

ENGENHARIA SOCIAL APLICADA À POLÍCIA MILITAR

SOCIAL ENGINEERING APPLIED TO THE MILITARY POLICE

GALVANINI, Édipo Moreno ¹
GOMES JUNIOR, Cláudio Antônio de Oliveira ²

RESUMO

O presente artigo expõe sobre métodos de aplicação de técnicas utilizadas no âmbito da engenharia social, até então presentes apenas na área da tecnologia da informação, à área policial militar, com foco na obtenção de informações. Tendo como base a persuasão, é possível adquirir conhecimentos para realizar a manipulação psicológica, bem como estruturar os diálogos e ser capaz de interpretar os comportamentos verbais e não verbais do indivíduo. Tais técnicas possibilitam o aperfeiçoamento do tirocínio policial, auxiliando na identificação de suspeitos e obtenção de informações que dificilmente são ditas, fazendo-se necessária a utilização de métodos psicológicos dentre os apresentados. A aplicação das técnicas expostas contribui na formação profissional do Policial Militar, sendo assim de grande valia para a corporação, uma vez que, a partir dos resultados positivos trazidos pela rápida obtenção das informações, aumenta a eficácia no retorno dos resultados à população.

Palavras-chave: Persuasão. Manipulação. Tirocínio. Entrevista.

ABSTRACT

This article presents methods for the application of techniques used in the field of social engineering, hitherto present only in the area of information technology, to the military police area, with a focus on obtaining information. Based on persuasion, it is possible to acquire knowledge to perform the psychological manipulation, as well as to structure the dialogues and be able to interpret the verbal and nonverbal behaviors of the individual. These techniques make it possible to improve police training, assisting in the identification of suspects and obtaining information that is difficult to say, making it necessary to use psychological methods among those presented. The application of the techniques exposed contributes to the professional training of the Military Police, thus being of great value to the corporation, since, from the positive results brought by the rapid obtaining of the information, increases the effectiveness in the return of the results to the population.

Keywords: Persuasion. Manipulation. Shootings. Interview.

¹ Aluno do Curso de Formação de Praças do Comando da Academia da Polícia Militar de Goiás - CAPM, edipomg@gmail.com; Mineiros – GO, Junho de 2018.

² Professor orientador: Especialista, professor do Programa de Pós-Graduação e Extensão do Comando da Academia da Polícia Militar de Goiás CAPM, claudiojunioroficialpmgo@gmail.com, Goiânia – GO, Junho de 2018.

1 INTRODUÇÃO

O presente artigo científico tem por objetivo trazer aos agentes de segurança pública, com foco aos Policiais Militares, estratégias de interlocução entre estes e os suspeitos abordados, com o fim de constatar tentativas de fraude nesta comunicação. As técnicas expostas apoiam o conhecimento adquirido pela experiência do agente lhe oferecendo aperfeiçoamento em seus diálogos com o intuito de obter informações.

A Engenharia Social tornou-se conhecida dentro do contexto da tecnologia da informação e tomou força após o surgimento de novas tecnologias e aperfeiçoamento da segurança em nível de hardware e software. Deste modo houve a necessidade de explorar novas vulnerabilidades nos sistemas, especialmente nos meios corporativos.

A principal técnica destes ataques é a persuasão, pois baseia-se na interação humana para que se obtenham informações ou faça com que o alvo realize determinada ação. Neste artigo exploraremos algumas aplicações desta técnica que pode ser utilizada pelos agentes de segurança, com enfoque aos Policiais Militares. Não raras são as situações em que suspeitos são abordados e se faz necessário uma entrevista, ainda que rápida, para certificar-se que estes não são autores de delitos. A comunicação deve ser elaborada de forma estruturada para que se obtenha a informação que está sendo buscada.

Este artigo traz informações relevantes a respeito dos conceitos e técnicas de emprego de diversos métodos através da manipulação psicológica.

Para elaboração do artigo foram utilizadas obras bibliográficas, periódicos, e artigos obtidos através de pesquisas em sites acadêmicos. Os livros “A Arte de Enganar” e “A Arte de Invadir” serviram como base para o desenvolvimento da ideia central. A partir desta, foram percebidas outras concepções para evidenciar a aplicação das técnicas expostas.

As experiências contidas no material bibliográfico foram realizadas com funcionários de diversas empresas. Utilizando-se de métodos qualitativos, os autores buscaram evidenciar a eficácia da aplicação das técnicas fazendo o uso de telefones.

Aplicando as técnicas apresentadas neste artigo, em sua maioria por ligações telefônicas, comprova-se a fragilidade das empresas em relação à segurança da informação.

Ficam evidentes as vantagens de os policiais militares aplicarem as estratégias de diálogo aqui obtidas. Percebe-se que o fator humano é a parte mais vulnerável de uma organização. Daí a importância de estudar estas práticas, com a finalidade de guiar as conversas de uma forma estratégica, visando obter as informações desejadas.

2 REVISÃO DE LITERATURA

O Engenheiro Social é um indivíduo que possui grande poder de persuasão, e vasta habilidade em convencimento. São amigáveis, educados e diversas outras características que permitem a criação de um laço de confiança, tornando possível o fornecimento de informações nas quais jamais seriam reveladas a um desconhecido. Ele utiliza de seus conhecimentos e habilidades para manipular pessoas a fim de obter alguma informação, ou que uma ação seja realizada por este. Para um melhor entendimento, um Estelionatário, indivíduo que pratica o crime de estelionato, possui grande poder de convencimento, de manipulação do indivíduo, sendo assim, utiliza-se, ainda que sem conhecimento, a Engenharia Social a fim de obter a vantagem preterida.

Com o avanço das técnicas de segurança utilizadas nos softwares, Conjunto de componentes lógicos de um computador ou sistema de processamento de dados; programa, rotina ou conjunto de instruções que controlam o funcionamento de um computador; suporte lógico, Mitnick (2003, p. 3) observou que havia uma grande brecha por trás destes, o ser humano. Em seu livro “A arte de Enganar”, realiza a exploração deste meio para obter informações valiosas. Este assunto é ainda pouco explorado fora de empresas, porém a manipulação através de diálogos ou gestos pode ser utilizada fortemente no dia-a-dia, seja em âmbito pessoal ou profissional.

Segundo Mitnick, (2003, p. 85):

Os engenheiros sociais habilidosos são adeptos do desenvolvimento de um truque que estimula emoções tais como medo, agitação ou culpa. Eles fazem isso usando os gatilhos psicológicos — os mecanismos automáticos que levam as pessoas a responderem às solicitações sem uma análise cuidadosa das informações disponíveis (MITNICK, 2003, p.85).

A persuasão é uma técnica em que um indivíduo faz com que outro realize ações premeditadas pelo interlocutor. Para tal são utilizadas estratégias de comunicação verbais e não verbais. Segundo Muniz (2017), ninguém é obrigado a fazer nada, a escolha é sempre da pessoa, porém todos tem uma motivação, e o foco deve ser nesta motivação, por menor que seja. A comunicação deve-se basear no “querer” e não no “dever”, pois os indivíduos se mostram resistentes quando lhes é imposto algo, sendo assim é necessário que este perceba e aceite que a decisão para uma ação foi dele.

São diversos os meios ao qual se pode manipular uma pessoa. Faça um simples teste: pegue uma caneta e direcione-se a alguém, de forma razoavelmente rápida, para que não haja tempo de raciocínio desta, e, olhando para outro ponto não muito distante, sem olhar aos olhos desta, diga de forma breve “segure para mim, rápido” e entregue a caneta de forma rápida tomando direção ao ponto em que olhava. Certamente a pessoa segurará a caneta a você sem nem saber o porquê desta solicitação. Agora chegue olhando aos olhos dessa pessoa, de forma comum, e diga “segure esta caneta”. Possivelmente a pessoa não o fará, pois sua mente irá interpretar que isso pode ser algum tipo de pegadinha devido ela ter tempo de raciocinar sobre tal ação. Iniciar frases como “preciso de sua ajuda”, ou questionar sobre uma afirmativa fazendo movimentos discretos com a cabeça para cima e para baixo, o que fará o indivíduo responder que sim, também funcionam muito bem.

Mitnick (2006, p. 189) elucida que “O engenheiro social [...] procura explorar as melhores qualidades da natureza humana: a tendência natural de ajudar, dar apoio, ser educado, participante de uma equipe e o desejo de realizar um trabalho”.

O diálogo deve ser dirigido de forma aparentemente desestruturada para obter informações sem que o indivíduo perceba. Segundo Nogueira (2007), o discurso deve sempre ter uma intencionalidade, ele nunca deve ser neutro ou ingênuo.

Você certamente já foi alvo de um Engenheiro Social e provavelmente não percebeu, isso porque, segundo Mitnick (2003, p. 04):

O engenheiro social, um mágico inescrupuloso que faz você olhar a sua mão esquerda enquanto com a mão direita rouba seus segredos. Esse personagem quase sempre é tão amigável, desembaraçado e prestativo que você se sente feliz por tê-lo encontrado (MITNICK, 2003, P.04).

Vimos que o Engenheiro Social obtém, através de variadas formas, informações sem que o alvo perceba, ou quando perceber já forneceu esta. Abaixo segue um exemplo de como aplicar estas técnicas em uma abordagem numa estrada.

Suponhamos que um veículo ocupado por dois indivíduos é abordado em uma rodovia no município de Mineiros – GO, às 10h30min, e ambos são afastados para os questionamentos. Idealizemos um suposto diálogo entre Policial (P1) e Abordado (A1):

P1: - Boa tarde! Estão vindo de onde?
 A1: - Boa tarde! De Chapadão do Céu.
 P1: - Veem para Mineiros mesmo, ou estão de passagem?
 A1: - Para Mineiros mesmo.
 P1: - Que horas vocês saíram de Chapadão do Céu?
 A1: - Saímos às 07:00.
 P1: - Vieram fazer o que em Mineiros?
 A1: - Visitar alguns parentes.
 P1: - Você trabalha em que?
 A1: - Sou mecânico

P1: - Vocês não estavam correndo não né?

A1: - Não Sr.! Viemos à 80km/h.

P1: - Há quanto tempo você conhece o A2:

A1: - Há 5 anos, moramos no mesmo bairro.

P1: - Vocês vieram direto ou pararam em algum lugar para tomar café?

A1: - Nós viemos direto, tomamos café antes de sair.

Neste momento já podemos observar que A1 está mentindo, pois, antes de iniciar os questionamentos, P1 já sabe que a distância entre os municípios de Chapadão do Céu e Mineiros é de aproximadamente 120 km. Sendo assim a viagem teria durado 03h30min, o que seria impossível visto que o A1 informou não ter parado em lugar algum e ter mantido uma velocidade de 80km/h.

Segundo Mitnick (2003, p. 21) “Assim como as peças de um quebra-cabeça, cada informação parece irrelevante sozinha. Porém, quando as peças são juntadas, uma figura aparece”.

A habilidade em planejar e executar os objetivos do diálogo com maestria, direcionando de maneira discreta o assunto que está sendo tratado, é a principal técnica a ser utilizada pelo engenheiro social. O receptor é direcionado a refletir sobre questões irrelevantes, não dando assim grande importância em responder certos questionamentos. Observa-se que as perguntas-chave no exemplo de diálogo citado (de onde vieram, que horas saíram, se pararam em algum lugar, e se estavam correndo) foram feitas de forma discreta, para que o receptor da mensagem não tivesse tempo de raciocinar e relacionar as informações.

Mitnick (2003, p. 17) nos dá outra dica importante para diálogos onde se deseja futuramente obter mais informações com o indivíduo:

Nunca encerre uma conversação após obter a informação-chave. Outras duas ou três perguntas, um pouco de bate-papo e então pode dizer adeus. Mais tarde, se a vítima se lembrar de alguma coisa que você perguntou, provavelmente ela se lembrará das últimas perguntas. O restante em geral será esquecido (MITNICK, 2003, p. 17).

A percepção da psicologia nos auxilia a formar estratégias de investidas combinadas com outras técnicas de Engenharia Social. Podemos utilizar, por exemplo, a teoria da Reatância Psicológica. Segundo Rodrigues (1969, p. 19) “sempre que houver ameaças à liberdade de uma pessoa em engajar-se num determinado comportamento, ou real usurpação dela, a pessoa será motivada a recuperar a liberdade ameaçada ou perdida”. Tal teoria poderia ser experimentada junto a um indivíduo que acabara de ser apreendido com entorpecentes em pequena quantidade. Se inicialmente lhe for dito que caso ele colabore com as informações que forem requeridas poderá ter uma pena mais branda, ou se enquadrar em crimes de menor potencial e, logo após, dizer que este não poderá obter tal vantagem e que provavelmente será

enquadrado nos artigos com penas mais pesadas, certamente o indivíduo lutará por ter o direito de indicar as informações requeridas anteriormente.

O diálogo do Engenheiro Social deve ser focado no subconsciente do receptor. Deve-se criar uma imagem lesiva do ato de mentir e, seguidamente, dar uma ideia de gáudio caso seja expressa a verdade. Tais expressões estão distribuídas de forma discreta e objetiva nas falas do emissor, utilizando-se das palavras-chave, como exemplificado anteriormente.

Conhecer a mente do alvo que está sendo atacado é imprescindível. O conhecimento dos hábitos, sobretudo a linguagem, combinados com os truques cógicos, amplia o sucesso da investida. Compreender as terminologias e as maneiras de como realizar as solicitações faz com que seja assimilado seu comportamento em relação ao que está sendo solicitado. O Tirocínio policial colabora fortemente para a percepção destas práticas.

É possível que policiais desenvolvam uma concepção pessoal sobre as características do suspeito durante várias interações com os cidadãos, ambiente, situações [...]. Assim, o policial poderia configurar modelos subjetivos de uma variedade de tipos de encontros entre a polícia e o cidadão, podendo criar uma figura daquilo que considera uma fundada suspeita (CRUZ e PYLRO, 2017, p. 74).

A manipulação psicológica se inicia antes do diálogo. Segundo Oliveira (2015), “Os comportamentos verbais e não verbais são aspectos sintomáticos da sinceridade de um suspeito [...] e a diferença desses comportamentos entre inocentes e mentirosos podem ser detectados”. O agente deve então guiar a conversação de acordo com o cenário corrente, fazendo com que o entrevistado pressuponha que esteja sob o domínio da situação. O diálogo deve seguir um caminho de forma que o indivíduo acredite que sua ação estava correta do ponto de vista psicológico, que havia uma justificativa para sua ação e que você consente com esta. Desta forma a percepção das consequências das ações será reduzida e o sujeito será persuadido a contar-lhe sobre os fatos. Culpar alguém a mais pela conduta ou dissimular minimizando a gravidade da atividade criminal do sujeito, dizendo-lhe, por exemplo, que qualquer um teria feito o mesmo naquela circunstância, também favorece fortemente para uma confissão.

Concomitantemente com o diálogo deve haver uma leitura dos comportamentos deste. Quando o indivíduo se encontra em um modo confortável, relaxado, o tema está correto e serão obtidas respostas. Caso apresente uma postura rígida, dê risos constantes, realize negações, o tema da conversa não está correto e deve-se seguir outro caminho. A leitura do corpo também nos dá informações sobre a veracidade das informações transmitidas. Quando o suspeito se lembra de alguma coisa, seus olhos, em geral, movem-se para o lado direito. Negações espontâneas, tons de voz firmes e fortes e contato visual são características de

quando o indivíduo está falando a verdade. Nas respostas falsas, este tende a evitar contato visual, finge remover fiapos de roupas ou se coça, e mover-se para trás (Oliveira, 2015).

3 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Nenhum indivíduo quer ter seus direitos restringidos, o que torna difícil que informações contrárias à sua vontade sejam ditas por ele. Este comportamento, que é transmitido através da cultura, é fortalecido pela própria comunidade. Nossa Constituição consolida tal conduta quando diz que nenhum indivíduo é obrigado a produzir provas contra si mesmo. Encontramos então um obstáculo quando alguma informação precisa ser adquirida através de um sujeito. Em geral as ações humanas costumam ser pré-ordenadas, conhecidas, o que torna possível a análise de variáveis que podem nos indicar respostas através do o comportamento das pessoas. Essa análise é realizada através da observação das ações do indivíduo após ser estimulado de alguma forma, seja por diálogos ou estímulos físicos, estes demonstrados não através de contato físico, mas sim por expressões corporais, como as faciais por exemplo. Torna-se claro que o estudo das ações e emoções do ser humano são como uma resposta verbal. Podemos dizer que é melhor que isso, pois o indivíduo pode pensar no que irá falar, mas torna-se muito difícil conciliar tal ação com os gestos corporais, que são instintivos. Todos os autores citados neste artigo apoiam as atuações descritas acima.

Tendo o conhecimento das técnicas expostas, o interlocutor irá então estruturar seu diálogo para que o receptor aceite que está expondo as ideias e que está convencendo a outra parte. As pessoas não costumam a aceitar que alguém lhes diga o que fazer, o que nos faz adotar estratégias para que a decisão de tal ação ou comportamento venha da pessoa.

Em posse dos conhecimentos sobre as linguagens corporais, o interlocutor então consegue montar o discurso e obter a informação desejada. Tendo sido o discurso direcionado com eficácia, o indivíduo não consegue perceber que as informações estão sendo lhe solicitadas de forma direta. Mitnick utiliza dos conhecimentos sobre o comportamento de um certo grupo de pessoas para que aparente ser amigável. Em um capítulo do livro “A Arte de Enganar”, o engenheiro social adentra a uma empresa apenas tendo um diálogo com o porteiro. Foi feita uma cópia falsa do crachá desta empresa e ele conseguiu adentrar à mesma sem maiores esforços. Estando no interior desta, pôde circular livremente pelos corredores. Geralmente em empresas grandes, funcionários circulam pelos corredores e sequer questionam sobre uma pessoa que nunca foi vista naquele local. Ainda assim, se questionado,

o engenheiro social consegue sair da situação simplesmente dizendo ser funcionário novo de determinado setor, ou algum visitante de outra empresa.

Uma fala de forma simpática, um sorriso no rosto, e a pessoa irá retribuir tal gesto. Essa informação, colocada por Mitnick (20016, p. 189), pode ser facilmente testada a qualquer momento. Tais expressões devem ser utilizadas de acordo com a situação atual. Caso o intuito seja intimidar, utiliza-se de termos que façam com que o indivíduo tenha uma única escapatória, que é dizer a informação que precisa ser dita. No caso exposto neste acima, o engenheiro teve acesso à sala da diretoria onde colocou um pendrive que copiaria tudo o que fosse digitado, tendo ele o acesso total às informações relevantes da empresa. Observamos com isso um comportamento social comum a ser explorado. Comprova-se a tendência natural do ser humano em ser educado, evitando situações que possam ser constrangedoras.

É evidente que não há um fluxo bem definido a ser seguido ao planejar a ação, pois tudo dependerá das circunstâncias do momento. Verifica-se que os contatos iniciais são muito valiosos, pois ali será definido qual o perfil comportamental que será utilizado, fazendo com que a vítima seja convencida de que você está do lado dela. Esta deve estar disposta a lhe passar a informação sem que seja solicitada. Trata-se de um jogo mental com o objetivo de ganhar confiança da outra parte.

Por vezes a melhor técnica é o silêncio. O silêncio irá remeter ao medo. Quanto mais argumentos se diz sobre determinado assunto, menos respostas você terá. Esta técnica faz com que o indivíduo fique coagido e diga algo. Essa sensação de medo é citada por Mitnick quando expõe sobre o desenvolvimento de truques que podem ser utilizados nos diálogos. Posso citar essa técnica com um acontecimento vivido por mim. Certa vez estava em uma negociação com um cliente onde ele me pedia desconto sobre o serviço que estava sendo ofertado. Expus os benefícios do meu serviço e dei minha proposta, ele lançou a contraproposta e eu afirmei que no preço dito não seria possível, e dei um pequeno desconto em cima do valor inicial. Ele disse então que ainda estava alto para o que podia pagar. Neste momento ficamos em silêncio. Qualquer coisa que eu dissesse seria em vão, pois ainda tentaria discutir algo que já foi dito, o que mostraria que ainda havia possibilidade de negociação. Após algo em torno de dez segundos em silêncio total, o cliente tentou a última negociação, que foi negada de forma direta, e então fechou o negócio.

Manter-se em silêncio é uma ótima estratégia, pois isso fará com que o indivíduo, que não tem o controle sobre o diálogo, sinta certa inquietação e fale sem ter o tempo suficiente para raciocinar e interligar suas ideias com o que já foi dito. Essa experiência prova como os

gatilhos psicológicos expostos por Mitnick funcionam no estímulo das emoções. Estes gatilhos são como atalhos da mente que levam a pessoa a dizer a informação.

Há uma expressão popular muito conhecida, que é “perder para dar valor”. As pessoas costumam dar mais valor àquilo que perdeu ou não tem condições de possuir. O sentimento de perda é maior que o sentimento de ganho. Rodrigues, no estudo da reatância psicológica comprova isso quando nos diz que a pessoa é motivada a recuperar o domínio sobre algo ameaçado ou perdido. Uma prova de que esta estratégia funciona, é de empresas como a Amazon, que viu uma oportunidade nos produtos que possuem baixo estoque. Estes eram tratados anteriormente de forma negativa, não despertando interesse nos clientes em comprá-los. Porém ao colocar os mesmos produtos como últimas unidades, as vendas aumentaram significativamente. A impossibilidade de escolha é uma sensação muito ruim para o ser humano. A possibilidade de não restar produtos caso o cliente pense na real necessidade de adquiri-lo, faz com que a decisão seja tomada sem o devido raciocínio. Se o prazo acabar, a pessoa fica sem o produto, causando-lhe grande ansiedade. Sendo assim o indivíduo age o mais rápido possível.

Por vezes nota-se necessário realizar uma comparação com algo, sendo assim deve ser estabelecido um parâmetro para que neste seja baseado. As decisões serão tomadas com base a estes parâmetros.

Em determinadas situações, ao solicitar informações sobre a identidade de um indivíduo, ele pode não ser quem alega ser. Verifica-se a importância de aprender a observar e questionar esta pessoa. É de natureza humana pensar que não estamos sendo enganados, pelo menos até o momento de termos alguma prova que nos faça acreditar no contrário. É necessário conhecer o modus operandi do indivíduo para planejar a maneira com que o diálogo será dirigido. Vale ressaltar que o policial deve agir de acordo com a suspeição, e não aparência do indivíduo. O fato de uma pessoa estar bem vestida não a torna uma pessoa confiável.

Ninguém está imune contra um ataque de um bom engenheiro social. As decisões geralmente são tomadas sem o cuidado necessário, e isso pode ocorrer devido ao ritmo do dia a dia. Estresse, fadiga, falta de tempo, e situações complicadas fazem com que fiquemos distraídos facilmente. Em virtude disto, tomamos um atalho mental e realizamos as ações sem a análise cuidadosa desta. Isso é um processo mental conhecido como resposta automática. O engenheiro social deve então adquirir habilidades para distrair os processos de pensamento das pessoas para que elas cooperem.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O desenvolvimento do presente artigo possibilitou a análise acerca da aplicação de técnicas até então utilizadas no âmbito da tecnologia da informação. A associação entre domínios distantes permite a formação de novas tecnologias de estudo. Pode-se compreender como aplicar os procedimentos apontados à Polícia Militar de Goiás.

Este artigo é de grande relevância, pois sua aplicabilidade no dia a dia é acessível. O Policial Militar irá utilizar os artifícios neste compreendidos naturalmente. Aplicando tais técnicas o trabalho policial tornar-se-á mais produtivo, haja vista a maior eficácia na obtenção de informações, acelerando assim a resposta à sociedade através da resolução mais rápida dos crimes.

A persuasão, evidenciada neste artigo como uma das principais técnicas, nos permite fazer com que o indivíduo responda aos questionamentos de uma forma espontânea, porém de acordo com o interesse do interlocutor. O diálogo é guiado de forma com que o indivíduo dê determinada informação, ou realize determinada ação sem notar que o faz contra sua vontade. A persuasão consiste na manipulação psicológica. A partir da exploração das qualidades naturais do ser humano, como a tendência natural de ajudar e de ser educado, pode-se planejar qual conduta queremos que a pessoa tome, sem que esta perceba, pois o planejamento do diálogo permite fazer com que a pessoa pense em algo, mas faça outra coisa sem perceber. A informação é dada sem o devido raciocínio por esta.

A reatância psicológica nos auxilia na formação de tais estratégias. Sempre que a liberdade de um indivíduo é ameaçada, este será motivado a recuperá-la. Tal reação é natural, haja vista que está no subconsciente do ser humano. O engenheiro social irá então realizar as investidas de forma estratégica a fim de direcionar o pensamento do indivíduo fazendo com que este tenha a liberdade ameaçada. Fazer com que um suspeito de determinado crime acredite que há uma justificativa para o que fez irá colaborar com sua confissão. Para tal faz-se necessário que o indivíduo acredite que do ponto de vista psicológico sua ação era correta, que havia uma justificativa para tal. A percepção das consequências de sua ação será reduzida e ele narrará os fatos. Dizer que outras pessoas fariam o mesmo em determinada situação auxilia na confissão pelo suspeito. Percebe-se que o diálogo é realizado, de acordo com a situação, para que haja uma confiança de ambas as partes. Neste caso o suspeito foi persuadido a pensar que o policial entende o porquê de ele ter realizado determinada infração, obtendo assim o relato dos fatos.

É necessário que o Policial Militar tenha conhecimento sobre os hábitos e linguagens utilizadas pelos suspeitos. A partir deste conhecimento o policial irá utilizar de técnicas para estimular os comportamentos verbais e não verbais do indivíduo. Em abordagens policiais o suspeito raramente colabora dando informações corretas sobre o que é questionado. Sendo assim o agente fará com que o suspeito pense ter domínio da situação, de que realmente está fazendo com que o policial acredite no que está falando. Concomitante à este diálogo, a faz-se a leitura dos comportamentos do indivíduo, como postura rígida, negações frequentes, respiração e tom de voz. Nas respostas falsas, o indivíduo tende a evitar o contato visual e mover-se a todo o momento.

A aplicação das técnicas se torna natural para o agente, pois este adquire, com o tempo, aperfeiçoamento do tirocínio policial. Este tende a desenvolver concepções pessoais sobre características de suspeitos a partir das experiências vividas em seu trabalho. Tais experiências permitem que o agente configure modelos subjetivos de suspeitos. As ações destes tendem a se repetir, fazendo com que o policial crie uma figura do que se considera uma fundada suspeita. Vale salientar que os comportamentos do indivíduo trarão essa suspeita, e não suas vestimentas ou situação social.

Os objetivos do presente artigo foram alcançados visto que nos traz técnicas de aplicação simples, sendo algumas adquiridas de forma natural pelo Policial Militar. Por mais que este agente realize as ações presentes neste artigo, o discernimento destas aperfeiçoa seu emprego. Uma vez que este relaciona os métodos que podem ser utilizados, o resultado será eficaz. Cada técnica exposta é uma ferramenta, sendo o artigo um material importantíssimo por auxiliar a melhor forma de utilizar tais ferramentas para atingir determinados objetivos.

Salienta-se a importância de novos estudos acerca da aplicabilidade das técnicas de engenharia social à área Policial Militar, haja vista que o diálogo é algo constante no trabalho policial. Evidencia-se ainda a importância de tal matéria estar presente na formação destes agentes.

REFERÊNCIAS

CRUZ, Marcio A. C.; PYLRO, Simone C. **A Fundada Suspeita e a Abordagem Policial Militar**. Confluências: Revista Interdisciplinar de Sociologia e Direito, v. 19, n .1, 2017, p. 64-81.

MITNICK, Kevin D.; SIMON, William L., **A Arte de Enganar**. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2003.

-, **A Arte de Invadir**. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2006.

MUNIZ, Douglas Dantas. **OS 3 PRINCÍPIOS REVOLUCIONÁRIOS DA PERSUASÃO!** 2017. Disponível em: <<https://pt.linkedin.com/pulse/os-3-princípios-revolucionários-da-persuasão-douglas-dantas-muniz>>. Acesso em: 15 fev. 2018.

NOGUEIRA, Andréa Scavassa Vecchia. **Algumas considerações sobre a linguagem persuasiva**. 2007. Disponível em: <<http://www.migalhas.com.br/dePeso/16,MI36132,31047-Algumas+consideracoes+sobre+a+linguagem+persuasiva>>. Acesso em: 25 jan. 2018.

OLIVEIRA, Dr. Wellington de. **APLICANDO TÉCNICAS DE ENTREVISTA E INTERROGÁTÓRIO NA INVESTIGAÇÃO-MÉTODO REID**. 2015. Disponível em: <http://www.pc.ms.gov.br/?page_id=344>. Acesso em: 15 fev. 2018.

RODRIGUES, Aroldo. **Efeitos de Reatância Psicológica e Redução de Dissonância sob Diferentes Condições de Liberdade e Escolha**. 1969. 31 f. - Curso de Psicologia, Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 1969.