

ENTREVISTA E INTERROGATÓRIO

1. CONCEITO

Na presente abordagem deve entender-se a entrevista/interrogatório como uma técnica policial, cujo objectivo primordial reside na recolha de informação, por forma a responder às seis questões fundamentais da Investigação Criminal.

Esta técnica tem aplicabilidade, com as necessárias adaptações, em qualquer fase da investigação ou do processo em curso, tendo como alvo as diversas figuras processuais, ou seja, um suspeito, uma testemunha, um arguido ou simplesmente um declarante ou ainda uma pessoa que apresenta uma queixa ou uma denúncia.

Em termos práticos, a Entrevista/Interrogatório consiste num diálogo estabelecido entre dois elementos, isto é, entre o entrevistador – militar da GNR – e o entrevistado que pode ser uma das figuras atrás referidas.

Deste diálogo resulta necessariamente uma situação de interacção entre os dois intervenientes que defendem objectivos e interesses diferentes e, por vezes opostos, nomeadamente, quando se trata de um suspeito.

Sendo uma situação de interacção a Entrevista/Interrogatório é, simultaneamente, uma situação de conflito onde cada um dos intervenientes procura preservar a sua posição.

Enquanto que o entrevistado dispõe de preciosa informação e cria obstáculos evitando fornecer-lhe ao entrevistador, este por sua vez, tenta a todo o custo obter essa informação recorrendo a técnicas de comunicação ajustadas às características do interlocutor, preparando convenientemente o caso, etc.

Esta situação de interacção, no que respeita à posse de informação, poder-se-á representar com recurso à figura de uma balança tradicional de pratos com fiel ao centro.

Medindo a informação que cada interveniente possui, conclui-se que o prato correspondente ao entrevistador ficaria em posição desfavorável em virtude do entrevistado possuir o maior volume de informação que por sua vez interessa ao primeiro.

Significa que o entrevistador parte de uma situação de desvantagem.

↵ (-) INFORMAÇÃO (+) ↶

ENTREVISTADOR
GNR

ENTREVISTADO

Posto isto, o primordial objectivo do entrevistador consiste, como já se referiu, em obter o máximo de informação por forma a esclarecer a prática de qualquer ilícito criminal. Alcança este desiderato se no final da entrevista conseguir, pelo menos, equilibrar os pratos da balança, isto é, se relativamente à situação que está a ser investigada ficar a saber tanto ou mais do que sabe o entrevistado.

Este objectivo é normalmente atingido, visto que previamente na fase da preparação se reuniu um conjunto de informações relativas ao caso. O somatório da informação antecipadamente recolhida e daquela que se obtêm no acto da entrevista fará certamente pender os pratos a favor do entrevistador.

O objectivo a que se vem aludindo deve ser alcançado com recurso a técnicas adequadas, não havendo, em caso algum, justificação para a utilização de processos ou métodos ilegais que contribuam para denegrir a imagem da Guarda ou afectar a integridade física e moral ou a dignidade da condição humana.

Nestes termos o artigo 126º do CPP é bem claro ao sustentar:

São nulas, não podendo ser utilizadas, as provas obtidas mediante tortura, coacção ou, em geral, ofensas da integridade física ou moral das pessoas.

São ofensivas da integridade física ou moral das pessoas as provas obtidas, mesmo que com consentimento delas, mediante:

- a) Perturbação da liberdade de vontade ou de decisão através de maus tratos, ofensas corporais, administração de meios de qualquer natureza, hipnose ou utilização de meios cruéis ou enganosos;
- b) Perturbação, por qualquer meio, da capacidade de memória ou de avaliação;
- c) Utilização da força, fora dos casos e dos limites permitidos pela lei;
- d) Ameaça com medida legalmente inadmissível e, bem assim, com denegação ou condicionamento da obtenção de benefício legalmente previsto;

e) Promessa de vantagem legalmente inadmissível.

Ressalvados os casos previstos na lei, são igualmente nulas as provas obtidas mediante intromissão na vida privada, no domicílio, na correspondência ou nas telecomunicações sem o consentimento do respectivo titular.

Se o uso dos métodos de obtenção de provas previstos neste artigo constituir crime, podem aquelas ser utilizadas com o fim exclusivo de proceder contra os agentes do mesmo.

2. LINGUAGEM

Na Entrevista/Interrogatório intervêm necessariamente dois tipos de linguagem que, de forma simultânea e sistemática, obrigam o entrevistador a analisá-las e interpretá-las quer isoladamente quer em conjunto.

Os dois tipos de linguagem a saber são:

- A linguagem verbal;
- A linguagem não verbal.

A linguagem verbal está relacionada com tudo aquilo que é dito, com os sons emitidos pelos intervenientes.

A linguagem não verbal integra a postura do entrevistado, os seus comportamentos, gestos, atitudes e sucessivas reacções, isto é, toda a expressão corporal que acompanha a comunicação oral (cinésica).

Aquilo que é dito pode ser expressado de diferentes maneiras. Assim, não devemos limitar a nossa análise apenas ao que se diz mas, também à forma como se diz, à entoação que se imprime a cada expressão, à colocação de voz, etc.

A mesma expressão “sim” poderá ser dita de maneiras diversas, atribuindo-lhe, pois, o entrevistador, significados diferentes.

No decurso da Entrevista/Interrogatório é imprescindível uma análise e interpretação sistemática da linguagem não verbal por forma a que de imediato e oportunamente se retirem as necessárias ilações.

Determinados sinais como transpiração excessiva, movimentos intensos e crispados dos dedos, boca seca e movimentos frequentes e injustificados dos pés constituem indícios de

nervosismo ou até de culpa, revelando tal comportamento um desejo ou atitude de sonegação de certos factos.

Contudo a relação causa - efeito que se descreveu é falível. Nem sempre tais sinais são sintomas de culpa. Uma “velhinha” alvo de furto por esticção, profundamente abalada em virtude do acto violento a que foi sujeita e se apresenta no posto para apresentar queixa poderá manifestar muitos dos sinais enunciados.

A linguagem não verbal materializada nos gestos é complementada e enriquecida pela entoação e colocação de voz bem como pela gestão do espaço levada a cabo pelo entrevistador.

Feita a análise isolada da linguagem gestual ou não verbal, é igualmente pertinente efectuar uma avaliação conjunta colocando em confronto os dois tipos de linguagem.

Pretende-se com esta atitude que o entrevistador compare e realce contradições ou diferenças na informação transmitida pela linguagem verbal e não verbal.

Pode acontecer que não se verifique plena harmonia entre aquilo que é transmitido verbalmente e os gestos produzidos. Verbalmente, o entrevistado pode quer fazer passar uma mensagem e pelos gestos pouco convictos e duvidosos não dar consistência a essa mensagem verbal.

É da conjugação dos dois tipos de linguagem que o entrevistador colhe a informação mais completa e convenientemente complementada.

Associados à linguagem verbal e não verbal destacam-se três atitudes:

- Proxémia;
- Cinésica;
- Paralinguagem.

A proxémia refere-se à gestão do espaço vital do visado em função das suas características e dos objectivos que se pretendem alcançar.

A cinésica refere-se à expressão corporal que acompanha a comunicação oral.

A paralinguagem diz respeito à matiz ou tom de voz adequados à situação e ao indivíduo.

3. FUNÇÕES DA ENTREVISTA/INTERROGATÓRIO

No que concerne à relevância no âmbito penal e em sede de julgamento, a Prova Real é hoje considerada a rainha das provas em virtude do seu carácter de irrefutabilidade, que lhe advêm, essencialmente, dos processos e meios científicos que intervêm na sua produção.

A prova pessoal, por sua vez, constitui um elemento que:

- Potência a Prova Real, dando-lhe mais força e valor probatório;
- Fornece indicações para a obtenção da Prova Real. Uma informação pode sugerir a necessidade de obter um elemento de prova material;
- Auxilia a estabelecer a conexão dos elementos da prova real que por vezes parecem desconexos e sem relação aparente. Quantas vezes, um vestígio no local do crime sugere a seguinte questão: qual será a sua relação com todo este cenário?
- Contribui, de forma complementar, para o esclarecimento dos factos.

Poder-se-à dizer que a prova material e a prova pessoal se potenciam simultaneamente na medida em que uma permite alcançar a outra ao mesmo tempo que a valoriza. Verifica-se uma espécie de simbiose entre os dois tipos de prova, em que uma faz progredir a outra e vice-versa.

Por questões metodológicas apresentam-se na página seguinte as principais funções da Entrevista / Interrogatório e que se resumem a três:

- Recolher informação
- Dar informação
- Motivar o entrevistado

Apresentam-se de seguida as três funções da Entrevista/Interrogatório:

<p><u>Recolher informação</u></p>	<p>Constitui a <u>função primordial desta técnica policial</u> no sentido de esclarecer os factos em análise, respondendo às seis questões da investigação criminal.</p>
<p><u>Dar informação</u></p>	<p>Função que se relaciona com a <u>gestão da informação</u> que o entrevistador possui.</p> <p>Consiste em fornecer ao entrevistado pequenas dicas por forma a criar naquele a convicção de que o investigador tem informação relativa ao seu envolvimento.</p> <p>Deve-se evitar o “bluff” pelo que qualquer dica fornecida deve ter suporte, pois a qualquer altura pode ser necessário confrontar o entrevistado com a prova da informação que o investigador diz que possui. Tudo o que se dá tem que estar fundamentado e documentado.</p> <p>Exemplo: Confrontar suspeito de furto a uma residência que sistematicamente nega o seu envolvimento com a sua impressão digital que foi recolhida no local do crime e lhe pertence efectivamente.</p> <p>Mesmo que se tenha pouca informação fazer passar a ideia de que se tem muita para recolher ainda mais.</p>
<p><u>Motivar o entrevistado</u></p>	<p>O investigador mostra que está atento, motivado e interessado. Evidenciar que está a partilhar o diálogo, os desejos, sentimentos do entrevistado com recurso a <u>empatia</u>.</p> <p>O entrevistador usa se necessário as <u>técnicas clássicas e particulares de motivação</u>.</p>

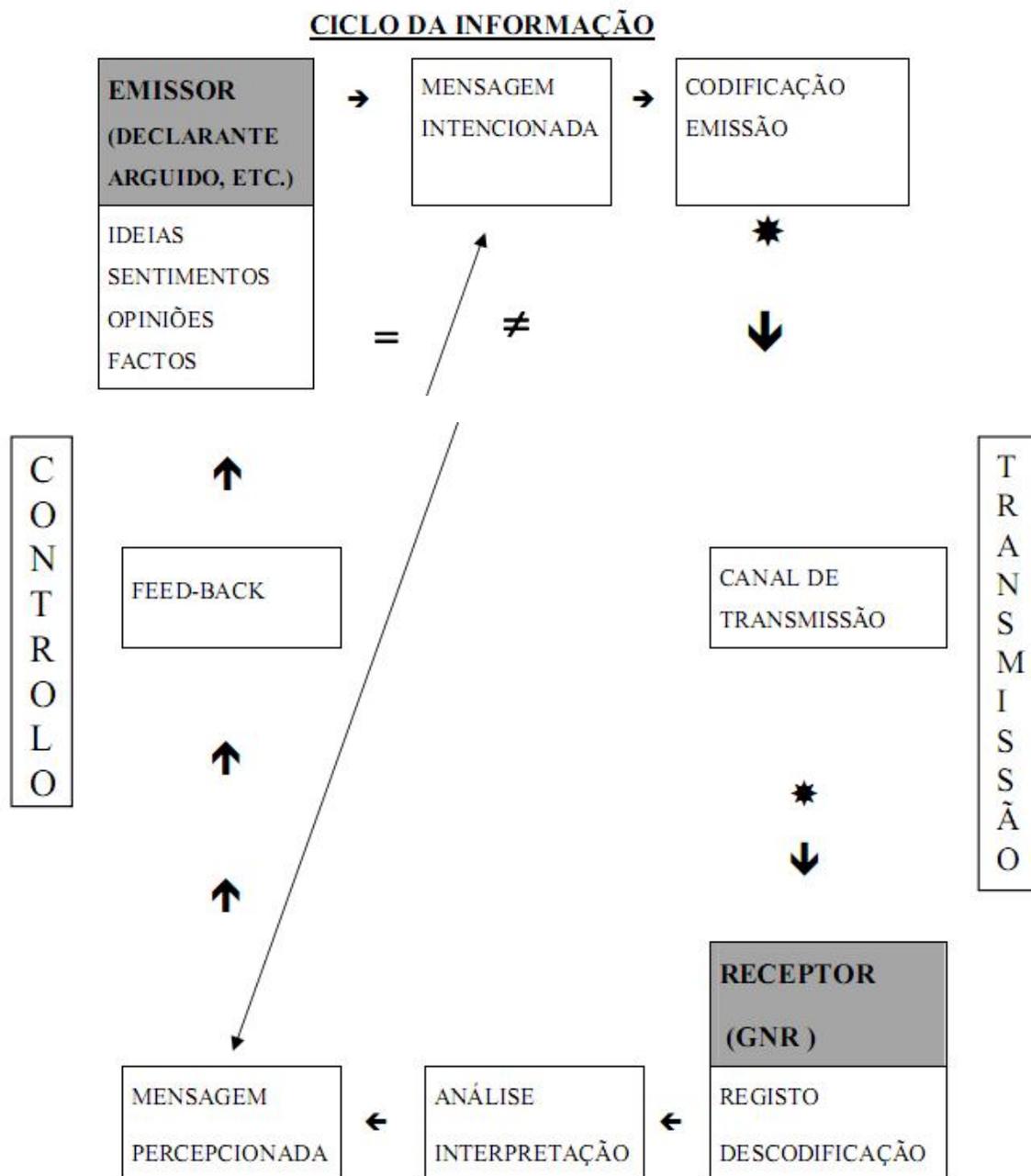
As funções da entrevista/interrogatório exigem ao entrevistador a assunção de três atitudes essenciais:

- Desejo de informação;

- Necessidade de investigação;
- Motivação.

4. CICLO DA INFORMAÇÃO

Em Entrevista/Interrogatório a situação de interação pode, com as limitações inerentes a qualquer esquema, traduzir-se através da figura que a seguir se apresenta.



<u>LEGENDA:</u>	→	Sentido da comunicação
	✱	Interferência, distorção, ruídos
	↔	Comparação de mensagens

Relativamente ao esquema que traduz o ciclo da comunicação apresentam-se algumas referências explicativas.

Quanto aos intervenientes, isto é, o Emissor (Entrevistado) e o receptor (Entrevistador), constata-se que aparecem em pólos diferenciados, cujos interesses são igualmente diversos.

O emissor transmite a sua mensagem, condicionada pelas suas ideias, sentimentos, opiniões, conhecimento que tem dos factos, interesses e motivações.

Na maior parte dos casos, mas dependendo de posição processual do entrevistado, a mensagem do emissor é uma mensagem intencionada, orientada para um objectivo. Tratando-se de um suspeito da prática de um acto ilícito de natureza criminal, procurará, certamente rejeitar toda e qualquer responsabilidade ou mesmo atribuir essa responsabilidade a outra pessoa.

A mensagem transmitida pelo emissor é também uma mensagem codificada quer, em virtude dos factos apontados anteriormente quer em consequência de desvios intencionais, de dialécticos, de termos ou expressões características de um meio criminal específico. Lembre-se por exemplo a diversidade de termos característicos usados no mundo da droga. O entrevistador tem, obrigatoriamente, de conhecer o seu significado quando usados pelo interlocutor, sem poder manifestar surpresa ou pedir a ajuda do entrevistado para o seu esclarecimento.

O canal de transmissão é invisível, mas ele existe. É o ar que fisicamente separa os dois interlocutores. Mesmo assim podem surgir certos obstáculos na comunicação ou ruídos de natureza diversa.

Tais ruídos podem ser constituídos por distorções inerentes à própria entrevista ou por interferências exógenas, como por exemplo a campainha do telefone.

O receptor, por sua vez, recebe a mensagem intencionada e codificada, preocupando-se de imediato em efectuar o seu registo e descodificação, tornando-a perceptível por forma a recolher o essencial da comunicação.

De seguida o mesmo receptor procede à análise e interpretação da mensagem, colhendo o seu real significado de que resulta a mensagem percebida pelo entrevistador.

Nesta fase impõe-se que o entrevistador estabeleça um paralelismo entre a mensagem percebida – aquela que o receptor considera que corresponde à mensagem transmitida – e a mensagem comunicada pelo emissor, por forma a verificar se há correspondência de conteúdos e se o receptor captou a mensagem que o emissor quis transmitir.

Na fase do controlo procura efectuar-se uma reformulação de tudo o que foi transmitido pelo emissor, certificando-se ainda de que tudo foi dito por aquele.

Esta fase pode suscitar e potenciar um novo ciclo e, conseqüentemente, novas questões quer relativamente ao mesmo indivíduo, quer relativamente a outro interveniente.

5. TÉCNICAS DE ENTREVISTA/INTERROGATÓRIO

Considerem-se duas técnicas fundamentais:

- Metodologia da Entrevista/Interrogatório;
- Gestão de atitudes.

5.1. METODOLOGIAS DA ENTREVISTA/INTERROGATÓRIO

As metodologias a considerar são:

- Directiva;
- Não directiva ou aberta;
- Mista.

A **metodologia directiva** consiste na implementação de questões objectivas, fechadas, por vezes previamente elaboradas no sentido de esclarecer determinados pontos fulcrais mas ainda duvidosos. Engloba um conjunto de questões incisivas aplicadas em contexto fechado, ou seja, questões direccionadas para o esclarecimento de pontos concretos. Aconselhável para burlões, testemunhas faladoras e imaginativas.

A **metodologia não directiva** caracteriza-se por uma liberdade de explanação, tendo por base um conjunto de questões abertas. O entrevistador começa por colocar questões abertas

como por exemplo: em relação ao acidente conte-me tudo o que viu e sabe. Por sua vez, o entrevistador tem por funções escutar, motivar com recurso a técnicas próprias e orientar a explanação por forma a evitar desvios.

No sentido de encaminhar e evitar desvios mas sem condicionar a explanação o entrevistador intervêm pontualmente com os comentários ou expressões oportunas.

Sendo necessário esclarecer determinados aspectos concretos, coloca as questões específicas e necessárias a alcançar esse esclarecimento.

Esta metodologia permite que determinados indivíduos fechados, tímidos ou reservados se libertem e iniciem a explanação, pelo que resulta mais profícua.

A **metodologia mista** engloba as duas anteriores.

Em termos práticos, durante uma entrevista/interrogatório, verifica-se com frequência o recurso de forma alternada e sucessiva às metodologias anteriormente referidas.

Raramente acontece que uma situação de recolha de prova pessoal assente exclusivamente na metodologia directiva ou na metodologia não directiva.

Contudo a escolha da metodologia mais ajustada e oportuna é da responsabilidade do Entrevistador e essa opção depende essencialmente:

- Personalidade do interlocutor;
- Tipo de crime a investigar;
- Capacidade e inteligência do entrevistado;
- Antecedentes criminais e policiais (primário/reincidente) do entrevistado.

Conhecendo os requisitos que indivíduo tem que possuir para ser burlão (ambicioso, inteligente, com capacidade de argumentação, etc) não se deve adoptar para com este tipo de criminosos uma metodologia não directiva, mas sim uma metodologia directiva, rígida sem permitir qualquer tipo de liberdade.

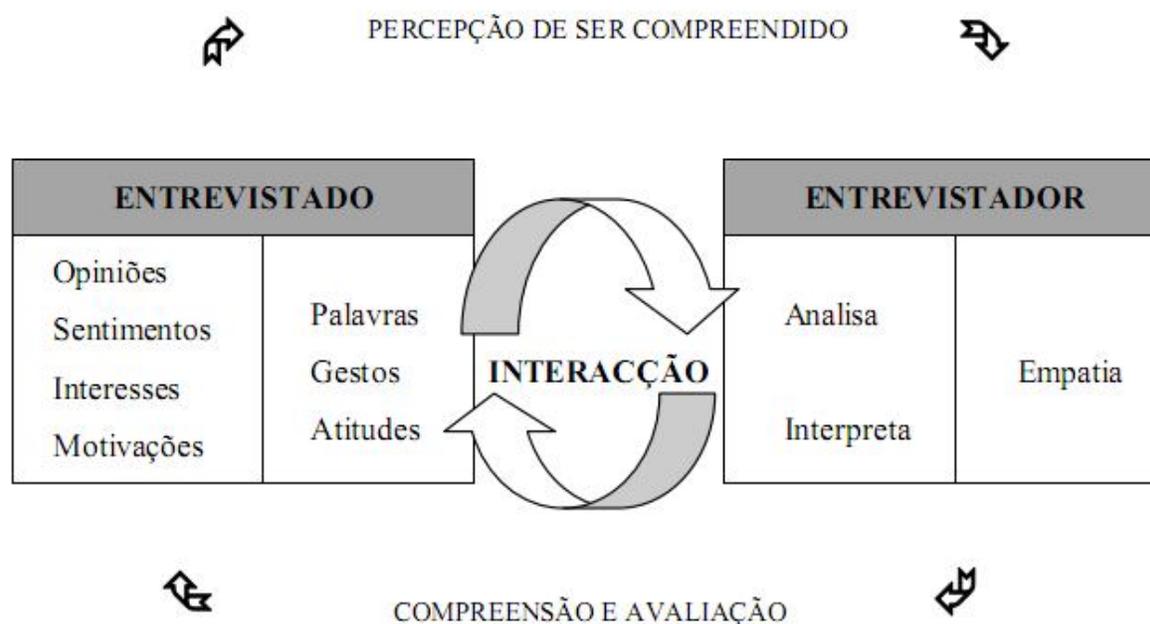
Na presença de um primário no furto de rádios a veículos quase de certeza que a metodologia não directiva garante o êxito.

Sem se pretender estabelecer uma regra, recomenda-se que na base da opção da metodologia mais adequada se considerem os factores anteriormente apontados.

5.2. GESTÃO DE ATITUDES

Atitude é a predisposição para agir em consequência de um estímulo, constituindo aquela a parte visível do comportamento.

Pretende-se agora evidenciar o papel relevante de uma atitude que em muito pode contribuir para o sucesso da Entrevista a que se dá o nome de Empatia. Esta atitude consiste em tentar penetrar no pensamento e sentimentos do entrevistado compreendendo o seu universo pessoal “como se” fosse o próprio entrevistado mas, sem que o entrevistador se despersonalize. O entrevistador coloca-se na posição do entrevistado do modo a sentir as suas preocupações, os seus anseios e interesses, as razões que o levaram a praticar aquele crime.



Já se referiu que a Entrevista/Interrogatório constitui uma situação de interação estabelecida entre o entrevistador e o entrevistado durante a qual este expressa a sua mensagem através de palavras, gestos e atitudes. Esta mensagem é então condicionada pelas suas opiniões, sentimentos, interesses e motivações.

Por seu lado o entrevistador analisa e interpreta a mensagem do entrevistado com recurso à empatia. Esta atitude permite ao entrevistador avaliar e compreender o entrevistado e sua mensagem ao ponto deste ter a percepção de estar a ser compreendido, e não julgado nem condenado, pelo primeiro. Será uma forma que o entrevistador tem ao

seu alcance no sentido de ganhar a confiança do emissor e conseguir dele a informação que pretende.

Pretende-se que o entrevistado não veja no entrevistador um inimigo que quer julgá-lo e condená-lo ,mas antes alguém com quem pode conversar sem preconceitos, um confidente que na medida do possível e nos termos da lei vai ajudá-lo a resolver aquele problema.

A atitude de empatia assumida pelo entrevistador terá que ser a mais ajustada à situação e ao contexto, sem contudo se ter a veleidade de querer esclarecer um caso à custa desta atitude.

Por exemplo, no caso de se estar a entrevistar um suspeito de violação adopta-se uma atitude de compreensão por ser a mais profícua à recolha de informação. No caso de se ouvir um suspeito de homicídio implementar-se-ia a mesma atitude de compreensão.

No entanto, apesar do apoio, o entrevistado não deve manifestar qualquer atitude de concordância com aquele acto.

Terminada a Entrevista, passa a ignorar-se a atitude de empatia e cada um dos intervenientes assume a posição que possuíam antes de ter início a referida entrevista.

6. QUALIDADES DO ENTREVISTADOR

No sentido de garantir o êxito da entrevista, o investigador deve possuir um conjunto de requisitos que conjugados com as técnicas e estratégias adequadas facilitam a recolha de informação.

Entre outras, que eventualmente se possam considerar, enunciam-se as seguintes qualidades:

- Capacidade de escuta.

Escutar é mais do que ouvir. Exige-se, pois, ao entrevistador que apure a capacidade de escuta. Saber escutar é saber ouvir, interpretar e responder adequadamente.

Esta capacidade relaciona-se directamente com a linguagem verbal e sua cabal exploração.

- Capacidade de observação

Atitude directamente relacionada com a linguagem não verbal, sua análise e interpretação. O comportamento do entrevistado, globalmente considerado, emite sucessivas mensagens que o entrevistador tem a obrigação de saber interpretar e delas retirar as oportunas ilações.

- Não julgar nem condenar o entrevistado.

O entrevistador não pode de modo algum assumir uma atitude de avaliação dos actos praticados pelo entrevistado.

Não pode ter a veleidade de substituir o juiz evocando a própria lei penal.

O entrevistador deve pois assumir a postura adequada à finalidade da entrevista, isto é, a postura de investigação que visa a recolha de informação para o esclarecimento dos factos.

Assumir uma atitude de condenação do entrevistado, significa o fim da colaboração do interlocutor.

- Ser detentor de uma boa condição técnica

- Experiência profissional na área criminal que investiga.

- Experiência profissional na área criminal que investiga.

EX: Para se investigar e trabalhar no combate ao tráfico de droga é necessário conhecer o funcionamento deste meio criminal.

- Domínio do “modus operandi” do tipo de crime.

EX: Estando a investigar no âmbito da droga é necessário conhecer por exemplo os processos de dissimulação, para defrontar com convicção o entrevistado.

- Conhecimento do quadro legal e tramitação processual.

Impede que o investigador se desvie e entre no campo da ilegalidade.

- Possuir boa condição ética e humana

- Respeito por si próprio, o que garante a manutenção da postura ajustada e o respeito para com o entrevistado;

- Promover um bom relacionamento funcional facilitando o diálogo e a obtenção de informação;

- Rejeição de preconceitos étnicos, religiosos, etc;

- Integridade, imparcialidade e objectividade;

Uma testemunha ou um homicida merece o mesmo tratamento, pois têm a mesma dignidade inerente à condição humana.

- Possuir bom equilíbrio emocional

• Calma e autoconfiança;

• Evitar e dominar situações de conflito;

Atitudes de exaltação dão origem ao afastamento do interlocutor e à quebra da cooperação;

• Fazer bom uso de empatia;

• Rejeição de atitudes de aborrecimento. Podem surgir quando o entrevistado não colabora ou quando o acto se prolonga demasiado no tempo.

- Domínio do vocabulário e postura adequada a cada situação

• Estando a entrevistar um toxicodependente ter-se-á que usar termos próprios do meio;

• Uma postura de firmeza não colide com as qualidades já enunciadas;

• Cultivar a versatilidade e a flexibilidade, ajustando-se à situação e ao tipo de interlocutor

- Boa presença física, boa dicção e facilidade de expressão.

Transmitem ao entrevistado uma imagem de ordem, de disciplina e de rigor.

7. TÉCNICAS DE MOTIVAÇÃO

Englobam um conjunto de atitudes e procedimentos a implementar pelo entrevistador com o objectivo primordial de imprimir dinamismo ao diálogo que obrigatoriamente se estabelece na relação de interacção que caracteriza uma situação de recolha de prova pessoal.

É necessário manter uma ligação permanente, entre os intervenientes dando corpo à empatia. Por outro lado é igualmente importante criar no interlocutor a vontade de colaborar, evitando ao mesmo tempo qualquer facto que constitua motivo de quebra da motivação.

Para o efeito pode recorrer-se a algumas técnicas de motivação designadas por:

- Técnicas clássicas de motivação;
- Técnicas particulares de motivação.

7.1. TÉCNICAS CLÁSSICAS DE MOTIVAÇÃO

São aquelas que tanto podem ser usadas no âmbito policial como pela sociedade em geral no decurso de qualquer acção ou actividade de troca ou recolha de informação.

Em suma, usam-se em todas as situações de comunicação humana.

Das técnicas clássicas referem-se as seguintes:

Uso de expressões breves.

Mantém a ligação com o interlocutor, dando-lhe a percepção de que o entrevistador está atento e interessado na sua mensagem, entusiasmando-o a falar.

Exemplo: “sim, sim....continue...”

Procedimento do espelho ou do eco.

Consiste na repetição das últimas palavras ou frase do entrevistado, devolvendo-lhe a palavra. Representa um estímulo para o entrevistado.

Exemplo: “ O carro era vermelho e dirigiu-se para...”

Reformulação.

Em consequência de certos acontecimentos graves o entrevistado pode entrar em estado de choque, de ansiedade ou de angústia. Pode não se lembrar do que aconteceu ou transmitir a informação de forma desordenada, com pouco nexos e sem qualquer lógica.

Esta técnica tem então por objectivo proceder à ordenação dos factos reportados de forma indisciplinada pelo interrogado.

Organizada a mente e liberta de alguma confusão o interlocutor sentir-se-à mais capaz e motivado para continuar o diálogo.

Formulação de pedidos neutrais.

Consiste no apelo a questões morais, éticas e de cidadania.

Exemplo: Testemunha ocular de um homicídio pouco colaborante em virtude de ter sido ameaçada pelo autor.

Questão que o investigador pode colocar para motivar a testemunha : não considera que o autor deve ser detido e punido, por forma a evitar outros crimes iguais? Concorda com o comportamento destes criminosos?

Formulação de pedidos particulares.

Fazer apelo a questões afectivas e até de consciência.

Consiste na colocação do interlocutor ou pessoa por si muito querida no lugar da vítima.

Exemplo: se fosse a senhora ou a sua filha a vítima da agressão não gostaria que os outras pessoas a ajudassem a resolver este caso e a encontrar o seu autor para que o mesmo fosse severamente punido?

Repetição.

Repetição de um período do diálogo, de uma frase mais longa do que no eco ou espelho, dando alento ao entrevistado para continuar. Feita a repetição é devolvida a palavra ao interlocutor.

Silêncios.

Os silêncios quando oportunamente usados falam e tem significado para o entrevistado. A gestão dos silêncios tanto pode promover compreensão como insegurança. Com o uso dos silêncios deve procurar-se, essencialmente, transmitir a ideia de acompanhamento, interesse e cedência de tempo ao entrevistado para pensar.

7.2. TÉCNICAS PARTICULARES DE MOTIVAÇÃO

Sendo técnicas usadas exclusivamente no âmbito da Entrevista/Interrogatório, apontam-se as seguintes:

Incompreensão voluntária.

Manifestar de forma intencional, relativamente a algum aspecto em concreto que não percebe ou que tem alguma dúvida.

Exemplo: A senhora disse no início desta conversa que o indivíduo tinha barba russa, agora disse que só tinha bigode. Não estou a perceber. Esclareça-me sobre este facto.

Contra – Exemplos.

Consiste em referir aspectos vulneráveis do interrogado que por vezes nada têm a ver com o assunto em causa.

Exemplo: Indivíduo que durante a entrevista diz ser íntegro, honesto, sentir-se ofendido por ter sido convocado ao posto para ser ouvido sobre aquele assunto. Pode o entrevistador confrontá-lo com factos pouco abonatórios que o mesmo tenha praticado e que deitem por terra toda a presunção com que se apresentou.

Recurso a fontes prestigiadas ou valorizadas pelo entrevistado.

Consiste na apresentação de provas ou documentos irrefutáveis pelo entrevistado.

Exemplo: Um relatório, um documento que mencione algo relativo à actividade ou personalidade do entrevistado.

Um indivíduo que afirma nunca ter consumido droga. Contudo é confrontado pelo entrevistador com um relatório de uma instituição onde efectuou um tratamento de recuperação.

8. SALA DE ENTREVISTA E/OU INTERROGATÓRIO

A sala destinada a esta finalidade deve, sempre que possível, constituir um espaço exclusivamente destinado à recolha de prova pessoal, dotado das condições e características a seguir indicadas:

- Dimensão média, por forma a que os efeitos psicológicos não tornem a sala demasiado pequena, opressiva e coerciva, nem excessivamente grande, transmitindo a sensação de liberdade ao interrogado, tornando-o mais evasivo e menos colaborante.
- Paredes lisas, cor neutras, construção e chão regulares.
- Janelas normais e sem grades. Tendo grades devem estar dissimuladas com qualquer material por forma a não transmitir a ideia de se estar numa cela. É conveniente sentar o interrogado de costas para a janela, evitando qualquer interferência no raciocínio do interlocutor.
- Privada e limpa
- Isolada e sem ruídos ou interferências exteriores. No decurso da entrevista não deve haver qualquer acto, como abertura da porta, campainha do telefone, que constitui interferência ou ruído no diálogo em curso.
- Mobiliário necessário: mesa, duas cadeiras, máquina de escrever ou computador.

9. PREPARAÇÃO DA ENTREVISTA E/OU INTERROGATÓRIO

A oportuna e prévia preparação deste acto que tem por finalidade recolher informação tendo em vista o esclarecimento de determinados factos é a condição imprescindível para garantir o seu êxito.

A sua preparação assenta essencialmente:

- Concepção de uma sala com as características enunciadas no ponto anterior
- Conhecimento cabal do objecto da investigação
- Perfeito conhecimento do tipo de crime
- Conhecer lei penal que o enquadra

- Conhecimento rigoroso do estado actual da investigação
 - Relatório, autópsias, croquis
 - Informação recolhida
 - Diligências executadas
 - Evita duplicação de actos

- Reunir todos os factos e elementos já recolhidos
 - Junto de outros militares, forças congéneres, entidades civis, etc.
 - Permite fazer análise, correlação e síntese

- Sistematizar todos os dados relevantes, por exemplo, por ordem cronológica.
 - Factos, horas, lugares, quem, o quê, porquê, quando,....

- Definir todos os elementos relevantes sobre o interrogado
 - Ficha biográfica (antecedentes policiais e criminais)
 - Perfil psicológico (valorizar o bom comportamento em entrevistas anteriores)
 - Saídas precárias
 - Sua ligação com o caso.

- Rer depoimentos, analisar mapas e croquis, rever relatórios, etc.
 - Dá confiança e segurança ao entrevistador
 - Permite rebater relatos do interrogado

- Conformar uma estratégia considerando:
 - Tipo de crime e sua gravidade, contexto e cenário do crime;
 - Perfil psicológico do interrogado
 - Antecedentes policiais e criminais do interrogado

- Tomar os cuidados necessários relativamente ao local
 - Sempre que possível em instalações da GNR

- Em alternativa em local neutro (tribunal, junta de Freguesia)
- Em último caso na viatura da GNR
- Nunca em local familiar ao entrevistado (Ex: sua casa)

A preparação do interrogatório, associada à experiência do entrevistador e à técnica ajustada são condições de êxito na recolha da prova pessoal.

É na fase da preparação que surge a maior necessidade de informação por forma a permitir ao entrevistador adotar a estratégia ajustada ao interlocutor.

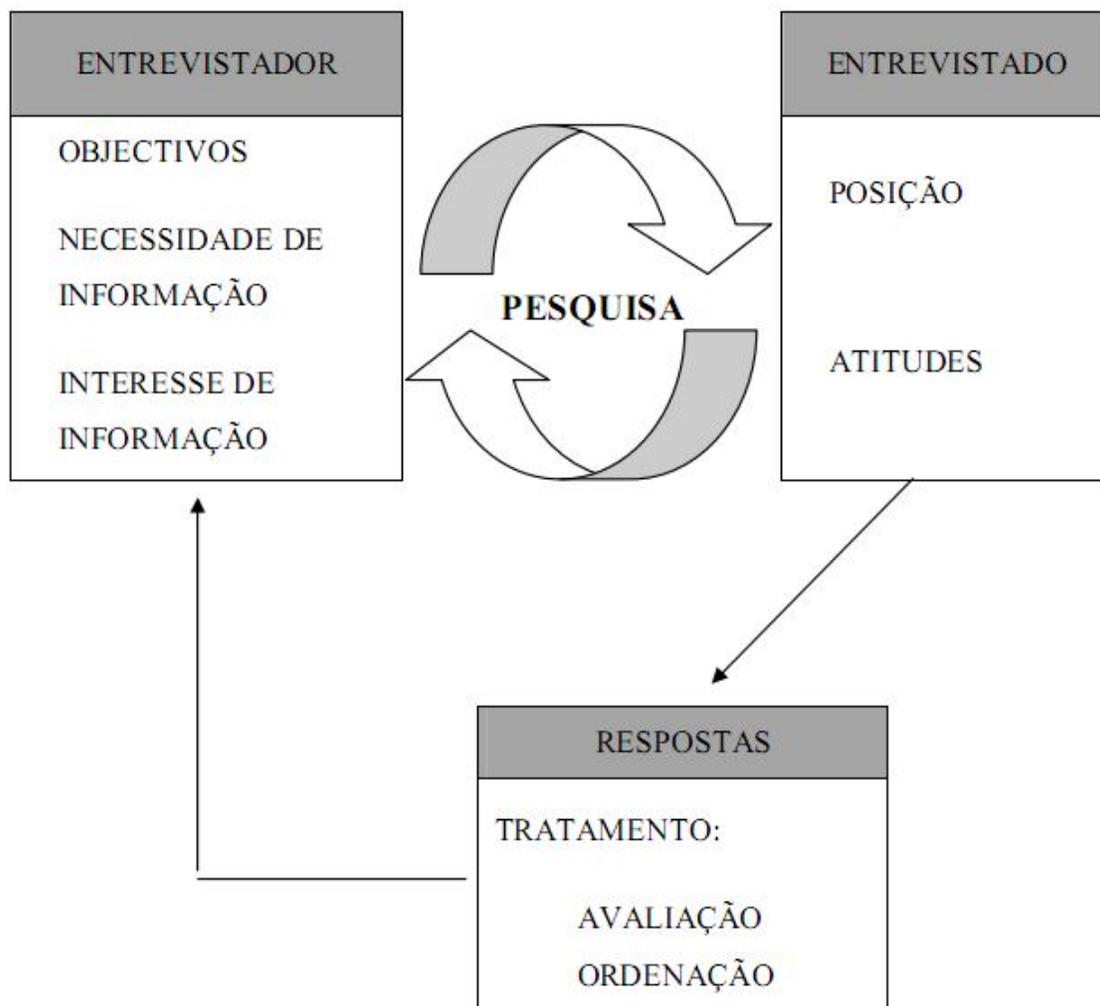
Nesta perspectiva tem de levar-se em linha de conta os seguintes aspectos:

- Entender a entrevista como forma de processar informação (ponto de partida e de chegada)
- Por isso, torna-se imperativo:
 - Trabalho prévio de recolha, sistematização e tratamento de informação
 - Dinamizar o interface com as bases policiais de dados

Exemplo: DCRIPC da PJ, informação processada na GNR e PSP

- Optimizar o acesso às redes informáticas, em proveito de uma informação mais vasta e oportunamente obtida
- Intercâmbio pessoal e informal entre militares
- Ter como pertinente a informação relativa a bens móveis e financeiros
- Promover a troca de informações e experiências entre colegas.

Em termos esquemáticos pode verificar-se que esta necessidade de informação é uma preocupação permanente, pelo que o investigador assume uma atitude sistemática de pesquisa, como se pode observar na figura da página seguinte.



De realçar apenas o que a figura refere relativamente ao entrevistador.

A sua atitude de pesquisa, como antes já foi referido, está condicionada pelo comportamento do interlocutor.

Contudo os objectivos mantêm-se, bem como a necessidade de informação e especificamente o interesse por certa informação por ser prioritária para o esclarecimento de determinados factos.

10. PRECAUÇÕES PRELIMINARES

No sentido de garantir que a informação seja recolhida com rigor e imparcialidade devem ser, previamente, observadas algumas regras.

- a) Isolar intervenientes:
- Testemunhas;
 - Declarantes;
 - Suspeito;
 - Etc.

Evita-se a partilha de informação.

Previne-se a deturpação dos factos.

Impede-se a constituição de uma versão que englobe elementos e informações de outras versões.

b) Interrogado deve ser ouvido em lugar que não lhe seja familiar.

Evita que o militar perca o estatuto profissional de que está investido.

Não há perda de autoridade.

c) Efectuar entrevista em sala própria no Posto;

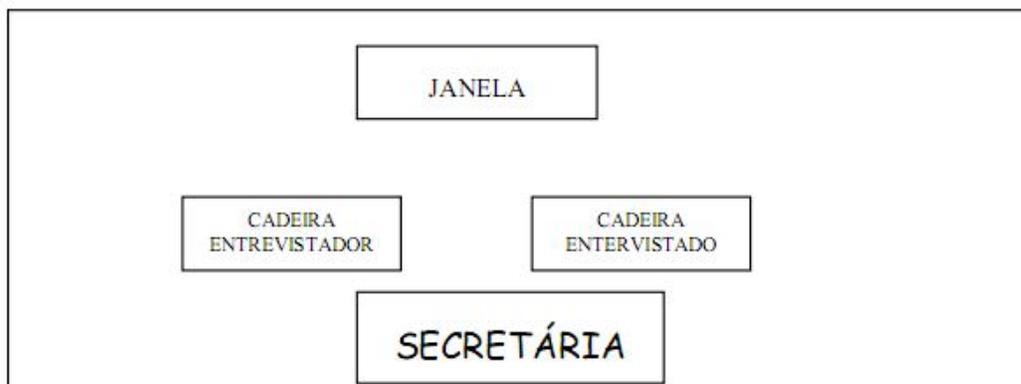
d) Usar e dispor de sala exclusiva para esse fim;

e) Não interpor barricada (exemplo: secretária) entre o entrevistado e o investigador.

O posicionamento dos intervenientes depende essencialmente do caso, dos antecedentes do interrogado, comportamentos anteriores. No final, depende da preparação do interrogatório.

Assim, a barricada pode ser prejudicial no caso de um primário e útil na presença de um reincidente e profissional;

f) O posicionamento do mobiliário depende da posição em que se pretende colocar cada um dos intervenientes.



g) No interrogatório a indivíduos violentos ou perigosos usar mais de um militar por forma a garantir a segurança dos intervenientes.

Os militares com funções de segurança devem estar fora do campo visual do entrevistado. Tem efeitos psicológicos positivos, mantendo o entrevistado na expectativa;

h) Preparar o interrogatório nas suas variáveis intrínsecas e extrínsecas;

i) Conciliar, se possível, no tempo e no lugar:

As recomendações técnicas;

O momento psicológico ideal de quem interroga.

j) Preparação face a uma suspeita de alibi

Exige: - Sólida e correcta preparação dos factos;

- Estratégia e técnica adequadas;

- Execução imediata da entrevista, reduzindo o tempo de preparação do alibi.

- Questionar sobre factos relacionados com o crime e que aconteceram imediatamente antes e depois do mesmo.

Estas precauções constituem condições necessárias para tornar o interrogatório mais produtivo.

A ENTREVISTA E/OU INTERROGATÓRIO CONSTITUI O CONTACTO INTERPESSOAL, POR VEZES, O MOMENTO CRUCIAL DA INVESTIGAÇÃO:

- CORRELACIONA E ESTABELECE LIGAÇÃO ENTRE OS ELEMENTOS DA PROVA MATERIAL;

- ESTABELECE E POTÊNCIA A PROVA MATERIAL

11. INTERLOCUTORES : SUA CARACTERIZAÇÃO

A entrevista e/ou interrogatório pode ter como alvo diferentes sujeitos processuais e, são, essencialmente:

a – Vítimas;

b – Testemunhas;

c – Declarantes/informantes;

d – Arguido/suspeito

Sem prejuízo de seguir outro procedimento numa situação concreta aconselha-se que a sequência segundo a qual os diversos intervenientes são entrevistados respeite a ordem apresentado no parágrafo anterior.

A vítima, alvo de uma actuação de natureza criminal, será a pessoa melhor informada acerca do sucedido, salvo se tiver ficado incapacitada.

Testemunhas, declarantes e outros informantes complementarão as informações fornecidas pela vítima.

Obtida toda a informação aos intervenientes anteriores estará o entrevistador dotado dos conhecimentos que melhor lhe permitem conduzir a entrevista a efectuar ao suspeito/arguido, rebatendo de forma fundamentada os argumentos apresentados por este.

Situações surgiram em que esta ordem não poderá ser respeitada quer por motivos de oportunidade quer por motivos de ordem operacional.

Tendo que interrogar vários intervenientes é ainda necessário como já ficou referido, tomar algumas precauções:

- Proceder ao seu isolamento;
- Evitar situações de conflito entre os mesmos;
- Impedir acções mútuas de coacção ou ameaça;
- Sendo oportuno, marcar horários diferentes a que devem comparecer no Posto para serem entrevistados.

No que respeita à caracterização propriamente dita dos intervenientes, atente-se no seguinte:

A vítima

Sempre que possível entrevistá-la em primeiro lugar e questioná-la de imediato quanto:

- Identidade o autor (recorrer à sua descrição segundo as regras da sinalética, se não houver outro processo de identificação);

- Motivo da agressão (móbil do crime).

Por sua vez, a vítima poderá não querer prestar colaboração em virtude das seguintes razões:

- Desejo de efectuar justiça por suas mãos;
- Ter relação afectiva ou familiar com agressor, não querendo expor o agressor nem agudizar a própria relação;
- Medo do agressor por este a ter ameaçado;
- Evitar publicitar aspectos da sua vida íntima e marcantes do ponto de vista social, nomeadamente, sendo vítima de abuso sexual ou de situação análoga.

A quente, a vítima poderá fornecer elementos que carecem de confirmação posterior.

As vítimas de crimes de natureza sexual devem ser tratadas de acordo com a delicadeza da própria situação.

São casos que expõe demasiado a vida íntima e a privacidade das pessoas, constituindo pesado motivo de estigma social.

De preferência, por motivos óbvios, devem estas vítimas ser ouvidas por pessoas do mesmo sexo, com as necessárias garantias de respeito pelo outro e pelo seu pudor.

As testemunhas

Sendo testemunhas oculares devem ser entrevistadas no mais curto espaço de tempo:

- Tem factos bem presentes na memória;
- Impedem-se contactos com outras e, conseqüente, modificação da sua versão;
- Evitam-se influências e coacções sobre elas;
- Não reflectem sobre o caso, mantendo-o virgem;
- São mais colaborantes.

As testemunhas classificam-se em:

- Cooperantes;
- Faladoras;
- Imaginativas;
- Que nada sabem;
- De alibi;
- Demasiado cooperantes.

Da caracterização destas testemunhas refere-se:

- As cooperantes

Colaboram desinteressadamente, fazendo juz ao sentimento patriota com o intuito de contribuir para o bem comum.

Por norma, são pessoas idóneas ou previamente reconhecidas como tal, limitando-se a efectuar um relato factual dos acontecimentos.

Exemplo: Presidente da Junta de Freguesia, graduado das Forças Armadas, Juiz, etc.

Mais problemáticas são as:

- Faladoras.

Não tendo intenção de causar engano ao entrevistador, falam excessivamente de tudo, referindo-se ao caso e muitas vezes a aspectos que nenhuma relação têm com ele.

Por isso, ainda que, involuntariamente, são geradoras de perturbação, afastam-se sucessivamente do núcleo do assunto.

É pois, necessário evitar tais desvios, obrigando-se o entrevistador a intervir através de perguntas orientadoras como: - Que aconteceu a seguir?

- Relativamente ao carro disse que...

- Imaginativas.

Tendem para o exagero. Referindo-se aos factos acrescentam elementos que não correspondem à realidade, “pintando” muitas vezes um quadro da forma como gostariam que os factos tivessem acontecido.

Criam e acreditam na história que relatam, sendo mais frequente nas crianças.

Recomenda-se: - Muita cautela na valoração dos depoimentos;

- Remeter sempre para o fulcro da questão;
- Evitar metodologia não directiva
- Usar metodologia directiva
- Burlão ou equiparado: fazer pontos de ordem para o remeter ao cerne da questão
- Preparação eficaz da entrevista

- Que nada sabem.

Insistem a afirmar que relativamente a certo caso “nada sabem”, por motivos diversos:

- Evitar comprometimento com tribunais e polícia
- Ameaça das partes em litígio;
- Relação afectiva ou familiar com a parte culpada;
- Ausência do desejo de justiça;
- Etc.

Começar o interrogatório por questões a que necessariamente o interlocutor sabe responder, relativas ao nome, morada, etc, com o intuito de o libertar do sentimento de recusa de colaboração. Prosseguir, posteriormente, com as questões pertinentes para o caso.

Continuando a insistir “que nada sabe” solicita-se que esse acto fique registado em auto de declarações onde a testemunha declare efectivamente não ter conhecimento do caso e nada saber nem ter a dizer a respeito do mesmo. É uma forma de motivar e simultaneamente vincular o interlocutor àquele acto.

Se mais tarde vier a fazer outra declaração a entidade competente – MP ou JIC – decidirá quanto ao valor de cada acto.

Poderá mesmo alertar-se a testemunha que tendo informações e se recuse a fornecê-las pode estar a incorrer numa situação de obstrução à justiça.

O Artº. 131 do CPP diz que quando a pessoa não se encontrar interdita por anomalia psíquica tem capacidade para testemunhar e só pode recusar-se nos casos previstos na lei.

Podem recusar-se a depor como testemunhas, os parentes e afins (Artº 134 do CPP).

Outro aspecto tem a ver com os impedimentos legais que constam no Artº. 135 do mesmo diploma.

Além destes casos, considerem-se ainda as situações excepcionais em que pode haver recusa:

- Segredo profissional – Artº 135 CPP;
- Segredo de funcionário – Artº. 136 CPP;
- Segredo de Estado – Artº. 137 CPP;
- Imunidades, prerrogativas e medidas especiais de protecção – Artº. 139 CPP.

- De alibi

O alibi não é mais do que uma história, na perspectiva do autor, bem fundamentada com intenção de encobrir factos realmente ocorridos.

Suspeitando-se ou na presença de uma testemunha de alibi e por forma a destruir tal história, sugere-se uma cabal preparação do interrogatório.

Tal preparação, no que respeita à testemunha, devem ter em atenção:

- Relações com suspeito;
- Existência de pressões ou ameaças;
- Reputação quanto à honestidade;
- Antecedentes criminais e policiais

Outras precauções não devem ser esquecidas:

- Efectuar entrevista tão rápido quanto possível para evitar a solidificação do alibi.
- Usar perguntas concretas e incisivas;
- Entrevista deve cobrir pormenorizadamente todos os aspectos do caso já conhecidos;
- Questionar sobre o período a que o facto se refere;
- Questionar sobre os períodos que imediatamente antecederam e sucederam o facto em análise.

A testemunha, normalmente, prepara-se só sobre o período limitado a que se reporta o facto.

Não estabelecendo ligação entre o que se passou antes e depois com facto, será sério indício de se estar na presença de uma testemunha de alibi.

- Efectuar, neste caso averiguações, no sentido de desmontar o alibi e desmascarar a testemunha.

- Demasiado cooperantes

Considerar que podem ser pessoas que pretendam evidenciar-se e cair nas “boas graças” da GNR, ou ainda iludir o próprio investigador desviando as suas atenções do fulcro da situação para se ilibar de responsabilidades no próprio caso em investigação.

O desejo de cooperação a qualquer preço é, por vezes, motivo para acrescentar informações que nada têm a ver com a realidade ou com a responsabilidade pela autoria da prática do facto.

Não colocar de parte a pretensão de incriminar alguém contra quem se pretende exercer alguma retaliação.

- Declarantes/Informantes

Relembrar que no local do crime é muitas vezes necessário tomar as declarações de pessoas que se consideram importantes para o esclarecimento dos factos.

Devem ser tomadas as precauções necessárias inerentes ao local e ao momento.

Suspeito

Se possível e oportuno tem vantagens que seja ouvido em último lugar, após se recolher a informação das restantes figuras.

Nesta altura tem o investigador a capacidade e o conhecimento que lhe permite rebater os argumentos do suspeito.

Certas situações determinarão que seja o primeiro a ser ouvido, como por exemplo, em flagrante delito.

Não significa que não seja novamente ouvido, quando o investigador considerar oportuno e conveniente.

Arguido

É uma figura processual que no âmbito do CPP, tem posição perfeitamente definida.

Deve pois o investigador efectuar a recolha da prova pessoal aplicando as técnicas já abordadas sem prejuízo dos preceitos legais estabelecidos, nomeadamente no que respeita aos artigos 58, 59, 60, 61, 62, 141 e 142 do CPP.

12.EXECUÇÃO DA ENTREVISTA E/OU INTERROGATÓRIO

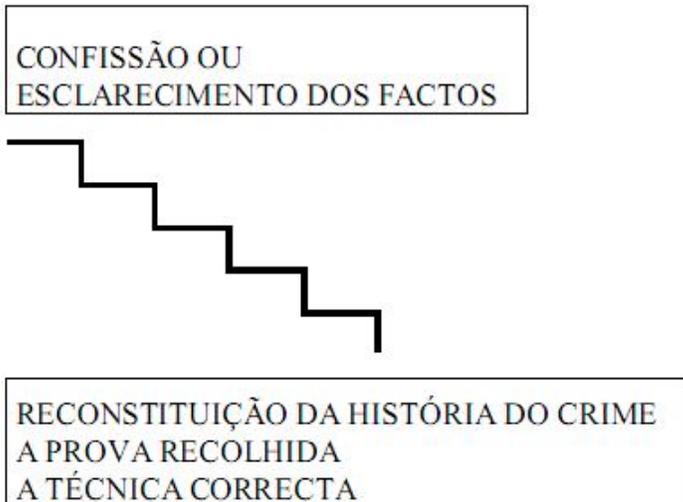
A entrevista apresenta-se como uma forma de processar informação, enquanto que o interrogatório constitui o exame detalhado dos factos. Contudo, são inseparáveis. Para ter

factos para escarpelizar e analisar de forma detalhada é necessário fazer previamente a recolha de informação (entrevista). Entrevista e interrogatório cruzam-se no mesmo acto.

A entrevista está directamente associada a metodologia não directiva, o interrogatório , por sua vez, à metodologia directiva. Num cenário de recolha de informação verifica-se a alternância entre entrevista e interrogatório e os objectivos cruzam-se.

O interrogatório segue um percurso que pode ser comparado a uma escada que se percorre degrau a degrau e nos conduz a um patamar cada vez mais elevado .

Este processo pode representar-se em termos esquemáticos da forma seguinte:



Na entrevista/interrogatório o entrevistador parte para este acto de recolha de prova pessoal tendo por base toda a prova já recolhida (material ou pessoal), a eventual reconstituição do crime que associadas a uma técnica correcta lhe permitirão alcançar a confissão do autor ou em última análise o cabal esclarecimento dos factos.

Contudo, no caminho a percorrer alguns obstáculos podem surgir, nomeadamente, a recusa do interlocutor fornecer resposta a uma certa pergunta equacionada pelo entrevistador.

Esta dificuldade não pode, porém, constituir um obstáculo incontornável. Deve pois passar-se para a questão seguinte, como se o incidente anterior não se tivesse verificado, por forma a evitar que o entrevistado sinta que aquela questão foi sobre-valorizada pelo entrevistador, tomando pois todos os cuidados para não dar informação com ela relacionada.

Posteriormente, de forma discreta e oportuna reitera-se a questão formulada anteriormente, na tentativa de a ver esclarecida.

Este será um procedimento que se repetirá ao longo da entrevista em virtude das dificuldades criadas pelo interlocutor.

Não pode, pois, o Entrevistador deixar-se vencer por eventuais resistências criadas pelo interlocutor. Deve guiar-se pela persistência.

Quer dizer, que passo a passo, questão a questão convenientemente esclarecida pelo entrevistado, o investigador evolui num sentido ascendente.

Progressivamente, vai acumulando informação que vai analisando e correlacionando no sentido de fundamentar uma determinada hipótese.

Quanto à execução do interrogatório e/ou entrevista pode dizer-se que o mesmo consiste essencialmente nos seguintes actos:

- Exame detalhado dos factos fazendo perguntas;
- Obtenção de resposta às seis questões da investigação;
- Evitar perguntas sugestivas que condicionem a resposta:
 - Exemplo: - questão sugestiva: o carro era vermelho?
 - questão neutra: Qual era a cor do carro?
- Conhecer os factos e levar o entrevistado a admiti-los;
- Perguntar por assuntos com formalismo, orientação e de modo detalhado;
 - Deixar que o interlocutor se implique no caso para depois de explicar
- Gestão do espaço (proxémia);
- Gestão do tempo necessário ao interrogatório. Não pode haver tempo limite ou previamente definido. A duração depende da estratégia adoptada, matéria de facto, personalidade do entrevistador, etc.; É o tempo necessário.
- Utilização oportuna das metodologias:
 - directiva,
 - não directiva
 - mista.

- Uso das técnicas de motivação;
 - Clássicas;
 - Particulares.

- Fazer uso das qualidades do entrevistador;

- Analisar e interpretar as linguagens do interlocutor;
 - Harmonia entre linguagem verbal e não verbal

- Gestão adequada da informação (função da entrevista e/ou interrogatório);

- Implementar o ciclo da informação;

- Utilização correcta da Empatia;

- Gestão das atitudes do entrevistador considerando os efeitos que cada uma produz no entrevistado como a seguir se indica

ATITUDES DO ENTREVISTADOR	EFEITOS PSICOLÓGICOS NO ENTREVISTADO
AVALIAÇÃO – envolve uma apreciação do entrevistado, isto é, emissão de juízos de valor por referência a normas ou valores do próprio entrevistador.	<ul style="list-style-type: none"> - Inibição - Culpabilidade - Revolta - Dissimulação - Angústia
	<ul style="list-style-type: none"> - Sentimento de incompreensão - Sentimento de espanto

<p>INTERPRETAÇÃO – Envolve uma explicação ou atribuição de sentido àquilo que o entrevistado disse ou manifestou mas segundo os pontos de vista do entrevistador.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Necessidade de rectificação - Desinteresse - Irritação “surda” - Bloqueio
<p>INVESTIGAÇÃO (ou Inquérito) – Consiste em procurar obter mais informações do entrevistado orientadas na óptica de interesses do entrevistador.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Tendência a não ser sincero - Tendência a responder como a um interrogatório - Reacção hostil perante uma curiosidade considerada “intromissão” - Atitude de defesa
<p>SUPORTE/APOIO (ou Encorajamento/Simpatia) – Consiste em apoiar o entrevistado naquilo que disse ou manifestou, numa atitude paternalista</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Desejo de conservar a amizade - Recusa hostil de ser objecto de compaixão - Comodismo/esperança de que tudo lhe seja resolvido ou de continuar a ser apoiado

<p>DECISÃO/ORIENTAÇÃO (ou Sugestão) – Consiste em sugerir soluções ao entrevistado substituindo-o na sua liberdade de escolha.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Rejeição da solução/ruptura da entrevista - Sentimento de inferioridade - Aceitação da solução, ainda que desajustada - Possível responsabilização do entrevistador
<p>COMPREENSÃO (Empatia) – Consiste em tentar penetrar no pensamento e sentimentos do entrevistado compreendendo o seu universo pessoal como se fosse o próprio entrevistado mas sem que o entrevistador se despersonalize (empatia)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Induz no entrevistado uma atitude de confiança - Provoca no entrevistado o reconhecimento do profissionalismo e competência do entrevistador - Estimula no entrevistado a vontade de colaborar - Satisfação de ser compreendido

· Gestão dos comportamentos positivos, evitando os comportamentos negativos de acordo

SIM	NÃO
<ol style="list-style-type: none"> 1. Pense e fale de modo organizado 2. Actue profissionalmente 3. Cause boa impressão 4. Mantenha o interrogatório no âmbito do caso concreto 5. Não seja petulante 6. Não seja preconceituoso 7. Evite pressões (intervenções, sugestões) estranhas 8. Evite a exibição de “manifestações” do poder de polícia 9. Evite o uso de palavras “realistas” (matar, violar, etc.) 10. Sente-se na proximidade do 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Não desencoraje o suspeito 2. Não antagonize o suspeito 3. Não tome imediatamente notas 4. Não o trate paternalisticamente 5. Não mostre surpresa perante qualquer admissão de factos pelo suspeito 6. Não julgue ou condene 7. Não dê a ideia de dominar 8. Não se deixe impressionar pela posição social ou económica do suspeito 9. Não faça promessas 10. Não faça ameaças 11. Não exerça qualquer coacção 12. Não force nem manipule o suspeito
<p style="text-align: center;">.</p> <p style="text-align: center;">interrogado</p> <ol style="list-style-type: none"> 11. Procure fumar o menos possível 12. Evite o uso de algemas 13. Mantenha o controlo das suas mãos 14. Não alongue excessivamente o interrogatório 15. Mantenha o suspeito normalmente instalado, não o embarace 16. Conheça bem a lei 	<ol style="list-style-type: none"> 13. Não negue ao suspeito os respectivos direitos 14. Não se apresente com aspecto descuidado (mal fardado, barba por fazer, etc.) 15. Não o trate por tu, gajo, sacana, preto, ladrão... 16. Não tenha conversas sobre assuntos que desconhece ou domina mal.

Sugerem-se algumas particularidades de execução que podem ser proveitosas:

- Agente bom / agente mau

O agente mau como potenciador de uma abertura do visado para com o agente bom.

Depois do agente bom ganhar a confiança do visado e a garantia da colaboração o agente mau abandona a sala.

Adopta-se este procedimento para indivíduos com determinadas características, tendo melhor efeito com indivíduos menos elaborados e menos experientes.

- Tratamento por tu/você

O tratamento por “tu” com certos indivíduos abre canais de comunicação, em virtude de promover a aproximação entre os intervenientes.

Se o visado usar o “tu” para com o entrevistador, o que pode constituir um aspecto negativo, tentar situá-la no espaço e nas circunstâncias em que se encontra.

A adoção deste procedimento depende das características, personalidade e perfil do entrevistado estudado na preparação do interrogatório.

Contudo, o “você” convém usar na presença de indivíduos mais elaborados, experientes e até com passagens pela prisão.

Sem regra, usar o bom senso.

- Cigarro como prémio

Vamos falar e esclarecer isto primeiro.

Conta lá o que sabes.

Depois fumas um cigarro.

Para certos entrevistados é um estímulo. Não se deve, pois, quebrar esta confiança e expectativa criada no entrevistado.

13. PROCEDIMENTO SISTEMÁTICO EM ENTREVISTA/INTERROGATÓRIO

a) Apresentação/interpretação

- Amena, confiante, rápida, criando clima de confiança e abertura;
- Enunciar tema e objectivos. Algumas pessoas apresentam-se no Posto desconhecendo o motivo da convocação.

b) Relatos preliminares

- Deixar o entrevistado relatar factos por suas palavras;
- Não tomar notas na fase inicial. Constitui factor de inibição;
- Não fazer comentários;
- Não fazer perguntas específicas;
- Corrigir desvios com perguntas genéricas.

c) **Desenvolvimento**

- Confirmar relato, fazer perguntas, tomar notas;
- Formular perguntas simples, claras, não condicionantes;
- Ser paciente é fundamental;
- Evitar considerações falsas;
- Ajudar interrogado a recordar factos que julgue ter esquecido;
 - Exemplo: a que horas chega ao trabalho?
- Nas descrições proceder de forma sistemática, recorrendo á sinalética quando necessário;
- Contradições e erro não significam necessariamente mentira;
 - Exemplo: “Você disse que....; Agora sobre o mesmo assunto disse que....; não compreendo! Corrija-me.”

d) **Conclusão**

- Controlo mental do conteúdo através das seis perguntas – chave da Investigação Criminal;
- Cabalmente esclarecidas estas questões é sinal de que a entrevista foi profícua;
- Subsistindo dúvidas ou falta de informação relativamente a alguma questão é necessário insistir, quer com o interrogado presente quer na execução de outras diligências.

e) **Redução a escrito**

- Tão rápida quanto possível;
- Dar o texto a ler ao entrevistado para depois assinar;
- Corrigir texto sempre que o entrevistado deseje (mesmo que pelo entrevistador seja considerado aspecto irrelevante)

f) **Valoração: Parâmetros**

- Grau de fraqueza;
- Grau de liberdade e verdade – condicionamentos;

- Grau de esforço e vontade – desejo de colaboração;
- Grau de retenção de informação:
 - Saberá mais e não quis colaborar?
 - Porquê ?