

RODRIGO AUGUSTO ARMANI

SOCIOPATIA

ESTRATÉGIA E CONTRA ESTRATÉGIA



CID 10 - F60.3 Transtorno de personalidade com instabilidade emocional

Sociopatia é um transtorno de personalidade que provoca um comportamento impulsivo e antissocial. O sociopata não tem controle sobre seus sentimentos, mesmo eles sendo mínimos em sua escala, mas é capaz de criar estratégias para manipular as pessoas através dos sentimentos alheios.

SOBRE O AUTOR

RODRIGO A ARMANI é consultor nas áreas de Treinamento Profissional e Coaching. Iniciou sua carreira em 2013 atuando como autônomo e após 4 anos de experiência decidiu investir abrindo a sua empresa no ano de 2017, a qual tem sua exclusiva dedicação no Desenvolvimento de Capital Humano.

ARMANI é Graduado em Administração, Pós-Graduado em Gestão de Pessoas e tem MBA em Psicologia Organizacional. Se especializou em Coaching, Grafologia, Numerologia e Hipnose Ericksoniana para atuar de forma clínica.

contato@raarmani.com.br

SOBRE A EMPRESA

RAARMANI - Treinamento Profissional é um MEI que trabalha exclusivamente com o Desenvolvimento de Capital Humano. Seu objetivo é capacitar seu colaborador para que ele ofereça 100% da sua capacidade criativa e produtiva apresentando melhores resultados.

www.raarmani.com.br

PREFÁCIO

A presente obra tem por objetivo, demonstrar de forma sucinta a visão sobre a sociopatia através da ótica de um sociopata redimido. Aqui serão abordados de forma singular alguns assuntos que ainda não foram expostos pela ótica contrária de algumas correntes do meio da psicologia e do direito.

Sem a intenção de aprofundamento, serão apresentadas algumas bases sobre o tema sociopatia e suas características dentro das ciências que estudaram sobre, e que de algum modo deixaram algumas lacunas ao longo da história.

Serão desmistificadas algumas informações errôneas sobre a contraparte, bem como demonstrada a visão interna sobre algumas falácias. Podendo se fazer uma comparação sob as diferenças de um sociopata e um psicopata onde, cabe a analogia das diferenças de um *hacker* e um *cracker*. Diferindo em qual lado se escolhe trabalhar.

Apresentadas também, além da visão interna sobre a questão, algumas formas de combater certas armadilhas usando basicamente as mesmas técnicas. Pois, muitas vezes após a descoberta das suas habilidades natas, é interessante desenvolvê-las com maior precisão com o objetivo de travar uma batalha contra toda e qualquer injustiça.

Na contramão ao que se descreve no CID-10 "...O sociopata não tem controle sobre seus sentimentos..." é possível obter controle, não apenas dos sentimentos, mas também de suas ações de forma intrapessoal e interpessoal onde, muitas vezes, não se faz necessária uma atitude reativa à uma ação, entretanto, promovendo apenas uma resposta racional e controlada.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO À PSICOLOGIA JURÍDICA	7
INTRODUÇÃO À PSICOLOGIA FORENSE.....	7
DETECTOR DE MENTIRAS	9
LAUDOS PSICOLÓGICOS.....	9
IMPUTABILIDADE E INIMPUTABILIDADE.....	10
DEFINIÇÃO DE TRANSTORNO MENTAL.....	11
TRANSTORNO DO Opositor DESAFIADOR.....	11
TRANSTORNO DA PERSONALIDADE ANTISSOCIAL.....	12
TRANSTORNO DA PERSONALIDADE HISTRIÔNICA.....	12
TRANSTORNO DA PERSONALIDADE NARCISISTA.....	13
DIFERENÇA ENTRE SOCIOPATIA E PSICOPATIA.....	13
A VISÃO DE UM SOCIOPATA	14
TUDO COMEÇA NA INFÂNCIA.....	15
MECANISMOS DE DEFESA.....	17
MENTALISMO	17
ANÁLISE TRANSACIONAL.....	18
RETÓRICA E A ARTE DO BEM FALAR.....	19
TRANSE CONVERSACIONAL.....	20
PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA.....	20
ANCORAGEM PSICOLÓGICA E FISIOLÓGICA	21
COMANDOS RÁPIDOS.....	21
ESPELHAMENTO CORPORAL E VÉRBAL.....	21
EXPRESSÕES FACIAIS DETECTÁVEIS	22
LEITURA DAS PUPILAS OCULARES	23
INTERPRETAÇÃO DE DESENHOS.....	23
GRAFOLOGIA COMO DIAGNÓSTICO.....	24
ENEAGRAMA DE PERSONALIDADES.....	24
OBSERVAÇÕES	37
CONCLUSÃO.....	38
BIBLIOGRAFIA.....	39

INTRODUÇÃO À PSICOLOGIA

Trata-se de uma ciência que estuda e trata a mente humana como um todo. Que analisa processos e comportamentos individuais e de grupos humanos em vários aspectos. O objetivo principal é compreender indivíduos e grupos, e seu objetivo secundário é o benefício geral de toda uma sociedade.

Segundo Trindade (2014), A psicologia moderna pode ser definida como o estudo científico do comportamento e dos processos mentais.

A psicologia se divide em diferentes sistemas teóricos, entre os quais cabem ser citados aqui:

- **Psicologia Psicanalítica:** enfatiza o papel do inconsciente;
- **Psicologia Experimental:** processos comportamentais na aprendizagem;
- **Psicologia Comportamental:** comportamento sob estímulos;
- **Psicologia Humanista/Existencial:** sentido da vida e valores pessoais;
- **Psicologia Gestáltica:** percepção e organização em contexto.

Inserido nesse processo de análise comportamental individual, faz-se necessário abordarmos o tema chamado personalidade, que se trata do conjunto de características individuais de uma pessoa.

Esse conjunto de características, que se formam até os primeiros cinco anos de vida estão ligados ao meio onde vivem e às pessoas das quais convivem e tem forte vínculo afetivo, sendo eles, em primeira instância, os pais.

Segundo o Manual Diagnóstico e Estatístico (DSM-5), a referência aos transtornos de personalidade que tem como padrão a inflexibilidade e a desadaptação ao meio e as pessoas, ocorrem em diferentes ambientes e diferentes situações interpessoais.

Se formos aprofundar um pouco e entrarmos no tema chamado inconsciente, vamos ter uma definição de um lugar não físico, mas sim psíquico onde ficam os pensamentos mais profundos e verdadeiros do ser humano. Lugar que em alguns casos guarda o caos, muitas vezes por não ser capaz de lidar com as fortes emoções e o sentimento de contrariedade.

Freud, por volta de 1920 criou um modelo para expressar melhor o que ocorre no inconsciente e dividiu-o em três partes denominadas como id, ego e superego, que de forma resumida me refiro da seguinte forma:

- **Id** – Onde se encontram nossos instintos e impulsos.
- **Ego** – Responsável pela intermediação do Id com o ambiente.
- **Superego** – Representa a contrariedade da moral e dos bons costumes.

Mas quero abordar uma das partes que mais faz sentido nesse tema, o ego e seus mecanismos de defesa, para poder destacar algumas características da sociopatia. Porque o ego possui alguns mecanismos de defesa de forma inconsciente de proteção.

1. **Projeção** - Consiste em transferir tudo aquilo que não é aceito;
2. **Negação** - Onde a realidade externa não é aceita ou validada;
3. **Dissociação** - Falta de percepção da realidade.

INTRODUÇÃO À PSICOLOGIA JURÍDICA

Nesse campo a psicologia é validade por diferentes escolas de linhas teóricas e que tem como base a análise dentro do campo jurídico.

1. **Psicologia Psicanalítica:** associada a Sigmund Freud que enfatiza o papel do inconsciente e as experiências iniciadas na infância.
2. **Psicologia Experimental:** associada a Wilhelm Wunt que examina os processos de aprendizagem.
3. **Psicologia Comportamental:** associada a Burrhus Skinner que observa o comportamento através de estímulos.
4. **Psicologia Humanista:** associada a Viktor Frankl que tem um olhar sobre os aspectos emocionais da existência.

Ainda nesse campo, é possível destacar alguns paradigmas na aplicação prática de tais estudos da psicologia no âmbito jurídico.

- **Modelo psicanalítico:** seu elemento básico são os conflitos inconscientes;
- **Modelo cognitivo:** apresenta a atividade interna dos processos mentais;
- **Modelo comportamental:** analisa o comportamento de forma sistemática;
- **Modelo humanístico:** estuda a trajetória existencial e suas experiências.

É possível identificar que a psicologia e o direito caminham lado a lado quando se trata do comportamento humano. Portanto a psicologia do direito tem seu objetivo, explicar a essência do fenômeno humano no meio jurídico. Já a psicologia no direito estuda, dentro das normas jurídicas, o comportamento humano e sua conduta de natureza psicológica. E no caso da psicologia para o direito, trata-se da ciência que auxilia o processo jurídico e suas decisões.

Dentre os direitos relacionados a personalidade deve-se destacar o direito a integridade psíquica que se refere, não somente ao psiquismo, também não se remetendo apenas ao psicológico, mas com uma amplitude de bem-estar emocional. Apresentando estreita relação ao meio social relacionado. Dessa forma, havendo desordem, a pessoa vai desenvolvendo a sociopatia desde o início da sua conturbada infância. Entende-se que tudo que afeta o bem-estar emocional, também afeta a integridade psíquica ocasionando desordem na formação de personalidade.

INTRODUÇÃO À PSICOLOGIA FORENSE

A Psicologia Forense atua no campo investigativo comportamental, levando em consideração as leis que vem de encontro com os temas de psicologia psicanalítica, cognitiva, comportamental e humanística.

É comum que a psicologia forense tenha como base inicial o transtorno de conduta, que afeta o comportamento apresentando características distorcidas de personalidade tais como pouca empatia, ausência de preocupação com o bem-estar alheio, nulidade de sentimento de culpa por seus atos, transferência de responsabilidade pelos seus atos e baixa tolerância à frustração. Por tais motivos a sociopatia é tratada como um transtorno de personalidade antissocial.

Dentro da psicologia forense, psicólogos são inseridos nos casos para avaliações de saúde mental. Entretanto, a avaliação diagnosticada em transtorno de personalidade antissocial não é

considerada como uma doença ou transtorno mental. Isso ocorre devido as desordens de personalidade descritas nesse transtorno, não serem vistas como prejudicial à capacidade de controlar as emoções diferenciando o certo do errado. Mas podemos destacar algumas características que vão de encontro com um diagnóstico inicial segundo Jorge Trindade (2014):

- Falta de empatia;
- Insensibilidade afetiva;
- Arrogância;
- Autoconfiança e convencimento;
- Fluência verbal de convencimento;
- Charme superficial;
- Irresponsabilidade e exploração nos relacionamentos;
- Incapacidade de tolerar monotonia e aborrecimentos com rotinas;
- Preferência por situações de risco;
- Baixa intolerância à frustração;
- Desrespeito em relação aos outros.

Possivelmente a combinação entre os fatores biológicos e ambientais podem causar uma dificuldade no controle impulsivo. Essa dificuldade tem seu início na infância e no âmbito familiar e suas relações entre o mundo interno e externo em que vive com sua família. A psicologia também pode usar outros recursos para analisar o comportamento e traçar um perfil de personalidade utilizando a comunicação verbal e não verbal.

A comunicação verbal refere-se a palavras pronunciadas, escolhas das palavras utilizadas, a simplicidade ou complexidade das palavras escolhidas e o uso da combinação de palavras. No caso da comunicação não verbal são analisadas a qualidade e entonação da voz e seu volume, velocidade da fala e sua continuidade ou interrupções em seu ritmo, a pronúncia das palavras escolhidas, repetição e reafirmação de palavras e se está sendo utilizada a retórica no discurso.

Alguns princípios que potencializam a persuasão dentro de uma argumentação:

COERÊNCIA	Não deve haver contradições entre os vários elementos da argumentação.
PLAUSIBILIDADE E VEROSSIMILHANÇA	A argumentação deve encontrar aceitabilidade lógica, científica e do senso comum.
COMPREENSIBILIDADE	A linguagem deve ser clara e livre de tecnicismo e expressões obscuras.
SIGNIFICAÇÃO E PENITÊNCIA	Os dados apresentados devem ser adequados à classe a que se refere a conclusão, evitando o inútil, o supérfluo e o sem sentido.
DESIDERABILIDADE DESEJABILIDADE	A opinião contida no argumento deve ser aquela que o auditório partilha e deseja.
VERIFICABILIDADE	A tese deve ser passível de sustentação e de confirmação.
FALSEABILIDADE	Deve haver a possibilidade que existam elementos que falsifiquem a afirmação.
MÍNIMO EMPENHO	A tese deve conter o menor número de suposições, exigindo somente aquelas inferências mínimas para produzira interpretação coerente.
EXAUSTIVIDADE	Deve haver a maior quantidade de dados possíveis à disposição da confirmação da tese.
PARCIMÔNIA	A própria tese deve maximizar as conexões entre os dados do enunciado.
MÚTUA EXCLUSÃO	Qualquer dado deve pertencer somente a uma categoria.
CONTRA- ARGUMENTAÇÃO	Aquele argumento que permite a existência de outros para proceder a própria refutação e a confirmação da tese central.

Diagrama adaptado de Jorge Trindade (2014).

DETECTOR DE MENTIRAS

Essa é uma técnica antiga para detectar divergências no fato narrado através de um aparelho eletrônico. Esse aparelho se chama polígrafo e mede algumas variáveis fisiológicas tais como a pressão arterial, o batimento cardíaco, o ritmo da respiração e até a condutividade cutânea a fim de registrar a veracidade da informação transmitida naquele momento, assim como ansiedade, medo ou culpa. Quando uma pessoa é submetida ao teste do polígrafo, as respostas são medidas e impressas em forma de gráficos. Então, os gráficos é que apresentarão concordância ou discordância entre os fatos narrados. A princípio, e até os dias atuais, não é dada uma certeza absoluta, de que o aparelho tenha uma porcentagem alta de acertos e por outro lado, uma pessoa bem treinada sendo ela mentalista ou sociopata, e até mesmo sendo os dois de forma conjunta, conseguiria manipular as respostas a ponto de alterar os registros apresentados e por isso, raramente são aceitos no meio jurídico.

É possível afirmar que as técnicas que procuram identificar as mentiras são muito antigas e intrigantes, que recorrem aos tempos mais remotos dentro das mais variadas crenças científicas e culturais. Já em tempos modernos, alguns programas de computadores ganham lugar devida à atualização quanto a identificação nessas variáveis medidas. Mas, como o seu antecessor, não ganharam muito espaço devido a sua herança de imprecisão. Então devemos aguardar a próxima etapa com as inteligências artificiais, levando em conta que um programa ou máquina não supera o ser humano nesse âmbito.

LAUDOS PSICOLÓGICOS

CBCA – Análise de Conteúdo Baseada em Critérios.

CARACTERÍSTICAS GERAIS
1. Estrutura lógica. Coerência
2. Produção verbal não estruturada ou espontânea
3. Quantidade de detalhes/suficiência dos detalhes
Conteúdos Específicos
4. Contexto envolvente
5. Descrição de interações
6. Reprodução de conversações
7. Relato de complicações inesperadas durante o incidente
Características Específicas do Conteúdo
8. Detalhes inabituais (não usuais)
9. Elementos supérfluos ou periféricos
10. Detalhes que não são entendidos
11. Ações externas relacionadas. Relação com acontecimentos externos
12. Dados sobre o próprio estado mental
13. Atribuição de um estado mental ao autor do delito
Conteúdos Relacionados com a Motivação
14. Correções espontâneas
15. Admissão de falta de memória
16. Levantar dúvidas acerca do próprio testemunho
17. Autodesaprovação. Censurar a própria conduta
18. Desculpabilização do autor do delito. Não culpar ou perdoar o agressor
Elementos Específicos do Delito
19. Detalhes característicos do delito.

Diagrama adaptado de Jorge Trindade (2014).

Essa análise foi inicialmente desenvolvida para utilização em processos clínicos onde auxiliava a distinção entre afirmações verdadeiras ou alegações falsas. Tais critérios são divididos em três partes, sendo que os treze primeiros critérios se referem à cognição humana, já os critérios do quatorze ao dezoito entra na área motivacional, e o último critério de número dezenove trata do conhecimento específico sobre os fatos narrados.

A princípio, todo modelo de avaliação psicológica deve ter como premissa, a não contaminação na sua coleta de informações. Devendo o perito, não supor, completar ou alterar a informação dada como resposta, sendo que a aplicação de testes psicológicos no meio jurídico deve ser acompanhada por um perito forense ligado a psicologia forense.

Laudos psicológicos, elaborados por psicólogos a serviço da área forense, auxiliam no processo investigativo do meio jurídico. Assim como o teste do polígrafo, não demonstra um percentual consideravelmente aceito por não demonstrar uma certeza absoluta em seu resultado. Deste modo nem sempre é aceito como validador em um processo.

IMPUTABILIDADE E INIMPUTABILIDADE

Uma imputação de uma pena leva em conta que o autor dos fatos narrados seja capaz de compreender o que está acontecendo. Então é exigido da pessoa que ela tenha uma estrutura psicológica que lhe dê a possibilidade de entendimento que o fato narrado, onde supostamente é autora de tais fatos, é ilícito perante a justiça. Sendo uma pessoa com condições psicológicas suficiente para entender a ilicitude do ocorrido.

Segundo o entendimento de Trindade (2014), o artigo 26 do Código Penal diferencia a imputação em dois sentidos:

1. Trata-se de uma doença mental ou desenvolvimento mental incompleto ou retardado;
2. Trata-se de uma perturbação da saúde mental ou desenvolvimento mental incompleto ou retardado.

A primeira distinção tem a implicação da inimputabilidade, ou seja, a pessoa não pode entender a gravidade de seus atos. Nesse caso não possui noção de seus atos ou não pode discernir entre o certo e o errado. Conforme o artigo 26 do Código Penal: *“É isento de pena o agente que, por doença mental ou desenvolvimento mental incompleto ou retardado, era, ao tempo da ação ou da omissão, inteiramente incapaz de entender o caráter ilícito do fato ou determinar-se de acordo com esse entendimento”*.

Na segunda ela entende parcialmente a gravidade dos fatos e torna-se semi-imputável, pois não é totalmente privada de compreensão. Nesse caso a pessoa possui noção de seus atos, mas fora psicologicamente privada naquele momento, dificultando sua reflexão entre o certo e o errado. O artigo 26 do Código Penal, em seu parágrafo único, descreve que: *“A pena pode ser reduzida de um a dois terços, se o agente, em virtude de perturbação da saúde mental ou por desenvolvimento mental incompleto ou retardado, não era inteiramente capaz de entender o caráter ilícito do fato ou de determinar-se de acordo com esse entendimento”*.

DEFINIÇÃO DE TRANSTORNO MENTAL

Transtorno mental é uma síndrome caracterizada por perturbação clinicamente significativa na cognição, na regulação emocional ou no comportamento de um indivíduo que reflete uma disfunção nos processos psicológicos, biológicos ou de desenvolvimento subjacentes ao funcionamento mental.

Os transtornos mentais estão frequentemente associados a sofrimento ou incapacidade significativos que afetam atividades sociais, profissionais ou outras atividades importantes. Segundo o Manual DSM5 que descreve tais características.

Assim sendo, um transtorno mental pode ser emocional e ou comportamental, o que justifica ser associado erroneamente à sociopatia. Nem sempre tais sintomas são apresentados no comportamento de um sociopata, pois apesar de sucessivos traumas psicológicos durante seu crescimento e desenvolvimento, ele entende os fatos e procura pelo melhor entendimento.

A maioria dos sociopatas utilizam-se da sua capacidade de entrosamento social para mudar os sentimentos relacionados aos seus traumas e muitas vezes por entender o que está sentindo, consegue se controlar. Muitos sociopatas não são exatamente calmos, mas sim controlados.

Em nenhum caso em toda a história da sociopatia, foi descrito que um sociopata teve surtos psicóticos e que estes resultassem em agressão física. Mas esses fatos sempre foram associados aos psicopatas e seus métodos.

Por outro lado, um sociopata consegue se relacionar muito bem ao longo da vida. Sem problemas em atividades sociais, atividade em grupos de estudos ou trabalho e sem problemas fora do normal em seus relacionamentos íntimos. Pois a sua destreza na arte da argumentação e persuasão é notável. Portanto é errôneo apontar tais características à sua personalidade.

TRANSTORNO DO Opositor DESAFIADOR

O TOD, como é chamado, trata-se do comportamento desafiador e desobediente em relação a posições de autoridade. É geralmente identificado na infância, onde chega-se a apresentar um nível alto de agressividade e hostilidade, mau humor, alta irritabilidade, argumentação em excesso e comportamentos de vingança. As causas podem ter relação com o círculo íntimo familiar. Esse transtorno pode durar a vida toda e se agravar na fase adulta.

O DSM-IV (APA, 1995) caracteriza o transtorno de oposição e desafio como um transtorno comportamental que apresenta um padrão recorrente de comportamento negativista, desafiante, desobediente, principalmente com figuras de autoridades que levam a um prejuízo na vida acadêmica, social e familiar do paciente. Para o diagnóstico de TOD são necessários pelo menos quatro dos seguintes sintomas:

1. Encoleriza-se frequentemente;
2. Discute com adultos ou figuras de autoridade;
3. Costuma desafiar as regras dos adultos;
4. Faz coisas deliberadamente para aborrecer a terceiros;
5. Culpa os outros pelos seus próprios erros;
6. Se sente ofendido com facilidade;
7. Tem respostas coléricas quando contrariado; e
8. É rancoroso e vingativo quando desafiado ou contrariado.

TRANSTORNO DA PERSONALIDADE ANTISSOCIAL

Segundo o Manual DSM5, pessoas com esse transtorno desrespeitam os desejos, direitos ou sentimentos dos outros. Com frequência, enganam e manipulam para obter ganho ou prazer pessoal (p. ex., conseguir dinheiro, sexo ou poder). Podem mentir reiteradamente, usar nomes falsos, trapacear ou fazer maldades. As decisões são tomadas no calor do momento, sem análise e sem consideração em relação às consequências a si ou aos outros.

Indivíduos com transtorno da personalidade antissocial frequentemente carecem de empatia e tendem a ser insensíveis, cínicos e desdenhosos em relação aos sentimentos, direitos e sofrimento dos outros. Podem ter autoconceito inflado e arrogante (p. ex., sentem que o trabalho comum cotidiano está abaixo deles ou carecem de uma preocupação real a respeito dos seus problemas do momento ou a respeito de seu futuro) e podem ser excessivamente opiniáticos, autoconfiantes ou convencidos. Podem exibir um charme desinibido e superficial e podem ser muito volúveis e verbalmente fluentes (p. ex., usar termos técnicos ou jargão que podem impressionar uma pessoa que desconhece o assunto).

Existem algumas especificações:

1. Fracasso em ajustar-se às normas sociais relativas a comportamentos legais, conforme indicado pela repetição de atos que constituem motivos de detenção.
2. Tendência à falsidade, conforme indicado por mentiras repetidas, uso de nomes falsos ou de trapaça para ganho ou prazer pessoal.
3. Impulsividade ou fracasso em fazer planos para o futuro.
4. Irritabilidade e agressividade, conforme indicado por repetidas lutas corporais ou agressões físicas.
5. Descaso pela segurança de si ou de outros.
6. Irresponsabilidade reiterada, conforme indicado por falha repetida em manter uma conduta consistente no trabalho ou honrar obrigações financeiras.
7. Ausência de remorso, conforme indicado pela indiferença ou racionalização em relação a ter ferido, maltratado ou roubado outras pessoas.

TRANSTORNO DA PERSONALIDADE HISTRIÔNICA

Um padrão difuso de emocionalidade e busca de atenção em excesso que surge no início da vida adulta e está presente em vários contextos, conforme indicado por cinco (ou mais) das seguintes características (DSM5):

1. Desconforto em situações em que não é o centro das atenções.
2. A interação com os outros é frequentemente caracterizada por comportamento sexualmente sedutor inadequado ou provocativo.
3. Exibe mudanças rápidas e expressão superficial das emoções.
4. Usa reiteradamente a aparência física para atrair a atenção para si.
5. Tem um estilo de discurso que é excessivamente impressionista e carente de detalhes.
6. Mostra auto dramatização, teatralidade e expressão exagerada das emoções.
7. É sugestível (i.e., facilmente influenciado pelos outros ou pelas circunstâncias).
8. Considera as relações pessoais mais íntimas do que na realidade são.

TRANSTORNO DA PERSONALIDADE NARCISISTA

É um padrão de grandiosidade, necessidade de admiração e falta de empatia. Segundo o Manual DSM5 são descritas as seguintes características:

1. Tem uma sensação grandiosa da própria importância (p. ex., exagera conquistas e talentos, espera ser reconhecido como superior sem que tenha as conquistas correspondentes).
2. É preocupado com fantasias de sucesso ilimitado, poder, brilho, beleza ou amor ideal.
3. Acredita ser “especial” e único e que pode ser somente compreendido por, ou associado a, outras pessoas (ou instituições) especiais ou com condição elevada.
4. Demanda admiração excessiva.
5. Apresenta um sentimento de possuir direitos (i.e., expectativas irracionais de tratamento especialmente favorável ou que estejam automaticamente de acordo com as próprias expectativas).
6. É explorador em relações interpessoais (i.e., tirar vantagem de outros para atingir os próprios fins).
7. Carece de empatia: reluta em reconhecer ou identificar-se com os sentimentos e as necessidades dos outros.
8. É frequentemente invejoso em relação aos outros ou acredita que os outros o invejam.
9. Demonstra comportamentos ou atitudes arrogantes e insolentes.

DIFERENÇA ENTRE SOCIOPATIA E PSICOPATIA

Segundo o Manual de Diagnóstico e Estatístico de Transtornos Mentais, tanto a psicopatia como a sociopatia são considerados transtornos de personalidade antissocial e têm muitas características semelhantes, o que explica o fato de muitas vezes serem vistos como sinônimos.

Porém, alguns estudos defendem que o psicopata nasce assim devido a alguma hereditariedade, e o sociopata é um produto da sociedade, sendo que os indícios apontam para abusos na infância e muitas vezes cometidos por pessoas próximas como pais, irmãos e parentes próximos e de seu círculo de convívio íntimo.

Segundo Furhnam, o conceito da psicopatia (“personalidade psicopata” e “sociopata” são termos por vezes utilizados como sinônimos) é cercado de polêmica. A psicopatia é um transtorno de personalidade caracterizado por pessoas que não têm consciência e são incapazes de empatia, culpa ou lealdade a qualquer pessoa a não ser elas mesmas.

Já a sociopatia é um distúrbio não psiquiátrico e se refere a pessoas antissociais e criminosas que seguem as normas de uma determinada subcultura. O termo “transtorno de personalidade antissocial”, por sua vez, se refere a uma categoria ampla que inclui os dois distúrbios.

Em suma, uma das principais diferenças apontadas em estudos e pesquisas é que a principal diferença se caracteriza por a psicopatia ser, de certa forma, inata como algo intrínseco e a sociopatia desenvolvida durante as experiências de vida ligada à sua educação e convivência social.

Mas, existem muitos traços em comum: a desconsideração por leis, normas sociais e direitos de outras pessoas; ausência de sentimento de culpa; comportamento violento. Uma das principais diferenças é que o psicopata não sente remorso ou tem empatia, ao passo que o sociopata tem esses sentimentos em algum nível, apesar disso, muitas vezes esses critérios não serem o suficiente para impedi-lo de prejudicar outras pessoas.

Geralmente são pessoas muito bem apresentáveis, de imagem e de oratória, portanto se vestem bem, se comunicam muito bem e assim criam a imagem de pessoas confiáveis intelectuais. Os psicopatas são eventualmente classificados como doentes mentais, ou com um desenvolvimento mental incompleto ou retardado, mas a questão se apresenta duvidosa no quesito de que eles possuem uma racionalidade fria e calculista. O que não ocorre com os sociopatas que podem chegar a perder o controle de seus atos.

Mas não se deixe enganar, porque nem todos os psicopatas ou sociopatas são pessoas intelectualmente desenvolvidas. Muitos não sabem e nem conseguem se expressar direito.

Uma observação é que nem psicopatas, nem sociopatas seguem obrigatoriamente algum determinado padrão, como os denominados Seriais Killers, os quais repetem seus padrões para encontrar a perfeição. Nesse caso pode-se determinar que o *modus operandi* se trata de como foi executado o processo e a assinatura que se caracteriza única, se trata do motivo pelo qual foi feito. Ambas as características retratam suas fantasias.

A VISÃO DE UM SOCIOPATA

Na visão de um sociopata há uma grande distinção entre ele e um psicopata, distinção esta, que se trata da tortura física proporcionada por este segundo sujeito. Enquanto o sociopata utiliza-se de estratégias psicológicas, o psicopata, não satisfeito, utiliza-se de torturas físicas para com a sua vítima. Uma vez não tendo sucesso ou sendo uma questão de inabilidade na tortura psicológica.

Um sociopata é muito hábil com os jogos da mente e sempre consegue ter êxito nisso, eficiência no processo e eficácia nos resultados. Por esse motivo não sente prazer na tortura física, que ao mesmo tempo, sente que esta é suja e traz fim ao seu prazer de controlar e prolongar a tortura psicológica.

É fato de que um sociopata não se liga a ninguém e se entedia facilmente com as pessoas, sempre muito desconfiado, confia desconfiando em todos ao seu redor. Mas apesar de ser uma pessoa rodeada de muitas outras pessoas, e ter habilidade para fazer com que elas obedeçam às suas vontades, no seu interior habita uma solidão devastadora.

A falta de confiança nos outros o faz se isolar do mundo externo de um modo em geral, não permitindo que as pessoas entrem em seu mundo em particular. Por ter uma habilidade extraordinária de traçar perfis de qualquer um ao seu redor ele consegue fazer com que sejam transparentes a respeito de suas intenções. Essa é uma habilidade inata desenvolvida no seu processo de criação, portanto acompanha-o pela vida toda, desde a infância até seu último dia de vida.

Muitos que se encontram nessa condição tendem a estudar e se aperfeiçoar promovendo assim seu autodesenvolvimento. Se interessam pelas ciências e pseudociências ligadas ao comportamento humano e alguns estendem seus estudos ao comportamento dos animais, estudos aos quais deram início aos estudos comportamentais nos seres humanos estudados, analisados e apresentados em suas obras por Charles Darwin sendo aprimoradas por Paul Ekman de forma contemporânea.

Uma das maiores dificuldades para um sociopata é viver sob regras ou aceitar ordens de quem ele acredita não ter capacidade para ordená-las. Seja por um viés de TOD – comportamento desafiador e desobediente em relação a posições de autoridade ou por uma questão de se encontrar na liderança e não querer aceitar a visão estreita dos outros.

Na maioria das vezes o sociopata gosta de passar despercebido dos olhos alheios para que ninguém o atrapalhe em seus planos. Mas existem aqueles que gostam dos holofotes e da liderança, o que alimenta seu lado narcisista. Mas o problema pode se agravar quando se depara com outro sociopata em posição de destaque.

Nesse caso pode haver um belo duelo intelectual e de luta pelo poder. Existem muitos exemplos no mundo empresarial. Na verdade, em todo grupo deve haver um entre os tipos de personalidade, mas é possível interagir com ele e até mesmo reverter a manipulação, o que devemos ter em mente é que somente um sociopata consegue enxergar outro sociopata com facilidade, bem como alguém que faz parte de um grupo de características também com certa facilidade enxerga outra pessoa com tais características. Afinal estamos falando de estratégia e contra estratégia.

É importante ressaltar que Psicologia Reversa é uma técnica de persuasão utilizada de forma contrária ao que se deseja como resultado. Quem aplica tem a intenção de que a pessoa reaja de forma contrária aos comandos resultando no final esperado. A maioria das pessoas não gosta de receber ordens portando são, de forma contraria, desafiadas a fazerem o oposto já que quem deu a ordem sabe que além de desobedecer, a pessoa vai fazer exatamente o contrário.

TUDO COMEÇA NA INFÂNCIA

Levando em conta que toda a trajetória e o desenvolvimento da sociopatia começa na infância e em seu processo de desenvolvimento e crescimento, é importante salientar que o ambiente familiar tem o maior peso em sua transformação e que posteriormente é transferido para as outras esferas de convívio.

Alguns autores renomados explicam o processo de desenvolvimento e aprendizagem das crianças. Se analisarmos os estudos científicos de Freud quanto ao desenvolvimento infantil podemos perceber que ele atribuiu a estruturação da personalidade aos primeiros anos de vida.

Esse período de desenvolvimento e as condições em que a criança é submetida, podem moldar o comportamento no futuro, ou seja, uma família bem estruturada fará com que a criança cresça levando em conta a moral e os bons costumes. De forma contrária, a criança não dará valor a essas premissas e distorcerá a realidade onde seus atos serão considerados uma resposta ao meio em que vive e levada para outras esferas de convivência.

É possível explicar, de forma sucinta as fases que compõem o desenvolvimento:

- **Estágio pré-natal:** formação da estrutura física e respostas influenciadas pelo ambiente;
- **Primeira infância:** ocorre até os três anos de vida, os sentidos são aguçados dando início as compreensões dos acontecimentos externos;
- **Segunda infância:** dos três aos seis anos de vida, seu pensamento e comportamento é voltado para si próprio e como se sente sob as influências externas;
- **Terceira infância:** dos seis aos doze anos de vida, o pensamento se organiza de forma lógica o que aumenta a socialização;
- **Adolescência:** dos 12 aos 20 anos de vida, a busca de sua definição de identidade passa a ter maior prioridade;
- **Jovem adulto:** dos 20 aos 40 anos de idade, a análise sobre seus relacionamentos fica mais crítica, bem como os meios para conseguir se relacionar;

- **Meia idade:** dos 40 aos 60 anos de idade, inicia uma grande resistência a mudanças de personalidade e comportamento;
- **Terceira idade:** dos 60 anos de idade em diante, a memória e o comportamento, tende a lembrar e retornar as primeiras memórias e comportamentos desenvolvidos pelas influências externas boas ou ruins.

É nesse contexto que a sociopatia é desenvolvida, levando em consideração a maioria das experiências ruins que ficam gravadas na memória e que acompanham o sociopata a vida inteira. Mas há casos de sociopatas redimidos, onde, mesmo mantendo suas características, as mesmas, são usadas para um bem maior e muitas vezes para combater as estratégias de outro sociopata.

No Manual de Psicologia Jurídica (2014) Jorge Trindade apresenta o seguinte diagrama:

CRISES PSICOSOCIAIS	DESCRIÇÃO	VIRTUDE	RELAÇÃO SIGNIFICANTE
CONFIANÇA BÁSICA X DESCONFIANÇA (NASC. ATÉ 18 MESES)	O bebê desenvolve um sentido em relação ao mundo como um lugar bom e seguro, ou não.	ESPERANÇA	MÃE
AUTONOMIA X DÚVIDA, VERGONHA (18 MESES A 3 ANOS)	A criança estabelece um equilíbrio entre independência e vergonha.	VONTADE	PAIS
INICIATIVA X CULPA (3 A 6 ANOS)	A criança desenvolve iniciativa quando experimenta coisas novas e não é subjugada pelo fracasso.	PROPÓSITO	FAMÍLIA BÁSICA
PRODUTIVIDADE X INFERIORIDADE (6 A 12 ANOS)	A criança deve apreender as habilidades da cultura ou enfrentar sentimentos de inferioridade.	COMPETÊNCIA	VIZINHOS E ESCOLA
IDENTIDADE X CONFUSÃO DE IDENTIDADE (12 A 20 ANOS)	O adolescente deve determinar seu próprio senso de identidade ou experimentar confusão sobre papéis.	FIDELIDADE	GRUPO DE COMPANHEIROS
INTIMIDADE X ISOLAMENTO (20 A 30 ANOS)	A pessoa busca estabelecer compromisso com os outros. Caso não tenha êxito, pode sofrer isolamento e egocentrismo.	AMOR	AMIGOS
GERATIVIDADE X ESTAGNAÇÃO (30 A 65 ANOS)	O adulto maduro preocupa-se em estabelecer e orientar a geração seguinte, caso contrário, sente empobrecimento pessoal.	CUIDADO	TRABALHO E FAMÍLIA
INTEGRIDADE X DESESPERO (APÓS 65 ANOS)	O idoso ressignifica a própria vida, permitindo a aceitação da morte. Caso contrário, pode vivenciar sentimentos de desespero.	SABEDORIA	HUMANIDADE

Diagrama adaptado de Erikson (1994).

MECANISMOS DE DEFESA

O nosso ego apresenta, de forma inconsciente, alguns mecanismos de defesa e que em um estado de sociopatia são amplificados. Dessa forma esses mecanismos de defesa atuam em sua máxima capacidade e com ausência de empatia, por isso são utilizados de forma extrema como veremos nos tópicos a seguir.

- **Repressão:** sendo uma das maiores defesas, ela consiste em reduzir a quase nada a consciência de sentimentos;
- **Regressão:** retorno a uma fase anterior de desenvolvimento, onde os sentimentos ruins foram gravados e que sob novo sentimento de estresse retornam subitamente;
- **Projeção:** essa defesa atribui aos outros frustrações e sentimentos que não são aceitáveis em si mesmo;
- **Introjeção:** um evento externo é internalizado e assimilado como ruim a si próprio;
- **Identificação:** trata-se da interiorização de situações e suas características de forma negativa e que caminha junto ao desenvolvimento da personalidade;
- **Isolamento:** psicologicamente o sentimento de falta de afeto o faz recordar as faltas passadas que ainda estão gravadas em sua memória;
- **Anulação:** acredita-se que um ato pode sobrepor ou apagar um ato anterior anulando assim seu resultado;
- **Negação:** quando a realidade externa é considerada inexistente por ser desagradável;
- **Formação reativa:** a ação tomada é o oposto de seu desejo interior;
- **Racionalização:** o não reconhecimento da razão sentimental e a interpretação racional em termos aceitáveis para as suas ações;
- **Somatização:** a soma de sentimentos dolorosos que acometem prejuízos psíquicos e físicos;
- **Dissociação:** de forma inconsciente o sentimento ruim sobre si ou sobre algum acontecimento é separada da sua consciência, não se vendo ligado ao fato;
- **Sublimação:** a energia psíquica do sentimento ruim é canalizada para ações boas que compensem outras ações más;
- **Intelectualização:** articulação de uma teoria que foca aspectos objetivos e não emocionais em certa situação em que se sente ameaçado;
- **Deslocamento:** quando os sentimentos ligados a uma situação são deslocados em outra direção, com outro propósito e objetivo;
- **Conversão:** quando existe um conflito psicológico é transferida em prejuízo físico.

MENTALISMO

Os mentalistas são pessoas que tem acuidade mental e poder de sugestão para o convencimento. Podendo perceber aspectos do universo em que está inserido utilizando a mente inconsciente, que por sua vez a mente consciente não os percebe.

É possível identificar as sutis informações que a comunicação não verbal expressa, analisando as expressões corporais, expressões faciais e dilatação das pupilas oculares. O que em muitos casos acaba diminuindo a exatidão de um polígrafo utilizado para detectar mentiras.

Podemos encontrar alguns exemplos na mídia tais como: The mentalista, Lie to Me e Elementary, onde mentalistas auxiliam no meio jurídico. Devemos nos atentar e não nos deixar

levar pelos exageros apresentados pela mídia, onde tudo é amplificado com o intuito de prender ao máximo a atenção das pessoas.

Existe um erro grave de interpretação do trabalho de um mentalista, onde as pessoas acreditam que eles não são confiáveis, isso se torna comum pela desconfiança que as pessoas sentem por não conhecerem seus métodos, e pelo fato de que todos escondem algum segredo.

Faz-se necessário corrigirmos um grave erro de interpretação que gera um sério conflito:

- **Persuasão:** estratégia de convencimento através de argumentos concretos e aceitos por validação da informação transmitida.
- **Manipulação:** quando há intervenção humana que altere de alguma forma o objeto, podendo ser material ou imaterial, com o objetivo de transformação.

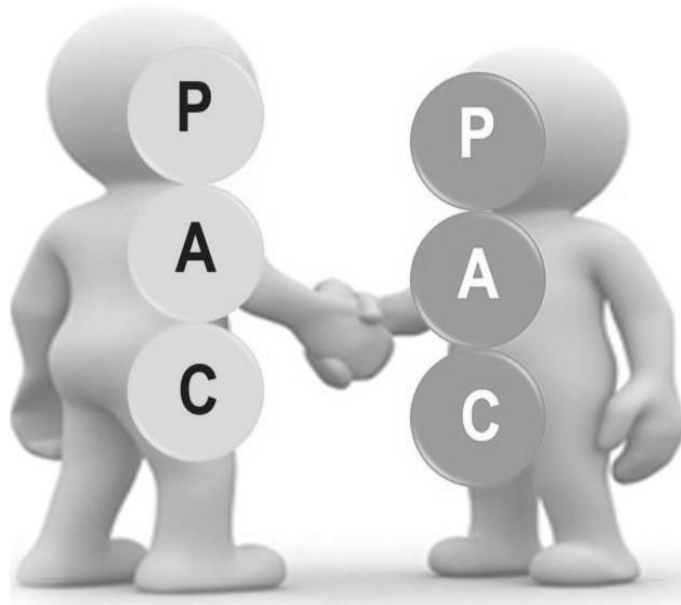
Ao longo dos próximos capítulos, serão apresentadas algumas técnicas utilizadas por mentalistas em seus trabalhos, dentro e fora do meio jurídico. E, também, por sociopatas que procuraram desenvolver melhor as suas habilidades natas.

ANÁLISE TRANSACIONAL

O termo transacional trata-se do estudo do comportamento humano através de estímulos e respostas, ou transações entre indivíduos, segundo Eric Berne (1971).

Conceitos

1. Teoria Contratual
2. A Estrutura da Personalidade: Pai, Adulto e Criança e suas funções
3. Transações
4. Posições Existenciais
5. Jogos Psicológicos
6. Reconhecimento
7. Estruturação do Tempo Social
8. Os Padrões Emocionais: Emoções Naturais e as Emoções Aprendidas
9. Script de Vida: que decisões dirigem as escolhas das pessoas
10. Autonomia: fazendo escolhas conscientes e produtivas



No decorrer de uma conversa natural é possível perceber a variação de ego e seu posicionamento sobre o assunto.

- **Estado de ego pai** - formado a partir da influência de pais e familiares. Quando o estado de ego pai é assumido a pessoa entra em uma posição de defender alguns princípios já consolidados e uma postura de ensinamento;
- **Estado de ego adulto** - formado a partir da aquisição de informações e o contato com a realidade de vida. No estado de ego adulto a pessoa está em uma posição de análise e divide seus pensamentos em uma forma equiparada em relação a outra pessoa;
- **Estado de ego criança** - formado a partir do nascimento e as experiências, emoções e adaptações do crescimento. No estado de ego criança a pessoa está em um momento de descontração e pode dividir seu comportamento entre o aprendizado ou a rebeldia.

RETÓRICA E A ARTE DO BEM FALAR

Para ser um excelente orador, faz-se necessário o conhecimento da retórica, por ser uma técnica que utiliza a linguagem para se comunicar com eficácia e com muita persuasão. Segundo pesquisas, a retórica é uma técnica bem antiga, datada do século V a.C. e com berço na Sicília, Itália. Foi estudada a fundo por ser um elemento-chave da filosofia somada à lógica e à dialética. Na Idade Média era matéria oferecida nas Universidades.

Hoje a percebemos nos meios políticos e nas entrelinhas das áreas de marketing em geral. Oradores e escritores treinam essa arte de usar a retórica em seus discursos, palestras e escrituras, pois rodeiam o assunto sem adentrar nele de fato. Devem ser acrescentados gestos e caricaturas para tornar o resultado mais eficiente. A figura mais atual e que, na minha opinião, melhor definiu a persuasão foi Aristóteles. Ele dividiu-a em três classes:

1. O orador nos convence que tem crédito na forma em que discursa.
2. Os ouvintes dão início à persuasão de forma intrínseca, ou seja, de forma interna.
3. É puramente sentida pelo discurso em si.

Ele ainda identifica as três formas da seguinte maneira:

- **Ethos** – sendo a qualificação do locutor que convence o público de que tem conhecimento sobre o assunto abordado, lhe dá crédito para deliberar.
- **Pathos** – são meramente apelos emocionais. Aqui o uso de metáforas auxilia no convencimento do público.
- **Logos** – de forma indutiva ou dedutiva, trabalha com o raciocínio para construir o argumento.

Para que essa técnica tenha eficácia, deve-se utilizá-la de forma tripartida, ou seja, com começo, meio e fim. No começo, deve-se captar a atenção do público com um assunto de interesse comum. Em seguida, o conteúdo deve ter forte argumentação e, por fim, o fechamento deve conter uma breve recapitulação e um apelo emocional. Assim, haverá persuasão do começo ao fim e maior probabilidade de êxito.

TRANSE CONVERSACIONAL

O sociopata pode levar uma pessoa para um mundo lúdico, portanto é importante falarmos sobre esse mundo e como uma simples conversa pode nos levar até lá.

Em vários momentos, em uma conversa, entramos e saímos de um transe, ora superficial, ora profundo. Muitos palestrantes são capazes de fazer com que multidões entrem em transe durante a sua apresentação e de uma forma natural, mas com profundidades variadas. Segundo Milton H. Erickson, a hipnose pode ser usada para melhorar a nossa comunicação, de maneira interpessoal ou intrapessoal, dependendo do objetivo a se alcançar.

Dentro de um transe conversacional é possível implantar ou extrair uma ideia, ou a partir de uma ideia recebida, implantarmos a nossa ideia e devolvê-la ao interlocutor original de forma que ele não perceberá e acreditará que a ideia é originalmente dele.

Segundo Milton H. Erickson, toda boa comunicação é hipnótica por natureza. Para que o transe conversacional funcione em um diálogo, precisamos nos adequar não só ao vocabulário, mas à velocidade, ao tom e à altura da voz dos envolvidos nesse diálogo. Agora irei demonstrar um método utilizado por Milton H. Erickson.

Exemplo: Crie um cenário como as informações que estão na mente da pessoa. Imagine que você está no meio de algum lugar. E a partir de agora iremos juntos criar um lugar só seu... visualize onde você quer estar (cidade, praia, campo, floresta) Ouça os sons produzidos (automóveis, mar, vento, animais) Sinta os seus pés tocando (o asfalto, a areia, a terra, a grama) Perceba como você se sente nesse ambiente... Quando trabalhamos com o que está na memória da pessoa é mais fácil para ela aceitar a sugestão

PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA

Um sociopata é muito hábil utilizando a Programação Neurolinguística ou PNL, como é mais comumente chamada, que trabalha com a mente consciente e as informações ali gravadas. Seu início foi com John Grinder e Richard Bandler. Para entender como funciona, eu a apresentarei em um formato simples e claro.

- **Programação:** Habilidade de organizar a comunicação e os sistemas neurológicos para obter resultados.
- **Neuro:** Através dos processos neurológicos, a experiência é recebida e decodificada a partir dos cinco sentidos.

- **Linguística:** Linguagem de sistemas de comunicação verbal e não verbal através das quais as representações neurológicas são codificadas, ordenadas e recebem significado.

A PNL é responsável pela reprogramação ou ressignificação dos sentimentos envolvidos com as informações gravadas em nossa mente consciente. Há quem defenda que a PNL reprograma o cérebro com a finalidade de atingir objetivos e comportamentos desejados em nosso dia a dia.

Trata-se de um modelo neurológico que observa como nós processamos as informações e seus efeitos sobre nosso comportamento e sentimento relacionado a alguma questão cotidiana.

- **Representação Sensorial:** Forma objetiva sobre uma experiência direta embasada no que nosso sistema sensorial capta do mundo externo.
- **Alucinação:** Trata-se de uma construção, uma criação interna. É como a pessoa interpreta a mensagem captada com base na subjetividade.

ÂNCORAGEM PSICOLÓGICA E FISIOLÓGICA

Você já se deu conta de que algumas pessoas conversam de uma maneira tão intensa a ponto de convencer qualquer um?! Entenda um pouco como isso ocorre.

- **Ancoragem Psicológica:** Durante o diálogo, você deve repetir a ideia principal para a pessoa com o intuito de fixar a ancoragem. Se necessário, utilize sinônimos para frisar a mensagem a ser gravada.
- **Ancoragem Fisiológica:** Durante o diálogo, você toca na pessoa para reforçar o que você quer que ela grave na mente. Exatamente no momento da pronúncia da palavra em questão.

COMANDOS RÁPIDOS

Existem algumas formas mais objetivas e rápidas para influenciar as pessoas quando não temos muito tempo. Resumidamente existem dois caminhos a seguir: o racional e lógico ou emocional e apelativo.

- **Racional e Lógico:** trabalha com mecanismos psicológicos através de linguagem corporal, palavras e comportamentos para obter um resultado esperado.
- **Emocional e Apelativo:** usa as crenças para conseguir influenciar de forma emotiva. Apoia-se em valores morais e sociais, trabalhando as emoções e a empatia.

ESPELHAMENTO CORPORAL E VERBAL

Espelhamento Corporal: Rapport ou Sincronia Límbica é o espelhamento em ações e reações físicas que a pessoa apresenta durante um diálogo. Se prestarmos atenção nos movimentos que a pessoa faz durante uma conversa, mesmo que informal, seremos capazes de perceber seus sentimentos e assim, saber a intensidade que a informação tem para ela. Se é verdadeira ou falsa e se existe construção sobre aquela informação que ela apresenta.

Espelhamento Verbal: A repetição do vocabulário para seu interlocutor é a chave que abre as portas da mente. Quando “falamos a mesma língua” fica mais fácil de compreendermos uns aos outros. Portanto, quando observamos o vocabulário do nosso interlocutor e o repetimos a ele é provável que exista um entendimento maior e que barreiras sejam derrubadas permitindo uma melhor aproximação.

EXPRESSÕES FACIAIS DETECTÁVEIS

Algumas expressões podem ser reprimidas voluntariamente, porém isso ocasiona a contração de outros músculos que estão interligados. Desta maneira, a contenção de um movimento habitual precisa de outros movimentos que também são reconhecidos como extensão dessas expressões.

“É importante destacar que tanto um pensamento desperta uma reação física, quanto uma reação física também desperta um pensamento.”

Rodrigo Augusto Armani

Portanto, não há como suprimir uma expressão, sem ter que substituí-la por outra, ou se esforçar para ficar imóvel e isento de expressões, o que ocasionará de certa forma uma expressão forçada de vazio. Tão pouco podemos forçar as nossas mãos a executar um movimento que não é habitual, que foi aprendido no período escolar e reforçado ao longo da vida, ou até mesmo forçar uma parada de tal movimento.

Se formos utilizar os materiais do Dr. Paul Eckman o chamado FACS – Facial Action Coding System encontraremos seis canais básicos para análises denominado SCANS (Six Channel Analysis) da seguinte forma:

- **Happiness** – Felicidade
- **Surprise** – Surpresa
- **Anger** – Raiva
- **Sadness** – Tristeza
- **Disgust** – Desgosto
- **Fear** – Medo

Todos esses sentimentos criam expressões únicas na face. Assim como o pensamento ou o raciocínio, que se classifica em indutivo ou dedutivo, nossas expressões andam no mesmo sentido. Exemplos:

1. **O raciocínio indutivo:** sobre algo que está acontecendo, seria com base em seu início, seguindo para meio e fim. Formato progressivo.
2. **O raciocínio dedutivo:** sobre algo que já aconteceu, seria com base em seu fim, seguindo para seu meio e começo. Formato retroativo.

O exemplo número 1: posso compará-lo com a formação de nossas expressões. Elas acompanham um acontecimento em andamento e vão mudando junto com evolução da situação até chegar a seu ápice.

O exemplo número 2: posso compará-lo com a observação do resultado de um acontecimento que já ocorreu. Em questão de milésimos de segundo, a expressão está em seu ápice e vai se desfazendo em poucos segundos diante da contemplação da situação.

As expressões que mais se destacam são as microexpressões da face e elas possuem lugar de destaque em todos os estudos sobre esse assunto. Algumas dessas expressões podem ser reprimidas voluntariamente, porém isso ocasiona a contração de outros músculos da face que estão

interligados. Desta maneira, a contenção de um movimento habitual precisa de outros movimentos que também são reconhecidos como extensão dessas expressões.

LEITURA DAS PUPILAS OCULARES

Nossas pupilas se dilatam com menor intensidade da luz e se contraem com maior intensidade da luz. Elas se dilatam quando estamos eufóricos e em estado de êxtase ou mentindo; contraem-se quando não estamos interessados em certo assunto ou quando nos aborrecemos com algo. Podemos e devemos sempre observar a dilatação ou contração das pupilas:

1. **A dilatação** das pupilas demonstra quando alguém tem interesse em algo ou alguém. Demonstra aproximação.
2. **A contração** das pupilas demonstra quando alguém não tem interesse em algo ou alguém. Demonstra afastamento.

INTERPRETAÇÃO DE DESENHOS

Hoje em dia, comumente chamados de desenhos psicotécnicos, sendo eles desenhados do nada ou a partir de uma primeira forma, todos os desenhos estão sujeitos a interpretação pela psicologia. Em combinação com outros recursos, oferece elementos adicionais e complementares para a realização de um diagnóstico psicológico do inconsciente.

Tanto faz se é uma criança ou adulto quem está desenhando, porque naquele momento a pessoa está apresentando seu mundo interior e sua compreensão sobre o mundo exterior. Da mesma forma que uma análise grafotécnica, a qual analisa a grafia das pessoas, os desenhos sendo também traços e formas, podem ser analisados para definirmos perfis e comportamentos.

Tanto na escrita quando no desenho, na escolha da cor utilizada, no formato dos traços, na escolha do tipo de letra (tipográfica ou cursiva), na escolha dos desenhos e sua classificação (abstrata ou concreta), demonstra como funciona o mundo interno de cada pessoa em relação ao mundo externo, ao qual cada um de nós enxerga de forma única.

Sua função principal é realizar um exame de como a pessoa demonstra seus conflitos internos através de desenhos. A partir desse ponto inicial os desenhos podem ser analisados sob uma psicologia de Gestalt, comumente utilizada como a teoria da forma. Essa teoria auxilia na assimilação das informações contidas nos desenhos e na interpretação de mensagens subliminares em seus formatos, traços e cores.

Seguindo um estudo sobre o padrão ou configuração, destacando as representações mentais das pessoas e suas percepções sobre o mundo em que estão inseridos. Sendo assim uma soma de várias partes que é constituída pelos dados dos nossos sentidos e da memória, formando uma figura inteira. Em associação, podemos utilizar materiais com pesquisas sobre o significado dos símbolos. Que também explicam sobre suas origens e significados, bem como o que significam as suas projeções em uma história representada por desenhos.

GRAFOLOGIA COMO DIAGNÓSTICO

Uma das ferramentas para diagnóstico que é precisa e discreta é o laudo grafotécnico. A grafologia é o estudo pseudocientífico que utiliza a análise da escrita para identificar a personalidade e para a análise forense de documentos. Em muitos casos um texto e uma assinatura podem demonstrar características singulares. Isso torna o autor único e com características marcantes de perfil.

Levando em consideração que as pessoas são únicas, em sua forma de pensar e se expressar, não é possível esconder um pensamento ou uma expressão sem substituir os originais por outros que se sobreponham aos iniciais. Como a nossa escrita é o reflexo do pensamento, cito uma das leis de Pellat:

“Não se pode modificar voluntariamente em um dado momento sua escrita natural senão introduzindo no seu traçado a própria marca do esforço que foi feito para obter a modificação. Na prática essa lei tem aplicação nos casos de falsificação podendo ocorrer em outras simulações. Em qualquer uma delas o simulador se trairá através de paradas súbitas, desvios, quebras de direção ou interrupções...”

Edmund Solange Pellat

ENEAGRAMA DE PERSONALIDADES

Se algum dia você teve acesso aos estudos do eneagrama, com certeza você está apto a entender como um sociopata poderia persuadir cada perfil. Eis aqui uma demonstração:

Tipo 1

O tipo 1 está rotineiramente atrás da perfeição, seja em suas ações ou de outrem. É concentrado na qualidade e nos detalhes. Acaba por ter um rigor em busca do alto padrão. Insiste para que tudo seja feito a seu modo. É necessária habilidade para fazer de conta que se compra a sua ideia, então, implanta-se a sua e a devolve como se ele fosse mesmo o autor da ideia original.

Sempre concordando e exaltando a ideia principal e logo em seguida dando o exemplo de como deve ser executada tal ideia, mas a seu modo. O padrão mental do tipo 1 é que ele sempre faz a coisa certa, mas os outros não. Que todos precisam dele e o contrário, não. Seu mecanismo de defesa é o controle da sua própria reação perante os outros porque parte para o tudo ou nada.

Tipo 2

O tipo 2 demonstra ser prestativo e, ao mesmo tempo amoroso, o que faz dele um tipo muito querido e popular no meio social. Como ele tem dificuldade para dizer não e é muito sentimental, uma história com cunho emocional já é o suficiente para persuadi-lo a fazer o que você deseja. Para você conseguir que ele faça o que você quer, basta dizer que precisa da sua ajuda. Esquecendo-se de si próprio, com a intenção de agradar, vai se deixar influenciar por metáforas que demonstrem igualdade no sofrimento vivido.

O padrão mental do tipo 2 é que ele pensa que tudo o que faz é bom e as pessoas sempre precisam dele por perto. Acredita que, em seu círculo de convivência, ninguém consegue viver sem ele. Meu amor salvará o Mundo. Seu mecanismo de defesa é reprimir seus próprios sentimentos, suas necessidades e projetá-las sobre os outros.

Tipo 3

O tipo 3 é entusiasmado, acredita ser um motivador nato e mantém uma imagem de empreendedor. Mas ele tem seu foco no “ter” e não no “ser”. Por esse motivo, ele mede “o que vai ganhar” com as suas ações. Está sempre buscando elogios. Se tratando de um tipo altamente competitivo, é fácil persuadi-lo a fazer algo apenas desafiando-o, porque valoriza a imagem de vencedor.

O padrão do tipo 3 não enxerga defeitos em si mesmo, então, pensa que é o máximo, o melhor, “o cara”. Trabalha com o pensamento onde os fins justificam os meios. Seu mecanismo de defesa é acreditar em sua própria versão, mesmo sendo uma mentira. Nesse caso, ele mente para si mesmo e acredita que é daquele jeito. Sendo assim, tem imagem de político. Vive cultivando a vaidade.

Tipo 4

O tipo 4 busca excelência na estética, na beleza e na arte em todos os seus vieses. É um tipo que gosta de um drama, de uma novelinha mexicana. Magoa-se facilmente, é sentimentalista e tem a síndrome do Lippy e Hardy, um desenho criado por Nanna-Barbera por volta de 1962. Mas como vive sonhando e possui o sentimento de que lhe falta algo, você pode trabalhar com histórias que se assemelham às suas experiências e que tenham a chamada “moral da história”.

Deve-se trabalhar com convencimento em bases históricas. Sofre por causa de sua inveja. O padrão do tipo 4 tem em mente a frase pessimista: “Oh céus, oh vida, oh azar”. Coloca-se no papel de vítima. Seu mecanismo de defesa são os seus sentimentos expressados em figurações dramáticas.

Tipo 5

O tipo 5 é o planejador, o racional. Pensa de forma analítica e evita o envolvimento emocional. Gosta de teorias e esquemas que sejam embasados em pesquisas. Nutre o amor pelo conhecimento e informações. Se você demonstrar interesse no que ele tem a dizer e fizer as perguntas certas dando continuidade e expansão no assunto, o levará ao êxtase do pensamento interno.

Como pensa que sabe mais do que os outros, você pode massagear o ego dele e pedir para que lhe oriente em alguma questão, concordando com o seu direcionamento e acrescentando o seu modo de vista sobre o assunto. Você poderá conduzi-lo onde quiser. O padrão do tipo 5 sempre tem uma crítica a fazer porque acredita que o seu modo é o melhor para todos. Seu mecanismo de defesa é separar a emoção da razão. Pois acredita que as emoções atrapalham seu discernimento do que é certo ou errado.

Tipo 6

O tipo 6 é o questionador, o cético. Pela falta de confiança própria, sente-se inseguro e procura saber o porquê dos porquês. Nesse caso é melhor trabalhar com “o benefício da dúvida”. Seu pensamento excessivo e sua reflexão demasiada substituem suas ações.

O padrão do tipo 6 é estar com um pé atrás. Previne-se com muita cautela. Seu mecanismo de defesa é a projeção futura devido ao seu sexto sentido muito apurado.

Tipo 7

O tipo 7 é o otimista. Aquele que acredita na psicologia positiva e em seus “milagres”. Por acreditar que é multitarefas, depende de adrenalina e gosta de trabalhar sobre pressão. Sofre da Síndrome de Peter Pan e tem dificuldade em seguir regras.

Portanto, se você o desafiar a quebrar algumas regras propositalmente, com certeza, você vai persuadi-lo com muita facilidade. Você também pode trabalhar em cima do seu narcisismo e inflando seu ego, fazendo-o acreditar que ele é a pessoa perfeita para aquela tarefa em questão. O padrão do tipo 7 é viver intensamente. É insaciável por novas experiências.

Tipo 8

O tipo 8 é o corajoso e protetor. Age por impulso e está sempre disposto a ajudar os oprimidos e os injustiçados, o que facilita pedir-lhe proteção em uma causa injusta. De certa forma é sadista, tem prazer na dor alheia por poder ajudar prontamente. É rigoroso, mas com tendência à luxúria.

O padrão do tipo 8 é “o que você não me pede chorando que eu não faço sorrindo”. Seu mecanismo de defesa é a negação das circunstâncias. Se analisarmos o seu comportamento na natureza, podemos compará-lo com o touro que, com sua força e brutalidade, vai derrubando tudo e todos que encontra pela sua frente.

Tipo 9

O tipo 9 é o pacificador, o inclusivo e o altruísta. Seus pensamentos são praticamente 100% cinestésicos e está sempre à procura do bem-estar. É sonhador e gosta de causas sociais. Se você o convencer de que é para o bem de todos, ele não exitará em atender seus desejos e caprichos.

Mas fique atento, pois ele gosta de procrastinar suas atividades. O padrão do tipo 9 é que tanto faz, que é melhor ficar em cima do muro. Seu mecanismo de defesa é a fuga da realidade.

Extraído do livro: *Despertando a Sua Mente – Os Segredos Para Influenciar as Pessoas**

Se você deseja, e eu seu que deseja, saber qual é o seu tipo de personalidade no eneagrama com certeza você terá vontade de fazer o teste a seguir.

Para isso, devemos seguir algumas regras de pontuação para cada afirmativa:

- 1. Nunca é verdadeira**
- 2. Raramente é verdadeira**
- 3. Em parte é verdadeira**
- 4. Geralmente é verdadeira**
- 5. Sempre é verdadeira**

Agora vamos às afirmativas:

__A maioria das pessoas me veem como alguém sério e sensato. No fim das contas, creio que sou assim mesmo.

__Sempre procurei ser honesto e objetivo com relação a mim mesmo e estou decidido a seguir minha consciência, não importa a que preço.

__Embora eu possa ter um lado desregrado, de modo geral ele nunca foi a tônica de meu estilo.

__Parece que há um juiz dentro de minha mente: às vezes ele é ponderado e sábio, mas em muitas ocasiões é simplesmente rígido e severo.

__Acho que paguei um preço muito alto por tentar ser perfeito.

__Gosto de rir como qualquer pessoa – deveria rir mais!

__Meus princípios e ideais inspiram-me a realizações maiores e dão sentido e valor à minha vida.

__Não entendo como as pessoas podem comprar as coisas sem perguntar o preço. O custo-benefício é algo que precisa ser avaliado.

__As coisas dependem tanto de mim para ser feitas que tenho de ser mais organizado e metódico do que todo mundo.

__Tenho a impressão de possuir uma missão, acredito que posso contribuir para alguns ajustes no mundo.

__Detesto erros e, por isso, geralmente sou extremamente rigoroso para certificar-me de que as coisas estão sendo feitas como devem.

__Para mim certo é certo e o errado é errado. Fico indignado de as pessoas não terem esse mesmo senso.

__Para mim é difícil contentar-me com as coisas do jeito que são; sempre acho que posso fazer algo para melhorar.

__Tenho sobre os ombros muitas responsabilidades; Cobro muito de mim mesmo estar à altura das expectativas.

__Se todos mantivessem as coisas organizadas saberíamos exatamente onde cada coisa estaria.

Agora some o total de pontos. Se esta foi sua maior pontuação você pode ser um **TIPO 1** do Eneagrama.

__Meu interesse pelas pessoas leva-me a envolver-me profundamente com elas, com seus sonhos, esperanças e necessidades.

__Para mim, ser agradável é natural: puxo conversa facilmente e chamo todo mundo pelo nome.

__Descobri que as pessoas reagem com afeto quando lhes dou atenção e incentivo.

__Não posso ver um cachorro sem dono que já quero levar para casa.

__O fato de ser uma pessoa atenciosa e generosa me faz sentir bem.

__Não sou de alegar o bem que faço às pessoas, mas fico muito chateado se elas não reconhecerem ou não se importam com isso.

__E verdade que muitas vezes faço mais pelos outros do que deveria e não penso muito em mim mesmo.

__Quase sempre me vejo tentando conquistar as pessoas, especialmente se, a princípio, elas parecem indiferentes.

__Tenho um prazer especial em receber e entreter meus amigos e toda minha família. Vivo promovendo algo para nos encontrarmos.

__Acabo assumindo muitas responsabilidades por achar que as outras pessoas não vão dar conta como eu. Não ligo de fazer tudo.

__Consigo manifestar meus sentimentos mais abertamente do que a maioria.

__Sou capaz de sair do meu caminho para saber o que está acontecendo com as pessoas de quem gosto.

__Vejo a mim mesmo como um "reparador de corações partidos".

__Minha saúde e meu bolso já sofreram muitas vezes por eu ter colocado as necessidades e os interesses dos outros acima dos meus.

__Adoro me desdobrar para fazer as pessoas se sentirem bem-vindas e queridas.

Agora some o total de pontos. Se esta foi sua maior pontuação você pode ser um **TIPO 2** do Eneagrama.

__Vejo-me como uma pessoa extremamente competente: fico muito aborrecido se não sou, no mínimo, eficiente.

__Quando as coisas vão bem, eu praticamente "irradio" uma espécie de alegria interior em ser quem sou e ter a vida que tenho.

__Tento apresentar-me da melhor maneira possível. Gosto de me destacar.

__Gosto de me vestir bem, ter carro bacana, morar num lugar legal, usar roupas de grife. Gosto de impressionar. Minha imagem é importante.

__Para mim é importante ser bem-sucedido, mesmo que ainda não tenha todo o sucesso que desejo.

__Seja isso bom ou mau, sei esconder minhas inseguranças muito bem. As pessoas jamais adivinhariam o que estou sentindo!

__Quero causar sempre boa impressão; por isso geralmente sou gentil, educado e amigável.

__Estou sempre a par de como meus colegas e amigos estão se saindo e tendo a comparar-me com eles.

__Procuro lutar para ser o melhor no que estou fazendo. Me dedico até conseguir. Para mim o importante é vencer não só competir.

__Algumas vezes tive de simplificar as coisas para atingir minhas metas. Se alguém começa a interferir na minha vida, facilmente me afasto.

__Quando me sinto inseguro, fico distante e frio com as pessoas.

__Fico aborrecido quando as pessoas não reconhecem a excelência do que faço.

__Sou mais adaptável do que a maioria: se as coisas não dão certo, sei mudar meu comportamento para obter os resultados que pretendo.

__Sempre tenho algum objetivo em mente e sei como motivar-me para atingi-lo.

__Sou um pouco viciado em trabalho – fico perdido quando não estou realizando coisas.

Agora some o total de pontos. Se esta foi sua maior pontuação você pode ser um **TIPO 3** do Eneagrama.

__Muita gente me acha enigmático, difícil e contraditório - e eu gosto de ser assim!

__Geralmente remoo os sentimentos negativos muito tempo antes de conseguir livrar-me deles.

__Costumo sentir-me solitário e sozinho mesmo quando estou com as pessoas mais próximas.

__Quando sou criticado ou mal interpretado, costumo retirar-me e ficar amuado.

__Para mim é difícil envolver-me com as coisas quando não tenho controle criativo sobre elas.

__Geralmente não sigo regras nem correspondo a expectativas porque quero dar meu toque pessoal a tudo aquilo que faço.

__Segundo a maioria dos padrões, sou bastante dramático e temperamental.

__Gosto de passar muito tempo imaginando cenas e conversas que nem sempre ocorreram de fato.

__Quando chego num lugar rapidamente fico imaginando o que poderia ser diferente. Tenho uma criatividade incrível, minha cabeça não para.

__Quando as coisas ficam difíceis, eu tendo a me perder em minhas próprias emoções.

__Posso perdoar quase tudo, menos o mau gosto.

__Em geral, não gosto de trabalhar muito ligado a ninguém.

__ Encontrar a mim mesmo e ser fiel às minhas necessidades emocionais sempre foram motivações extremamente importantes para mim.

__Não gosto de ser nem líder nem seguidor.

__ Sempre tenho uma noção muito clara de minhas intuições, mesmo que não tenha coragem de agir de acordo com elas.

Agora some o total de pontos. Se esta foi sua maior pontuação você pode ser um **TIPO 4** do Eneagrama.

__ Gosto de analisar as coisas em profundidade, estudando minuciosamente cada detalhe, até compreendê-las o mais inteiramente possível.

__ Sou uma pessoa extremamente reservada, não é todo mundo que entra no meu mundo.

__ Não me sinto particularmente grande ou poderoso, mas pequeno e invisível: acho que daria um bom espião!

__ As pessoas pensariam que sou louco se soubessem as coisas que penso.

__ Só se pode tomar uma decisão racional quando se tem informações precisas.

__ Minha família me considera meio estranho ou excêntrico. Já ouvi muitas vezes que preciso sair mais.

__ Quando quero, sou capaz de falar pelos cotovelos. Porém, na maioria das vezes, prefiro assistir de camarote a toda essa loucura à minha volta.

__ Se você precisa resolver um problema, deixe-me trabalhar nele sozinho e depois eu lhe dou uma resposta.

__ Gosto muito da minha própria companhia, ficar na minha casa, no meu canto. E não gosto que as pessoas mexam nas minhas coisas.

__ Sinto falta às vezes de um relacionamento. Mas tenho dificuldade nesse assunto. Quando me envolvo, gosto que seja algo consistente.

__ Há tanta gente tão ignorante que é incrível que alguma coisa ainda consiga dar certo!

__Sei muito sobre uma série de coisas e, em algumas áreas, considero-me um expert.

__Sou muito curioso e gosto de investigar o porquê das coisas. Mesmo as mais óbvias deixam de sê-lo quando você realmente para analisá-las.

__Minha mente trabalha tanto que às vezes acho que está pegando fogo.

__Muitas vezes perco a noção do tempo, pois estou sempre muito concentrado no que faço.

Agora some o total de pontos. Se esta foi sua maior pontuação você pode ser um **TIPO 5** do Eneagrama.

__Sinto-me atraído pela autoridade e, ao mesmo tempo, descrente dela.

__Sou muito afetivo, apesar de quase nunca demonstrar o que sinto - a não ser para os mais íntimos e, mesmo assim, nem sempre.

__Se cometo um erro, tenho medo de que todos pulem na minha garganta. Fico sempre esperto.

__Sinto-me mais seguro fazendo o que se espera de mim do que trabalhando por conta própria.

__Posso não concordar sempre com as regras e nem sempre as seguir, mas quero saber em que consistem!

__A primeira impressão que as pessoas me causam geralmente é muito forte e difícil de mudar.

__As poucas pessoas a quem admiro são para mim meus heróis.

__Não gosto de tomar decisões importantes, mas tampouco quero que alguém as tome por mim!

__Algumas pessoas consideram-me nervoso e inquieto, mas não sabem da missa a metade!

__Suspeitar do que os outros estão "aprontando" tem muito sentido para mim.

__Quero confiar nas pessoas, mas muitas vezes vejo-me questionando suas intenções.

__Sou de trabalhar duro: vou batalhando até fazer o que tem que ser feito.

__ Sondo a opinião daqueles em que confio antes de tomar uma grande decisão.

__ É realmente curioso: sou muitas vezes cético, até cínico, em relação a muitas coisas e, mas quando confio sou leal e defendo a causa.

__ Meu sobrenome deveria ser Ansiedade.

Agora some o total de pontos. Se esta foi sua maior pontuação você pode ser um **TIPO 6** do Eneagrama.

__ Adoro viajar e descobrir diferentes tipos de pratos, de pessoas, de experiências – todo o fantástico turbilhão da vida.

__ Minha agenda normalmente é cheia e eu gosto que seja assim: não quero que a grama cresça debaixo dos meus pés.

__ Para mim o que importa é a emoção e a variedade. Mais do que o conforto e a segurança - que eu, aliás, não desprezo quando encontro.

__ Minha mente está sempre tagarelando - as vezes parece que penso 10 coisas de uma vez!

__ Se tem uma coisa que não suporto é entediar-me - procuro dar um jeito de não me aborrecer nunca.

__ Sou de entrar de cabeça nos relacionamentos - mas quando acabam, acabam. E gosto da sensação do namoro novo. Se cair na monotonia, já era.

__ Sou curioso e aventureiro - geralmente sou o primeiro a experimentar coisas novas e interessantes.

__ Quando já não gosto de fazer alguma coisa, eu paro de fazê-la.

__ Não sou só uma pessoa divertida: tenho um lado sério, até sombrio, só que não gosto de mexer muito com ele.

__Sou bom no geral, mas não tanto nos pequenos detalhes: gosto mais de pensar para chegar a novas ideias do que me envolver com sua execução.

__Quando realmente quero uma coisa, quase sempre descubro um jeito de consegui-la.

__De vez em quando entro em baixo astral, mas sempre saio logo dele. Não gosto quando as coisas andam muito sem graça. Preciso do colorido.

__Um de meus maiores problemas é que sou muito distraído e às vezes me disperso demais.

__Tenho tendência a gastar mais do que deveria.

__Acho ótimo estar com as pessoas, contanto que elas queiram ir aonde eu quero.

Agora some o total de pontos. Se esta foi sua maior pontuação você pode ser um **TIPO 7** do Eneagrama.

__Sou extremamente independente e não gosto de precisar de ninguém para as coisas realmente importantes.

__Sou da opinião de que "é preciso quebrar alguns ovos quando se quer fazer uma omelete".

__Quando gosto das pessoas, geralmente penso nelas como "minha gente", e acho que devo estar atento aos seus interesses.

__Sei como conseguir as coisas. Sei como recompensar e como pressionar as pessoas para que façam o que precisa ser feito.

__Não tenho muita simpatia pelos fracos e vacilantes - a fraqueza sempre é um convite aos problemas.

__Sou muito determinado e não sou de recuar nem desistir facilmente.

__Nada me deixa mais orgulhoso do que ver alguém que acolhi sob minha asa conseguir vencer sozinho.

__Tenho um lado terno, até um pouco sentimental, que demonstro para muito pouca gente.

__As pessoas que me conhecem apreciam o fato de eu ser objetivo e dizer exatamente o que penso.

__Tive de trabalhar muito para conseguir tudo de que tenho. Acho que batalhar é muito bom porque nos dá resistência.

__Vejo-me como um desafiador, alguém que faz as pessoas abandonarem a comodidade.

__Meu senso de humor é direto, às vezes até um pouco rude.

__Meus acessos de raiva são monumentais, mas logo se dissipam.

__Sinto-me mais vivo quando faço o que os outros julgam impossível: gosto de ir até o limite e ver se consigo desafiar as probabilidades.

__A corda sempre tem de estourar de um lado e eu não quero que seja o meu.

Agora some o total de pontos. Se esta foi sua maior pontuação você pode ser um **TIPO 8** do Eneagrama.

__O que as pessoas gostam em mim é a sensação de segurança e tranquilidade que lhes transmito.

__Não me incomodo de estar com as pessoas nem de estar só - para mim, tanto faz, contanto que esteja em paz comigo mesmo.

__Encontrei um certo equilíbrio na vida e não vejo razão para perturbá-lo.

__Estar "à vontade", em todos os sentidos da expressão, é algo que me agrada muito.

__Prefiro concordar a criar uma cena.

__Não sei exatamente como, mas não deixo que as coisas me atinjam.

__Sou uma pessoa fácil de agradar e geralmente me contento com o que tenho.

__Já me disseram que sou distraído e alheio as coisas - o fato é que eu as entendo, mas simplesmente não quero reagir.

__Gostaria que a minha opinião também fosse ouvida. O fato de querer a paz não quer dizer que você pode passar por cima de mim sempre.

__A maioria das pessoas parece excitar-se muito fácil; eu sou muito mais estável.

__E preciso aceitar o que a vida nos dá, afinal não há mesmo o que fazer!

__Sou capaz de entender diferentes pontos de vista e geralmente concordo com as pessoas mais do que discordo delas.

__Acredito que se devem realçar os fatores positivos, em vez de ficar martelando os negativos.

__Tenho uma espécie de filosofia de vida que me orienta e conforta muito em épocas difíceis.

__Durante o dia, faço tudo que precisa ser feito, mas, quando o dia acaba, eu relaxo mesmo.

Agora some o total de pontos. Se esta foi sua maior pontuação você pode ser um **TIPO 8** do Eneagrama.

Espero que você tenha se encontrado fazendo esse teste e tenha cuidado para que outras pessoas não consigam manipular você.

OBSERVAÇÕES

O sociopata e o psicopata, por entenderem suas diferenças, não gostam que sejam comparados. Isso os deixam desconfortáveis e podem se voltar contra você. Motivos:

O sociopata

Sente que o *modus operandi* do psicopata é, de certa, forma sujo e extremista a ponto de alguns serem descuidados e não conseguirem seguir um padrão muito claro.

Prefere o sofrimento psicológico ao sofrimento fisiológico.

O psicopata

Entende que o sociopata não é capaz de seguir até o final com o planejamento por ter o mínimo de empatia para com suas vítimas.

Prefere o sofrimento fisiológico ao sofrimento psicológico.

Ambas as “patias” não são condições que se desenvolvem durante a vida, mas sim, “patias” natas desde o nascimento. Apesar de alguns especialistas defenderem a hipótese de que existe um gatilho para essa tomada de decisão, como um start a partir de um determinado trauma. Então a “patia” que estava inativa até então, começa a se desenvolver.

Existem alguns pensamentos e comportamentos que podemos facilmente observar em um sociopata, mesmo sem muito conhecimento, porque são muito comuns de perceber.

- Eles nunca revelam seus propósitos;
- Usam a persuasão para os outros executarem suas tarefas;
- Criam dependência alheia sendo sempre necessários;
- Testam suas vítimas e adversários;
- Está sempre se recriando sem deixar rastros;
- Usam o efeito espelho para facilitar a aproximação;
- Tudo em seu mundo parece mais fácil;
- Sempre descobre o ponto fraco das pessoas;
- Tem o controle do tempo certo para as suas ações;
- Conquista corações e mentes com a sua inteligência.

CONCLUSÃO

Podemos concluir que para controlar as emoções de uma pessoa ou grupo, você pode usar o senso comum e apontar o que há de melhor em suas semelhanças, reforçando os pontos positivos. É comum que várias pessoas passaram, passam ou passarão por alguma situação semelhante na vida. Independentemente, se a semelhança é boa ou ruim, isso vai depender de qual estado emocional você quer criar na pessoa. Use o bom senso.

Envolva a pessoa usando a palavra “nós”. Isso aproximará vocês e dará a conotação de intimidade, similaridade e empatia por algumas coisas em comum. Se você assim proceder e a pessoa não o corrigir e, ainda usar a palavra “nós”, você terá a certeza de que estão em sintonia e a tendência de ela aceitar a sua ideia será ainda maior.

Saiba concordar sem interromper a outra pessoa. Trabalhe a sua postura corporal e suas expressões da face. Mas não diga nada, nem um simples “aham”. Filtre as informações mais importantes para repetir logo após ela terminar de falar.

Lembre-se de que não há duas pessoas iguais, então, repita o que ela falou e logo em seguida, dê a sua opinião, ligando as duas ideias com a letra “e”, fazendo com que o seu ponto de vista pareça ir à mesma direção. Use o aspecto da empatia

E o mais importante! Separe o emocional do racional. Use apenas o racional e não se deixe levar pelas emoções da situação ou das outras pessoas. A menos que você conte com uma intuição muito apurada, é melhor usar apenas o racional para que tudo se mantenha sob controle.

Lembre-se... O descontrole sempre foi, é e sempre será emocional!

BIBLIOGRAFIA

ABREU, Antônio Suárez. **A Arte de Argumentar Gerenciando a Razão e Emoção**. 13° ed. São Paulo. Ed. Ateliê Editorial, 2013.

ADLER, Stephen Paul. **Coaching e Psicologia**. São Paulo. Ed. Leader, 2014.

_____. **Hipnose Ericksoniana – Estratégias para a comunicação efetiva**. 3ª ed. Rio de Janeiro. Ed. Qualitymark, 2015.

ARMANI, Rodrigo Augusto. **Despertando a Sua Mente / Os Segredos para Influenciar as Pessoas**. Curitiba. Ed. Ponto Vital, 2019.

ASSUNÇÃO, Sara G. **Psicopata e Sociopata / Uma Análise Jurídica**. Rio de Janeiro. Ed. Autografia, 2021.

BERNE, Eric. **Análise Transacional em Psicoterapia: Uma Psiquiatria Individual e Social Sistemática**. Greenwich Village. Ed. Groove Pass, 1971.

BOCH, Ana Mercês Bahia. **Psicologia Fácil**. São Paulo. Ed. Saraiva, 2011.

BOOTHMAN, Nicholas. **Como Convencer Alguém em 90 Segundos**. São Paulo. Ed. Universo dos Livros, 2015.

BOSCO, José. **Grafologia a Ciência da Escrita**. São Paulo. Ed. Madras, 2008.

CARNEGIE, Dale. **Como fazer amigos e influenciar pessoas**. 52ª ed. Rio de Janeiro. Ed. Companhia Nacional, 2012.

CIALDINI, Robert B. **As Armas da Persuasão / Como Influenciar e não se deixar influenciar**. Rio de Janeiro. Ed. Sextante, 2012.

CHOPENHAUER, Arthur. **38 Estratégias para Vencer Qualquer Debate**. São Paulo. Ed. Faro, 2014.

DARWIN, Charles. **The Expression Of the Emotions in Man and Animals**. 4° reimpressão e tradução. São Paulo. Ed. Schwarcz S.A, 2018

ECKMAN, Paul. **Emotion in the Human Face**. 2° ed. Los Altos Califórnia. Ed. Malor Books, 2013.

_____. **Emotions Revelated: Recognizing Faces and Feelings to Improve Communication and Emotional Life**. New York. Ed. Owl Books, 2007.

ERIKSON, E. H. **Identidade, juventude e crise**. Rio de Janeiro. Guanabara, 1987.

FEXEUS, Henrik. **A Arte de Ler Mentes**. 5ª ed. Rio de Janeiro. Ed. Vozes, 2014.

_____. **Quando Você Faz o Que Eu Quero**. Rio de Janeiro. Ed. Vozes, 2015.

_____. **Jogos de Poder**. Rio de Janeiro: Vozes, 2016. HAVENER, Thorsten. **O Mentalista**. Rio de Janeiro. Ed. Leya, 2014.

FURNHAM, Adrian. **50 Idéias de Psicologia que Você Precisa Conhecer**. São Paulo. Ed. Planeta, 2008.

GREENE, Robert. **As 48 Leis do Poder**. Estados Unidos. Ed. Rocco, 1998.

LAGES, Andrea, O'CONNOR, Joseph. **Coaching com PNL**. 2a ed. Rio de Janeiro. Ed. Qualitymark, 2013.

NASCIMENTO, Maria Inês Corrêa et. Al. **Manual Diagnóstico e Estatístico de Transtornos Mentais - DSM5**. 5° ed. Porto Alegre. Ed. Artmed, 2014.

RISO, Don Richard, HUDSON, Russ. **A Sabedoria do Eneagrama**. São Paulo. Ed. Pensamento Cultrix, 1999.

TRINCA, Walter. **Formas Lúdicas de Investigação em Psicologia**. São Paulo. Ed. Vetor, 2020.

TRINDADE, Jorge. **Manual de Psicologia Jurídica para Operadores do Direito**. 7° ed. Porto Alegre. Ed. Livraria do Advogado Editora, 2014.

VADE MECUM, **Carreiras Policiais**. Geovane Moraes, Paulo Furtado, Taciana Giaquinto, Thiago Garcia. Ed. Rideel, 2018.

WEIL, Pierre. TOMPACOW, Roland. **O Corpo Fala: A Linguagem Silenciosa da Comunicação Não Verbal**. 74° ed. São Paulo. Ed. Vozes, 2017.