agredida. Não sei por que defende seu agressor, mas é claro que ela não demonstra o carinho, o amor que diz sentir”.

Então, o advogado me disse que o padrasto sustentava a casa. Gabriela, mulher de origem humilde e sem nenhuma formação, não teria condições de manter o padrão de vida da família caso o marido fosse preso. Assim, ficava

claro que a criança tinha medo de admitir as agressões do padrasto. Mesmo muito pequena, ela sabia da importância dele no sustento da casa. A mãe, aparentemente, fingia não ver o que acontecia, ou se recusava a acreditar que fosse verdade.



O padrão de mentira repetido por Olívia é muito comum entre crianças, inclusive em casos de exploração sexual. Em casa, no dia a dia da família, a menina certamente já vira a mãe dizer ao padrasto que o amava, que não viveria sem ele. Por outro lado, também provavelmente o ouvira dizer que, sem ele, mãe e filha passariam por dificuldades. Uma criança de seis anos já tem condições de entender isso — e, pode, assim, se negar a colocar em risco a segurança da mãe, até por medo de se sentir rejeitada.

Ainda assim, meu diagnóstico não era uma prova. Amaro e eu discutimos, então, como seria possível comprovar a agressão. Decidimos que a melhor maneira seria colocar uma câmera escondida na casa, de forma a termos imagens irrefutáveis do crime. Mas como fazer isso? Após algumas pesquisas, optamos por uma câmera escondida no olho de um urso de pelúcia. Eu compraria o brinquedo, e Amaro — que afinal desenvolvera uma relação de confiança com Rodrigo — o entregaria à menina.

Dias depois, o advogado visitou a família. Levando o ursinho, disse a Rodrigo e Gabriela que estava satisfeito por ver um final feliz na história. Mas, como sabia quão difícil havia sido para a criança ter que se submeter a toda a investigação, resolvera comprar um presente para ela. Quando saiu da casa, Amaro havia deixado ali a câmera que, esperávamos, iria provar as agressões.

Mas teríamos que ter sorte. Afinal, seria preciso que o brinquedo estivesse no mesmo quarto que o padrasto e a criança no momento da agressão. E isso de nada adiantaria se a cabeça do bichinho de pelúcia não estivesse voltada para a cena do crime. Assim, Amaro e eu vivemos 15 dias de apreensão.

Sabíamos que Olívia apanharia de Rodrigo, mas havia pouco ou nada que pudéssemos fazer, além de torcer para que nossa testemunha pudesse presenciar o espancamento.

Passadas duas semanas, Amaro voltou à casa da família, sob o pretexto de ver como andavam as coisas após o trauma que os três haviam vivido. Durante a visita, pediu a Olívia que lhe mostrasse como estava seu novo amiguinho. Na verdade, o que ele queria era retirar, do ursinho, a câmera com as imagens que — esperávamos — iriam resolver aquele caso.

Dessa vez, Amaro saiu da casa ansioso. Afinal, ele sabia que poderíamos não ter nada que comprovasse a agressão. E, nesse caso, seria muito mais difícil voltarmos a colocar uma câmera na casa — as visitas constantes dele poderiam despertar as suspeitas de Rodrigo.



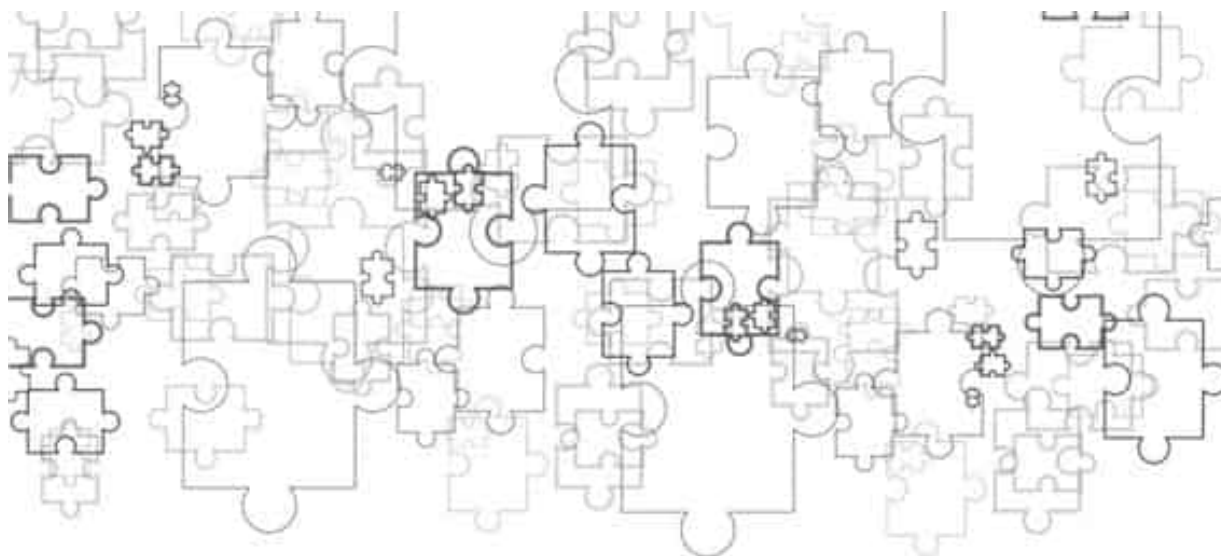
Mas a sorte estava ao nosso lado, felizmente. As várias horas de gravação tinham muitas imagens aleatórias, que nada valiam para provar o crime de agressão — algumas delas acompanhadas de gritos de dor e pavor de Olívia. Mas nosso ursinho espião também registrou aquilo de que precisávamos. As imagens mostravam claramente Rodrigo puxando o cabelo e dando tapas na cabeça da criança. Tínhamos mais: o padrasto foi filmado ameaçando a criança, dizendo a ela que, caso ousasse contar a alguém que apanhava, Gabriela, a mãe, sairia machucada. Era o fim da linha para o agressor.

Amaro entregou as gravações à Justiça e o caso foi reaberto. Rodrigo está preso. Gabriela se mostrou verdadeiramente surpresa com as agressões. Disse nunca imaginar que algo assim acontecesse, pois o marido era um sujeito muito calmo e cordato com ela — e com a filha, na presença da mãe. Apesar de termos resolvido o caso, não se pode falar em final feliz. Essa é uma situação muito triste, que destruiu uma família e que deixa sequelas profundas na criança.

Para mim, fica outra lição: a técnica permite que eu afirme se alguém está ou não sendo verdadeiro, mas não revela a verdade. Ela é um ponto de partida, dá a direção de uma investigação, de uma tomada de decisões. E mais: ela não fornece provas aceitas pela Justiça. Se em alguns casos é muito fácil provar a mentira, nesse episódio em particular vivemos uma situação muito difícil. Afinal, conseguimos apanhar e punir o culpado, mas poderíamos ter fracassado na tentativa de obter as imagens.

Moral da história: a mentira não deve ser vista com surpresa. É preciso, sim, saber identificar quais mentiras são relevantes e suas consequências. E, mais ainda, provar que alguém mentiu.





## **Difamação na multinacional**

Um e-mail anônimo difamando alguém pode causar grandes estragos, mesmo que só a pessoa ofendida o receba. Agora, imagine o impacto causado por uma mensagem desse tipo circulando pelos milhares de endereços de e-mail de uma grande indústria. Pois foi isso o que levou uma grande multinacional instalada na Grande São Paulo a requisitar meus serviços.

O caso: um e-mail endereçado a todos os funcionários da casa que dispunham de um endereço eletrônico corporativo. O conteúdo era explosivo: várias acusações contra o gerente de um dos departamentos vitais da indústria. A cereja do bolo ficou para o final — o acusador revelava um (inexistente) caso amoroso entre seu alvo e a secretária do diretor-presidente, mulher casada com anos de serviços prestados à instituição. Em resumo, uma bomba. Os executivos queriam que eu descobrisse, o mais rápido possível, o responsável pela mensagem.

Apesar de enviada às contas de e-mail internas, a mensagem partira de um servidor de webmail gratuito, como Hotmail ou Gmail. Ainda assim, uma análise me permitiu descobrir que ela partira de um dos 7 mil computadores

da empresa. Logo, o autor estava ali dentro. Não se tratava de uma vingança de algum ex- funcionário demitido recentemente, por exemplo.

De uma análise detalhada do texto, pude extrair alguns dados importantes. Pelo modo de escrever, ficava claro que o autor era um homem. Além disso, a riqueza de detalhes e rotinas descritos permitia identificar em qual departamento ele trabalhava. Ao mencionar detalhes do trabalho de antigos gerentes, nosso alvo deixava evidente que contava algum tempo de casa.

Com isso, meu trabalho já ficara mais simples. De milhares de funcionários, eu reduzira os prováveis culpados aos 60 funcionários do departamento de onde partira a mensagem. Como o e-mail era carregado de acusações ao gerente daquele setor, ele era obviamente a primeira pessoa que eu deveria escutar. Ao final de nossa conversa, saí com uma lista de sete funcionários com quem o gerente já tivera atritos no trabalho. Sete suspeitos, entre milhares de possibilidades. Nada mau para alguns dias de trabalho.

Meu passo seguinte seria conversar com cada uma dessas pessoas. Para não despertar grandes suspeitas, me apresentei como um auditor contratado pela empresa para analisar as rotinas e sistemas de produção. Na conversa, tão informal quanto possível, eu dizia a meus interlocutores que estava em busca de sugestões para o aprimoramento do dia a dia da indústria. Estava aberto a ouvir críticas e garantia que meu relatório não traria nomes, mas apenas as aspirações dos colaboradores.

Assim, eu abria espaço para que meu alvo se apresentasse a mim. Estava dando corda ao autor do e-mail, esperando que ele se enroscasse. Não era certo que isso aconteceria. Por outro lado, minha intuição me dizia que um sujeito que já correria o risco de enviar um e-mail tão bombástico a todos os endereços da empresa não iria resistir a uma chance como a que eu estava dando.

Em todas as conversas, eu mencionava que vários funcionários me haviam dito que um e-mail com queixas circulara pela empresa recentemente — fazia questão de atribuir a autoria a um ex- funcionário, demitido recentemente,

para passar a segurança a meu alvo —, de forma a abrir espaço para a manifestação de insatisfações quanto ao departamento.

**Em seu rosto, formou-se um quase imperceptível sorriso, próprio de alguém que considera que seu segredo jamais será descoberto.**

Nas primeiras entrevistas que fiz, ninguém revelou nenhuma emoção especial ao comentar esse assunto; alguns até se mostraram embaraçados ao tentar falar da mensagem, como se ela os tivesse constrangido tanto quanto constrangeria a secretária do diretor-presidente.

Cheguei a pensar que minha tática não daria certo. Mas ela funcionou. Numa das últimas entrevistas marcadas com os sete funcionários indicados pelo gerente difamado, sentei-me com um homem de meia-idade. Logo no início da conversa, tive uma chance para mencionar o e-mail e não me fiz de rogado.

Meu interlocutor, um homem chamado Carlos, se exaltou à mera menção da mensagem. Seu rosto mostrava expressões de desdém quando mencionava o comandante do departamento, a quem não atribuía o preparo necessário para o cargo. Quando voltei a falar que o e-mail parecia ter sido enviado de fora da empresa, ele também disse considerar que se tratava de vingança de alguém que não trabalhava mais ali. Em seu rosto, formou-se um quase imperceptível sorriso, próprio de alguém que considera que seu segredo jamais será descoberto.

Ali estava meu suspeito número 1. Com autorização da direção da empresa, pude fazer uma análise forense digital no computador que Carlos utilizava. Ao recuperar todo o conteúdo do disco rígido, inclusive dados já apagados, consegui, em dois dias de trabalho, descobrir que daquele computador alguém

acessara a conta de webmail de onde partira a mensagem difamatória. Meu palpite, afinal, se confirmava.

Para usar um computador na empresa, o funcionário precisava se registrar utilizando um nome de usuário e uma senha pessoais. No dia e hora do envio do e-mail, Carlos estava na empresa, como pudemos averiguar pelo controle de entrada e saída. Mas ainda havia um cuidado a ser tomado: é relativamente comum que trabalhadores conheçam os nomes de usuário e as senhas de acesso a computadores corporativos dos colegas, seja porque eles os revelaram, seja porque tomaram pouco cuidado para mantê-los sigilosos. Assim, era preciso saber se alguém não usara os dados de Carlos para acessar o computador dele e enviar o e-mail.

Felizmente, a empresa contava com um circuito interno de câmeras de segurança. Meu próximo passo — o último, nessa investigação — seria consultar as gravações daquele dia e ver se era possível identificar Carlos em seu computador no dia e no horário do envio da mensagem.

As imagens eram claras e irrefutáveis — ali estava o autor do e-mail. Em quinze dias de investigação, chegáramos ao culpado. Carlos foi convocado a se apresentar à direção da empresa e confrontado com meu relatório. Apanhado, acabou por confessar a autoria da mensagem e foi demitido por justa causa.



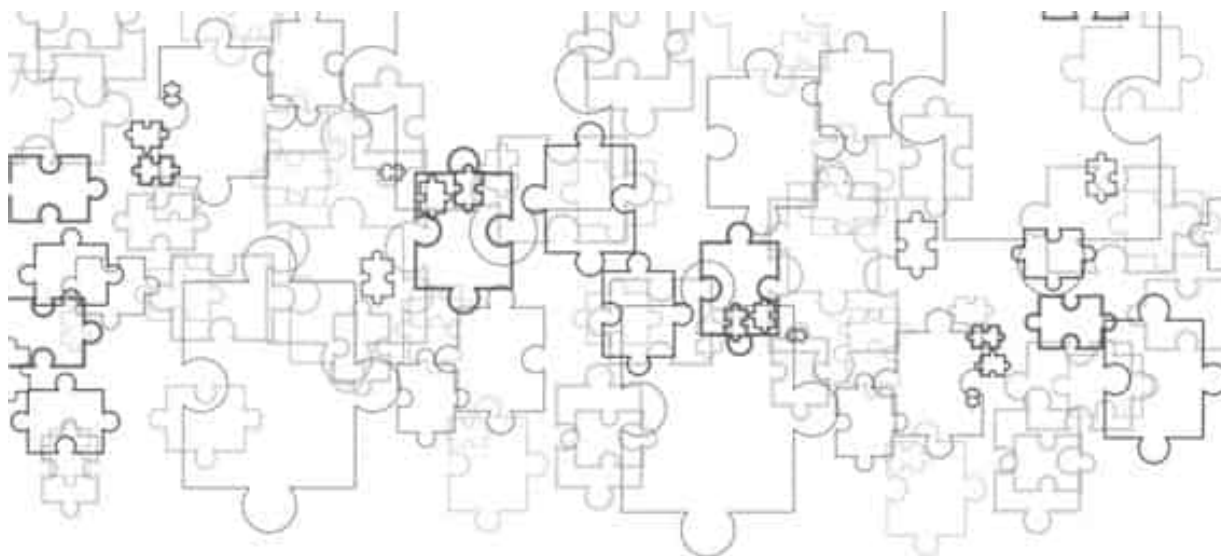
É o fim dessa história, para ele e para a empresa. Mas, para mim, ela ainda teria um capítulo curioso, semanas depois, nos Estados Unidos — onde estava instalada a matriz daquela multinacional. Eu acabara de chegar a Las Vegas para um treinamento periódico sobre análise forense digital. Éramos um grupo de 25 alunos e, como de praxe, no primeiro dia de atividades, cada um fazia uma breve apresentação aos colegas, dizendo quem era e em que atuava.

Após fazer minha apresentação, percebi que chamara a atenção de um dos colegas, um rapaz norte-americano. Ao final daquele primeiro dia de curso, ele

me abordou dizendo: “Wanderson Castilho, então é você!”. Surpreso, perguntei de onde nos conhecíamos. Paul, meu colega, revelou que a empresa de auditoria para a qual trabalhava fora sondada para fazer o trabalho de investigação que eu acabara de realizar no Brasil.

Sua empresa mandara um orçamento dez vezes maior que o meu e ficara aguardando uma resposta da filial brasileira da indústria — tradicional cliente de seus serviços de auditoria. Como a resposta não veio, vinte dias depois Paul ligou para o Brasil para saber o que poderia ter havido. O diretor que o atendeu informou que o caso já fora resolvido. Por um brasileiro que cobrara dez vezes menos, um certo Wanderson Castilho.





## **Tecnologia para a segurança**

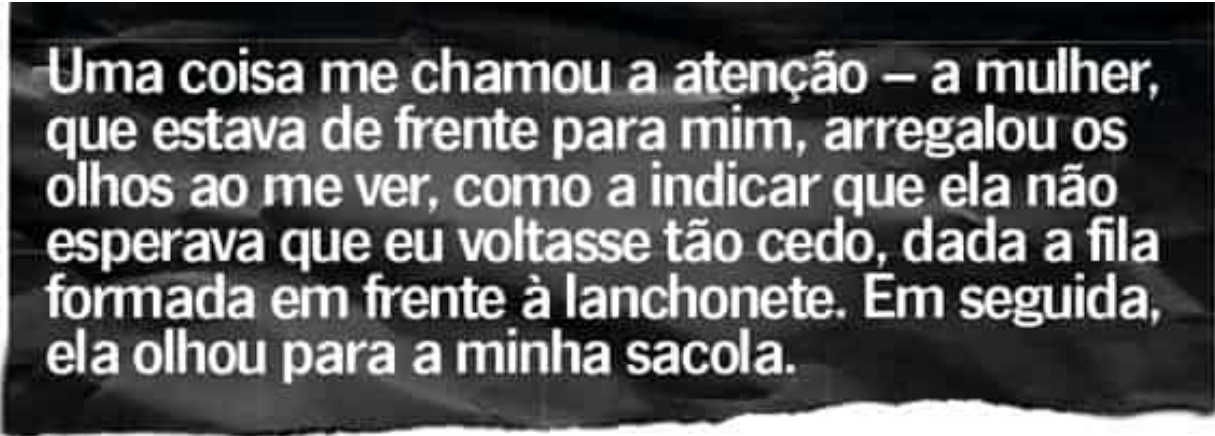
Meu trabalho, como o de quase todo mundo, hoje em dia, exige atualização constante. Para isso, costumo viajar algumas vezes aos Estados Unidos. E viagens significam, sempre, algumas horas de espera em aeroportos. E foi numa dessas aborrecidas esperas pelo voo que me levaria para casa que me aconteceu um caso bastante inusitado.

Eu estava no aeroporto de Guarulhos, São Paulo. Acabara de desembarcar de Nova York, para onde fora a fim de participar de mais um curso. Cansado, mas feliz por voltar para casa, resolvi comprar alguns presentes no *Duty Free Shop* do aeroporto. Como sabe quem já fez compras nesse tipo de loja, as sacolas são lacradas assim que passamos pelo caixa, para evitar que passageiros mal-intencionados misturem produtos trazidos do exterior àqueles adquiridos ali.

Ao sair da loja, ainda tinha pela frente algumas horas de espera pelo voo que me levaria para Curitiba. Assim, e como estava com fome, resolvi ir a uma das lanchonetes do aeroporto. Apesar de ainda ser muito cedo, o terminal já estava movimentado. Para não causar tumulto na fila da lanchonete, já àquela hora

bastante grande, deixei minha bagagem de mão em uma das mesas da praça de alimentação.

Mesmo com fila, não demorei para comprar meu lanche e voltar à mesa onde deixara minha bagagem. Na mesa ao lado da minha, uma das poucas ocupadas naquele canto da praça, estava um casal na faixa dos 40 anos, ambos muito bem vestidos. Mas uma coisa me chamou a atenção — a mulher, que estava de frente para mim, arregalou os olhos ao me ver, como a indicar que ela não esperava que eu voltasse tão cedo, dada a fila formada em frente à lanchonete. Em seguida, ela olhou para a minha sacola.



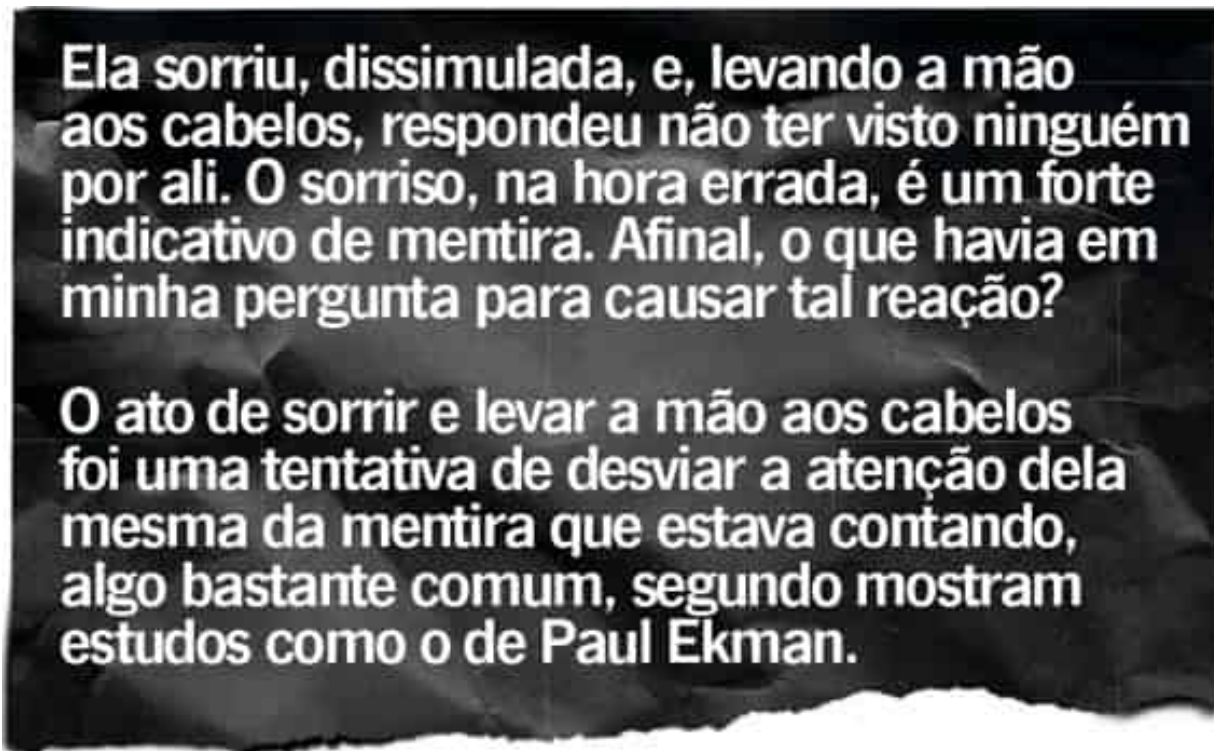
Uma coisa me chamou a atenção — a mulher, que estava de frente para mim, arregalou os olhos ao me ver, como a indicar que ela não esperava que eu voltasse tão cedo, dada a fila formada em frente à lanchonete. Em seguida, ela olhou para a minha sacola.

Com minha atenção despertada pela atitude de minha vizinha de mesa, percebi que algo estava errado: a sacola com os produtos que acabara de comprar, deixada fechada, agora estava aberta, ainda que com o conteúdo intacto. Assim, já cheguei à mesa com os olhos fixos na sacola. Esperava que o casal fosse me avisar que alguém tentara roubar alguma coisa dali. Mas, como ambos ficaram em silêncio, a conclusão era óbvia — os ladrões, apanhados de surpresa pela rapidez do meu retorno, provavelmente eram eles mesmos.

Resolvi, então, encurralá-los. Mencionei minha surpresa por encontrar a sacola violada e perguntei se haviam visto algo de errado.

Ela sorriu, dissimulada, e, levando a mão aos cabelos, respondeu não ter visto ninguém por ali. O sorriso, na hora errada, é um forte indicativo de mentira. Afinal, o que havia em minha pergunta para causar tal reação? O ato

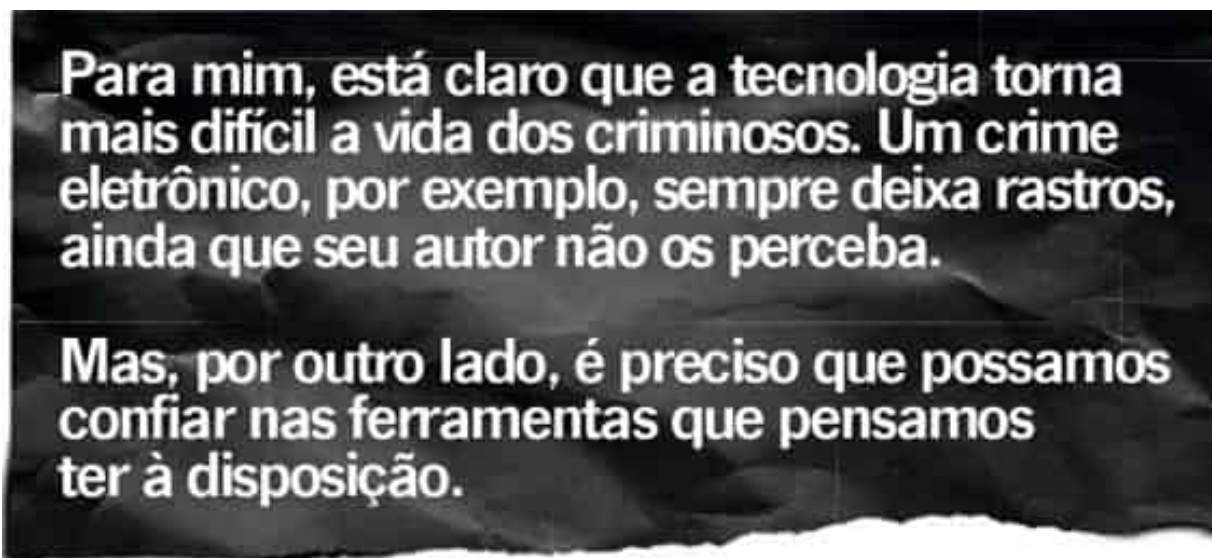
de sorrir e levar a mão aos cabelos foi uma tentativa de desviar a atenção dela mesma da mentira que estava contando, algo bastante comum, segundo mostram estudos como o de Paul Ekman.



Nesse momento, tive certeza de que ela tentava me enganar e de que era ela a responsável pela tentativa de furto. O companheiro, por outro lado, nem se virou para ver quem é que se dirigia à sua esposa. Ao contrário, o homem se encolheu, demonstrando estar intimidado em face da possibilidade de ver a mulher desmascarada.

Como nada me fora roubado, eu não poderia acionar a segurança do aeroporto. Mas, em frente às mesas que ocupávamos, havia uma câmera de segurança. Deixei meu lanche para depois e, apanhando minhas coisas, fui direto à central de segurança do terminal. Ali, me identifiquei, relatei o ocorrido e perguntei pelas imagens. Lamentavelmente, a câmera estava desligada. Sem as imagens, eu não tinha nada a argumentar. Afinal, seria a

minha palavra contra a do casal. A gravação, por outro lado, seria uma prova irrefutável da tentativa de roubo.



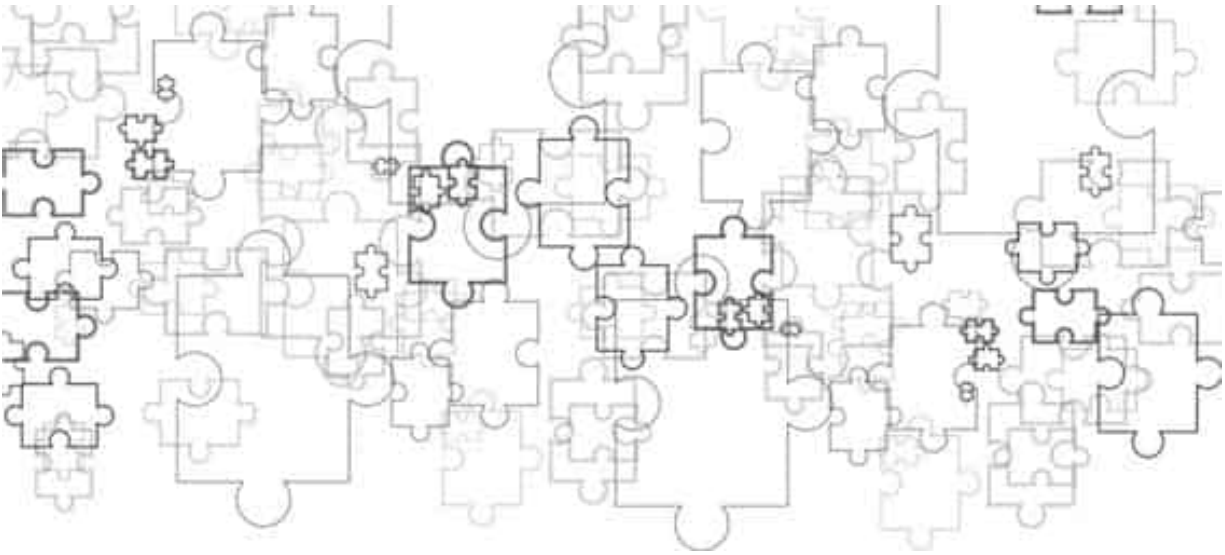
Trago esse caso para chamar a atenção para um aspecto que considero fundamental: o uso da tecnologia como ferramenta de segurança. Em alguns dos casos que narrei aqui, a solução dos crimes foi facilitada sobremaneira pelo uso de equipamentos como circuitos internos de gravação, por exemplo. Da mesma forma, o simples monitoramento da atividade dos computadores poderia ter evitado tantos dissabores à empresa vitimada no caso narrado em “Difamação na multinacional”.

Para mim, está claro que a tecnologia torna mais difícil a vida dos criminosos. Um crime eletrônico, por exemplo, sempre deixa rastros, ainda que seu autor não os perceba. Mas, por outro lado, é preciso que possamos confiar nas ferramentas que pensamos ter à disposição.

No caso que vivi no aeroporto de Guarulhos, de nada adiantou haver câmeras, pois elas não funcionavam. Imagine, agora, se em vez da banal violação de uma sacola de compras, alguém houvesse deixado ali uma sacola contendo explosivos. Não teríamos imagens que nos permitissem identificar o autor do atentado.

Seja para autoridades policiais, seja para empresas, a tecnologia é uma aliada fundamental nos procedimentos de segurança. E, se não é mais possível abrir mão dela, também é fundamental que possamos confiar nas ferramentas de que dispomos. Senão, estaremos tão desprotegidos como se não as tivéssemos.





## **Um calote na Flórida**

Certa manhã, chego ao meu escritório e sou avisado de que há um homem bastante ansioso à minha espera. Como ele não havia marcado horário nem me procurara antes por telefone ou e-mail, percebi que estava diante de um problema urgente. Mas não imaginava quão delicado seria esse caso.

Felipe, seu nome, é empresário do ramo de arquitetura. Havia prestado serviços a investidores imobiliários brasileiros que atuam em Miami, na Flórida. Mas, chegada a hora de receber o que lhe era devido, percebeu que estava sendo enganado. Seu contato no Brasil, encarregado de pagá-lo, havia semanas que o estava enrolando. Finalmente, apareceu com uma solução: Felipe deveria ir a Miami, onde seria finalmente remunerado pelo trabalho que havia feito.

Seu voo para Miami estava marcado para dali a uma semana. Mas Felipe, vendo que algo parecia estar muito errado, não queria ir só. Conversando com amigos sobre seu problema, recebeu uma indicação do meu nome, a partir de um caso que eu resolvera usando a técnica de detecção de mentiras. Assim, ele chegou a mim com a seguinte proposta: pagaria minha passagem, minhas

despesas e meus honorários para que eu o ajudasse a identificar as intenções de seus devedores.



A construtora de Felipe ajudara a erguer alguns condomínios fechados, mas os pagamentos nunca vieram. Com a obra praticamente pronta, o empresário percebeu que estava prestes a ser passado para trás. Algumas pistas reforçavam essa impressão: outros fornecedores dos incorporadores passavam pelo mesmo problema. Tudo levava a crer que estávamos diante de um caso clássico de estelionato.

**Tudo que encontramos foi mais um sinal de que algo estava errado. Durante dois dias, não conseguimos localizar o homem em seu escritório nem em sua casa. O telefone não atendia. Meu cliente precisou ligar para seu contato no Brasil e perguntar o que estava acontecendo.**

Aceitei acompanhar meu novo cliente a Miami, mas não tinha grandes esperanças de que fosse possível receber o dinheiro. Em casos como esse, é comum que o golpista já esteja com tudo pronto para fugir. Ou, mesmo que esteja cercado e vá ser apanhado, dificilmente terá caixa suficiente para saldar os compromissos com todos os credores.

Chegando a Miami, fomos em busca do homem que deveria pagar Felipe. Tudo que encontramos foi mais um sinal de que algo estava errado. Durante dois dias, não conseguimos localizar o homem em seu escritório nem em sua

casa. O telefone não atendia. Meu cliente precisou ligar para seu contato no Brasil e perguntar o que estava acontecendo. Como é tradicional nesses casos, o homem tentou se mostrar surpreso e disse que seu sócio em Miami já estava avisado e nos receberia no dia seguinte.

Para mim, era claro que Felipe estava sendo enrolado. Mas, para minha surpresa, no dia seguinte Orlando, o homem a quem havíamos procurado por dois dias inteiros, estava em seu escritório. Entretanto, além de surpreso com nossa presença ali, ele nem sequer sabia o valor que devia a meu cliente. Ficava claro que o sócio dele, no Brasil, mentira a Felipe. E também a Orlando, que jamais fora avisado de que teria que receber — e pagar — o empresário que lhe prestara um serviço.

Apesar disso, Orlando tentou contornar a situação. “Quanto devo?”, perguntou. Felipe lhe apresentou um detalhado balancete de tudo que havia feito e de quanto lhe era devido. Mal olhando para o papel, o homem retrucou, esfregando as mãos sobre as pernas: “Não se preocupem. Amanhã vamos acertar tudo isso”. “A que horas?”, perguntei. “Passem aqui à tarde. No fim da tarde”, desconversou ele.

Saí daquela conversa com várias indicações de que Orlando tentava ganhar tempo e escapar. As mãos nas pernas, durante a conversa, revelavam seu nervosismo — elas estavam suadas, a tal ponto que deixaram as calças manchadas. A falta de um horário preciso para que retornássemos era outro indicativo de que ele não pretendia cumprir o que prometera.

Assim, não me surpreendeu, no dia seguinte, que Orlando dissesse não ter conseguido levantar o dinheiro necessário para pagar sua dívida. Mas ele propunha uma solução: iria transferir a soma para a conta da empresa de Felipe no Brasil. “Ora, mas se era assim, para que havíamos viajado milhares de quilômetros até ali?”, retruquei. Ficava cada vez mais claro que Orlando tentava ganhar tempo. Sua expressão facial revelava medo. Durante a conversa, seguidamente engolia em seco. Claramente, ele mentia, e provavelmente não tinha mesmo o dinheiro para saldar o compromisso.

Além disso, os cinco dias de prazo que a transferência internacional tomaria seriam fatais para nós. Nesse prazo, já não estaríamos mais em Miami — Felipe havia marcado as passagens de volta para dali a dois dias, pois tinha negócios inadiáveis no Brasil e não estava disposto a perdê-los por um dinheiro que considerava cada vez mais perdido.

Já esperando que Orlando tentaria escapar dessa forma, eu havia sugerido a Felipe uma alternativa. Ele empregava um engenheiro, Jorge, que, além de velho amigo e homem de sua confiança, era um americano que tinha conta bancária naquele país. Combinamos com Jorge que pediríamos que o depósito fosse feito na conta dele, caso fosse essa a promessa do devedor. Assim, as 48 horas que ainda tínhamos em Miami seriam suficientes para saber se Felipe realmente seria pago.

Eu tentava encurralar meu interlocutor na mentira. De nada adiantaria brigarmos com Orlando, pois aí ele teria a desculpa ideal para não pagar. De alguma forma, minha estratégia foi bem-sucedida. Ante nossa contraproposta, ele se viu num beco sem saída. Assim, surgiu sua proposta final — ele tinha uma parcela do que era devido para pagar, imediatamente, em dinheiro, a Felipe. Mas o restante teria que ser pago via depósito bancário no Brasil, pois a filial africana da incorporadora passava por dificuldades e não teria como arcar com a dívida naquele momento.

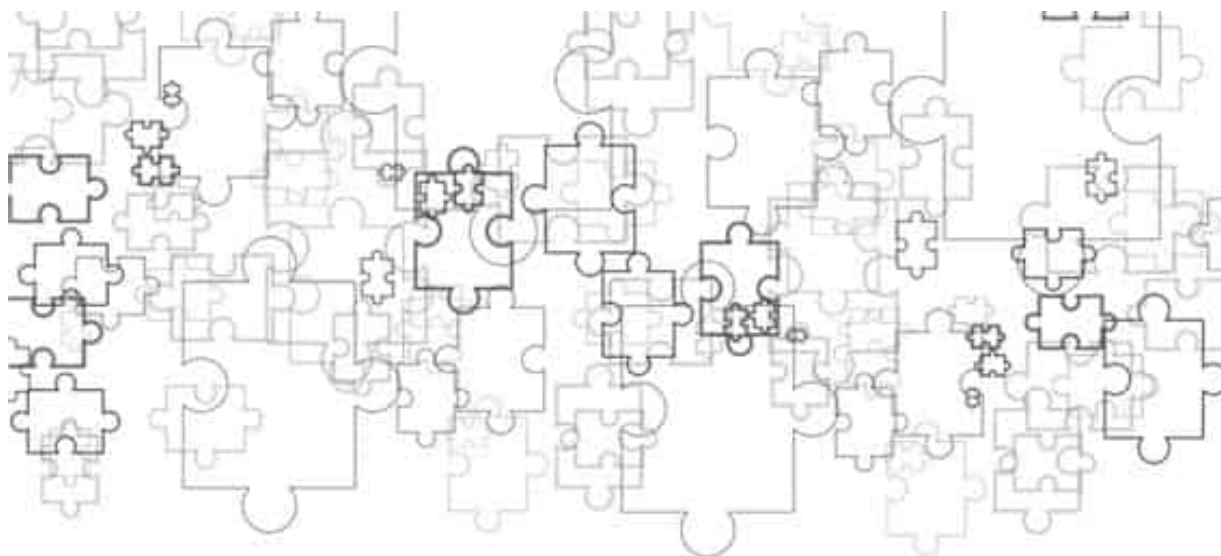
Felipe aceitou a proposta. E fez o certo. A parte que recebeu, em dinheiro, não correspondia sequer à metade do que tinha a receber. Mas a técnica de detecção de mentiras me permitiu antecipar quais seriam os passos de Orlando. E, se não houvesse interpretado, logo de saída, seus movimentos, encurralando-o, Felipe teria voltado de Miami sem receber nada.

**Como é tradicional nesses casos, o homem tentou se mostrar surpreso e disse que seu sócio em Miami já estava avisado e nos receberia no dia seguinte.**

Como era de esperar, Felipe nunca recebeu o restante do dinheiro. Tempos depois, o sócio de Orlando fugiu do Brasil e deixou para trás dezenas de credores. Meu cliente, ao menos, conseguiu cobrar parte do que lhe era devido.

Desse caso, fica mais uma lição: apenas detectar a mentira de pouco adianta. É preciso interpretá-la, buscar entender as intenções de quem tenta nos enganar e com isso rever nossas decisões. E, para isso, a técnica é uma ferramenta preciosa, que nos permite perceber a mentira e, assim, buscar formas de desmascarar ou encurralar o mentiroso.





## Uma vingança inconsequente

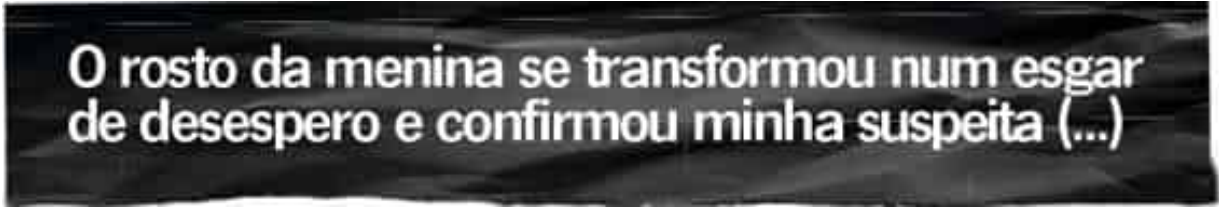
Eu tinha pela frente mais um clássico caso de aliciamento de adolescentes pela internet. Fabiano e Carolina, os jovens pais de uma menina de 15 anos de idade, Andréa, estavam aflitos. Não era para menos. Descobriram, havia poucos dias, fotos da filha vestindo apenas calcinha e sutiã, num site de relacionamentos. As imagens estavam publicadas no perfil de um homem, que eles não conheciam, bem mais velho que a menina.

Tudo o que eles sabiam é que o dono do perfil, Luiz Claudio, 28 anos, era um dos vários amigos virtuais que a filha fizera numa sala de bate-papo na internet. Mas, até onde sabiam, a amizade de ambos nunca passara das conversas via *webcam*, que os pais acompanhavam de longe, mas com alguma atenção. Os assuntos eram os mais variados, mas nunca pareciam ter avançado o sinal.

Um dia, porém, Andréa, chorando, desesperada, contou à mãe que o homem publicara fotos suas na internet. Mas como aquilo acontecera? Segundo a menina, Luiz Claudio, um homem sedutor, tentou convencê-la a ficar nua em frente à *webcam*. A menina resistiu, mas aceitou conversar usando

apenas suas roupas íntimas. As tentativas de vê-la nua continuaram, até que a adolescente, com medo, resolveu bloqueá-lo no site de bate-papo. Dias depois, na caixa postal dela surgiu o *link* para o perfil dele na rede social, em que as fotos estavam publicadas.

Sem saber muito o que fazer, os pais procuraram um advogado, que recomendou meus serviços de perito em crimes eletrônicos. Eles queriam que eu retirasse as fotos do ar, tão logo quanto possível, e em seguida achasse Luiz Claudio e o entregasse às autoridades.



O rosto da menina se transformou num esgar de desespero e confirmou minha suspeita (...)

Num caso como esse, a investigação habitualmente começa com a verificação da autenticidade das fotos. É muito fácil, hoje em dia, produzir montagens usando o rosto de uma pessoa e o corpo de outra. Mas, nesse caso, tratava-se de imagens verídicas. Assim, eu precisaria conversar com Andréa para buscar pistas de Luiz Claudio.

Os pais trouxeram a menina a meu escritório, mas, para que ficasse mais à vontade, pedi para conversar a sós com ela. Afinal, poderia haver detalhes do caso que ela escondera dos pais, por medo de uma punição, ou mesmo por vergonha. Para deixar Andréa à vontade, e para que eu pudesse traçar um *baseline* dela, iniciamos a conversa por perguntas triviais, cotidianas. O que eu buscava era ter condições de saber se a menina tentaria esconder detalhes do caso, até para proteger Luiz Claudio — era provável, afinal, que ela tivesse se apaixonado pelo rapaz, para fazer o que fez.

No entanto, as reações de Andréa não foram as que eu esperava. Percebi na menina sinais de ansiedade e nervosismo, típicos de alguém que está mentindo, quando eu lhe dizia que é possível rastrear de onde foram postadas as fotos. Isso me chamou a atenção. Assim, pedi à adolescente que me

contasse, em detalhes, seu relacionamento com o amigo virtual. Nesse relato, o rosto de Andréa passou a mostrar um ar de desdém, de nojo, com a boca levemente puxada para a esquerda. Além disso, outros sinais de uma provável mentira se mantinham. Ela piscava muito, passava seguidamente a mão sobre a boca, bebia muita água, e várias vezes pediu licença para ir ao banheiro.

Quando pedi a Andréa que me contasse sobre o dia em que Luiz Claudio a aliciara, nova surpresa. A menina relatou, com riqueza de detalhes, todos os acontecimentos. Sabia, inclusive, a hora e os minutos exatos em que aceitara se despir para o amigo virtual. Estranho, já que ela tivera muitas dificuldades em se lembrar dos dias e horários dos contatos prévios que mantivera com o rapaz. Claro, o horário poderia ter ficado gravado em sua memória pelo impacto emocional que a exposição lhe causara. Mas era mais provável que tal riqueza de detalhes indicasse uma história inventada.

Eu tinha uma suspeita, mas precisava confirmá-la, pois se tratava de um caso já delicado que se tornaria ainda mais grave se eu estivesse correto. Mas era hora da minha cartada decisiva — informei Andréa, tranquilamente, que já obtivera autorização de seus pais para periciar o computador. Surpresa, ela revelou, como que se desculpando, que, após o caso, resolvera formatá-lo, com a ajuda de um amigo, temendo uma infecção por vírus. Expliquei à adolescente que isso não era um problema, pois as técnicas de análise forense permitem recuperar dados excluídos. O rosto da menina se transformou num esgar de desespero e confirmou minha suspeita — ela era a responsável pela postagem das próprias fotos na internet.

Usando técnicas de interrogatório, não tive dificuldades para induzir Andréa a uma confissão. A garota revelou que se apaixonara pelo homem, mas que ele não lhe dava nenhuma bola. Para piorar, Luiz Claudio havia recém-comçado um namoro com uma garota, um pouco mais velha, que Andréa detestava. Assim, a adolescente resolveu tirar as fotos em roupas íntimas e enviá-las ao amigo virtual, numa tentativa desesperada de seduzi-lo.

Como mesmo essa atitude imprudente não surtira o menor efeito, a passional Andréa resolveu se vingar. Já que não poderia ter Luiz Claudio, concebeu um plano para arruinar a vida dele e a da rival. Criou um perfil falso do rapaz numa rede social e nele postou as fotos dela mesma. Em seguida, usando um dos computadores da sala de informática da escola, criou uma conta de e-mail usando o nome de Luiz Claudio, unicamente para enviar a ela mesma a mensagem com o *link* do perfil em que as fotos estavam publicadas. E aí voltamos ao começo dessa narrativa.



O próximo passo seria o mais difícil de todos. Eu precisaria contar a verdade aos pais de Andréa e ao advogado que eles haviam contratado para acompanhar o caso. Como eu já previra, eles se recusaram a aceitar o que eu dizia. Horrorizados, sugeriram que a filha talvez estivesse falando tudo aquilo por estar sendo ameaçada por Luiz Claudio. Eu já esperava por isso e tinha um argumento definitivo: a perícia forense do computador indicaria a verdade.

Na perícia, tudo o que ela dissera se confirmou. Ali estavam as provas da criação do perfil falso de Luiz Claudio e os arquivos das fotos que Andréa tirara de si mesma, em roupas íntimas. E havia mais — encontramos fotos da menina nua, anexadas a mensagens de e-mail enviadas a Luiz Claudio, acompanhadas de declarações de amor. Essas fotos também haviam sido feitas pela própria adolescente.

Esse caso deixa lições importantes. Além da gravidade de sua mentira, Andréa correu um grande risco ao se expor dessa maneira.

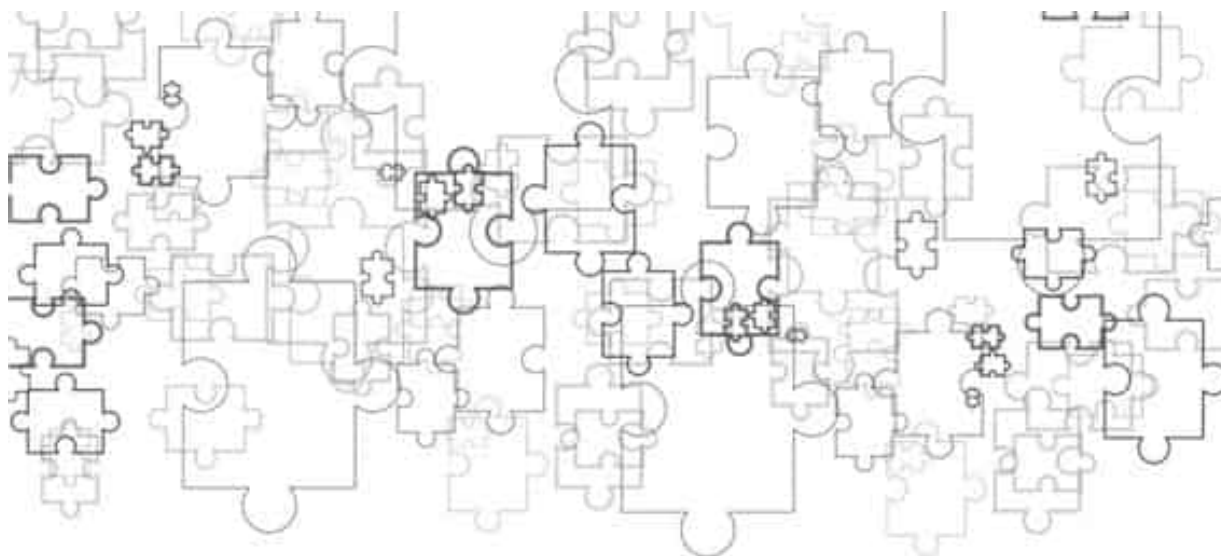
Em meu primeiro livro, *Manual do detetive virtual*, narrei o caso de uma mulher que, após o fim do relacionamento, teve fotos íntimas espalhadas pela internet. A mulher, uma jornalista, era apresentada nas fotos como prostituta. Na investigação, concluímos que o ex- namorado, inconformado com o fim do

relacionamento, era o responsável pela difamação eletrônica — as fotos haviam sido tiradas por ele durante o namoro.

É fácil perceber o dano moral produzido por um caso como esse. Mas muitas vezes os pais são negligentes no controle do que os filhos fazem na internet. E, uma vez que coisas como as fotos de Andréa caem na rede, é muito difícil reparar o estrago causado. Um arquivo digital, como uma fotografia, pode ser facilmente multiplicado, milhares de vezes, espalhando-se de forma incontrolável pela internet.

Nesse caso, felizmente, não houve maiores consequências. Mas a pueril tentativa de vingança de Andréa poderia ter custado muito caro para ela mesma.





## **Escândalo na universidade**

A farra já durava meses. Alguns privilegiados alunos de uma das turmas do curso de Medicina de uma universidade em São Paulo recebiam, por e-mail, as questões das provas de três disciplinas, três dias antes de serem aplicadas. Uma loucura. Mas, como quase sempre acontece nesses casos, um dia a coisa sai do controle. Os participantes não resistiam a trazer novos amigos para o esquema.

É a velha história — eu lhe conto algo, mas peço segredo, aí você revela para um amigo, que garante que não diz a ninguém, mas não resiste e fala para a namorada... Até que, um dia, o caso chegou aos ouvidos de professores do curso, que imediatamente o reportaram à reitoria. Mas, claro, quando o caso chegou ao conhecimento do reitor da instituição, já era assunto de todas as rodas de conversa da hora do intervalo. Um escândalo.

Foi nesse momento que entrei na história. A universidade, desesperada com o vazamento e o prejuízo que isso traria para sua reputação, queria descobrir quem eram os responsáveis. Para começar a investigação, pedi ao coordenador do curso que me apontasse, entre os 80 alunos da turma, os 10 que tinham as melhores notas. Com autorização da universidade, que abria uma sindicância

para apurar o caso, entrevistei-os, um a um, registrando as conversas em vídeo para depois analisá-las com calma.

Cada entrevista seguia o mesmo padrão. Antes de mais nada, uma conversa relaxada, informal, com perguntas padronizadas, cujas respostas eu já sabia de antemão quais seriam, de forma a traçar o padrão de comportamento de cada um dos investigados. Depois, começava a inquiri-los sobre o vazamento das provas, com todo o cuidado — até porque, provavelmente, muitos ali eram inocentes. Além de perguntar se haviam recebido o e-mail com as questões, também buscava saber se os alunos tinham ideia de quem poderia estar por trás do esquema, se tinham um suspeito para me apontar.

Essa é uma pergunta estratégica. Minha experiência mostra que quase sempre o verdadeiro culpado tentará escapar apontando outro suspeito, automaticamente se excluindo da lista de prováveis autores da fraude. De cara, não tive sucesso — os entrevistados negaram conhecimento do esquema e também disseram nunca ter recebido as provas vazadas.

Na análise dos vídeos, porém, o comportamento de um dos alunos me chamou a atenção. Suas microexpressões faciais revelavam sinais claros de medo e ansiedade. Além disso, ele desviava demais o olhar e emitia outros indicadores claros de mentira durante as respostas, como levar a todo momento a mão à orelha. Valia a pena chamá-lo novamente para uma conversa. Mas dessa vez eu usaria uma estratégia diferente.



Quando o estudante, Renato, chegou à sala de entrevistas onde já havíamos conversado, encontrou um cenário diferente. Em vez da mesa à qual nos sentáramos, um de cada lado, na primeira entrevista, dessa vez eu o aguardava em pé. Aquilo já o deixou nervoso. Após algum tempo de conversa, o rapaz acabou por confessar que mentira da primeira vez. Havia recebido, sim, duas provas em um mesmo e-mail. Ainda assim, continuava a emitir sinais de que

mentia — desviava seguidamente o olhar, punha a mão na orelha e nos cabelos e buscava se afastar fisicamente de mim. Tudo isso indicava, claramente, discordância com o que dizia — Renato insistia em afirmar que não sabia quem era o remetente das questões.

**Cada entrevista seguia o mesmo padrão. Antes de mais nada, uma conversa relaxada, informal, com perguntas padronizadas, cujas respostas eu já sabia de antemão quais seriam, de forma a traçar o padrão de comportamento de cada um dos investigados.**

Era hora de usar minha estratégia. Comecei a me aproximar lentamente dele, de forma a colocá-lo numa situação de desconforto com relação ao seu espaço privado. O cérebro humano percebe essa aproximação excessiva como uma ameaça e passa a dedicar atenção primordial a ela. Com isso, a criação de mentiras fica mais lenta e difícil. Nesse momento, disse a Renato que já tinha certeza de que ele estava escondendo a verdade e que deveria, enquanto ainda tinha tempo para isso, revelar tudo o que sabia.

O rapaz confessou. Começara o esquema havia meses, criando um endereço de e-mail anônimo para repassar as questões que recebera para três garotas da sala, com o objetivo de amealhar cúmplices para o esquema. Renato era o ponto de ligação entre os alunos e o homem que descobrira como invadir o sistema de computador da universidade, no qual as provas ficavam armazenadas, e resolvera se beneficiar disso. Tratava-se de um ex-aluno do curso de Medicina, chamado Ogier, já médico formado.

Renato também revelou que as provas não eram distribuídas de graça, eram vendidas a estudantes homens. Quanto às mulheres, elas eram usadas como isca para programas com Ogier. O ex-aluno se dava ao luxo de escolher as

garotas com quem gostaria de dormir, e então propunha o esquema. Para comprovar que falava a verdade, enviava um e-mail — com o endereço anônimo — com uma ou duas questões. Depois, fazia a aproximação e apresentava os termos da negociação — dinheiro, para os homens, ou sexo, para as mulheres. E todos os abordados toparam a proposta.



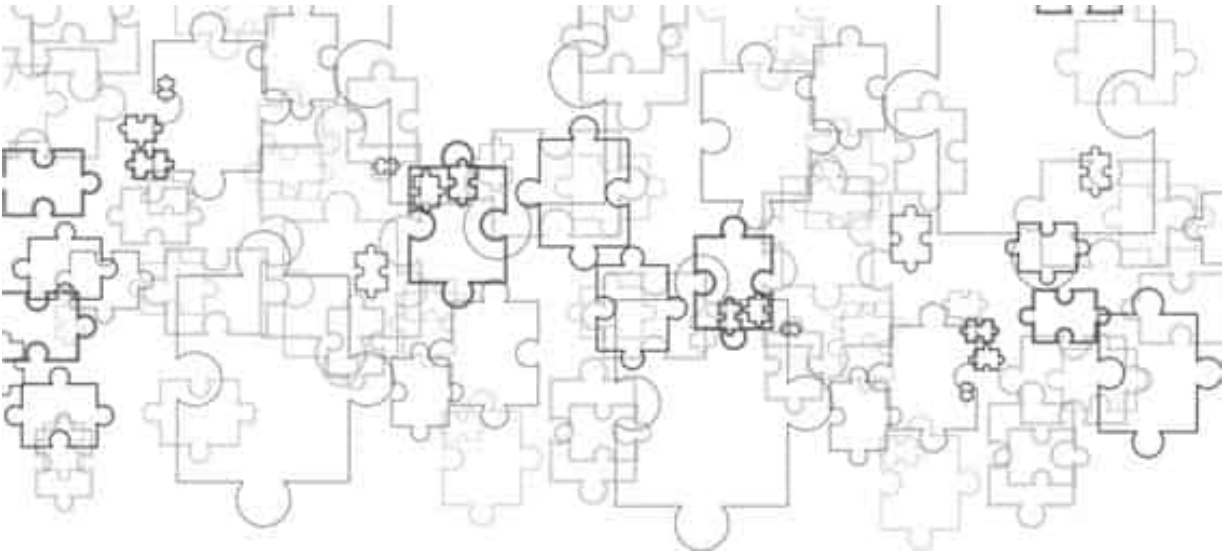
A fraude virou caso de polícia. A universidade registrou um boletim de ocorrência. Com isso, a polícia realizou operações de busca e apreensão simultâneas nos computadores de 31 suspeitos, identificados como beneficiados com o vazamento das provas. Após terem a participação no esquema comprovada pela Justiça, foram todos sumariamente expulsos da instituição — mesmo os que receberam as provas uma única vez.

Renato, réu confesso, teve uma pena mais branda após aceitar colaborar com as investigações, apontando as pessoas que haviam recebido os e-mails. Não foi expulso. Em vez disso, precisou refazer todas as provas dos últimos meses. Acabou reprovado. Apelidado de X-9 pelos colegas, tempos depois pediu transferência para outra faculdade. Ogier, o responsável pelo vazamento das questões, responde a processo na justiça federal e pode ter o diploma de médico cassado.

**O cérebro humano percebe essa aproximação excessiva como uma ameaça e passa a dedicar atenção primordial a ela. Com isso, a criação de mentiras fica mais lenta e difícil.**

A fragilidade da segurança de seu sistema interno de informática custou muito caro à universidade. Além das centenas de milhares de reais gastos às pressas num novo sistema, a instituição precisou fazer uma intensiva campanha de mídia para tentar reparar o estrago que o escândalo causou à sua imagem. Toda a metodologia de elaboração e armazenamento das provas foi modificada. Nem mesmo o reitor escapou à pressão gerada pelo caso — acabou destituído do cargo tempos depois. Ainda assim, a reputação do curso de Medicina nunca mais foi a mesma.





## Traquinagem perigosa

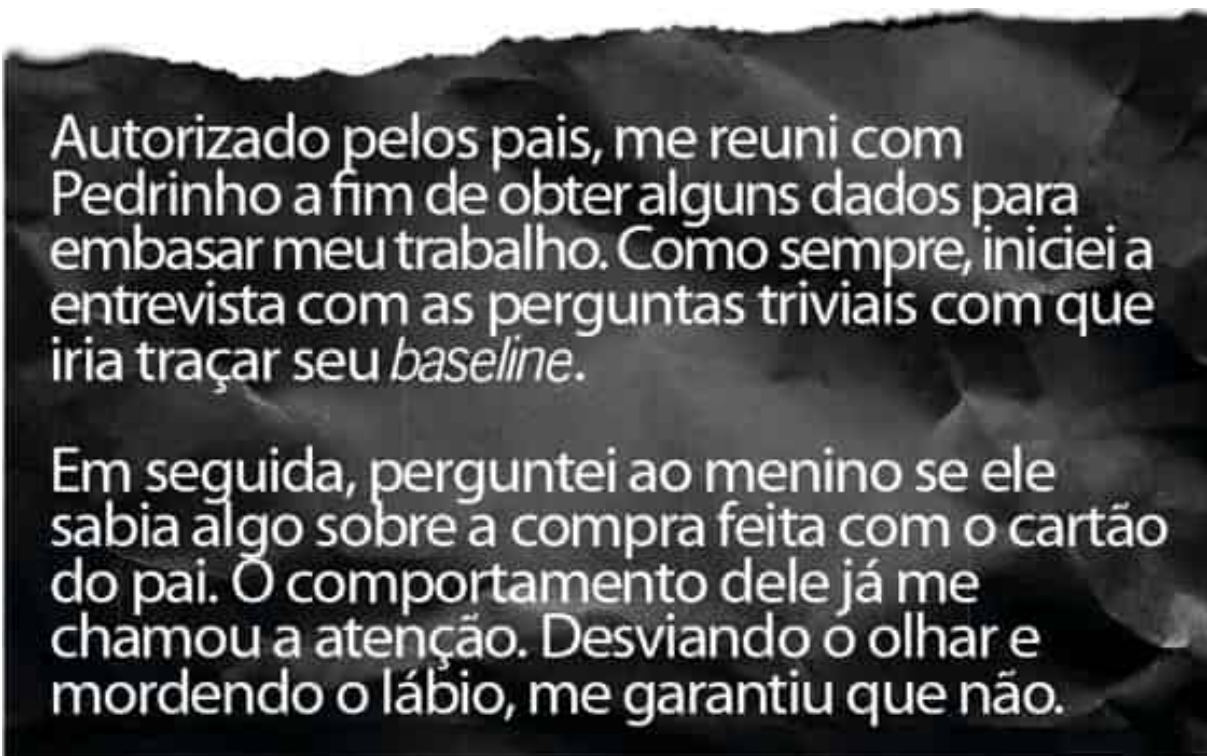
Os pais andavam preocupados com Pedrinho. Aos 12 anos, o garoto dava sinais de que iria se tornar um *expert* em informática. Passava horas em frente ao computador. O problema é que nem sempre toda aquela atividade era bom sinal. Havia alguns meses, por exemplo, que Janete, mãe do garoto, fora procurada pela diretora da escola em que o menino estudava. Outros pais haviam reclamado que seus filhos haviam recebido *links* de sites pornográficos, enviados do e-mail de Pedrinho. Procurando disciplinar o filho, Janete e o marido, Rubens, instalaram no computador dele sistemas de bloqueio.

Tudo parecia correr bem até o dia em que a fatura do cartão de crédito internacional de Rubens trouxe uma surpresa desagradável. Ela listava uma compra de 1.800 dólares em créditos para jogos on- line. Rubens, é claro, não havia feito aquilo. As suspeitas recaíram, imediatamente, sobre Pedrinho. Mas o garoto jurava que aquilo não era culpa dele. Janete também não via como o filho poderia ter feito a compra e acreditava que o cartão do marido fora clonado.

Mas Rubens não estava convencido. Andava desconfiado de que a perícia do filho com o computador já era suficiente para que burlasse os sistemas de proteção que havia instalado e resolveu tirar o caso a limpo. Para isso, me procurou, encomendando uma perícia na máquina que o garoto usava.

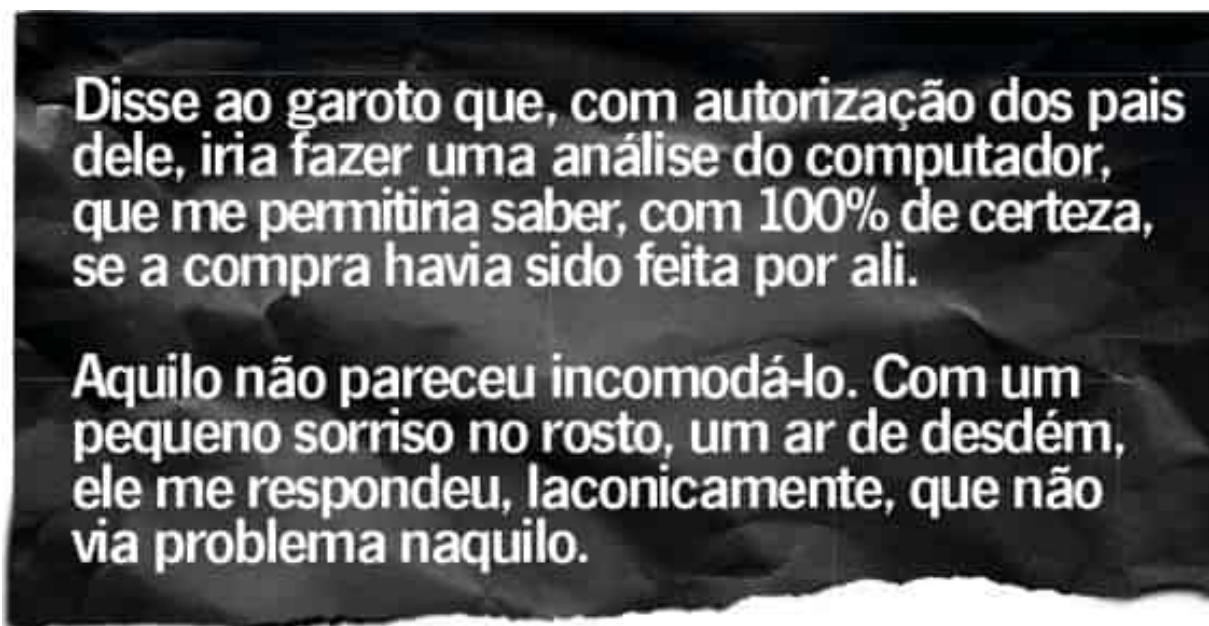


Depois que comecei a aplicar a técnica de detecção de mentiras, passei a usá-la em todos os casos em que atuo — inclusive em situações aparentemente triviais, como a de Pedrinho. A princípio, uma perícia no computador do garoto não envolvia quaisquer desafios. Era algo que eu estava absolutamente habituado a fazer e que minha equipe poderia resolver em poucos dias.



Resolvi começar o trabalho tendo uma conversa com o garoto. Autorizado pelos pais, me reuni com Pedrinho a fim de obter alguns dados para embasar meu trabalho. Como sempre, iniciei a entrevista com as perguntas triviais com

que iria traçar seu *baseline*. Em seguida, perguntei ao menino se ele sabia algo sobre a compra feita com o cartão do pai. O comportamento dele já me chamou a atenção. Desviando o olhar e mordendo o lábio, me garantiu que não. Questionei, então, se ele já realizara alguma compra pela rede. Após hesitar um pouco, também disse que não.



**Disse ao garoto que, com autorização dos pais dele, iria fazer uma análise do computador, que me permitiria saber, com 100% de certeza, se a compra havia sido feita por ali.**

**Aquilo não pareceu incomodá-lo. Com um pequeno sorriso no rosto, um ar de desdém, ele me respondeu, laconicamente, que não via problema naquilo.**

Aquela resposta me chamou particularmente a atenção. Janete me contara, quando ela e o marido me procuraram pela primeira vez, que o garoto estava habituado a comprar na rede. Algumas vezes, a pedido dos pais, Pedrinho fizera pequenas compras on-line — ingressos de cinema, por exemplo.

Assim, passei a suspeitar de que Pedrinho pudesse realmente ser o responsável pelos 1.800 dólares gastos em jogos. Disse ao garoto que, com autorização dos pais dele, iria fazer uma análise do computador, que me permitiria saber, com 100% de certeza, se a compra havia sido feita por ali. Aquilo não pareceu incomodá-lo. Com um pequeno sorriso no rosto, um ar de desdém, ele me respondeu, laconicamente, que não via problema naquilo. Ali o caso me pareceu resolvido: Pedrinho havia feito a compra, mas não a partir de seu computador, como os pais imaginavam.



Telefonei a Janete e pedi que ela e o marido viessem a meu escritório. Quando chegaram, e antes mesmo de chamá-los a minha sala, entreguei o computador de Pedrinho, que já estava ali para análise. “Podem levá-lo, pois acredito que será um gasto inútil periciá-lo”, falei. Surpresos, me perguntaram o que houvera.

**Expliquei a eles, brevemente, a técnica de detecção de mentiras que já utilizava havia algum tempo, e como ela me levava a excluir a hipótese de que Pedrinho havia usado o próprio computador para adquirir os créditos.**

Respondi com outra pergunta: “Há outro computador na casa?”. Havia um *laptop*, que pertencia a Janete, mas que raramente era usado, e por isso ficava guardado. “Esse é o computador que gostaria de periciar, para poder dar uma resposta sobre a compra a vocês”, respondi.

Expliquei a eles, brevemente, a técnica de detecção de mentiras que já utilizava havia algum tempo, e como ela me levava a excluir a hipótese de que Pedrinho havia usado o próprio computador para adquirir os créditos. “Tenho o palpite de que ele pode, sim, ter feito a compra. Mas, se realmente fez isso, pode ter usado o *laptop*”, expliquei.

Meu palpite se mostrou acertado. A perícia revelou que a compra fora feita por meio do *laptop*. Os pais imaginavam que o garoto nunca o havia usado, até porque o sistema operacional era protegido por uma senha. Mas passar por ela não foi problema para o pequeno *expert* em informática.

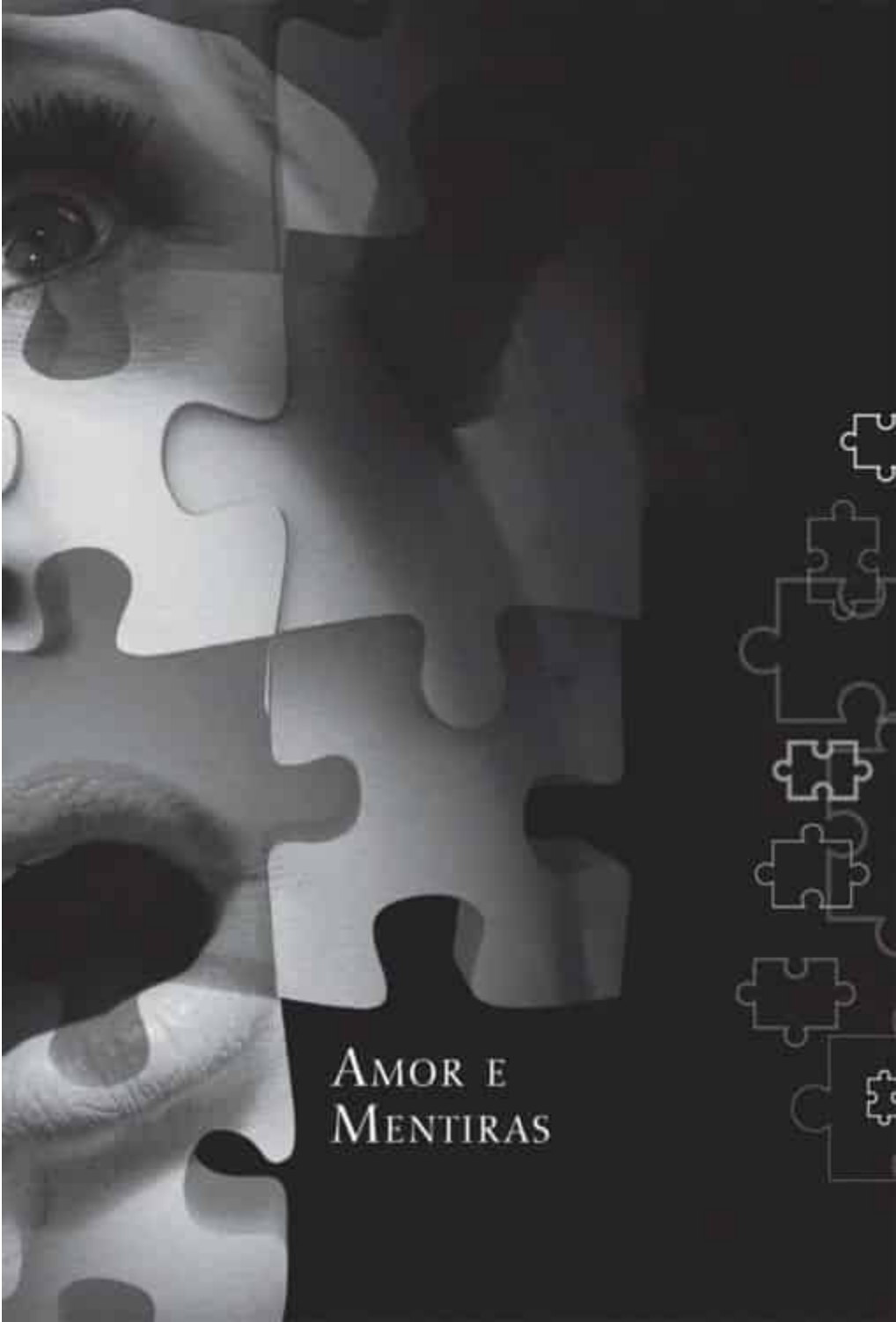
Com o resultado da perícia em mãos, pedi a Rubens e Janete que conversassem novamente com Pedrinho. Mostrei ao menino as provas da compra e, usando técnicas de interrogatório, não tive dificuldades em obter uma confissão. Enquanto o pai tomava banho, Pedrinho anotara os dados do cartão. Depois, quando ficou só em casa com a faxineira, pegou o *laptop* e fez as compras — três, ao todo, de 600 dólares cada.

Atualmente, Pedrinho faz sessões com um psicólogo e só tem autorização para usar o computador acompanhado por um adulto — ainda assim, só para as tarefas da escola.

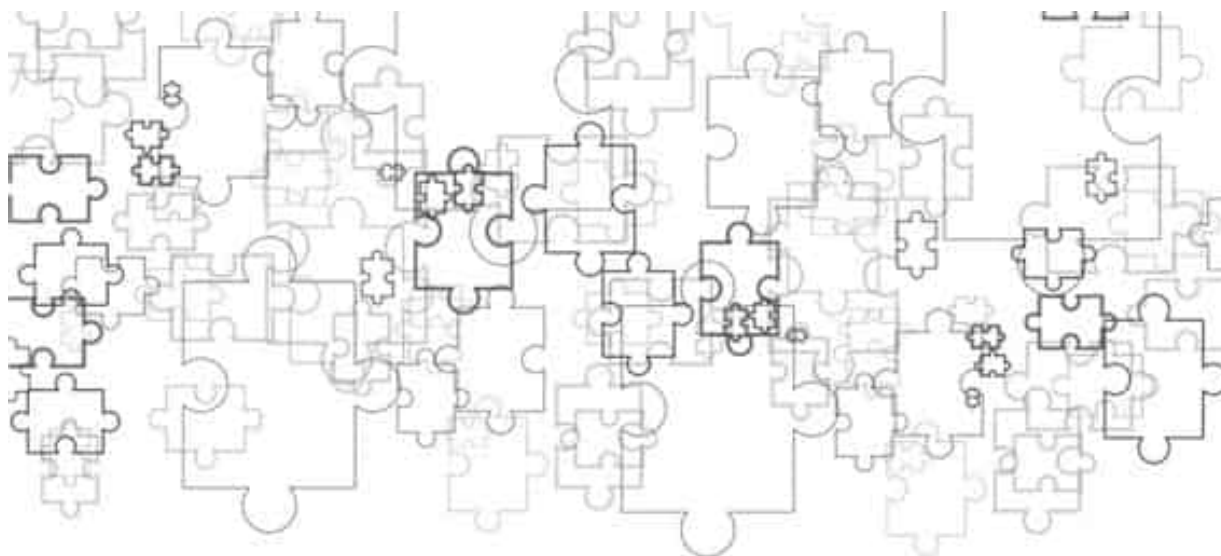


Esse caso é emblemático para mim. Consegui resolvê-lo rapidamente, sem grandes problemas. Mas, sem a técnica de detecção de mentiras, não teria sido assim. No mínimo, eu teria periciado, desnecessariamente, o computador do garoto. Gastaria alguns dias nisso, sem encontrar nada. E poderia nem ter descoberto a culpa de Pedrinho, se não intuísse que havia outro computador na casa.





AMOR E  
MENTIRAS



## **A mentira na vida conjugal**

Certos aspectos das relações afetivas podem despertar o que há de pior em nós. Pesquisas demonstram que algumas pessoas se tornam mais propensas a mentir quando os parceiros fazem muitas perguntas diretas, demonstram problemas com o excesso de intimidade, alimentam expectativas impossíveis ou reagem mal diante de algumas verdades.

Quando nossos parceiros se tornam nossos inquisidores oficiais, é normal que sintamos que nossa privacidade está se esvaindo. Não quero, com isso, dizer que é errado interpelar nossos parceiros, mas é importante perceber a tênue linha que separa uma pergunta ocasional da invasão de privacidade sistemática.

Quando se cruza essa linha, acabamos por pressionar quem está do outro lado bombardeado por insistentes perguntas como “No que você está pensando?”, “Quem estava com você?”, “Por que demorou tanto?”, “O que você estava fazendo?”, “Por que você não fez...?”, “É verdade que...?”.

Quando confrontadas com algo similar a um infundável interrogatório, as pessoas sentem que suas escolhas e opções estão limitadas. É como se

estivessem perdendo o controle sobre suas próprias vidas, seu senso de autonomia e sua privacidade. E, em geral, a primeira reação de defesa é mentir.

Se não concorda, saiba que um interrogador experiente tenta evitar perguntas diretas, antes de mais nada, porque é justamente nesse tipo de questionamento que as pessoas têm maior probabilidade de mentir. E, uma vez que mentiram, tendem a se ater à história que contaram.

## **Afeto, intimidade e mentira**

A ideia de um casal acerca do que defina intimidade influencia diretamente o número de vezes em que a mentira será usada na relação. Pessoas que se relacionam de maneira segura estão mais propensas a contar a verdade que as mais ansiosas ou com algum tipo de sentimento de inferioridade. Sabe-se que indivíduos preocupados e ansiosos têm mais chance de mentir a seus parceiros por medo de serem rejeitados. Assim, tendem a mentir para agradar o parceiro, contando exatamente o que eles querem ouvir — seja verdade ou não.

Pessoas com sentimento de inferioridade também são propensas a mentir em relacionamentos, por se sentirem desconfortáveis com a intimidade e inseguras com a proximidade do parceiro. Afinal, raciocinam que seu par só vai continuar a desejá-lo se não souber a verdade sobre ele.

Por fim, o estilo dos envolvidos num relacionamento pode influenciar a propensão a mentir. Maridos e mulheres são mais propensos a mentir quando seus cônjuges são demasiadamente preocupados e ansiosos. Afinal, pessoas com tal personalidade, em geral, são bastante carentes, tendem a ser invasivas nas perguntas e reagem mal quando em contato com verdades incômodas.

## Quando a expectativa leva à mentira

É mais que normal — todos nós alimentamos expectativas em relação ao parceiro conjugal. Quase sempre, muita expectativa: como o parceiro deveria empregar o tempo livre, como se comportar no trabalho, em situações sociais, junto à família. Algumas pessoas podem se desapontar com a maneira como o outro pensa em relação a determinado assunto, se comporta em público, sua forma de caminhar, de comer ou de se vestir, por exemplo.

Em geral, nos esforçamos para fazer jus à expectativa de nosso parceiro. Mas, mesmo com o maior dos esforços, ninguém é perfeito. E todo mundo irá falhar, vez ou outra. Aí, restam duas opções: contar a verdade, correndo o risco de desapontar o parceiro, com consequências imprevisíveis, ou tentar encobrir a falha com uma mentira.

A maior parte das pessoas opta pela segunda alternativa. Crianças agem exatamente assim, quando creem que falharam perante a expectativa dos pais. Para piorar as coisas, as pessoas tendem a colocar suas maiores expectativas nos parceiros. Pense bem: não ligamos para a forma como um conhecido ou um amigo distante se comporta. Isso, afinal, é problema dele. Mas quem não se importa com a maneira como age uma pessoa tão íntima?

Em geral, é mais fácil contar a verdade para um completo estranho do que para o parceiro, pois ela não irá causar decepção em quem pouco se importa com o que você vai dizer.

Em resumo: seu parceiro tende a mentir na proporção em que você se importa com o assunto em questão. Um exemplo: se seu marido não liga para sua maneira de administrar o dinheiro, há menos chance de você mentir sobre isso para ele.

## Reagir mal à verdade só traz mais mentiras

A forma como alguém reage a uma verdade incômoda influencia diretamente o uso da mentira numa relação. Alguns de nós são calmos e razoáveis quando descobrem a verdade. Por outro lado, certas pessoas podem se tornar agressivas ante uma verdade inconveniente. Gritam, xingam, armam cenas em público. Outras passam a aparentar indiferença, ficam amuadas.

De qualquer forma, quanto pior for a reação de alguém à verdade, maior a tendência de que seus parceiros deixem mesmo de contar a verdade. Quanto pior você reagir a uma verdade, mais seu parceiro vai mentir. Pense em sua família — já reparou como quem reage pior a uma má notícia é geralmente o último a saber dela?

## **Diferenças de poder e mentira no casamento**

Como já expliquei em “Emoções e microexpressões faciais”, diferenças de hierarquia, de poder, tendem a atrair mentiras. O poder se origina de várias fontes: dinheiro, personalidade, contatos e habilidade social são alguns poucos exemplos. Em um casamento, duas pessoas nunca têm igual poder. Ele oscila entre os cônjuges dependendo da situação.

É importante reconhecer essas diferenças de poder, pois elas influenciam no uso da mentira. Via de regra, a pessoa na posição de menor poder é mais propensa a mentir. Para ela, a mentira é muito útil, pois lhe confere uma sensação de que pode interferir nos fatos e ter controle sobre o que acontece.

Imagine que seu marido tem muitos amigos e habitualmente toma as decisões sobre como usar o tempo livre. Mas você nem sempre quer acompanhá-lo. Assim, pode inventar desculpas para fazer isso sem magoá-lo: “Tenho que trabalhar até mais tarde hoje. Por que você não vai sozinho?”.

Outro exemplo: considere que sua esposa ganha a maior parte do dinheiro que entra em casa e, por isso, costuma controlar a forma de gastá-lo. Você, por

outro lado, gostaria de gastar em coisas que ela reprovaria — um novo aparelho de som para o carro, por exemplo. Novamente, nessa situação, é provável que você mentisse, gastando o dinheiro e depois inventando uma desculpa por tê-lo feito: “Estava em promoção”, “Recebi mais do que esperava este mês”.

## **Falta de confiança sempre conduz à mentira**

É óbvio: confiança é fundamental em um relacionamento. É impossível manter uma relação íntima se não confiamos no outro. Temos uma necessidade fundamental de reciprocidade — gostamos de ser tratados como tratamos os outros. Quando você sorri para alguém, espera receber um sorriso como resposta. Então, quando um parceiro trai nossa confiança, é natural querer dar o troco. E, se você não confia em alguém próximo a você, fica menos inclinado a contar a verdade.

## **As mentiras mais comuns num relacionamento**

Quem não gostaria de saber sobre quais assuntos os cônjuges costumam mentir mais? A lista a seguir é fruto de uma pesquisa com casais, casados e namorados, a quem foi perguntado que problemas costumam esconder com mais frequência dos parceiros com mentiras.

### **QUESTÕES DE RELACIONAMENTO**

Mentiras para evitar a companhia do parceiro (“Estou muito ocupado”, “Tenho muito trabalho”, “Agora não posso falar com você”).

#### RELACIONAMENTOS ANTERIORES

Esconder o nível de envolvimento no relacionamento anterior (“Eu nunca cheguei a amá-lo realmente”, “Amo você muito mais”).

#### FLERTES, INTERESSE E ATRAÇÃO POR OUTRAS PESSOAS

Mentiras aos parceiros sobre ex-namorados, amigos ou colegas.

#### CONTATOS E AMIZADES

Ocultar tempo passado com outras pessoas, encontros acidentais, telefonemas, e-mails etc.

#### NÍVEL DE COMPROMETIMENTO

Esconder sentimentos pelo parceiro, incertezas e dúvidas sobre a relação ou o casamento.

#### TRAIR CONFIDÊNCIAS

Deixar de guardar segredo sobre confidências do casal.

#### FANTASIAS SEXUAIS

Esconder fantasias sexuais com outras pessoas, ou que gostariam de incluir uma terceira pessoa na relação — em geral um amigo do parceiro, membro da família ou colega de trabalho.

#### MASTURBAÇÃO

Homens, em particular, mentem sobre se masturbarem ou com qual frequência fazem isso. Também mentem sobre as fantasias durante a masturbação ou sobre o uso de pornografia.

#### SATISFAÇÃO SEXUAL

Mentiras sobre o desempenho do parceiro.

#### HISTÓRICO SEXUAL

As pessoas mentem sobre o número de parceiros anteriores, práticas sexuais inseguras, o que fizeram e não fizeram com os outros parceiros, virgindade, abortos e abusos durante a infância.

#### INFIDELIDADE E TRAIÇÃO

Parceiros escondem relações fora do casamento, inclusive quando elas envolvem questões de paternidade.

#### ORIENTAÇÃO SEXUAL

Algumas pessoas mentem sobre experiências ou desejos homossexuais.

#### FAMÍLIA E AMIGOS

Esconder que não gostamos de pessoas que são importantes para o parceiro.

#### APARÊNCIA

Mentiras sobre a opinião quanto à aparência do parceiro (cabelo, peso, roupas, idade).

#### CARREIRA PROFISSIONAL

Esconder o que realmente se pensa sobre o trabalho, profissão ou emprego do cônjuge.

#### CARÁTER E COMPORTAMENTO

Mentir quanto aos filhos, personalidade, senso de humor e hábitos (em especial temas tabus como consumo de drogas, álcool, jogos de azar e mesmo cigarros) do parceiro.

#### OPINIÕES DE TERCEIROS

Mentir sobre a verdadeira opinião de familiares ou amigos seus sobre seu parceiro.

### CRENÇAS

Esconder posições políticas, religiosas, gostos por animais de estimação para tornar a convivência mais pacífica.

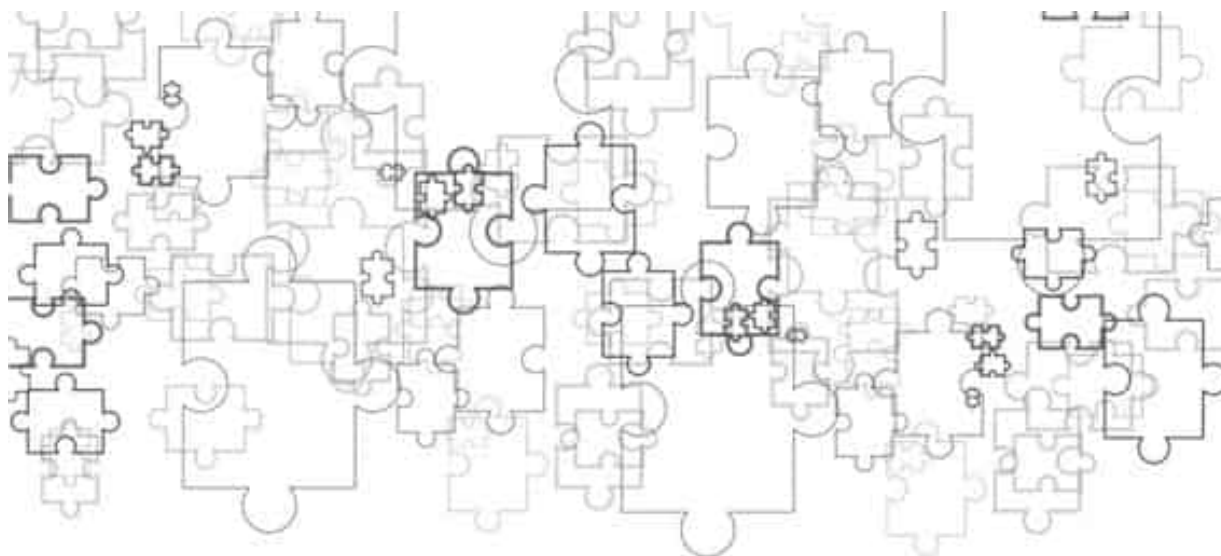
### DINHEIRO

Mentir sobre ganhos, rendimentos, heranças, dívidas, gastos.

### INSEGURANÇAS

Esconder suas dúvidas quanto à própria aparência física, saúde, ciúmes, desempenho profissional, família, amigos, amor e emoções, de forma a não magoar nem se diminuir perante o parceiro.





## **Bibliografia**

ALTRUDA FILHO, Luiz; LAINO CÂNDIDO, Paulo; RONCO- NI LAROSA, Paulo Ricardo; ALEXANDER CARDOSO, Edison. *Anatomia topográfica da cabeça e do pescoço*. São Paulo: Manole, 2005.

DARWIN, Charles. *A expressão das emoções nos homens e nos animais*. São Paulo: Companhia de Bolso, 2009.

EKMAN, Paul. *A linguagem das emoções*. São Paulo: Lua de Papel, 2011.

EKMAN, Paul; FRIESEN, Wallace. *V. Unmasking the face*. Kindle Edition, 2011.

GOLEMAN, Daniel. *O poder da inteligência emocional*. São Paulo: Campus, 2002.

PEASE, Barbara; PEASE, Allan. *The definitive book of body language*. Bantam, 2006.

REIMAN, TONYA. *The power of book language*. Pocket Books, 2009.

SILVA, Ana Beatriz Barbosa. *Mentes perigosas: o psicopata mora ao lado*. Rio de Janeiro: Editora Objetiva, 2008.

## SITES CONSULTADOS

[www.backster.net](http://www.backster.net)

[www.clarkfreshman.com](http://www.clarkfreshman.com)

[face.paulekman.com](http://face.paulekman.com)

[www.liedetection.com](http://www.liedetection.com)

[www.lsiscan.com](http://www.lsiscan.com) [virtualpsy.locaweb.com.br](http://virtualpsy.locaweb.com.br)



# Sumário

1. [Capa](#)
2. [Folha de Rosto](#)
3. [Página de Créditos](#)
4. [Sumário](#)
5. [Quem não mente?](#)
6. [A mentira e o comportamento não verbal](#)
7. [A verdade sobre a mentira](#)
8. [Emoções e microexpressões faciais](#)
9. [Embustes a nossa espera](#)
10. [Talentosos Ripleys](#)
11. [Casos solucionados](#)
  1. [Uma mentira irrelevante](#)
  2. [“Um presente na sua conta”](#)
  3. [Inocente, mas culpado](#)
  4. [Nada mais que a verdade](#)
  5. [Situação artificial, emoções reais](#)
  6. [Um caso muito delicado](#)
  7. [Difamação na multinacional](#)
  8. [Tecnologia para a segurança](#)
  9. [Um calote na Flórida](#)
  10. [Uma vingança inconsequente](#)
  11. [Escândalo na universidade](#)
  12. [Traquinagem perigosa](#)
12. [Amor e mentiras](#)