

“Sabe por que você não me engana? Eu vou te dizer. Apesar de não ver mentira no seu rosto, também não vejo verdade.”

Juliana Cáceres de Souza¹, Willian T. Girarde²

1. Estudante de Ensino Médio do Colégio Carbonell de Guarulhos/SP; *juliana.caceres@hotmail.com

2. Orientador do Programa Syans de Iniciação Científica

Palavras Chave: *Psicologia; Linguagem Corporal; Mentira*

Introdução

Desde cedo aprendemos a demonstrar nossas emoções de acordo com o momento ou sua adequação. Como um bebê ao chorar para chamar a atenção para si ou alguém ao fingir se sentir compassivo sobre a demissão de um colega de trabalho que não simpatizava. Porém, ao observarmos um contexto em que o manipulador tem uma grande responsabilidade e poder em mãos, assim como uma boa capacidade de convencimento e um discurso talvez mentiroso, o resultado pode não ser tão inofensivo assim. Um exemplo? A declaração de Collor sobre seu plano que prejudicou milhões de pessoas. Não seria útil se pudéssemos evitar que problemas como esse fossem gerados?

O estudo das emoções iniciou-se com Darwin, obtendo maior evidência a partir de 1960, quando Paul Ekman, realizando diversos feitos ao redor do mundo, constatou que as emoções e suas expressões são um produto universal e inato de nossa espécie. Com o avanço nas pesquisas envolvendo a linguagem corporal (como manifestação física das emoções), em conjunto com a verbal, foi possível desenvolver métodos para a identificação de mentiras. As aplicações dessa nova ciência nos EUA abrangem, atualmente, desde a identificação de um suspeito de crime até projetos de segurança pública com auxílio de tecnologias que vêm surgindo para esse fim específico.

O objetivo de início é difundir essa ciência que se encontra em lento desenvolvimento no Brasil, sem receber a credibilidade por muitos que não acreditam ser praticável e utilizável para benefício público. Futuramente, será buscar que órgãos públicos reconheçam como algo válido para o auxílio dos setores jurídico, clínico e empresarial, além da criação de uma companhia atuante nessas áreas.

Resultados e Discussão

Como a linguagem corporal pode se tornar uma ferramenta para a análise de discursos históricos de modo a auxiliar no processo decisório sobre o depósito de confiança na mensagem passada pelo discursante?

A resposta foi demonstrada através da análise criteriosa de três discursos históricos baseadas nos conhecimentos que vinham sendo adquiridos desde 2012 pela pesquisadora, por meio das obras de Paul Ekman (pioneiro no estudo das emoções e expressões faciais e um dos 100 mais notáveis psicólogos do século XX segundo a American Psychological Association), dos cursos do IBRALC (Instituto Brasileiro de Linguagem Corporal), sendo eles o Desvendando a Face e Sinais da Mentira realizados em setembro e outubro de 2014 em São Paulo, e também da entrevista com o doutor Sérgio Senna Pires, proprietário do IBRALC, realizada um dia antes do primeiro curso. Puderam ser destacados alguns principais pontos da linguagem corporal que permitem, em um contexto, a identificação de contradições ou

confirmações da mensagem expressa através da concomitância da linguagem verbal com a não verbal. O processo realizado foi a observação dos vídeos escolhidos, pausando nos momentos em que houve movimentos relevantes, registrando as constatações e consultando, ao final, fontes bibliográficas para confirmação. Os vídeos analisados foram os dos discursos do ex-presidente Bill Clinton sobre o caso Lewinski, do suspeito no caso de Eliza Samudio, Macarrão, e de Michael Jackson sobre as acusações de pedofilia e exames a que foi submetido.

Constatações registradas no primeiro discurso: Clinton dirige-se à esquerda ao apontar o dedo para a direita, demonstra distância na linguagem quando refere-se a Lewinski como "aquela mulher" e, em seguida, um sorriso Duping Delight — representação narcísica de um notado sucesso sobre um planejamento, no caso, enganar.

Constatações registradas no segundo discurso: Macarrão demonstra falta de confiança no que está dizendo, demonstrado principalmente pelo impulso breve dos ombros para cima ao dizer "nunca tive contato com Eliza" e "a gente nunca andou armado", sendo esse impulso definido como um gesto emblemático, o qual dentro de sua cultura tem um significado preciso, representando falta de confiança sobre o que está sendo dito.

Constatações registradas no terceiro discurso: Michael se esforça para esconder a raiva — demonstrada pelo aperto das pálpebras inferiores e maxilar rígido. Expressa nojo ao falar sobre as alegações. Os gestos negativos com a cabeça enfatizam a fala assim como os gestos com a mão que inconscientemente tentam afastar algo por conta da angústia, com as palmas voltadas para baixo, enfatizando a negativa (se estivessem para cima estaria pedindo para ser acreditado). No caso de Michael, houve confirmação da mensagem verbal passada.

Conclusões

A linguagem corporal pode, ao ser explorada e aplicada, servir como uma das principais aliadas à resolução da maioria dos problemas públicos e privados no que se trata de pessoas, discursos e inteligência emocional, além de aprimorar as relações em sociedade ao permitir o autoconhecimento. Vale reforçar que a comunicação não-verbal é inata, herdada como um processo evolutivo de nossa espécie independente da cultura em que o indivíduo estiver inserido. Fato constatado e defendido por renomados psicólogos envolvidos no desenvolver dessa ciência, como Charles Darwin, Paul Ekman e Silvan Tomkins. Portanto, ignorá-la seria deixar de lado um dos mais básicos e evoluídos aspectos humanos que nos une e que guia, mesmo que inconscientemente, a maior parte de nossas ações. Uma ciência capaz de tornar-se uma ferramenta apta a solucionar o quebra-cabeças individual que é cada indivíduo e, enfim, o tão fantasioso soro da verdade não nos será mais necessário.