

**ACADEMIA MILITAR DAS AGULHAS NEGRAS  
ACADEMIA REAL MILITAR (1811)  
CURSO DE CIÊNCIAS MILITARES**

**Lucas de Carvalho Alcântara Valente**

**GUERRA PSICOLÓGICA: DIFUSÃO DE MENSAGENS E MANIPULAÇÃO DAS  
MASSAS**

**Resende  
2023**



**APÊNDICE III (TERMO DE AUTORIZAÇÃO DE USO DE DIREITOS  
AUTORAIS DE NATUREZA PROFISSIONAL) AO ANEXO B (NITCC)  
ÀS DIRETRIZES PARA A GOVERNANÇA DA PESQUISA  
ACADÊMICA E DA DOCTRINA NA AMAN**

**AMAN**

**TERMO DE AUTORIZAÇÃO DE USO DE DIREITOS AUTORAIS DE NATUREZA PROFISSIONAL**

**TÍTULO DO TRABALHO: GUERRA PSICOLÓGICA: DIFUSÃO DE MENSAGENS E  
MANIPULAÇÃO DAS MASSAS**

**AUTOR: LUCAS DE CARVALHO ALCÂNTARA VALENTE**

Este trabalho, nos termos da legislação que resguarda os direitos autorais, é considerado de minha propriedade.

Autorizo o (a) **ACADEMIA MILITAR DAS AGULHAS NEGRAS** a utilizar meu trabalho para uso específico no aperfeiçoamento e evolução da Força Terrestre, bem como adivulgá-lo por publicação em revista técnica da Escola ou outro veículo de comunicação do Exército. O (A) **ACADEMIA MILITAR DAS AGULHAS NEGRAS** poderá fornecer cópia do trabalho mediante ressarcimento das despesas de postagem e reprodução. Caso seja de natureza sigilosa, a cópia somente será fornecida se o pedido for encaminhado por meio de uma organização militar, fazendo-se a necessária anotação do destino no Livro de Registro existente na Biblioteca.

É permitida a transcrição parcial de trechos do trabalho para comentários e citações desde que sejam transcritos os dados bibliográficos dos mesmos, de acordo com a legislação sobre direitos autorais.

A divulgação do trabalho, em outros meios não pertencentes ao Exército, somente pode ser feita com a autorização do autor ou da Direção de Ensino do (a) **ACADEMIA MILITAR DAS AGULHAS NEGRAS**.

Resende, 29 de Maio de 2023.

Assinatura do Cadete

Dados internacionais de catalogação na fonte

V154g VALENTE, Lucas de Carvalho Alcântara  
Guerra psicológica: difusão de mensagens e manipulação de massas  
/ Lucas de Carvalho Alcântara Valente – Resende; 2023. 65 p. : il. color. ;  
30 cm.

Orientador: Flávio Ferreira Da Silva  
TCC (Graduação em Ciências Militares) - Academia Militar das  
Agulhas Negras, Resende, 2023.

1. Guerra psicológica. 2. Controle de informação. 3. Difusão de  
mensagens. 4. Manipulação de massas. I. Título.

CDD: 355

Ficha catalográfica elaborada por Mônica Izabele de Jesus CRB-7/7231

**Lucas de Carvalho Alcântara Valente**

**GUERRA PSICOLÓGICA: DIFUSÃO DE MENSAGENS E MANIPULAÇÃO DAS  
MASSAS**

Monografia apresentada ao Curso de Graduação em Ciências Militares, da Academia Militar Das Agulhas Negras (AMAN, RJ), como requisito parcial para obtenção do título de **Bacharel em Ciências Militares**.

Orientador(a): Flávio Ferreira da Silva

Resende  
2023

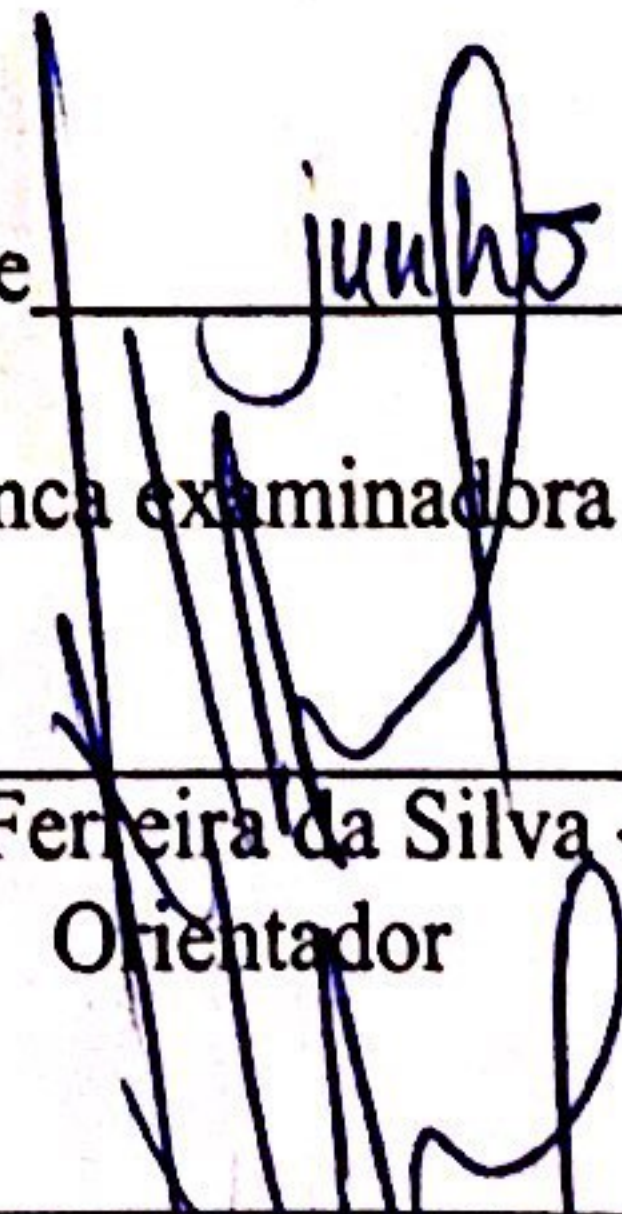
**Lucas De Carvalho Alcântara Valente**

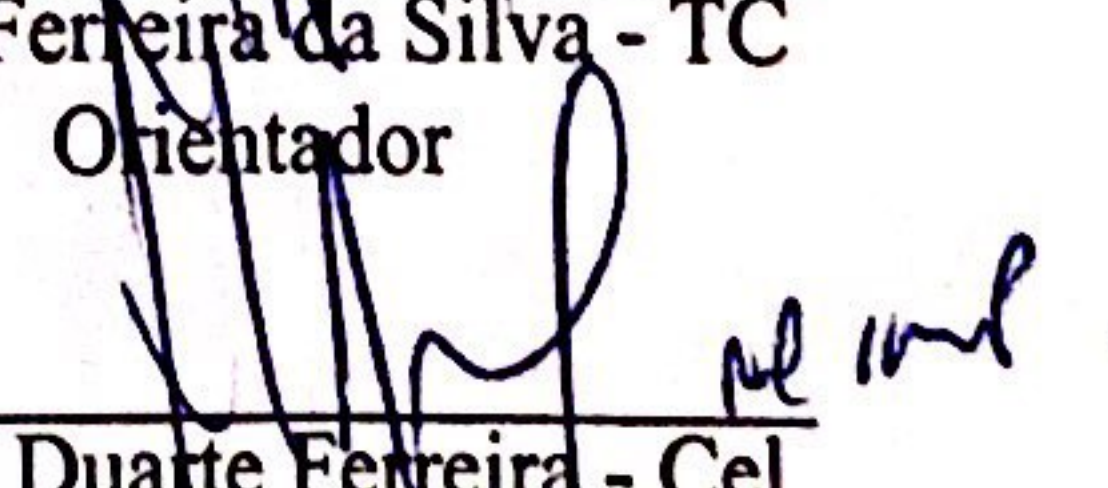
**GUERRA PSICOLÓGICA: DIFUSÃO DE MENSAGENS E MANIPULAÇÃO DAS  
MASSAS**

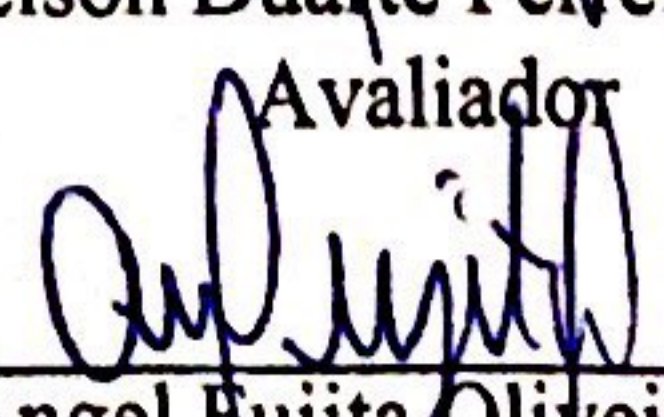
Monografia apresentada ao Curso de Graduação em Ciências Militares, da Academia Militar Das Agulhas Negras (AMAN, RJ), como requisito parcial para obtenção do título de **Bacharel em Ciências Militares**.

Aprovado em 16 de junho de 2023:

Banca examinadora

  
Flávio Ferreira da Silva - TC  
Orientador

  
Nelson Duarte Ferreira - Cel  
Avaliador

  
Angel Fujita Oliveira - TC  
Avaliador

Resende  
2023

Dedico este trabalho aos meus avôs Paulo Marcos de Castro Valente e Antônio Galvão de Carvalho que, em vida, sempre me encorajaram a seguir meus sonhos. E a toda a minha família que não mede esforços ao me apoiar para seguir conquistando e atingindo minhas metas.

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço, antes de tudo, a Deus por me conceder a oportunidade de vivenciar e concluir o Curso de Formação de Oficiais da arma de Infantaria na Academia Militar das Agulhas Negras. Foram anos de desafios e aprendizados que tomaram significativa parte em minha evolução até me tornar o que sou hoje.

Agradeço também à minha família que fez o possível e o impossível para me ajudar e para participar de toda essa jornada. Vocês transformaram essa fase da minha vida em uma história muita mais bonita. A todos vocês minha eterna gratidão.

Finalmente, agradeço a meu orientador, mestres e instrutores; os senhores são responsáveis por me fornecer toda a base acadêmica, científica e profissional para que eu fosse capaz de desenvolver este trabalho. Sem o apoio, auxílio e ensinamentos dos senhores nada disso seria possível.

## RESUMO

### GUERRA PSICOLÓGICA: DIFUSÃO DE MENSAGENS E MANIPULAÇÃO DAS MASSAS

AUTOR: Lucas de Carvalho Alcântara Valente

ORIENTADOR: Flávio Ferreira da Silva

O presente trabalho versa sobre difusão de mensagens e manipulação das massas e tem como objetivo explorar a relação entre o controle e difusão de informações e a manipulação dos comportamentos coletivos. Para isso foi realizada uma pesquisa exploratória, quanto aos objetivos; bibliográfica e documental, quanto aos procedimentos técnicos e mista, quantitativa e qualitativa, quanto à abordagem. O método empregado na realização da pesquisa foi misto, o trabalho é, em parte histórico, e, em parte, dedutivo. Ao fim do trabalho os resultados encontrados foram que indivíduos, grupos ou instituições têm capacidade de manipular comportamentos coletivos e se utilizam de diversas táticas para isso, uma delas é o controle e a difusão de informações. Verificou-se a existência de relação entre difusão de mensagens e manipulação das massas; em outros termos, o processo de manipulação de massas é bastante complexo e apresenta diversas variáveis para seu sucesso, uma delas é o controle de informações. O trabalho tem seu valor militar a partir de dados apresentados acerca da guerra psicológica e das operações de informação. Os meios e técnicas de manipulação dos comportamentos coletivos são pontos essenciais para o sucesso desse tipo de operação.

**Palavras-chave:** Guerra psicológica; Controle de informação; Difusão de mensagens; Manipulação das massas.



## ABSTRACT

### PSYCHOLOGICAL WAR: SPREAD OF MESSAGES AND MASS MANIPULATION

AUTHOR: Lucas de Carvalho Alcântara Valente

ADVISOR: Flávio Ferreira da Silva

This work is about message dissemination and mass manipulation, aiming to explore the relationship between the control and transmission of information and the manipulation of collective behaviors. To achieve this goal, an exploratory research was conducted regarding the objectives; bibliographical and documentary, regarding technical procedures; and mixed, quantitative and qualitative, regarding the approach. The research method employed was mixed, with the work being partly historical and partly deductive. At the end of the study, the results showed that individuals, groups, or institutions have the ability to manipulate collective behaviors and use various tactics for this purpose, one of which is the control and dissemination of information. It was found that there is a relationship between message diffusion and mass manipulation; in other words, the process of mass manipulation is quite complex and presents several variables for its success, with one of them being information control. The work has military value based on data presented about psychological warfare and information operations. The means and techniques of manipulating collective behaviors are essential points for the success of this type of operation.

**Key words:** Psychological warfare; Information control; Message diffusion; Mass manipulation.

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO.....</b>	<b>8</b>
1.1 OBJETIVOS.....	9
<b>1.1.1 Objetivo Geral.....</b>	<b>9</b>
<b>1.1.2 Objetivos Específicos.....</b>	<b>9</b>
<b>2 REFERENCIAL TEÓRICO.....</b>	<b>10</b>
2.1 OPERAÇÕES PSICOLÓGICAS.....	10
2.2 INFORMAÇÃO.....	10
2.3 CONTROLE DA INFORMAÇÃO.....	11
2.4 MANIPULAÇÃO DAS MASSAS.....	12
<b>2.4.1 Definição de Massa.....</b>	<b>12</b>
<b>2.4.2 Características das Massas.....</b>	<b>13</b>
<b>2.4.3 O Indivíduo na Massa.....</b>	<b>16</b>
<b>2.4.4 Manipuladores - Definição.....</b>	<b>18</b>
<b>2.4.5 Manipuladores - Características.....</b>	<b>20</b>
<b>2.4.6 Manipuladores - Tipos.....</b>	<b>21</b>
2.4.6.1 Manipuladores de Vontade Momentânea.....	22
2.4.6.2 Manipuladores de Vontade Duradoura.....	23
<b>2.4.7 Reação da Massa ao Manipulador.....</b>	<b>24</b>
<b>2.4.8 Processo de Manipulação.....</b>	<b>26</b>
2.5 CONTROLE DA INFORMAÇÃO E COMPORTAMENTO DA MASSA.....	33
<b>3. REFERENCIAL METODOLÓGICO.....</b>	<b>41</b>
3.1 MATERIAIS E MÉTODOS.....	42
<b>3.1.1 Universo de Pesquisa.....</b>	<b>42</b>
<b>3.1.2 Amostra e Técnicas de Amostragem.....</b>	<b>53</b>
3.2 ALCANCE E LIMITES.....	55
<b>3.2.1 Alcance.....</b>	<b>55</b>
<b>3.2.2 Limites.....</b>	<b>55</b>
<b>4 RESULTADOS E DISCUSSÕES.....</b>	<b>55</b>
<b>5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>59</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>61</b>

## 1 INTRODUÇÃO

Ao longo do tempo, as concepções sobre guerra têm evoluído constantemente. Durante o século passado observou-se o surgimento de muitas formas de entendê-la e novas dimensões dos conflitos passaram a ser formalmente consideradas. No amplo espectro dos conflitos, começou-se a considerar as Operações Psicológicas como elementos importantes do combate. Foram empregados panfletos, filmes, mensagens de rádio, sátiras na televisão e, mais recentemente, mensagens na internet, influenciando diretamente os conflitos modernos. Além disso, as Operações Psicológicas passaram a ser empregadas, nos conflitos, não apenas sobre o componente militar, mas também sobre as populações civis.

O ambiente operacional contemporâneo tornou-se ainda mais complexo e confuso devido à presença de populações e de outros atores nos locais de conflito. Com a crescente realização de operações em áreas habitadas ou em seu entorno, o ambiente operacional se torna congestionado e difícil de ser monitorado. Essa situação dificulta a identificação clara dos envolvidos no conflito e aumenta significativamente o risco de danos colaterais em decorrência das ações militares.

A capacidade de compartilhar informações de maneira segura e anônima em tempo real pode ser vista como uma vantagem para as forças militares, agências civis e aliados, mas também pode se tornar uma vulnerabilidade potencial para ser explorada por adversários. A qualidade e eficácia do processo decisório, bem como a capacidade de lidar com a prevenção de ameaças, gerenciamento de crises e solução de conflitos, estão diretamente ligadas à obtenção, produção e difusão de informações seletivas, oportunas e confiáveis.

É de grande importância reconhecer o impacto da informação sobre o comportamento dos vários atores envolvidos na dinâmica dos conflitos, como a mídia, civis não combatentes, grupos e organizações presentes em áreas conflituosas, público em massa – tanto nacional quanto internacional – os participantes do mundo digital e os líderes e dirigentes em todos os níveis. A informação tornou-se um elemento fundamental para influenciar, interromper ou afetar a capacidade das pessoas de tomar decisões.

Diante do exposto, vale problematizar: a difusão de mensagens é fator importante para manipular o comportamento das massas?

Tal pergunta se justifica tendo em vista os acontecimentos históricos ocorridos no contexto do surgimento dos regimes totalitários no século XX e fatos recentemente ocorridos no Brasil, principalmente após as manifestações de 2013.

Pretende-se que o trabalho possa contribuir academicamente ao aprofundar a discussão sobre o tema e tenha relevância prática, tendo em vista contribuir para o planejamento de operações de pequenas frações.

Este trabalho está estruturado da seguinte forma: após a Introdução, segue-se o Referencial Teórico, em seguida o Referencial Metodológico, Resultado e Discussões e as Considerações Finais.

O Referencial Teórico está dividido em Operações Psicológicas, Informação, Controle da Informação, Manipulação de Massas e Controle da Informação e Comportamento da Massa. O tópico Manipulação das Massas, por sua vez, está dividido em Definição de Massa, Características das massas, O indivíduo na massa, Definição, características e tipos de manipuladores, Reação da massa ao manipulador e Processo de Manipulação.

O Referencial Metodológico está dividido em Materiais e Métodos, Universo de pesquisa e Amostra e técnica de amostragem.

## 1.1 OBJETIVOS

### 1.1.1 Objetivo geral

Com a pesquisa proposta pretende-se explorar a relação entre controle de informações e a manipulação dos comportamentos coletivos em operações psicológicas.

### 1.1.2 Objetivos específicos

Definir Operações Psicológicas.

Definir informação.

Descrever ações de controle de informação.

Apresentar os fenômenos psicológicos essenciais nos processos de grupo e massa.

Discutir perspectivas sobre manipulação das massas.

Relacionar controle da informação e comportamento de massa.

Compreender como ocorrem os processo de difusão da informação como forma de manipulação das massas.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

### 2.1 OPERAÇÕES PSICOLÓGICAS

Segundo o Manual de Campanha Operações Psicológicas C 45-4, Operações Psicológicas é o conjunto de ações de qualquer natureza, destinadas a influir nas emoções, nas atitudes e nas opiniões de um grupo social, com a finalidade de obter comportamentos predeterminados. Tais ações variam desde as mais simples e aparentemente banais até as mais complexas, como as realizadas em apoio às operações militares, envolvendo um volume considerável de recursos humanos e materiais.

As operações psicológicas “podem ser usadas para persuadir os inimigos a se renderem ou para influenciar a opinião pública de um país em relação a uma determinada questão”. (BARROS, 2022).

Dessa forma, as informações podem ser instrumento preparatório para as ações militares no sentido de facilitar, confundir ou dissuadir as forças oponentes na sua vontade de combater.

### 2.2 INFORMAÇÃO

A palavra informação vem do Latim, de *informare*, significando “modelar, dar forma”, de *in* mais *formare*, formar ou ainda “dar forma interna”. Daí surgiu a conotação de “formar uma ideia de algo”, que passou depois a “descrever” e mais tarde se generalizou em “contar algo a alguém sobre alguma coisa” (7 GRAUS, 2008). Informação também pode ser entendida como “a reunião de dados ou conhecimentos organizados que constituem referências sobre determinado acontecimento, fato ou fenômeno” (7 GRAUS, 2011). Ferreira (1986, p. 944) apresenta, entre outras, a seguinte definição: “conhecimento amplo e bem fundamentado, resultante da análise e combinação de vários informes”; observando também que:

Segundo a teoria da informação, medida da redução da incerteza sobre um determinado estado de coisas, por intermédio de uma mensagem; nesse sentido informação não deve ser confundida com significado e apresenta-se como função direta do grau de originalidade, imprevisibilidade ou valor-surpresa da mensagem, sendo quantificada em bits de informação (FERREIRA, 1986, p. 944).

Kühn (2006, p. 17), por sua vez, observa que “a informação pode ser considerada como matéria-prima para produzir efeitos de sentido entre os receptores”.

Também em Brasil (2015, fl. 46) a informação é considerada como “matéria prima para a produção de conhecimentos de inteligência”, ressaltando-se que, a partir de sua obtenção, toda informação “necessita (...) de tratamento analítico para que seja aproveitada no processo decisório militar” (id., ibid.).

## 2.2 CONTROLE DA INFORMAÇÃO

Jardim e Zaidan (2018, p. 3) informam que o controle de informação é prática antiga, exercida por “líderes de esferas sociais privilegiadas” que, conseqüentemente, tenham domínio sobre sua veiculação, em maior ou menor extensão, “sem que houvessem maneiras acessíveis de validar o que estava sendo propagado” (id. ibid.) por quem viesse recebê-las. Dessa forma, o controle de informação consiste tanto na posse quanto no domínio técnico e operacional dos meios de divulgação. Assim, é possível que um dos efeitos do emprego de medidas de controle de informação seja a modelagem da percepção e da memória de pessoas sobre os eventos da realidade.

Segundo observa Duarte (2012, p. 25), no âmbito do que se convencionou chamar de revolução nas atividades militares (RMA, na sua sigla em inglês), desencadeada após a queda do muro de Berlim, “o monitoramento e o controle de informação (...) fazem muito mais sentido como uma resposta a uma incerteza política do que operacional da guerra”. Dito de outro modo, o atual cenário militar, na sua dimensão estratégica, promove “uma limitação e orientação da guerra por meios tecnológicos que a política não foi capaz de oferecer no mundo pós-Guerra Fria, mais complexo que seu antecessor” (id., ibid).

Silva (2008, p. 269), por sua vez, destaca que devem ser observados aspectos éticos, legais sociais e técnicos quando do emprego de medidas de controle de informação.

Toledo e Ritrovati (2021, p. 52), ao discutir o controle de informação no contexto da guerra híbrida, observam que esse processo pode ser

(...) centrado no eixo da manipulação de narrativas por meio das redes sociais e aplicativos de mensagem instantânea, usados para dividir a sociedade em polos opostos, ponto central na aplicação da guerra híbrida, sendo este também o instrumento de sua manutenção.

## 2.4 MANIPULAÇÃO DAS MASSAS

### 2.4.1 Definição de Massa

De acordo com Serge Tchakhotine (1967, p. 133), os aglomerados humanos surgem ou como elementos manobrados ou como atores numa ação social. Quando manobrados, respondem a estímulos ou comandos que lhes são externos, ainda que não facilmente, identificáveis. Quando atores numa ação social, seu comportamento é espontâneo ou, em último caso, não se pode identificar os estímulos ou comandos a que porventura responderiam. Tchakhotine (1967, p. 133) ainda distingue os aglomerados compactos dos aglomerados difusos. Aos compactos chamou multidões e, aos difusos, massas. Assim, os aglomerados humanos se distinguiriam qualitativamente pela densidade da reunião das pessoas ou seu ajuntamento (MCDAVID; HARARI, 1980, p. 360-1).

Para os objetivos deste trabalho, os termos multidão e massa serão tratados indistintamente, tendo em vista que se parte do princípio de que o controle da informação visa ao controle dos comportamentos coletivos, independentemente do fato de os aglomerados estarem ou não reunidos e da forma ou qualidade que esses comportamentos possam assumir. Nesse sentido, pode-se afirmar, como faz Elia Canetti (2014, p. 16), que a massa é uma reunião de pessoas que, em consequência de uma sugestão qualquer, se sentem iguais.

As definições de massa variam de acordo com as preferências teóricas dos autores que a estudam.

Para Gustave Le Bon (1954, p. 3), a massa, ou “multidão psicológica”, é “uma reunião de indivíduos quaisquer, independentemente da nacionalidade, da profissão ou do sexo, seja qual for o acaso que os reúna”. Segundo os psicólogos John Walter McDavid e Herbert Harari (1980, p. 360), as massas são agregados sociais que carecem de “organização sistemática” e que “permanecem essencialmente desorganizadas ou, na melhor das hipóteses, são apenas pouco organizadas”. Lionel Bellenger (1987, p. 58), por sua vez, fazendo uso da linguagem da psicanálise, descreve a massa como a “sociedade da horda”, sugerindo que a massa é um aglomerado humano desorganizado e sem direção. Por outro lado, Solomon Eliot Asch (1960, v.1, p. 288-9), psicólogo social, aponta que os comportamentos coletivos acontecem pelo fato de que “quando os homens vivem e agem em grupos, despertam forças e fenômenos que seguem suas próprias leis, e que não podem ser descritos em termos de características dos indivíduos que os compõem”.

## 2.4.2 Características das Massas

Muitos autores estudaram, ou têm estudado, temas relacionados à psicologia de massas e, em seus estudos, encontra-se uma série de características que eles atribuem a elas. Muitas vezes concordam entre si, indicando características idênticas ou semelhantes. Há autores que indicam características das massas não encontradas em seus colegas. Há também, entre os estudiosos, discordâncias e críticas de caráter muito complexo cuja abordagem extrapola os limites deste trabalho. Assim, serão privilegiadas as características apontadas pelos autores sem entrar nos pormenores teóricos que os levam às discordâncias e que ensejam críticas entre eles.

Le Bon (1954, p. 4-5) afirma que, do ponto de vista psicológico, as massas possuem características diferentes de cada indivíduo que as compõe, observação que será reforçada por Sigmund Freud (1981, t. III, p. 2565). Tanto em Le Bon quanto em Freud somos informados de que, nas massas, a personalidade consciente dos indivíduos se dissipa, ocorrendo um rebaixamento do nível de censura (LE BON, 1954, p. 4; FREUD, 1981, t. III, p. 2566). Ortega y Gasset (2006), insiste ao longo de seu trabalho que as massas são alienadas da realidade e McDavid e Harari (1980, p. 395), em função dessa alienação, observam que as massas são sempre desorganizadas.

Le Bon (1954, p. 4) observa que nas massas os sentimentos e ideias são orientados na mesma direção. Tal observação é também encontrada em Canetti (2014, p. 31), ao afirmar que “a massa precisa de direção”, e em McDavid e Harari (1980, p. 360), ao destacar a polarização da atenção nas massas.

Para Le Bon (id.; *ibid.*), em virtude da reunião de pessoas na massa, forma-se uma “alma coletiva”, ainda que transitória. Sob certos aspectos, esta observação relaciona-se com a de Canetti (2014, p. 31) de que “no seio da massa reina a igualdade”, sentida como “absoluta e indiscutível”.

Le Bon (1954, p. 4-5) defende que a uniformidade dos meios empregados pelos manipuladores, dos quais trataremos adiante, cria a uniformidade aparente dos comportamentos na massa. A esse respeito, Eric Hoffer (1968, p. 1) observa que a massa exige adesão incondicional e união, enquanto Tchakhotine (1967, p. 141) destaca o aspecto gregário das massas. Refletindo sobre essa característica, Canetti (2014, p. 31) destaca, por um lado, que “a massa quer sempre crescer”, não existindo limites para esse crescimento, e, por outro lado, que “a massa gosta da densidade”, potencializando o sentimento de igualdade no seu interior (CANETTI, 2014, p. 31) e estimulando a uniformidade de comportamentos.



De modo geral, as massas são impulsivas, instáveis e reativas (LE BON, 1954, p. 15-18), pois, a um dado estímulo, reagem sem recorrer à razão e podem subitamente mudar seu comportamento mediante um estímulo diferente do anterior. Le Bon (1954, p. 28-31) reforça que as massas apresentam exagero e simplismo de sentimentos, o que as leva a ver as coisas em bloco, não reconhecendo os matices, preservando-se, assim, da dúvida e da incerteza potencialmente paralizantes. Hoffer (1968, p. 1) destaca que as massas se caracterizam por alimentar sentimentos como o entusiasmo, a esperança fervorosa, o ódio, a intolerância e, no extremo, o fanatismo. Tchakhotine (1967), por sua vez, caracteriza as massas como sugestionáveis (p. 143), mais emotivas e menos racionais (p. 143 e 156) e crédulas (p. 145), observando também que as massas alteram facilmente seu estado psicológico (p. 141). Tais observações reforçam a opinião de Canetti (2014, p. 31-2) de que “a massa precisa de uma direção” de modo a reduzir sua desorganização e o risco de desagregação (MCDAVID; HARARI, 1980, p. 395).

Le Bon (1954, p. 18-19) também defenderá a ideia de que as massas são sugestionáveis e crédulas, exatamente pela tendência de não empregar os recursos da razão, reforçando seu aspecto impulsivo e instável, igualmente descrito por Tchakhotine (1967, p. 138 e 143). Ortega y Gasset (2006) apontaria aqui a brutalidade da massa.

Um aspecto curioso verificado por Le Bon (1954, p. 31-6), mas não só por ele, é que as massas são intolerantes, autoritárias, tendem a um conservantismo e apresentam uma moralidade conveniente. Ortega y Gasset (2006) diria, quanto a esse aspecto, que a massa é vulgar e violenta, enquanto Hoffer (1968, p. 1) insistiria no fato de a massa exigir adesão incondicional. Já que nas massas só há sentimentos simples e exagerados (LE BON, 1954, p. 28-31), qualquer opinião ou ideia tende a ser adotada ou rejeitada em bloco, sendo consideradas ou como verdades absolutas ou como erros também absolutos. Assim, a massa só aceita o que lhe é semelhante e rejeita terminantemente o divergente, de modo que, no seu interior, exerce-se um poder despótico sobre seus componentes. Daí a exigência que se observa nas massas de respeito às convenções nelas reinantes e seu estrito cumprimento. Pode-se lembrar mais uma vez de Hoffer (1968, p. 1), identificando também a exigência que faz a massa de adesão absoluta de seus componentes; de Tchakhotine (1967, p. 145), destacando o conformismo encontrado nas massas e Canetti (2014, p. 31), que aborda o sentimento de igualdade, sentida como absoluta e indiscutível.

Le Bon (1954, p. 95-6), entre outros, assevera que a massa jamais busca liberdade; ela é dominada pelo anseio de servidão. Quanto a isto, Tchakhotine (1967, p. 137) observa a docilidade das

massas nas mãos de seus manipuladores, enquanto Canetti (2014, p. 31-2) destaca a necessidade que tem a massa de uma direção.

Tendo em vista essas características, Le Bon (1954, p. 92ss.) ressalta que as massas são presas fáceis de manipuladores, que ele chama de agitadores, e com esta observação concordam Tchakhotine (1967, p. 137 3 143), caracterizando a massa como dócil e sugestionável; Ortega y Gasset (2006), apontando a falta de senso de responsabilidade nas massas, e Canetti (2014, p. 31-2), caracterizando a massa como carente de direção. Para Le Bon (1954, p. 91-3), pessoas reunidas tendem a se colocar sob a autoridade de um chefe condutor, cuja vontade “é o centro em torno do qual se formam e se identificam as opiniões” (idem, p. 93) (Cf. TCHAKHOTINE, 1967, p. 137, 143 e 145; CANETTI, 2014, p. 31-2).

Ortega y Gasset (2006) concebe a cultura moderna como cultura de massa. Seu trabalho é extremamente crítico ao espírito moderno e à cultura que ele criou. Em várias ocasiões posiciona-se de modo negativo (e às vezes pessimista) em relação a essa cultura e, ao longo de todo trabalho, caracteriza a massa como alienada, vulgar, irresponsável, bruta, violenta, bárbara, etc. A escolha destes - e de outros - adjetivos para a caracterização da massa revela a predisposição do autor em relação ao seu objeto e à cultura que, segundo ele, o criou.

Tchakhotine (1967), em seu estudo sobre o efeito da propaganda política sobre as massas, faz uma revisão abrangente de contribuições em psicologia social para a compreensão das massas (p. 132-188). Destaca, entre as características já apontadas, o fato de as massas tenderem à imitação e apresentarem comportamentos regressivos (Cf. FREUD, 1981, t. III, p. 2563-2610).

Já Canetti (2014), em seu ensaio, privilegia a abordagem do aspecto emocional das massas. Nesse sentido, julgamos oportuno expor com maiores detalhes o que este autor identifica como propriedades das massas e que as caracterizam. Para Canetti (2014, p. 31), “a massa quer sempre crescer”. Não existem, segundo o autor, limites para o crescimento da massa. Caso ocorra a ação de algum elemento externo à massa no sentido de tentar limitar seu crescimento, a massa sempre se esquivará, tornando impossível impedir que ela cresça. Canetti (2014, p. 31) ainda aponta que “no seio da massa reina a igualdade”. Tal igualdade é sentida pela massa como “absoluta e indiscutível e nunca é posta em causa pela própria massa”. Uma terceira observação de Canetti (id.; *ibid.*) é a de que “a massa gosta da densidade”. “Ela nunca consegue sentir-se demasiado densa”. Em consequência, nada deve “haver de permeio (...), tudo deve, tanto quanto possível, ser ela própria”. Por fim, Canetti (2014, p. 31-2) observa que “a massa precisa de direção”, seja no sentido de uma meta a ser atingida, seja no sentido

de haver uma liderança. Sua argumentação pode ser resumida da seguinte forma: a massa está sempre em movimento, “em direção a alguma coisa”. Assim, a “direção que é comum a todos reforça o sentimento de igualdade”, por isso é possível “orientá-la para quaisquer objetivos” e a massa continuará existindo “enquanto houver um objetivo não alcançado”.

Quanto a McDavid e Harari (1980), com sua abordagem descritiva e que às vezes lembra Ortega y Gasset em alguns aspectos, consideram as massas “manifestamente regredidas” (p. 395), desorganizadas e “um problema social crítico” (id.; *ibid.*) em potencial.

Nessa apresentação das características das massas foram feitas menções às condições a que os indivíduos são submetidos quando na massa. Esse é o próximo ponto a ser discutido.

### 2.4.3 O Indivíduo na Massa

Ao apresentarmos anteriormente as características das massas, indiretamente já apontamos algumas características do indivíduo na massa. Freud (1981, t. III, p. 2563-4) já dizia que o estudo da psicologia individual está relacionado com o estudo da psicologia social e vice-versa.

Nesta parte do trabalho faremos referência às obras de Le Bon (1954), Freud (1981), Ortega y Gasset (2006), Tchakhotine (1967), Hoffer (1969), Brown (1965), Sargant (1975) e McDavid e Harari (1980). Estes autores apresentam muitas características do indivíduo quando se encontra na massa. Não pretendemos apresentar todas as características destacadas por eles, mas apenas as que julgamos importantes para a compreensão da manipulação das massas.

Le Bon (1954) e Tchakhotine (1967) destacam que, na massa, o indivíduo perde sua personalidade consciente (LE BON, 1954, p. 4; TCHAKHOTINE, 1967, p. 140), e que seus pensamentos e sentimentos passam a ser orientados num mesmo sentido (LE BON, 1954, p. 4). Ao perder a personalidade consciente, o indivíduo passa a obedecer as sugestões do manipulador e passa a cometer atos contrários ao seu caráter e hábitos (LE BON, 1954, p. 10). Quanto aos pensamentos, Le Bon (1954, p. 8) observa que as aptidões intelectuais, bem como a própria individualidade, se dissipam; logo, os pensamentos presentes na mente do indivíduo absorvido pela massa são os sugeridos pelo operador (Cf. TCHAKHOTINE, 1967, p. 140). Em relação aos sentimentos, Le Bon (1954, p. 4) aponta também que o indivíduo pode aderir à massa pelo fato de encontrar-se sob efeito de emoções violentas. Em função dessas características, Le Bon (1954, p. 7) afirma que o indivíduo na massa difere do indivíduo isolado (Cf. TCHAKHOTINE, 1967, p. 140).

Para Le Bon (1954, p. 9-10) essas mudanças no comportamento do indivíduo ocorrem devido a três fatores: a sensação de força invencível, o contágio mental e a sugestionabilidade.

Quanto à sensação de força ou poder invencível, Le Bon (1954, p. 9-10) afirma que decorre da quantidade ou do número de pessoas que compõem a massa, o que faz com que o indivíduo ceda aos instintos “que refrearia se estivesse isolado” (id.; *ibid.*). Brown (1965, p. 89) observa que, em função do número, aparecem o anonimato e o sentimento, no indivíduo, de tudo ser permitido, sentimento este que se adquire ao observar o comportamento dos outros, levando-o a crer “poder exprimir sem riscos emoções e comportamentos que ordinariamente reprimiria”.

Quanto ao contágio, Le Bon (1954, p. 9) destaca que, na massa, todo sentimento e todo ato são tão contagiosos que o indivíduo “prontamente sacrifica seu interesse pessoal ao interesse coletivo”. Todos passam a sentir e a agir do mesmo modo, como por imitação. Para Freud (1981, t. III, p. 2566), o contágio mental se explica pela ação recíproca exercida pelos membros da massa uns sobre os outros. Por outro lado, Hoffer (1969, p. 32) destaca que, na massa, o indivíduo é mais imitativo do que quando isolado. McDavid e Harari (1980, p. 264) observam, por sua vez, que no contágio o indivíduo “igualava seu comportamento ao do modelo simplesmente a fim de o duplicar”.

Quanto à sugestionabilidade, Le Bon (1954, p. 10) observa que é dela que surge o contágio. Le Bon (id.; *ibid.*) afirma que o indivíduo, tão logo é absorvido na massa, “cai num estado de fascinação semelhante ao do hipnotizado nas mãos do hipnotizador”. Sua vontade consciente desaparece, seus sentimentos e pensamentos são orientados pelo hipnotizador, de quem se torna escravo. Logo, já não tem consciência de seus atos. Freud (1981, t. III, p. 2567) observa que a sugestionabilidade na massa é idêntica à influência hipnótica. Tchakhotine (1967, p. 140) vê aí um traço regressivo das massas, caracterizado pela perda, nos indivíduos, “dos impulsos volitivos, (...), submetendo-se mais facilmente às ordens vindas do exterior”.

Quanto à relação entre sugestionabilidade e hipnose, apontada tanto por Le Bon (1954, p. 10) quanto por Freud (1981, t. III, p. 2567), William Sargant (1975, p. 53-4), em seu estudo sobre a possessão da mente, observa que, sob hipnose, a mente se divide de modo que o indivíduo passa a viver em dois mundos mentais diferentes, que poderiam ser descritos como “dentro da massa” e “fora da massa”. Dentro da massa “o indivíduo é dominado pela sugestionabilidade aumentada” (SARGANT, 1975, p. 53). Sargant (1975, p. 53-4) também afirma que a formação intelectual e os hábitos racionais de pensamento “não impedem que o indivíduo sob hipnose aceite ideias que repeliria ou consideraria absurdas em situações normais”.

Ortega y Gasset (2006), que se diferencia dos autores até aqui citados, desenvolve a noção de homem-massa ao referir-se ao tipo humano surgido na modernidade, mais parecido com uma criança mimada, um rebelde primitivo ou um bárbaro; um tipo ao mesmo tempo vulgar, brutal e irresponsável. Entre os vários exemplares de homem-massa, Ortega y Gasset (2006, p. 121-9) apelidou um de “senhorzinho satisfeito”, cujas características podem ser assim resumidas: 1<sup>a</sup>. “julga que a vida é fácil, superabundante e sem limitações”; logo, tem em si “uma sensação de domínio e triunfo”. 2<sup>a</sup>. “busca afirmar-se como é”: considera presunçosamente seu padrão moral e intelectual como bom e completo; logo, “contenta-se consigo mesmo, fecha-se às opiniões exteriores enquanto as suas próprias estão acima de qualquer julgamento”; desconsidera a existência dos outros. 3<sup>a</sup>. tende a interferir em tudo, impondo sua opinião vulgar, “sem considerações, contemplações, trâmites ou reservas”, seguindo um método de “ação direta” (ou “passar por cima dos outros”). As minorias barulhentas são o habitat preferencial, mas não único, de senhorzinhos satisfeitos sempre cheios de razão, prontos a dizer a última palavra sobre como os outros devem agir ou como as coisas devem (ou deveriam) ser, além de julgarem ter direitos específicos que os outros não têm. Por ser um produto da cultura moderna de massa, o “senhorzinho satisfeito” é, mais que dominado pelos manipuladores, um de seus instrumentos, às vezes terrivelmente petulante, mas sempre descartável.

#### **2.4.4 Manipuladores - Definição**

Vários termos são usados para nomear os condutores de massas. Neste trabalho adotaremos o termo manipuladores por descrever mais claramente aqueles que agem empregando o controle da informação, com a finalidade de conduzir e controlar o comportamento das massas, visando a um objetivo previamente concebido para obter vantagens, não importando se são vantagens político-ideológicas, econômicas, militares ou qualquer outro tipo de vantagens programáticas nos negócios de toda natureza ou através da mídia.

Le Bon (1954, p. 93) destaca que, nas massas, o manipulador desempenha um papel considerável, lembrando que “desde que certo número de seres vivos se reúnem, sejam homens ou animais, instintivamente se colocam sob autoridade de um chefe, isto é um condutor” (id.; *ibid.*). Especificamente, sobre o ser humano, Le Bon (1954, p. 95) acentua que “em cada esfera social, da mais elevada à mais baixa, desde que o homem já não se acha isolado, cai logo sob a lei” do manipulador.

Um manipulador de massa é um indivíduo, ou um grupo de indivíduos, capaz de conduzi-la em estado de fascinação próximo ao da hipnose, o que levou Freud (1981, t. III, p. 2567) a referir-se a ele exatamente como um hipnotizador. Quanto a esse aspecto, Bellenger (1987, p. 7-13) ressalta que o manipulador domina pelo consentimento, promovendo o condicionamento psicolinguístico das massas e, desse modo, entende que a manipulação pertence ao domínio da influência social (BELLENGER, 1987, p. 7). Para Bellenger (1987, p. 7), tal fenômeno só se torna possível de acontecer devido à fragilidade psicológica das massas. Porém, para que a manipulação aconteça, McDavid e Harari (1980, p. 100-1) recordam que o manipulador deve ser uma fonte de informação sempre atrativa e digna de crédito.

Eric Hoffer (1969) descreve o manipulador como “um homem de certa instrução que tem horror ao trabalho manual” (p. 19) e, por nutrir um grande desejo de dominação sobre seus semelhantes, alimenta “um ódio mortal pela ordem social que lhe nega uma posição de comando” (id.; *ibid.*), lembrando, de certa forma, o “senhorzinho satisfeito” descrito por Ortega y Gasset (2006, p. 121-9). Ainda segundo Hoffer (1969, p. 22) o manipulador a que ele se referia poderia ser encontrado entre “professores e estudantes universitários, escritores, artistas e intelectuais em geral”; atualmente talvez incluiria na lista empresários bilionários, cientistas, jornalistas, blogueiros, “youtubers” e os inúmeros “especialistas” que veiculam opiniões. Hoffer (1969, p. 23) insiste que esses manipuladores que mantêm “uma apaixonada busca (...) por uma posição renomada e um papel de utilidade social” têm sido, desde o Renascimento, “um fermento no Ocidente (...) que tem campeado todas as rebeliões, desde a Reforma até os últimos movimentos nacionalistas e socialistas”. Hoffer (1969, p. 42) ainda considera baixa a probabilidade de que os manipuladores, mesmo que venham a constituir a elite social de nossos dias, “sejam receptivos à ideia de que existe uma relação entre a liberdade individual e a disposição para o trabalho; de que a liberdade individual é um fator poderoso em energizar e ativar as massas”, dando preferência ao controle social. Por fim, Hoffer (1969, p. 45) acentua a existência de um paradoxo na relação entre os manipuladores, a quem trata com certo desprezo, e a massa, a quem eventualmente revela certa simpatia; tal paradoxo, portanto, “está em que, embora o manipulador esteja sempre à frente na luta pela liberdade (...), jamais pode sentir-se inteiramente à vontade numa sociedade livre”. De fato, segundo Hoffer (1969, p. 19-45), o manipulador só se sente à vontade numa sociedade controlada por ele.

### 2.4.5 Manipuladores - Características

Do que se registrou no tópico anterior, sobre a definição de manipulador, Le Bon (1954, p. 95) nos adverte de que eles “tendem hoje a substituir progressivamente os poderes públicos, à medida que estes últimos se deixam discutir e enfraquecer”, abrindo cada vez mais espaços para os manipuladores de todo tipo.

Por esta razão, Le Bon (1954, p. 93) observa que os manipuladores não surgem gratuitamente. De modo geral, em sua origem, o manipulador também foi manipulado, “foi primeiramente um homem hipnotizado pela ideia de que, em seguida, se tornou apóstolo” (id.; *ibid.*), ou seja, o manipulador age em função de crenças, das quais é conseqüentemente um propagandista. Tais crenças o possuem “a tal ponto que desaparece tudo quanto é alheio à sua ideia, e toda opinião contrária se lhe afigura erro e superstição” (id.; *ibid.*). Assim, de modo semelhante ao que ocorre na massa, o manipulador se revela intolerante para com o que é diferente, tende a ser autoritário e, no extremo, demonstra fanatismo (Cf. HOFFER, 1968, 125-136). Quanto a este último aspecto, o do fanatismo, Le Bon (1954, p. 93), ao referir-se aos manipuladores em geral, observa que por “mais absurda que seja a ideia por eles difundida ou o objeto que têm em mira, nenhum raciocínio abala suas convicções”, observação que é reforçada por uma consideração de Hoffer (1969, p. 22), afirmando que os manipuladores são a fonte do fanatismo das massas.

Observou-se (LE BON, 1954, p. 95) como os manipuladores são facilmente obedecidos, mesmo nas camadas sociais mais turbulentas, sem que, no entanto, possuam qualquer meio para dar suporte à sua autoridade. Para conseguir sustentá-la, empregam o artifício de pintar imagens nas cores mais fortes, exagerando e repetindo as mesmas coisas diversas vezes (FREUD, 1981, t. III, p. 2568). É a intensidade da fé, assegura Le Bon (1954, p. 93), que confere às palavras dos manipuladores “uma grande força sugestiva” e, mesmo que sejam desprezados, “o desdém e as perseguições mais intensamente os excitam” (LE BON, 1954, p. 93). Quanto à autoridade exercida pelos manipuladores sobre as massas, Le Bon (1954, p. 95) afirma ser extremamente despótica e que o manipulador só consegue “verdadeiramente impor-se em consequência desse despotismo” (id.; *ibid.*). Graças a essa tirania, os manipuladores “obtem das massas uma docilidade muito mais completa que qualquer governo tem obtido” (LE BON, 1954, p. 95; cf. TCHAKHOTINE, 1967, p. 137). Por outro lado, Hoffer (1969, p. 57) observa que o manipulador também tem a necessidade de “receber o fluxo de veneração e homenagem que só pode vir de uma massa vasta, informe, iletrada (...). A fé das massas nutre e revigora sua própria

fê”. Porém, se em consequência de um evento qualquer, o manipulador desaparecer e não for imediatamente substituído, “a massa se torna de novo uma coletividade sem coesão nem resistência” (LE BON, 1954, p. 95).

Os manipuladores, para Le Bon (1954, p. 93), não são pessoas de pensamento, mas de ação. Todavia, Hoffer (1969, p. 19-59), ao fazer um estudo das motivações psicológicas que ele observou nos manipuladores, apresenta um perfil bastante negativo deles. Para Hoffer (1969, p. 51), o manipulador vai às massas em busca de poder e projeção social. Hoffer (1969, p. 19) enumera algumas razões dessas motivações e do conseqüente comportamento dissimulado dos manipuladores. Para Hoffer (id.; ibid.) os indivíduos que se convertem em manipuladores vivem “vidas estéreis e inúteis, não possuem autoconfiança e autorrespeito, e anseiam pela ilusão de peso e importância, e pelos explosivos substitutos que são o orgulho e a fê” (HOFFER, 1969, p. 19), ou seja, são pessoas de vida vazia e sem sentido que buscam obter, através de seu domínio sobre os outros, compensações para a baixa autoestima e para a pouca confiança que têm em si mesmos. Hoffer (1969, p. 58-9) destaca que toda atividade do manipulador decorre de um anseio contrariado de poder e de uma posição privilegiada, e que tal contrariedade sentida pelo manipulador é um reflexo de sua incapacidade de “transmutar sua insatisfação em impulso criador” (id.; ibid.).

Quanto à atitude do manipulador para com a massa, Hoffer (1969, p. 56) a compara com “a atitude de um funcionário colonial para com nativos”, opinando que “não se pode fugir à impressão de que o manipulador tem a mais fundamental incompatibilidade com as massas” (HOFFER, 1969, p. 54). O autor, citando personalidades que se destacaram como manipuladores de massas ao longo da história, tais como Lutero e Lênin, conclui que há provas consideráveis de que

“quando o manipulador consegue estabelecer uma ordem social na qual seu anseio de uma posição superior e utilidade social seja plenamente satisfeito, seu ponto de vista sobre as massas escurece, e de seu paladino passa a seu detrator” (HOFFER, 1969, p. 51-2).

Tendo apresentado as características do manipulador segundo autores consagrados, passemos à descrição dos tipos de manipuladores e de suas características específicas.

#### **2.4.6 Manipuladores - Tipos**

Nesse ponto do presente trabalho, restringiremos nossa revisão à elaboração que Gustave Le Bon (1954) faz dos tipos de manipuladores. Tal resolução se dá em função dos seguintes motivos: 1) a



tipologia dos manipuladores elaborada por Le Bon (1954) é simples, didática e abrangente, e 2) tal tipologia é adotada e/ou positivamente referida por outros autores (p.e. TCHAKHOTINE, 1967; HOFFER, 1969; FREUD, 1981 e BELLENGER, 1987).

Le Bon (1954, p. 94 ss.) diferencia os manipuladores em dois tipos: aqueles cuja ação é pontual ou efêmera, aos quais ele chama de “agitadores de vontade momentânea”, e aqueles cuja ação se prolonga no tempo, os “agitadores de vontade duradoura”, nos termos do autor.

#### 2.4.6.1 Manipuladores de Vontade Momentânea

Le Bon (1954), ao caracterizar os manipuladores de vontade momentânea, aponta a existência de alguns paradoxos no modo de ser e de agir desses manipuladores. Esses paradoxos revelam a condição psicológica de tais manipuladores: não são criadores, mas repetidores de ideias alheias; sua motivação é flutuante; necessitam de estímulo constante, e podem apresentar comportamentos extremos.

Segundo Le Bon (1954, p. 94), todos os povos, em todos os tempos, tiveram ou têm de lidar com manipuladores. Porém, nem todos manipuladores possuem convicções suficientemente fortes para que se tornem grandes pregadores ou apóstolos. Talvez por isso, o autor empregue o termo “agitador” que se mostra apropriado ao caso.

Os manipuladores de vontade momentânea, segundo Le Bon (1954, p. 96), só conseguem exercer suas funções quando são conduzidos e incessantemente estimulados, isto é, agem somente quando sentem que são dominados por alguém ou por uma ideia e quando seguem uma linha de conduta nítida e previamente traçada. Tal aspecto revela, segundo Le Bon (1954, p. 93), que esses manipuladores “mostram-se pouco sagazes”, o que é de se esperar pois “a sagacidade suscita geralmente a dúvida e a inação” (LE BON, 1954, p. 93), o que os desqualificaria para suas funções. Le Bon (1954, p. 96) ainda destaca que os manipuladores de vontade momentânea são pessoas “incapazes de refletir e de proceder por si mesmos nas circunstâncias mais simples, depois de terem sabido tão bem conduzir os outros” (idem; ibidem). No que diz respeito à motivação, resta a esses manipuladores apresentarem-se como “retóricos sutis que só têm em vista seus interesses pessoais” (LE BON, 1954, p. 94) e tentar persuadir por meio da lisonja aos baixos instintos. Em função dessas características, “a influência que exercem é sempre efêmera” (LE BON, 1954, p. 94).

Quanto à energia que esses manipuladores de vontade momentânea possuem e empregam, Le Bon (1954, p. 96) afirma ser uma “energia pujante mas momentânea e não sobrevive à

excitação que a provocou”. Em função disso, tais manipuladores podem se revelar indivíduos “enérgicos e de vontade intensa” e ainda “violentos, corajosos e ousados” (LE BON, 1954, p. 94-96).

Os modos de ação dos manipuladores de vontade momentânea são úteis principalmente naquelas situações espetaculares como “conduzir assaltos, arrastar multidões a despeito do perigo e transformar em heróis os recrutas da véspera” (LE BON, 1954, p. 96). Nessas circunstâncias, são capazes de sacrificar tudo “interesse pessoal, família (...) o próprio instinto de conservação neles se nulifica, a tal ponto que o martírio é, muitas vezes, a única recompensa que solicitam” (LE BON, 1954, p. 93-4). Porém, “voltando à vida ordinária”, esses manipuladores “demonstram, muitas vezes, uma fraqueza extrema” (LE BON, 1954, p. 96).

#### 2.4.6.2 Manipuladores de Vontade Duradoura

Ao caracterizar os manipuladores de vontade duradoura, Le Bon (1954, p. 94-8) o faz de modo mais seguro que ao caracterizar os manipuladores de vontade momentânea. Isso se dá em virtude da clareza das características desses manipuladores de vontade duradoura: eles criam e/ou disseminam ideias e crenças, vivendo por elas e personificando-as; sua motivação apresenta pouca ou nenhuma flutuação; o próprio fato de ter e poder difundir uma ideia é para eles estímulo suficiente.

Segundo Le Bon (1954, p. 94), os manipuladores de vontade duradoura são indivíduos raros, mas facilmente identificados na história.

A vontade, ao mesmo tempo forte e duradoura que tais manipuladores possuem, é uma capacidade incomum (LE BON, 1954, p. 97) e “poderosa, diante da qual tudo se submete” (idem; p. 96). Le Bon (idem; ibidem) ainda observa, aparentemente em tom de advertência, que nem sempre se percebe, “de maneira suficiente, a força de uma vontade firme e tenaz” (idem; ibidem), mas os indivíduos que a possuem são “os verdadeiros fundadores de religiões e de grandes obras” (idem; ibidem).

Esses indivíduos, que Le Bon (1954, p. 94) chamou de “os grandes convencidos” (ou persuadidos), foram capazes de conduzir multidões, exercendo sempre uma influência considerável, quer fossem ou não inteligentes (idem; p. 97), a despeito de formas menos brilhantes de argumentação (idem; p. 96-7). Porém, só puderam fascinar as massas “depois de terem sido primeiramente subjugados por uma crença” (idem; p. 94).

Para Le Bon (1954, p. 94), o papel social desses grandes manipuladores “subjugados por uma crença” é criar, nas almas dos homens, a força da fé (religiosa, política, etc.) que “torna o homem escravo absoluto de seu sonho” e multiplica suas forças.

Tais grandes manipuladores, a quem nada resiste (LE BON, 1954, p. 97), “têm figurado à frente dos mais importantes acontecimentos da civilização e da história” (idem; p. 98).

#### **2.4.7 Reação da Massa ao Manipulador**

De acordo com a literatura estudada, a massa normalmente acha-se em estado passivo frente ao manipulador e, quando ela apresenta alguma atividade, esta ocorre em função da sugestão do manipulador ou como uma concessão de atenção à mensagem do manipulador. Ao fim das contas, o manipulador sempre servirá de guia às massas (LE BON, 1954, p. 95).

Especificamente quanto à relação entre a massa e o manipulador, Tchakhotine (1967, p. 253) é de opinião que o manipulador desempenha a função de estímulo que desencadeia os reflexos condicionados da massa, mas, às vezes, desempenha a função de um treinador que inculca esses reflexos. E isso é evidente sobretudo no caso de um manipulador que fala às massas proferindo ameaças, apelando para a violência, amedrontando ou provocando o entusiasmo, o delírio da massa (TCHAKHOTINE, 1967, p. 253).

Hoffer (1969, p. 51) afirma, ainda sobre a relação entre massa e manipulador, principalmente no que se refere aos movimentos de massa, que o manipulador tem pelo menos dois objetivos: 1) por um lado, busca influenciar a massa e fazer-se obedecer; e 2) por outro lado, busca a sanção de ideais por meio do encantamento das palavras a fim de agir com força. Ou seja, segundo Hoffer (1969, p. 51), o manipulador quer ser obedecido, mas precisa de uma justificativa, que não seu interesse pessoal, para realizar um desígnio grandioso. Ainda segundo Hoffer (1968, p. 126), ao comentar a ação dos manipuladores nos movimentos de massa, a preparação de um movimento é melhor realizada por manipuladores cuja principal habilidade é o uso da palavra escrita ou falada; a criação de um movimento de massa, porém, requer o temperamento e o talento de um fanático; a consolidação do movimento, por sua vez, é trabalho dos homens de ação prática e bons administradores (HOFFER, 1968, p. 126), o que sugere que, para cada fase do movimento, um tipo de manipulador, com diferentes habilidades, torna-se necessário para sua condução ou que um único manipulador tenha múltiplas habilidades.

Não obstante, de modo geral, o manipulador sempre joga com as emoções da massa, de acordo com Freud (1981, t. III, p. 2573). Psicologicamente, o manipulador substitui, para a massa, toda sociedade humana, encarnando a autoridade cujos castigos são temidos (FREUD, 1981, t. III, p. 2573). Ainda em termos psicológicos, é um perigo, para a massa, enfrentar tal autoridade e, para garantir a própria segurança, a massa obedece a sugestão do manipulador e segue-lhe o exemplo (FREUD, 1981, t. III, p. 2573). Tais sugestões são tão imperiosas que, segundo Freud (1981, t. III, p. 2568), a massa perde inclusive o instinto de autopreservação. Outro aspecto que se pode apontar é que, para Hoffer (1968, p. 135), a sugestão do manipulador consiste, seja na preparação, na criação ou na consolidação de um movimento de massa, não em convencer a massa da vilania da ordem estabelecida, mas em demonstrar sua absoluta incompetência.

Le Bon (1954, p. 95) alerta que, independentemente do nível social, os indivíduos massificados rapidamente caem sob o domínio de um manipulador, pois, insiste o autor, a massa sempre se deixa impressionar por imagens, palavras e fórmulas verbais (slogans, frases de efeito, estereótipos, etc.) (LE BON, 1954, p. 78). Também Freud (1981, t. III, p. 2569) aborda a questão ao sugerir que a massa é sujeita ao “poder verdadeiramente mágico das palavras” que podem tanto provocar na alma coletiva as mais violentas tempestades como pode apaziguá-las e tranquilizá-las (FREUD, 1981, t. III, p. 2569). Consequentemente, a massa deixa-se levar por ilusões, de modo que nem a experiência, nem a razão contam no curto prazo, tendo em vista sua inclinação emocional (LE BON, 1954, p. 78 ss.).

A exaltação ou a intensificação da emotividade em decorrência da sugestão do manipulador é, para Freud (1981, t. III, p. 2572), o fenômeno mais singular e importante. Sob a influência do manipulador a massa cai num estado de fascinação semelhante ao da hipnose (FREUD, 1981, t. III, p. 2566-7). Em seguida, sob a influência hipnótica do manipulador, a massa perde certas faculdades e pode ser levada a outros estados em grau extremo de exaltação (FREUD, 1981, t. III, p. 2567). Interrompida a atividade racional, a massa é escravizada por seus desejos inconscientes, que o manipulador dirige de acordo com seus caprichos, e todos os sentimentos e pensamentos da massa inclinam-se na direção por ele determinada. Assim, a massa se converte num autômato sem vontade própria (FREUD, 1981, t. III, p. 2567) e, uma vez destituída ou separada do manipulador, a massa se torna uma coletividade sem coesão nem resistência (LE BON, 1954, p. 95). Tchakhotine (1967, p. 253), reforçando esta observação, dirá ao seu modo que a massa sem o manipulador é um ajuntamento amorfo, sugerindo, como Le Bon (1954, p. 93), que a massa é um rebanho e, por isso, não pode dispensar um pastor.

Todavia, segundo Hoffer (1968, p. 126), a massa por vezes dá ouvidos a um manipulador, sabendo que as palavras dele, embora pressionem, não podem ter resultados imediatos. As autoridades constituídas ignoram tal manipulador ou, no máximo, empregam métodos benignos para isolá-lo e reduzir sua influência. É desse modo, porém, que as instituições, segundo Hoffer (1968, p. 126), são solapadas, que governantes e autoridades são desmoralizados, que se enfraquecem as crenças e lealdades dominantes e que se monta o cenário para a eclosão de agitações e distúrbios sociais.

Porém, segundo Le Bon (1954, p. 93), a massa sempre dá ouvidos ao manipulador dotado de uma vontade forte. Tendo perdido sua vontade, volta-se instintivamente, tendo em vista sua necessidade de obedecer, ao manipulador capaz de dominá-la, submetendo-se à sua tirania mais dócil e completamente do que faria a qualquer governo (LE BON, 1954, p. 93-6). Dito de outro modo, a massa, que deseja ser dominada, subjugada e inclusive temer o manipulador, espera que este seja forte e, se necessário, violento (FREUD, 1981, t. III, p. 2569). Sob a influência hipnótica desse manipulador, a massa poderá obedientemente cometer os atos mais contrários aos costumes (FREUD, 1981, t. III, p. 2566) e os executará com impetuosidade irresistível, pois sendo a sugestão do manipulador a mesma para todos integrantes da massa, a impetuosidade se intensificará pela reciprocidade (FREUD, 1981, t. III, p. 2567). Tendo sido suspensas todas as inibições morais, todos instintos cruéis, brutais e destrutivos - resíduos de épocas primitivas e ainda latentes no ser humano - despertam e buscam satisfação. Porém, sob influência ou sugestão do manipulador, a massa também é capaz de buscar o interesse coletivo e sacrificar-se por um ideal (FREUD, 1981, t. III, p. 2569).

#### **2.4.8 Processo de Manipulação**

Le Bon (1954, p. 94-114) aborda o processo de manipulação apontando os tipos de agentes e descrevendo suas formas de atuação. Os manipuladores podem ser autoridades (políticas, religiosas, militares influenciadores digitais, etc.), o marketing e a propaganda (profissionais da área, material empregado, técnicas de venda e persuasão, etc.) e os meios de comunicação ou mídias (jornais, revistas, rádio, televisão, cinema, sites e blogs da internet, etc. e todo pessoal envolvido). Já as formas de atuação dos manipuladores, Le Bon as resume a três: afirmação, repetição e contágio.

Manipuladores de massa reconhecidos como autoridade conseguem imprimir maior valor e peso às suas afirmações, como exemplifica Le Bon (1954, p. 94-107) ao apontar nomes como São Paulo, Lutero, Napoleão ou Garibaldi, homens que exerciam fascinação sobre as massas apenas com

suas presenças (LE BON, 1954, p. 107). No âmbito do marketing e da propaganda, Le Bon (1954, p. 99-100) aponta o emprego da repetição como meio de multiplicar a força de um anúncio. Quanto ao poder dos meios de comunicação de massa, Le Bon (1954, p. 100) destaca a força que já em sua época, no final do século XIX, possuíam os jornais: os meios de comunicação partidários de uma personalidade pública tratavam-na como pessoa superior e exemplar, enquanto os meios de comunicação que lhe fossem contrários pintavam-na, com cores fortes, como a pior das pessoas; desse modo, os leitores dos jornais partidários tinham acesso a uma imagem totalmente diferente da imagem a que tinham acesso os leitores dos periódicos contrário; assim, duas correntes de opinião se formavam sobre uma pessoa apenas.

Quanto a esses aspectos, Brown (1965, p. 100-24) aponta que, quando as massas estão preparadas para aderir a um movimento, elas se acham dispostas a seguir um manipulador que exerça sobre ela sua autoridade, seja qual for sua doutrina ou programa (BROWN, 1965, p. 100). Quanto à influência do marketing e da propaganda, Brown (1965, p. 13) destaca que a prática da propaganda adquiriu características de um processo que implica clara manipulação dos pensamentos e comportamentos, visando alcançar objetivos jamais expressos, seja por meio de censura, seja por meio do controle seletivo de informações, seja por meio da distorção intencional das informações (BROWN, 1965, p. 17). Brown (1965) é cauteloso sobre o papel dos meios de comunicação de massa na produção de manipulação de pensamentos e comportamentos; para o autor,

se está havendo manipulação, esta não é certamente por meio da embriaguez da horda induzida por poderosas elites. Certo grau de conformismo e padronização é característica necessária de uma sociedade igualitária, pois assim como o estado econômico do século XVIII, com seus empreendedores competindo livremente, foi emulado pela concorrência na esfera intelectual, também uma sociedade baseada na produção em massa e em vastas unidades econômicas tende, dentro de limites, a padronizar o gosto quando não as opiniões (BROWN, 1965, p. 290).

Nesse caso, a manipulação ocorreria na medida em que as próprias condições em que vivem as pessoas as predispõem à manipulação.

Por sua vez, Bellenger (1987), ao tratar dos agentes de manipulação, destaca, no que se refere às figuras de autoridade (nas relações entre o manipulador e a massa), que a massa pode se encontrar numa situação de sujeição voluntária, de opressão ideológica ou de ilusões coletivas produzidas pelos publicitários (BELLENGER, 1987, p. 57). O autor pergunta sobre o tipo de comunicação persuasiva empregada pelos manipuladores e sobre os processos que explicam sua eficácia, apontando em seguida seus modos de ação (BELLENGER, 1987, p. 63-92). Para Bellenger (1987, p. 62) o marketing e a

propaganda não têm boa reputação e aponta, como forma de agravar a situação, a existência de estudiosos da propaganda que tiveram seus trabalhos ocultados do público por revelarem o emprego frequente de técnicas maliciosas de persuasão das massas por parte de publicitários. No âmbito dos meios de comunicação de massa, Bellenger (1987, p. 60) considera que as mídias têm por função atualizar as opiniões, reciclando-as de modo a subrepticamente conduzir a massa para a “órbita de um interesse geral mal definido. A retórica midiática visa a um balizamento, uma estruturação das mentalidades para que ‘todos acreditem na mesma coisa’ ” (BELLENGER, 1987, p. 60). A ascendência da mídia reduziu a energia da convicção e os diálogos que ocorrem nas estações de rádio ou nos canais de plataforma de vídeos da internet desempenham “o papel de prótese, ‘pensando’ para o ouvinte” (BELLENGER, 1987, p. 60).

Todo trabalho de persuasão executado pelos manipuladores visa produzir na massa, além de comportamentos dirigidos, uma crença - seja na pessoa do manipulador ou na doutrina contida em seu discurso. Para Le Bon (1954, p. 98), a inculcação da crença, seja de que natureza for, sempre foi a função principal dos manipuladores, e sua influência é, portanto, sempre muito grande (LE BON, 1954, p. 98). Falando sobre os métodos de persuadir as massas, Le Bon (1954, p. 98-103) distingue três métodos essenciais: a) afirmação, b) repetição, c) contágio. No primeiro caso, uma declaração direta e simples, desprovida de racionalidade ou evidência, é um meio seguro de introduzir uma ideia na mente da massa. Quanto mais concisa a declaração, mais carece de qualquer evidência e mais autoridade ela carrega (LE BON, 1954, p. 99). Quando uma pessoa se torna uma autoridade em relação à multidão, mesmo suas afirmações sem fundamento são aceitas mais facilmente do que afirmações baseadas em argumentos divergentes da opinião reinante na massa. Por esse motivo, declarações curtas e claras têm mais impacto porque não fornecem muitas informações que possam ser contestadas. Fatos curtos também são mais fáceis de lembrar e repetir, o que Le Bon (1954, p. 99-100) diz ser outra técnica crucial para controlar a massa ou transmitir suas ideias. Quanto mais uma afirmação é repetida para a massa, mais real ela se torna para os seus integrantes e, eventualmente, aceita como uma verdade indiscutível. Para atingir esse objetivo, repetir uma determinada afirmação requer um ambiente semelhante ou pelo menos tematicamente relacionado (Le Bon, 1954, p. 100). Por exemplo, se um slogan de uma ideologia política é exibido em todas as reuniões políticas, ele acaba se estabelecendo como um fato associado à referida ideologia política. Esse poder da repetição é determinado pelo fato de que a afirmação “repetida acaba, com efeito, por implantar-se nessas regiões profundas do inconsciente em que se elaboram os motivos das nossas ações. Ao cabo de algum tempo, esquecendo

quem é o autor da asserção repetida acabaremos por dar-lhe crédito” (LE BON, 1954, p. 99). O terceiro método distinto é o contágio de informações:

Quando uma afirmação foi suficientemente repetida, com unanimidade na repetição, (...), forma-se o que se chama uma corrente de opinião e o pujante mecanismo do contágio intervém. Nas multidões, as ideias, os sentimentos, as emoções, as crenças possuem um poder contagioso tão intenso quanto o dos micróbios (LE BON, 1954, p. 100).

Este método mostra-se extremamente eficaz, porque não apenas a informação pode se espalhar como um contágio, mas também a emoção e a atitude que a acompanham e que ajuda a conduzir a massa as pessoas na direção desejada pelo manipulador. Uma pessoa em posição de liderança, como é o caso do manipulador de massas, com suas atitudes, palavras e ações, dissemina uma determinada opinião que acaba por influenciar a massa que a apoia e uma das formas comunicativas mais influentes para disseminar a mensagem desejada é o emprego de habilidades oratórias e a aplicação adequada de meios linguísticos de expressão.

Brown (1965, p. 27-9), ainda que reconheça o valor da articulação entre afirmação repetição e contágio ao longo de seu trabalho, elenca outros meios de persuadir a massa empregados por manipuladores como o emprego de estereótipos, a substituição de nomes, a seleção, a mentira, a indicação do inimigo e o apelo à autoridade. Bellenger (1987, p. 87-92) elenca o que denomina “recursos” empregados por manipuladores para persuadir as massas e criar nelas a crença de que a descrição apresentada corresponde verdadeiramente à realidade e que qualquer opinião contrária é falsa e, portanto, deve ser ignorada ou combatida. Bellenger (1987, p. 87-90) divide esses recursos em dois grupos: recursos na busca de consistência e recursos na procura de influência sobre as vulnerabilidades.

Brown (1965, p. 27) aponta, em primeiro lugar, a técnica do emprego do estereótipo. Um estereótipo, segundo Morris e Maisto,

é um conjunto de características presumidamente partilhadas por todos os membros de uma categoria social (...), mantido de maneira muito intensa e que não se baseia na experiência direta. (...) pode envolver praticamente qualquer aspecto distintivo de uma pessoa - idade, sexo, raça, profissão, local de residência ou grupo ao qual é associada. (MORRIS; MAISTO, 2004, p. 464).

Brown (1965, p. 27) observa que os seres humanos têm uma “tendência natural em ‘classificar’ as pessoas em tipos, e com o tempo essa classificação pode tornar-se uma impressão fixa, quase impermeável à experiência real” e que, nas diversas situações cotidianas, “as reações dos membros



desses grupos passam a ser explicadas não em função deles mesmo como indivíduos originais, mas em função do estereótipo”.

Em seguida, Brown (1965, p. 28) aborda a técnica da substituição de nomes: o manipulador procura influenciar a massa “pela substituição de termos favoráveis ou desfavoráveis, com uma conotação emocional, no lugar de termos neutros inadequados a seu propósito”, como o emprego de “palavras grandes ou ressonantes para referir-se a coisas relativamente simples” (idem; *ibidem*) e vice-versa.

A terceira técnica persuasiva empregada por manipuladores apontada por Brown (1965, p. 28) é a da seleção: o manipulador, “do meio da grande quantidade de fatos complexos, seleciona apenas os adequados ao fim em vista”, logo, a censura “é uma forma de seleção e, por isso, de propaganda” e de manipulação.

Depois da técnica da seleção, Brown (1965, p. 28), tece comentários sobre a técnica da mentira descarada: “a falsidade sempre fez parte do cabedal” do manipulador. Reforçando o que Le Bon (1954, p. 98-103) apresenta como métodos ou formas de atuação dos manipuladores, Brown (1965, p. 28 e 29) comenta sobre as técnicas da repetição e da afirmação, respectivamente. Quanto à repetição, Brown (idem, p. 28-9) observa que o manipulador “confia em que, se repetir uma afirmação muitas vezes, com o tempo ela será aceita por seu público. Uma variação dessa técnica é o uso de *slogans* e palavra-chave”. Quanto à afirmação, Brown (idem, p. 29) observa que o manipulador “raramente discute, mas faz afirmações ousadas em favor de suas teses. [É] essência da [manipulação] a apresentação somente de um lado da questão, a limitação propositada do raciocínio e indagação livres”.

A penúltima técnica discutida por Brown (1965, p. 29) é a de apontar o inimigo: para o manipulador é valioso “poder apresentar uma mensagem que não seja apenas a favor de algo, mas também *contra* um inimigo real ou imaginário, supostamente contrário à vontade [da massa]”, com o emprego dessa técnica, o manipulador muito frequentemente consegue desviar de si qualquer tendência agressiva originária da massa e fortalecer sentimentos de integração da massa, melhorando seu moral.

A oitava e última técnica de manipulação listada por Brown (1965, p. 29-30) é a do apelo à autoridade: a sugestão do manipulador, segundo o autor, é já, por sua própria natureza, um apelo à autoridade; a “autoridade apelada pode ser religiosa, a de uma figura política proeminente, ou, particularmente na publicidade comercial, a autoridade da ciência e das profissões liberais”.

Bellenger (1987, p. 87-92) elenca o que denomina de “o teclado dos recursos persuasivos”, dividindo esses recursos em dois grupos: recursos na busca de consistência (p. 87-90) e recursos na procura de influência sobre as vulnerabilidades (p. 90-2).

Para Bellenger (idem; p 87-90), os recursos na busca de consistência são: recurso da competência; recurso do método; recurso demonstrativo; recurso solucionador; recurso da repetição e da insistência; recurso da implicação; recurso de convivência, e recurso de exemplaridade. Os recursos na procura de influência sobre vulnerabilidades são: recurso da dúvida; recurso de princípio e de evidência; recurso da intimidação; recurso dialético; recurso porta-voz; recurso da boa fé, e recurso emocional. Os recursos na busca de consistência agrupam-se em função de serem vistos por Bellenger (1987, p. 87) como recursos de “persuasão sadia” enquanto que os recursos na procura de influência sobre vulnerabilidades são agrupados em função de serem vistos por Bellenger (1987, p. 87) como recursos de condicionamento psicológico e linguístico das massas, bem como de uso de estratagemas de persuasão.

Vejamos cada um deles. O recurso da competência é obtido, pelo manipulador, “pelo enunciado firme, sóbrio e bem inteligível dos fatos, dos exemplos, dos testemunhos, das experiências, das referências”, coincide, em parte, com o que Le Bon (1954, p. 99) e Brown (1965, p. 29) chamam de afirmação. Porém, Bellenger (1987, p. 88) observa que esse recurso é “base da credibilidade” e “não pode suportar o erro, o excesso e o blefe”.

O recurso do método corresponde à “intenção de esclarecer, (...) classificar, ordenar”, etc., oferece aos ouvintes um conforto “pela rapidez em reorganizar e por vezes desnaturar, desqualificar, a mixórdia argumentativa do adversário” (BELLENGER, 1987, p. 88).

O recurso demonstrativo corresponde ao emprego da lógica. Caracteriza-se pelo emprego de silogismos e de “cadeias dedutivas ou causais”. Exige tempo do ouvinte, sendo, portanto, de difícil emprego num debate animado, entre amigos, ou acirrado, contra adversários. O recurso demonstrativo pode “provocar o recurso dialético” no ouvinte (BELLENGER, 1987, p. 88).

O recurso solucionador corresponde ao “poder sugestivo daquele que, *inesperado*, traz a solução” de modo a “desbaratar os espíritos críticos *a priori*, os céticos ou perfeccionistas”. Seu valor está em ser empregado para apresentar a “solução verdadeira” para um problema. Por outro lado, exige daquele que apresenta a solução a enunciação de “suas modalidades de execução” (BELLENGER, 1987, p. 88-9).

Para Bellenger (1987, p. 89), o recurso da repetição e da insistência “tem todas as virtudes de impor, gravar na memória, reforçar o caráter de certeza e de evidência [de uma afirmação]. O recurso da repetição polariza a atenção, evita as dispersões” e impede a perda do nexos numa discussão.

Já o recurso da implicação é entendido por Bellenger (1987, p. 89) como uma forma de o manipulador envolver ativamente o ouvinte na lógica do discurso, apresentando claramente premissas, sem apresentar expressamente a conclusão, que deverá ser alcançada pela própria massa, reforçando os vínculos entre o falante e os ouvintes. Em seguida, o manipulador atribui conclusão inescapável aos ouvintes, implicando-os em seu discurso.

Quanto ao recurso de convivência, Bellenger (1987, p. 89) é aquele que se obtém “retomando, como um eco, o que pode ser aceito e que não é constrangedor” para a massa. Ocorre, por exemplo, quando o manipulador diz: “Estamos sem dúvida de acordo quanto à necessidade de ...”. Bellenger (1987, p. 89) observa que este recurso deve ser empregado com parcimônia para não sugerir uma manifestação de paternalismo do manipulador para com a massa.

O recurso de exemplaridade, como o próprio nome indica, refere-se ao emprego, por parte do manipulador, de suas condutas e formas de pensamento como exemplo a ser seguido por seus ouvintes e seu uso excessivo “pode fazer dele um meio coercitivo e maligno, na medida em que pode alienar [a massa] do modelo que se quer apresentar-lhe” (BELLENGER, 1987, p. 90).

Encerrada a lista dos recursos na busca de consistência, passemos aos recursos na procura de influência sobre as vulnerabilidades. O primeiro é o recurso da dúvida: refere-se ao emprego de “questões de controvérsia, questões armadilhas e questões de consciência” (BELLENGER, 1987, p. 90), visando desestabilizar fontes de argumentos contrários. É “um bom meio de mudar a relação de forças, fissurar a ascendência e a autoridade” de outrem. É um recurso que exige preparação e é aplicado pelo manipulador em momentos críticos e “não ocorre sem riscos”.

O recurso de princípio e de evidência é aquele em que o manipulador apela a regras, a termos de acordos, valores ou lugares-comuns, de modo a sugerir uma, e apenas uma, maneira de ser, “desqualificando outras sem nada demonstrar” (BELLENGER, 1987, p. 90).

O recurso da intimidação, por sua vez, “é considerado pelo senso comum como um meio de chantagem” (BELLENGER, 1987, p. 91). Pode funcionar “no caso de relação de forças desequilibradas”. Porém, seu emprego pode comprometer a reputação do manipulador. É comum que o manipulador empregue também a dramatização para alcançar a intimidação.

O recurso dialético expressa-se como “capacidade de provocar contradição” (BELLENGER, 1987, p. 91) pode ser empregado para apresentar réplica, desqualificar raciocínios e apresentar demonstração contraditória. O domínio desse recurso cria a reputação de orador temível “apto a encontrar as falhas e os limites de um raciocínio”.

O recurso do porta-voz caracteriza-se como meio pelo qual o manipulador fala “em nome das pessoas, das coisas, da vida, da lógica, da verdade” (BELLENGER, 1987, p. 92). O manipulador apresenta-se simultaneamente como o verdadeiro representante da massa e da verdade.

Já o recurso da boa fé caracteriza-se como um meio pelo qual o manipulador se apresenta como mártir, “aquele que não pode agir de outra maneira, que fez tudo o que estava ao seu alcance, que diz a verdade, que fala com conhecimento de causa” (BELLENGER, 1987, p. 92).

Bellenger (1987, p. 92) destaca o recurso emocional como aquele com o qual o manipulador exerce a “tirania do afetivo”; visando a sensibilidade da massa,

seu discurso é um discurso da ‘pele arrepiada’, do ‘latejar do sangue’, o discurso do ‘frio na espinha’, ou da ‘batida do coração’. A palavra e o corpo estão, no caso, num paroxismo de intimidade. A persuasão é um contágio. A ‘embalagem’ do patético, a generosidade da voz e do gesto, fazem parte do registro tradicional do recurso emocional. Tudo o que amplifica a palavra está a serviço do discurso de ‘choque’. Comover é um componente da persuasão, pois comover é criar uma perturbação, uma agitação temporária no equilíbrio do ‘eu’ dos ouvintes (BELLENGER, 1987, p. 92).

Finalmente, quanto ao recurso da boa vontade, Bellenger (1987, p. 92) observa que ele “consiste em apresentar concessões como normais, mas suficientes”. É uma antecipação no jogo de forças entre manipulador e massa, de modo que esta veja naquele “uma atitude de *grão-senhor!*”. É um modo do manipulador conceder algo para melhor impor-se mais tarde.

Vejamos, a seguir, o empregos desses métodos, técnicas e recursos como pano de fundo para a ação de controle da informação e suas consequências sobre o comportamento da massa.

## 2.5 CONTROLE DA INFORMAÇÃO E COMPORTAMENTO DA MASSA

Tratou-se nos tópicos 2.1 e 2.2 sobre a definição de informação e sobre o controle da informação, respectivamente. E no tópico 2.3 tratou-se de manipulação das massas. Assim, no presente tópico apresentaremos a articulação entre as discussões acima realizadas.

Há muito tempo, segundo Oliveira (2014, p. 12), que se empregam “artifícios para atingir o imaginário coletivo das sociedades”, com o objetivo de dominá-las, e a evolução dos meios de comunicação fez com que se aperfeiçoassem os os métodos de manipulação das massas.

Recordemos que o termo manipulador refere-se tanto a indivíduos quanto a grupos de indivíduos, organizações de qualquer espécie (inclusive clandestinas ou criminosas) e mesmo instituições ou estados que visam produzir no público alvo - a massa - determinados comportamentos e atitudes. Ressalte-se que, por atitude entende-se

uma organização relativamente estável de crenças, sentimentos e tendências [de aproximação ou afastamento] em relação a algo ou alguém - denominado objeto da atitude (...) [e que apresenta] três componentes principais: *crenças avaliativas* [fatos, opiniões e conhecimentos de modo geral] sobre o objeto, *sentimentos* [amor, ódio, estima ou falta dela, etc.] sobre ele e *tendências de comportamento* [aproximar-se dele, evitá-lo, etc.] em relação a ele (MORRIS; MAISTO, 2004, p. 469).

Tendo em vista as definições de informação apresentada anteriormente, bem como a caracterização do controle de informação, observa-se que tanto os meios de ação do manipulador, descritos por Le Bon (1954, p. 98-103), quanto as técnicas de persuasão descritas por Brown (1965, p. 27-30) e os recursos persuasivos descritos por Bellenger (1987, p. 87-92) são bases sobre as quais o manipulador pode se apoiar para, a partir da seleção das informações que lhe convém, produzir, na massa, os comportamentos e as atitudes necessárias aos seus objetivos. Tais comportamentos e atitudes podem ser obtidos por meio da manipulação de informações, visando reforçar comportamentos, alterar ou produzir crenças, inspirar sentimentos e estabelecer certas tendências de ação que atendam seus objetivos. Segundo Olivo (2004), “a manipulação dos signos pode provocar desvio e deformação de valores, estabelecendo imagens dissociadas da realidade”. Assim, por meio do controle da informação e da manipulação de comportamentos e atitudes, pode-se enquadrar a massa numa ilusão de realidade totalmente criada a partir de uma moldura discursiva convenientemente concebida e desenvolvida para tal fim. Adicionalmente, considere-se o conceito de modelação simbólica, desenvolvido por Bandura (2008, p. 15-41), e que se refere à influência que a mídia eletrônica (mídia televisiva ou mídia social) exerce no comportamento dos espectadores que a acompanham. Segundo Bandura (2008, p. 20), a modelação simbólica “pode transmitir uma variedade virtualmente ilimitada de informações para uma vasta população em locais bastante dispersos” e, com isso, comportamentos e atitudes são assimilados por um contingente de pessoas praticamente incalculável.

O valor militar do tema torna-se, então, evidente e diversos autores têm abordado a relação entre o controle da informação, o comportamento das massas e sua relação com o campo da atividade militar.

Ribeiro (2021), por exemplo, observa que a informação pode ser empregada como arma de manipulação psicológica (p. 17). Nesse sentido, argumenta que a “informação (...) é codificada e organizada com (...) o propósito de manipular massas (...). E nessa manipulação (...), tem o objetivo de persuadir” pessoas e grupos, “conduzindo-os à alienação” (RIBEIRO, 2021, p. 23) por meio da mudança de atitude - extrapolando o controle dos comportamentos - conforme a intenção do manipulador.

Ribeiro (2021) observa também que o controle de informação deve ser realizado para atender o manipulador no sentido de alcançar não apenas o controle de comportamentos e mudança de atitude (idem; p. 27) das pessoas sob sua influência, mas, principalmente, para favorecer a manipulação e a alienação da massa (idem; p. 48).

Quanto à condução da atividade de controle de informação, Ribeiro (2021, p. 178) observa ainda que o manipulador frequentemente lança mão do emprego de símbolos. Tal expediente permite tanto o acesso a conteúdos inconscientes profundos da massa quanto fomentar a mudança de atitude. Isso aconteceria porque, na ação de controle da informação, sobreviria a interferência do conteúdo da informação veiculada sobre conteúdos inconscientes e sobre a esfera afetiva da atitude (idem; p. 105), podendo produzir graves distorções na capacidade da massa influenciada de perceber a realidade (idem; p. 26), aproximando-se de Olivo (2004).

Ribeiro (2021, p. 27) adverte, porém, que o controle da informação deve ser discretamente realizado a fim de evitar resistências no público alvo, levando-se também em consideração que, mesmo que se exerça um intenso controle sobre a circulação da informação, é impossível prever, com grau de certeza razoável, qual será o desfecho da ação de manipulação das massas (idem; p. 114), o que obriga o manipulador a abrir o leque de opções de linhas de ação a serem empregadas de acordo com as circunstâncias que venham a se apresentar.

No campo militar, a questão do controle da informação é frequentemente referida por analistas dedicados ao estudo da guerra psicológica e da psicologia das massas. Recentemente três conceitos têm sido repetidamente considerados. São os conceitos de guerra cibernética, guerra híbrida e guerra cognitiva. Não se pretende aqui esgotar o exame desses conceitos e suas implicações para a atividade militar, mas relacioná-los com o tópico do controle da informação e do comportamento das massas.

Ao abordar a guerra cibernética, entendida como um aspecto da guerra caracterizado pelo emprego de meios digitais, Duarte (2012, p. 16) observa que, após a guerra do Golfo, em 1991, passou-se a entender que “a disputa pela supremacia de informação substituiria as batalhas de ruptura como o aspecto dominante para o sucesso” das operações.

Em sua abordagem, Duarte (2012) trata do conceito de RMA (Revolution in Military Affairs), no âmbito do qual convencionou-se, para além das discussões operacionais e acadêmicas realizadas nos Estados Unidos da América, que a Revolução dos Assuntos Militares (RAM) passaria a ser uma plataforma política naquele país. Nesse sentido, propôs-se o “desenvolvimento de uma capacidade de detecção, antecipação e controle” (p. 20) de informações de maneira a assegurar a vantagem militar nas operações, explorando seus efeitos táticos e estratégicos, mas também visando diminuir os custos das operações militares.

Ainda no âmbito da RMA, defende-se que a guerra venha a se transformar, “reconfigurando vantagens relativas entre sociedades” inteiras (DUARTE, 2012, p. 22), enfatizando redes humanas de informações, tendo como uma de suas metas “colapsar o inimigo internamente, mas não destruí-lo fisicamente, recorrendo-se cada vez mais às operações psicológicas e ao uso da rede global de mídia e comunicação” (idem; p. 23). Na corrente de sucessão de eventos, própria da RMA, “o monitoramento e o controle de informação (...) fazem muito mais sentido como uma resposta a uma incerteza política do que operacional da guerra” (idem; p. 25), o que, invertendo concepções anteriores, pode fazer da política a continuação da guerra por outros meios.

Como lance mais ousado de manipulação, a guerra híbrida pode ser descrita como “o caos administrado” (TOLEDO; RITROVAT, 2021, p. 46), caracteriza-se, entre outras coisas, pela armamentização da cultura e a adoção da teoria da dominação do espectro total. Nesse sentido, a guerra híbrida aponta para a direção da guerra total, entendida como um “conflito armado no qual os beligerantes empregam todo seu Poder Nacional, sem restrições quanto a métodos e engenhos e mesmo quanto às leis convencionais da guerra” (TOLEDO; RITROVAT, 2021, p. 49). Logo, se “a cultura e os meios de informação são armas, então a sociedade em sua plenitude é um campo de batalha e, assim, o controle sobre cada indivíduo é um ganho de terreno” (idem; p. 49) e o acesso e controle sobre a informação, esteja onde estiver, e a manipulação de cenários tornam-se uma necessidade tática e estratégica.

O emprego da Ciência dos Dados, baseada na utilização de *big data*, auxilia na análise de grande número de perfis individuais nas redes sociais, fornecendo instrumentos eficazes ao manipulador

no processo de tomada de decisão (TOLEDO; RITROVAT, 2021, p. 50). O conjunto dos dados levantados nas redes também permite, por meio do emprego de instrumentos e técnicas apropriados, dividir uma sociedade em estratos, de acordo com valores, preferências e formas de reação a estímulos (idem; p. 51). Assim, é possível, por exemplo, produzir manifestações de massa, em tudo de aparência espontânea, a partir da manipulação de pretextos existentes ou não, ou seja, da manipulação da informação. Essa espontaneidade de manifestação coletiva é, porém, ilusória. De acordo com Korybko (2018)

(...) não importa se esses acontecimentos ocorrem de verdade ou não. O que importa é como eles são percebidos, retratados e narrados para o público em geral. Alegações, e não provas (...) são o que importa para criar um catalisador para um acontecimento. Deve-se ter sempre em mente que o movimento pode provocar qualquer um desses acontecimentos (ou a falsa percepção de que eles ocorreram)” (KORYBKO, 2018, p. 126 apud TOLEDO; RITROVAT, 2021, p. 51)

O domínio sobre as bases de dados se dá por meio do controle de informações (TOLEDO; RITROVAT, 2021, p. 52). O processo é centrado no eixo da manipulação de narrativas por meio das redes sociais, aplicativos de mensagem instantânea, plataformas de vídeo, etc., usados para manipulação de comportamentos coletivos e divisão da sociedade em polos opostos, ponto central e instrumento de manutenção da guerra híbrida, tecnicamente conhecido como cismogênese. A partir do momento em que uma sociedade é polarizada, ela é condicionada, o que permite a previsão de seus comportamentos por meio do emprego de narrativas criadas para tal fim, aprofundando a cismogênese, ou divisão e polarização da sociedade (TOLEDO; RITROVAT, 2021, p. 53).

O produto social da cismogênese é, em seguida, tomado como dado interpretativo a ser reelaborado, visando os passos seguintes, vistos como parte do processo de constante acirramento da divisão social - e conseqüentemente maior polarização - e de adaptação, por parte da massa influenciada, à realidade criada por meio de narrativas, atualizando, intensificando ou modificando aspectos das próprias narrativas por meio do acionamento de elementos que estavam latentes e que, tendo sido acionados, começam a agir formando um circuito contínuo de retroalimentação (TOLEDO; RITROVAT, 2021, p. 53).

Subindo na escala de ousadia dos manipuladores e encontrando lances mais que surpreendentes, depara-se com o conceito de guerra cognitiva, ao qual pretendemos dedicar maior espaço.

De acordo com Claverie e Du Cluzel (2002, p. 3), o termo *guerra cognitiva* é empregado pelas forças dos Estados Unidos da América para descrever os modos de ação disponíveis para um estado ou



grupo de influência que busca *manipular um inimigo ou os mecanismos de cognição de seus cidadãos com o objetivo de penetrar ou enfraquecer mentalmente o alvo, influenciá-lo ou mesmo subjugar-lo ou destruí-lo*. Embora essa missão sempre tenha existido na guerra, os autores insistem que aqui depara-se com uma nova disciplina. A guerra cognitiva pode, então, ser definida como

(...) uma forma não convencional de guerra que usa ferramentas cibernéticas para alterar os processos cognitivos do inimigo, explorar vieses mentais ou o pensamento reflexivo e provocar distorções de pensamento, influenciar a tomada de decisões e impedir a ação com efeitos negativos tanto no nível individual quanto no coletivo (CLAVERIE; DU CLUZEL, 2002, p. 2 - Tradução nossa)<sup>1</sup>.

Assim, a guerra cognitiva seria a combinação das novas técnicas cibernéticas associadas à guerra de informação e aos componentes humanos do soft power (influência e persuasão), juntamente com os aspectos de manipulação das operações psicológicas (CLAVERIE; DU CLUZEL, 2002, p. 3). Frequentemente essas técnicas envolvem a apresentação tendenciosa de uma realidade, geralmente alterada digitalmente, destinada a favorecer os interesses do manipulador. As novas ferramentas de comunicação via internet oferecem agora inúmeras possibilidades de manipulação, abrindo caminho para novos métodos e também para novos objetivos. Esse ambiente de maior complexidade deve, segundo Claverie e Du Cluzel (2002, p. 3), encorajar as vítimas em potencial a desenvolver uma postura constante de resiliência, mesmo que, na maioria dos casos, as vítimas geralmente percebam muito tardiamente que foram atacadas.

O conceito de guerra cognitiva está relacionado ao de guerra cibernética que usa ferramentas de controle de informação e visa alterar comportamentos ou atitudes. No entanto, a guerra cognitiva vai além do controle de comportamento e influência sobre atitudes para atingir o que os cérebros individuais farão com a informação. Assim, estende-se além das consequências humanas da guerra cibernética de modo que um efeito cognitivo não seja um subproduto da ação do manipulador, mas seu próprio objetivo. Embora as ferramentas tecnológicas sejam um meio para alcançar um efeito, esse objetivo é independente das tecnologias usadas para alcançá-lo. Uma forma de entender a guerra cognitiva é considerá-la “‘guerra técnica social psicológica’ por um lado e uma forma de ‘guerra de influência’ por outro usando meios cibernéticos. No contexto militar especificamente, envolve o uso de

---

<sup>1</sup>Cognitive warfare is thus an unconventional form of warfare that uses cybertools to alter enemy cognitive processes, exploit mental biases or reflexive thinking, and provoke thought distortions, influence decision-making and hinder actions, with negative effects, both at the individual and collectiv evels (CLAVERIE; DU CLUZEL, 2002, p. 2).

uma estratégia destinada a realizar ações de combate, vigilância e/ou segurança” (CLAVERIE; DU CLUZEL, 2002, p. 2 - Tradução nossa).

Segundo Claverie e Du Cluzel (2002, p. 4), têm sido desenvolvidas novas abordagens que têm como alvos a resiliência ou as fraquezas psicológicas do público alvo - a massa - decorrentes de conhecimentos obtidos por meio das neurociências; exploração de vieses cognitivos e as consequentes probabilidades de cometimento de erros; manipulação da atenção - sobrecarregando-a ou direcionando-a -; manipulação de percepções e indução de estresse cognitivo. Essas ações visam produzir déficit da acuidade mental, alterar as relações sociais e as motivações e reduzir a eficiência das organizações.

De acordo com Claverie e Du Cluzel (2002, p. 5), a guerra cognitiva, em termos de princípios gerais, é a ocasião em que todos os elementos da guerra de informação incluem os aspectos operacionais da psicologia e das neurociências. Situa-se na interseção de dois campos operacionais que até então eram gerenciados separadamente: operações psicológicas e operações de influência (soft power) por um lado, e operações cibernéticas (ciberdefesa) por outro. O objetivo principal não é servir de complemento à estratégia ou derrotar um inimigo sem lutar, mas

(...) travar uma guerra contra o que uma comunidade inimiga pensa, ama ou acredita, alterando as percepções. É uma guerra sobre como o inimigo pensa, como sua mente funciona, como ele vê o mundo e desenvolve seu pensamento conceitual. Os efeitos buscados são uma alteração de visões de mundo, e com isso afetam sua tranquilidade, certezas, competitividade e prosperidade (CLAVERIE; DU CLUZEL, 2002, p. 5-6 - Tradução nossa).

Ainda segundo os autores, o objetivo declarado é atacar, explorar, degradar ou mesmo destruir o modo de alguém ou de uma comunidade alvo “constrói sua própria realidade, sua autoconfiança mental, sua confiança nos processos e nas abordagens necessárias para o funcionamento eficiente de grupos, sociedades ou mesmo nações” (CLAVERIE; DU CLUZEL, 2002, p. 6). A guerra cognitiva é um tipo de operação psicológica em que diferentes meios técnicos são empregados.

A guerra cognitiva pode ser compreendida ainda sob um duplo aspecto: um entendido como global e outro como instrumental. O primeiro é empregado para descrever uma metodologia de manipulação de mentes de uma coletividade ou, no outro extremo, desenvolver resiliência e segurança, nesse caso destina-se a informar e treinar aqueles com maior probabilidade de serem alvo de ações ou intenções mal intencionadas e usar ferramentas cognitivas para combater tais ações (CLAVERIE; DU CLUZEL, 2002, p. 6).

No aspecto instrumental, considera-se que a dimensão cognitiva assenta, quer no conhecimento da psicologia dos indivíduos envolvidos, quer na psicossociologia de populações ou de grupos específicos e na influência da cultura na tomada de decisão e no modo de raciocinar de vários indivíduos, grupos e populações. Nesse aspecto, o nível de condicionamento individual e coletivo está relacionado mais especificamente a vários

(...) campos da cognição, incluindo, por exemplo, a dicotomia decisão/indecisão, erros e vieses cognitivos, percepções e ilusões, cibernética e ausência ou perda de controle, influência e soft power, psicologia e psicologia cibernética, interações entre utilizadores e sistemas, robótica e drones, autonomia e ética associada às novas tecnologias, motivação e perda de (desistir e desespero), moralidade e choque de valores, psicologia e religião, urgência de apoio psiquiátrico em casos de cuidado ao estresse pós-traumático e ao burnout, segurança cibernética e confiabilidade humana e os aspectos cognitivos de Comando e Controle C2 que envolvem um número considerável de outras considerações, incluindo aspectos multidomínio e multiculturais (CLAVERIE; DU CLUZEL, 2002, p. 6 - Tradução nossa).

Esta abordagem é definida sim como uma ferramenta para interferir em alvos individuais ou coletivos, buscando provocar efeitos em vários níveis, desde a pessoa individualmente até todo um contexto social e cultural. Esses efeitos podem ser usados antes, durante e depois das ações cinéticas de combate. Tais ações não cinéticas visam, por sua vez, produzir desequilíbrios que beneficiem seus administradores e prejudiquem seus alvos. Em seguida, eles podem se tornar

(...) parte integrante de uma ação global, discreta ou mesmo invisível, ou ações específicas, precisas e indetectáveis ou apenas componentes de uma ou várias operações agressivas, todas as quais exigem que aprendamos os perigos que representam e como desenvolver defesas técnicas e opções eficazes de dissuasão ou formas de lidar com as consequências (CLAVERIE; DU CLUZEL, 2002, p. 7 - Tradução nossa).

Do ponto de vista do atacante, segundo os autores, a ação mais eficiente, embora a mais difícil de executar, é “encorajar o uso de ferramentas digitais que possam interromper ou afetar todos os níveis dos processos cognitivos de um inimigo” (CLAVERIE; DU CLUZEL, 2002, p. 8). Os vários estágios de tomada de decisão são direcionados,

(...) começando com a forma como a informação é recebida, o que pode ser sobrecarregado; como é filtrada; o que pode ser ignorado, alterando [o modo] como as representações são construídas, influenciando o armazenamento da memória, levando a decisões inadequadas ou paralisando a tomada de ação e dificultando a alteração de objetivos (CLAVERIE; DU CLUZEL, 2002, p. 8 - Tradução nossa).

Em seguida, Cada uma dessas fases é compreendida, codificada ou até mesmo substituída por ferramentas digitais. Elas podem, portanto, ser manipuladas. Consequentemente, os impactos da guerra cognitiva poderão vir a ser observados em três níveis:

(...) (1) a influência sobre dimensões psicológicas, relacionais, motivacionais, ou semeando dúvidas ou consolidando certezas, ou causando consequências crônicas; (2) no domínio cibernético, produzindo ou induzindo erros humanos, para afetar a rede, a informação que ela carrega ou as interfaces do sistema humano, (3) ou visando habilidades cognitivas individuais diretamente, em particular aquelas cujas capacidades cognitivas são cronicamente alteradas [atenção, motivação, percepção, atitude, memória, etc.](CLAVERIE; DU CLUZEL, 2002, p. 8 - Tradução nossa).

Porém, tais impactos previstos estão condicionados ao desenvolvimento de novas tecnologias, inclusive a de interface homem-máquina ou “sistemas humanos hibridizados” (CLAVERIE; DU CLUZEL, 2002, p. 9), o que poderá ocorrer por meio da internalização de novas ferramentas como microchips adaptados e redes neurais. Segundo Claverie e Du Cluzel (2002, p. 10), futuramente essas ameaças serão cada vez mais comuns, exigindo ações no sentido de compreender as várias dimensões existentes e possíveis da guerra cognitiva. Antecipar essas ações significa adquirir meios que possibilitem ir além de uma postura reativa. Se as sociedades permanecerem apenas reativas, isso significará a perda da iniciativa tecnológica que é tão vital para a atividade militar.

### 3. REFERENCIAL METODOLÓGICO

No presente capítulo serão descritos os procedimentos realizados na confecção deste trabalho de conclusão de curso.

Quanto à classificação da pesquisa realizada, trata-se, quanto aos objetivos, de uma pesquisa exploratória pois “tem como propósito proporcionar maior familiaridade com o tema, com vistas a torná-lo mais explícito” (GIL, 2017, t. 4.1.3). Quanto aos procedimentos técnicos, trata-se de uma pesquisa bibliográfica e documental em seu delineamento, pois foi realizada com base em material já publicado e existente sobre o assunto (GIL, 2017, t. 4.2 e 4.3; GIL, 1991, p. 47-8). Quanto à abordagem, é um trabalho misto, em parte qualitativo e em parte quantitativo (GIL, 2017, t. 4.1.4). O método empregado na realização da pesquisa foi misto, o trabalho é em parte histórico e, em parte, dedutivo.

### 3.1 MATERIAIS E MÉTODOS

A primeira providência para a realização da presente pesquisa foi a escolha do tema a ser explorado. Esse quesito foi norteado por questões relativas ao interesse do tema tanto para o pesquisador quanto em termos acadêmicos, sua relevância, existência de bibliografia e documentação para consulta e tempo de execução.

#### 3.1.1 Universo de Pesquisa

Após a escolha do tema, foi realizado um levantamento bibliográfico preliminar, visando examinar a viabilidade da pesquisa. Tal levantamento foi realizado em mecanismos de busca e em bases de dados, após estabelecer-se um string de buscas composto por palavras-chave e termos relacionados com o tema do trabalho e sua concepção inicial, conforme quadro abaixo.

Quadro 1: *Strings* de busca (português e inglês)

Versão em português	Versão em inglês
Alienação das massas	Mass alienation
Controle da (de) informação	Information control
Guerra cognitiva	Cognitive warfare
Guerra digital	Digital warfare
Guerra híbrida	Hybrid war (warfare)
Informação	Information
Manipulação da (de) informação	Information manipulation
Manipulação das (de) massas	Mass manipulation
Massa	Crowd
Operações psicológicas	Psychological operations

Fonte: Valente, 2022

No levantamento de fontes para a presente pesquisa, os strings de busca foram apresentados a mecanismos de busca (Google <<https://www.google.com.br>>; Yahoo! <<https://br.search.yahoo.com>>; Bing <<https://www.bing.com>> e Google Acadêmico <<https://scholar.google.pt>>) e bases de dados

(SCielo <<https://scielo.org/pt/>>, APA PsychINFO <<https://www.apa.org/pubs/databases/psyinfo>>, Psychological Abstracts <<https://psycnet.apa.org/home>>, OATD - Open Access Theses and Dissertations <<https://oatd.org>>). Os strings de busca foram sucessivamente apresentados inicialmente em sua forma textual habitual; em seguida, as buscas foram refinadas empregando os recursos de busca por arquivo do tipo pdf e com aspas (ou palavras-chave, nas bases de dados). Nos procedimentos de busca, foi constatada a oportunidade restringir os strings de busca àqueles derivados apenas do tema da pesquisa, desconsiderando os temas paralelos por gerarem resultados redundantes. Por fim, empregou-se conjuntamente, no levantamento de fontes, a seleção por tipo de arquivo pdf, aspas e operadores booleanos (AND, OR, NOT e E, OU, NÃO), conforme tabelas abaixo,

Tabela 1: Levantamento preliminar de fontes em mecanismos de busca gerais - Resultados

<i>String</i> de busca	Google	Yahoo	Bing	Google Acadêmico
Alienação das massas	306.000	138.000	138.000	81.000
Controle da (de) informação	369.000.000 (225.000.000)	5.690.000 (14.200.000)	5.6990.000 (14.200.000)	2.770.000 (2.710.000)
Guerra cognitiva	11.900.000	420.000	402.000	386.000
Guerra digital	301.000.000	5.940.000	5.930.000	810.000
Guerra híbrida	4.380.000	285.000	285.000	121.000
Informação	1.380.000.000	813.000.000	815.000.000	5.090.000
Manipulação da (de) informação	15.000.000 (16.700.000)	897.000 (1.170.000)	897.000 (1.170.000)	465.000 (455.000)
Manipulação das (de) massas	1.790.000 (1.710.000)	189.000 (261.000)	189.000 (262.000)	158.000 (156.000)
Massa	902.000.000	354.000.000	355.000.000	4.250.000
Operações psicológicas	1.070.000	82.400	82.600	178.000
Psicologia das (de) massas	2.820.000 (1.970.000)	321.000 (1.050.000)	324.000 (1.050.000)	211.000 (221.000)
Mass alienation	40.100.000	3.540.000	3.530.000	691.000
Information control	10.490.000.000	47.100.000	47.100.000	10.700.000
Cognitive warfare	13.500.000	3.840.000	3.840.000	273.000

Digital warfare	1.380.000.000	4.180.000	4.190.000	1.090.000
Hybrid war (warfare)	189.000.000 (17.000.000)	30.800.000 (10.500.000)	30.800.000 (10.500.000)	2.280.000 (476.000)
Information	25.210.000.000	2.345.294.336	40.900.000.000	8.580.000
Information manipulation	459.000.000	39.400.000	39.400.000	5.360.000
Mass manipulation	289.000.000	10.700.000	10.700.000	4.710.000
Crowd	1.310.000.000	564.000.000	564.000.000	2.480.000
Psychological operations	228.000.000	16.100.000	16.100.000	4.630.000
Mass psychology	561.000.000	17.600.000	17.600.000	4.760.000

Fonte: Valente, 2022

A tabela 1 acima reúne os resultados obtidos através da apresentação apenas textual dos strings de busca e das palavras-chave aos mecanismos de busca. O total de resultados retornados foi de 90.675.715.336 (noventa bilhões seiscentos e setenta e cinco milhões setecentos e quinze mil e trezentos e trinta e seis), tendo como média o valor de 839.589.956,8 (oitocentos e trinta e nove milhões quinhentos e oitenta e nove mil novecentos e cinquenta e oito décimos) por string de busca ou palavra-chave. Em seguida foi realizada busca em bases de dados, com as mesmas especificações empregadas nos mecanismos de busca, cujo resultado está representado na tabela 2, abaixo:

Tabela 2: Levantamento preliminar de fontes em bases de dados - Resultados

<i>String</i> de busca	SCielo	APA PsychINFO	PsycInfo Abstracts	OATD
Alienação das massas	3	0	0	12
Controle da (de) informação	1.312 (1.312)	0 (0)	1 (1)	4.162 (4.242)
Guerra cognitiva	15	0	0	90
Guerra digital	75	12	1	323
Guerra híbrida	20	0	0	42

Informação	17.647	4	1	57.127
Manipulação da (de) informação	76 (76)	0 (0)	0 (0)	721 (732)
Manipulação das (de) massas	8 (8)	0 (0)	0 (0)	39 (52)
Massa	16.250	32	25	36.370
Operações psicológicas	8	0	0	26
Psicologia das (de) massas	23 (23)	0 (0)	0 (0)	39 (43)
Mass alienation	12	78	8	134
Information control	7.212	3.649	4.797	63.699
Cognitive warfare	2	94	15	120
Digital warfare	1	51	3	149
Hybrid war (warfare)	20 (6)	42 (0)	2 (1)	736 (199)
Information	80.811	15.867	28.758	596.086
Information manipulation	188	421	765	5.199
Mass manipulation	58	103	51	1.197
Crowd	79	309	196	3.560
Psychological operations	47	979	1.458	683
Mass psychology	65	1.406	3.324	1.543

Fonte: Valente, 2022

A tabela 2 acima reúne os resultados obtidos através da apresentação apenas textual dos strings de busca e das palavras-chave às bases de dados nela especificadas. O total de resultados retornados foi de 965.136 (novecentos e sessenta e cinco mil e cento e trinta e seis) e a média dos resultados é de 8.936,4 (oito mil novecentos e trinta e seis e quatro décimos) retornos por string de busca ou palavra-chave. Em seguida foi realizada busca em mecanismos de buscas empregando dois tipos de restrições para o retorno de resultados: 1) emprego de aspas nos strings de busca ou palavras-



chave, mesmo naqueles com apenas um termo, e 2) restringir os resultados a arquivos de tipo pdf. Ambas providências com a finalidade de reduzir a quantidade de resultados retornados a arquivos de maior valor científico. Os resultados desse procedimento estão representados na tabela 3 que se segue.

Tabela 3: Levantamento de fontes em mecanismos de busca gerais empregando restrição para tipo de arquivo (pdf) - Resultados

<i>String</i> de busca	Google	Yahoo	Bing	Google Acadêmico
“Alienação das massas”	3.550	78	78	237
“Controle da (de) informação”	1.530.000 (3.280.000)	14.500 (111.000)	14.100 (105.000)	2.420 (445)
“Guerra cognitiva”	1.160	452	448	33
“Guerra digital”	3.280	14.900	14.900	159
“Guerra híbrida”	7.170	576	576	797
“Informação”	24.500.000	1.010	1.020	1.260.000
“Manipulação da (de) informação”	55.400 (234.000)	4.190 (3.420)	4.260 (3.530)	1.810 (618)
“Manipulação das (de) massas”	12.200 (35.700)	178 (89)	179 (89)	692 (206)
“Massa”	28.900.000	33.300	33.300	631.000
“Operações psicológicas”	6.550	3.610	3.610	978
“Psicologia das (de) massas”	13.500 (12.200)	4.830 (15.100)	4.780 (15.100)	1520 (431)
“Mass alienation”	1.520	55.300	55.200	158
“Information control”	161.000	4.510.000	4.500.000	17600
“Cognitive warfare”	2.300	2.420	2.420	152
“Digital warfare”	3.130	12.900	12.900	250
“Hybrid war (warfare)”	30.300 (41.700)	12.200 (405.000)	12.000 (406.000)	4400

				(5420)
“Information”	624.000.000	34.000	34.200	3.450.000
“Information manipulation”	28.100	746.000	743.000	3490
“Mass manipulation”	6.920	2.660	2.690	787
“Crowd”	18.200.000	40.600	40.700	171.000
“Psychological operations”	57.100	377.000	377.000	5150
“Mass psychology”	26.600	12.800	12.900	2770

Fonte: Valente, 2022

A tabela 3 acima reúne os resultados obtidos através da apresentação dos strings de busca e das palavras-chave entre aspas aos mecanismos de busca com a restrição de retorno a apenas arquivos de tipo pdf. O total de resultados retornados foi de 719.533.996 (setecentos e dezenove milhões quinhentos e trinta e três mil e novecentos e noventa e seis), tendo como média o valor de 6.662.351,8 (seis milhões seiscentos e sessenta e dois mil trezentos e cinquenta e oito décimos) por string de busca ou palavra-chave. Em seguida foi realizada busca em bases de dados, com as mesmas especificações empregadas nos mecanismos de busca (emprego de aspas e restrição a arquivos de tipo pdf), cujo resultado está representado na tabela 4, abaixo:

Tabela 4: Levantamento de fontes em bases de dados empregando restrição de palavras-chave-

Resultados				
<i>String</i> de busca	SCielo	APA PsychINFO	PsycInfo Abstracts	OATD
“Alienação das massas”	0	0	0	0
“Controle da (de) informação”	10 (10)	0 (0)	0 (0)	29 (6)
“Guerra cognitiva”	0	0	0	0
“Guerra digital”	1	0	0	0
“Guerra híbrida”	9	0	0	6

Informação	17.650	0	0	57.127
“Manipulação da (de) informação”	9 (9)	0 (0)	0 (0)	34 (20)
“Manipulação das (de) massas”	0 (0)	0 (0)	0 (0)	6 (3)
Massa	16.255	0	0	36.370
“Operações psicológicas”	2	0	0	13
“Psicologia das (de) massas”	12 (12)	0 (0)	0 (0)	14 (2)
“Mass alienation”	1	0	1	1
“Information control”	6	2	40	219
“Cognitive warfare”	0	0	0	2
“Digital warfare”	0	0	0	2
“Hybrid war (warfare)”	2 (2)	0 (0)	0 (1)	33 (110)
“Information”	80.832	15.867	28.765	596.086
“Information manipulation”	2	0	6	72
“Mass manipulation”	2	0	1	14
“Crowd”	79	309	196	3.560
“Psychological operations”	5	6	3	89
“Mass psychology”	9	3	0	20

---

Fonte: Valente, 2022

A tabela 4 acima reúne os resultados obtidos através da apresentação dos strings de busca e das palavras-chave entre aspas às bases de dados nela especificadas com a restrição de retorno a apenas arquivos de tipo pdf. O total de resultados retornados foi de 853.957 (oitocentos e cinquenta e três mil e novecentos e cinquenta e sete), tendo como média o valor de 7.907 (sete mil novecentos e sete) por string de busca ou palavra-chave. Em seguida foi realizada busca em mecanismos de

busca empregando-se as mesmas especificações anteriores (emprego de aspas e restrição a arquivos de tipo pdf) a combinações de strings de busca e palavras-chave com emprego simultâneo de operador booleano. O resultado do procedimento está representado na tabela 5, abaixo:

Tabela 5: Levantamento de fontes com restrições e emprego de operadores booleanos em mecanismos de busca - arquivos tipo pdf - Resultados

<i>String</i> de busca	Google	Yahoo	Bing	Google Acadêmico
“controle da informação” E	11.400	0	0	0
“manipulação de massas” “controle da informação” E	1.180	0	0	12
“operações psicológicas” “manipulação de massas” E	3	0	0	3
“operações psicológicas” “controle da informação” E	0	0	0	0
“manipulação de massas” E	0	0	0	0
“operações psicológicas” “information control” AND	58	820	814	1
“mass manipulation” “information	1.400	4.190	4.200	103

control” AND “psychological operations” “mass manipulation” AND	220	114	115	16
“psychological operations” “information control” AND “mass manipulation” AND “psychological operations”	6	126	128	0

Fonte: Valente, 2022

A tabela 5 acima reúne os resultados obtidos através da apresentação dos strings de busca e das palavras-chave entre aspas aos mecanismos de busca nela especificados com a restrição de retorno a apenas arquivos de tipo pdf. O total de resultados retornados foi de 24.879 (vinte e quatro mil oitocentos e setenta e nove), tendo como média o valor de 778,4 (setecentos e setenta e oito e quatro décimos) por string de busca ou palavra-chave. Em seguida foi realizada busca em bases de dados, empregando-se as mesmas especificações anteriores (emprego de aspas e restrição a arquivos de tipo pdf) também a combinações de strings de busca e palavras-chave com emprego simultâneo de operador booleano. O resultado do procedimento está representado na tabela 6, abaixo:

Tabela 6: Levantamento de fontes com restrições e emprego de operadores booleanos em bases de dados - arquivos tipo pdf - Resultados

<i>String</i> de busca	SCielo	APA PsychINFO	Psychological Abstracts	OATD
“controle da informação” E “manipulação de	0	0	0	0

massas”				
“controle da informação”				
E	0	0	0	0
“operações psicológicas”				
“manipulação de massas”				
E	0	0	0	0
“operações psicológicas”				
“controle da informação”				
E				
“manipulação de massas”	0	0	0	0
E				
“operações psicológicas”				
“information control”				
AND	0	0	0	0
“mass manipulation”				
“information control”				
AND	0	0	0	0
“psychological operations”				
“mass manipulation”				
AND	0	0	0	0
“psychological operations”				
“information control”				
AND	0	0	0	0
“mass manipulation”				
AND				

“psychological  
operations”

Fonte: Valente, 2022

A tabela 6 acima reúne os resultados obtidos através da apresentação dos strings de busca e das palavras-chave entre aspas às bases de dados nela especificadas, com a restrição de retorno a apenas arquivos de tipo pdf. O total de resultados retornados foi de 0 (zero), tendo consequentemente como média o mesmo valor 0 (zero) por string de busca ou palavra-chave.

Finalmente, as tabelas de 1 a 6 acima foram resumidas na tabela 7, abaixo, quanto ao seu aspecto puramente quantitativo:

Tabela 7: Comparação entre quantidade de valores retornados por string de busca ou palavra-chave e média de resultados retornados por string de busca ou palavra chave.

Tabela	Resultados	Soma dos resultados	Média
1		90.675.715.336	839.589.956,8
2		965.136	8.936,4
3		719.533.996	6.662.351,8
4		853.957	7.907
5		24.879	778,4
6		0	0

Fonte: Valente, 2022

Observou-se que os strings de busca retornaram elevado número de resultados nos mecanismos de busca e nas bases de dados consultados o que indicou disponibilidade de fontes para pesquisadores. Tais fontes, no entanto, foram em parte examinadas com a finalidade de verificar sua adequação ao trabalho idealizado e selecioná-las, tendo em vista o problema proposto e os objetivos estabelecidos para a pesquisa. Critérios de inclusão foram estabelecidos em conjunto com os critérios adotados nas técnicas de amostragem.

### 3.1.2 Amostra e Técnicas de Amostragem

Tendo sido levantado o universo de fontes disponíveis, segundo os critérios acima apresentados, descritos nas tabelas de 1 a 6 (ver, neste trabalho, as páginas 43 a 52), procedeu-se o trabalho de seleção da amostra das fontes listadas nos mecanismos de busca, nas bases de dados e em outras publicações retiradas de acervos de bibliotecas convencionais. Esta amostragem foi realizada por meio de procedimento de seleção não probabilístico (BOLFARINE; BUSSAB, 2004, p. 16) e por conveniência (FOSTER, 2001, p. 13567-8), tudo em função dos resultados muito dilatados, por um lado, ou nulos, por outro, das buscas efetuadas nos mecanismos de buscas, bases de dados ou outras publicações e tendo em vista o prazo de execução da pesquisa e apresentação do relatório. Desse modo, estabeleceu-se como critérios de inclusão a presença de pelo menos um string de busca nas fontes pesquisadas, conforme tabela 8 (ver página 54, deste trabalho).

Após a seleção da amostra, passou-se à fase da leitura do material e confecção de notas de interesse para a pesquisa. Inicialmente, uma leitura exploratória permitiu selecionar fontes que melhor atendessem aos propósitos da pesquisa, tendo em vista os critérios de inclusão. Em seguida, a leitura analítica das fontes permitiu identificar as ideias-chave, extrair material e auxiliou na organização dessas ideias de acordo com o plano de trabalho. Por fim, com uma leitura interpretativa, procurou-se extrair significados dos textos, relacionando-os mais proximamente entre si e com o tema da pesquisa, e fazer os comentários que se mostraram oportunos.

Paralelamente, foi elaborada a estrutura geral deste trabalho em tópicos e subtópicos, conforme consta do sumário acima apresentado e do corpo do texto do Referencial Teórico. Esta estrutura decorre de uma elaboração provisória que sofreu modificações ao longo da pesquisa.

Em seguida, passou-se à organização lógica das notas, de acordo com os tópicos e subtópicos planejados, e à redação do trabalho.



PAGINA EM BRANCO

## 3.2 ALCANCE E LIMITES

### 3.2.1 Alcance

Pretende-se obter uma compreensão do processo de manipulação das massas por meio do controle da informação, realizado por indivíduos, grupos, organizações ou instituições denominados manipuladores, com base na bibliografia disponível, tendo em vista contribuir para a formação de profissionais do Exército Brasileiro.

### 3.2.2 Limites

Os limites do estudo estão associados ao fato de que não foi possível estabelecer, com base na bibliografia consultada, uma relação precisa de causa e efeito entre apenas o controle de informação e a manipulação das massas, tendo em vista a ocorrência de outras variáveis presentes no processo de manipulação que não foram abordadas nesse estudo e cuja relação com o controle de informação é difícil de estabelecer. É provável, pois, que no processo de manipulação de massas, ocorra a interação entre variáveis de modo mais complexo que foi possível descrever nesse trabalho.

## 4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

No presente capítulo, serão discutidos e analisados os resultados das buscas realizadas nos mecanismos de busca e nas bases de dados consultados bem como o resultado da pesquisa bibliográfica.

No levantamento de dados para o presente trabalho, como já se observou (ver páginas 42 e 43 deste trabalho), recorreu-se aos mecanismos de busca Google, Yahoo, Bing e Google Acadêmico e às bases de dados SCielo, APA PsychINFO, Psychological Abstracts e OATD e, para fins de melhor visualização, os resultados das buscas foram separados em diferentes tabelas para mecanismos de busca (tabelas 1, 3 e 5) (ver, neste trabalho, páginas 43-44; 46-47 e 49-50, respectivamente) e para as bases de dados (tabelas 2, 4 e 6) (ver, neste trabalho, páginas 44-45; 47-48 e 50-52, respectivamente), de acordo

com os diferentes procedimentos realizados nas buscas, e consolidados, em termos quantitativos, na tabela 7 (ver página 52 deste trabalho).

Na tabela 1 (ver páginas 43-44, acima), que representa os resultados obtidos da apresentação apenas textual dos strings de busca e das palavras-chave aos mecanismos de busca, verifica-se que o total de resultados foi de 90.675.715.336 (noventa bilhões seiscentos e setenta e cinco milhões setecentos e quinze mil e trezentos e trinta e seis), sendo a média por string de busca ou palavra-chave de 839.589.956,8 (oitocentos e trinta e nove milhões quinhentos e oitenta e nove mil novecentos e cinquenta e oito décimos). O mesmo procedimento foi realizado na apresentação dos strings de busca e palavras-chave às bases de dados, retornando os resultados constantes da tabela 2 (ver páginas 44-45, acima), cujos registros totais são 965.136 (novecentos e sessenta e cinco mil e cento e trinta e seis), com média por string de busca e palavras-chave de 8.936,4 (oito mil novecentos e trinta e seis e quatro décimos), tudo conforme consta da tabela 7 (ver página 52, acima).

Os mecanismos de busca e as bases de dados, na primeira rodada de levantamento de fontes de pesquisa, ofereceram retorno de resultados bastante gerais e em grande número. No caso dos mecanismos de busca, o retorno de resultado foi inespecífico, tanto em relação aos termos empregados como *strings* de busca quanto aos tipos de publicações a que se referem. Nesses resultados, termos como “informação” e “massa”, por exemplo, retornaram resultados cuja relação com o tema do trabalho é muito distante ou mesmo inexistente. Além disso, as fontes apontadas vão desde trabalhos acadêmicos (TCC, artigos, dissertações e teses) a publicações populares ou de circulação restrita mas não acadêmicos (*magazines* de assuntos gerais ou curiosidades, sítios especializados ou não, blogs, plataformas de vídeo, jornais, etc.). Quanto às bases de dados, ainda que tenham retornado trabalhos de maior relevância acadêmica, como artigos, dissertações e teses, os resultados obtidos, além de serem em grande número, mostraram-se também pouco específicos para os propósitos do presente trabalho. Assim, justamente em função da quantidade e inespecificidade, os resultados retornados pelos mecanismos de busca e pelas bases de dados, ainda que tivessem valor para a pesquisa, dificultam o trabalho do qualquer pesquisador que se vê diante da tarefa de selecionar material adequado em listas com números muito grandes de opções a verificar.

Tendo em vista a dificuldade acima descrita, adotou-se o procedimento de empregar o recurso de seleção de arquivos de tipo pdf (filetype:pdf) e o emprego de aspas nos termos de busca. Tal opção se deu pelo fato de arquivos deste tipo conterem informações geralmente mais condizentes com os

propósitos da pesquisa. Assim, tendo adotado esse procedimento, os resultados de busca retornados dos mecanismos de busca e bases de dados, conforme tabelas 3 e 4 (ver páginas 46-47 e 47-48, acima), foram, respectivamente, 719.533.996 (setecentos e dezenove milhões quinhentos e trinta e três mil e novecentos e noventa e seis) e 853.957 (oitocentos e cinquenta e três mil e novecentos e cinquenta e sete), enquanto que as médias de resultados por string ou palavra-chave foram, respectivamente, 6.662.351,8 (seis milhões seiscentos e sessenta e dois mil trezentos e cinquenta e oito décimos), nos mecanismos de busca, e 7.907 (sete mil novecentos e sete), nas bases de dados (ver também tabela 7, na página 52, acima).

Observa-se que, com a adoção dos recursos de restrição de busca (filetype:pdf e aspas), obteve-se redução quantitativa dos resultados retornados. Quanto aos resultados retornados dos mecanismos de busca, a redução foi maior que 99% e, quanto aos resultados retornados das bases de dados, a redução foi maior que 86%, demonstrando a viabilidade do emprego desses recursos restritivos. Ainda assim, não obstante a grande diminuição do universo de fontes disponibilizado, os valores numéricos retornados foram considerados altos e dificultosos, o que levou à adoção de outro expediente: redução quantitativa dos strings de busca, privilegiando aqueles mais diretamente ligados ao tema, e sua combinação através do emprego de operadores booleanos (AND, OR NOT e E, OU, NÃO), o que levou aos seguintes resultados: 24.879 (vinte e quatro mil oitocentos e setenta e nove), para os mecanismos de busca, e 0 (zero), para as bases de dados, com médias de 778,4 (setecentos e setenta e oito e quatro décimos) e 0 (zero), para os mecanismos de busca e bases de dados, respectivamente (ver tabelas 5, 6 e 7, páginas 49-50; 50-52 e 52, acima).

A aplicação dos recursos de restrição de maior alcance levou à diminuição dos resultados retornados, como previsto. Porém, duas observações devem ser feitas: 1) os resultados obtidos nos mecanismos de busca foram considerados de muito boa qualidade e, em função de sua quantidade, foi necessário lançar mão de amostra não probabilística e por conveniência, tendo em vista os prazos exigidos para a execução deste trabalho; 2) o resultado nulo obtido nas bases de dados pode indicar que: a) o tema é considerado irrelevante nas instituições de ensino superior, e b) as bases de dados escolhidas para realização de buscas privilegiam outros temas ou temas paralelos de menor especificidade. A primeira hipótese acima, relativa aos resultados obtidos nas bases de dados, não se verifica tendo em vista o fato de, no mecanismos de busca, mesmo empregando recursos bastante restritivos, obteve-se muito boa quantidade de resultados, dentre os

quais materiais provenientes de outras bases de dados, diferentes das escolhidas neste trabalho, o que reforça a segunda hipótese relativa aos resultados obtidos nas buscas em bases de dados, aplicando-se recursos bastante restritivos.

Quanto às origens das fontes, observa-se que são em sua maioria estrangeiras. Entretanto, no presente trabalho deu-se preferência às produções nacionais que versassem sobre o tema. As contribuições consideradas no presente trabalho podem ser assim descritas.

Tabela 9: Origem das fontes empregadas - descrição

Idioma de origem das fontes	Distribuição
Alemão	7,2%
Espanhol	3,6%
Francês	14,3%
Inglês	32,1%
Português	42,8%

Fonte: Valente, 2022

Quanto aos resultados encontrados no material bibliográfico e documental, tendo em vista o objetivo da pesquisa, observa-se que o estudo do processo de manipulação do comportamento das massas mediante o controle de informações tem evoluído desde as antigas discussões sobre guerra psicológica às mais recentes discussões sobre guerra cibernética, guerra de informação, guerra híbrida e guerra de quinta geração, sendo consolidadas no que Claverie e Du Cluzel (2002) têm chamado de guerra cognitiva.

Claverie e Du Cluzel (2002) observam que o controle de informações tem potencial de impactar os sistemas cibernéticos e os sistemas humanos. Por meio de técnicas complexas pode-se influenciar o modo de pensar e o modo de viver de uma população alvo, contra a qual abriu-se guerra de destruição, em última instância, à sua cultura. Não só nações concorrentes desencadeiam esse tipo de ataque, mas também as nações associadas e entidades não oficiais podem agir visando a dominação cultural da população alvo. O emprego de sistemas cibernéticos e de comunicação é abrangente; logo, nenhum processo decisório poderá ser executado sem levar em conta o emprego disseminado desses meios. Tal situação tem o potencial de afetar a cognição, tanto de quem emprega os sistemas cibernéticos e de comunicação, perfazendo o efeito

bumerangue, quanto da população alvo em diversos níveis, não somente psicológico mas humanos, técnicos, políticos, econômicos militares, sociais, etc.

Essas ameaças tem-se apresentado muito frequentemente e, na maioria das vezes, têm repercussão de larga escala, exigindo pessoal capacitado para pensar sobre as várias dimensões da guerra cognitiva, visando antecipá-las e empregar os meios necessários de proteção.

A relevância dos dados obtidos na pesquisa bibliográfica traduz-se na compreensão da necessidade de desenvolver meios técnicos e de treinar pessoal para o enfrentamento dessas ameaças, visto que o controle da informação tem-se demonstrado como um fator importante tanto no que diz respeito ao controle dos comportamentos coletivos, quanto ao planejamento de operações militares.

## **5. CONSIDERAÇÕES FINAIS**

A pesquisa teve como objetivo explorar a relação entre controle de informações e a manipulação dos comportamentos coletivos em operações psicológicas e apresentou o seguinte problema de pesquisa: a difusão de mensagens é fator importante para manipular o comportamento das massas? Para atingir esse objetivo e resolver o problema, a investigação consistiu de pesquisa bibliográfica e documental tendo como principais fontes livros referentes a psicologia das massas, monografias sobre o controle da informação e manuais do Exército Brasileiro referentes as Operações Psicológicas e Operações de Informação.

Os resultados encontrados foram que existem a possibilidade de indivíduos, grupos ou instituições com capacidade de controlar informações e criar narrativas que se impõem são também capazes de manipular as massas; porém há a presença de outras variáveis no processo de manipulação que devem ser estudadas e identificadas para a melhor compreensão do fenômeno. Através da análise geral é possível obter a seguinte resposta para o problema de pesquisa: a difusão de mensagens é fator importante para manipular o comportamento das massas; contudo não é suficiente para que o processo todo ocorra, ou seja, a difusão de mensagens é parte de um processo de operação psicológica cujo objetivo é manipular comportamentos e é acompanhada de outras ações para que se obtenha sucesso.

Portanto a temática acerca da guerra de informações, sua difusão e os processos e técnicas de operações psicológicas constituem área de interesse para a atividade militar. Com base nos textos apresentados conclui-se que o controle de informações e a manipulação de comportamentos coletivos

são pontos cruciais para as operações psicológicas. A partir das análises da bibliografia utilizada, fica evidente que a informação é um instrumento poderoso de manipulação psicológica e que as técnicas de manipulação podem ser utilizadas tanto por indivíduos, quanto por organizações e até mesmo por Estados.

No contexto atual dos combates, o controle da informação torna-se ainda mais importantes, em especial nas operações em que se identifica a necessidade de influenciar a opinião pública, tudo com o objetivo de obter vantagem estratégica e reduzir o uso da violência para a conquista dos objetivos.

Os meios de difusão cibernética da informação têm um grande potencial para afetar as cognições e as crenças acerca de determinados termos semânticos significativos para as operações psicológicas e de apoio à informação, constituindo-se em instrumento importante de persuasão e de manipulação das massas. Isso interessa de forma particular ao Exército Brasileiro se se considerar que é missão estratégica da Força Terrestre a Defesa Nacional no campo cibernético.

A manipulação das massas através do controle da informação é um fenômeno cada vez mais presente no ambiente operacional contemporâneo tanto nacional quanto internacional. O oficial do Exército Brasileiro precisa ser capaz de reconhecer e identificar táticas de operação psicológicas para que possa ser o mais assertivo possível em seu processo decisório.

O trabalho realizado não esgota o estudo do tema. Tendo em vista o que a bibliografia tem apontado, sugere-se o estudo de outras variáveis que influenciam o processo de manipulação das massas e suas possíveis consequências para o processo decisório dos comandantes.

## REFERÊNCIAS

- 7 GRAUS. **Dicionário etimológico**. 2008-2022. Verbete: Informação. Disponível em: <<https://www.dicionarioetimologico.com.br/informacao/#:~:text=Do%20Latim%2C%20de%20informare%2C%20%22,a%20algu%C3%A9m%20sobre%20alguma%20coisa%27.>>. Acesso em: 02 set. 2022, às 21h25min.
- 7 GRAUS. **Significados**. 2011-2022. Verbete: Informação. Disponível em: <<https://www.significados.com.br/informacao/>>. Acesso em 02 set. 2022, às 21h30min.
- ASCH, Solomon Eliot. **Psicologia social**. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1960. 2.v.
- BANDURA, Albert; AZZI, Roberta Gurgel; POLIDORO, Soeli. **Teoria Social Cognitiva: conceitos básicos**. Porto Alegre: Artmed, 2008.
- BARROS, Marcelo. O uso das operações psicológicas pelos militares. **Defesa em Foco**, 26 dez 2022. Disponível em: <<https://www.defesaemfoco.com.br/o-uso-das-operacoes-psicologicas-pelos-militares/>>. Acesso em 21 jan 2023, às 16h19min.
- BELLENGER, Lionel. **A persuasão**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1987.
- BOLFARINE, Heleno; BUSSAB, Wilton O. **Elementos de amostragem**. São Paulo: USP, 2004. Disponível em <[Bolfarine-e-Bussab-Elementos-de-Amostragem-EDGARD- BLUCHER-2005.pdf \(ufpel.edu.br\)](#)>. Acesso em 25 maio 2022, às 21h31min.
- BRASIL. Ministério da Defesa. Exército Brasileiro. Comando de Operações Terrestres. EB70-MC-10.213. Manual de Campanha. Operações de Informação. 2.ed. Brasília: COTER, 2019.
- BRASIL. Ministério da Defesa. Exército Brasileiro. Estado-Maior do Exército. Centro de Doutrina do Exército. **EB20-MF-10.107**. Manual de Fundamentos. Inteligência Militar Terrestre. 2.ed. Brasília: EME, 2015.
- BRASIL. Ministério da Defesa. Exército Brasileiro. Estado-Maior do Exército. **C 45-4**. Manual de Campanha. Operações Psicológicas. 3.ed. Brasília: EME, 1999.
- BROWN, James Alexander Campbell. **Técnicas de persuasão: da propaganda à lavagem cerebral**. Rio de Janeiro: Zahar, 1965.
- CANETTI, Elias. **Massa e poder**. Lisboa: Cavalos de Ferro, 2014.
- CLAVERIE, B.; DU CLUZEL, F. **The cognitive warfare concept**. Disponível em: <[https://www.innovationhub-act.org/sites/default/files/2022-02/CW%20article%20Claverie%20du%20Cluzel%20final\\_0.pdf](https://www.innovationhub-act.org/sites/default/files/2022-02/CW%20article%20Claverie%20du%20Cluzel%20final_0.pdf)>. Acesso em: 17 jun. 2022, às 03h09min.
- DUARTE, Érico Esteves. **Conduta na guerra na era digital e suas implicações para o Brasil: uma análise de conceitos, políticas e práticas de defesa**. Brasília: Rio de Janeiro: Ipea, 2012.



FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda. **Novo Dicionário da Língua Portuguesa**. 2.ed. rev. aum. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1986.

FOSTER, J. J. Sample surveys: nonprobability sampling. In, SMELSER, N. J.; BALTES, P. B. (eds.). **International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences**. Oxford, UK: Elsevier, 2001. p. 13467-13470 DOI: <<https://doi.org/10.1016/B0-08-043076-7/00499-X>>. Acesso em 25 de maio de 2022, às 21h09min.

FREUD, Sigmund. Psicología de las masas y análisis del Yo. In \_\_\_\_\_ . **Obras completas**. 4.ed. Madrid: Biblioteca Nueva, 1981. 3.t. t.III. p. 2563-2610.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 3.ed. São Paulo: Atlas, 1991.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 6.ed. São Paulo: Atlas, 2017.

HOFFER, Eric. **Fanatismo e movimentos de massa**. Rio de Janeiro: Lidador, 1968.

HOFFER, Eric. **O intelectual e as massas**. Rio de Janeiro: Lidador, 1969.

JARDIM, Halline Izabel Ruberto; ZAIDAN, Phillipe Derwish Silva. Controle de informação: uma análise sobre o papel da censura e da fake news na história brasileira. **Múltiplos Olhares em Ciência da Informação**, n. Especial, 2018. Disponível em: <<http://hdl.handle.net/20.500.11959/brapci/106489>>. Acesso em: 02 ago. 2022, às 22h18min.

KÜHN, Adriana. **Guerra e persuasão**: estudo de caso da operação psicológica do Exército Brasileiro no Haiti. Dissertação (Mestrado em Comunicação Social). Faculdade de Comunicação Social da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 255p. 2006.

LE BON, Gustave. **Psicologia das multidões**. Rio de Janeiro: F. Briguiet, 1954.

MCDAVID, John Walter; HARARI, Herbert. **Psicologia e comportamento social**. Rio de Janeiro: Interciência, 1980.

MORRIS, Charles G.; MAISTO, Albert A. **Introdução à Psicologia**. São Paulo: Prentice Hall, 2004.

OLIVEIRA, C. S. de O. (ten cel). A ética das operações psicológicas. **Military Review**, t. LXIX, n.1, 2014. Disponível em: <[https://www.armyupress.army.mil/Portals/7/military-review/Archives/Portuguese/MilitaryReview\\_20140228\\_art005POR.pdf](https://www.armyupress.army.mil/Portals/7/military-review/Archives/Portuguese/MilitaryReview_20140228_art005POR.pdf)>. Acesso em: 02 ago. 2022, às 17h17min.

OLIVO, J. C. C. A cor na propaganda política: significado e produção de sentido. In: **Anais do 6º encontro CESUL - Círculo de Estudos Linguísticos do Sul**. Disponível em: <[http://www.leffa.pro.br/tela4/Textos/Textos/Anais/CELSUL\\_VI/Individuais/A%20COR%20NA%20PROPAGANDA%20POL%20SIGNIFICADOS%20E%20PRODU%20SENTIDOS.pdf](http://www.leffa.pro.br/tela4/Textos/Textos/Anais/CELSUL_VI/Individuais/A%20COR%20NA%20PROPAGANDA%20POL%20SIGNIFICADOS%20E%20PRODU%20SENTIDOS.pdf)>. Acesso em: 03 set. 2020, às 12h52min.

ORTEGA Y GASSET, José. **A rebelião das massas**. Rio de Janeiro: Biblioteca do Exército; São Paulo: Martins Fontes, 2006.

RIBEIRO, R. Q. B. **Guerra de informação e psicologia complexa: noções de manipulação e alienação a partir da psicologia das massas.** Tese (Doutorado em Psicologia). Instituto de Educação da Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro. Seropédica, 224 p. 2021.

SARGANT, William. **A possessão da mente.** Rio de Janeiro: Imago, 1975.

SILVA, Roberto Figueiredo Cavalcanti da (cel). O papel das operações psicológicas e da ação da mídia nas operações militares. **Revista Escola Superior de Guerra**, v. 24, n. 49, p. 257-274, jan./jun. 2008. Disponível em: <<https://revista.esg.br/index.php/revistadaesg/article/download/296/264>>. Acesso em : 02 ago. 2022, às 17h22min.

TCHAKHOTINE, Serge. **A mistificação das massas pela propaganda política.** Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1967.

TOLEDO, José Paulo; RITROVATI, Talissa Gabriela. Guerra híbrida: análise de uma perspectiva. **Revista Conjuntura Global**, v. 10, n. 1, p. 45-61, 2021. Disponível em: <DOI:10.5380/cg.v10i1.75867>. Acesso em: 03 ago. 2022, às 15h47min.