

A LINGUAGEM NÃO VERBAL E AS MINORIAS

Emma Otta

Cynthia Mannini

Instituto de Psicologia da Universidade de São Paulo

Gustavo Ferraz de Campos Mônaco

Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo

Encontramos hoje, em vários domínios do pensamento e da atividade humana, reconhecimento crescente da importância de julgamentos intuitivos, que ocupam uma posição intermediária entre operações automáticas de percepção e operações deliberadas de raciocínio. Neste capítulo iremos tratar das implicações destes julgamentos intuitivos no processo de tomada de decisão, considerando que possam ter interesse para profissionais da área jurídica, seja na colheita de provas testemunhais, seja na adoção de medidas de caráter decisório entre particulares – especialmente no que diz respeito a pessoas de grupos em situação de subordinação sócio-econômica ou cultural, em relação a grupos dominantes na sociedade –, ou entre particulares e a administração pública.

Isso porque o fato de os grupos minoritários apresentarem, muitas vezes, padrões de comportamento e comunicação não verbal diferenciados, pode gerar dificuldade ou embaraço no processo de inteligência que deles se faz a partir dos padrões dominantes em dada sociedade.

Trataremos aqui da avaliação da credibilidade de testemunhas e da influência da comunicação não-verbal nessas avaliações. Vamos começar com alguns exemplos (nem sempre envolvendo grupos minoritários em si) mostrando que decisões judiciais algumas vezes parecem ser baseadas em comunicação não-verbal, mesmo quando esta contraria as evidências. Obviamente será preciso demarcar no vasto campo das interferências que a comunicação não verbal possa desempenhar no mundo jurídico, algum enfoque particular, sob pena do trabalho se estender além do desejado. Assim é que se optou pela instrução de processos criminais, especialmente no depoimento pessoal e na oitiva de testemunhas. Justifica-se tal opção pelo envolvimento com a liberdade, direito fundamental da mais alta relevância e que pode ser afetado por uma contrariedade às evidências. Daí a importância de bem avaliar a comunicação não-verbal em tais processos, especialmente no que concerne aos grupos minoritários em que os gestos e as expressões faciais podem adquirir significados diversos daqueles com os quais o grupo majoritário está familiarizado.

Kaufmann e colaboradores descrevem um julgamento na Noruega em que as evidências circunstanciais de culpa eram elevadas, mas o réu, um consultor financeiro, foi absolvido em parte porque o seu comportamento não-verbal era *confiante, sem*

*movimentos oculares evasivos*¹. Meissner e Kassin discutem o caso de Tom Franklin Sawyer (33 anos), acusado de estupro e assassinato de sua vizinha Janet L. Staschak (25 anos). Sua confissão provavelmente falsa foi extraída depois de 16 horas de interrogatório policial. Ele teria se tornado o principal suspeito porque, durante uma entrevista inicial, em que negou envolvimento no crime, *mostrou-se embaraçado e enrubescer*. O caso de Michael Crowe (14 anos), que foi acusado de ter esfaqueado até a morte sua irmã Stephanie Crowe (12 anos), deu origem a um filme. O fato de ter *reagido com pouca emoção*, em contraste com o restante da família, o tornou o principal suspeito. Ele confessou, após interrogatório policial. Posteriormente, testes de DNA revelaram que o assassinato foi cometido por um vizinho².

Resultados de pesquisas sobre simulação e detecção de simulação contrariam muitas vezes impressões de senso comum. É o que mostra Aldert Vrij, professor de psicologia da University of Portsmouth, no seu livro *Detecting lies and deceit: pitfalls and opportunities* (Detectando mentiras e fraude: armadilhas e oportunidades). Por exemplo, as pessoas tendem a associar simulação com indicadores comportamentais de nervosismo, sinais estereotipados de culpa baseados em emoção, tais como evitação de olhar, movimentos corporais, gestos nervosos, perturbações de fala, pausas longas, quando as pesquisas sobre o assunto com frequência contrariam os estereótipos³. Concordamos com Porter e ten Brinke que esta intuição a respeito da simulação pode introduzir vieses na tomada de decisão especialmente quando se trata de minorias, já que é mais difícil detectar simulação quando as pessoas não são do mesmo grupo étnico ou cultural. Vamos tomar o exemplo da esquiva de olhar como sinal de simulação. Há grupos culturais em que o desvio de olhar diante de uma figura de autoridade é sinal de respeito⁴. É o caso de povos indígenas do Canadá. A sua cultura caracteriza-se por uma expectativa de supressão de emoções, o que é interpretado por canadenses caucasianos

¹ Kaufmann, G., Drevland, G. C. B., Wessel, E., Overskeid, G., & Magnussen, S. (2003). The importance of being earnest: Displayed emotions and witness credibility. *Applied Cognitive Psychology*, 17, 21-34.

² Meissner, C. A., & Kassin, S. M. (2002). "He's guilty!" Investigator bias in judgments of truth and deception. *Law and Human Behavior*, 26, 469-480.

³ Vrij, A. (2008). *Detecting lies and deceit: pitfalls and opportunities*. Chichester: Wiley.

⁴ Porter, S. & ten Brinke, L. (2009). Dangerous decisions: A theoretical framework for understanding how judges assess credibility in the courtroom. *Legal and Criminological Psychology*, 14, 119-134.

como sinal de culpa e falta de remorso⁵. O mesmo ocorre comparando-se o significado do desvio de olhar de Afro-americanos com Americanos caucasianos⁶ e de indivíduos de origem turca e marroquina vivendo na Holanda com pessoas nascidas na Holanda⁷. O que é polidez numa cultura é considerado suspeito em outra.

De acordo com o Global Deception Research Team⁸, um grupo de pesquisa que investigou estereótipos a respeito de mentira em 75 países diferentes, incluindo o Brasil, o desvio de olhar é o indicador de engodo em que as pessoas mais confiam, mas que não encontra suporte empírico nas pesquisas sobre o tema. De fato, ocorre o oposto do que se crê: quem mente pode manter mais contato de olhar do que quem diz a verdade, talvez numa tentativa consciente de parecer convincente.

Vrij cunhou a expressão erros de comunicação não-verbal para designar padrões não-verbais esperados em determinados grupos étnicos que são considerados indícios de tentativas de esconder a verdade por observadores brancos. Ele estudou o comportamento de holandeses originários do Suriname e o comparou com holandeses brancos, mostrando que, além dos primeiros evitarem mais freqüentemente o contato ocular, sorriam mais, apresentavam mais gestos ilustradores (que acompanham e enfatizam a fala), mais movimentos adaptadores (de auto-manipulação, como coçar a cabeça) e produziam mais interrupções do discurso com ruídos (ex: ah, hum)⁹. Estes são comportamentos que brancos ocidentais associam a simulação¹⁰. Há hoje vários

⁵ Brant, C. (1993). Communication patterns in Indians: Verbal and non-verbal. *Sexual Abuse: A Journal of Research and Treatment*, 6, 259-269.

Strömwall L. & Granhag P. A. (2003). How to detect deception? Arresting the beliefs of police officers, prosecutors and judges. *Psychology, Crime and Law*, 9, 19-36.

⁶ LaFrance, M. & Mayo, C. (1976). Racial differences in gaze behavior during conversations: Two systematic observational studies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 33, 547-552.

⁷ Vrij, A. (2008). *Detecting lies and deceit: pitfalls and opportunities*. Chichester: Wiley.

⁸ Global Deception Research Team. (2006). A world of lies. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 37, 60-74.

⁹ Vrij, A. (2008). *Detecting lies and deceit: pitfalls and opportunities*. Chichester: Wiley.

¹⁰ Strömwall L. & Granhag P. A. (2003). How to detect deception? Arresting the beliefs of police officers, prosecutors and judges. *Psychology, Crime and Law*, 9, 19-36.

Taylor, R. & Vrij, A. (2000). The effects of varying stake and cognitive complexity on beliefs about the cues to deception. *International Journal of Police Science and Management*, 3, 111-123.

periódicos e simpósios especificamente dedicados ao tema geral deste capítulo, de interesse comum de psicólogos e profissionais da área jurídica, entre os quais destacamos *Behavior Ciencias and the Law*, *Law and Human Behavior*; *Psychology, Public Policy and Law*; *Journal of Nonverbal Behavior*; *Psychology, Crime, and Law*; *Journal of Investigative Psychology and Offender Profiling*; e *Legal and Criminological Psychology*. Em 2003 foi realizado um simpósio internacional na Suécia, para discussão de “Engodo no Contexto Forense”. O livro *Detection of deception in forensic context* (Detecção de simulação no contexto forense) organizado por Pär Anders Granhag e Leif A. Strömwall apresenta os resultados deste simpósio. Em 1908, Hugo Münsterberg, pioneiro em psicologia forense, havia publicado *On the witness stand*, em que argumenta como a psicologia pode ser usada para contribuir para a administração da justiça. O livro trata de memória de testemunhas, confissões falsas e sugestibilidade de testemunhas.

O pioneiro da pesquisa moderna sobre engodo é Paul Ekman, que publicou em 1969, juntamente com Wallace Friesen, o primeiro artigo de pesquisa sobre o assunto intitulado *Nonverbal leakage and clues to deception* (Vazão não verbal e pistas de simulação). Na década de 70 a pesquisa na área da psicologia forense explodiu especialmente em relação aos seguintes temas: 1) capacidade das pessoas para detectar simulação; 2) crenças que as pessoas têm sobre simulação e pistas de detecção usadas; 3) diferenças comportamentais entre quem mente e quem diz a verdade em termos de indicadores verbais e não-verbais e 4) melhora da capacidade das pessoas para detectar engodo.

A violação de direitos humanos e os desafios que eles propõem à ordem democrática se acentuam quando o tema é o preconceito. Mais do que uma proteção legal, o que está em foco é a justiça social. A intensa mobilização em torno da reconstrução democrática resultou na promulgação da Constituição Federal Brasileira em 1988. A Carta Magna estabeleceu como objetivos fundamentais da República: construir uma sociedade livre, justa e solidária, garantir o desenvolvimento nacional; erradicar a pobreza e a marginalização e reduzir as desigualdades sociais e regionais; promover o bem de todos, *sem preconceito de origem, raça, cor, idade e quaisquer*

Vrij A. & Taylor R. (2003). Police officers' and students beliefs about telling and detecting trivial and serious lies. *International Journal of Police Science and Management*, 5, 41-49.

outras formas de discriminação. Desta forma, a Constituição Brasileira procura assegurar a dignidade da pessoa humana, seus direitos e liberdades individuais como pilares básicos de um Estado Democrático de Direito, numa sociedade pluralista e sem preconceitos¹¹.

O direito a um julgamento justo é consagrado na Constituição. Seja na esfera das relações jurídicas privadas, seja na esfera pública, seja, ainda, no âmbito criminal, deve ser assegurada a igualdade e a neutralidade do processo decisório. Isso significa que não deve haver tomada de posição em favor ou contrariamente a quem quer que seja, se tal decisão não estiver calcada em fatos comprovados. Assim, entre particulares a decisão do Estado juiz deve se ater aos fatos, entre o Estado e os particulares, aquele deve se guiar pelo princípio da estrita legalidade, zelando para que as decisões administrativas sejam plenamente fundamentadas, e, no âmbito criminal, deve ser assegurado o estado de inocência até o trânsito em julgado da sentença penal condenatória. As sentenças (de qualquer natureza) devem ser neutras com relação à raça, ao gênero e ao *status* socioeconômico. No entanto, como discutimos neste capítulo, fatores extralegais podem influenciar decisões judiciais (e mesmo as administrativas) como parte do processo humano de tomada de decisão e podem ameaçar o direito fundamental afirmado pela Constituição.

¹¹ BRASIL. Constituição (1988). Constituição da República Federativa do Brasil. Brasília, DF, Senado, 2010.

Polêmicas Recentes

O estudo da linguagem não verbal é uma área ativa de investigação, com novas propostas recebidas com entusiasmo por alguns e ceticismo por outros. Convidamos o leitor a acompanhar as polêmicas e a avaliar criticamente as evidências. Recentemente observamos interesse no uso da termografia facial na detecção de mentira. Descobriu-se que em condições de estresse há aumento do fluxo sanguíneo através da vasculatura supraorbital e, conseqüentemente, da temperatura cutânea da testa. Tsiamyrtzis e colaboradores analisaram imagens térmicas de 39 sujeitos sob interrogatório num contexto de crime simulado. Obtiveram 87% de sucesso na identificação de engodo, considerando este um resultado promissor¹².

Em 2011 a BBC divulgou um sistema informatizado que usa uma câmera de vídeo simples, com um sensor de alta resolução de imagem térmica e um conjunto de algoritmos. Segundo o pesquisador Hassan Ugail, professor da Universidade de Bradford, o sistema discrimina, com êxito, a verdade e a mentira, em cerca de dois terços dos casos, concluindo que o aparelho poderia ser uma grande contribuição aos serviços de segurança. O sistema, desenvolvido por uma equipe das universidades de Bradford e Aberystwyth, em conjunto com a Agência de Fronteiras do Reino Unido, foi inaugurado no Festival Britânico de Ciência, em Bradford¹³.

Esta nova abordagem baseia-se em anos de pesquisa sobre como nós revelamos emoções inconscientemente, incluindo mudanças no fluxo de sangue no rosto e aumento da dilatação pupilar¹⁴. Destaca-se que o detector de mentiras tradicional depende do polígrafo, desenvolvido pela primeira vez em 1921, um aparelho invasivo, com um conjunto de fios ligados à pele. Este novo dispositivo promete não ser invasivo.

A equipe de Ugail testou o detector de mentiras em voluntários, em vez de fazê-lo numa situação da vida real. Warmelink e colaboradores¹⁵, no entanto, testaram imagens térmicas como instrumento para detecção de mentira num aeroporto internacional durante entrevistas em que passageiros (51) diziam a verdade ou mentiam sobre sua viagem. A temperatura dos que mentiram aumentou significativamente, enquanto a temperatura daqueles que disseram a verdade permaneceu constante. Com base nesta medida, foram classificados corretamente 64% dos passageiros que disseram a verdade e 69% dos que mentiram. Entrevistadores, oficiais de imigração experientes, que fizeram julgamentos independentes, classificaram corretamente 72% dos passageiros que disseram a verdade e 77% dos que mentiram.

¹² Tsiamyrtzis, P., Dowdall, J., Shastri, D., Pavlidis, I. T., Frank, M. G. & Ekman, P. (2007). Imaging Facial Physiology for the Detection of Deceit. *International Journal of Computer Vision*, 71, 197-214.

¹³ <http://www.bbc.co.uk/news/science-environment-14900800>.

¹⁴ Dionisio, D. P., Granholm, E., Hillix, W. A. & Perrine, W. F. (2001). Differentiation of deception using pupillary responses as an index of cognitive processing. *Psychophysiology*, 38, 205-211.

¹⁵ Warmelink, L., Vrij, A., Mann, S., Leal, S., Forrester, D. & Fisher, R. P. (2011). Thermal imaging as a lie detection tool at airports. *Law and Human Behavior*, 35, 40-48.

O resultado ficou aquém das expectativas segundo Aldert Vrij, professor de psicologia da University of Portsmouth, que participou da pesquisa no aeroporto. Ele considera improvável que imagens térmicas sejam eficientes em melhorar a segurança de aeroportos. Antonio L. Manzanero, professor de psicología da Universidad Complutense, também é cético quanto à possibilidade de aplicação prática deste tipo de equipamento na Administração da Justiça, argumentando que o equipamento detecta emoções como aflição, medo ou desconfiança e não mentira. Enfatiza a possibilidade de uma pessoa passar por mentirosa porque fica mais nervosa que o normal frente a algumas situações e um mentiroso auto-confiante passar por um homem honesto¹⁶.

A intuição pode ser essencial para a tomada de decisão

A intuição inevitavelmente participa de processos de tomada de decisão e pode muitas vezes ser usada com proveito. Pesquisas científicas vêm mostrando relação entre funções emocionais e cognitivas com implicações para tomada de decisão, raciocínio moral e funcionamento social. A etologia, a psicologia evolucionista e a biologia moderna revelam que os seres humanos são criaturas fundamentalmente emocionais e sociais¹⁷. No entanto, como apontam Immordino-Yang e Damasio¹⁸, freqüentemente consideramos que processos de raciocínio e tomada de decisão funcionam como sistemas descorporificados. Além disso, temos uma visão negativa das emoções, como a de uma criança começando a andar numa loja de louças, deslocando-se desajeitadamente de um lado para outro e ameaçando quebrar os delicados produtos expostos nas prateleiras.

Antonio Damasio formulou a hipótese dos marcadores somáticos, mostrando como processos emocionais podem dirigir o comportamento para as opções mais vantajosas de um conjunto de alternativas, simplificando o processo decisório. A hipótese dos marcadores somáticos atribui um papel central às emoções na capacidade para tomar decisões rápidas em situações complexas e incertas. Marcadores somáticos, processados no cérebro (córtex pré-frontal, amígdala), dirigem a atenção para as opções mais vantajosas. As pessoas desenvolvem reações emocionais inconscientes (ex: palmas

¹⁶ Manzanero, A.L. (2010). *Memoria de testigos. Obtención y valoración de la prueba testifical*. Madrid: Pirámide.

¹⁷ Tomasello, M. (2011). Human Culture in Evolutionary Perspective. In Michele J. Gelfand, Chi-yue Chiu and Ying-yi Hong (eds.) *Advances in Culture and Psychology*, pp. 5-52. Oxford: Oxford University Press.

¹⁸ Immordino-Yang, M. H., & Damasio, A. R. (2007). We feel, therefore we learn: The relevance of affective and social neuroscience to education. *Mind, Brain, and Education*, 1, 3–10.

das mãos começam a suar, há alterações de tônus muscular, postura, expressão facial, ritmo cardíaco) antes de conseguir formular regras conscientes, que podem ser descritas em palavras¹⁹. A emoção orienta a tomada de decisão como se fosse um leme guiando um navio²⁰. Pacientes com lesão do córtex prefrontal, que funcionam normalmente do ponto de vista intelectual – atenção, compreensão e expressão de linguagem e memória – apresentam severos déficits em tomada de decisão²¹, mostrando que as emoções podem ter um papel organizador essencial.

“Emoções e os mecanismos que as constituem (...), que os seres humanos vivenciam como resultando em punição ou recompensa, dor ou prazer, são, em essência, a resposta da natureza a um problema central, o de sobreviver e florescer num mundo ambivalente. Em resumo, o cérebro evoluiu sob numerosas pressões e opressões precisamente para lidar com o problema de ler a condição do corpo e responder de acordo e o faz através do mecanismo da emoção.”²²

Uma visão positiva das emoções não nos leva a concluir que as emoções são sempre úteis. Não podemos negar que as emoções podem levar as pessoas a fazer coisas das quais elas se arrependem mais tarde. O que se sustenta, em contraposição à visão negativa das emoções, é que a melhor receita para o sucesso é uma mistura de razão e emoção, não razão sozinha. As emoções evoluíram porque as suas vantagens superavam as desvantagens. No seu livro *Emotion*, Evans²³ brinca dizendo que uma criatura como Spock, personagem de *Star Trek (Jornada nas Estrelas)*, destituído de emoção, de fato seria menos inteligente do que nós somos e não mais. Os leitores, que assistiram filmes

¹⁹ Damasio, A.R. (1994). *O Erro de Descartes: Emoção, Razão e o Cérebro Humano*, São Paulo: Companhia das Letras (tradução de 1996).

²⁰ Immordino-Yang, M. H., & Damasio, A. R. (2007). We feel, therefore we learn: The relevance of affective and social neuroscience to education. *Mind, Brain, and Education*, 1, 3–10.
Immordino-Yang, M. H., & Faeth, M. (2009). The role of emotion and skilled intuition in learning. (pp.66-81) In David A. Sousa (Ed.), *Mind, Brain, and Education*. Bloomington: Solution Tree Press.

²¹ Tranel, D. (1994). Acquired sociopathy: The development of sociopathic behaviour following focal brain damage. *Progress in Experimental Personality and Psychopathological Research*, 17, 258–311.

²² Immordino-Yang, M. H., & Damasio, A. R. (2007). We feel, therefore we learn: The relevance of affective and social neuroscience to education. *Mind, Brain, and Education*, 1, p. 6.

²³ Evans, D. (2003). *Emotion*. Oxford: Oxford University Press.

desta série, certamente lembram-se de *Spock*, um alien de Vulcano. A semelhança física aparente com os humanos escondia uma grande diferença. Atrás da face humana estava um cérebro muito superior ao nosso e sem emoções. Em algum ponto do passado, os Vulcanos dispensaram estes vestígios primitivos das nossas origens animais e livres da paixão atingiram um grau super-humano de racionalidade. Evans²⁴ argumenta que os criadores de *Jornada nas Estrelas* perpetuaram um tema antigo da cultura ocidental ao supor que uma criatura sem emoções seria mais inteligente do que nós. Desde Platão, muitos pensadores ocidentais têm visto as emoções como obstáculos para a ação inteligente ou, no máximo, como luxo inofensivo.

A Figura 1 ilustra a relação entre emoção e cognição. À esquerda, estão representados os aspectos corporais da emoção (ex: alteração da tensão muscular, batimentos cardíacos, resposta galvânica da pele) que podem contribuir consciente ou inconscientemente para sentimentos e influenciar o pensamento. O termo pensamento emocional designa a extensa sobreposição entre emoção e cognição, como se fosse uma sombra evolutiva lançada sobre a cognição e influenciando a mente moderna. De especial interesse aqui é a possibilidade de evidências racionais serem impostas *ad hoc* a uma decisão formulada como parte de um pensamento emocional, envolvendo noções intuitivas de bom e mau²⁵. Em síntese: “*Já gostei da decisão que tomei a partir de pré-conceitos emocionais que tenho. Depois eu busco a justificativa racional para “fundamentar” a minha decisão*”.

²⁴ Evans, D. (2003). *Emotion*. Oxford: Oxford University Press.

²⁵ Greene, J. D., Sommerville, R. B., Nystrom, L. E., Darley, J. M., & Cohen, J. D. (2001). An fMRI investigation of emotional engagement in moral judgment. *Science*, 293, 2105-2108.
Greene, J. D., Nystrom, L. E., Engell, A. D., Darley, J. M. & Cohen, J. D. (2004). The neural bases of cognitive conflict and control in moral judgment. *Neuron*, 44, 389-400.

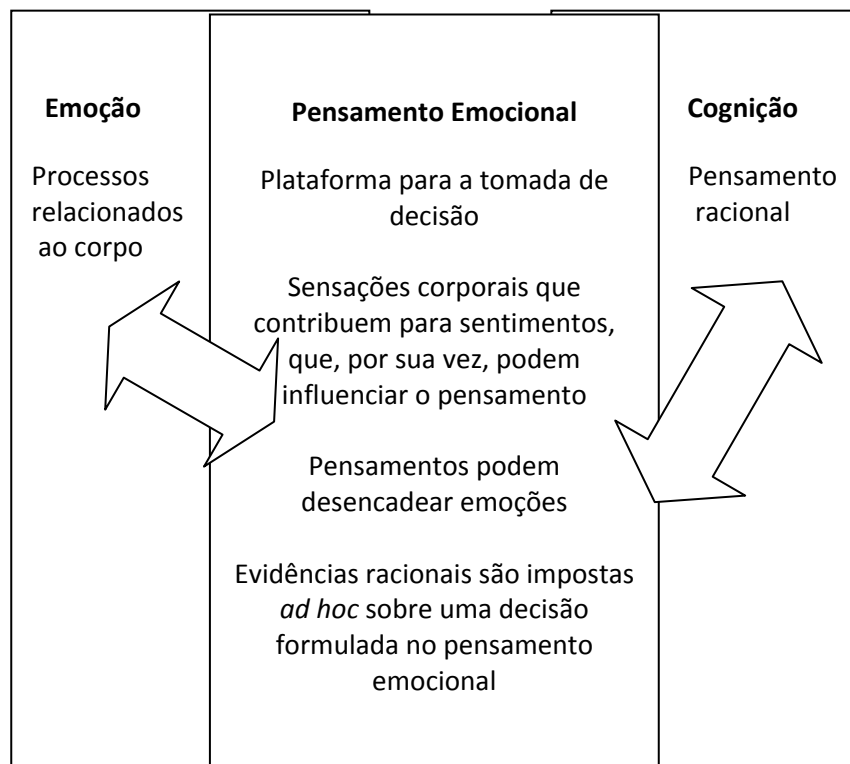


Figura 1 Reunião de emoção e cognição para gerar processos de pensamento²⁶

De acordo com a Hipótese do Cérebro Social, a demanda pela capacidade de resolver problemas sociais complexos iniciou uma tendência de aumento do cérebro na evolução humana²⁷. Este aumento foi especialmente acentuado na região do córtex prefrontal. Esta região ajuda acelerar os processos de tomada de decisão no domínio social, rotulando estímulos com emoções associadas a alterações corporais. Dada a complexidade do ambiente social e a grande quantidade de informações que precisam ser processadas num curto espaço de tempo, há vantagem em existir um mecanismo de marcadores somáticos que ajuda na tomada de decisões rápidas²⁸. A ciência parece estar dando base para o que as pessoas costumam chamar intuição, pressentimento.

²⁶ modificado a partir de Immordino-Yang & Damasio, 2007.

²⁷ Dunbar, R. (1998). The social brain hypothesis. *Evolutionary Anthropology*, 6, 178–190.

²⁸ Bechara, A. & Damasio, A.R. (2005). The somatic marker hypothesis: A neural theory of economic decision. *Games and Economic Behavior*, 52, 336–372.

Numa perspectiva geral similar à de Immordino-Yang e Damasio, Porter e ten Brinke também argumentam que a base deste processo de tomada de decisão deve ter se originado no passado evolutivo e que a distinção entre amigo e adversário deve ter sido um dos primeiros julgamentos interpessoais a evoluir²⁹.

“Estas decisões tinham que ocorrer rapidamente para informar o melhor curso de ação para a sobrevivência. No entanto, a avaliação complicou com o surgimento da enganação e da supressão emocional (...). Os humanos ganharam a habilidade de sabotar efetivamente a avaliação manipulando seu comportamento não-verbal e linguagem. Uma forma pela qual o comportamento não-verbal pode ser manipulado para enganar é a alteração ou inibição de expressões faciais que normalmente acompanham uma emoção (...). A análise da emoção e das expressões faciais parece desempenhar um papel crítico na avaliação de credibilidade no tribunal” Porter e ten Brinke³⁰.

Formação de impressões e categorização social: um processo que envolve afeto

Sabemos que as pessoas simplificam a tarefa de compreender as outras, classificando-as como membros de grupos sociais. O tema da categorização social tem uma longa tradição de pesquisa e teorização na psicologia e deve ser considerado aqui para contextualizarmos o estudo da linguagem não verbal, em especial no que diz respeito a minorias e implicações para o contexto forense. De acordo com Pereira (2008), a capacidade de perceber e categorizar rapidamente, com um mínimo de esforço, pessoas e objetos no ambiente é um dos aspectos fundamentais da vida social, sem a qual provavelmente haveria a necessidade de redefinir constantemente os esquemas de conhecimento sobre o mundo, estendendo ao extremo os limites cognitivos. De fato, esta idéia remonta a Walter Lippmann, que, em 1922, introduziu o

²⁹ Immordino-Yang, M. H., & Damasio, A. R. (2007). We feel, therefore we learn: The relevance of affective and social neuroscience to education. *Mind, Brain, and Education*, 1, 3–10.

Porter, S. & ten Brinke, L. (2009). Dangerous decisions: A theoretical framework for understanding how judges assess credibility in the courtroom. *Legal and Criminological Psychology*, 14, 119-134.

³⁰ Porter, S. & ten Brinke, L. (2009). Dangerous decisions: A theoretical framework for understanding how judges assess credibility in the courtroom. *Legal and Criminological Psychology*, 14, p. 125.

termo estereótipo, para designar representações simplificadas com base nas quais as pessoas formam e expressam opiniões sobre as outras.

“O mundo real é grande demais, complexo demais e passageiro demais para permitir contato direto. Não estamos equipados para lidar com tanta sutileza, tanta variedade, tantas permutações e combinações. E embora tenhamos que agir neste ambiente, temos que reconstruí-lo num modelo mais simples, para poder manejá-lo³¹.”

“Em geral nós não vemos primeiro e depois definimos, nós definimos primeiro e depois vemos³².”

Estereótipos (ativação cognitiva de conhecimento sobre uma categoria social) podem ser diferenciados de emoções preconceituosas (reação emocional a membros de um exogrupo) e de discriminação (comportamento manifesto em relação a membros de um exogrupo)³³.

Há inúmeras evidências de que adultos categorizam rapidamente, em milissegundos, e com um mínimo de esforço, indivíduos não familiares, independentemente das ações destes, em função de gênero, raça, idade, linguagem e sotaque³⁴). Estas categorias sociais podem ser usadas para inferir traços como inteligência, afetuosidade e até altura de indivíduos que nunca foram vistos antes³⁵. Adultos canadenses, por exemplo, avaliaram mais positivamente características de personalidade de uma pessoa falando inglês do que da mesma pessoa falando francês,

³¹ Lippmann, W. (1922). *Public Opinion*. New York: Free Press, p. 16.

³² Lippmann, W. (1922). *Public Opinion*. New York: Free Press, p. 81.

³³ Ver a este respeito Fiske (1998) e Greenwald et al. (2002).

Fiske, S.T. (1998). Stereotyping, prejudice, and discrimination. In D.T. Gilbert, S.T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 2, pp. 357–411). New York: McGraw-Hill
Greenwald, A.G., Banaji, M.R., Rudman, L.A., Farnham, S.D., Nosek, B.A., & Mellott, D.S. (2002). A unified theory of implicit attitudes, stereotypes, and self-concept. *Psychological Review*, 109, 3–25.

³⁴ Fiske, S T, & Taylor, S E (2008). *Social Cognition: From Brains to Culture*. McGraw-Hill.

Gluszek, A., & Dovidio, J. F. (2010). The way they speak: A social psychological perspective on the stigma of nonnative accents in communication. *Personality and Social Psychology Review*, 14, 214–237.

³⁵ Giles, H., & Billings, A. (2004). Language attitudes. In A. Davies & E. Elder (Eds.), *The handbook of applied linguistics* (pp. 187-209). Oxford: Blackwell.

constatando-se que o grau de bilingüismo estava positivamente correlacionado com o grau de preferência relativa³⁶. De acordo com a teoria de identidade social³⁷, as pessoas diferenciam endogrupos (Nós) e exogrupos (Eles) e derivam daí identidade e auto-estima. É comum a atribuição de vantagens ao endogrupo (Nós), em detrimento do exogrupo (Eles). Grupos situados em posições inferiores na hierarquia social são particularmente vulneráveis ao conteúdo depreciativo de estereótipos. O mesmo pode ocorrer com as minorias.

Os experimentos e teorias referidos nesta seção não tiveram como objetivo tratar diretamente da questão de credibilidade de testemunhas, mas a generalização é tentadora: há o risco de um membro de um grupo minoritário entrar num Tribunal com altura percebida menor que a de um membro de um grupo majoritário da sociedade, aos olhos de um observador do grupo majoritário, e que lhe sejam atribuídas características de personalidade menos favoráveis. Somos tentados a inferir que haja um risco da sua credibilidade como testemunha ser correspondentemente afetada. Estas são inferências feitas a partir de experimentos realizados em outros países e uma nota de cautela é necessária. Evidentemente, a realidade de cada região e época precisa ser levada em conta na avaliação dos resultados de pesquisas. Faltam experimentos comparáveis no Brasil. No entanto, estas várias pesquisas internacionais podem nos servir como fonte de inspiração, suscitando reflexões e hipóteses para teste na realidade brasileira.

É notável que a categorização social surge cedo no desenvolvimento e tem sido investigada por psicólogos com metodologias simples e criativas. Kinzer e Spelke (2011) realizaram um experimento em que bebês brancos (grupo majoritário na comunidade) de 10 meses viam vídeos em que duas mulheres, uma branca e uma negra, lhes ofereciam simultaneamente um brinquedo idêntico. Criavam uma ilusão e os dois brinquedos, que pareciam sair da tela, apareciam sobre uma mesa diante de cada bebê. Os bebês pegaram igualmente o brinquedo dado pela mulher branca e pela mulher negra. Este experimento foi complementado com outro em que usaram o mesmo procedimento básico, mas introduziram uma variante: crianças de 2,5 anos podiam dar brinquedos para uma mulher branca e uma mulher negra. Novamente, nenhuma

³⁶ Lambert, W.E., Frankel, H., & Tucker, G.R. (1966). Judging personality through speech: A French-Canadian example. *Journal of Communication*, 16, 305-321.

³⁷ Tajfel, H., & Turner, J. C. (1986). The social identity theory of intergroup behaviour. In S. Worchel & W. G. Austin (Eds.), *Psychology of intergroup relations* (pp. 7-24). Chicago: Nelson-Hall.

diferença foi encontrada. As crianças deram brinquedos igualmente para ambas. Finalmente, um terceiro experimento foi realizado com mais uma variante. Crianças de cinco anos viram os mesmos vídeos em que uma mulher branca e uma negra apareciam sorrindo e oferecendo brinquedos iguais. Perguntava-se às crianças: (1) “Bebês puderam escolher um brinquedo. Quem eles escolheram para lhes dar o brinquedo?” e (2) “De quem você gostaria de ser amigo?” Desta vez, apareceram diferenças claras evidenciando preferência pela mulher branca³⁸.

Pode-se pensar num modelo de codificação baseado num protótipo, que é amplo no nascimento e que se desenvolve de acordo com o tipo de input recebido. Bebês negros vivendo numa comunidade predominantemente negra na África olharam mais para rostos da própria raça do que bebês etíopes nascidos em Israel, que olharam igualmente para rostos negros e brancos³⁹. Ao longo do desenvolvimento, uma forma de categorização social pode sobrepor-se a outra. É o que mostra um estudo em que a preferência por linguagem e raça foi comparada, verificando-se que crianças brancas de cinco anos preferiam ser amigas de crianças negras que falavam com o mesmo sotaque que elas próprias do que de crianças brancas falando com sotaque estrangeiro⁴⁰.

Estereótipos são resultado inerente do funcionamento do sistema cognitivo humano, de um mecanismo humano fundamental para perceber e dar sentido ao mundo, mas são modificáveis em função de experiências sociais, motivação e esforço⁴¹, da mesma forma em que é inegável a vocação do sistema normativo para a persecução de tal fim na exata medida em que essa ordem se caracteriza pela ordenação social, que tende a alterar os comportamentos atávicos do ser humano a partir da adesão dos membros da sociedade à vontade da maioria, expressa pela lei. Nesse sentido, o Direito assume interessante papel na modelagem dos preconceitos, por exemplo, a partir do

³⁸ Kinzler, K. D. & Spelke, E.S. (2011). Do infants show social preferences for people differing in race? *Cognition*, 119, 1-9.

³⁹ Bar-Haim, Y., Ziv, T., Lamy, D., & Hodes, R. (2006). Nature and nurture in own-race face processing. *Psychological Science*, 17, 159–163.

Kelly, D. J., Quinn, P. C., Slater, A. M., Lee, K., Gibson, A., Smith, M, et al. (2005). Three-month-olds, but not newborns, prefer own-race faces. *Developmental Science*, 8, F31–F36.

⁴⁰ Kinzler, K. D. & Spelke, E.S. (2011). Do infants show social preferences for people differing in race? *Cognition*, 119, 1-9.

⁴¹ Operario, D. & Fiske, S. T. (2003). Stereotypes: Content, structures, processes, and context. In Rupert Brown and Samuel L. Gaertner (eds.) *Blackwell Handbook of Social Psychology: Intergroup Processes*. USA: Blackwell Publishing Company.

adensamento do princípio da igualdade. Pesquisas empíricas, usando diferentes metodologias, têm mostrado, para crianças pertencentes a grupos majoritários, uma relação em U invertido entre idade e preconceito – atitudes sociais ou crenças cognitivas depreciativas, expressão de afeto negativo ou exibição de comportamento hostil contra membros de um grupo social baseados na pertença a este grupo⁴². O pico é atingido com 5-6 anos, seguido de decréscimo até 12 anos aproximadamente. Experiências sociais de contato e de trabalho em equipe com um objetivo comum são favorecedoras de mudanças de atitude: membros de minorias passam a ser percebidos como indivíduos e não meramente como membros de uma categoria. Mostram que um mesmo estímulo social pode adquirir valência afetiva distinta dependendo do contexto em que está inserido. Ao que parece, na medida em que a criança está apta à percepção cognitiva das diferenças, da existência de grupos minoritários, ela as expressa da forma que lhe parece mais coerente. No entanto, a força da regulação social (ética, moral, jurídica), quando apreensível cognoscitivamente pela criança, parece gerar modificação (controle) em seu comportamento social, certamente iluminado pelo princípio da igualdade, que estabelece que os desiguais podem e devem ser tratados desigualmente, mas apenas na medida de sua desigualdade, e com a tendência de lhes garantir as mesmas condições dos demais.

Ao longo das últimas décadas, pesquisas nos EUA têm mostrado redução de atitudes preconceituosas em relação a negros usando medidas de auto-relato, mas têm mostrado evidências de avaliações negativas através de medidas indiretas que escapam ao controle da percepção consciente⁴³. Os leitores interessados em medidas indiretas podem encontrar uma demonstração do Teste de Associação Implícita no sítio www.yale.edu/implicit. Este teste mede o grau em que grupos sociais (ex, Negros vs Brancos) são associados automaticamente com avaliações positivas e negativas⁴⁴. Faces

⁴² Aboud, F. E. & Amato, M. (2003). Developmental and socialization influences on intergroup bias. In Rupert Brown and Samuel L. Gaertner (eds.) *Blackwell Handbook of Social Psychology: Intergroup Processes*. USA: Blackwell Publishing Company. (pp. 65-88).

⁴³ Phelps, E. A., O'Connor, K. J., Cunningham W. A., Funayama, E. S., Gatenby, J. C., Gore, J. C., Banaji, M. R. (2000). Performance on indirect measures of race evaluation predicts amygdala activation. *Journal of Cognitive Neuroscience*, 12, 729-738.

⁴⁴ Greenwald, A. G., McGhee, D. E., & Schwartz, J. K. L. (1998). Measuring individual differences in implicit cognition: The Implicit Association Test. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1464-1480.

são categorizadas como “Negras” ou “Brancas” e simultaneamente palavras são categorizadas como boas (ex: alegria, paz) ou ruins (ex: doença, tristeza). Compara-se a diferença na latência de resposta ao pareamento Negro + bom/Branco + ruim em relação ao pareamento Negro + ruim/Branco + bom. Vários estudos têm mostrado respostas significativamente mais lentas ao pareamento Negro + bom/Branco + ruim em comparação com Negro + ruim/Branco + bom, sugerindo uma avaliação inconsciente anti-negro ou pró-branco⁴⁵.

Bases neurais da categorização social: pistas sobre o processamento de emoções associadas a estereótipos

No seu conjunto, os estudos sobre as bases neurais da categorização social trazem para nós notícias que à primeira vista parecem más – uma vez que identificam uma base subjacente aos estereótipos em termos de processos cerebrais – mas também trazem boas notícias, mostrando que os preconceitos não são inevitáveis e podem ser superados. Esta conclusão está de acordo com os ideais igualitários da nossa sociedade, mostrando que podemos superar nossos preconceitos, acolher as diferenças e integrar os grupos minoritários na sociedade.

Acumulam-se evidências sobre a existência de sistemas cerebrais especializados para representar informações sobre pessoas, que formam uma rede pré-programada chamada “cérebro social”⁴⁶. Estes sistemas cerebrais começam a ser investigados quanto a temas de importância social com implicações éticas, como pertença grupal, vieses de avaliação de grupos e controle cognitivo. É interessante pensar a contribuição que o Direito, enquanto modelo de regulação social, pode desempenhar para a formação desse chamado cérebro social na medida em que estabelece deveres e direitos que, sendo bem apreendidos pelos membros da sociedade, acabam por servir de parâmetro

⁴⁵ Dasgupta, N., McGhee, D. E., Greenwald, A. G., & Banaji, M. R. (2000). Automatic preference for White-Americans: Eliminating the familiarity explanation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 36, 316–328.

Phelps, E. A., O'Connor, K. J., Cunningham W. A., Funayama, E. S., Gatenby, J. C., Gore, J. C., Banaji, M. R. (2000). Performance on indirect measures of race evaluation predicts amygdala activation. *Journal of Cognitive Neuroscience*, 12, 729-738.

⁴⁶ Farah, M. J. & Heberlein, A. S. (2007). Personhood and Neuroscience: Naturalizing or Nihilating? *American Journal of Bioethics*, 7, 37-48.

para a condução das relações humanas. Da mesma forma, não deve passar despercebida a dificuldade que pessoas pertencentes a grupos sociais minoritários – sob o viés sociocultural – podem viver para se adequar aos valores do grupo majoritário, remoldando, refundindo ou reinventando seu cérebro social.

Sabemos que o giro fusiforme, na superfície ventral do cérebro, responde preferencialmente a faces em comparação a outros objetos ou outras partes do corpo humano⁴⁷. Lesões nesta região resultam num déficit severo no reconhecimento de faces denominado prosopagnosia. O reconhecimento de objetos e mesmo de faces de animais é poupado, mostrando que se trata de um mecanismo especializado para o processamento de faces humanas. Expressões faciais e vocais de emoções ativam outras regiões do cérebro, incluindo a amígdala⁴⁸. Pessoas que sofrem lesão bilateral da amígdala têm prejuízo na percepção de medo, ameaça ou perigo⁴⁹. Pensar a respeito de estados mentais e interações com outras pessoas (teoria da mente) ativa o córtex pré-frontal medial⁵⁰.

Alexandra Golby e sua equipe da Harvard Medical School demonstraram através de neuroimagem funcional (fMRI) que em americanos europeus e afro-americanos o giro fusiforme respondia mais a faces da própria raça do que a faces da outra raça⁵¹. Em outras palavras, houve mais atividade do cérebro numa região especializada no reconhecimento de faces em brancos vendo faces de brancos e em negros vendo faces de negros.

⁴⁷ Kanwisher, N., McDermott, J. & Chun, M. M. (1997). The fusiform face area: a module in human extrastriate cortex specialized for face perception. *Journal of Neuroscience*, 17, 4302–4311.

⁴⁸ Phillips, M. L., Young, A. W., Scott, S. K., Calder, A. J., Andrew, C., Giampietro, V., Williams, S. C. R., Bullmore, E. T., Brammer, M. & Gray, J. A. (1998). Neural responses to facial and vocal expressions of fear and disgust. *Proceedings of the Royal Society of London B*, 265, 1809-1817.

⁴⁹ Adolphs, R., Gosselin, F., Buchanan, T. W., Tranel, D., Schyns, P. & Damasio, A. R. (2005). A mechanism for impaired fear recognition after amygdala damage. *Nature*, 433, 68-72.

⁵⁰ Fletcher, P. C., Happe, F., Frith, U., Baker, S. C., Dolan, R. J., Frackowiak, R. S. & Frith, C. D. (1995). Other minds in the brain: a functional imaging study of “theory of mind” in story comprehension. *Cognition*, 57, 109-128.

⁵¹ Golby, A. J., Gabrieli, J. D. E., Chiao J. Y. and Jennifer L. Eberhardt (2001). Differential responses in the fusiform region to same-race a other-race faces. *Nature Neuroscience*, 4, 845-850.

“Por alguma razão, as faces de outra raça não foram registradas como faces humanas da mesma forma que as faces da própria raça”.⁵²

Neste mesmo estudo, foi apresentada uma série de faces de brancos e negros, algumas novas e outras repetidas, pedindo-se aos participantes que identificassem se já haviam visto as faces antes durante o exame. Houve superioridade no reconhecimento de faces da mesma raça tanto para brancos quanto para negros, mas o efeito foi mais forte para brancos do que para negros. Os pesquisadores especulam que, como minoria, os afro-americanos talvez tivessem maior experiência com faces de americanos europeus. Também enfatizam que encontraram assimetria no processamento de faces, com o hemisfério esquerdo mediando classificações categóricas (negro vs branco) e o hemisfério direito envolvido na individualização de faces. Este estudo é teoricamente importante do ponto de vista da compreensão do substrato neural subjacente à memória de faces, mas também do ponto de vista prático, pelas suas implicações para a fidedignidade da identificação de testemunhas oculares.

Sabemos adicionalmente que fatores emocionais podem interferir na reação a faces. Além da maior ativação do giro fusiforme (a área de processamento de faces), por indivíduos da mesma raça, há evidências de maior ativação da amígdala – uma área cerebral envolvida em reações de medo – de homens brancos por faces de negros. Usando ressonância magnética funcional (fMRI), um grupo de pesquisadores coordenado por Elizabeth Phelps, da New York University, comparou a atividade da amígdala de homens brancos em resposta a fotografias da face de homens negros e brancos não familiares, retiradas de um anuário. Verificaram que diferenças individuais em preconceito implícito foram preditivas de ativação da amígdala e que as fotografias de negros não familiares provocaram maior ativação desta região em comparação com brancos não familiares⁵³. É interessante notar que não foi observada resposta da amígdala de homens brancos a faces de homens negros com projeção social (ex: Barak Obama).

⁵² Fiske, S. T. (2008). Look twice. *Greater Good*, University of Berkeley, Summer, p. 15.

⁵³ Phelps, E. A., O'Connor, K. J., Cunningham W. A., Funayama, E. S., Gatenby, J. C., Gore, J. C., Banaji, M. R. (2000). Performance on indirect measures of race evaluation predicts amygdala activation. *Journal of Cognitive Neuroscience*, 12, 729-738.

Phelps, E. A. & Thomas, L. A. (2003). Race, behavior, and the brain: the role of neuroimaging in understanding complex social behaviors. *Political Psychology*, 24, 747-758.

William Cunningham, professor de Psicologia da Universidade de Ohio, e seus colaboradores verificaram que para brancos as faces de negros provocavam mais ativação diferencial da amígdala quando eram apresentadas subliminarmente por tempos muito curtos (30 milissegundos) e, portanto, não eram conscientemente processadas pelos participantes. O efeito foi suprimido em apresentações supraliminares (525 milissegundos). É como se a reação subcortical automática fosse controlada através de mecanismos inibitórios e que atitudes explícitas prevalecessem sobre atitudes implícitas. Os pesquisadores destacam que encontraram atividade no córtex prefrontal dorsolateral e no córtex cingulado anterior correlacionada com atenuação da resposta da amígdala de brancos a faces de negros⁵⁴.

Susan Fiske, professora de Psicologia da Princeton University, e sua equipe mostraram que metas conscientes podem influenciar o processo de percepção de pessoa mesmo nos estágios iniciais indicados por padrões de atividade na amígdala⁵⁵. Avaliar preferência alimentar (indicada ao lado da foto) e identificar a presença de uma mancha no rosto bastou para inibir a ativação da amígdala de brancos em resposta à faces de negros, provavelmente porque contribuiu para individualizar as pessoas.

Susan Fiske e sua equipe desenvolveram um Modelo de Conteúdo de Estereótipos (Fiske, Cuddy, Glick, Xu, 2002) segundo o qual estereótipos em relação a exogrupos podem ser caracterizados por uma combinação de reações negativas e positivas em duas dimensões: competência e cordialidade (Tabela 1). Para grupos não competitivos o estereótipo positivo de cordialidade pode estar associado ao estereótipo negativo de baixa competência dando-lhe a vantagem de grupos mais privilegiados. Para grupos competitivos, o estereótipo positivo de competência pode estar associado ao estereótipo negativo de baixa cordialidade (competência excessiva, ameaçadora), justificando ressentimento em relação a eles. Diferentes combinações de cordialidade e competência resultam em emoções distintas: piedade em relação a subordinados cordiais; inveja em relação a competidores competentes, mas não calorosos; desprezo

⁵⁴ Cunningham, W. A., Johnson, M. K., Raye, C. L., Gatenby, J. C., Gore, J. C., & Banaji, M. R. (2004). Separable neural components in the processing of Black and White Faces. *Psychological Science*, 15, 806-813.

⁵⁵ Wheeler, M. E. & Fiske, S. T. (2005). Controlling racial prejudice social-cognitive goals affect amygdala and stereotype activation. *Psychological Science*, 16, 56-63.

em relação a membros de exogrupos que não são calorosos, nem competentes. O modelo propõe distinção entre diferentes tipos de preconceito: preconceito paternalista, preconceito desdenhoso e preconceito invejoso. Considera que grupos vistos como não cordiais e não competentes despertam o pior tipo de preconceito⁵⁶.

Uma pesquisa que dá suporte ao Modelo de Conteúdo de Estereótipos foi realizada apresentando aos participantes dezenas de imagens de objetos (ex, pilha de dinheiro, carro de luxo, lixo, fezes) e de membros de grupos sociais facilmente identificáveis (ex, moradores de rua, dependentes químicos, ricos executivos, atletas de alto desempenho), pedindo-lhes que informassem as emoções evocadas por estas imagens. Numa segunda fase da pesquisa, outras pessoas foram submetidas a um exame de ressonância magnética funcional (fMRI) enquanto observavam as imagens previamente avaliadas. Fotografias de pessoas pertencentes a grupos com baixa competência e baixa cordialidade provocaram ativação da amígdala (associada à ameaça de perigo) e da insula (associada com nojo). Chamou atenção a falta de ativação do córtex prefrontal medial (mPFC) por estas imagens em comparação com a ativação desta região por membros de grupos que despertaram emoções de orgulho, inveja ou piedade.

Tabela 1 Tipos de preconceito em relação a membros de exogrupos em função da sua posição nas dimensões de competência e cordialidade⁵⁷.

Cordialidade	Competência	
	Baixa	Alta
Alta	Preconceito Paternalista Baixo Status, Não-competitivos Piedade, Solidariedade (ex: Refugiados; Idosos; Vítimas de enchente)	Admiração Alto Status, Não-competitivos Orgulho, Admiração (ex: pessoa medianamente bem sucedida)

⁵⁶ Fiske, S.T., Cuddy, A.J., Glick, P., & Xu, J. (2002). A model of (often mixed) stereotype content: Competence and warmth respectively follow from perceived status and competition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 878–902.

⁵⁷ baseado no Modelo de Conteúdo de Esterótipo de Fiske et al. 2002.

	(símbolo de referência: Cemitério; Edifício desmoronado)	(símbolo de referência: Metrô, Países em desenvolvimento.)
Baixa	Preconceito Desdenhoso Baixo status, Competitivos Desprezo, Nojo, Raiva (ex: Ciganos, Moradores de rua, dependentes químicos) (símbolos de referência: Vaso sanitário sujo; Vômito)	Preconceito Invejoso Alto Status, Competitivos Inveja, Ciúme (ex: Altos executivos; Mulheres feministas) (símbolos de referência: Iate de luxo, Carros esporte)

“Assim que vêem a fotografia de um homem que parece ser morador de rua, os cérebros das pessoas desencadeiam uma seqüência de reações características de nojo e esquivas. As áreas ativadas incluem a insula, que está consistentemente associada com sentimentos de nojo em relação a objetos como lixo e detritos humanos. Chama atenção que as fotografias de moradores de ruas falharam em estimular áreas do cérebro que costumam ser ativadas quando as pessoas pensam sobre outras ou sobre si mesmas. (...) O que nos surpreendeu não foram os sinais claros de nojo, mas a facilidade com que eles foram obtidos. Afinal, eram fotografias, não pessoas fedorentas, barulhentas, intrusivas. No entanto, constatamos a facilidade com que características físicas conseguiam evocar reações emocionais fortes, imediatas e profundamente enraizadas”⁵⁸.

Estes resultados ajudam a explicar a capacidade humana para cometer atrocidades em relação a membros de exogrupos que são desumanizados⁵⁹. Mas também apontam para a complexidade das relações entre biologia e ambiente e para a possibilidade de criar condições favoráveis para reverter a situação. Novamente o papel do Direito fica evidente no auxílio da formação de valores.

“compreendendo quão automaticamente as pessoas temem diferenças, desumanizam os menos afortunados e demonizam o Outro, conseguiremos avaliar melhor como estas formas de segregação podem se perpetuar e porque lutar contra

⁵⁸ Fiske, S. T. (2008). Look twice. *Greater Good*, University of Berkeley, Summer, p.15.

⁵⁹ Fiske, S. T., Harris, L. T., & Cuddy, A. J. C. (2004). Why ordinary people torture enemy prisoners. *Science*, 306, 1482-1483.

elas. A ciência do preconceito humano sugere que, se estivermos informados e se formos persistentes, esta é uma luta que conseguiremos vencer.”⁶⁰

⁶⁰ Fiske, S. T. (2008). Look twice. *Greater Good*, University of Berkeley, Summer, p. 17.

Experiências de Intervenção

Há experiências bem sucedidas de intervenção em que a Universidade leva conhecimentos à comunidade e recebe desta feedback sobre suas necessidades. Deste modo, a interação entre as comunidades acadêmica e externa permite troca de conhecimentos. Descrevemos aqui duas experiências de intervenção motivadas pela preocupação de que minorias recebam tratamento diferencial do Sistema de Justiça. A primeira é uma experiência internacional envolvendo o Departamento de Justiça dos Estados Unidos, a Stanford University e a University of South Florida. Jennifer L. Eberhardt é uma professora de psicologia da Stanford University que desenvolve pesquisas sobre estereótipos e preconceito. Entre suas publicações destacamos *Imaging Race* publicado no *American Psychologist* (2005, Vol. 60, 181-190) em que discute as bases neurais da categorização social. Em 2004, Eberhardt organizou a primeira conferência do Projeto Viés Racial no Policiamento da qual participaram representantes de 34 órgãos policiais de 13 estados e em 2006 foi convidada, juntamente com Lorie Fridell, professora de criminologia da University of South Florida, a participar do encontro anual do Community Oriented Policing Services (COPS). Seguiu-se uma colaboração com o Departamento de Polícia de São Francisco visando implementar um programa de policiamento justo e imparcial. http://greatergood.berkeley.edu/article/item/can_you_police_bias/

No Brasil destacamos um convênio entre o Núcleo de Estudos da Violência da Universidade de São Paulo e o Programa de Apoio Institucional às Ouvidorias de Polícia e Policiamento Comunitário da Secretaria Especial dos Direitos Humanos da Presidência da República. Deste convênio resultou o *Manual de Policiamento Comunitário: Polícia e Comunidade na Construção da Segurança*, com a participação da psicóloga Nancy Cardia, que estuda representações e atitudes socialmente compartilhadas com relação à justiça, punição e direitos humanos, e do sociólogo Sérgio Adorno, que atua na área da sociologia política, especialmente nos temas violência, direitos humanos, criminalidade urbana, controle social e conflitos sociais. Os leitores interessados podem fazer download do manual no sítio <http://www.nevusp.org/downloads/down247.pdf>

Teoria da Decisão Perigosa

De acordo com a Teoria da Decisão Perigosa de Porter e ten Brinke (2009), uma impressão intuitiva inicial pode ter uma influência persistente, prejudicando a incorporação de novas informações. Cria-se uma situação de ceticismo assimétrico na assimilação de evidências ambíguas ou contraditórias, ou seja, maior ceticismo em relação a evidências contrárias às crenças prévias em comparação com evidências consistentes com estas crenças. Podemos dizer que, através de um processo de profecia auto-realizadora, são buscadas evidências confirmatórias das próprias intuições⁶¹.

Sabe-se que motivação elevada facilita o desempenho em tarefas fáceis, mas prejudica o desempenho em tarefas difíceis. A Teoria da Decisão Perigosa generaliza este princípio para o contexto dos Tribunais considerando que elevada motivação somada à complexidade da avaliação de credibilidade contribui para a criação de visão de túnel na tomada de decisão, um processo iniciado por uma impressão inicial e mantido por uma interpretação viesada das evidências. Como resultado desta visão de túnel, evidências favoráveis ao réu podem, por exemplo, ser subvalorizadas e evidências de culpa podem ser supervalorizadas.

“Promover o pensamento crítico a respeito da tomada de decisão, aumentar a consciência sobre influências intuitivas e encorajar o uso de dados empíricos pode reduzir a força de vieses presentes na assimilação do estágio de evidência da Teoria de Decisão Perigosa. Embora workshops sejam úteis para advogados e juízes, sugerimos uma reforma legal mais dramática para júris em que informações sobre avaliação de credibilidade são dadas pelo juiz ou através de um vídeo educacional. (...) Educação, treinamento e testemunho de especialista para aumentar a avaliação de credibilidade são essenciais para reduzir o problema de condenações injustas. De forma mais geral, a avaliação crítica da validade das decisões de culpa e inocência no tribunal só pode servir para fortalecer o papel do sistema legal como um pilar da sociedade.”⁶²

⁶¹ Porter, S. & ten Brinke, L. (2009). Dangerous decisions: A theoretical framework for understanding how judges assess credibility in the courtroom. *Legal and Criminological Psychology*, 14, 119-134.

⁶² Porter, S. & ten Brinke, L. (2009). Dangerous decisions: A theoretical framework for understanding how judges assess credibility in the courtroom. *Legal and Criminological Psychology*, 14, 119-134.

Os leitores interessados em aprofundar seu conhecimento sobre a Teoria de Decisão Perigosa, sobre pesquisas que a fundamentam e sobre propostas de Treinamento de Avaliação de Credibilidade podem

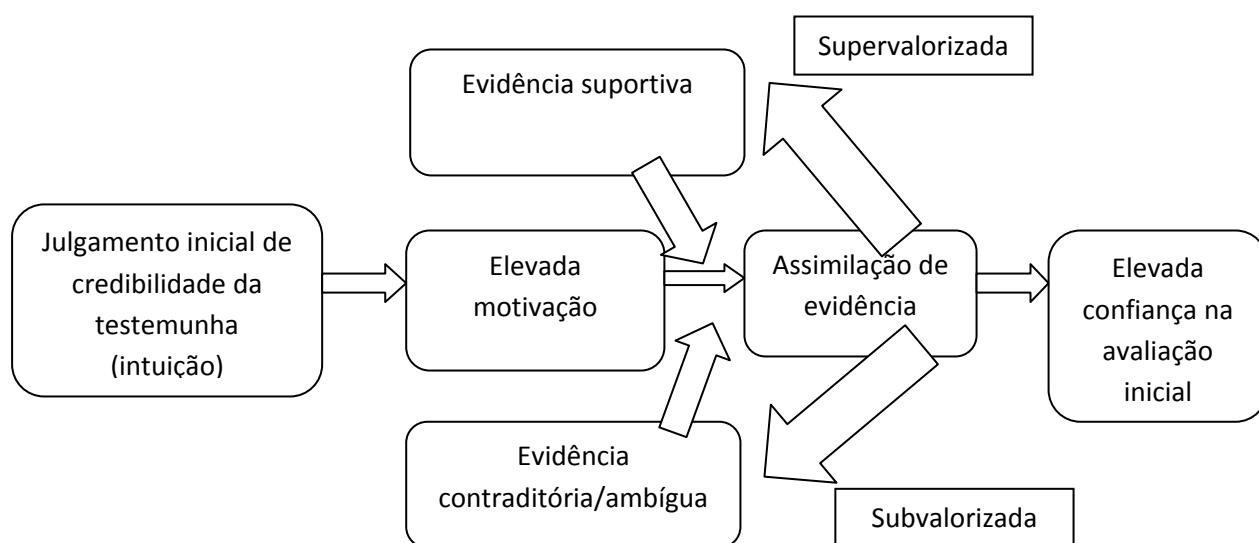


Figura 3 Esquema da Teoria da Decisão Perigosa

Num dos seus experimentos, Porter e colaboradores examinaram a precisão dos julgamentos de confiabilidade comparando as avaliações de faces de ganhadores de Premio Nobel e de criminosos, vistas por 30 seg ou por 100 msec. Depois de fazer seus julgamentos, os participantes eram informados sobre a existência dos dois grupos e estimavam a pertença grupal. As avaliações feitas em 100 msec foram semelhantes em precisão e confiança às feitas em 30 seg, mas as avaliações de faces não confiáveis (criminosos) eram menos acuradas ($M=49\%$) em comparação com as faces confiáveis (ganhadores de prêmio Nobel) ($M=63\%$). Conclui-se, portanto, que a intuição tem um pequeno papel facilitador em julgamentos de confiabilidade, mas que erros são comuns⁶³.

obter informações úteis no sitio do Laboratório de Psicologia Forense de Stephen B. Porter, professor de psicologia da University of British Columbia. <https://people.ok.ubc.ca/stporter/Welcome.html>.

⁶³ Porter, S., England, L., Juodis, M., ten Brinke, L. & Wilson, K. (2008). Is the face a window to the soul? Investigation of the accuracy of intuitive judgments of the trustworthiness of human faces. *Canadian Journal of Behavioural Science*, 40, 171-177.

A Teoria da Decisão Perigosa considera que avaliações de confiabilidade podem ser influenciadas por informações falhas extraídas da face durante o processo de inferência. Características faciais associadas com honestidade percebida incluem ‘rosto de bebê’ (olhos grandes, testa larga, queixo pequeno e rosto curvo, pouco anguloso), simetria e atratividade⁶⁴. Zebrowitz e McDonald (1991) investigaram o efeito da maturidade facial de litigantes sobre as decisões judiciais em 506 casos julgados em Tribunais de Pequenas Causas de Massachusetts. Réus com aparência facial mais infantil obtiveram resultados mais favoráveis. Praticamente todos os réus com aparência facial mais madura foram considerados culpados, enquanto menos de metade daqueles com aparência facial infantil foram considerados culpados. Adicionalmente, foi encontrado um efeito de interação: a diminuição das características faciais infantis dos réus foi associada ao pagamento de valores maiores para os reclamantes, mas apenas quando os reclamantes tinham características faciais infantis. As decisões judiciais foram consistentes com impressões de maior ingenuidade, honestidade e vulnerabilidade despertadas por pessoas com características faciais infantis. Intuitivamente, algumas faces são vistas como mais congruentes com certos delitos⁶⁵. Numa população de prisioneiros Afro-Americanos do Florida Department of Corrections, aqueles com características mais Afrocêntricas receberam sentenças mais rigorosas por crimes comparáveis⁶⁶. Eberhardt e seus colaboradores analisaram 600 casos da Filadélfia, Pensilvânia que entre 1979 e 1999 foram considerados passíveis de pena capital. Constataram que, além dos efeitos da gravidade da transgressão e do histórico prévio, réus com aparência mais estereotipicamente negra tiveram maior chance receber a sentença de pena capital quando a vítima era branca⁶⁷.

⁶⁴ Bull, R., & McAlpine, S. (1998). Facial appearance and criminality. In A. Memon, A. Vrij, & R. Bull (Eds.), *Psychology and law: Truthfulness, accuracy and credibility* (pp. 59–76). London: McGraw-Hill.

Zebrowitz, L. A., & Montepare, J. M. (2005). Appearance does matter. *Science*, 308, 1565-1566.

⁶⁵ Zebrowitz, L. A., & McDonald, S. (1991). The impact of litigants' babyfacedness and attractiveness on adjudications in small claims courts. *Law and Human Behavior*, 15, 603-623.

⁶⁶ Blair, I. V., Judd, C. M., & Chapleau, K. M. (2004). The influence of afrocetric facial features in criminal sentencing. *Psychological Science*, 15, 674–679.

⁶⁷ Eberhardt, J. L., Davies, P. G., Purdie-Vaughns, V. J. & Johnson, S. L. (2006). Looking Deathworthy: Perceived Stereotypicality of Black Defendants Predicts Capital-Sentencing Outcomes. *Psychological Science*, 17, 383-386.

Linguagem não-verbal como base para a intuição qualificada

Apresentamos ao longo deste capítulo várias evidências que nos levam a desconfiar da nossa intuição. Não temos indicadores tão bons quanto o nariz do Pinóquio e nem instrumentos tão eficientes quanto o laço mágico da Mulher-Maravilha que faz com que as pessoas tocadas digam a verdade. O psicólogo William Moulton Marston, famoso por inventar o polígrafo, inventou também, com maior sucesso segundo seus críticos mais ácidos, a personagem de ficção e o seu laço da verdade. No entanto, brincadeiras à parte, constatamos que as pesquisas sobre mentira avançaram. Há pistas de enganação que podem fornecer a base para o que chamamos de intuição qualificada.

“Instituições legais que incentivam os responsáveis por tomar decisões a aumentar a revisão sistemática deliberada de evidências, requisitos procedimentais e critérios de decisão sem banir o substrato de processamento não consciente associado contribuem positivamente para a qualidade da decisão geral.”⁶⁸

Na mentira, há “vazamento” de informação em vários canais não-verbais – expressões faciais, gestos e postura corporal, voz e estilo verbal, além das próprias afirmações verbais. São pistas reveladoras de sentimentos que se manifestam antes de ter sido tomada uma decisão consciente sobre dissimular ou não estes sentimentos. Esta linha de pesquisa fundamenta-se em análises comportamentais detalhadas. Num certo sentido é oposta à forma de trabalhar dos mapeadores cerebrais. Em vez de focalizar neurônios, focaliza a face. “Em vez de usar as técnicas mais sofisticadas do século 21 para visualizar padrões de metabolismo cerebral, (...) usa instrumentos que são positivamente pré-históricos, os mesmos dois olhos usados por nossos ancestrais primatas” para ler a face⁶⁹. Em nossa opinião, há vantagens de romper as fronteiras disciplinares em busca de uma visão mais integrada de ser humano e considerar ambos os tipos de pesquisas.

⁶⁸ Hastie, R. (2008) Conscious and Nonconscious Cognitive Processes in Jurors' Decisions In Christoph Engel and Wolf Singer (eds.) *Better Than Conscious? Decision Making, the Human Mind, and Implications for Institutions*. The MIT Press, p. 385.

⁶⁹ Henig, R. M. (2006). Looking for the Lie. *The New York Times Magazine*. February, 5.

Linha de Pesquisa iniciada por Paul Ekman

Paul Ekman, professor emérito de psicologia da University of California, é um pioneiro do estudo da comunicação não-verbal e do uso da linguagem não-verbal como pista de simulação e que hoje tem uma experiência de mais de 50 anos de pesquisas sobre o assunto⁷⁰ (ex: Ekman & Friesen, 1969; Ekman & O’Sullivan, 2006). Sua pesquisa sobre expressão facial e movimentos corporais começou em 1954 e foi o tema da sua dissertação de mestrado em 1955. Os leitores que não são da área da psicologia talvez já tenham entrado em contato com as idéias de Ekman através da série de TV *Lie To Me* que estreou em 2009. O nome da serie no Brasil é “A verdade dói”. Inspirado em Paul Ekman, o Dr. Cal Lightman (Tim Roth) é um renomado especialista em detecção de mentiras, que descobre os sentimentos das pessoas analisando suas expressões faciais e sua linguagem corporal. O conhecimento e a habilidade de Lightman para detectar mentiras e também para mentir lhe permitem desvendar crimes.

Antes de Ekman, Darwin, no seu clássico *A expressão das emoções no homem e nos animais*, já havia antecipado a idéia central de que algumas ações associadas a certos estados mentais podem ser parcialmente reprimidas pela vontade e estas ações que estão sob menor controle da vontade podem ser reconhecidas como movimentos expressivos. Os movimentos expressivos podem “falar” mais alto do que as palavras para quem está atento para ver e para ouvir (os sinais chamados paralinguagem). Podem revelar pensamentos e intenções com mais veracidade do que palavras, que podem ser falseadas⁷¹.

Além de propor que alguns músculos da face não podem ser completamente inibidos sob emoção forte, Darwin propôs que não é possível ativar alguns músculos durante a simulação emocional. Concordamos com Paul Ekman e Stephen Porter e suas

⁷⁰ Ekman, P., & Friesen, W. V. (1974). Detecting deception from body or face. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 288–298.

Ekman, P. & O’Sullivan, M. (2006) From Flawed Self-Assessment to Blatant Whoppers: The Utility of Voluntary and Involuntary Behavior in Detecting Deception. *Behavioral Sciences & the Law*, 24, 673–686.

⁷¹ Darwin, C. (1872/1998). *The expression of the emotions in man and animals* (3rd ed. Paul Ekman - Ed.). London: HarperCollins; New York: Oxford University Press. A expressão das emoções no homem e nos animais. Companhia das Letras.

equipes (Ekman, P. & O'Sullivan, M., 2006; ten Brinke, Porter & Baker, in press) que estas duas proposições, que em conjunto são denominadas *Hipótese da Inibição*, são extremamente relevantes para a comunicação humana.

Usando o Sistema de Codificação de Ações Faciais (FACS), desenvolvido por eles, Paul Ekman e sua equipe identificaram várias diferenças entre expressões genuínas de emoção e expressões simuladas, em que há tentativas de inibição ou de exagero. Estas diferenças dizem respeito à morfologia, cronometragem, simetria e coesão da expressão. No que diz respeito à forma, tem sido encontradas evidências da hipótese de inibição de Darwin. Ao tentar esconder emoções negativas, as pessoas tendiam a exibir sorrisos envolvendo a unidade de ação (UA) 12 no FACS envolvendo atividade do *zigomatic maior* superposta a ações musculares associadas a medo, tristeza ou nojo, enquanto ao exibir alegria genuína apresentavam as UA 6 + 12 envolvendo atividade do músculo *orbicularis oculi* além do *zigomatic maior*⁷².

No que diz respeito à cronometragem, descobriu-se que expressões muito breves (menos de ½ segundo) ou muito longas (mais de 5 segundos) ocorrem mais freqüentemente na simulação em comparação com expressões genuínas de emoção⁷³. Expressões simuladas geralmente começam abruptamente, o ápice é mantido por mais tempo e o término é também abrupto. No que diz respeito à simetria, descobriu-se que as expressões simuladas tendem a ser mais assimétricas do que as genuínas.

Para fins de pesquisa foi elaborado inicialmente o Brief Affect Recognition Test (BART), em que expressões faciais intensas eram apresentadas através de um taquistoscópio (por 1/25 seg)⁷⁴. Mais tarde, em conjunto com Matsumoto, foi elaborado o Japanese and Caucasian Brief Affect Recognition Test (JACBART), que intercalava

⁷² Ekman, P. & O'Sullivan, M. (2006) From Flawed Self-Assessment to Blatant Whoppers: The Utility of Voluntary and Involuntary Behavior in Detecting Deception. *Behavioral Sciences & the Law*, 24, 673–686.

⁷³ Ekman, P. & O'Sullivan, M. (2006) From Flawed Self-Assessment to Blatant Whoppers: The Utility of Voluntary and Involuntary Behavior in Detecting Deception. *Behavioral Sciences & the Law*, 24, 673–686.

⁷⁴ Ekman, P., & Friesen, W. V. (1974). Detecting deception from body or face. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 288–298.

expressões faciais expostas por 1/15 seg com faces neutras e incluía faces de japoneses além de caucasianos⁷⁵.

David Matsumoto desenvolveu cursos de treinamento. Os leitores interessados podem encontrar vários níveis de cursos (básico, intermediário e avançado) no sítio <http://www.davidmatsumoto.com/>. A primeira autora deste capítulo fez o curso básico e seu índice de acerto aumentou de 79% no pré-teste para 86% para o pós-teste. Matsumoto enfatiza que não é a mera presença ou ausência de indicadores comportamentais que evidencia simulação. O importante são mudanças a partir da linha de base de uma pessoa e como elas se combinam com o que é dito. Ele insiste na importância de inconsistências. Por exemplo, se um suspeito deixa escapar um lampejo de nojo enquanto elogia outra pessoa, esta é uma pista que indica uma direção a ser aprofundada. A microexpressão seria menos reveladora se ocorresse durante uma crítica⁷⁶. Uma discrepância não significa necessariamente mentira, mas é um ‘ponto quente’ ('hot spot') que merece investigação⁷⁷. Quem quer ser um milionário?

Polêmica

Caso polêmico ocorreu no programa britânico “Quem quer ser um milionário?”. Charles Ingram, um major do exército, sua esposa e um professor universitário foram condenados por trapacear o programa para ganhar o prêmio máximo. O major participou do programa, cujo objetivo é responder corretamente perguntas de múltipla escolha para, ao final, receber o prêmio milionário. O professor teria orientado Ingram a responder as perguntas corretas ao tossir determinado número de vezes. Eve Winstanley testemunhou no tribunal que Ingram lhe pareceu muito “infeliz” para alguém que acabara de se tornar um milionário.⁷⁸

A escolha das palavras também pode ser reveladora. Os estudiosos da mentira chamam atenção para o uso de uma “linguagem distanciadora”, com uso menos freqüente de pronomes na primeira pessoa e mais freqüente de pronomes na terceira

⁷⁵ Matsumoto, D., LeRoux, J., Wilson-Cohn, C., Raroque, J., Kookan, K., Ekman, P., Yrizarry, N., Loewinger, S., Uchida, H., Yee, A., Amo, L., & Goh, A. (2000). A new test to measure emotion recognition ability: Matsumoto and Ekman's Japanese and Caucasian Brief Affect Recognition Test (JACBART). *Journal of Nonverbal Behavior*, 24, 179–209.

⁷⁶ Matsumoto, D., Hwang, H. S., Skinner, L. & Frank, M. G. (2011) Evaluating Truthfulness and Detecting Deception New Tools to Aid Investigators. FBI Law Enforcement Bulletin, June (online).

⁷⁷ Henig, R. M. (2006). Looking for the Lie. *The New York Times Magazine*. February, 5.

⁷⁸ Ver http://news.bbc.co.uk/2/hi/uk_news/2910119.stm

pessoa. Paul Ekman gosta de mostrar uma entrevista de Bill Clinton em 1998, em que ele aparece dizendo “eu não tive relações sexuais com aquela mulher”. Ao chamar Monika Levinsty de “aquela mulher”, o presidente estava usando uma linguagem distanciadora⁷⁹.

Novos desdobramentos

O grupo de pesquisa coordenado por Stephen Porter, proponente da Teoria de Decisão Perigosa, iniciou a investigação de indicadores comportamentais de remorso genuíno e simulado (ten Brinke, MacDonald, Porter & O'Connor, no prelo). Este é um tema importante em psicologia forense, considerando que remorso é um fator que pode pesar em tomadas de decisão. Indivíduos que mostram remorso genuíno numa situação de avaliação de liberdade condicional, por exemplo, tendem a ser considerados bons candidatos a tratamento e reabilitação.

O grupo de Porter analisou videoteipes em que participantes de pesquisa relataram transgressões não-criminais. O remorso falso estava associado a uma gama maior de expressões emocionais. É como se o mentiroso fosse mais melodramático no seu desempenho. No remorso genuíno foram identificadas micro-expressões de tristeza, enquanto no simulado foram identificadas micro-expressões de raiva. Além disso, análises de seqüências mostraram que no remorso falso emoções negativas eram freqüentemente seguidas por outras emoções, enquanto no remorso sincero havia retorno à face neutra.

Uma pesquisa subsequente foi realizada envolvendo transgressões severas. ten Brinke e Porter (no prelo) analisaram o comportamento expressivo de pessoas que foram à TV para pedir ajuda para encontrar um parente desaparecido. Das 78 pessoas, 35 foram posteriormente presas pelo assassinato deste parente. Por exemplo, o canadense Michael White fez um apelo emocionado pela volta da mulher grávida, convencendo inclusive a mãe da vítima, quando de fato depois surgiram evidências de que ele a havia assassinado brutalmente dias antes. Foi preso porque havia um vídeo em que aparecia fugindo do local do crime e as roupas ensangüentadas da vítima foram

⁷⁹ Henig, R. M. (2006). Looking for the Lie. *The New York Times Magazine*. February, 5.

encontradas no seu carro e na sua casa. No caso dos apelos genuínos (43), surgiram posteriormente evidências inocentando a pessoa que fez o apelo. A análise feita com base num sistema de categorização das expressões faciais de emoções (ativação muscular associada com tristeza, alegria e surpresa: *frontalis*, *corrugator supercilli*, *orbicularis oculi*, *zygomatic major* e *depressor anguli oris*) revelou que os assassinos que simularam desespero tenderam mais a expressar nojo e menos a expressar tristeza em comparação com as pessoas que fizeram apelos genuínos. Os resultados deram suporte às previsões baseadas na Hipótese darwiniana de Inibição.

“Em particular, esperava-se que os “músculos do pesar” da testa, sob controle cortical limitado, revelassem a face falsa. Encontramos suporte para esta noção, quando assassinos enganadores tentaram replicar os movimentos de tristeza da face superior, mas o movimento do seu *frontalis* era grosseiro. Os enganadores ao fazer seus apelos tendiam a expressar ativação UA1+2 e a manter esta expressão durante a maior proporção do seu apelo em relação às pessoas que estavam sendo genuínas no seu pedido de ajuda”. (ten Brinke, Porter & Baker, no prelo)

Além disso, os enganadores usaram menos palavras – o que pode ser interpretado como resultante de sobrecarga cognitiva da mentira ou uma estratégia de evitar dar detalhes e revelar inconsistência no futuro – e foram menos diretos – o que pode ser interpretado como uma tentativa de distanciamento e de evitar comprometimento. Não foram encontradas diferenças em manutenção de olhar, mas os assassinos piscaram duas vezes mais que os indivíduos genuinamente desesperados, o que pode ter sido devido à maior ativação. Esta pesquisa representou um avanço em relação à pesquisa anterior, destacando-se que foram feitas classificações corretas de credibilidade em 90% dos casos, com um mínimo de falsos positivos.

Lembramos que John Gottman, da University of Washington, e Robert Levenson, da University of California-Berkeley, coordenam uma pesquisa longitudinal prospectiva na área da Família em que conseguiram prever a longevidade de casamentos com 93% de acuracidade a partir de expressões emocionais durante interações de jovens casais (conversando sobre eventos cotidianos, sobre um tema conflituoso e sobre um assunto agradável). Constataram que expressões genuínas de alegria eram preditoras de estabilidade do casamento, enquanto expressões de desprezo eram preditoras de divórcio nos primeiros anos de casamento e ausência de afeto positivo era preditora de

divórcio em anos posteriores de casamento. A idéia do grupo de pesquisa de Stephen Porter é encontrar relações semelhantes entre expressões emocionais de indivíduos e predição de transgressão. Uma linha de pesquisa promissora foi iniciada. Vamos acompanhar os resultados de novos estudos, esperando que Porter e sua equipe cheguem a preditores tão fidedignos na área penal quanto os identificados por Gottman e Levenson na área da família.

Em conclusão

Indicadores de comunicação não-verbal combinados com análise do conteúdo da fala podem ser especialmente informativos para profissionais interessados em aplicações para o contexto forense. Inconsistências entre os canais verbal e não-verbal podem fornecer pistas úteis para investigação adicional, que tem permitido chegar a índices de discriminação entre depoimentos verdadeiros e simulados da ordem de 90% (Matsumoto et al., 2011). Destacam-se micro-expressões faciais (da ordem de 1/15 de seg), que escapam ao controle voluntário e traem emoções efetivamente sentidas.

Avançamos no conhecimento de universais na expressão facial das emoções e de regras de exibição e aspectos específicos à cultura, essenciais no contato com membros de grupos minoritários (ex: Samovar, Porter & McDaniel, 2009). Embora haja estudos sobre comunicação não verbal no nosso meio (ex: Pereira et al. 1998; Portella & Clark, 2006; Otta, 1994, 1998, 1999; Otta et al., 1994, 1996; Serra, 1990) e disciplinas de Pós-Graduação sobre o assunto, destacando-se o papel pioneiro do prof. Arno Engelmann, do programa de Pós-Graduação em Psicologia Experimental do IPUSP (PSE 5711 - Movimentos Expressivos: Percepção e Comportamento) ainda há muito a ser feito nesta área no Brasil. As conclusões a que se chegou no presente capítulo acerca da transposição da comunicação não-verbal para o universo judicial foram muito semelhantes às aquelas apresentadas no curso de formação de juízes no TRT da 15ª Região, pelo Doutor em Psicologia pela UnB, Sérgio Fernandes Senna Pires (notícia no sítio do Tribunal: http://trt15.gov.br/noticias/noticias/not_20120207_02.html). Esperamos que este capítulo contribua para motivar leitores a se engajar no estudo da Linguagem Não-Verbal e que possamos avançar na compreensão da variabilidade cultural brasileira nesta área.

REFERÊNCIAS

- Adolphs, R., Gosselin, F., Buchanan, T. W., Tranel, D., Schyns, P. & Damasio, A. R. (2005). A mechanism for impaired fear recognition after amygdala damage. *Nature*, 433, 68-72.
- Aboud, F. E. & Amato, M. (2003). Developmental and socialization influences on intergroup bias. In Rupert Brown and Samuel L. Gaertner (eds.) *Blackwell*

- Handbook of Social Psychology: Intergroup Processes*. USA: Blackwell Publishing Company. (pp. 65-88)
- Bar-Haim, Y., Ziv, T., Lamy, D., & Hodes, R. (2006). Nature and nurture in own-race face processing. *Psychological Science*, 17, 159–163.
- Bechara, A. & Damasio, A.R. (2005). The somatic marker hypothesis: A neural theory of economic decision. *Games and Economic Behavior*, 52, 336–372.
- Blair, I. V., Judd, C. M., & Chapleau, K. M. (2004). The influence of afrocentric facial features in criminal sentencing. *Psychological Science*, 15, 674–679.
- Brant, C. (1993). Communication patterns in Indians: Verbal and non-verbal. *Sexual Abuse: A Journal of Research and Treatment*, 6, 259-269.
- Bull, R., & McAlpine, S. (1998). Facial appearance and criminality. In A. Memon, A. Vrij, & R. Bull (Eds.), *Psychology and law: Truthfulness, accuracy and credibility* (pp. 59–76). London: McGraw-Hill.
- BRASIL. Constituição (1988). Constituição da República Federativa do Brasil. Brasília, DF, Senado, 2010.
- Cunningham, W. A., Johnson, M. K., Raye, C. L., Gatenby, J. C., Gore, J. C., & Banaji, M. R. (2004). Separable neural components in the processing of Black and White Faces. *Psychological Science*, 15, 806-813.
- Damasio, A.R. (1994). *O Erro de Descartes: Emoção, Razão e o Cérebro Humano*, São Paulo: Companhia das Letras (tradução de 1996).
- Darwin, C. (1872/1998). *The expression of the emotions in man and animals* (3rd ed. Paul Ekman - Ed.)). London: HarperCollins; New York: Oxford University Press. A expressão das emoções no homem e nos animais. Companhia das Letras.
- Dasgupta, N., McGhee, D. E., Greenwald, A. G., & Banaji, M. R. (2000). Automatic preference for White-Americans: Eliminating the familiarity explanation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 36, 316–328.
- Dionisio, D. P., Granholm, E., Hillix, W. A. & Perrine, W. F. (2001). Differentiation of deception using pupillary responses as an index of cognitive processing. *Psychophysiology*, 38, 205-211.
- Dunbar, R. (1998). The social brain hypothesis. *Evolutionary Anthropology*, 6, 178–190.
- Eberhardt, J. L. (2005). Imaging Race. *American Psychologist*, 60, 181-190.

- Eberhardt, J. L., Davies, P. G., Purdie-Vaughns, V. J. & Johnson, S. L. (2006). Looking Deathworthy: Perceived Stereotypicality of Black Defendants Predicts Capital-Sentencing Outcomes. *Psychological Science*, 17, 383-386.
- Ekman, P. & Friesen, W. V. (1969). Nonverbal leakage and clues to deception. *Psychiatry*, 32, 88-106.
- Ekman, P., & Friesen, W. V. (1974). Detecting deception from body or face. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 288-298.
- Ekman, P. & O'Sullivan, M. (2006) From Flawed Self-Assessment to Blatant Whoppers: The Utility of Voluntary and Involuntary Behavior in Detecting Deception. *Behavioral Sciences & the Law*, 24, 673-686.
- Evans, D. (2003). *Emotion*. Oxford: Oxford University Press.
- Farah, M. J. & Heberlein, A. S. (2007). Personhood and Neuroscience: Naturalizing or Nihilating? *American Journal of Bioethics*, 7, 37-48.
- Fiske, S.T. (1998). Stereotyping, prejudice, and discrimination. In D.T. Gilbert, S.T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 2, pp. 357-411). New York: McGraw-Hill.
- Fiske, S. T. (2008). Look twice. *Greater Good*, University of Berkeley, Summer, 14-17.
- Fiske, S T, & Taylor, S E (2008). *Social Cognition: From Brains to Culture*. McGraw-Hill.
- Fiske, S.T., Cuddy, A.J., Glick, P., & Xu, J. (2002). A model of (often mixed) stereotype content: Competence and warmth respectively follow from perceived status and competition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 878-902.
- Fiske, S. T., Harris, L. T., & Cuddy, A. J. C. (2004). Why ordinary people torture enemy prisoners. *Science*, 306, 1482-1483.
- Fletcher, P. C, Happe, F., Frith, U., Baker, S. C., Dolan, R. J., Frackowiak, R. S. & Frith, C. D. (1995). Other minds in the brain: a functional imaging study of "theory of mind" in story comprehension. *Cognition*, 57, 109-128.
- Global Deception Research Team. (2006). A world of lies. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 37, 60-74.
- Giles, H., & Billings, A. (2004). Language attitudes. In A. Davies & E. Elder (Eds.), *The handbook of applied linguistics* (pp. 187-209). Oxford: Blackwell.

- Gluszek, A., & Dovidio, J. F. (2010). The way they speak: A social psychological perspective on the stigma of nonnative accents in communication. *Personality and Social Psychology Review*, 14, 214–237.
- Golby, A. J., Gabrieli, J. D. E., Chiao J. Y. and Jennifer L. Eberhardt (2001). Differential responses in the fusiform region to same-race and other-race faces. *Nature Neuroscience*, 4, 845-850.
- Gottman, J. M., & Levenson, R. W. (2000). The timing of divorce: Predicting when a couple will divorce over a 14-year period. *Journal of Marriage and the Family*, 62, 737–745.
- Granhag, P.A. & Strömwall, L.A. (Eds.) (2004). *The detection of deception in forensic contexts*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Greene, J. D., Sommerville, R. B., Nystrom, L. E., Darley, J. M., & Cohen, J. D. (2001). An fMRI investigation of emotional engagement in moral judgment. *Science*, 293, 2105-2108.
- Greene, J. D., Nystrom, L. E., Engell, A. D., Darley, J. M. & Cohen, J. D. (2004). The neural bases of cognitive conflict and control in moral judgment. *Neuron*, 44, 389-400.
- Greenwald, A. G., McGhee, D. E., & Schwartz, J. K. L. (1998). Measuring individual differences in implicit cognition: The Implicit Association Test. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1464-1480.
- Greenwald, A.G., Banaji, M.R., Rudman, L.A., Farnham, S.D., Nosek, B.A., & Mellott, D.S. (2002). A unified theory of implicit attitudes, stereotypes, and self-concept. *Psychological Review*, 109, 3–25.
- Haidt, J. (2001). The emotional dog and its rational tail: A social intuitionist approach to moral judgment. *Psychological Review*, 108, 814-834.
- Hastie, R. (2008) Conscious and Nonconscious Cognitive Processes in Jurors' Decisions In Christoph Engel and Wolf Singer (eds.) *Better Than Conscious? Decision Making, the Human Mind, and Implications for Institutions*. The MIT Press, pp. 371-390.
- Henig, R. M. (2006). Looking for the Lie. *The New York Times Magazine*. February, 5.
- Immordino-Yang, M. H., & Damasio, A. R. (2007). We feel, therefore we learn: The relevance of affective and social neuroscience to education. *Mind, Brain, and Education*, 1, 3–10.

- Immordino-Yang, M. H., & Faeth, M. (2009). The role of emotion and skilled intuition in learning. (pp.66-81) In David A. Sousa (Ed.), *Mind, Brain, and Education*. Bloomington: Solution Tree Press.
- Kanwisher, N., McDermott, J. & Chun, M. M. (1997). The fusiform face area: a module in human extrastriate cortex specialized for face perception. *Journal of Neuroscience*, 17, 4302–4311.
- Kaufmann, G., Drevland, G. C. B., Wessel, E., Overskeid, G., & Magnussen, S. (2003). The importance of being earnest: Displayed emotions and witness credibility. *Applied Cognitive Psychology*, 17, 21-34.
- Kelly, D. J., Quinn, P. C., Slater, A. M., Lee, K., Gibson, A., Smith, M., et al. (2005). Three-month-olds, but not newborns, prefer own-race faces. *Developmental Science*, 8, F31–F36.
- Kinzler, K. D. & Spelke, E.S. (2011). Do infants show social preferences for people differing in race? *Cognition*, 119, 1-9.
- LaFrance, M. & Mayo, C. (1976). Racial differences in gaze behavior during conversations: Two systematic observational studies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 33, 547-552.
- Lambert, W.E., Frankel, H., & Tucker, G.R. (1966). Judging personality through speech: A French-Canadian example. *Journal of Communication*, 16, 305-321.
- Lippmann, W. (1922). *Public Opinion*. New York: Free Press.
- Manzanero, A.L. (2010). *Memoria de testigos. Obtención y valoración de la prueba testifical*. Madrid: Pirámide.
- Matsumoto, D., LeRoux, J., Wilson-Cohn, C., Raroque, J., Kookan, K., Ekman, P., Yrizarry, N., Loewinger, S., Uchida, H., Yee, A., Amo, L., & Goh, A. (2000). A new test to measure emotion recognition ability: Matsumoto and Ekman's Japanese and Caucasian Brief Affect Recognition Test (JACBART). *Journal of Nonverbal Behavior*, 24, 179–209.
- Matsumoto, D., Hwang, H. S., Skinner, L. & Frank, M. G. (2011) Evaluating Truthfulness and Detecting Deception New Tools to Aid Investigators. FBI Law Enforcement Bulletin, June (online).
- http://www.fbi.gov/stats-services/publications/law-enforcement-bulletin/june_2011

- Meissner, C. A., & Kassin, S. M. (2002). "He's guilty!": Investigator bias in judgments of truth and deception. *Law and Human Behavior*, 26, 469-480.
- Müsterberg, H. (1908/1925). *On the witness stand*.
<http://psychclassics.yorku.ca/Munster/Witness/>
- Operario, D. & Fiske, S. T. (2003). Stereotypes: Content, structures, processes, and context. In Rupert Brown and Samuel L. Gaertner (eds.) *Blackwell Handbook of Social Psychology: Intergroup Processes*. USA: Blackwell Publishing Company.
- Otta, E. 1994. *O Sorriso e Seus Significados*. Petrópolis: Vozes,
- Otta, E. (1998). Sex differences over age groups in self-posed smiling in photographs. *Psychological Reports*, 83, 907-913.
- Otta, E. (1999). *A Etologia e o estudo de movimentos expressivos: funções do sorriso na comunicação*. IPUSP: Tese de livre docência.
- Otta, E., Lira, B. B. P., Delevati, N. M., Cesar, O. P. & Pires, C. S. G. (1994). The effect of smiling and of head tilting on person perception. *The Journal of Psychology*, 128, 323-331.
- Otta, E., Ambrosio, F. F. E. & Hoshino, R. L. (1996). Reading of a smiling face: messages conveyed by various forms of smiling. *Perceptual and Motor Skills*, 82, 1111-1121.
- Pereira, M. E. (2008). Cognição, categorização, estereótipos e vida urbana. *Ciências & Cognição*, 13, 280-287.
- Pereira, C.A.; Portella, M.; Abreu, A. P.; Telles, V.M.C. (1998). Percepção da Mentira: estudantes de Psicologia conseguem identificar a mentira através do comportamento não-verbal? *Cadernos de Psicologia*, Rio de Janeiro, 9, 89-104.
- Phelps, E. A., O'Connor, K. J., Cunningham W. A., Funayama, E. S., Gatenby, J. C., Gore, J. C., Banaji, M. R. (2000). Performance on indirect measures of race evaluation predicts amygdala activation. *Journal of Cognitive Neuroscience*, 12, 729-738.
- Phelps, E. A & Thomas, L. A. (2003). Race, behavior, and the brain: the role of neuroimaging in understanding complex social behaviors. *Political Psychology*, 24, 747-758.
- Phillips, M. L., Young, A. W., Scott, S. K., Calder, A. J., Andrew, C., Giampietro, V., Williams, S. C. R., Bullmore, E. T., Brammer, M. & Gray, J. A. (1998). Neural

- responses to facial and vocal expressions of fear and disgust. *Proceedings of the Royal Society of London B*, 265, 1809-1817.
- Portella, M. & Clark, C. (2006). Sinais não-verbais da dissimulação: inatos ou adquiridos? *Estudos e Pesquisas em Psicologia*, UERJ, 6, 6-20.
- Porter, S., England, L., Juodis, M., ten Brinke, L. & Wilson, K. (2008). Is the face a window to the soul? Investigation of the accuracy of intuitive judgments of the trustworthiness of human faces. *Canadian Journal of Behavioural Science*, 40, 171-177.
- Porter, S. & ten Brinke, L. (2009). Dangerous decisions: A theoretical framework for understanding how judges assess credibility in the courtroom. *Legal and Criminological Psychology*, 14, 119-134.
- Samovar, L. A., Porter, R. E. & McDaniel, E. R. (2009) *Communication between cultures*. Canada: CENGAGE Learning.
- Serra, S. M. A. (1990). Empatia: um estudo da comunicação não-verbal terapeuta cliente. IPUSP: Tese de Doutorado.
- Strömwall L. & Granhag P. A. (2003). How to detect deception? Arresting the beliefs of police officers, prosecutors and judges. *Psychology, Crime and Law*, 9, 19-36.
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1986). The social identity theory of intergroup behaviour. In S. Worchel & W. G. Austin (Eds.), *Psychology of intergroup relations* (pp. 7–24). Chicago: Nelson-Hall.
- Taylor, R. & Vrij, A. (2000). The effects of varying stake and cognitive complexity on beliefs about the cues to deception. *International Journal of Police Science and Management*, 3, 111-123.
- ten Brinke, L., McDonald, S., Porter, S., & O'Connor, B. (in press). Crocodile Tears: Facial, verbal and body language behaviour associated with genuine and fabricated remorse. *Law and Human Behaviour*. <https://people.ok.ubc.ca/stporter/Publications.html>
- ten Brinke, L. & Porter, S. (in press). Cry me a river: Identifying the behavioural consequences of extremely high-stakes interpersonal deception. *Law and Human Behavior*. <https://people.ok.ubc.ca/stporter/Publications.html>
- ten Brinke, L., Porter, S., & Baker, A. (in press). Darwin the detective: Observable facial muscle contractions reveal emotional high-stakes lies. *Evolution and Human Behavior*. <https://people.ok.ubc.ca/stporter/Publications.html>

- Tomasello, M. (2011). Human Culture in Evolutionary Perspective. In Michele J. Gelfand, Chi-yue Chiu and Ying-yi Hong (eds.) *Advances in Culture and Psychology*, pp. 5-52. Oxford: Oxford University Press.
- Tranel, D. (1994). Acquired sociopathy: The development of sociopathic behaviour following focal brain damage. *Progress in Experimental Personality and Psychopathological Research*, 17, 258–311.
- Tsiamyrtzis, P., Dowdall, J., Shastri, D., Pavlidis, I. T., Frank, M. G. & Ekman, P. (2007). Imaging Facial Physiology for the Detection of Deceit. *International Journal of Computer Vision*, 71, 197-214.
- Vrij, A. (2008). *Detecting lies and deceit: pitfalls and opportunities*. Chichester: Wiley.
- Vrij A. & Taylor R. (2003). Police officers' and students beliefs about telling and detecting trivial and serious lies. *International Journal of Police Science and Management*, 5, 41-49.
- Warmelink, L., Vrij, A., Mann, S., Leal, S., Forrester, D. & Fisher, R. P. (2011). Thermal imaging as a lie detection tool at airports. *Law and Human Behavior*, 35, 40-48.
- Wheeler, M. E. & Fiske, S. T. (2005). Controlling racial prejudice social-cognitive goals affect amygdala and stereotype activation. *Psychological Science*, 16, 56-63.
- Zebrowitz, L. A., & McDonald, S. (1991). The impact of litigants' babyfacedness and attractiveness on adjudications in small claims courts. *Law and Human Behavior*, 15, 603-623.
- Zebrowitz, L. A., & Montepare, J. M. (2005). Appearance does matter. *Science*, 308, 1565-1566.