

Reputação da testemunha faz diferença no Processo Penal Baunilha?



A testemunha pede para que acreditemos no que ela diz e que sua percepção

da realidade foi adequada. Para além das dificuldades cognitivas, muitas delas decorrentes de dificuldades biológicas, perceptivas, bem assim decorrentes do contexto ambiental, o que pretendo sublinhar é que a reputação da testemunha pode fazer a diferença.

Utilizo a categoria “jogadores” para indicar qualquer um que intervenha no dispositivo do Processo Penal (magistrados, membros do Ministério Público e defensores) e a nossa percepção da realidade, especialmente das interações havidas com testemunhas anteriormente pode alterar a credibilidade de suas declarações.

Quando conhecemos uma pessoa, intuitivamente (e aí o risco), temos a percepção de ser homem/mulher, feio/bonito, dentre outras categorias estéticas, pelas quais emprestamos qualidades positivas/negativas, automaticamente. Foi demonstrado, por exemplo, que a informação sobre “personalidade”, que é transmitida através do rosto, é capaz de influenciar a interpretação de informação verbal ambígua sobre uma pessoa (Hassin & Trope). A isso a psicologia cognitiva dá o nome de “Efeito Halo”: a primeira impressão de fato impressiona e pode roubar a cena.

Mas o que pretendo sublinhar hoje é a possível utilização da lógica que rendeu o Prêmio Nobel de Economia ao Professor Joseph Stiglitz, ou seja, a questão das Informações Assimétricas, cujo exemplo dos vendedores de carros usados nos EUA foi objeto. Segundo Stiglitz, quando procuramos um carro usado, os “vendedores” utilizam-se de diversos predicados que procuram valorizar o “bom estado”, o fato de ser “único dono”, em “excelente estado de conservação” e, mesmo como não conhecemos a reputação do vendedor, sabemos que pode estar “dourando a pílula”, isto é, inflando as qualidades do carro para além da realidade. Faz parte do negócio de compra e venda de carros usados valorizar o objeto da venda, até porque sabemos que o vendedor possui muito mais informações do veículo (ter problemas de motor, hidráulicos, consertos, acidentes, etc.) do que o comprador. Daí a questão das informações assimétricas e diante da ausência de informações qualificadas sobre o carro usado temos a



tendência de não levar a sério toda a informação apresentada.

Diferente do vendedor desconhecido, todavia, quando um parente, amigo ou revenda recomendada nos aponta a qualidade do veículo, tendemos a emprestar maior credibilidade e a pagar valores mais próximo das tabelas médias de veículos ou, dependendo da procedência, até valores maiores. Isso porque o “avalista” da procedência empresta maior credibilidade ‘as qualidades do veículo.

A questão a ser destacada é que o mesmíssimo carro (com as mesmas qualidades) pode ser comprado por valor menor em uma revenda sem referências do que na que há referências. Então, a questão se desloca da análise intrínseca do veículo para o campo da reputação de quem afirma e garante a informação.

No ambiente do Processo Penal em que a prova testemunhal ainda é o meio mais importante para verificação das condutas, então, a exigência de informações qualificadas sobre a testemunha pode alterar o peso, o valor e a qualidade do que for dito. Uma primeira interação com a testemunha faz randomizar (por parte de quem afere a coerência e qualidade do que for dito) sua credibilidade, abrindo-se maior espaço para ativação de efeitos cognitivos (trabalhei a questão no cap. 5º do *Guia Compacto do Processo Penal conforme a Teoria dos Jogos*, publicado em terceira edição em 2016).

De outro lado, quando a testemunha já é habitual, tendo prestado declarações em processos anteriores ou construído reputação pública (boa ou ruim), o efeito da mesmíssima declaração pode ser alterado. Logo, a acreditação do depoimento não depende somente das evidências do conteúdo a ser dito. Há um intrincando processo singular/subjetivo de constatação de credibilidade que supera e amplia os horizontes da dinâmica da prova testemunhal. Em comarcas menores, com os mesmos depoentes (de regra policiais), jogos processuais anteriores, jogadores (membros do Ministério Público e Defensores), instaura-se um jogo de reputações em que a mesma afirmação poderá obter qualitativos confiáveis ou não a depender dos jogos ocultos e anteriores.

Não são as interações pretéritas que podem influenciar a credibilidade de um testemunho. Avaliações indiretas sobre os aspectos estéticos, pessoais e de reputação de cada um dos envolvidos podem ter grande peso e que não necessariamente estarão publicizados. Os bastidores, o não dito no Processo Penal singularizado opera com dispositivos ocultos, decorrentes da interação humana em que a razão deve presidir, mas o espaço que impressões, pré-julgamentos, afetos e paixões pode ocupar é relevado, mas podem ser fatores poderosos e condicionantes. Normalmente, diz-se que o discurso racional servirá a tais impressões e não o contrário. O ambiente que desconsidera tudo isso é o do Processo Penal Baunilha, em que tudo é lindo e maravilhoso, mas irrealista. Jogar no Processo Penal, de fato, não é para amadores, nem apreciadores do sabor baunilha. O limite será ético, de cada um.



Por mais que se queira ignorar a complexidade da realidade da interação humana sob a perspectiva dos jogos, na postura baunilha pode parecer mais fácil operar. Porém, o desconhecimento desses fatores pode acabar arremessando o jogador para o jogo sujo, que é a outra face do modo baunilha de operar – o caminho mais fácil. O domínio do dispositivo realista do processo penal autoriza que os limites éticos, na linha tênue entre persuasão e manipulação, sejam mais preservados, uma vez que se amplia o domínio das regras reais dos jogos processuais e justifica a atuação conforme a diretriz ética. O problema de não se dar conta é que neste exato momento você pode estar sendo instrumentalizado, sem saber. Fez pensar? Boa semana...

Date Created

21/10/2016