



MENTIRA NO DEBATE DEMOCRÁTICO: OMITIR INFORMAÇÃO É MENTIR?

Sergio Fernandes Senna Pires¹

Palavras-chaves: Mentira e política. Características da mentira. Funcionalidade da mentira. Debate democrático. Omissão e mentira

RESUMO

O interesse científico sobre a mentira surgiu em função do seu nefasto impacto nas relações humanas, na confiança e nos processos decisórios, principalmente os de nível coletivo (EKMAN, 2016; HERBERT, 1985; SNIDERMAN; BRODY; TETLOK, 1991). Seria ingênuo acreditar que a mentira não ocorre no debate democrático e que a manipulação da informação não possui funcionalidade para a persuasão das pessoas. Portanto, a questão acerca de que tipo de omissão pode ser considerada mentira sempre foi um desafio a ser superado pela reflexão científica no tema.

Nesse contexto, o presente trabalho tem por objetivo apresentar uma breve revisão da literatura científica em Psicologia sobre a definição da mentira, as suas características essenciais e a discussão das circunstâncias em que uma omissão de informação, no debate democrático, pode ser considerada mentira.

Inicialmente, é necessário tratar do conceito de mentira. De acordo com DePaulo e DePaulo, (1989, p. 1553), mentira é “uma tentativa deliberada do comunicador para induzir em outros a crença ou o entendimento que o comunicador considera não ser verdadeiro”. Para Vrij (2008, p. 15), é “uma tentativa deliberada, sem aviso manifesto, para criar a crença do que o emissor considera não ser verdadeiro”. A partir dessas definições, é possível destacarmos três elementos essenciais para que alguma informação seja considerada mentirosa: a) alterar alguma informação; b) alterar a mensagem de forma consciente; e c) ter um propósito a partir da alteração produzida.

A primeira característica importante da mentira é que esta consiste na alteração de informação. O mentiroso argumenta que a sua proposta, por exemplo, apresenta vantagens que, de fato, não existem. Nesse caso, a quantidade de argumentos favoráveis à uma proposta aumenta, facilitando a sua aprovação. Na mesma direção de argumentação, qualquer tipo de alteração pode ser considerado mentirosa, como por exemplo o exagero (TYLER; FELDMAN; REICHERT, 2006).

¹ Câmara dos Deputados e Universidade de Brasília (UnB) (senna_pires@yahoo.com.br).

IX JORNADA DE PESQUISA E EXTENSÃO

*O Espaço da Democracia: desdobramentos políticos e reflexos na gestão do Poder Legislativo
17 e 18 de setembro - Câmara dos Deputados, Brasília-DF*



A segunda característica da mentira é que ela deve acontecer de forma consciente. Muitas pessoas por nós consideradas mentirosas compulsivas perdem a consciência sobre as suas mentiras dado o seu estado de confusão, de sofrimento mental e de possíveis alterações em sua senso-percepção. Essas, em tese, não são pessoas mentirosas, ao invés disso estão doentes e precisam do devido tratamento, pois não têm plena consciência do que estão fazendo. Além disso, é importante destacar que, na documentação para registro de psicodiagnóstico, no Manual Estatístico de Transtornos Mentais (OMS, 2013) e na Classificação Internacional de Doenças (APA, 1997) não há uma patologia chamada “mentira” ou “mitomania”. Mentir entra como característica e/ou critério diagnóstico que só ganha sentido acompanhado de outros indicadores. Em diversos casos de transtornos mentais, a alteração da informação não ocorre por que a pessoa deseja causar dano e sim pela sua própria incapacidade emocional em lidar com a verdade (EKMAN, 2016).

A terceira característica é a mais importante quando queremos identificar as mentiras que podem nos causar prejuízo ao debate democrático: a tentativa de influenciar o processo decisório, a partir da alteração deliberada da informação (EKMAN, 2016.). Conseguir uma decisão é o que a maioria dos mentirosos deseja. Considerando que no centro do debate democrático está a tomada de decisões, fica evidente a importância da compreensão dos mecanismos de manipulação da informação para a obtenção de decisões.

Coerente com o acima exposto, podemos concluir que nem toda alteração da informação é uma mentira. Essa modificação deve ser realizada de forma consciente e possuir o propósito de influenciar o processo decisório. Resta discutir se a omissão da informação pode ser enquadrada como uma mentira.

No contexto mais amplo, a comunicação humana é um processo omissivo por sua própria natureza (BULLER; BURGOON, 1994). Não há tempo para dizer tudo, então é necessário selecionar, organizar e então comunicar dentro de um determinado período de tempo. Em decorrência, diversas informações que seriam expressas passam a ser omitidas. No entanto, Vrij (2008, p.17) destaca que a omissão de informação relevante pode ser considerada mentira.

No contexto persuasivo, em um processo decisório, omitir intencionalmente a informação pode facilitar a obtenção de uma decisão ou melhorar a credibilidade de um orador (BURGOON; BIRK; PFAU, 1990). Na política, é comum que relatórios sejam produzidos e que dados sejam destacado para embasar uma determinada argumentação. Não raras vezes, a informação é intencionalmente omitida no momento do choque de ideias. Esse tipo de omissão nega acesso a uma informação essencial, facilitando a tomada de decisões tendenciosas. Portanto, nem toda omissão é mentira, mas a atenção às omissões é deveras relevante para o desenvolvimento do debate democrático profícuo.

REFERÊNCIAS

AMERICAN PSYCHIATRIC ASSOCIATION. **Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders**. Arlington: American Psychiatric Association, 2013.

IX JORNADA DE PESQUISA E EXTENSÃO

O Espaço da Democracia: desdobramentos políticos e reflexos na gestão do Poder Legislativo
17 e 18 de setembro - Câmara dos Deputados, Brasília-DF



BULLER, D.B.; BURGOON, J.K. Deception: Strategic and nonstrategic communication. In: J. A. Daly & J. M. Wiemann (Orgs). **LEA's communication series: Strategic interpersonal communication**. Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates, 1994, p. 191-223.

BURGOON, J.K.; BIRK, T.; PFAU, M. Nonverbal Behaviors, Persuasion, and Credibility. **Human Communication Research**, v. 17, n. 1, p. 140-169, 1990.

DEPAULO, P.J.; DEPAULO, B.M. Can deception by salespersons and customers be detected through nonverbal behavioral cues? **Journal of Applied Social Psychology**, v. 19, n. 18, p. 1552-1577, 1989.

EKMAN, P. **Telling lies: Clues to deceit in the marketplace, politics, and marriage**. New York: Norton, 2016.

HERBERT, A.S. Human Nature in Politics: The Dialogue of Psychology with Political Science. **The American Political Science Review**, v. 79, n. 2, p. 293-304, 1985.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DA SAÚDE. **CID-10 Classificação estatística internacional de doenças e problemas relacionados à saúde**. São Paulo: Universidade de São Paulo, 1997.

SNIDERMAN, P.M.; BRODY, R.A.; TETLOK, P.E. **Reasoning and Choice, Explorations in Political Psychology**. Cambridge: Cambridge University Press, 1991.

TYLER, J.M.; FELDMAN, R.S.; REICHERT, A. The price of deceptive behavior: Disliking and lying to people who lie to us. **Journal of Experimental Social Psychology**, v. 42, n. 1, p. 69-77, 2006.

VRIJ, A. **Detecting Lies and Deceit: Pitfalls and Opportunities**. Chichester: Wiley-Blackwell, 2008.