POLANSKY, Norman A. On duplicity in the interview. *American Journal of Orthopsychiatry*, EUA, abr. 1967.

O têrmo "duplicity" foi criado por Kaiser para identificar as pautas de bloqueio parcial na comunicação verbal.

O Prof. Polansky apresenta interessante estudo sôbre certas manobras que pacientes realizam durante a entrevista a fim de fugir à responsabilidade pelas palavras e, desta forma, controlar a entrevista.

De passagem, realça que o silêncio representa bloqueio extremo de comunicação, mas que tal categoria não é o objetivo do trabalho aqui referido.

São dois os aspectos de comunicação verbal que o autor denomina "duplicity". Em primeiro lugar, as mesmas palavras são usadas para servir a dois propósitos, quase sempre situados em ângulo reto, um em relação ao outro, ou mesmo diretamente contraditórios.

A intenção ostensiva do cliente é descrever sua situação ao Entrevistador, mas as preocupações com classificação que oferece são substancialmente obscurecidas e dissipadas, porque preocupa-o a necessidade de evocar resposta particular em relação a si próprio.

A mesma feição da "duplicidade" deriva do que Kaiser chama "não manter-se o Entrevistado atrás do que diz". Êle está "fragmentado" e tal condição provoca reflexos nas convulsões de sua fala. Ressalva o autor não desconhecer que alguns exemplos de "duplicidade", ora apresentados, já estão tratados em outros estudos, inclusive o falar ilógico ou de aparência irracional, que pode estar ligado a defeitos de estrutura.

Passa a relatar, em seguida, as duas principais funções defensivas ou duplicidade na comunicação. Divide-as em manobras para "fugir à responsabilidade" e manobras "para manter o contrôle".

São as seguintes as manobras com que o paciente intenta fugir à responsabilidade:

1) *Criar situação em que seja solicitado a falar,* contar algo, para depois cair em silêncio até ouvir: "E daí?" ou "Você diria?";

2) *Incapacidade de falar primeiro*: o entrevistado silencia, exigindo que o caminho lhe seja facilitado;

3) *Isca para conversar*: o cliente inicia a história, dirige-a para um ponto crítico e depois pergunta: "Adivinhe o que aconteceu?", a fim de ouvir o entrevistador dizer: "diga-me";

4) *Intervenção na conversa do outro* (em inglês o autor chama pitorescamente de "surfing someone else's conversational wave"). Ao mesmo cliente predisposto ao silêncio, apraz-lhe interferir e completar as sentenças do entrevistador;

5) *A pergunta exagerada*: *"êle me pôs louco"*; "não é de enraivecer uma pessoa?". O entrevistado, em seu apêlo, anuncia que não deseja ser pôsto em dúvida ou refutado. Por que não o diz?

6) *Peregrinação ao oráculo*: o paciente observa o rosto do entrevistador numa expectativa que vai da adoração de um fã dos Beatles à de um herdeiro esperançoso que observa a morte iminente; em síntese, é o "se você realmente gosta de mim, saberá o de que necessito".

7) *O juramento de lealdade*: embora sem o senso de estar fazendo algo inusitado, o cliente refere, consistentemente, à opinião de um ausente: "Meu pai sempre disse...", "Meu marido me disse...". Mais preciosa é a fórmula: "Criaram-me fazendo acreditar...", o que deixa em aberto a pergunta sôbre quem fêz o entrevistado acreditar. Algo parecido é "Na minha terra, dizem...".

São estas as manobras "para manter o contrôle":

1) *Minuciosidade*: Falando muito, dando cansativa atenção a detalhes emocionalmente neutros, o paciente domina a conversa. Evita, assim, temas ou perguntas a que não deseja dar resposta.

2) Falando por *pronunciamentos*: Similar a minuciosidades, mas menos controlado, o cliente conduz seu lado da conversa como se o entrevistador fôsse um auditório. Não faz perguntas; não está certo de que vai gostar das respostas. Pode chegar até a comentar: "Bem, se o que o senhor vai dizer...". Evitar as perguntas está relacionado com a obsessão de perfeição: inconscientemente detesta ter de perguntar se "admitiriam haver algo que ignoram".

3) *Fuga em laço amoroso*: "Como pode pedir-me para falar sôbre coisas tão desagradáveis, se você é homem e eu mulher?" Menos sexualidade seria: "Não lhe disse a fim de não feri-lo". Essa evasão num clichê de relação erótica é usada para contrôle defensivo, como, também, para encobrir a fase hostil da transferência.

4) *Fuga no ódio*: Para tentar a manutenção de contrôle na relação paciente-entrevistador, o primeiro procura insinuar e, em certos casos, chega a dizer: "Acho que não gosto de você", ou até "Sinto ódio por você".

5) *Comparação com o predecessor*: Dizendo o de que gostou e o de que não gostou, em tratamento anterior, o cliente também faz saber o que prefere atualmente.

6) *Resistência passiva*: Além de desejar fugir à responsabilidade, o emprêgo do contrôle passivo é outra razão para o jôgo do "diga-me o que devo falar...".

7) *Lágrimas coercitivas*: Algumas lágrimas são tristes e outras loucas (em inglês, um jôgo de palavras: "some tears are sad, and some are mad").

Embora difícil saber-se com certeza o que se esconde atrás de lágrimas de pacientes, dúvida não existe de que muitas vêzes, elas interrompem uma dolorosa linha de pensamento, distraem o entrevistado e o entrevistador, fazendo o último sentir-se culpado.

8) O grande *debate*: Litigar é o padrão vital de muitas pessoas; "Ser do contra" fá-las sentir-se mais seguras de si e de que são parte de alguma coisa. Uma pessoa com tais necessidades manipulará o entrevistador com argumentações e discussões.

9) *Mea culpa*: O cliente é o acusador que elabora uma lista de queixas; sente-se como juiz no tribunal, ouve como jurado e, como defensor, confessa-se culpado de acusações erradas.

10) *Auto-depreciação*: De quem pouco recebeu, pouco pode esperar-se.

ATHAYDE RIBEIRO DA SILVA