

Técnicas de Interrogatório e Inquirição em Processo Penal

(em especial na criminalidade económico-financeira)

Centro de Estudos Judiciários



Carla Costa, Inspetora da Polícia Judiciária

16 de janeiro de 2015

Programa

- **A importância das Técnicas de Recolha de Prova Pessoal na Investigação Criminal**
- **Fatores condicionantes da recolha de Prova Pessoal**
- **Fase de Pré-Entrevista/Pré-Interrogatório**
- **Atitudes e competências do entrevistador/interrogador**

Programa (continuação)

Tipos de Entrevista

- Entrevista Cognitiva
- Entrevista Cognitiva Melhorada
- Entrevista Investigativa PEACE

Modelos de Interrogatório

- Técnica de Reid
- Arguidos “*colaborantes*” / Arguidos “*não colaborantes*”
- A confissão

- Sistematização de Procedimentos e Boas Práticas



A importância das técnicas de recolha de prova pessoal na Investigação Criminal

A Entrevista e o Interrogatório

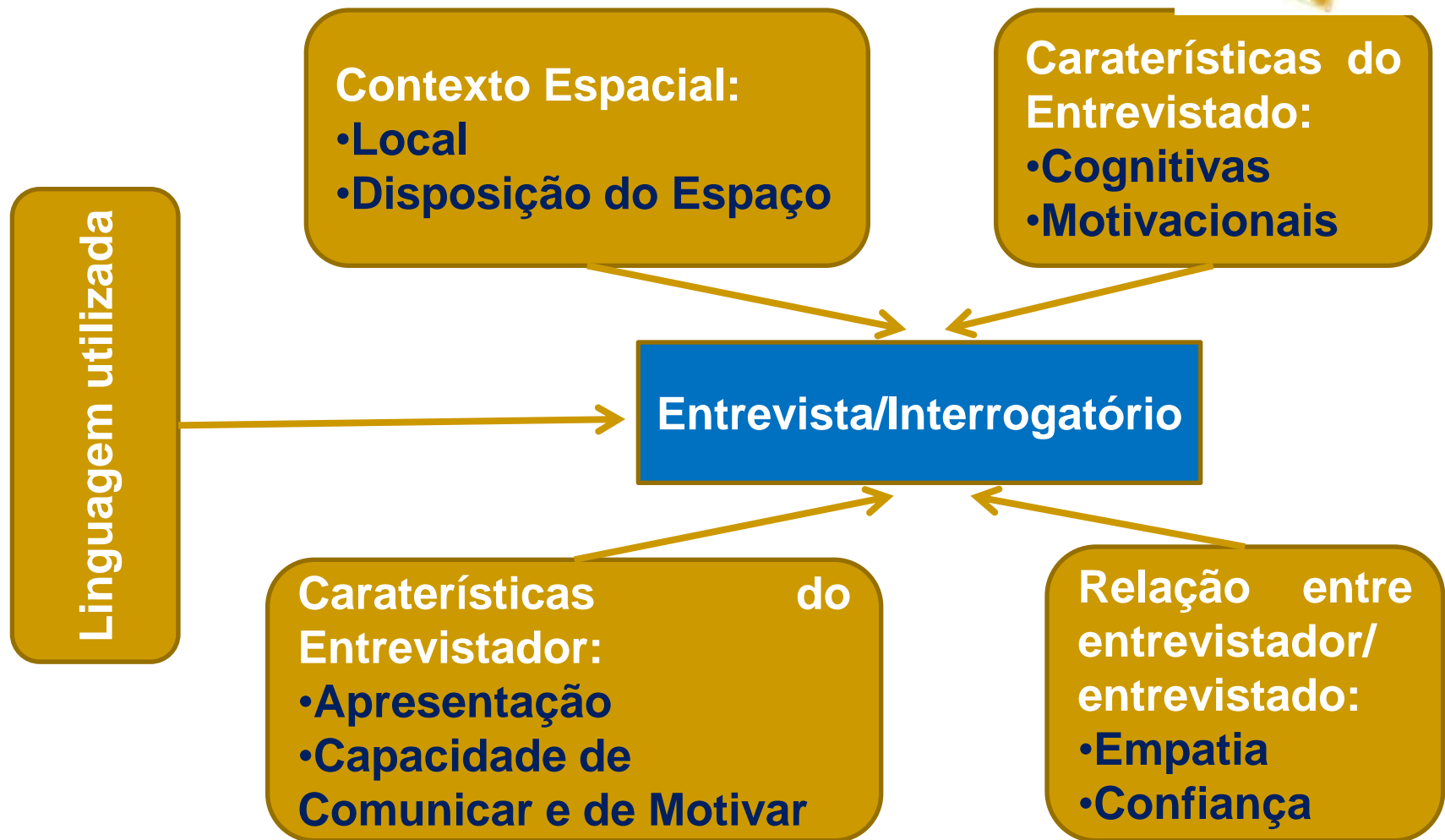
“Entrevista Investigativa”



A importância das Técnicas de Recolha de Prova Pessoal na I.C.

- 90% da atividade de polícia de investigação criminal envolve a recolha, separação, compilação e avaliação de informação (Williams, 2000);
- A prova pessoal é crucial para esclarecer factos, identificar intervenientes e locais onde possa ser recolhida prova material;
- Complexidade dos “objetos de recolha”:
 - Os **arguidos** *podem mentir...*
 - As **testemunhas** *podem mentir...*
 - As **vítimas** *podem mentir...*
 - A **mentira** *pode não ser mentira...*

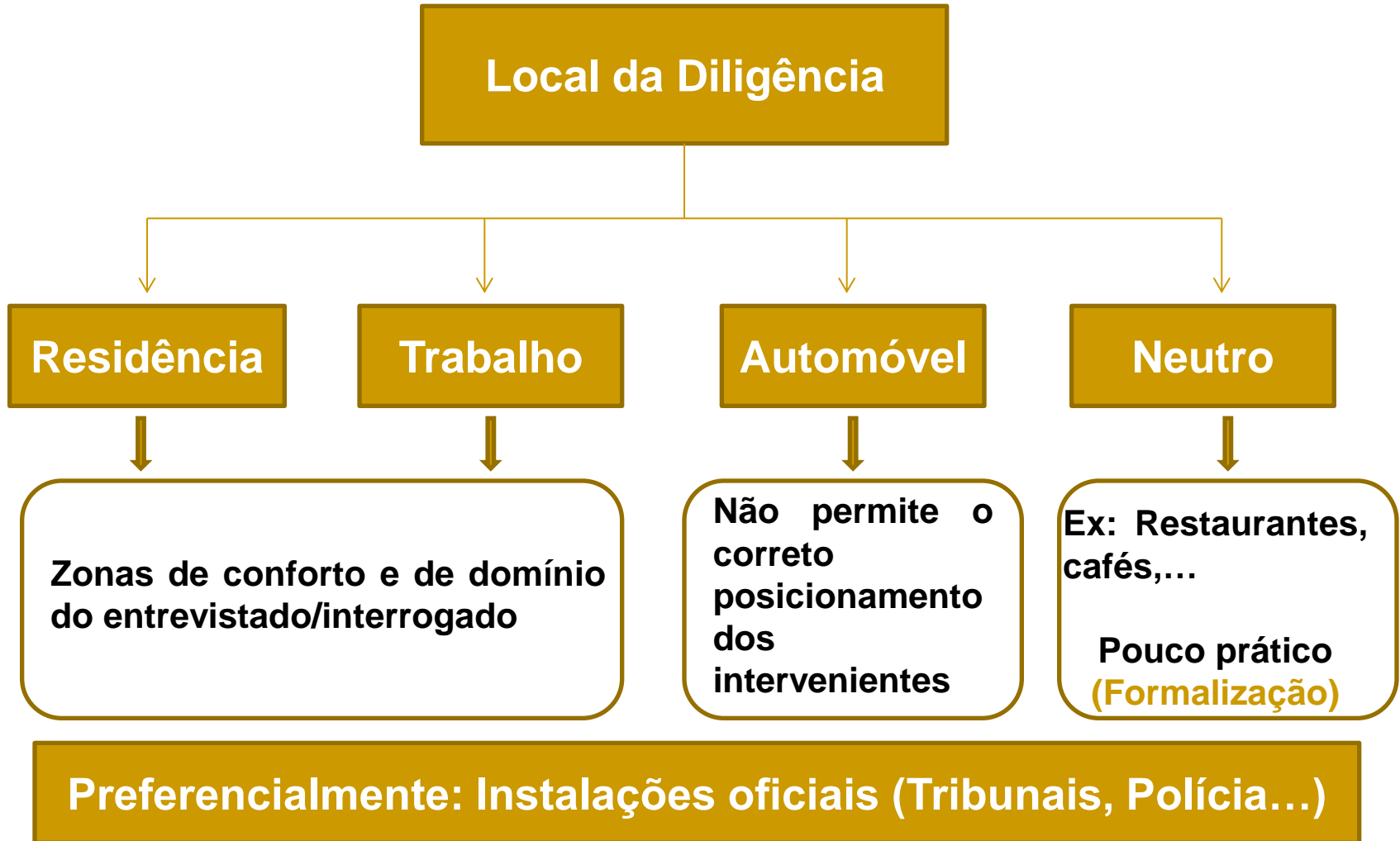
Fatores condicionantes...



Contexto Espacial



A importância do Espaço



A importância do Espaço

■ A Sala de Entrevista/Interrogatório

Ideal

- ✓ Exclusiva para o efeito
- ✓ Ambiente neutro
- ✓ Decoração e mobiliário sóbrios
- ✓ Sem distrações para o entrevistado
(Ex.: Estímulos visuais ou acústicos provenientes do exterior)

A importância do Espaço

- **A evitar durante a realização da entrevista/interrogatório:**
 - Interrupções (ex.: pessoas a entrar, telefones a tocar,...)
 - Diligência realizada por mais de um elemento:
 - **Um Entrevistador para um entrevistado ou interrogado**
 - Diligência acompanhada por **outros polícias ou profissionais de outras áreas:**
 - Espelho unidirecional ou
 - Circuito fechado de televisão

Podem dar indicações, através de aparelhos discretos, mas sem interromper!

Linguagem

■ Linguagem

- Adequada a cada entrevistado
- Frases curtas
- Construções gramaticais simples
- Terminologias corretas

■ A evitar:

- Frases compridas
- Duplas negações
- Frases hipotéticas
- Terminologia jurídica ou da área da psicologia
- Referências pouco claras (ex: *isto, aquilo, ...*)
- Palavras cujo significado varie em função do tempo ou do espaço (ex: *aqui, ali, ontem, amanhã, ...*)

- Receção do Entrevistado/Interrogado:
 - Ir buscá-lo ao corredor, cumprimentá-lo e conduzi-lo à sala onde decorrerá a diligência;
 - Sentar-se **só após** o entrevistado/interrogado o fazer;
 - Fase de pré-entrevista/pré-interrogatório:
 - *Quebra-gelo* inicial
 - Início da criação de Empatia

Fase Pré-Entrevista

Quebra-gelo

Consiste:

Conversa trivial sobre um tema comum: Estado do tempo, dificuldade em chegar à Polícia ou, se possível, *hobbies* ou interesses do entrevistado (2 ou 3 minutos)

Objetivos:

- Diminuição dos níveis de ansiedade/nervosismo do entrevistado/interrogado;
- Avaliação informal do nível de desenvolvimento cognitivo do entrevistado (discurso inteligível, vocabulário adequado, construção frásica correta)

Adequação da linguagem do entrevistador às capacidades do entrevistado/interrogado

Empatia

O estado de empatia, ou de entendimento empático, consiste em perceber corretamente o marco de referência interno “*do outro*” com os significados e componentes emocionais que contém, **como se** fosse a outra pessoa, isto é, colocar-se no lugar do outro, sem nunca perder essa condição de “**como se**”. A empatia implica, por exemplo, sentir a dor ou o prazer “*do outro*” da mesma forma que ele o sente, de perceber as suas causas como ele as percebe, sem esquecer que se trata da dor ou do prazer do outro. Se esta condição de “*como se*” estiver presente, encontramos-nos diante de um caso de **identificação**.

Adaptação da definição da *Wikipédia*

Fase Pré-Entrevista

- A empatia permite a criação de *pontes* entre o entrevistado/interrogado e o entrevistador (Collins & Miller, 1994; O'Connor & Seymour, 1995; Lieberman, 2000; Rogers, 1961)
- Deve ser mantida ao longo da diligência (Zunin & Zunin, 1972)

Ninguém revela um segredo, se não houver empatia

- Alguns autores recomendam que se observe a chegada do entrevistado/interrogado ao local da diligência, para se avaliar o seu comportamento e estado mental;
- Vestuário, joias, tatuagens e os veículos conduzidos pelos entrevistados/interrogados são bons indicadores do seu estatuto social e até das suas ideologias políticas (Navarro & Schafer, 2003)

Fase Pré-Entrevista

- Aperto de mão:
 - Componente primário na elaboração da **primeira impressão** que formamos acerca de um indivíduo que não conhecemos;
 - Um aperto de mão inapropriado compromete as hipóteses de causarmos boa impressão (Lewis, 1995)
 - Condicionado por fatores como: Firmeza, Duração, Estilo de Apresentação, Contato Visual e Posição Corporal

Fase Pré-Entrevista

■ Firmeza:

- ❑ Um aperto de mão firme evidencia domínio e alguma agressividade (Cacarec & Marke, 1968)
- ❑ As pessoas extrovertidas apertam a mão com mais firmeza que as introvertidas (Chaplin et al., 2000)
- ❑ Apertos flácidos demonstram vergonha e neuroticismo.

Fase Pré-Entrevista

- **Duração:**
 - ❑ Um aperto de mão vulgar demora, normalmente, três a cinco segundos;
 - ❑ Inferior a 3 a 5 segs: Falta de interesse e de entusiasmo;
 - ❑ Superior a 3 a 5 segs: Simboliza domínio
- **“Apresentação” da mão:**
 - ❑ Um indivíduo dominador inicia o aperto de mão, esticando o braço com a palma voltada para baixo (Pease, 1984; Lewis, 1995)

Fase Pré-Entrevista

- Contato Visual:
 - Enquanto dura o cumprimento;
 - Uma pessoa dominadora mantém o olhar mais tempo que o normal, enquanto que um indivíduo submisso faz um contacto fugaz e depressa desvia o olhar (Wainwright, 1993)

Fase Pré-Entrevista

■ Posição Corporal:

- A pessoa que aparenta domínio viola a “zona de conforto” (varia consoante as regiões, os grupos étnicos e o género) da pessoa a quem está a apertar a mão (Lewis, 1995; Pease, 1984)



Fase Pré-Entrevista

- Aperto de mão assertivo:
 - Consiste em sorrir e apertar a mão de outra pessoa com mais firmeza e durante mais tempo que o habitual (Chaplin et al., 2000; Pease, 1984; Lewis, 1995)
- Simultaneamente, devemos inclinar-nos para a frente, manter contacto visual (2 ou 3 segs mais) e desviar o olhar para a direita ou esquerda, mas nunca para baixo...



dreamstime.com

Atitudes e competências do entrevistador/interrogador

- Encorajamento da Comunicação
(Técnicas de Motivação)

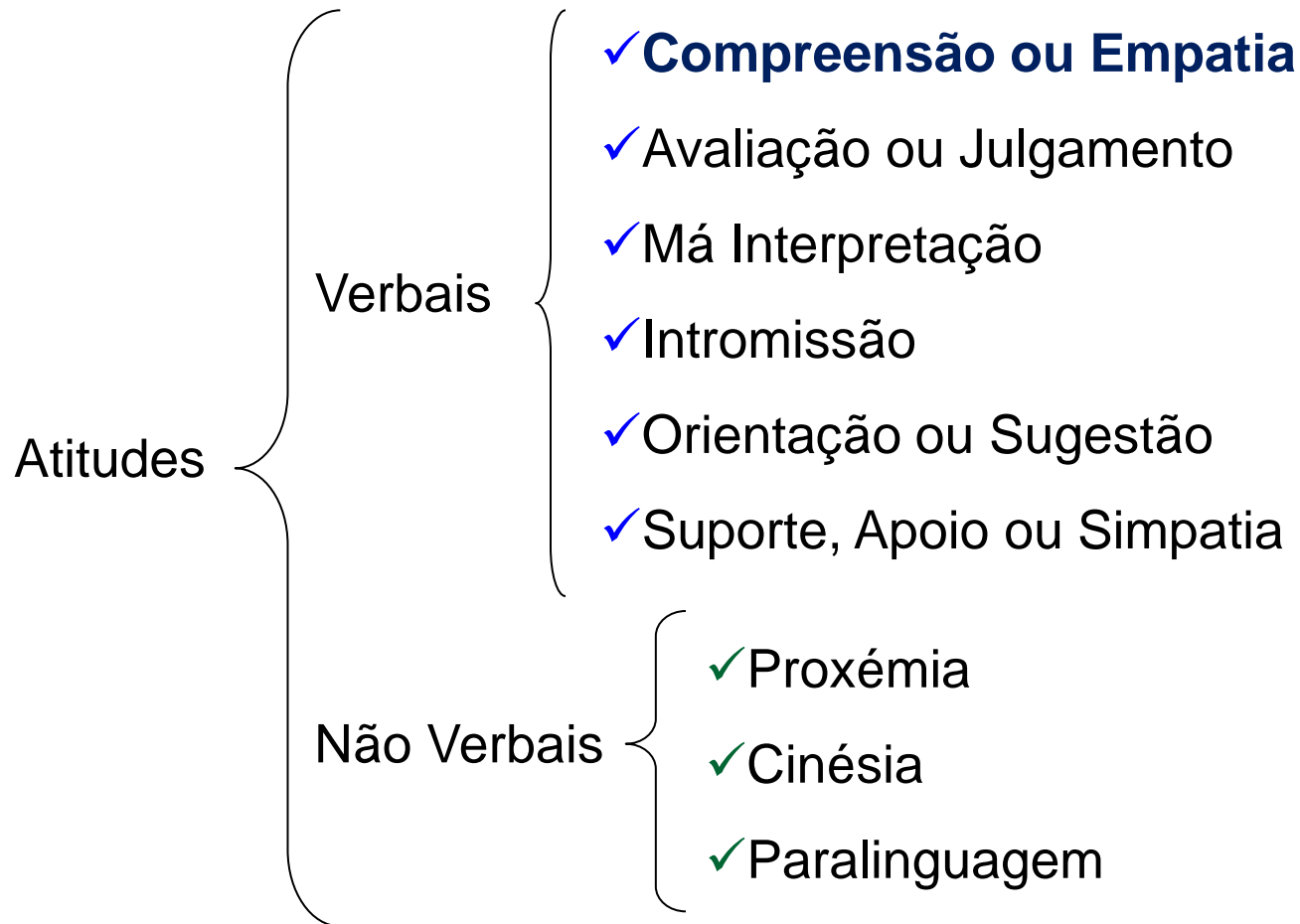
Competências do Entrevistador



- Dirigir a entrevista/interrogatório ao ritmo do entrevistado/interrogado, respeitando os tempos que este necessita para assimilar a pergunta e dar a resposta.



Atitudes do Entrevistador



Atitudes do Entrevistador

- Evitar:
 - ❑ Avaliação ou Julgamento
 - ❑ Má interpretação
 - ❑ Intromissão na esfera privada do entrevistado/interrogado
 - ❑ Orientação ou sugestão do discurso do entrevistado/interrogado
 - ❑ *Suporte, apoio ou simpatia*



Atitudes do Entrevistador

VERBAIS

Avaliação ou Julgamento – emissão de juízos de valor acerca dos atos do entrevistado ou da informação recebida.

Possíveis consequências

Inibição do entrevistado, podendo levá-lo a sentir-se inferiorizado, culpado, angustiado e a fechar-se (pode interiorizar que os factos em investigação são tão horríveis, que não pode ter sido ele a cometê-los).

Ex.: “Isso é horrível! Só um monstro seria capaz de tamanha atrocidade!!!”

Má interpretação – atribuição de um sentido diferente do pretendido ao discurso do entrevistado.

Possíveis Consequências

Pode causar sentimentos de **incompreensão**, de espanto, de necessidade de retificação, **desinteresse**, **bloqueio** e inibição.

Ex: “De tudo o que acaba de me dizer, podemos afirmar que a sua vizinha é muito desleixada e deixou as chaves na porta de casa na manhã do assalto”.

Atitudes do Entrevistador

Intromissão – procura de informação no interesse exclusivo do investigador

Possíveis Consequências

Poderá causar sentimentos de intromissão e devassa da vida privada do entrevistado, sem qualquer ligação à investigação, suscetíveis de gerar **atitudes de defesa** que podem espelhar-se em respostas do tipo **sim/não** ou falta de sinceridade.

Ex.: “Então, diga-me, lá... Sempre é verdade que, para além do casamento, tem um caso com a sua vizinha do 1.º andar?...”

Orientação ou Sugestão – o investigador substitui-se ao entrevistado, orientando o sentido do discurso.

Possíveis Consequências

Além de **adulterar o conteúdo** da entrevista/ interrogatório, tende a criar no entrevistado uma **sensação de inferioridade**.

Ex.: “Não foi nada disso! O que viu de facto foi dois homens e não três, a sair pela janela da casa do seu vizinho! Foi ou não foi?”

Suporte, Apoio ou Simpatia – o investigador apoia o entrevistado revelando uma atitude paternalista.

Possíveis Consequências

Causa sensação de apoio, de uma certa “*amizade*”. Porém, pode também causar sentimentos de recusa hostil, por **sentir-se objecto de compaixão**.

Ex.: “Num contexto de violência, como esse que o seu companheiro lhe infligia, é muito natural e compreensível que tenha feito o que fez”

Atitudes do Entrevistador

NÃO VERBAIS



Técnicas de Motivação

- Recurso a desbloqueadores
 - Projeção da culpa
 - Minimização das ações
 - Negação do dano
 - Racionalização das ações
- Neutralização da culpa
- Procedimento de espelho (ou de eco)
- Procedimento de reformulação
- Pedido de esclarecimento neutral
- Pedido de esclarecimento particular
- Procedimento de repetição
- Incompreensão voluntária
- Gestão de silêncios

Técnicas Motivação

Encorajamento
da
Comunicação

■ Recurso a Desbloqueadores/ “Quebra-gelo”

Se o entrevistador for conhecedor de algo que seja de grande interesse do entrevistado / interrogado (*hobbie*, p.ex.), pode iniciar o diálogo por aí. Funciona como “*porta de entrada*” no diálogo, servindo para diminuir os índices de ansiedade / tensão próprios de quem se encontra nas instalações do Tribunal/Polícia perante o investigador.

Só se deve utilizar no início do diálogo e não deve ocupar muito tempo (não mais do que dois a três minutos).

Ex.: “*Pelo jornal que aí traz, antevejo que é um grande apreciador de futebol?*”

Técnicas de Motivação

■ Neutralização da Culpa

□ Projeção da culpa

- Ex.: Situações de violação

“A atitude da rapariga pode não ter sido a mais correta”.

□ Minimização das ações

- Ex.: Situações de homicídio

“Nem sempre há intenção de matar...

Os acidentes acontecem...”

Técnicas de Motivação

■ Neutralização da Culpa (cont.)

□ Negação do dano

- Ex.: Situações de crime económico

“Se fosse assim tão grave, pessoas com grandes responsabilidades não o fariam.”

□ Racionalização das ações

- Ex.: Situações de corrupção

“A burocracia é tanta que, por vezes, é o que apetece...”

■ Procedimento de Espelho (ou de Eco)

Pegando nas últimas palavras proferidas pelo entrevistado/interrogado, o investigador dá indicações de continuar atento e disponível para continuar a ouvir.

Ex.:

Entrevistado: (...) e saíram juntos de casa.

Entrevistador: **Saíram juntos de casa e...**

■ Procedimento de Reformulação

Dar lógica às ideias do entrevistado / interrogado, com o cuidado de **não desvirtuar o sentido** do relato ou de colocar na boca do outro palavras ou conceitos que ele não usou.

Ex.:

Entrevistado: *Ela saiu primeiro e foi para o café... Ele já lá estava...Depois saíram juntos e foram para o trabalho...*

Entrevistador: ***Bom, então está-me a dizer que ela saiu de casa, dirigiu-se ao café, onde ele a aguardava e, posteriormente, saíram juntos do café e dirigiram-se para o trabalho... Compreendi bem?***

- **Pedido de Esclarecimento Neutral**

Solicitar o **aprofundamento** de certo aspeto de uma *forma objetiva* (sem questionar o que foi dito)

Ex.:

Entrevistado: (...) e saiu de casa da parte da tarde.

Entrevistador: *Disse-me que ela(e) saiu de casa da parte da tarde... Recorda-se que horas seriam?*

■ Pedido de Esclarecimento Particular

Solicitar o **aprofundamento** de certo aspeto de uma *forma subjetiva*, mas sem questionar o que foi dito.

Ex.:

Entrevistado: (...) *Nunca pensei que ele fizesse aquilo: nunca teve comportamentos violentos, muito menos foi capaz de utilizar armas...*

Entrevistador: *Disse-me que ele nunca foi capaz de utilizar armas. O que o(a) faz pensar assim?*

■ Procedimento de Repetição

Disciplinar ou ordenar o discurso do entrevistado / interrogado.

Ex.:

Entrevistado: (...) *E depois saiu pela janela e desatou a correr... (...)*

Entrevistador: *Quando disse, há pouco, que o indivíduo saiu pela janela e desatou a correr... consegue dizer-me para onde se dirigiu?...*

■ Incompreensão Voluntária

Perante uma explicação pouco verosímil, o investigador deve **dar claros sinais de incompreensão**. Deve no entanto ter cuidado para não utilizar a atitude de Avaliação e Julgamento (para não inibir o entrevistado/interrogado).

Ex.:

Entrevistado: (...) e a pistola disparou-se e ele foi atingido com um tiro.

Entrevistador: *Desculpe, mas não compreendi bem... Disse que a pistola se disparou, mas não disse que estava armado... Explique-me de novo, para ver se consigo entender...*

■ Gestão dos Silêncios

Instalar de forma estratégica **um silêncio desconfortável**, que dê claros sinais de não se estar a acreditar no que se ouve, ou que o entrevistado / interrogado está “*encurralado*” no seu próprio “*álibi*”.

Só deve ser utilizada de forma cirúrgica e só em momentos de grande “*tensão*” do diálogo. Recomenda-se quando o arguido **está na iminência de assumir** a prática do crime e depois de o ter confrontado com elementos de prova que o incriminam de forma clara.

Razões para cooperar...

- ❑ *Assuma a responsabilidade pelos seus atos. Agir corretamente honra-o a si e à sua família...*
- ❑ *Vai sentir-se aliviado, depois de assumir os seus atos e prepara-se para as consequências*
- ❑ *Boas pessoas também cometem erros... Nada as impede de obter o perdão...*
- ❑ *Faça aquilo que está certo e correto...*
- ❑ *Vamos manter esta situação “dentro de paredes”. Os seus familiares, amigos e colegas apenas tomarão conhecimento, se assim o entender...*
- ❑ *Já que não colabora, vamos ser forçados a intensificar as diligências de investigação. Isso implica entrevistar os seus vizinhos, amigos, colegas e familiares... O que quer que lhes digamos?...*

Encerramento da Diligência



■ Agradecimento

- O investigador deve agradecer a disponibilidade e a colaboração do entrevistado

■ Dirimir as divergências

- As divergências ocorrem quando as pessoas mantêm duas visões diametralmente opostas sobre elas próprias (Festinger, 1957; Aronson, 1969)
 - Ex: Indivíduos que ocupam cargos de responsabilidade na sociedade ou numa empresa têm mais dificuldade em assumir o cometimento de um crime
 - Os criminosos “mais batidos” não apresentam tanta “resistência” – a sua autoimagem é consistente com as suas ações

■ Dar esperança

- Depois de confessar o crime:
 - Alguns perdem a esperança;
 - Como se Mundo tivesse colapsado e se tivessem esgotado todas as alternativas válidas;
- Importante dizer que tomou a atitude correta, assumindo os seus erros... A Vida continua...

Encerramento da Diligência



- Possibilidade de um novo contato
 - O investigador deve informar o entrevistado/interrogado que, caso tenha informação adicional, poderá voltar a contactá-lo
- Acompanhar o indivíduo à saída/elevador
 - Finda a diligência, o investigador deve cumprimentar o entrevistado/interrogado com um aperto de mão firme e acompanhá-lo à saída/elevador.
- Avaliação da diligência
 - O investigador deverá encarar a diligência com espírito crítico, analisando e integrando a informação recolhida e, se necessário, redefinir a estratégia de investigação

Modelos Entrevista

- Entrevista Cognitiva
- Entrevista Cognitiva Melhorada
- Entrevista PEACE



- Entrevista Cognitiva (*Cognitive Interview* – CI)
 - Desenvolvida por Geiselman, Fisher e seus colaboradores da Universidade da Califórnia, em *Los Angeles*, com o objetivo de melhorar os depoimentos de vítimas e testemunhas.
 - Assenta na premissa que cada memória está intimamente ligada a um “*estímulo exterior*”;
 - A descoberta do “*estímulo*” potencia a capacidade de recuperar a memória armazenada.

Modelos de Entrevista

- ❑ A memória tem vários “*cubículos de armazenamento*” e vários emaranhados;
- ❑ Cada recordação tem o seu “*fio condutor*”;
- ❑ Por vezes, é necessário recorrer a várias “*chaves*” para encontrar e resgatar as “*memórias*”.



- Componentes da Entrevista Cognitiva:
 - Reprodução Mental do Contexto (*Mental Reinstatement of Context – MRC*)
 - Não apenas físico, mas também subjetivo, isto é, relacionado com estados emocionais, associações de ideias ou sensações vividas naquela circunstância.
 - Narrativa sem interrupções (“*contar tudo*”)
 - Recordar acontecimentos por ordem distinta (*ordem inversa*)

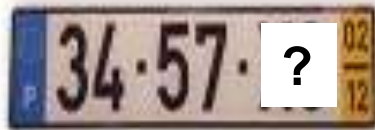
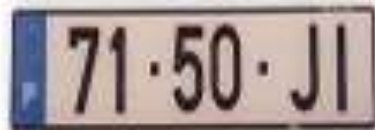
Novas perspetivas = Novas Recordações
 - Troca de perspetiva

Modelos de Entrevista

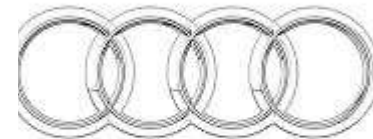
- Entrevista Cognitiva Melhorada (*Enhanced Cognitive Interview* – ECI):
 - Melhores estratégias para recuperar memórias:
 - 1) Manter a concentração:
 - Ambiente não suscetível de distrair o entrevistador;
 - Incentivar o entrevistado a fazer um esforço para se recordar, mesmo que diga que “não se recorda”...
 - Abster-se de interromper narração fluida;
 - Premiar verbalmente o entrevistado pelo esforço em se recordar;
 - Adequar as questões às capacidades do entrevistado...

Modelos de Entrevista

- Melhores estratégias para recuperar memórias:
2) Aprofundar as questões:

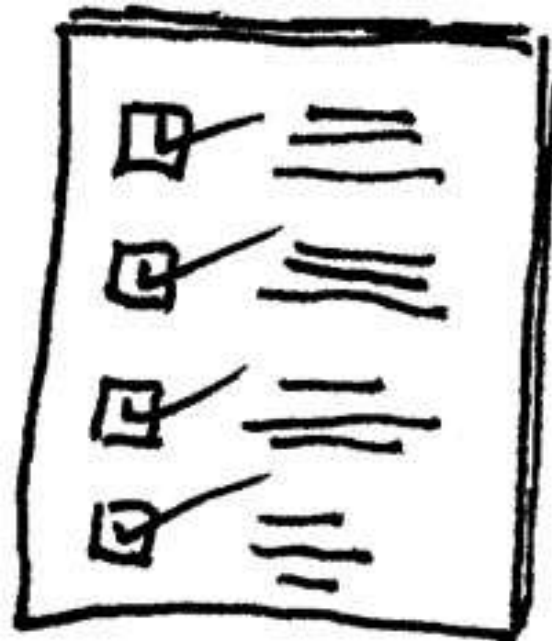


Marca da viatura?



Modelos de Entrevista

- Melhores estratégias para recuperar memórias:
 - 3) O entrevistador procede à compilação final:
 - Recordação de pormenores adicionais

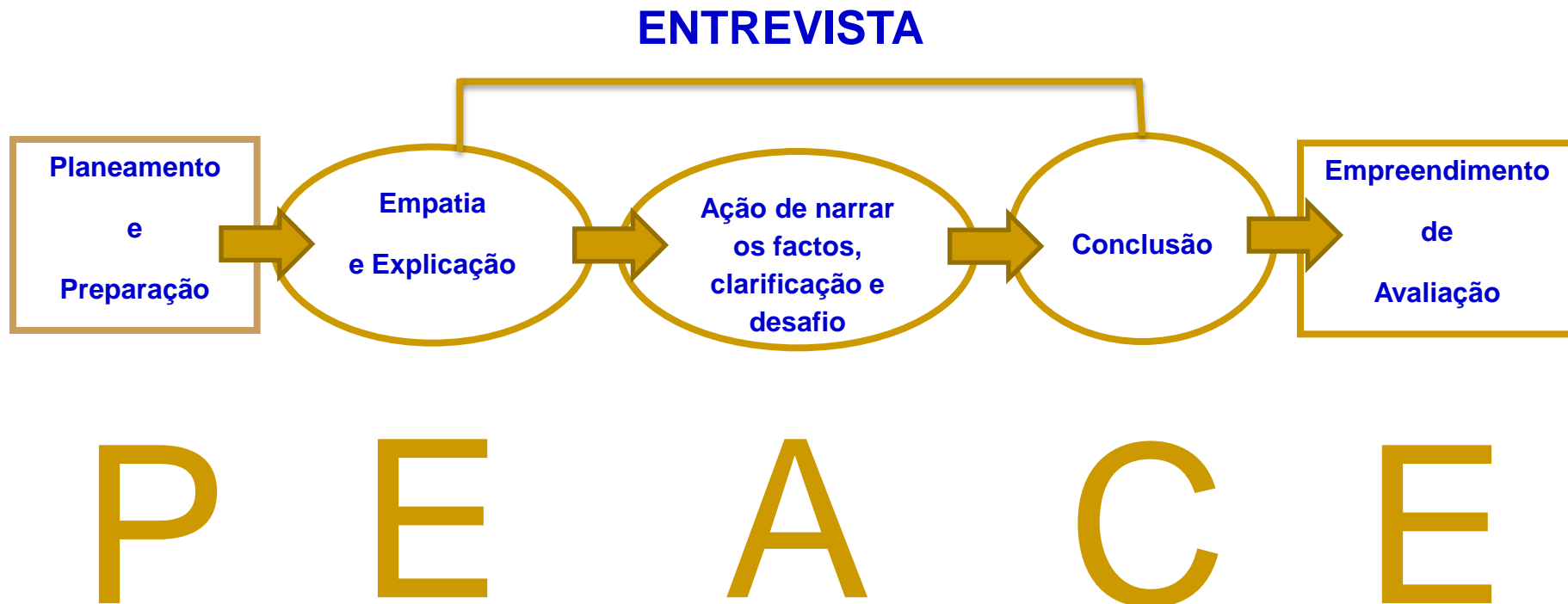


Modelos de Entrevista

■ Entrevista Investigativa – MODELO PEACE

- **P** – *Preparation and Planning* (**P**reparação e **P**laneamento)
- **E** – *Engage and Explain* (**E**mpatia e **E**xplicação)
- **A** – *Account* (**A**ção de narrar os factos)
- **C** – *Closure* (**C**onclusão, encerramento)
- **E** – *Evaluate* (**E**mpreendimento da avaliação)

Modelos de Entrevista



Modelos de Entrevista

- Fases da Entrevista PEACE:
 - Empatia e Explicação
 - Narração completa, sem adivinhação
 - Reprodução mental do contexto
 - Recordação livre e ininterrupta
 - Questionamento
 - Alteração da ordem temporal

Modelos de Entrevista

- **Avaliação da Credibilidade do Depoimento (3Cs)**
 - ❑ **C**olocação de questões mais assertivas sobre provas ou factos relevantes para a investigação;
 - ❑ **C**larificação de eventuais contradições;
 - ❑ **C**onfrontação do entrevistado com elementos já constantes no processo, podendo recorrer a questões cada vez mais fechadas.



Modelos de Interrogatório

- Modelos de Interrogatório
- Arguidos “colaborantes”/ “não colaborantes”
- A confissão

O interrogatório do Arguido



- Recolha de informação completa e fiável
- Possibilidade do arguido efetuar um discurso livre:
 - Evitar constrangimentos
 - Impedir enviesamento das suas declarações
- Não partir da premissa que o arguido não quer falar

O interrogatório do Arguido

- “*Resistência*” do arguido:
 - Desconhecimento da quantidade de informação detida pela Polícia
 - Sentimentos de vergonha e de culpa
- O facto de “*contar a sua história*” pode constituir um alívio para si, quase como uma expiação da sua culpa
- Por vezes, o suspeito/arguido experiencia dois sentimentos contraditórios – um ***desejo de falar e aliviar a sua culpa***, em simultâneo com a ***vontade de manter o silêncio*** e, dessa forma, se ***proteger das eventuais consequências da assunção dos factos*** (Craford, 1994).

O Interrogatório em 9 passos

(Inbau, Reid, Buckley e Jane)



O Interrogatório em 9 passos

(Inbau, Reid, Buckley e Jane)

- “*Criminal Interrogations and Confessions*”, (2001) – *Bíblia* dos Interrogatórios
- Premissas da *Técnica de Reid* :

❖ Todos os suspeitos/arguidos mentem, uma vez que receiam as consequências de assumir a autoria dos factos;

❖ Apenas confessarão os crimes se perceberem que as ditas consequências são mais vantajosas que persistir na mentira .

O Interrogatório em 9 passos

(Inbau, Reid, Buckley e Jane)

Passo 1: Confrontação Positiva

Consiste em dizer ao suspeito, de forma assertiva, que existem evidências de que é ele o culpado

Passo 2: Desenvolvimento do Tema

O interrogador explora um de dois “temas”, consoante o arguido seja do tipo:

- **Emocional** (capacidade para sentir remorsos e arrependimento)
 - Utilização de estratégias de neutralização da culpa (Ex.: *Você não é um mau tipo... se lhe contasse as barbaridades que me passam pela frente...*)
- **Não Emocional** (não sente remorsos e enfrenta o interrogador – atitude mais ostensiva) – Estratégias mais implacáveis (empolando as “*pequenas mentiras*”)

O Interrogatório em 9 passos

(Inbau, Reid, Buckley e Jane)



Passo 3: Interrupção das negações

Quanto maior o n.º de vezes que o suspeito/arguido afirmar “*não fui eu*”, maior a sua vinculação a essa ideia... Essas negações devem ser, sistematicamente, interrompidas pelo interrogador

Passo 4: Interrupção das objeções

Sempre que o interrogado forneça explicações pouco críveis, deve ser interrompido, para que se sinta mais vulnerável, face à inutilidade das suas objeções

Ex.: “*Ok, tudo bem, mas...*”

“*Sim, pode ser que tenha razão, mas aquilo que realmente importa é...*”

O Interrogatório em 9 passos

(Inbau, Reid, Buckley e Jane)



Passo 5: Chamar e reter a atenção do arguido

Consiste em fazer com que o arguido centre a atenção no interrogador, aproximando-se dele ou, mesmo, chamando-o pelo nome

Passo 6: “Mexer” com as emoções do arguido

- Após captar a atenção do suspeito (**Passo 5**), o interrogador deverá apresentar uma explicação para o crime;
- Deve mostrar-se compreensivo e demonstrar-lhe que a melhor alternativa é a confissão, apelando à:
 - Decência
 - Honra
 - Religião
 - Consequências negativas

O Interrogatório em 9 passos

(Inbau, Reid Buckley e Jane)

Passo 7: Apresentar-lhe alternativas

O interrogador deverá apresentar ao arguido duas razões alternativas para o cometimento do crime, em que ambas lhe imputam o cometimento dos factos, mas uma apresentará uma aura mais vantajosa

Ex: Descrição do delito como um acidente ou uma perda momentânea da razão...

Passo 8: Fazer com que o arguido conte detalhadamente como praticou o crime, caso decida confessar a sua autoria

Passo 9: Transformar o relato oral, num documento escrito
– Elaboração do *Auto de Interrogatório de Arguido*, que deverá ser devidamente assinado pelo arguido e por quem o redigiu

O Interrogatório em 9 passos

(Inbau, Reid, Buckley e Jane)

Incentivos que podem levar os suspeitos/arguidos a confessar o crime:

- Apelo à decência, à honra, à consciência, à moralidade ou mesmo à religião
 - Ex: Dizer ao arguido que o facto de confessar o crime fá-lo-á libertar-se do sentimento de culpa e, caso acredite em Deus, obterá o perdão divino...
- Demonstrar-lhe que existem provas no processo que evidenciam que é ele o autor dos factos, pelo que a negação não é alternativa e apenas prejudica a sua posição no processo.
- Comunicar-lhe que o facto de confessar poderá fazer com que seja tratado de forma mais indulgente pelo sistema judicial:
 - Ex: Dizer-lhe que o facto de confessar e se mostrar arrependido **poderá** fazer com que o juiz aprecie o caso de forma mais branda, que se reflita na aplicação da pena.

Abordagem do Arguido

- Quando **não subsistem dúvidas de que o arguido é o autor dos factos** – **Abordagem Direta e Assertiva:**
- Técnica do facto consumado
 - “*O que está feito, feito está...*” – É preferível assumir e enfrentar as consequências...
- Técnica da exaustão
 - Repetição, de forma constante, paciente e em tom monocórdico, as mesmas questões, levando a que o arguido “quebre”, para se tentar livrar daquele “massacre” de perguntas
- Técnica da compreensão universal
 - Equivale à relativização moral

Abordagem do Arguido

- **Abordagem Indireta:**

- Técnica de Acumulação de Mentiras
 - Faz-se crer ao suspeito que se acredita nas “mentiras” que vai contando, até o informarmos que estamos por dentro de tudo e sabemos que tudo o que contou é falso. Pedimos que recomece a narrativa, mas dessa vez, com verdade.

■ Abordagem Emotiva:

- Consiste em aflorar as emoções do arguido e explorá-las:
 - Enfatizando a gravidade dos factos;
 - Apelando à sua consciência e à opinião daqueles que lhe são próximos;
 - Aumentando ou mitigando os seus sentimentos de culpa.

Abordagem do Arguido

■ Abordagem com recurso a artifícios:

- Consiste em inventar uma “*história*” hipotética relacionada com os factos em investigação, atribuindo-a a uma testemunha ocular.

(Carrancho, 2002).

Atenção:

Envolve riscos significativos, pois se não for coincidente com a realidade, o arguido percebe que a Investigação não reuniu nada de palpável contra ele, estando “*completamente às escuras*”. Pode, inclusivamente, levar a que o arguido se remeta ao silêncio.

A Confissão

Incentivos

Negativos – Táticas que sugerem que o arguido deve confessar, porque *não tem quaisquer outras alternativas...*

- Confrontar o arguido com provas existentes nos autos;
- Imputando-lhe os factos e fragilizando as suas negações;
- Identificação das contradições e imprecisões na versão apresentada pelo arguido ou apontando a fragilidade do seu alibi;

Positivos – Táticas que sugerem que *será mais profícuo para o arguido*, confessar a autoria dos factos

- Alusão à defesa dos interesses do mesmo;
- Massajando-lhe o Ego;
- Facultando-lhe justificações morais ou desculpas psicológicas;
- Minimizando a gravidade do delito;
- Apelando à importância de colaborar com as autoridades

A Confissão

■ Estudos:

□ Leo (1996):

- Com o recurso aos incentivos positivos e negativos, 76% dos interrogados incriminaram-se total ou parcialmente;
- O sucesso depende diretamente do n.º de táticas utilizadas e da duração do interrogatório
- Mais eficaz: Apelo à consciência do arguido, identificação de contradições, enaltecimento do arguido e apresentação de desculpas morais...

A Confissão

■ Estudos:

□ Inbau et al (2001):

- Apresentação de evidências da culpabilidade do arguido (provas constantes dos autos);
- Minimização da gravidade moral do ilícito criminal;
- Demonstração da inutilidade de negar as acusações.

□ Pearse e Gudjonsson (1999, citados por Kassin e Gudjonsson, 2004):

- **Intimidação** – Aumento da ansiedade do suspeito
- **Desafio Intenso** – Questionamento veemente e assertivo das mentiras e inconsistências
- **Manipulação** – Justificação ou desculpa do delito

Sistematização de Procedimentos e Boas Práticas



- O “kit” de recolha...
- Tipos de Entrevista/Interrogatório
- Formatos de Entrevista/Interrogatório
- Tipos de Perguntas
- Fases da Entrevista/Interrogatório
- Modelo Estratégico



A caixa de ferramentas



As Ferramentas...

■ Pressão q.b.

- Incutir muita pressão numa entrevista/interrogatório pode conduzir ao acanhamento do entrevistado e comprometer toda a entrevista

(Aronson, 1969; Gudjonsson, 1995).

■ Paciência

- As técnicas de recolha de prova pessoal constituem um verdadeiro exercício de paciência.

■ Gestão dos silêncios

- Quando cessa a conversação, verifica-se um certo “desconforto”, que se deve gerir.

■ Altas Espectativas

- As pessoas tendem a procurar corresponder às expectativas dos outros (Aronson, 1969; Lieberman, 2000).

Ex.:

- Parece uma pessoa honesta. Espero que venha aqui contar a verdade...
- Parece uma pessoa que admite os seus próprios erros e assume as responsabilidades pelas suas ações...
- Parece uma pessoa que escolhe o caminho certo e arca as consequências...
- Admiro pessoas que falam a verdade... O Sr.(a) parece ter fortes princípios éticos e morais...

■ Estabelecer um padrão de resposta às questões formuladas

- O entrevistador deve formular, inicialmente, questões neutras, de modo a dar liberdade ao entrevistado para responder livre e espontaneamente. Posteriormente, poderá empregar questões de confirmação ou mesmo de confrontação, no caso de existirem imprecisões ou contradições no discurso do interrogado.

■ **Quantidade de Provas Apresentadas**

- A confrontação do suspeito/arguido com as provas existentes nos autos é de grande utilidade para que este assuma a autoria dos factos. Está, inclusivamente, comprovado que a força das provas existentes é um bom indicador de uma possível confissão (Cassell & Hayman, 1996).

■ **Acusação e Desculpas**

- Acusar, de forma abrupta, o entrevistado/interrogado de ter cometido um crime ou duvidar abertamente da veracidade da versão apresentada.
- Pode ter efeitos perversos e levar à exaltação do entrevistado (Gudjonsson, 1995), que pode ser atenuada com uma breve explicação (Edwards & Potter, 1993; Lieberman, 2000).

■ Acusação e desculpas

- Estratégias para evitar a exaltação do entrevistado/interrogado

Exs:

- *Compreendo que esteja zangado com as perguntas que lhe fiz, mas é o meu trabalho... Sou um investigador e faz parte da minha função colocar questões difíceis... Você sabe que está a dizer a verdade, mas eu ainda agora o conheci e não sei se me está a dizer a verdade ou não...*

Isto é um assunto muito sério... Faz parte do meu trabalho testar a veracidade de todas as histórias que ouço, no meu trabalho... Se você fosse a vítima deste caso, também esperaria, ou exigiria (!), que eu fizesse tudo ao meu alcance para resolver o caso...

Agora, vamos lá recapitular quais foram as suas atividades no dia em que o crime ocorreu...

As Ferramentas...

■ **Apelo à cidadania**

- Algumas testemunhas são relutantes em participar um crime ou colaborar com as autoridades, chegando a mentir às Autoridades, num primeiro momento.
- Comportamento condicionado nos contactos ulteriores com os operadores judiciais, porque poderá ter receio de justificar o que a levou a omitir elementos ou a mentir e a sofrer as consequências...
- O investigador terá de fazer um apelo à cidadania e explicar-lhe que a alternativa é contar a verdade.

As Ferramentas...

■ Preenchimento das lacunas

- Se tivermos um conjunto de pontos disposto de forma a formar uma figura conhecida, não precisamos de um unir, fisicamente, com um recurso a um lápis, para “visualizarmos” a imagem que configuram.
- É o caso das constelações do zodíaco: olhamos para as estrelas e conseguimos imaginar as imagens.
- Faz-se crer ao entrevistado/interrogado que o entrevistador/interrogador tem inúmeras provas em seu poder e o conhecimento total do caso em apreço... *“Está encurralado...”*

■ Presunção da “culpabilidade”

- Quando existem provas ou fortes indícios que o arguido cometeu o crime, o investigador pode começar a entrevista com a convicção da sua culpa, centrando a atenção nas razões que o levaram a cometer o crime.

■ Admitindo as possibilidades

- Se o entrevistado não admitir a ilicitude da(s) sua(s) conduta(s), o entrevistador deve levá-lo a admitir as possibilidades. O facto de o arguido admitir a probabilidade de uma ação, coloca-o mais perto de uma eventual confissão.

- ***Ex.: Então, diz que não se recorda de ter passado um cheque no mês passado, mas admite como provável, dado o lapso de tempo decorrido, não é verdade?***

As Ferramentas...

■ **Opção de escolha**

- Ter hipótese de escolher dentre duas hipóteses, qual lhe causa “*menos moosa*”.

■ ***Errar é humano...***

- O entrevistador explicita que errar é uma qualidade dos Humanos... E que remendar o erro, também pode ser.

“Os lápis também têm borrachas”

Tipos de Entrevista/Interrogatório quanto ao Planeamento

Tipos

Estruturada

O planeamento leva à construção de um conjunto logicamente ordenado de **questões concretas** (situação mais apropriada para o **Interrogatório**)

Semiestruturada

Se o planeamento leva apenas à identificação de um **conjunto de tópicos** a focar na diligência (situação mais adequada à **Entrevista**)

Não Estruturada

Em que não há planeamento e, como tal, **não se definem previamente questões, nem tópicos** – **Desaconselhado (!)**

Formato

➤ **Diretiva**

✓ Quando a maior parte do tempo é ocupada pelo entrevistador

➤ **Não Diretiva**

✓ Quando a maior parte do tempo é ocupada pelo entrevistado/interrogado

➤ **Mista**

✓ Se o tempo é equitativamente ocupado por ambos os intervenientes

Tipos de Perguntas

Perguntas

- **Convite**

- ✓ Perguntas abertas que funcionam como um convite para o entrevistado contar tudo aquilo que se recorda, desde o início até ao final

- **De pormenor**

- ✓ Perguntas abertas que visam completar descrições pouco extensas de factos mencionados na declaração livre ou obter informações sobre factos omitidos pelo entrevistado/interrogado

- **Diretas**

- ✓ Centram-se num acontecimento específico, dentro de um determinado episódio (ex.: após narração com poucos detalhes , inconsistente ou implausível)

- **Confirmação de hipótese**

- ✓ Só se devem utilizar para avaliar as hipóteses alternativas

Fases da Entrevista/Interrogatório

Fases

✓ Planeamento

- ✓ Deve ser estruturado do Geral para o Particular
- ✓ Das questões genéricas para as mais específicas, sobre factos concretos

✓ Execução

- ✓ Dois momentos

Diálogo

- Deixar **responder livremente** às questões formuladas
- **Clarificar imprecisões/contradições**
- **Confrontar** as contradições com elementos constantes no Processo

Escrita

- Redação do **Auto de Inquirição** ou de **Interrogatório** (antes da **Lei n.º 20/2013, de 21 de fevereiro**)

✓ Análise e integração da Informação Recolhida

- ✓ Integração da Informação e **redefinição da estratégia de investigação**, face aos “novos” elementos recolhidos

■ *Modelo Estratégico*

De entre outros modelos estratégicos que possamos definir face a determinadas entrevistas / interrogatórios em concreto, poderemos aplicar a qualquer uma o ***Modelo do Triângulo Invertido***.

O Modelo do Triângulo Invertido

Fase 1

Perguntas abertas

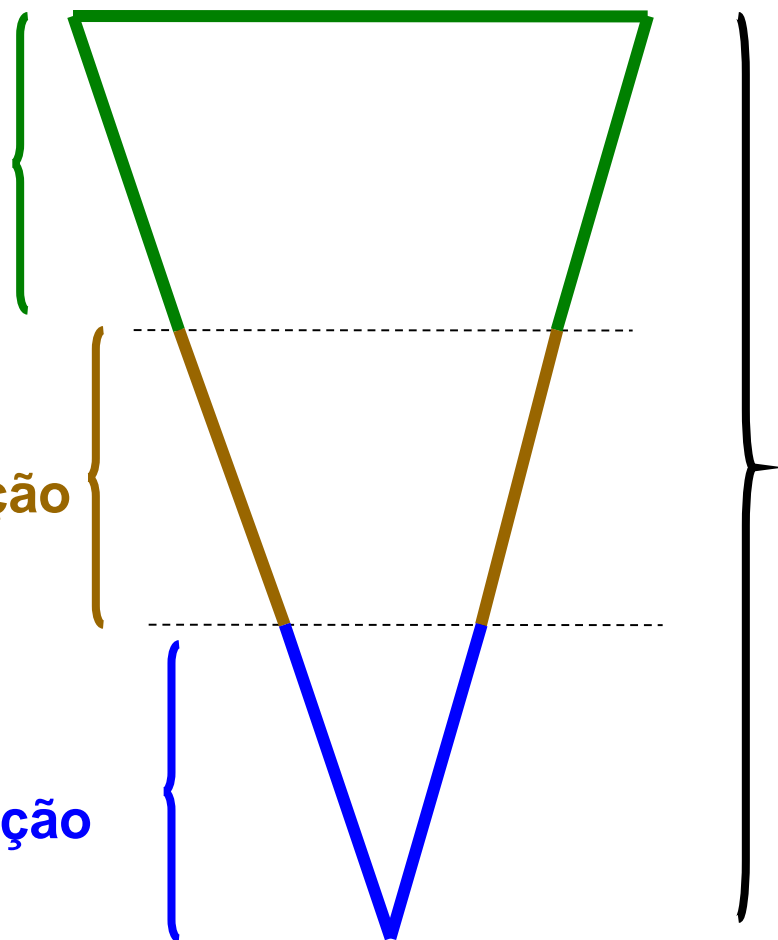
Fase 2

Perguntas fechadas de confirmação

Fase 3

Perguntas fechadas de confrontação

(se necessário)



Escuta Ativa

O entrevistador deve manter-se concentrado no ato comunicacional que desenvolve, devendo manter uma total capacidade e disponibilidade para ouvir o entrevistado e para interpretar as suas respostas, conjugando-as com a convicção que denote através da linguagem não verbal.



Implica

- Apreender e compreender conteúdo e sentimentos.
- Responder aos sentimentos expressos.
- Aceitar as expressões e sentimentos, tanto positivos quanto negativos.
- Não fazer julgamentos.
- Perceber o tom de voz, a fluidez do discurso, as pausas, as vacilações, construção das frases.
- Observar a linguagem não-verbal (postura, expressão facial, gestos, olhar, movimentação das mãos, pernas e pés, respiração).

O Modelo do Triângulo Invertido

Fase 1 – Perguntas Abertas

O entrevistador parte para a sua entrevista como se da primeira diligência de investigação se trate, assumindo uma **perspectiva de ignorância** face aos factos.

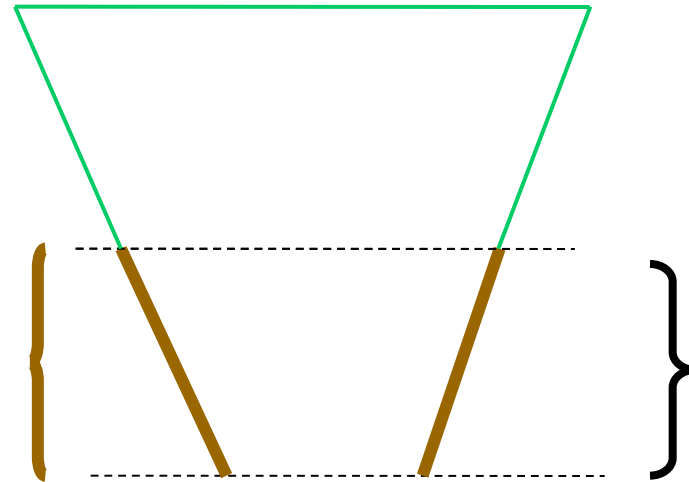


ESCUITA ACTIVA

O Modelo do Triângulo Invertido

Fase 2 – Perguntas Fechadas de Confirmação

Através de **perguntas fechadas**, o entrevistador esclarece, faz pontos de ordem e confirma com o entrevistado toda a informação que ele cedeu anteriormente. Mantém uma perspectiva de ignorância face aos factos.

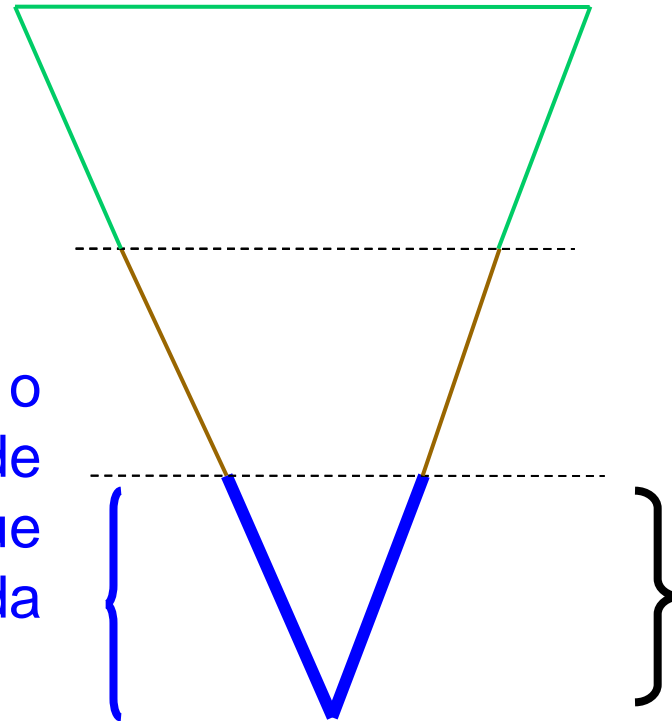


Mantém a mesma atitude
de Escuta Activa

O Modelo do Triângulo Invertido

Fase 3 – Perguntas Fechadas de Confrontação

O entrevistador confronta o entrevistado com elementos de que já era conhecedor e que contrariam a versão apresentada nas fases anteriores.



Mantém a mesma atitude
de Escuta Activa

O Modelo do Triângulo Invertido

Fase 1 – Perguntas abertas

O entrevistador parte para cada entrevista numa perspectiva de ignorância.

Fase 2 – Perguntas fechadas de confirmação

Através de perguntas fechadas, o entrevistador confirma com o entrevistado a respostas por ele dadas na fase anterior.

Fase 3 – Perguntas fechadas de confrontação

O entrevistador confronta o entrevistado com elementos que já conhecia e que contrariam a sua versão apresentadas nas fases anteriores.

ESCUA ACTIVA – O entrevistador deve manter-se concentrado e demonstrar essa concentração e convicção no acto comunicacional.

Aplicação à Criminalidade Económico Financeira

Segundo o Conselho da Europa...

Conjunto de ações “praticadas por duas pessoas, ou mais, que participam conjuntamente num projeto criminal, com o fim de obter poder e lucro através de negócios ilegais, ou de atividades a estes associados, recorrendo à violência e à intimidação, e usando de influência junto das esferas política, dos media, da economia, do governo e da justiça.”

Aplicação à Criminalidade Económico Financeira

Caraterísticas da Criminalidade Económico-Financeira

- **Elevado nível de organização e especialização** (*empresarialização* do crime) – Indivíduos com dedicação exclusiva e elevada qualificação em diversas áreas
- **Permeabilidade do Estado** – *Infiltração* dos agentes do crime, corrompendo ou aliciando funcionários para omissões dolosas e/ou para obtenção de informações privilegiadas, (...);
- **Criminalidade difusa** – Ausência de vítimas fisicamente individualizadas
- **Danos pouco visíveis**
- **Globalização** – Capacidade de adaptação dos agentes às novas tecnologias, com alteração dos *modi operandi* em resposta a novos padrões de segurança de empresas e/ou instituições (*dinâmica de empresas de fachada*, alterações de local e de áreas de atuação,...)

Principais dificuldades...

- Processos volumosos (n.º volumes e de apensos) – **Elaboração de Índices dos volumes e apensos**
- E complexos (!)
- Multiplicidade de Intervenientes;
- Especificidade das matérias (**Especialização das Secções de Investigação da PJ e da Magistratura**)
- Inquirições e interrogatórios morosos – **desgaste e cansaço**

Aplicação à Criminalidade Económica Financeira

- Dar primazia ao planeamento da entrevista/interrogatório
 - De acordo com a tipificação dos factos em investigação, definir claramente qual o objetivo da diligência (o que importa apurar, esclarecer, clarificar,...)
 - Fazer o *TPC* (quem é a pessoa que se vai inquirir/interrogar e que papel desempenhou nos factos em apreciação) – Delinear a melhor forma de abordagem, adequação às características do entrevistado/interrogado
 - Marcar com *clips, post its, (...)* toda a documentação que deverá ser exibida ao entrevistado/interrogado.

- **Início da Diligência:**
- Criação de Empatia e explicação do papel que o entrevistado/interrogado terá naquele ato
- Dar oportunidade para uma narração livre, sem interrupções, com recurso a perguntas abertas e reorientação do discurso, sempre que o entrevistado/interrogado se dispersar.
- Só após a narração, iniciar a fase de questionamento, procurando esclarecer pormenores essenciais, colocando questões assertivas e confrontando o entrevistado com incongruências ou com elementos de prova constantes dos autos (*elementos previa e devidamente identificados*).

Recolha de Prova Pessoal

- *Encerramento da Diligência e Avaliação*





**OBRIGADA PELA VOSSA
ATENÇÃO!**

Carla Costa
carla.costa@ms.gov.pt