

**A INFORMAÇÃO EXTRALEGAL NA FORMAÇÃO DE IMPRESSÕES E NO
JULGAMENTO DO ARGUIDO**

Cristina Adelaide Pimentão Marcelino

**Dissertação de Mestrado em Psicologia Social
sob a orientação do
Prof. Dr. José Marques**

**Universidade do Porto
Faculdade de Psicologia e Ciências da Educação
2000**

Aos meus pais, Altino e Cândida

À minha irmã, Diana

Em memória dos meus avós

Agradecimentos

Ao Professor Dr. José Marques pelos conhecimentos adquiridos, numa área que considero a mais importante da minha formação académica.

Aos colegas de mestrado, de trabalho e aos amigos, pela amizade, apoio e paciência.

Aos que no desconhecimento da tarefa contribuíram para a realização deste estudo, os alunos da Universidade Fernando Pessoa, ISLA, ISPGAIA e ISCET.

Índice

Introdução	6
Capítulo 1 – Influência dos Factores Evidenciais e Extralegais nas Decisões	11
Jurídicas	
O contexto português	11
O objecto da prova	11
O recurso aos jurados e o tribunal do júri	11
Conhecimento estereotípico e percepção social nas situações de julgamento	13
As estruturas de conhecimento	14
Os juries simulados	16
Factores Extralegais mais abordados pela investigação	18
Aparência, raça e etnia	19
Raça, nível sócio-económico e sexo	21
O caso O J Simpson	23
Capítulo 2 – Formação de Impressões	28
Considerações gerais sobre Formação de Impressões	28
Breve referência às experiências de Asch	29
Abordagem cognitiva da Formação de Impressões	30
Conceitos relevantes	30
Modelos de Formação de Impressões	32
Os Modelos de Brewer (1988) e Fiske & Neuberg (1990)	32
O Modelo do Processo Dual	33
Etapas no processo de Formação de Impressões de Brewer (1988)	33
Identificação	33
Categorização/Tipificação	34
Individualização: diferenciação intracategoria	35
Personalização: a formação de impressões baseadas na pessoa	35
O Modelo do Continuum	37
Etapas no processo de Formação de Impressões de Fiske & Neuberg (1990)	37
Categorização Inicial	37
Categorização Confirmatória	38
Recategorização	39
Integração Peça a Peça	40

Estereótipos versus informação individualizante: uma perspectiva alternativa	42
Capítulo 3 - Expectativas	46
Expectativas e percepção social	46
Expectativas sobre características físicas dos indivíduos	48
Confirmação das interações sociais	49
Auto-realização das profecias (Self-Fulfilling Prophecy)	51
O Efeito Pigmalião	51
Experiência realizada em laboratório	51
Experiência realizada em contexto social	52
Confirmação de expectativas associada a estereótipos sobre a aparência física	53
Confirmação de expectativas associada a estereótipos sobre a raça	56
Processos implicados na confirmação das expectativas	57
Consequências das expectativas	62
Cognitivas	62
Comportamentais	62
A não confirmação das expectativas	63
Capítulo 4 – Estudo Empírico	66
Recapitulação teórica	66
Hipóteses	71
Estudo	74
Método	74
Participantes	74
Material	74
Procedimento	76
Medidas Dependentes	78
Resultados e Discussão	83
Discussão Geral dos Resultados	95
Conclusões	100
Referências	105
Anexos	117
Notas do Estudo Experimental	168

Introdução

Procuramos nesta investigação analisar o papel da informação extralegal, i.e., informação sem relevância legal num contexto jurídico, como por exemplo, os estereótipos associados à raça ou a etnia do arguido e da informação consistente e inconsistente com esses estereótipos, no processo de formação de impressões e no julgamento do arguido

No decurso de um julgamento as decisões jurídicas devem ser tomadas apenas com base em evidência concreta, os factores “evidenciais” (Hester & Smith, 1973). Por exemplo, a informação de que foi encontrado sangue do arguido na roupa da vítima, ou que o arguido tem cadastro criminal. Este é o tipo de informação que juntamente com outra evidência, permite chegar a um veredicto (de culpa ou inocência), por parte de um conjunto de jurados (situação mais comum no sistema jurídico americano) ou de um juiz (situação mais comum no sistema jurídico português).

Contudo, a informação extralegal pode desempenhar um papel importante na decisão, nomeadamente, servindo de argumento abonatório ou não, para o arguido. É este o tipo de evidência sobre o qual decidimos trabalhar e que corresponde ao que podemos designar por factores “extralegais” (MacCoun, 1985, cit. por Mazzella & Feingold, 1994). É o caso da informação sobre a raça ou a etnia do arguido e da vítima que pode afectar as decisões dos jurados (Gerbasi, Zuckerman & Reis, 1977). Ou seja, embora as decisões jurídicas só sejam tomadas com base em factos irrefutáveis, quem decide, jurados ou juiz têm, no momento da tomada de decisão, um conjunto de crenças, valores e preconceitos, cuja importância no processo de tomada de decisão não pode ser negligenciado. Por exemplo, se possuímos um estereótipo negativo, em relação a uma dada categoria social (por exemplo, “os ciganos” ou “os negros”) poderemos inferir uma conotação negativa (por exemplo, “tendência para cometer actos delinquentes”) a

partir de informação que tem uma conotação neutra (“praticar artes marciais”)¹. Parece-nos que esta base de conhecimento é um meio importante de tomada de decisão, em situações em que os indivíduos dispõem de pouca informação sobre os factos em julgamento.

Este trabalho divide-se em 4 capítulos. No Capítulo 1, discutimos que é difícil para um indivíduo colocado no papel de jurado abdicar dos seus esquemas cognitivos. Estes esquemas ou estereótipos constituem uma base de conhecimento importante, especialmente, em situações em que os indivíduos possuem pouca informação sobre os factos de julgamento. Contudo, são também eles que podem afectar a decisão dos jurados, uma vez que dificultam o julgamento imparcial de determinados grupos, levando, muitas vezes, à associação errada de um determinado tipo de crime, com características dos arguidos. É o caso da associação mais frequente, do crime de assalto com arguidos de raça negra (Gordon, 1990). Os resultados obtidos em vários estudos, neste domínio, revelam que quando os indivíduos decidem numa base puramente estereotípica acerca da probabilidade que um indivíduo teve de cometer um crime estereotipicamente associado ao seu grupo de pertença, consideram mais facilmente culpado esse indivíduo e conseqüentemente, atribuem-lhe penas mais severas.

No Capítulo 2, procuramos compreender em que é que os indivíduos se baseiam ao julgarem o arguido, com base na sua raça ou etnia. Os indivíduos parecem basear-se na sua pertença grupal (“o arguido é cigano”) ou em informação individualizante (“é

¹ O filme “*Tempo de Matar*” (realizado em 1997 por Joel Schumacher) conta a história de um negro que mata dois homens brancos a sangue frio, depois destes terem violado a sua filha menor. O filme apresenta um diálogo entre o homicida e o seu advogado que ilustra a influência que pode ter um factor extralegal numa situação de julgamento: a raça do arguido.

Advogado: Não somos iguais. O júri tem de se identificar com o réu. Eles vêem em si um operário e em mim um advogado. Eu vivo na cidade, você vive nos arredores.

Negro: Ou seja, você é branco e eu sou negro! Vê, pensa tal e qual como eles, foi por isso que o escolhi para meu advogado. É um deles, não vê?! Quando olha para mim, não vê apenas um homem. Vê um homem negro. Estamos em lados opostos da sociedade. A vida na America é uma guerra e nós estamos em lados opostos. Como é que um negro vai ter um julgamento justo com o inimigo, no banco e no júri?. A minha vida está em mão brancas. Preto, negro, afro-americano, não importa como me veja, não me vê como igual. Vê-me da mesma maneira que o júri, é um deles. Agora, esqueça as suas aulas de direito... se fizesse parte do júri, o que seria preciso para o convencer a libertar-me?!

agressivo”; “é honesto”). Brewer (1988) e Fiske & Neuberg (1990), apresentam modelos teóricos de formação de impressões que definem que os processos baseados em categorias, têm prioridade sobre os processos baseados em atributos. Apesar das particularidades de cada um dos modelos, ambos defendem que a informação consistente com o estereótipo, leva à formação de impressões baseadas na categoria, e a informação inconsistente pode ser processada extensivamente, orientando-se para processos mais individualizados.

No Capítulo 3, analisamos o papel das expectativas decorrentes dos estereótipos, na percepção dos alvos de julgamento e na predição dos seus comportamentos futuros. Se por exemplo, somos jurados no julgamento de um indivíduo de etnia cigana, as expectativas que possuímos relativamente a esta categoria social afectará a crença na probabilidade de culpa do arguido e na probabilidade de reincidência do seu comportamento no futuro.

No Capítulo 4, destacamos as principais ideias teóricas deste trabalho, formulamos as hipóteses e descrevemos o procedimento utilizado no estudo empírico e respectivos resultados. A informação extralegal manipulada foi a etnia do arguido (cigano ou não-cigano) e comportamentos deste. Estes comportamentos simulavam a informação consistente ou inconsistente com o estereótipo que os participantes/jurados recebiam ao longo de vários momentos e que, de acordo com as condições, era informação favorável, informação neutra ou informação desfavorável. Os participantes desempenhavam o papel de jurados, num julgamento que envolvia, em simultâneo um crime (fogo posto) e um comportamento de mérito (salvamento). Deste modo, pretendíamos averiguar o papel da informação sobre a etnia do arguido e da informação consistente e inconsistente com o estereótipo, no processo de formação de impressões e no julgamento do alvo.

Predissemos que, dado o estereótipo negativo sobre os ciganos, os participantes fariam uma avaliação psicológica mais desfavorável do alvo cigano, do que do alvo não-cigano, quando recebiam informação desfavorável e esta tendência acentuar-se-ia ao longo dos vários momentos. Da mesma forma, predissemos, que os participantes fariam uma avaliação psicológica mais favorável do alvo cigano, do que do alvo não-cigano, quando recebiam informação favorável e esta tendência acentuar-se-ia ao longo dos vários momentos (Hipótese da Avaliação Psicológica). Os resultados encontrados mostram que é a informação favorável que leva uma avaliação psicológica mais positiva, seguida da informação neutra e da informação desfavorável. Os participantes polarizam as suas respostas no sentido de uma avaliação psicológica mais positiva ou negativa, quando recebem informação favorável ou desfavorável, respectivamente, ao longo dos vários momentos.

Predissemos que os participantes atribuiriam uma maior probabilidade de cometer o crime, uma maior probabilidade de repetir o crime e uma maior probabilidade de veredicto de culpa, ao alvo não-cigano, do que ao alvo cigano, quando recebiam informação desfavorável e esta tendência acentua-se-ia ao longo dos vários momentos. Da mesma forma, predissemos, que os participantes atribuiriam uma menor probabilidade de culpa ao alvo não-cigano, do que ao alvo cigano quando recebiam informação favorável e esta tendência acentuar-se-ia ao longo dos vários momentos (Hipótese da Culpa). Os resultados encontrados mostram que os diferentes tipos de informação têm um efeito mais acentuado sobre o alvo não-cigano, onde, como esperávamos, é a informação desfavorável que gera respostas no sentido da maior probabilidade de culpa, enquanto a informação favorável, tem um efeito contrário. O alvo cigano parece não ser afectado pelo tipo de informação. Provavelmente, os participantes estão a formar impressões do alvo cigano, com base na sua categoria de

pertença, enquanto formam impressões individualizadas para o alvo não-cigano, resultados que estão de acordo com o modelo de Fiske & Neuberg (1990).

Finalmente, predissemos que os participantes atribuiriam uma maior probabilidade de mérito, uma maior probabilidade de repetir o mérito e uma maior probabilidade de veredicto de mérito, ao alvo cigano do que ao alvo não-cigano, quando recebiam informação favorável e esta tendência acentuar-se-ia, ao longo dos vários momentos. Da mesma forma, predissemos que os participantes atribuiriam uma menor probabilidade de mérito ao alvo cigano, do que ao alvo não-cigano, quando recebiam informação desfavorável e esta tendência acentuar-se-ia ao longo dos vários momentos. Os resultados mostram que os participantes atribuem uma maior probabilidade de mérito ao alvo cigano, do que ao alvo não-cigano e que é a informação favorável e desfavorável que afecta as respostas dos participantes, verificando-se uma polarização das suas respostas no sentido de uma maior probabilidade de mérito ou de uma menor probabilidade de mérito, quando recebem informação favorável ou desfavorável, respectivamente, ao longo dos vários momentos.

Capítulo 1

Influência dos Factores Evidenciais e Extralegais nas Decisões Jurídicas

O contexto português

O objecto da prova

É comum pressupor-se que, no decurso de um julgamento, as decisões jurídicas devem ser tomadas, apenas com base em evidência concreta - factores “evidenciais” (Hester & Smith, 1973). Na lei portuguesa, constituem objecto da prova “todos os factos juridicamente relevantes para a existência ou inexistência do crime, a punibilidade ou não punibilidade do arguido e a determinação da pena ou da medida de segurança aplicáveis” (art.º 124 do Código de Processo Penal, p. 395). Para além disso, nos termos do art.º 32º, n.º 2, da constituição da República Portuguesa, “todo o arguido se presume inocente até ao trânsito em julgamento da sentença de condenação” (art.º 124 do Código de Processo Penal, p. 396). Contudo, factores “extralegais” (MacCoun, 1985, cit. por Mazzella & Feingold, 1994), como por exemplo os estereótipos associados a características físicas do arguido e da vítima (por exemplo, a raça, etnia, aparência, sexo e idade) podem desempenhar um papel importante na sentença final. Este papel é particularmente importante quando a sentença se baseia na decisão de um grupo de jurados (Gerbasi, Zuckerman & Reis, 1977).

O recurso aos jurados e o tribunal do júri

O recurso aos jurados é prática corrente nos países da América do Norte, onde tem sido conduzido a maior parte da investigação neste domínio. Contudo, na lei portuguesa, compete ao tribunal do júri julgar apenas os processos que, “tendo a intervenção do júri sido requerida pelo Ministério Público, pelo assistente ou pelo

arguido, respeitarem a crimes previstos no Título II (Crimes contra a paz: incitamento à guerra, alienamento de forças armadas e recrutamento de mercenários; Crimes contra a humanidade: genocídio, destruição de monumentos (...)) e no Capítulo I do Título V (Crimes contra o estado: traição à pátria, ajuda a forças armadas inimigas, espionagem, violação do segredo de escrutínio (...)); Todos os crimes cuja pena seja superior a 8 anos, tais como: homicídio, homicídio qualificado, sequestro, rapto, violação, abuso sexual de crianças, incêndios, explosões e outras condutas perigosas (...) do Livro II do Código Penal” (nº1 do art.º 13 do Código de Processo Penal, p. 66).

O tribunal do júri é composto por três juizes de carreira e por quatro jurados efectivos e quatro suplentes (art.º 1º, n.º 1, do decreto-lei n.º 387-A/87, de 29 de Dezembro). O Código de Processo Penal, apresenta sobre a problemática do júri, vantagens e desvantagens. Nas desvantagens são apresentados os seguintes factos:

- *Influenciabilidade dos jurados.* Afirma-se que no momento em que julgam, são influenciados pelos seus hábitos profissionais, pelo seu nível social, pelas campanhas publicitárias e pelos incidentes no decorrer da audiência. Daqui resulta uma “justiça arbitrária, porque sentimental, e quase sempre, indulgente” (Código de Processo Penal, p. 66). Este é um ponto importante no nosso estudo, i.e., a carga de informação que os jurados trazem consigo, no momento do julgamento e a sua influência na formação de impressões e no julgamento do arguido:

- *Modo de recrutamento.* Por vezes os jurados seriam escolhidos “a dedo”, i.e., segundo critérios de oportunidade e não por razões de imparcialidade.

- *Incompetência técnica.* Os jurados não teriam condições para decidirem sobre questões de direito, como por exemplo a medida da pena, bem como para apreciar a personalidade do arguido, onde o conhecimento de medicina, psicologia e sociologia seria necessário.

A favor do tribunal de jurados têm sido apontados argumentos, como o facto de serem independentes em matéria política, de terem contacto com a opinião pública e portanto, de serem mais sensíveis às realidades humanas, de exercerem um certo controlo sobre a valorização das provas e de seguirem com mais atenção o desenrolar da audiência “em contraste com os juizes profissionais que, algumas vezes, se deixam embalar pela rotina” (Código de Processo Penal, p. 67).

Conhecimento estereotípico e percepção social nas situações de julgamento

Muita da evidência recolhida no domínio da Psicologia Social, nomeadamente, no contexto da percepção ou cognição social (Markus & Zajonc, 1985) mostra que é difícil para um indivíduo colocado no papel de jurado abdicar de pressupostos, esquemas de raciocínio, crenças e avaliações anteriores ao fenómeno e ao alvo de julgamento. Estes pressupostos, crenças ou, mais geralmente, “esquemas cognitivos” desempenham um papel essencial nas decisões e julgamentos. Como afirma Kaplan (1982), poucas são as pessoas que abdicam das suas concepções sobre assuntos criminais ou civis e “aqueles que estão completamente sem opiniões ou valores, são provavelmente incapazes de perceber evidência em qualquer evento e dariam jurados muito pobres” (Kaplan, 1982, p. 212). Esta afirmação não pode, evidentemente, legitimar ou validar a influência das primeiras impressões e dos pressupostos dos indivíduos no processo de julgamento. Ela ilustra, no entanto, a impossibilidade da sua neutralização neste contexto. Mas, dada a impossibilidade de fazer “tábua rasa” dos conhecimentos e valores preexistentes dos indivíduos (os jurados, ou mesmo os próprio juizes), é importante definir a influência que tem a informação social por eles trazida para as situações de julgamento legal, nas suas percepções e tomadas de decisão.

A investigação psico-social acerca da percepção dos indivíduos, tem vindo a mostrar, desde há, pelo menos, 50 anos (Bruner, 1957) que os indivíduos são

processadores activos de informação, cujo conhecimento se organiza sob a forma, por exemplo, de *esquemas*, *protótipos* ou *categorias* (Fiske & Taylor, 1991; Wyer & Gordon, 1984) e que esta organização é uma causa e uma consequência do processamento, armazenamento e recuperação da informação social (Fiske & Taylor, 1991; Wyer & Srull, 1981). No âmbito da cognição social, o conhecimento prévio do percepiante serve para estruturar a estimulação recebida, evitando o “caos cognitivo” (Bruner, Goodnow & Austin, 1956; Cohen, 1981; Devine & Baker, 1991; Rosch, 1978). A tarefa de classificação/categorização é essencial para a espécie humana, sendo uma das suas funções mais importantes, reduzir a complexidade do meio circundante (Leyens, 1982). Mas, a categorização apresenta outras funções igualmente importantes. Permite identificar objectos do meio que nos rodeia, faz com que a nossa aprendizagem não seja sempre posta em questão, orienta a nossa actividade instrumental e finalmente, a categorização permite ordenar e correlacionar classes de acontecimentos (Leyens, 1982). Antes de podermos aplicar conhecimento anterior à percepção, temos de classificar a pessoa ou situação como pertencente a uma categoria familiar. Uma vez reconhecido alguém como encaixando num determinado papel, com base em atributos particulares, podemos aplicar o nosso conhecimento sobre esse papel, para orientar a interacção.

As estruturas de conhecimento

A construção das estruturas cognitivas de conhecimento permite dar um significado aos estímulos do meio, simplificá-lo de forma a torná-lo compreensível e a inferir relações para além das informações disponíveis, através de um conjunto de procedimentos mentais. Os conceitos de esquema, protótipo e script, são os que melhor representam as preocupações teóricas da cognição social, dominando a produção empírica da área (Cantor & Mischel, 1979; Fiske & Linville, 1980; Markus & Zajonc,

1985; Taylor & Crocker, 1981). Destes, o conceito de esquema é fundamental na área da cognição social, sendo talvez o mais utilizado como referencial organizador da diversidade de estudos empíricos produzidos desde os anos 70 (Markus & Zajonc, 1985). Um esquema por definição é uma estrutura cognitiva que contém conhecimento sobre os atributos esperados de uma determinada categoria e as ligações entre esses atributos (Rumelhart & Ortony, 1977). Ou seja, são “unidades estruturadas de conhecimento que reúnem conceitos, categorias e relações entre eles, em conjuntos de blocos de conhecimento baseados na experiência social. Os esquemas serão unidades molares da memória, estruturas de conhecimento complexas e totalizantes que processam activamente a informação do meio, de maneira que o conhecimento seria uma reprodução e reconstrução activa dos estímulos sociais e não um mero reflexo deles” (Paez, Marques & Insúa, 1994, p. 156). Os esquemas facilitam os processos “top-down” ou “theory-driven” que significam processos fortemente influenciados pelo nosso conhecimento anterior, em oposição a processos “bottom-up” ou “data-driven” (Fiske & Taylor, 1991). A mensagem central no estudo dos esquemas é que as pessoas simplificam a realidade, armazenando conhecimento num nível molar, em vez de analisarem, uma por uma, todas as experiências individuais.

O conceito de estereótipo está intimamente relacionado com o conceito de esquema. Nesta perspectiva, podemos dizer que os estereótipos são considerados esquemas socialmente partilhados que organizam o conhecimento sobre traços, motivos e condutas associadas à pertença a grupos e categorias sociais. São os esquemas de papéis mais genéricos (os “negros”, os “ciganos”). Os esquemas pressupõem geralmente a existência de vínculos ou relações entre os atributos do conceito, isto é, admite-se que o esquema tem uma organização interna de tipo explicativo (Fiske & Taylor, 1991). É exactamente esse carácter explicativo que permite a conceptualização dos estereótipos como um tipo de esquema específico, na medida em que os estereótipos, ao permitirem

a simplificação do mundo social, constróem um significado e explicação para este. Os estereótipos sociais poderão ser considerados como base de apoio dos scripts², na medida em que são estruturas de conhecimento socialmente partilhadas no interior dos grupos sociais e cujo conteúdo está dependente da construção pelo grupo social, de uma associação de acontecimentos com uma frequência elevada (Fiske & Taylor, 1991).

Os estereótipos constituem uma base de conhecimento importante na tomada de decisão, em situações em que os indivíduos possuem pouca informação sobre os factos de julgamento, nomeadamente, em contexto jurídico. Contudo, são também eles, como vamos ver seguidamente, que podem afectar a decisão dos jurados, uma vez que dificultam o julgamento imparcial de determinados grupos raciais ou étnicos.

Os júris simulados

No contexto do presente trabalho, pretendemos analisar a influência do conhecimento estereotípico (informação extralegal) sobre a percepção e os julgamentos emitidos pelos participantes, num contexto de decisão legal. Este objecto de estudo tem merecido grande interesse pela investigação em Psicologia Social (Bodenhausen & Wyer, 1985; Dane & Wrightsman, 1982; Loftus, 1979; Mazzella & Feingold, 1994). Neste domínio é frequente encontrarmos estudos cujo objectivo é determinar se os atributos estereotípicos associados a características físicas do arguido e da vítima influenciam, os julgamentos dos observadores. Estes estudos recorrem em geral ao paradigma dos júris simulados, “mock jury” (Landy & Aronson, 1969). Nestas situações os participantes são colocados no papel de jurados e analisam informação sob a forma

² O *script* é uma estrutura cognitiva de conhecimento que pode ser considerado um tipo particular de esquema, i.e., uma estrutura cognitiva integrada por um corpo de conhecimentos associados a uma sequência de acontecimentos que ocorrem frequentemente e com regularidade numa dada cultura (Fiske & Taylor, 1991; Markus & Zajonc, 1957).

de dossiers, cassetes vídeo ou áudio. Os factos são mantidos constantes e as características dos intervenientes (arguido e/ou vítima) são manipuladas.

Gordon (1990) realizou um estudo em que recorre, precisamente, ao paradigma dos júris simulados, com o objectivo de analisar o efeito da raça dos jurados e do arguido nas atribuições de crime de tipo “colarinho-azul” (por exemplo, assalto) e crimes de tipo “colarinho-branco” (por exemplo, fraude). Nesse estudo, em que os arguidos eram de raça branca ou negra, os participantes analisavam um texto que descrevia um crime de assalto, ou um crime de fraude³. Os participantes indicavam a pena de prisão a atribuir pelo crime cometido, a probabilidade do arguido voltar a cometer crimes semelhantes ou qualquer outro tipo de crime, em que medida consideravam o comportamento do arguido, como sendo resultado de factores situacionais (por exemplo, stress) ou factores internos (por exemplo, características da personalidade), e finalmente, em que medida factores como a idade, sexo, raça, inteligência e educação tinham sido responsáveis pelo crime.

Entre outros resultados, Gordon (1990) observou que os participantes negros atribuíam sentenças de prisão mais longas, do que os participantes brancos. O arguido branco que tinha cometido um crime de fraude, recebia sentenças de prisão mais longas. O arguido que cometia um crime de assalto era visto como tendo maior probabilidade de voltar a repetir esse crime ou outro tipo de crime. O crime de assalto era visto como mais típico de um arguido negro, do que o crime de fraude. O comportamento do arguido negro que cometeu um crime de assalto, era visto como estando associado a

³ O texto que descrevia um crime de assalto era o seguinte: Hal Smith, um homem branco (negro) de 29 anos, foi preso e acusado de assalto. Na noite de 13 de Julho, em Raleigh, NC, o sr. Smith, foi visto a sair da casa da família Lou Allen, por um vizinho, às 5:30 horas. Às 9:35 horas, a família Allen, deu conhecimento que a sua casa tinha sido assaltada. Foi publicado um folheto com a descrição do sr. Smith que foi posteriormente detido e interrogado. O sr. Smith confessou ter assaltado a casa e roubado bens no valor de 10.000 dolares. A versão para o crime de fraude foi a seguinte: Hal Smith, um homem branco (negro) de 29 anos, foi preso e acusado de fraude à IBM, em Raleigh, NC. O sr. Smith desempenhava funções no departamento financeiro e estava sobre investigação secreta, pela companhia, há dois meses. Após recolha da evidência necessária, foi preso e acusado de fraude. O dinheiro roubado foi no valor, aproximado, de 10.000 dólares. O sr. Smith estava envolvido neste processo há mais de um ano.

características da personalidade do arguido (disposições internas). Ao assaltante negro era atribuída maior probabilidade de repetir o crime, do que ao negro que cometeu um crime de fraude. Os jurados negros consideravam o arguido branco como estando mais associado a crimes de fraude, do que a crimes de assalto. O arguido branco que tinha cometido um crime de fraude, recebia sentenças de prisão mais longas.

Neste estudo, os participantes associaram a raça do arguido com um determinado tipo de crime, considerando o comportamento de um assaltante negro, mais relacionado com características da sua personalidade, do que o comportamento de um negro que comete um crime de fraude. Este estudo ilustra, a influência que o estereótipo associado à raça do arguido pode ter, nos julgamentos emitidos pelos jurados, sobre um determinado tipo de crime.

Factores Extralegais mais abordados pela investigação

O estudo de Gordon (1990) é ilustrativo de um dos factores extralegais mais frequentemente abordados pela investigação. É frequente pedir-se aos jurados que formem impressões sobre a culpa ou inocência do arguido, muito precocemente, antes mesmo de entrarem no tribunal (MacCoun, 1989, cit. por Mazzella & Feingold, 1994; Weiten & Diamond, 1979) e com base nas características físicas do arguido. Uma explicação possível para esse facto é que tais características, são estereotipicamente representativas dos “criminosos”: “Os negros, os pobres, os homens e os poucos atraentes estão fortemente representados entre os agressores. Assim, os jurados podem, inconscientemente, considerar relevantes as características pessoais e portanto considerar mais facilmente o arguido como culpado, quando este apresenta características que são normalmente, observadas em criminosos” (Mazzella & Feingold, 1994, p. 1316). De facto, a investigação tem vindo a demonstrar que os negros, os pobres e os arguidos sem formação escolar, são, de todos, os que são julgados de forma

mais severa do que os outros (McGlynn, Megas & Benson, 1976; Ugwuegbu, 1979). Os atributos mais vulgarmente sujeitos a manipulação são a raça, a etnia, a aparência, o nível sócio económico e o sexo (Dane & Wrightsman, 1982). Passamos a referir alguma da evidência obtida acerca do papel destas variáveis nos julgamentos, feitos por observadores acerca de arguidos.

Aparência, Raça e Etnia

Numa meta-análise sobre a investigação baseada nos julgamentos dos jurados nos Estados-Unidos, Mazzela e Feingold (1994) analisaram a hipótese de que os arguidos estariam em situação de desvantagem se fossem pouco atraentes, negros, de nível sócio-económico baixo e do sexo masculino. O mesmo se passaria quando as vítimas fossem fisicamente atraentes, brancas, de nível sócio-económico alto e do sexo feminino. Os resultados mostraram que os jurados tendem a atribuir aos arguidos atraentes, uma menor probabilidade de serem culpados, assim como uma menor punição, do que aos arguidos pouco atraentes. Este fenómeno ocorre especialmente para crimes associados ao roubo e à violação. Em contrapartida, os arguidos atraentes recebem maior punição para crimes de homicídio por negligência do que os arguidos pouco atraentes. Ambos recebem a mesma punição para crimes de burla. A aparência da vítima não apresenta efeitos significativos no julgamento dos jurados.

Como vimos no estudo de Gordon (1990) os indivíduos consideram o comportamento de um arguido de raça negra como estando mais relacionado com as suas características de personalidade, quando este cometeu um crime de assalto à mão-armada, do que quando cometeu um crime de fraude. Este resultado é consistente com os de Bodenhausen e Wyer (1985), que mostram que os arguidos são julgados mais severamente quando o crime cometido é consistente com o estereótipo das suas categorias de pertença (cf. também Gordon, Bindrim, McNicholas e Walden, 1988).

Sunnafrank & Fontes (1983) verificaram que os indivíduos associam mais frequentemente os crimes de “colarinho azul” (blue-collar) com arguidos de raça negra, e os crimes de “colarinho branco” (white-collar) com arguidos de raça branca. Em apoio a esta ideia, Gordon, Bindrim, McNichols e Walden (1988) realizaram uma experiência semelhante à de Gordon (1990), em que demonstraram que um arguido branco que comete um crime de fraude recebia uma pena de cadeia maior do que um arguido negro que tinha cometido o mesmo tipo de crime. Inversamente, um negro que cometeu um crime de assalto, recebia uma pena maior do que um branco com um crime semelhante⁴.

A evidência empírica mostra ainda, que os indivíduos de raça branca julgam mais severamente os agressores negros de vítimas de raça branca, do que os agressores negros de vítimas de raça negra (Pfeifer & Ogloff, 1991; Ugwuegbu, 1979).

O facto de os observadores reagirem diferentemente em função da raça dos arguidos poderá ter origem, pelo menos em parte, na frequência, na saliência, ou na acessibilidade de ocorrência de acontecimentos associados diferencialmente, com diferentes grupos sociais. Por exemplo, Petersilia (1983, cit. por Perez *et al*, 1993) examinou os registos criminais nos estados norte-americanos da Califórnia, Michigan e Texas, e verificou que os arguidos de raça negra ou de ascendência hispânica tinham maior probabilidade, do que os anglo-saxónicos de ingressarem no sistema prisional e de receberem sentenças mais severas. É possível, portanto que, por um lado, os agentes das instituições judiciárias estejam mais atentos aos grupos estereotipicamente associados a certas formas de criminalidade e que, por outro, esses grupos estejam associados a crenças estereotípicas que reforçam a validade subjectiva da associação

⁴ O filme “Tempo de Matar”, que referimos na introdução, apresenta uma ilustração destes factos, quando o advogado do arguido negro, apresenta os argumentos finais de defesa aos jurados (brancos): *Quero contar-vos uma história. Por favor fechem os olhos, enquanto a conto. Esta é a história de uma menina a voltar para casa da mercearia, numa tarde de sol. Quero que imaginem essa menina. De súbito uma carrinha aproxima-se. Dois homens agarram nela. Arrastam-na para um campo próximo, amarram-na e rasgam-lhe a roupa. Violam-na(...) e quando terminam(...) utilizam-na como alvo. Começam por lhe atirar latas cheias de cerveja. Atiram-nas com tanta força que rasgam a sua carne até aos ossos(...). Pegam nela, atiram-na para a carrinha e lançam-na da ponte. Ela cai cerca de nove metros até à ribeira. Estão a vê-la?(...). Quero que imaginem aquela menina. Agora, imaginem que ela é branca. A defesa está concluída.*

entre o estereótipo e o crime. Esta ideia foi confirmada num estudo realizado por Bodenhausen & Lichtenstein (1987), no qual o arguido era visto como mais agressivo, mais culpado e os participantes recordavam mais informação sobre ele, quando era hispânico. A partir destes resultados, Bodenhausen (1988) propõe que a activação de um estereótipo leva a uma estratégia de processamento selectivo da evidência, de tal forma que a evidência que corrobora o estereótipo recebe maior atenção e elaboração, enquanto que a evidência inconsistente com o estereótipo é rejeitada.

Para testar esta ideia, Bodenhausen (1988) manipulou o momento em que os jurados tomavam conhecimento do grupo étnico de pertença do alvo. Um grupo de participantes recebeu, em primeiro lugar, informação acerca da etnia de um arguido e depois a restante informação, o outro grupo recebeu a mesma informação, mas por ordem inversa. Assim, se as distorções ao nível dos julgamentos emitidos pelos participantes fossem devidas ao seu estereótipo, acerca do grupo de pertença do alvo, essas distorções só poderiam surgir quando o estereótipo fosse activado, antes de serem dadas as restantes informações aos sujeitos. O estereótipo funcionaria, assim, como quadro de referência, ou esquema integrador das restantes informações. De facto, os resultados mostraram que o arguido estereotipado (hispânico) era visto como tendo maior probabilidade de ser culpado, apenas quando o estereótipo era activado antes da apresentação de evidência complementar.

Raça, nível sócio-económico e sexo

Não é surpreendente que os resultados obtidos em relação à raça dos alvos se reproduzam também, quando os estereótipos evocados se referem ao seu nível sócio-económico. O paralelismo entre a raça e o nível sócio-económico encontra-se patente, por exemplo, nos estudos analisados por Gordon (1993) que mostram que arguidos apresentados como pertencentes a um nível sócio-económico baixo são considerados

como ofensores mais típicos para crimes de pequeno roubo e assalto à mão armada, do que arguidos de nível sócio-económico mais elevado. No estudo de Mazzela & Feingold (1994), os arguidos de nível sócio-económico baixo tinham maior probabilidade de serem considerados culpados e de receberem maior punição para crimes de violação, mas não para os de homicídio por negligência.

Embora no estudo de Mazzela & Feingold (1994) não se tenha verificado um efeito do sexo do arguido, sobre a culpabilidade que lhe é atribuída, estes autores detectaram, ainda assim, uma pequena tendência para os jurados serem mais punitivos em relação aos arguidos do sexo masculino. Feita uma análise atendendo ao tipo de crime, verificou-se que os arguidos do sexo feminino são alvo de menor severidade do que os do sexo masculino. No entanto, este facto verifica-se apenas nas situações de roubo. Para além disso, os arguidos tinham maior probabilidade de serem considerados culpados e de receberem penas mais severas quando a vítima era do sexo feminino. Mas, curiosamente, embora atribuam igual probabilidade de culpa aos arguidos do sexo feminino e do sexo masculino, os jurados recomendavam maior punição para os arguidos do sexo masculino.

Em síntese, a evidência apresentada para os factores extralegais mais abordados na investigação, revela que quando os indivíduos devem decidir numa base puramente estereotípica (tal como acontece no nosso estudo empírico), acerca da probabilidade que um indivíduo teve de cometer um crime estereotipicamente associado ao seu grupo de pertença, considerarão mais facilmente culpado esse indivíduo, e, conseqüentemente, atribuir-lhe-ão penas mais severas. De modo mais geral, os estereótipos associados aos julgamentos criminais parecem ser, ao mesmo tempo, uma das causas e uma das conseqüências dos julgamentos emitidos pelos observadores. Por um lado, eles determinam a severidade do julgamento, mas por outro, esses estereótipos parecem

definir as expectativas associadas à prática do acto criminoso que por sua vez ampliam ou diminuem a punitividade dos observadores.

O caso OJ Simpson

O julgamento da estrela de futebol americana, OJ Simpson, entre 1994 e 1995, prendeu a atenção do público de forma inigualável a qualquer outro acontecimento, na história recente dos Estados Unidos, tendo sido considerado o “julgamento do século”. Nele OJ era acusado de agressão à sua esposa Nicole e do homicídio desta e de um amigo da esposa. Um dos aspectos centrais neste julgamento era a questão da raça, i.e., o facto do arguido ser afro-americano e de ambas as vítimas serem brancas (Brigham & Wasserman, 1999) que como vimos anteriormente, seria um factor agravante em termos de punição. Contudo, muitos especulavam que a sua raça não teria qualquer tipo de influência sobre o desenrolar do julgamento e sobre o veredicto final. O seu estatuto de celebridade e o dinheiro que possuía, permitiriam-lhe recorrer a bons advogados e portanto estes seriam os factores determinantes no resultado do julgamento e não a cor da sua pele. Curiosamente, em 1969, OJ afirmava a um jornalista que a sua maior conquista tinha sido o facto de as pessoas o verem, em primeiro lugar, como um homem e não como um homem negro. A opinião pública tinha, contudo, opinião divergente em relação ao caso.

Vimos anteriormente, que há numerosa evidência de que as minorias recebem tratamento diferente e mais desfavorável, do que os indivíduos de raça branca, no sistema jurídico americano (Mazzella & Feingold, 1994). Este poderia ser o caso de OJ. Brigham & Wasserman (1999) realizaram três estudos com o objectivo de analisar as opiniões sobre o julgamento de OJ Simpson, bem como as atitudes raciais manifestadas por afro-americanos e brancos. O primeiro estudo, foi realizado durante a selecção dos jurados para o julgamento, o segundo estudo, um ano após a argumentação final, mas

antes de o veredicto ser proferido (Setembro de 1995) e o terceiro estudo, foi realizado três semanas após o veredicto de “inocente” ter sido determinado (Outubro de 1995). Segundo os autores, a perspectiva do *Processamento de Informação Social* (Dodge & Crick, 1990) levaria a supor que a opinião dos brancos e dos negros relativamente à culpabilidade de Simpson, se tornaria mais divergente à medida que o julgamento progredia, a não ser que a informação disponível se tornasse tão evidente, que apenas uma possibilidade poderia ocorrer.

No primeiro estudo, participaram estudantes brancos e estudantes afro-americanos que frequentavam duas faculdades, na mesma cidade. Os resultados encontrados mostram que os participantes afro-americanos, com uma atitude racial mais negativa, consideravam o sistema de justiça americano mais injusto e que o júri se tornaria mais adepto da acusação no decorrer do julgamento, do que os participantes brancos. Os participantes brancos, com uma atitude racial mais positiva, estavam mais inclinados a acreditar que a fama de Simpson seria um factor que favoreceria a sua defesa, comparativamente aos afro-americanos. Relativamente à probabilidade de culpa, 54% dos estudantes brancos e 10% dos estudantes afro-americanos, consideravam que Simpson seria provavelmente ou definitivamente culpado.

No segundo estudo, no qual participou uma outra amostra de estudantes brancos e afro-americanos, os resultados mostram que os participantes brancos acreditavam que o sistema de justiça estava menos enviesado relativamente às minorias e portanto, mais inclinados a acreditar que Simpson teria um julgamento justo. Os participantes brancos estavam também mais inclinados a acreditar que a raça de Simpson, seria um factor distractivo para a comunicação social e para a instituição de julgamento, criando um factor de defesa forte e deslocando a atenção da questão central, que dizia respeito aos maus tratos físicos e aos dois homicídios. Os participantes brancos estavam mais inclinados a considerar que a investigação policial tinha sido bem conduzida, que

Simpson mostrara um padrão de maus tratos físicos à sua esposa, que apenas existia evidência para um dos crimes e que o juiz e os advogados de acusação eram competentes. Tal como no primeiro estudo, os estudantes brancos consideravam o arguido mais culpado (70%), do que os afro-americanos (13%). Estes resultados parecem mostrar que os participantes brancos, à medida que o julgamento evoluía, estavam mais convencidos da culpabilidade do arguido. O facto de o número de brancos (e não o número de afro-americanos) que consideravam o arguido culpado, ter aumentado nesse período, pode ser justificado pela perspectiva do *Processamento de Informação Social* (Brigham & Wasserman, 1999; Dodge & Crick, 1990). À medida que a opinião dos brancos relativamente à culpa de Simpson se fortalecia, mais indivíduos nesse meio acreditavam que ele era culpado. Menor percentagem de afro-americanos mudou de opinião, porque a ideia generalizada nesse meio, era de que ele seria inocente.

O efeito do sexo do arguido, mostrou também ser relevante. Os homens apresentavam maior probabilidade de considerar o arguido culpado, do que as mulheres. Este resultado, algo bizarro, para as participantes femininas (elementos do júri) que tiveram conhecimento dos maus tratos infligidos à esposa, poderá ser um indicador de que efectivamente, a questão dos maus tratos não é tão verosímil, como a questão da raça. “O quotidiano de negros e brancos é substancialmente diferente, do que o de homens e mulheres da mesma raça. (...). Negros e brancos vivem em mundos diferentes, enquanto homens e mulheres com as mesmas características raciais e sócio-económicas habitam, mais ou menos o mesmo mundo” (Dershowitz, 1996, p. 119, cit. por Brigham & Wasserman, 1999).

No terceiro estudo, os participantes brancos estavam mais inclinados a acreditar que a comunicação social teve influência na ajuda dada a Simpson e que o julgamento teria um efeito positivo no fortalecimento da confiança entre as duas raças. Os participantes brancos, com uma atitude racial mais negativa, consideravam que o

veredicto tinha sido influenciado pela raça dos jurados e pelas suas atitudes raciais, acreditavam que o julgamento tinha favorecido Simpson, assim como a comunicação social e que a manifestação de agrado de muitos afro-americanos em relação ao veredicto, era devida a atitudes raciais (anti-brancos). Os participantes negros, com uma atitude racial mais negativa, consideravam existir mais racismo e incorrecção no sistema, acreditavam que o julgamento tinha enfraquecido a confiança entre as duas raças, consideravam que a acusação tinha tido um mau desempenho e manifestavam desagrado em relação à policia. Mesmo após o veredicto de “inocente” ter sido proferido pelos jurados, 63% dos brancos e 15% dos negros, ainda acreditam que OJ Simpson era culpado. Outro resultado interessante neste estudo, foi o facto de 3,74% dos brancos e 71% dos negros, considerarem que as tensões raciais tinham diminuído com o resultado do julgamento. Muitos brancos (65%) afirmavam estar indignados com a reacção efusiva de alguns afro-americanos ao veredicto de inocente. Apenas, 3% dos negros mostravam estar igualmente indignados. Whitaker (1995, cit. por Brigham & Wasserman, 1999) sugeriu que muitos afro-americanos sentiram que essa reacção de entusiasmo, não se devia necessariamente ao caso Simpson, mas sim, ao facto de terem saído vitoriosos num sistema, historicamente dominado pela discriminação contra os afro-americanos.

O caso OJ Simpson poderá ser considerado um caso especial, entre os estudos anteriormente descritos que apontam para uma maior atribuição de culpa e uma maior punição para os indivíduos de raça negra acusados de um crime deste tipo. Pelos estudos de Brigham & Wasserman (1999), verificamos que embora os jurados de raça branca atribuíssem a OJ uma maior probabilidade de culpa, do que os de raça negra, ambos manifestaram atitudes divergentes durante a fase de julgamento. Os brancos embora o considerassem mais culpado, defendiam que a sua fama lhe permitiria um tratamento mais favorável, do que um outro indivíduo da sua raça. Os indivíduos de

raça negra, embora acreditassem na inocência de Simpson, manifestaram uma atitude defensiva, dada a tradição de discriminação em relação aos negros.

Capítulo 2

Formação de Impressões

No capítulo anterior, vimos que numa situação de julgamento as decisões jurídicas devem ser tomadas, apenas com base em evidência concreta. Porém, a informação extralegal pode desempenhar um papel importante no julgamento do arguido, servindo de argumento abonatório ou não. Aqui incluem-se os estereótipos como a raça, a etnia e a aparência do arguido e da vítima. Esta base de conhecimento parece ser um meio importante de tomada de decisão, em situações em que os indivíduos possuem pouca informação com relevância jurídica, sobre os factos em análise. Contudo, esta informação poderá dar origem a uma associação errada de um determinado tipo de crime, com características do arguido. Ao julgarem o arguido com base nestes estereótipos, podem fazê-lo com base na sua pertença grupal (“o arguido é cigano”) ou em informação particular, individualizante (“o arguido é um comerciante honesto”). Brewer (1988) e Fiske & Neuberg (1990), propõem modelos que definem que os processos baseados em categorias, têm prioridade sobre processos baseados em atributos.

Considerações gerais sobre Formação de Impressões

Para formarmos uma impressão acerca de outra pessoa, geralmente não necessitamos de muita informação que pode ser obtida de forma directa, através da interacção com o alvo e da observação do seu comportamento verbal e não verbal e de forma indirecta, através do “ouvir dizer” (Caetano, 1993). Muitas vezes, basta-nos observar pequenos indícios do comportamento dos indivíduos, para podermos fazer juízos acerca dos atributos que caracterizam aquela pessoa. Formar uma impressão

significa portanto, organizar a informação disponível acerca de uma pessoa de modo a podermos integrá-la numa categoria significativa para nós (Asch, 1946).

As primeiras impressões têm um papel determinante, porque constituem uma espécie de grelha que permite ao percepiante, aperceber-se da variabilidade do comportamento dos outros e fixar determinados traços assumidos como estáveis. Esta estabilidade permite perceber a coerência do comportamento do indivíduo e prever o seu comportamento futuro (Schneider *et al*, 1979).

Breve referência às experiências de Asch

O estudo da formação de impressões teve início com a abordagem “gestáltica” ou configuracional de Asch, entre 1946 e finais dos anos 50. Esta abordagem pressupõe que as pessoas integram a informação, de modo a formarem um todo coerente. O significado das partes é construído em função das suas relações contextuais com os restantes elementos. Asch (1946) considerou que o processo de formação de impressões teria um carácter holístico, ou seja, os traços que caracterizam uma pessoa organizam-se de tal modo, que o todo seria diferente da simples soma das partes. Simultaneamente, dado que nem todas as características conhecidas sobre uma pessoa contribuem com o mesmo peso para a formação de impressões, Asch (1946) definiu a hipótese de que algumas características são mais centrais, enquanto outras são secundárias.

Numa das suas célebres experiências, apresentou a diferentes grupos de indivíduos, listas de traços que, supostamente, caracterizavam um indivíduo. A tarefa dos participantes consistia em escrever um comentário sobre a pessoa descrita e seleccionar, numa lista de pares de traços (na maioria opostos) o adjectivo que em cada par, mais se ajustava à dimensão que tinha formado. Um dos grupos recebia a seguinte lista de adjectivos: “*inteligente, hábil, trabalhador, caloroso, determinado, prático, prudente*”. Um segundo grupo recebia uma lista parecida: “*inteligente, hábil,*

trabalhador, frio, determinado, prático, prudente". A única diferença entre as duas listas era portanto a presença do adjetivo *caloroso* e *frio*. Depois de lerem os traços os sujeitos deviam formar uma impressão sobre aquele indivíduo. Das descrições recolhidas, uma típica do indivíduo *caloroso* era a seguinte: "Uma pessoa que acredita que certas coisas são justas, que pretende que os outros considerem o seu ponto de vista, que seria sincero numa discussão e gostaria de ver vencer o seu ponto de vista". A descrição de um indivíduo *frio* era a seguinte: "Uma pessoa cheia de ambição e talento que não permitirá que nada nem ninguém o impeça de atingir os seus objectivos. O que importa é a sua opinião, está determinado a não ceder, aconteça o que acontecer" (Caetano, 1990). Segundo Asch (1946), isto significa que as características apresentadas não têm todas o mesmo peso para os participantes e deste modo define que há características Centrais e características Periféricas. Simultaneamente, conclui que a mudança de um traço periférico produz um efeito mais fraco na impressão global, do que a mudança de um traço central. Um traço quando é central tem um conteúdo e um peso diferente do que quando é periférico, no entanto um traço não tem sempre um sentido fixo. O seu conteúdo pode ser central numa impressão e tornar-se periférico noutra (Asch, 1946).

Abordagem cognitiva da Formação de Impressões

Conceitos Relevantes

No âmbito da cognição social, têm sido propostos vários modelos explicativos, como os de Brewer (1988), Fiske & Neuberg (1990), Hastie (1980), Srull & Wyer (1989), Wyer & Carlston (1979), Wyer & Srull (1986).

Para formar as primeiras impressões, os indivíduos geralmente não necessitam de muita informação sobre os alvos (Asch, 1946). À medida que adquirem itens de informação, os indivíduos organizam-na e representam-na na memória, numa estrutura

cognitiva (e.g. teorias implícitas da personalidade, esquemas cognitivos, protótipos) que traduz o conhecimento acumulado sobre o alvo. Como vimos, no capítulo 1, esta representação cognitiva constitui a base para os julgamentos futuros, sobre o alvo e permite fazer inferências de outros traços (Hamilton & Sherman, 1996). Se “sabemos” que os ciganos não são pessoas de confiança, também imaginamos que sejam frios, vingativos e que seria muito ingênuo confiar neles. Embora, a impressão inicial possa ser posteriormente modificada, a informação adquirida em primeiro lugar terá um impacto maior no julgamento - “efeito de precedência” (Asch, 1946). Contudo, este efeito nem sempre se verifica, dando lugar, em certas condições, a um “efeito de recência”, ou seja, se no momento em que tomam conhecimento da informação, os sujeitos não tiverem como objectivo formar uma impressão e esta for pedida a seguir, a avaliação pode basear-se nos últimos comportamentos.

Para que a informação possa ser devidamente organizada numa estrutura cognitiva, os indivíduos têm de relacionar cada item de informação novo, com os itens antecedentes. Este processo de relacionamento de itens de informação leva à formação de associações na memória (Wyer & Srull, 1984). A organização adequada dos itens de informação é também importante, para assegurar consistência entre diferentes peças de informação, “Logo que dois ou mais traços são percebidos como pertencentes à mesma pessoa, eles deixam de existir como traços isolados e ficam em interacção dinâmica imediata” (Asch, 1946, p. 284).

Os indivíduos esperam também consistência entre traços e comportamentos. Dado um comportamento ou traço, espera-se que o alvo tenha outros comportamentos ou traços consistentes com aquele (Asch, 1946; Schneider, 1973). Indivíduos com preconceito em relação aos ciganos, estarão mais inclinados a considerá-los como culpados. A informação negativa sobre eles, assegura a manutenção do estereótipo. Assim, se receberem informação favorável (inconsistente com o estereótipo) os

indivíduos procurarão assegurar o estereótipo inicial ao formarem uma impressão sobre o alvo. Consoante se crie uma primeira impressão positiva ou negativa da outra pessoa, há tendência a perceberem nesta, características que sejam consistentes com a impressão formada - “efeito de halo”. As inconsistências entre a informação sobre o alvo e o estereótipo implicam que os perceptores gastem mais tempo no seu processamento (Stern, Marrs, Millar & Cole, 1984) e procurem explicá-las recorrendo a processos atribucionais (Hastie, 1984). Como resultado, a informação inconsistente deverá estar bem representada na memória e portanto ser melhor recordada, posteriormente (Srull, Lichtenstein & Rothbart, 1985).

Modelos de Formação de Impressões

Os Modelos de Brewer (1988) e Fiske & Neuberg (1990)

Os indivíduos com quem interagimos e sobre os quais formamos impressões e fazemos julgamentos, são membros de grupos e normalmente, possuímos estereótipos ou expectativas sobre esses grupos (Hamilton & Sherman, 1996). A questão que se levanta, é saber quando é que uma pessoa é percebida como um indivíduo e quando é que é percebida como membro de um grupo. Outra questão que deriva desta, é saber quando é que as nossas impressões e julgamentos dessa pessoa, serão baseados nas nossas impressões sobre o grupo ao qual pertence e quando serão baseadas em informação individualizante, pertinente, para aquela pessoa.

Brewer (1988) e Fiske & Neuberg (1990), apresentam modelos teóricos que procuram dar resposta aquelas questões. Estes modelos procuram definir como é que as impressões são formadas e quais os processos envolvidos nos julgamentos dos indivíduos. Chamam à atenção para a distinção entre as influências baseadas no indivíduo e as influências baseadas no grupo, na formação dessas impressões.

O Modelo do Processo Dual

Brewer (1988) propõe um modelo dual de formação de impressões, de acordo com o qual, a impressão será resultado de um processamento da informação baseado quer em categorias (top-down ou theory-driven), quer em representações de pessoas (bottom-up ou data-driven). O modelo pressupõe várias etapas (*Identificação inicial, Categorização/Tipificação, Personalização e Individualização* - Fig. 1) que se realizam sequencialmente, mas que nem sempre têm de ocorrer todas, i.e., o processo termina quando, em qualquer das etapas, a impressão ficou criada.

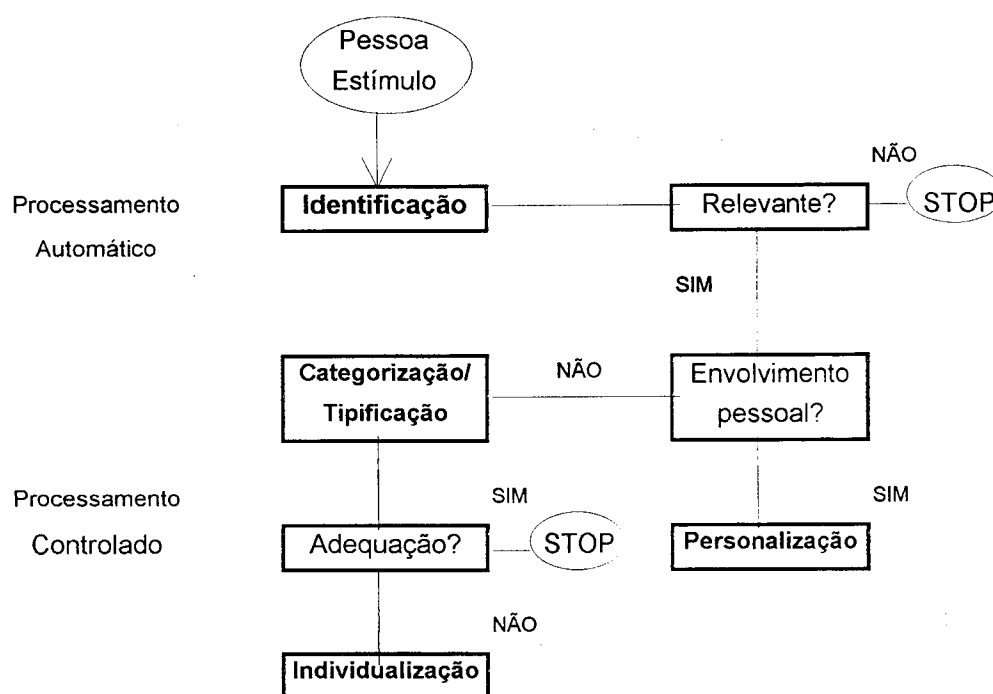


Fig. 1 - Modelo do Processamento Dual de Brewer (1988)

Etapas no processo de Formação de Impressões de Brewer (1988)

Identificação

O modelo assume que a mera apresentação de uma pessoa estímulo, activa processos de classificação que ocorrem automaticamente e sem intenção consciente. Nesta etapa, produz-se uma primeira categorização em função de dimensões bem

estabelecidas nas estruturas cognitivas dos perceipientes, por exemplo, no sexo, na idade e na raça, ficando a pessoa-estímulo classificada nessas categorias. O processo pode terminar aqui, criando-se uma impressão com base nessas categorias estereotípicas ou em determinadas condições, o sujeito pode ser levado a efectuar um tratamento mais controlado, i.e., menos automático da informação.

Esta etapa é referida por Bruner (1957) como “categorização primitiva”, uma vez que envolve dimensões sobre os indivíduos que são usadas de forma tão frequente e consistente que se tornam automáticas, i.e., processadas inconscientemente e sem intenção. O resultado deste estágio de classificação inicial é a decisão se processamento adicional é necessário. Se relativamente, às necessidades e objectivos imediatos do perceipiente, o alvo é considerado irrelevante, pode ser ignorado e então não é feito processamento de informação adicional. Se o indivíduo opta por continuar a processar informação, então tem de escolher entre dois modos de processamento alternativos: categorial ou pessoal. Brewer (1988) defende que o critério que orienta esta escolha é de ordem motivacional.

Categorização/Tipificação

Este modelo baseia-se na ideia de que as estruturas cognitivas, nas quais avaliamos os objectos sociais, são categorias ou “pessoas tipo”, representadas sob a forma de imagens prototípicas, “representações pictoliterais” (Klatzky, 1984), ou seja, imagens abstractas ou características interrelacionadas, e não por listas de traços verbais. As impressões são baseadas num processo de categorização activo, no qual as “pessoas tipo” disponíveis são combinadas com a informação fornecida sobre o indivíduo. Esta pesquisa começa num nível mais geral de categorização e processamento, para subtipos mais específicos.

Individualização: diferenciação intracategoria

Quando a informação sobre a pessoa estímulo é claramente incongruente com o protótipo de uma categoria social particular, pode ser tratada de diversas formas. Pode ser simplesmente ignorada ou quando é altamente saliente ou encontrada com frequência, pode ser processada, mas não afectar o conteúdo dos estereótipos da categoria (Weber & Crocker, 1983). Se vários membros da categoria partilham as mesmas características distintivas, estas instâncias podem ser diferenciadas num subtipo da categoria, com as características prototípicas do novo tipo social. Esta diferenciação leva àquilo que Quattrone (1986) chamou de “variabilidade taxonomica” da categoria. Isto refere-se ao facto da categoria geral ser diferenciada em subtipos distintos. A formação de subtipos da categoria preserva o aspecto dinâmico dos sistemas de categorias sociais, resistindo à mudança da categoria. Quando os aspectos discrepantes das características da categoria, estão associados apenas com uma pessoa e não com um subgrupo, aquela pessoa em particular pode ser individualizada como membro da categoria geral. Estes membros individualizados da categoria podem tornar-se a base para a formação de um subtipo da categoria. A individualização refere-se ao processamento de um objecto específico, como uma instância especial, de um tipo mais geral. Este é o processo que Billing (1985) refere como “particularização”. Embora, as características de diferenciação estejam ligadas directamente ao indivíduo e não à categoria como um todo, o processo é ainda baseado na categoria, já que as características distintivas são definidas com referência à categoria mais geral ou pessoa tipo.

Personalização: formação de impressões baseadas na pessoa

A personalização refere-se à formação de um tipo diferente de estrutura cognitiva, na qual o indivíduo se torna a base para a organização de toda a informação relevante.

Quando a informação é personalizada, a pertença à categoria é guardada como uma característica do indivíduo, para ser integrada com outra informação sobre aquela pessoa. A estrutura organizacional baseada na pessoa é diferenciada em traços e papéis, que estão por sua vez associados com atributos mais específicos e comportamentos. Isto leva a que a representação personalizada de um indivíduo seja mais complexa e diferenciada. O conhecimento baseado na pessoa está representado na memória como uma rede preposicional e não como uma imagem prototípica. Com o processamento baseado na categoria, a nova informação que é inconsistente com os estereótipos da categoria, será ignorada ou diferenciada do protótipo da categoria. Quando a informação é personalizada, os atributos ou comportamentos que são inconsistentes com as expectativas previamente estabelecidas, serão processados extensivamente e incorporado na representação da pessoa. Uma vez que esse processamento extensivo aumenta o número e força de ligações associativas, entre atributos, dentro da rede cognitiva, a incorporação de informação inconsistente, pode ter o efeito de fortalecer a memória para informação consistente com a expectativa (Srull, 1981; Srull *et al*, 1985).

Em síntese, o modelo de Brewer (1988) assume a intervenção de dois tipos de processamento da informação social: processamento automático, não consciente, na etapa de identificação e processamento mais controlado nas restantes etapas. O seu aspecto dual reside no facto de assumir um processamento baseado nas características do estímulo (*data-driven*), na etapa de personalização e um processamento categorial (*theory-driven*), nas restantes. O modelo pressupõe ainda que a utilização de cada um destes tipos de processamento, está basicamente dependente das motivações e objectivos do percepiante.

O Modelo do Continuum

O modelo pressupõe um processo contínuo que vai da criação de impressões a partir de teorias e conceitos preexistentes (theory-driven), a processos de combinação dos atributos do alvo, peça a peça (data-driven) (Fiske & Neuberg, 1990 - Fig. 2). O modelo define que os processos baseados em categorias, têm prioridade sobre os processos baseados em atributos. Isto porque, os perceptientes baseiam-se em processos categoriais, antes de passarem para processos baseados em atributos e se os processos baseados em categorias são bem sucedidos, então os perceptientes não passam para os outros. A sequência prioritária dos processos vai da confirmação da categoria, para a recategorização e desta para a integração atributo a atributo. O progresso ao longo do continuum de formação de impressões depende da facilidade com que os perceptientes interpretam os atributos do alvo como encaixando na categoria disponível. Quanto mais o perceptiente é bem sucedido nessa tarefa, mais processos baseados na categoria ocorrerão. Inversamente, quanto menos bem sucedido for, mais processos baseados em atributos ocorrerão. O modelo propõe que a atenção é um mediador necessário para o uso do continuum de formação de impressões. Mais atenção é necessária para a formação de impressões individualizadas. A motivação influencia os resultados da formação de impressões. Os perceptientes podem ser direccionados no sentido da categorização ou individualização, em circunstâncias em que fariam o oposto, dependendo das motivações no momento.

Etapas no processo de Formação de Impressões de Fiske & Neuberg (1990)

Categorização inicial

Perante a pessoa estímulo, ocorre uma categorização inicial, rápida e independente da intenção do indivíduo. Esta categorização é baseada em pistas físicas

ou outro tipo de informação imediatamente disponível que permita activar um estereótipo. Se o alvo for pouco interessante ou irrelevante, a impressão pode terminar aqui. Mas, se a pessoa alvo for interessante, passa-se a dar atenção à informação disponível sobre os seus atributos. Inicialmente, categorizamos os outros, depois de reunirmos informação que permita definir uma determinada categoria social. Essa informação pode ser na forma de características físicas (moreno, cabelos escuros), na forma de uma categoria verbalizada (“é cigano”; “é comerciante”) ou inferida do comportamento do alvo (age de forma agressiva). Esta nova etapa que exige atenção, é especialmente importante já que influencia se a impressão a formar será baseada em processos estereotípicos ou individualizados.

Uma vez que a categorização social é adaptativa e eficiente, deverá ter prioridade na formação de impressões, sobre processos baseados no indivíduo. Como afirma Gordon Allport (1954), um indivíduo de pele escura vai activar o conceito de negro que é dominante na nossa mente. Consequentemente, se a categoria dominante é composta por crenças negativas, vamos evitá-lo ou adoptamos uma atitude de rejeição. Quando por exemplo, as pessoas categorizam um indivíduo numa fotografia, como sendo membro da categoria “negro”, estão a atribuir traços estereotípicos ao indivíduo (Secord, Bevan & Katz, 1956). Na categorização inicial, temos apenas a categoria ou informação facilmente categorizável (por exemplo, “cigano”; “cigano feirante”).

Categorização confirmatória

A confirmação da categoria inicial ocorrerá, se a informação adicional for interpretada como consistente ou adaptável com essa categoria. Quando os sujeitos encontram uma categoria social e atributos consistentes com a categoria, formam impressões baseadas na categoria (por exemplo, “um homem enérgico, forte e assertivo”). Numa série de estudos de Fiske *et al* (1984), os sujeitos invariavelmente

demoravam menos tempo a formar impressões dos alvos, quando os atributos eram consistentes com a categoria. Os sujeitos ao encontrarem atributos consistentes com a categoria, aparentemente não gastavam tempo a formar impressões mais individualizadas. Em vez disso, os dados apoiam a ideia de que os sujeitos estavam simplesmente a verificar a concordância dos atributos consistentes com a categoria, confirmando a sua validade.

Quando os perceipientes encontram uma categoria e simultaneamente atributos consistentes e inconsistentes (por exemplo, “um homem que às vezes é assertivo outras vezes passivo), também parecem fazer julgamentos baseados em categorias (Bodenhausen, 1988; Bodenhausen & Lichtenstein, 1987). Quando os atributos são interpretados como irrelevantes quer para a categoria, quer para o julgamento em causa e quando a categoria representa um estereótipo bem definido (sexo, etnia), os perceipientes também procuram confirmar a categoria (por exemplo, “criminoso violento com 32 anos e cabelo preto”).

Em síntese, a confirmação da categoria é bem sucedida quando, a categoria é acompanhada por atributos interpretados como consistentes, quando a categoria é acompanhada por atributos interpretados como consistentes e inconsistentes e finalmente, quando uma categoria bem definida é acompanhada por atributos interpretados como irrelevantes quer para a categoria, quer para o julgamento.

Recategorização

Quando a pessoa alvo é categorizável, mas não em termos da categoria inicial, torna-se necessário aceder a uma subcategoria, a um exemplar ou a uma nova categoria que se mostre mais adequada, às características da pessoa estímulo. Estamos então na etapa de recategorização. “A recategorização representa uma tentativa de encontrar uma

nova categoria que pode ser interpretada como adequada para organizar a nova informação” (Fiske & Neuberg, 1990, p. 7).

Enquanto os perceptíveis ao encontrarem atributos não diagnósticos em conjunção com uma categoria forte (sexo, etnia) parecem produzir respostas baseadas em categorias, quando encontram informação não diagnóstica sobre o alvo em associação com categorias fracas, aparentemente diluem o impacto da categoria (por exemplo, “artista com cabelo castanho, calça o 41). O modelo prediz que a recategorização é ainda um processo baseado na categoria e que tem prioridade sobre processos baseados em atributos. Quando os atributos do alvo são percebidos como inconsistentes com a categoria definida para o alvo, o processamento baseado na categoria tende a orientar-se para processamento mais individualizado, mesmo quando a informação inconsistente é irrelevante para o julgamento (por exemplo, “médico sem formação e pouco competente”). A recategorização não se baseia exclusivamente no processamento categorial, nem está totalmente dependente da categoria inicial. A nova categoria é determinada pelos atributos particulares do alvo.

Integração peça a peça

Se mesmo recorrendo a estes processos, o perceptível não consegue formar uma impressão sobre o alvo, mas tem tempo e motivação suficientes para compreender aquele alvo em particular, passará a uma fase de processamento de informação peça a peça. Neste caso, o perceptível pode adicionar de alguma forma todas as características particulares do alvo, no sentido de chegar a uma impressão final (por exemplo, “indivíduo curioso, enérgico, perspicaz, agressivo e liberal”).

Como o modelo define, quanto mais atenção damos ao alvo, maior probabilidade temos de reparar, recordar e usar informação inconsistente com a categoria inicial (Higgins & Bargh, 1987). Quando os perceptíveis estão a desenvolver a impressão

inicial, recordam informação inconsistente com a expectativa, mas quando a expectativa está bem desenvolvida, recordam informação consistente com a expectativa. Uma vez que os estereótipos são geralmente categorias bem definidas, o modelo favorece a recordação de informação consistente.

O uso da informação sobre a categoria permanece relativamente elevado ao longo das condições, mas é a mudança no uso da informação sobre atributos que aparentemente vai mediar as mudanças na formação de impressões, i.e., se se mantém no extremo baseado na categoria ou se se desloca para o extremo individualizante.

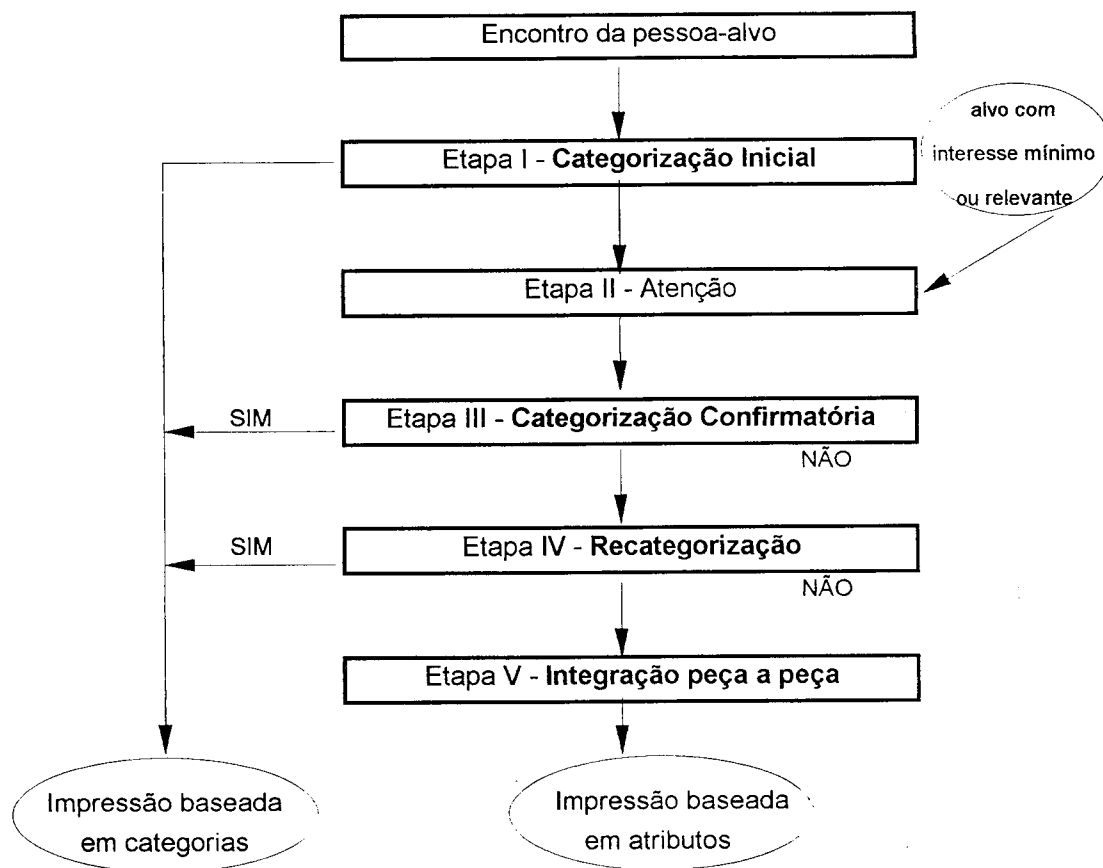


Fig. 2 - Modelo do Continuum de Formação de Impressões de Fiske & Neuberg (1990)

Em síntese, o modelo assume que as pessoas utilizam várias estratégias cognitivas para formarem impressões, sendo possível localizá-las num contínuo de processamento “categoria – atributo a atributo”. A ocorrência das várias etapas nesse contínuo está essencialmente dependente da adequação entre as categorias utilizadas pelo percepiante e as características do estímulo, da motivação do sujeito para processar a informação, dos seus recursos cognitivos e da interdependência do percepiante com a pessoa alvo. O modelo assume que o processamento baseado em categorias tem prioridade sobre o processamento baseado em atributos, sendo aquele o mais frequentemente utilizado.

Estereótipos versus informação individualizante: uma perspectiva alternativa

Os modelos de Brewer (1988) e Fiske & Neuberg (1990), assumem que é necessário distinguir processos estereotípicos “category-based” ou “top-down”, de processos “attribute-based”, “piecemeal” ou “bottom-up”. Em primeiro lugar, os indivíduos envolvem-se em processos baseados em estereótipos. Depois, podem envolver-se em processos baseados em atributos, tendo os primeiros prioridade, sobre os segundos.

Outros autores (Kunda & Thagard, 1996) assumem que quando os estereótipos e informação individualizada são “observados” em simultâneo, influenciam conjuntamente a impressão. Mesmo os julgamentos feitos por indivíduos que baseiam as suas impressões apenas em informação individualizada, podem ser influenciados por estereótipos, se a informação individualizada é ambígua e portanto, aberta a vários construtos.

Vamos supor que tomávamos conhecimento que um indivíduo tinha agredido alguém. Se esse indivíduo fosse uma dona de casa, poderíamos assumir que ela teria castigado uma criança rebelde, tratando-se portanto, de um acto agressivo pouco

relevante. Mas, se se tratasse de um trabalhador da construção civil, poderíamos supor que ele agredira um colega, tratando-se neste caso, de um acto agressivo relevante. A partir daqui passaríamos, provavelmente, a ver o trabalhador da construção como mais agressivo, do que a doméstica, mesmo que baseássemos a nossa impressão, naquele comportamento particular.

Kunda & Williams (1993) propõem que quando os estereótipos afectam a impressão de um indivíduo, na presença de informação particular sobre ele, fazem-no afectando a construção dessa informação e não por um processo de combinação das implicações da informação (individualizada), com a dos estereótipos.

Os investigadores, conduziram uma experiência, em que os participantes eram informados que um trabalhador da construção civil (ou uma doméstica) tinha agredido alguém. A tarefa dos participantes consistia em descrever, com o máximo detalhe, o comportamento dos alvos. A doméstica era tipicamente descrita como estando a disciplinar uma criança. O trabalhador da construção civil, era descrito como estando envolvido num confronto violento, com um colega. Claramente, os estereótipos tiveram um impacto forte na construção dos comportamentos.

Na fase seguinte da experiência, outro grupo de participantes foi informado que uma doméstica ou um trabalhador da construção civil, tiveram um comportamento agressivo. O comportamento agressivo era uma descrição ambígua geral (“Bateu em alguém que o incomodou”) ou uma construção específica desse acto, altamente agressiva (“O vizinho do trabalhador estava a fazer insinuações sobre o seu casamento, ele perdeu a paciência e agrediu-o”) ou uma construção pouco agressiva (“A dona de casa bateu no seu filho de seis anos, porque este sujou o tapete com lama. Depois, arrependeu-se e confortou-o”). A tarefa dos participantes, consistia em predizer em que medida a dona de casa ou o trabalhador da construção eram agressivos e qual a probabilidade de repetição deste comportamento, no futuro. Os resultados mostraram,

que o trabalhador da construção civil era visto como mais agressivo, do que a doméstica, na condição em que manifestava um comportamento ambíguo (“Bateu em alguém que o incomodou”). Contudo, não diferiam na agressividade percebida, quando apresentavam comportamentos não ambíguos construídos. Estes resultados indicam que os estereótipos afectam as impressões dos indivíduos, quando a informação individualizada é ambígua, porque afecta a sua construção, mas não na presença de informação individualizada, relevante para o alvo de julgamento.

Os investigadores continuaram as suas experiências, para analisar, se os estereótipos afectam as impressões, quando os participantes não têm informação sobre o comportamento do alvo, mas têm conhecimento do contexto em que este se encontra. Nestes casos, os estereótipos podem levar os indivíduos a construir comportamentos hipotéticos que são consistentes com o estereótipo. Assim, podemos assumir que um trabalhador da construção civil e uma doméstica, se comportam de maneira diferente num picknic. Se os participantes se baseiam no comportamento do alvo, para formar impressões, e se estas podem ser influenciados por estereótipos, também as impressões formadas, quando os participantes têm conhecimento que o alvo esteve presente num determinado evento, podem ser influenciadas por estereótipos. Contudo, se os participantes são informados, da forma como os alvos se comportaram, no evento, os estereótipos deverão ter um impacto mais reduzido nas impressões.

Na experiência de Kunda & Williams (1993), os participantes tomavam conhecimento que um vendedor de automóveis ou uma empregada de livraria, participaram numa festa, na qual conheciam poucas pessoas. Os participantes eram interrogados sobre a forma como ambos se haviam comportado, dando exemplos daquilo que tinham feito ou dito. Alguns dos participantes receberam também informação, de que o vendedor ou vendedora, se apresentou a toda a gente presente (comportamento de extroversão), ou não falou com ninguém a noite toda

(comportamento de introversão). Os resultados mostram, que o vendedor de automóveis era visto como mais extrovertido, do que a empregada da livraria, quando não recebiam qualquer tipo de informação adicional. Contudo, não diferiam na extroversão ou introversão percebida, quando se afirmava que se tinham comportado, de uma maneira extrovertida ou introvertida. Nestes casos, o comportamento determina totalmente, a impressão sobre o alvo, independentemente de ser consistente ou inconsistente com o seu estereótipo.

Em síntese, nestas experiências, os estereótipos afectaram a impressão dos indivíduos, na presença de informação ambígua (que permitiu o aparecimento de várias construções sobre o comportamento do alvo), mas não na presença de informação individualizada relevante, que permitiu o aparecimento de uma construção específica sobre o comportamento do alvo. Os participantes que recebem informação individualizada não ambígua, basearam a sua impressão sobre o alvo, apenas nessa informação. Os autores propõem que os indivíduos se baseiam apenas em informação individualizada, para formar impressões sobre o alvo, mas que os diferentes estereótipos os levaram a construir esta informação de forma diferente. Defendem que os estereótipos e a informação individualizada sobre os alvos, afectam conjuntamente as impressões, sobretudo se se trata de informação ambígua e portanto, aberta a vários constructos.

Capítulo 3

Expectativas

Vimos no capítulo anterior que geralmente formamos uma impressão acerca de outra pessoa, com base em pequenos indícios do seu comportamento (Asch, 1946). As primeiras impressões constituem uma espécie de grelha de leitura que permite ao perceptante filtrar a variabilidade do comportamento dos outros e definir determinados traços como estáveis. Esta estabilidade permite predizer o seu comportamento no futuro (Schneider *et al*, 1979). Brewer (1988) e Fiske & Neuberg (1990), apresentam modelos teóricos de formação de impressões que procuram definir como é que as impressões são formadas e quais os processos envolvidos nos julgamentos dos indivíduos. Chamam à atenção para a distinção entre as influências baseadas no indivíduo e as influências baseadas no grupo, na formação dessas impressões. As impressões que formamos dos outros orientam o nosso comportamento futuro, uma vez que geram expectativas sobre o comportamento dos alvos. As expectativas dirigem a atenção, influenciando a informação que é processada. Estudos mostram que a informação com implicações desejáveis (confirmatória) é analisada como mais válida, do que a informação com implicações indesejáveis (não-confirmatória).

Expectativas e percepção social

A atenção dos psicólogos sociais pelas expectativas interpessoais resulta do seu interesse no facto de os estereótipos serem resistentes à mudança (Johnston & Macrae, 1994). O termo *estereótipo* refere-se às crenças interpessoais e expectativas que são largamente partilhadas e de uma maneira geral inválidas (Ashmore & Del Boca, 1981). Os estereótipos não deixam, por isso, de ser conjuntos de crenças heurísticas sobre os

traços e comportamentos dos membros de um grupo social, que nos permitem codificar a informação sobre eles e antecipar os seus comportamentos futuros. Segundo Miller & Turnbull (1986), raramente interagimos com outros, sem termos algumas expectativas sobre a forma como se vão comportar. As expectativas resultam de crenças sobre a idade, sexo, etnia, traços de personalidade, comportamentos anteriores e experiência passada.

Segundo Loftus (1979), uma expectativa cultural é uma crença partilhada por um grande número de pessoas, numa dada cultura. Muitos acreditam que as pessoas gordas são bem dispostas, que os italianos são charmosos ou que os ciganos são perigosos. Estas expectativas culturais ou estereótipos, ou *teorias implícitas da personalidade* (Bruner & Taguiri, 1954) podem afectar fortemente a percepção, tal como demonstra a experiência de Allport & Postman (1947, cit. por Loftus, 1979).

Os investigadores mostraram aos sujeitos uma figura que retratava uma carruagem cheia de pessoas, a maior parte das quais estava sentada e duas delas estavam em pé a conversar. Tratava-se de um homem negro de gravata e de um homem branco de fato-de-macaco que segurava uma lâmina. O primeiro participante observava a imagem, rapidamente, e em seguida contava o que tinha visto a um segundo participante (que não tinha visto a imagem). O segundo contava o que ouvira, do primeiro participante, a um terceiro e assim sucessivamente, através de 6 ou 7 participantes. Em mais de metade das experiências, a história final fornecida pelo último participante, indicava que o negro, em vez do branco, segurava a lâmina. Curiosamente, em alguns casos os participantes afirmavam que o negro movimentava a lâmina de forma perigosa ou ameaçava o homem branco com ela. Uma das descrições típicas era a seguinte: “Este é um metro de Nova Iorque. Está presente uma mulher judia e um negro com uma lâmina na mão. A mulher tem uma criança ou um cão”. Não existia, de facto, nenhum

judeu a bordo, apenas um indivíduo vestido de forma semelhante a um judeu. Ao seu lado estava sentada uma mulher com uma criança ao colo.

À semelhança do que vimos no capítulo 1, os estereótipos que possuímos relativamente a algumas características físicas dos indivíduos, levam-nos a associar mais frequentemente, crimes de assalto a indivíduos de raça negra e crimes de fraude a indivíduos de raça branca (SunnaFrank & Fontes, 1983). Da mesma forma que os arguidos atraentes, têm uma menor probabilidade de serem considerados culpados de um crime de assalto (Mazzella & Feingold, 1994). Estes factos permitem compreender, mais facilmente, a razão pela qual, os participantes de Allport & Postman (1947, cit. por Loftus, 1979), “confundiram” o homem negro de gravata, com o homem branco que segurava um objecto cortante. O homem negro de gravata, provavelmente, identifica alguém com um estatuto social, mais elevado que não é compatível com as expectativas dos participantes. Para assegurar a coerência destas expectativas, a associação do homem de raça negra com o objecto cortante e do homem de raça branca, com a gravata será mais “lógica”

Expectativas sobre características físicas dos indivíduos

Wilson (1968) apresentou a diversos grupos de estudantes, o mesmo indivíduo, cujo estatuto fazia variar de acordo com as condições experimentais. Assim, o indivíduo era ou estudante, ou monitor, ou assistente, ou professor doutorado, ou ainda professor catedrático. Seguidamente, a tarefa dos participantes era fazer uma estimativa da estatura de Wilson e da estatura do indivíduo apresentado. Os resultados mostraram que enquanto a estatura atribuída a Wilson era idêntica nas diferentes condições, a estatura do indivíduo, aumentava à medida que o seu estatuto ia sendo mais elevado. Ou seja, se um indivíduo tem um estatuto social elevado, característica que consideramos como socialmente desejável, supomos também, que esse indivíduo possua outras

características positivas. A informação inicial favorável vai gerar expectativas sobre outros traços do indivíduo, com a mesma valência. Também, às pessoas consideradas atraentes atribuem-se mais facilmente traços de personalidade socialmente desejáveis. Espera-se que tenham mais amigos e que o seu futuro seja mais favorável. Estas teorias implícitas de personalidade encontram-se mesmo em crianças de idade pré-escolar. As crianças consideradas bonitas são mais populares na sua aula, beneficiam, mais facilmente de situações favoráveis por parte dos professores e a sua rebeldia é julgada como mais tolerável (Leyens, 1982). Clifford (1975) mostrou que ao avaliarem uma criança bonita, os professores sobrestimam o seu coeficiente intelectual, o seu sucesso nos estudos futuros e o interesse dos seus pais pelas actividades escolares, comparativamente com as crianças menos bonitas.

Confirmação das interacções sociais

Os estereótipos sociais são um caso especial de percepção interpessoal. São geralmente simples, largamente generalizados e aceites. Mas são também frequentemente incorrectos. Muitos dos estereótipos sociais, como vimos anteriormente, referem-se a características pessoais fortemente visíveis e distintivas, é o caso do sexo e da raça. Estas peças de informação são as primeiras em que os sujeitos reparam na situação de interacção social e são aquelas que têm prioridade no processamento de informação subsequente. Uma vez adoptado um estereótipo, uma grande variedade de informação pode ser interpretada como apoiando esse estereótipo, incluindo eventos que podem também apoiar uma interpretação oposta (Snyder, Tanke, Berscheid 1977).

Consideremos a seguinte situação hipotética. O Victor diz ao Paulo que o Sílvio é uma pessoa fria e distante. O Paulo conhece o Sílvio e repara em algumas expressões de frieza deste. O Paulo vai então sobrestimar este comportamento, e subestimar o facto de ele ser consequência, da sua própria postura (gerada pela sua crença anterior,

transmitida pelo Victor). Simultaneamente, o Paulo desconhece que o Cláudio considera o Silvio sociável e simpático e que esta impressão foi anteriormente confirmada.

Este cenário torna saliente alguns aspectos centrais no processo de confirmação comportamental. O percepiente (Paulo/Cláudio) não tem conhecimento que a sua percepção inicial sobre o alvo (Silvio) é incorrecta. Como, simultaneamente, não tem conhecimento do resultado que o seu comportamento gera na produção de evidências comportamentais, que erradamente confirmam as suas expectativas.

Snyder & Swann (1978b cit. por Leyens, 1982), realizaram uma experiência em que, estudantes, teriam de entrevistar um desconhecido. A tarefa consistia em verificar se essa pessoa obedecia ao perfil de um extrovertido (ou introvertido) típico. Para isso os participantes receberam uma descrição do “protótipo” a testar. Após tomarem conhecimento da descrição de um “extrovertido” ou “introvertido”, receberam um guião com uma série de perguntas para conduzir a entrevista. A lista continha perguntas do tipo extrovertido, introvertido e neutro quanto à extroversão-introversão. Os resultados mostraram que quando os participantes tinham de verificar se o entrevistado era extrovertido ou introvertido, escolhiam preferencialmente perguntas que confirmavam as suas hipóteses.

Numa outra experiência, os participantes de Leyens, Maric & Gobert (1982, cit. por Leyens, 1982) entrevistavam um indivíduo, de quem conheciam apenas as respostas a um questionário de personalidade. Contudo, essas respostas tinham sido cuidadosamente preparadas de forma a induzir uma personalidade introvertida ou extrovertida (clara ou ambígua). Desta forma, pretendia-se criar um diagnóstico mais seguro para determinados participantes e mais prudente para outros. Os resultados encontrados mostram que os indivíduos esperam encontrar uma pessoa extrovertida ou uma pessoa introvertida, mediante as respostas dadas no questionário de personalidade e

o seu diagnóstico é mais confiante quando a informação que recebem é perfeitamente clara, do que quando é ambígua. A força do diagnóstico não teve qualquer efeito, só a hipótese conta e os participantes procuraram confirmá-la. Podemos afirmar que quando têm uma hipótese, justificada ou não, acerca da personalidade de alguém e têm possibilidade de verificar a sua exactidão, os indivíduos procuram sobretudo as informações que confirmam a sua hipótese inicial (Snyder & Swann, 1978b, cit. por Leyens, 1982).

Auto - Realização das Profecias (“Self-Fulfilling Prophecy”)

O efeito das expectativas mais largamente estudado é aquilo a que Merton (1948) chamou de “Self-Fulfilling Prophecy” (Auto-Realização das Profecias). Segundo Merton (1948), trata-se de uma definição inicialmente falsa que evoca um novo comportamento que por consequência, faz a definição original, tornar-se verdade.

O Efeito Pigmalião

Experiência realizada em laboratório

Rosenthal & Frode (1963) realizaram uma experiência na qual os participantes teriam de ensinar o percurso de um labirinto a um rato. Alguns dos estudantes foram informados de que o rato que receberam pertencia a uma “ninhada inteligente”, ou seja, um rato que deveria aprender com facilidade e rapidez. Outro grupo de estudantes recebeu uma ninhada com menor capacidade de aprendizagem, “ninhada estúpida”. Os resultados do teste de performance são algo previsíveis. Os ratos da ninhada inteligente revelam-se melhor sucedidos, do que os ratos da ninhada “estúpida”. Contudo, os ratos não pertenciam a ninhadas diferentes, foram apenas distribuídos e caracterizados aleatoriamente como “inteligentes” ou “estúpidos”. Este fenómeno é chamado de efeito Pigmalião, título de uma investigação realizada por Rosenthal & Jacobson (1971).

Experiência realizada em contexto social

Rosenthal & Jacobson (1971), apresentaram-se numa escola primária para administrar um teste de inteligência aos alunos. Os resultados obtidos, mostravam que a inteligência de alguns alunos se desenvolveria de forma notória ao longo desse ano lectivo. Os professores receberam então, os nomes dos alunos nessa condição. Contudo, estes resultados não correspondiam efectivamente à verdade, pois o teste não permitia aferir tais factos e as crianças seleccionadas, foram designadas ao acaso. Um outro teste permitiu sim, medir o coeficiente intelectual das crianças no início e no final do ano lectivo.

No final do ano lectivo, os professores responderam a uma série de questões sobre os seus alunos (em que medida seriam bem sucedidos no futuro, em que medida poderiam ser descritos como, interessantes, curiosos, felizes, adaptados, hostis e motivados pela necessidade de aceitação social). A comparação das crianças do grupo experimental (“rotulado”) e do grupo de controle, permitiria medir o efeito do tratamento experimental no comportamento. Simultaneamente, as diferenças na percepção dos professores relativamente a estes dois grupos de crianças poderia ser um indicador do mecanismo, através do qual o professor comunica as suas expectativas aos alunos. As crianças em relação às quais era esperado um desenvolvimento intelectual, eram descritas como tendo maior probabilidade de serem bem sucedidas no futuro, assim como mais interessantes, curiosas e felizes. Curiosamente, algumas das crianças do grupo de controle (que não foram rotuladas) que também manifestaram um crescimento intelectual, eram consideradas como não ajustadas, menos interessantes e menos sociáveis. Ou seja, os professores desenvolveram expectativas estereotípicas sobre os dois grupos. Os investigadores mediram o coeficiente intelectual das crianças no final do primeiro ano e no início e fim do segundo ano e verificaram que as crianças

“rotuladas” mostravam um ganho de coeficiente intelectual, significativamente superior às restantes.

Os resultados mostram que bastou induzir nos professores a crença das potencialidades de certos alunos, para que estas se manifestassem numa melhoria do seu coeficiente intelectual, bem como em características pessoais mais favoráveis. Uma questão importante a salientar aqui, é o aspecto dinâmico do fenómeno. As expectativas de um indivíduo relativamente a outro, fazem com que ele tenha um determinado tipo de comportamento, que irá ser interpretado pelo interlocutor que, por sua vez, reagirá de forma apropriada. Este novo comportamento vai realimentar ou transformar as expectativas da primeira pessoa (Darley & Fazio, 1980). Quando pensam que o aluno é dotado, os professores têm tendência a mostrar-se mais encorajadores. Quando um bom aluno se engana numa resposta, dão-lhe mais tempo para se corrigir, mas farão imediatamente a pergunta a outro quando tiver sido um aluno mediano a responder mal.

Confirmação das expectativas associada a estereótipos sobre a aparência física

Snyder, Tanke & Berscheid (1977) realizaram um estudo em que propunham que os estereótipos podem criar a sua própria realidade social, de forma a que nas interações sociais o estereótipo do percepiante seja confirmado pelo comportamento do alvo estereotipado. Como vimos anteriormente, evidência considerável sugere que às pessoas atraentes se atribuem mais traços socialmente desejáveis, do que às pessoas pouco atraentes (Berscheid & Walster, 1974). Este estereótipo pode orientar as interações, de forma a confirmar-se pelo comportamento dos alvos. Os indivíduos podem ter diferentes estilos de interação para aqueles que consideram atraentes e para aqueles que consideram pouco atraentes. Estes diferentes estilos, podem por sua vez desencadear comportamentos por parte do alvo que estão de acordo com o estereótipo

existente sobre eles. Isto é, a pessoa fisicamente atraente pode efectivamente comportar-se de uma forma simpática e agradável, não por possuir realmente essas características, mas porque o comportamento dos outros desencadeia e mantém comportamentos considerados como manifestações desses traços.

Os participantes desta experiência envolviam-se numa conversa telefónica com outro estudante que era gravada em áudio. Os participantes recebiam informação biográfica sobre o outro elemento e o percepiante (homem) recebia também uma fotografia do alvo (mulher). Os participantes (homens) eram aleatoriamente distribuídos por duas condições, “alvo atraente” (recebiam informação biográfica e a fotografia de uma mulher atraente) e “alvo pouco atraente” (recebiam informação biográfica e a fotografia de uma mulher pouco atraente). Os alvos femininos não tinham conhecimento que os seus pares de conversação, recebiam fotografias de uma mulher e não recebiam fotografias destes. Antes de iniciar a conversação, cada percepiante (homem) dava a sua impressão sobre o seu par feminino, através de um questionário de formação de impressões. Desta forma era possível definir em que medida as suas impressões iniciais reflectiam o estereótipo geral, que associa a aparência física a características da personalidade. Seguidamente, cada par envolvia-se numa conversação de alguns minutos, mantida através de microfones e headphones, não havia, portanto, contacto directo entre os pares. Após a conversação os participantes completavam o questionário de formação de impressões. As mulheres indicavam, por exemplo, em que medida tinham gostado da conversação e em que medida se tinham sentido confortáveis ao falar com o seu par.

Para aferir o processo de confirmação comportamental destes estereótipos, os investigadores examinaram os efeitos da manipulação da aparência física das mulheres (alvo) nas percepções iniciais dos homens (essas impressões iniciais foram registadas depois dos participantes terem observado as fotografias e antes da conversação

acontecer) e na postura comportamental das mulheres durante a interacção (conversaão), medida pelas avaliações de um outro grupo de participantes (observadores) da gravação áudio.

Os resultados mostram, como o estereótipo da aparência física define, que os homens que anteciparam parceiros fisicamente atraentes, esperavam interagir com mulheres sociáveis e bem humoradas. Por outro lado, os homens que anteciparam interagir com mulheres pouco atraentes, esperavam encontrar mulheres pouco sociáveis e sisudas. Curiosamente, os participantes não revelaram diferenças significativas na atribuição de traços como a sensibilidade e inteligência aos seus pares femininos, atraentes ou pouco atraentes. Os homens que interagiam com mulheres que julgavam atraentes, eram considerados pelos observadores, como mais sociáveis, insinuantes, permissivos, interessados e sociáveis, do que os seus congêneres que julgavam interagir com mulheres pouco atraentes. Simultaneamente, os primeiros eram vistos como estando a divertir-se mais, como estando mais à vontade, e a mostrar mais interesse pelos seus pares (femininos), sendo vistos, também, como mais atraentes pelo seu par feminino, do que os segundos.

Parece pois, que as diferenças de sociabilidade manifestadas pelos elementos masculinos, terá sido o factor que desencadeou formas de expressão recíprocas por parte dos elementos femininos. Este estudo sugere que os estereótipos determinam a interacção social, criando a sua própria realidade social. Nesta experiência, os participantes (homens) antecipando a interacção, criavam imagens erradas dos seus pares que reflectiam os seus estereótipos sobre a aparência física. Os participantes tinham padrões e estilos de interacção muito diferentes, para aqueles que percebiam como atraentes ou pouco atraentes (mulheres). Este tipo de comportamentos, gera comportamentos recíprocos por parte do outro elemento, que por sua vez permite a confirmação do estereótipo previamente definido. Os alvos considerados como

atraentes, acabavam por se comportar de forma amigável, simpática e sociável, comparativamente com os pouco atraentes. Ou seja, as atribuições inicialmente erradas dos percepiantes, tornaram-se reais. O estereótipo funcionou claramente como a auto-realização de uma profecia.

Será que outros estereótipos importantes, como o sexo, raça, nível sócio-económico e etnia, também orientam as interações sociais?. Por exemplo, será que o estereótipo de que as mulheres são mais conformistas e dependentes que os homens, influencia a interação, de tal forma que os alvos mulheres, se conformarão mais, serão mais dependentes e manipuladas com mais sucesso, do que os pares de interação homens (num procedimento experimental semelhante ao apresentado)?. Provavelmente, seriam obtidos resultados semelhantes.

Embora no nosso estudo os jurados não interajam com o arguido (alvo), este estudo serve para ilustrar que as atribuições iniciais (erradas) dos jurados, podem tornar-se reais. Ou seja, o preconceito inicial dos jurados, associado a informação desfavorável sobre o alvo, reforçará o estereótipo que possuem sobre ele. Apresentamos mais um exemplo de confirmação das expectativas.

Confirmação das expectativas associadas a estereótipos sobre a raça

Word, Zanna & Cooper (1974), pediram a indivíduos de raça branca e negra (alvos) que se comportassem de forma idêntica, numa situação de entrevista conduzida por indivíduos de raça branca. O comportamento destes indivíduos, brancos (entrevistador) era registado sem o seu conhecimento. Verificou-se que quando os entrevistadores interagiam com um candidato negro, estavam mais distantes a nível espacial, cometiam mais erros de expressão verbal e a duração da entrevista era mais curta, do que quando interagiam com um indivíduo de raça branca.

Numa segunda experiência, os investigadores treinaram indivíduos de raça branca a comportarem-se como os dois tipos de entrevistadores do estudo anterior (comportamento mais distante no caso de um entrevistado de raça negra e comportamento mais próximo no caso de um entrevistado de raça branca). Desta vez todos os entrevistados eram de raça branca. Os resultados mostraram que os indivíduos de raça branca que foram tratados como os negros da primeira experiência, foram menos bem sucedidos que os outros. Mostraram-se mais nervosos, estavam mais distantes dos entrevistadores (maior distância física do entrevistador, menor contacto ocular) e consideravam-nos pouco simpáticos.

A forma como nos comportamos com os indivíduos em relação aos quais temos algum tipo de preconceito, acaba por ter feed-back. Se nos comportamos de forma agressiva em relação a um indivíduo negro, que consideramos um possível assaltante, é provável que ele reaja de forma idêntica, provavelmente só para se defender. Se reagimos de forma simpática para com um indivíduo atraente ou alguém hierarquicamente superior, possivelmente obtemos um comportamento idêntico.

Processos implicados na confirmação das expectativas

A investigação revela dois processos que levam à confirmação das crenças do percepiante sobre um outro indivíduo. Um dos processos, o *efeito de confirmação comportamental* (Snyder & Swann, 1978b, cit. por Leyens, 1982) é consistente com a descrição de Merton (1948) sobre a auto-realização de profecias. Neste processo, o comportamento do sujeito em relação ao alvo acerca de quem tem uma expectativa, define a orientação da interação, de tal forma que o alvo manifesta comportamentos concordantes com a expectativa (Rosenthal, 1974; Snyder, Tanke & Berscheid, 1977). O segundo processo leva ao que podemos designar por *efeito de confirmação cognitiva* (Duncan, 1976; Darley & Gross, 1983). Este termo refere-se a efeitos de confirmação

das expectativas que ocorrem na ausência de qualquer interação entre o perceptente e o alvo. Nestes casos, os perceptentes interpretam selectivamente, atributos ou recordam informação sobre o comportamento do alvo, de forma consistente com as suas expectativas. Assim, perceptentes com diferentes expectativas sobre o alvo, podem testemunhar uma sequência comportamental idêntica e ainda assim permanecerem com as suas expectativas divergentes confirmadas.

Para este processo de confirmação cognitiva, os perceptentes definem um continuum, no qual num extremo se encontra informação que é vista como válida e suficiente para fazer um julgamento e no outro extremo, informação vista como inválida e insuficiente para fazer julgamentos (Darley & Gross, 1983). Como exemplo de informação válida, podemos considerar a informação que um professor recebe de que um determinado aluno tem grande capacidade intelectual. As expectativas criadas por esta informação reflectem as capacidades reais do aluno. No outro extremo do contínuo, está a informação baseada nas expectativas que muitos perceptentes considerarão como incompletas relativamente às capacidades do alvo. Muitos dos nossos estereótipos sociais localizam-se aqui. Por exemplo, a raça ou a classe social, são vistas por muitos de nós como evidência insuficiente para tirar conclusões sobre as capacidades dos outros. Contudo, na prática continuamos a usar esta informação para fazer juízos de valor. Alguns autores defendem que nestas situações os perceptentes estão altamente resistentes, a automaticamente aplicar as suas expectativas sobre o alvo (Darley & Gross, 1983).

Segundo Darley & Gross (1983), quando os perceptentes têm razões para considerar que a informação que determina a expectativa não é diagnóstica, eles procurarão não usar essa informação. As expectativas funcionam não como verdades, mas sim como hipóteses sobre as disposições do alvo. Se os indivíduos tiverem de fazer julgamentos neste momento, sem qualquer evidência comportamental que confirme as

suas predições, não farão avaliações baseadas nas suas expectativas. O segundo estágio ocorre quando os perceptíveis têm oportunidade de observar o comportamento do alvo e então podem testar a sua hipótese. O início do processo de *teste de hipótese*, parece ser uma forma não enviesada para fazer um julgamento correcto do alvo. Se os indivíduos testam a sua hipótese usando uma “estratégia confirmatória”, espera-se uma tendência para procurar evidência que apoia a hipótese que está a ser testada (Snyder & Cantor, 1979; Snyder & Swann, 1978b, cit. por Leyens, 1982).

Há uma série de mecanismos que operam favorecendo a estratégia de confirmação de hipóteses. A procura de informação pode envolver atenção selectiva para informação que é consistente com as expectativas e uma consequente tendência para recordar informação consistente com a expectativa, quando se fazem as avaliações finais (Zadny & Gerard, 1974). A estratégia de confirmação da hipótese pode afectar a forma como a informação analisada durante uma performance será “pesada”. Tipicamente, a informação consistente com a expectativa permite fazer inferências, enquanto a informação inconsistente tem influência insuficiente na tomada de decisão (Nisbett & Ross, 1980). Um estudo de Lord, Ross & Lepper (1979) indica que mesmo quando a informação inconsistente com a expectativa é tornada saliente, é ainda assim considerada como evidência fraca e portanto não considerada no processo de avaliação. A informação inconsistente pode ser ainda atribuída a factores situacionais e portanto ser descontada (Regan, Strauss & Fazio, 1974) ou então, pode ainda ser reinterpretada como a manifestação de disposições que são consistentes com a expectativa inicial (Hayden & Mischel, 1976).

Darley & Gross (1983) realizaram uma experiência que fornece evidência para os dois estádios referidos, no processo de confirmação das expectativas. Aos participantes era apresentado um vídeo, no qual uma criança de nove anos que frequentava a escola primária, era apresentada num meio sócio-económico médio (condição “expectativas

positivas”) ou num meio sócio-económico desfavorecido (condição “expectativas negativas”). Na segunda parte do vídeo, a criança realizava um teste de performance (condição “performance”) ou não (condição “não-performance”). O vídeo foi construído de forma a que esta última informação fosse inconsistente e pouco informativa sobre as capacidades académicas da criança. No grupo de controle, os participantes apenas tinham conhecimento da performance da criança, não possuindo informação sobre o seu nível sócio-económico. Os participantes davam respostas sobre a capacidade académica da criança em várias áreas (leitura, matemática e arte).

Os participantes que apenas receberam informação demográfica sobre a criança, demonstravam resistência em fazer julgamentos sobre a sua capacidade académica, consistentes com a sua expectativa. As suas estimativas sobre a capacidade da criança eram feitas apenas com base no grau académico da criança. Em contraste, um efeito de confirmação das expectativas foi fortemente verificado, pelos participantes que avaliavam a criança após terem testemunhado uma performance desta. Aqueles que acreditavam que a criança era proveniente de um meio sócio-económico baixo, indicavam uma prestação mais fraca, aqueles que julgavam que a criança era proveniente de um nível sócio-económico elevado, atribuíam-lhe uma melhor performance.

Estes resultados sugerem que quando a validade das expectativas dos indivíduos é questionável, elas funcionam como hipóteses e a tarefa de avaliar um indivíduo (em relação ao qual temos uma expectativa) é um processo de teste de hipóteses. A confirmação das expectativas não resulta, portanto de um processo de inferência automático. Em vez disso, ocorre como resultado final de um processo activo, no qual os perceptores examinam o comportamento do indivíduo relativamente a evidência pertinente com a sua hipótese.

Em síntese, a perspectiva do *teste de hipóteses* sugere que quando um percepiante interage com um alvo que é membro de uma categoria estereotípica relevante, as expectativas do percepiante deverão alterar as suas acções em relação ao alvo. As perguntas do percepiante e os seus comportamentos são orientados no sentido de procurar evidência que confirme o estereótipo. Snyder, Tanke & Berscheid (1977) aplicaram este critério à aparência.

Ickes, Patterson, Rajecki & Tanford (1982) defendem que mais do que procurar informação para confirmar uma expectativa (estratégia de reciprocidade), o percepiante pode comportar-se de forma a compensar ou prevenir um comportamento de confirmação da expectativa (estratégia de compensação). Os autores sugerem que esta estratégia é adoptada quando se espera que o alvo se comporte de forma deficiente ou indesejável, como as associadas a um estereótipo negativo. Evidência para esta estratégia foi reunida informando os percepiantes da simpatia ou antipatia do alvo com o qual interagiam. Os percepiantes que acreditavam interagir com um alvo antipático iniciavam mais conversação, sentavam-se mais próximos dos alvos e verbalizavam, mais do que os percepiantes do grupo de controle. Os percepiantes de alvos “antipáticos” adoptavam uma *estratégia de compensação*, enquanto os percepiantes de alvos “simpáticos” adoptavam uma *estratégia de reciprocidade*. Contudo, os percepiantes de alvos antipáticos, consideravam-nos menos simpáticos e manifestavam pouco interesse por eles, do que os percepiantes de alvos simpáticos. Ou seja, quando é adoptada uma estratégia de compensação, os percepiantes comportam-se de maneira “positiva”, mas saem da interacção com as sua expectativas negativas intactas.

Consequências das expectativas

Cognitivas

As expectativas dirigem a atenção, influenciando a informação que é processada (Higgins & Bargh, 1987). A informação consistente ou inconsistente com as expectativas, tem maior probabilidade de ser detectada e processada, do que a informação irrelevante e a informação inconsistente, recebe efectivamente, mais processamento, do que a informação consistente (Bargh & Thein, 1985). Isto acontece, possivelmente porque os indivíduos procuram compreender a informação inconsistente, integrando-a na expectativa. Quando os indivíduos estão em situação de excesso de informação, não tendo capacidade de integrar a informação inconsistente com a consistente, os dois tipos de material são processados da mesma forma (Bargh & Thein, 1985). As expectativas guiam a interpretação de informação, especialmente da informação ambígua. Darley & Gross (1983) verificaram que a prova de desempenho, de um estudante, era interpretada de forma mais favorável, quando se supunha que o estudante, provinha de um meio sócio-económico elevado.

Comportamentais

Porque as expectativas são crenças sobre uma situação futura, estão fortemente relacionadas com os processos de teste de hipóteses. Frequentemente, os perceptíveis envolvem-se em tentativas de “medir” a veracidade das suas expectativas. Este processo está limitado a expectativas subjectivas. Primeiro, os perceptíveis procuram informação diagnóstica, i.e., procuram informação que lhes permita distinguir entre a hipótese e a sua alternativa. Numa experiência de Hodgins & Zuckerman (1993), os participantes formulavam as suas próprias questões, para testar, se um indivíduo possuía um determinado traço de personalidade. Os investigadores verificaram que os participantes, formulavam questões diagnosticas, mas este efeito era mais acentuado, quando os

participantes recebiam uma hipótese “bipolar”, para testar (e.g., introversão vs. extroversão), comparativamente com a “unipolar” (e.g., introversão). Possivelmente, a hipótese “bipolar” tornava os participantes, mais conscientes, das diferentes possibilidades, em jogo. Outra estratégia utilizada para testar hipóteses, pode ser chamada de “estratégia de teste positiva” (Klayman & Ha, 1987). As pessoas têm preferência por fazer perguntas sobre características que deverão estar presentes, se a hipótese for verdadeira (Hodgins & Zuckerman, 1993). A questão que se levanta é saber se as pessoas se envolvem num teste de hipóteses, apenas com o intuito de confirmar as suas expectativas iniciais (Higgins & Bargh, 1987). O estudo anteriormente referido de Snyder & Swann (1978b, cit. por Leyens, 1982), sugere que isto é verdade. Os investigadores permitiam que os sujeitos seleccionassem perguntas, para testar se um indivíduo possuía um determinado traço de personalidade (e.g., extroversão). Verificaram que os sujeitos seleccionavam perguntas com maior probabilidade de resultar, na confirmação das hipóteses. Simultaneamente, a maior parte das pessoas respondia à questão, de forma a apoiar a expectativa inicial.

A não confirmação de expectativas

Uma das características dos estereótipos sociais é a sua resistência à mudança (Johnston & Macrae, 1994). Os investigadores procuraram identificar os factores que podem atenuar ou mesmo mudar as crenças erróneas dos indivíduos. Experimentalmente, a técnica utilizada é confrontar os participantes com informação contrária às suas expectativas do grupo (estereotipado) e depois analisar o seu impacto, através da avaliação desse grupo (Hewstone *et al*, 1992). No nosso estudo experimental tratou-se de apresentar aos participantes, informação favorável sobre um dos alvos de julgamento (cigano).

Numa experiência de Johnstone & Macrae (1994), o estereótipo utilizado foi o de estudantes de física. Os participantes eram informados, de que seriam apresentadas várias perguntas e respostas, de entrevistas feitas a estudantes de física. Os participantes deveriam ler a informação e formar uma impressão sobre os indivíduos e sobre o grupo (estudantes de física). No total, foram utilizadas quinze perguntas, cinco referindo-se a traços que confirmavam o estereótipo, cinco referindo-se a traços que o contrariavam e finalmente, cinco a traços irrelevantes.

Os sujeitos da condição “forçada” (condição em que os participantes tomavam conhecimento de toda a informação disponível), recebiam as quinze perguntas e respostas para análise. Os participantes da condição de “controle” tinham a liberdade de escolher a pergunta que entendessem, para obter a resposta que lhe correspondia. Os participantes deveriam parar de “fazer perguntas”, quando estivessem confiantes, de ter informação suficiente para formar uma impressão sobre o alvo. Os resultados encontrados permitem concluir que quando os indivíduos controlam a quantidade e natureza da informação que recebem sobre o grupo, apresentam uma preferência antecipada por informação que confirma o estereótipo (Darley & Gross, 1993). Contudo, quando eram forçados a considerar toda a informação disponível, observava-se uma redução na impressão baseada no estereótipo. Os participantes de ambas as condições avaliavam os itens concordantes com o estereótipo como mais úteis, na tarefa de formar uma impressão sobre o grupo alvo.

Pyszczynsky, Greenberg & Holt (1985), demonstraram que a informação com implicações desejáveis (confirmatórias), para uma hipótese é avaliada como mais válida, do que a informação com implicações indesejáveis (não confirmatórias). Por outro lado, a informação não confirmatória, gera estratégias de processamento mais elaboradas, do que a informação confirmatória. Isto pode resultar no desejo de proteger a expectativa original e resulta numa melhor memória para esta informação (Stangor &

McMillan, 1992). Neste contexto, os indivíduos podem ter apresentado uma preferência por informação confirmatória, simplesmente, porque esta requer menos esforço de processamento.

Em síntese, quando os indivíduos são forçados a processar toda a informação comportamental (confirmatória e não confirmatória), antes de avaliarem o grupo, observa-se uma redução da estereotipia, nos seus julgamentos. A não confirmação de expectativas produzirá geralmente, um efeito negativo inicial e pode provocar dissonância, uma vez que as pessoas, frequentemente, se sentem ligadas às suas predições (Festinger, 1957; Mandler, 1975). Contudo, há pelo menos duas excepções em que a não confirmação de expectativas poderá não ser considerada negativa. Quando produz humor (e.g., Suls, 1972; 1983) e quando produz reacções afectivas positivas. Por exemplo, se alguém espera o pior, de uma determinada situação, e a situação acaba por se traduzir em algo agradável.

Uma outra consequência da não confirmação das expectativas, é o facto de se tornarem menos certas. Contudo, as expectativas não são sempre revistas ou abandonadas, por não serem confirmadas (Olson, Roese & Zanna, 1996). Este tipo de expectativas vai tornar-se mais acessível, mais explícita e tem maior probabilidade de ser submetidas a testes no futuro.

Capítulo 4

Recapitulação Teórica

A revisão da literatura efectuada sugere que, para formarmos uma impressão acerca de outra pessoa, no caso do nosso estudo, sobre o alvo de julgamento (arguido), não necessitamos de muita informação. Muitas vezes basta-nos observar o comportamento do alvo ou tomar conhecimento dele de forma indirecta, para estarmos em condições de fazer juízos acerca daquela pessoa (Asch, 1946).

Ao longo deste trabalho, vimos que no decurso de um julgamento, as decisões jurídicas devem ser tomadas com base em evidência concreta (Hester & Smith, 1973). Contudo, existem factores extralegais (McCoun, 1985, cit. por Mazzella & Feingold, 1994) como, por exemplo, os estereótipos associados a características físicas do arguido e da vítima (raça, etnia, aparência, sexo, idade), que podem afectar as decisões dos jurados (Gerbasi, Zuckerman & Reis, 1977). Se por hipótese fossemos jurados no julgamento de um indivíduo de um grupo estereotipado, sobre o qual era apresentada evidência pouco relevante pela acusação e pela defesa, provavelmente, mesmo nestas circunstâncias, estaríamos em condições de formar uma impressão sobre ele.

A investigação acerca da tomada de decisão dos jurados mostra que é difícil para um indivíduo colocado no papel de jurado abdicar de crenças anteriores ao fenómeno e ao indivíduo que está a julgar (Markus & Zajonc, 1985). No nosso estudo, consideramos que, mesmo na ausência de evidência concreta, os jurados tomam decisões com base nos seus esquemas anteriores. Os resultados obtidos pelos estudos que utilizam o paradigma dos júris simulados, sugerem que quando os indivíduos devem decidir numa base puramente estereotípica, acerca da probabilidade que um indivíduo teve de cometer um crime associado ao seu grupo de pertença, considerarão mais facilmente culpado esse indivíduo e conseqüentemente, atribuir-lhe-ão penas mais severas. De modo mais

geral, os estereótipos associados aos julgamentos criminais parecem ser, ao mesmo tempo, uma das causas e uma das consequências dos julgamentos emitidos pelos observadores. Estes estereótipos determinam a severidade do julgamento, definem as expectativas associadas à prática do acto criminoso e ampliam ou diminuem a punitividade dos observadores.

À medida que vão tendo acesso a mais informação, os indivíduos organizam-na e representam-na na memória, num esquema cognitivo que traduz o conhecimento sobre o alvo. Esta representação é a base para os julgamentos futuros sobre o alvo e permite fazer inferências de outros traços (Hamilton & Sherman, 1996).

Os indivíduos com quem interagimos, e sobre os quais formamos impressões e fazemos julgamentos, são para além de entidades individuais, membros de grupos sobre os quais possuímos estereótipos ou expectativas (Hamilton & Sherman, 1996). A questão que se levanta nestas situações, é saber quando é que as nossas impressões e julgamentos dessa pessoa, serão baseados nas nossas concepções prévias sobre o grupo ao qual pertence e quando serão baseadas em informação individualizada.

Brewer (1988) e Fiske & Neuberg (1990) apresentam modelos teóricos que procuram dar resposta a esta questão. Ambos os modelos pressupõem que o percepiante já possui expectativas estereotípicas (baseadas em categorias) sobre o grupo ou grupos ao qual(is) o alvo individual pertence. O modelo Dual de formação de impressões (Brewer, 1988), propõe que a impressão resulta de um processamento da informação baseado quer em categorias (top down), quer em representações de pessoas (bottom-up). O modelo assume que a mera apresentação de uma pessoa-estímulo activa automaticamente processos de classificação. Após esta primeira categorização, em função de dimensões bem estabelecidas nas estruturas cognitivas dos percepiantes (sexo, idade, raça), pode criar-se uma impressão com base nessas categorias

estereotípicas. Noutras condições, o percepiante pode ser levado a efectuar um tratamento menos automático da informação.

Nestas condições, a nova informação, inconsistente com as expectativas da categoria, pode ser ignorada ou processada, mas não afectar o conteúdo dos estereótipos da categoria. Se vários membros da categoria partilham as mesmas características distintivas, estas instâncias podem ser diferenciadas num subtipo da categoria, com as características prototípicas do novo tipo social. Trata-se do processo de individualização, i.e., diferenciação intra-categoria. A personalização refere-se à formação de uma estrutura cognitiva, na qual o indivíduo se torna a base para a organização de toda a informação relevante. Em síntese, o modelo de Brewer (1988) pressupõe a intervenção de processamento automático, na etapa de identificação e processamento mais controlado, nas restantes etapas. A utilização de cada um destes tipos de processamento, está dependente das motivações e objectivos do percepiante.

O modelo de Fiske & Neuberg (1990) pressupõe um processo contínuo que vai da criação de impressões, a partir de teorias e conceitos preexistentes até a processos de combinação dos atributos do alvo, peça a peça. Perante a pessoa estímulo, ocorre uma categorização inicial, rápida e independente da intenção do indivíduo. Esta categorização é baseada em pistas físicas ou outra informação disponível que active um estereótipo. Se o alvo for pouco interessante ou irrelevante a impressão pode terminar aqui. Mas, se a pessoa alvo for interessante, passa-se a dar atenção à informação disponível sobre os seus atributos. A confirmação da categoria inicial ocorrerá se a informação adicional for interpretada como consistente ou adaptável com essa categoria. Quando a pessoa alvo é categorizável, mas não em termos da categoria inicial, torna-se necessário aceder a uma subcategoria, a um exemplar ou a uma nova categoria que se mostre mais adequada, às características da pessoa estímulo (recategorização). A recategorização pode implicar o recurso a uma subcategoria da

categoria inicial, a um exemplar dessa categoria ou mesmo a uma nova categoria. Se, mesmo recorrendo a estes processos, o perceptível não conseguir formar uma impressão sobre o alvo e tiver tempo e motivação suficientes para compreender aquele alvo em particular, passará a uma fase de processamento de informação peça a peça, ou seja, atributo por atributo.

Em síntese, ambos os modelos defendem que é necessário distinguir entre julgamentos baseados nas categorias de pertença dos alvos e julgamentos individualizantes, baseados nos seus atributos pessoais. À partida, os indivíduos envolvem-se em processos baseados em estereótipos. Depois, podem envolver-se em processos baseados em atributos. Ambos os modelos assumem que os processos baseados em estereótipos são dominantes em relação aos processos baseados em atributos. Os julgamentos baseados em estereótipos são um problema relevante para os julgamentos emitidos pelos jurados. As expectativas resultantes de crenças sobre características demográficas, levam-nos a associar mais frequentemente, crimes de assalto a indivíduos de raça negra e crimes de fraude a indivíduos de raça branca (Gordon, 1990; Sunnafrank & Fontes, 1983).

Os perceptíveis interpretam atributos ou recordam selectivamente informação sobre o comportamento do alvo, de forma consistente com as suas expectativas (Duncan, 1976; Darley & Gross, 1983). Assim, perceptíveis com diferentes expectativas sobre o alvo, podem testemunhar uma sequência comportamental idêntica e, ainda assim, confirmarem as suas expectativas divergentes. As expectativas dirigem a atenção, e influenciam a informação que é processada (Bargh & Thein, 1985; Higgins & Bargh, 1987). Os resultados de algumas experiências permitem concluir que quando os sujeitos controlam a quantidade e a natureza da informação que recebem sobre o grupo, apresentam uma preferência antecipada por informação que confirma o estereótipo (Darley & Gross, 1993; Yzerbyt & Leyens, 1991; Pyszczynski, Greenberg & Holt

1985). A informação não confirmatória, gera estratégias de processamento mais elaboradas, do que a informação confirmatória. Isto resulta da preocupação de proteger a expectativa original e resulta numa melhor memória para esta informação (Stangor & McMillan, 1992).

Apesar dos indivíduos procurarem confirmar e manter as suas expectativas, quando a validade destas é questionável, as expectativas funcionam como hipóteses (Darley & Gross, 1983). A confirmação das expectativas não resultaria portanto, de um processo de inferência automático, mas de um processo activo, no qual os perceptores examinam o comportamento do indivíduo relativamente a evidência pertinente com a sua hipótese.

Hipóteses

O nosso estudo, parte do pressuposto que os indivíduos são capazes de tomar decisões, mais concretamente determinar um veredicto de culpa ou mérito, com base em informação extralegal, i.e., informação sem relevância jurídica, numa situação de julgamento. A evidência apresentada sugere que os factores extralegais, como por exemplo, os estereótipos, os mecanismos de formação de impressões e as expectativas, podem afectar as decisões dos jurados. Na ausência de evidência concreta, os participantes podem recorrer inadequadamente a estes factores para tomar decisões. Uma questão que se levanta, é saber como é que os percepientes lidam com informação que contraria ou reforça o estereótipo sobre o alvo de julgamento e quais as consequências desta consistência ou inconsistência nos seus julgamentos.

Neste estudo, reproduzimos uma situação de julgamento, na qual os participantes desempenhavam o papel de jurados. A situação em julgamento envolvia, em simultâneo, um crime (fogo posto) e um comportamento de mérito (salvamento de uma criança), cada um deles desempenhado, ou por um cigano (estereótipo negativo) ou por um branco. As sucessivas peças de informação que os participantes recebiam, tinham como objectivo simular, o papel de testemunhas de acusação e de defesa. Os participantes deveriam chegar a um veredicto final para cada alvo. Os participantes respondiam a quatro questionários idênticos ao longo dos vários momentos. No momento 1, os participantes recebiam informação geral sobre o acontecimento (Processo Comum, designação utilizada em contexto jurídico e que contava os factos que envolviam os dois alvos). Nos momentos 2, 3 e 4, recebiam três peças adicionais de informação. Contudo, enquanto metade dos participantes recebia informação sobre o alvo cigano (Condição cigano), a outra metade recebia informação sobre o alvo não-

cigano (Condição não-cigano). Os participantes foram divididos em mais três condições. Um terço dos participantes recebeu informação favorável sobre o alvo (Condição favorável). Um terço recebeu informação desfavorável (Condição desfavorável). Finalmente, o outro terço recebeu informação neutra (Condição neutra). Depois de receberem cada nova peça de informação, os participantes respondiam a questões sobre os dois alvos de julgamento. O plano experimental foi um 2(Alvo de Informação: cigano vs. não-cigano) x 3(Informação: Favorável vs. Neutra vs. Desfavorável) x 2(Alvo de Julgamento: cigano vs. não-cigano) x 4(Momento: Momento 1, Momento 2, Momento 3, Momento 4). Momento é uma variável intra-sujeitos.

Fizemos 3 hipóteses. Predissemos que, dado o estereótipo negativo sobre os ciganos, os participantes fariam uma avaliação psicológica mais desfavorável do alvo cigano, do que do alvo não-cigano, quando recebiam informação desfavorável e esta tendência acentuar-se-ia ao longo dos vários momentos. Da mesma forma, predissemos, que os participantes fariam uma avaliação psicológica mais favorável do alvo cigano, do que do alvo não-cigano, quando recebiam informação favorável e esta tendência acentuar-se-ia ao longo dos vários momentos (Hipótese da Avaliação Psicológica).

Predissemos que os participantes atribuiriam uma maior probabilidade de cometer o crime, uma maior probabilidade de repetir o crime e uma maior probabilidade de veredicto de culpa, ao alvo não-cigano, do que ao alvo cigano, quando recebiam informação desfavorável e esta tendência acentua-se-ia ao longo dos vários momentos. Da mesma forma, predissemos, que os participantes atribuiriam uma menor probabilidade de culpa ao alvo não-cigano, do que ao alvo cigano quando recebiam informação favorável e esta tendência acentuar-se-ia ao longo dos vários momentos (Hipótese da Culpa).

Predissemos que os participantes atribuiriam uma maior probabilidade de mérito, uma maior probabilidade de repetir o mérito e uma maior probabilidade de veredicto de

mérito, ao alvo cigano do que ao alvo não-cigano, quando recebiam informação favorável e esta tendência acentuar-se-ia, ao longo dos vários momentos. Da mesma forma, predissemos que os participantes atribuiriam uma menor probabilidade de mérito ao alvo cigano, do que ao alvo não-cigano quando recebiam informação desfavorável e esta tendência acentuar-se-ia ao longo dos vários momentos.

Estudo

Método

Participantes. Neste estudo participaram 108 mulheres e 82 homens, estudantes universitários (N=190), com idades entre os 17 e os 47 anos (média de idades de 28 anos), divididos, em 24 condições. Os participantes foram distribuídos aleatoriamente pelas condições, atendendo à sua idade e sexo.

Material. Fornecemos aos participantes informação fictícia que estava organizada segundo um processo comum de tribunal. Neste processo, foram identificados dois alvos pelos seus nomes. Em primeiro lugar eram apresentadas as versões de cada um dos alvos sobre o ocorrido. Os factos relatados eram os seguintes:

“No dia 12 de Agosto de 1995, deflagrou um incêndio numa mata perto de (...) que dizimou 50 hectares de pinhal. O incêndio teve início por volta das 15.30 e foi dado como controlado pelos bombeiros voluntários da região às 21.45 desse dia. A temperatura elevada que se fez sentir nesse dia, acima dos 30 graus e o vento, tornaram a situação dramática.

A GNR de (...), suspeita de fogo posto.

Segundo declarações do próprio,

Manuel, cigano(“A”) dirigia-se do mercado de São Bartolomeu de Aguiar para Vilar de Santa Maria por um atalho, entre os montes, que liga as duas aldeias. Não residindo na aldeia, justificou a sua deslocação em virtude de um negócio que tinha com um criador de gado local.

Quando caminhava em direcção à aldeia, afirma ter-se cruzado com um indivíduo numa motorizada. Não conseguiu ver o rosto do condutor, mas reparou que não usava capacete. Continuando o trajecto apercebeu-se de uma coluna de fumo de grandes proporções. Achando estranho, resolve ir ver a sua causa. Quando da sua chegada à proximidade da coluna de fumo, o fogo atingia já uma grande área e as labaredas eram altíssimas.

Pouco tempo depois de ter chegado ao local, diz ter ouvido gritos de uma mulher, numa vinha situada a vários metros do local onde se encontrava. Foi até junto

dela e aí apercebe-se que procurava a sua filha. Procurando acalmá-la, diz-lhe que vá buscar ajuda e entra na mata. Algum tempo depois afirma ter aparecido com a criança.

Segundo declarações do próprio,

Agostinho (“B”) tinha ido regar um campo de milho que possuía perto de Vilar de Santa Maria. Deslocava-se de mota, de Vilar de Santa Maria para São Bartolomeu de Aguiar, quando se cruzou com um indivíduo que vinha a pé junto ao caminho e que trazia um saco numa das mãos.

Algum tempo após se ter cruzado com esse indivíduo, reparou que se tinha esquecido do relógio que deixara junto ao muro do campo de milho, para que não se perdesse. O relógio tinha grande valor afectivo, uma vez que tinha pertencido ao seu pai.

No percurso de volta ao campo, reparou no fumo que vinha de uma mata e viu uma mulher que corria e gritava por socorro. Foi até junto dela, mas teve dificuldade em compreender o que ela dizia porque, segundo declarações suas, chorava muito e estava bastante aflita. Finalmente, percebeu que falava da filha que tinha entrado na mata. Resolve então procurá-la. Afirma ter encontrado a criança, a alguns metros para o interior da mata e trazê-la até junto da mãe.

Factos Adicionais

A mãe da criança afirma ter visto dois indivíduos junto do local, mas não conseguiu identificá-los.

A provar-se que um destes indivíduos é culpado do crime de fogo posto, incorrerá numa pena de prisão que pode ir dos 2 aos 6 anos e uma multa de 100 a 150 dias (durante este período o arguido terá de pagar, diariamente, um valor a definir), segundo o art.º 253 do Código Penal.

A provar-se que um destes indivíduos é responsável pelo acto humanitário de ter salvo uma criança de dois anos, pondo em risco a sua própria vida, receberá, excepcionalmente, uma quantia entre 150 a 250 mil escudos. Este valor é-lhe atribuído pela Junta de Freguesia de (...), que reserva anualmente esta quantia para reconstrução de casas de moradores da aldeia, em más condições e para obras de caridade⁵.

Nota: Pedimos sigilo para os factos apresentados. Obrigada.”

⁵ Esta informação tinha como objectivo levar os sujeitos a propor veredictos realistas.

A informação fornecida aos participantes, foi elaborada a partir de um estudo piloto, conduzido com o objectivo de assegurar que os participantes não poderiam determinar, com certeza, qual dos alvos era responsável pelo fogo posto e qual dos alvos era responsável pelo salvamento da criança (Nota 1 do Estudo Experimental). No estudo experimental a história era apresentada com a categorização dos alvos, i.e., um dos alvos era apresentado como cigano e o outro sem categorização. A ordem de apresentação da categorização cigano/não-cigano foi contrabalançada.

Depois de lerem a história, os participantes responderam a um questionário (Momento 1). De acordo com a condição Alvo de Julgamento (cigano vs. não-cigano), os participantes receberam três peças adicionais e sucessivas de informação sobre um dos alvos e responderam a um questionário (Momento 2, 3 e 4) imediatamente após cada peça de informação. Na condição Informação Favorável, os participantes receberam a informação nesta ordem: *“Fala com as outras pessoas e procura compreender os seus problemas e ajudá-los”* (Momento 2); *“É agradável com toda a gente”* (Momento 3); *“Está sempre disponível para ajudar os outros”* (Momento 4). Na condição Informação Neutra, a informação era: *“Tem 1,70m”* (Momento 2); *“Tem cabelo castanho”* (Momento 3); *“Gosta de pescar”* (Momento 4). Na condição Informação Desfavorável, os participantes eram informados sucessivamente que o alvo *“É carrancudo com os vizinhos”* (Momento 2); *“É facilmente influenciado pelo que os outros dizem”* (Momento 3); *“Tira proveito dos sentimentos dos outros ou de situações em que os outros estão em desvantagem”* (Momento 4). Esta informação foi recolhida através de um estudo piloto (Notas 2 e 3 do Estudo Experimental). Os questionários administrados eram idênticos em todos os momentos.

Procedimento. Antes de lhes ser fornecido o Processo Comum de Tribunal (história), os participantes responderam a um questionário sobre “Racismo Subtil”

(Pettigrew & Meertens, 1995) (Anexos). O objectivo deste questionário era medir através de dois subconjuntos de itens, os scores de “racismo flagrante” e de “racismo subtil” dos participantes, relativamente ao grupo alvo (ciganos). Contudo, os participantes foram informados que o estudo tinha como objectivo analisar diferenças culturais e comportamentais entre Grupos-Alvo.

Com o objectivo de deslocar a atenção dos participantes da categoria “cigano”, o estudo apresentava três grupos para análise: Ciganos, Africanos e fiéis da IURD (Igreja Universal do Reino de Deus). Ou seja, os participantes respondiam a questões sobre os três grupos, de forma a camuflar a presença do grupo “ciganos”. Um mês depois da administração deste questionário, os participantes recebiam o “processo comum” e respondiam aos questionários. Ao fornecer este questionário (administrado ao longo dos quatro momentos), o experimentador informou os participantes que o objectivo do estudo era averiguar quais as situações em que era pertinente o recurso a jurados e as vantagens e desvantagens da sua utilização. Os participantes foram informados que iriam desempenhar o papel de jurados num julgamento de factos reais, cujo veredicto não era ainda conhecido.

Em síntese, os participantes recebiam sequencialmente, o questionário sobre “racismo subtil” e cerca de um mês depois, o processo comum de tribunal e um questionário. Em seguida, a primeira peça de informação (“*Cumprimenta os vizinhos com má cara*” ou “*Fala com outras pessoas querendo saber os seus problemas e ajudar a os solucionar*” ou “*Tem 1,70m de altura*”) e o segundo questionário. A segunda peça de informação (“*Deixa-se levar pelo que os outros dizem*” ou “*Cumprimenta todas as pessoas*” ou “*Tem o cabelo castanho escuro*” e o terceiro questionário. A terceira peça de informação (“*Aproveita-se dos sentimentos ou de situações em que os outros estejam em desvantagem*” ou “*Está sempre pronto a ajudar os outros mesmo que isso signifique prejudicar-se*” ou “*Gosta de pescar*”) e o quarto

questionário. As peças de informação variavam de acordo com a condição Tipo de Informação (Favorável, Neutra, Desfavorável) e os questionários eram exactamente iguais em todos os momentos. Todos os questionários foram administrados pela mesma pessoa que se apresentou como colaborador do “Gabinete de Psicologia Jurídica do Centro de Estudos de Psicologia Aplicada” (C.E.P.A). Para identificar os questionários pertencentes à mesma pessoa, cada participante assinalava o mesmo código pessoal, no questionário de “racismo subtil” e em cada um dos quatro questionários experimentais, administrados um mês depois.

Medidas Dependentes

Racismo Subtil. O questionário de racismo disfarçado era composto pelas seguintes questões: “Os ciganos têm empregos que os outros (não ciganos) deviam ter (EMPR)”; “A maioria dos ciganos que recebem assistência, poderiam passar sem ela se tentassem (ASSIS)”; “Os ciganos e os outros, nunca poderão estar bem entre si, mesmo que sejam amigos próximos (PROX)”; “Muitos políticos em Portugal preocupam-se demasiado com os ciganos e não suficientemente com a maioria dos outros (POLIT)”; “Eu estaria disposto(a) a ter relações sexuais com um indivíduo cigano (SEX)”; “Não me importava se um indivíduo cigano, devidamente qualificado(a) fosse nomeado(a) para meu chefe (CHEF)”; “Não me importava se um indivíduo cigano, com um nível sócio-económico semelhante ao meu, se ligasse à minha família pelo casamento (CASA)”; “*Os ciganos não deviam impor a sua presença aonde não são desejados (PRES)*”; “*Muitos outros grupos que vieram para Portugal superaram o preconceito, em relação a eles, e trabalharam o seu caminho ascendente. Os ciganos deviam fazer o mesmo sem qualquer favor especial (PREC)*”; “Os ciganos são provenientes de raças menos capazes (RAC)”; “*É uma questão de algumas pessoas não se esforçarem o suficiente. Se os ciganos se esforçassem mais, poderiam ser tão bons quanto os outros*

(ESFOR)”; “Os ciganos ensinam aos seus filhos valores e capacidades diferentes daqueles que são necessários para ter sucesso em Portugal (VALOR)”.

As respostas a estas questões foram dadas numa escala de Likert de cinco pontos (1=“Discordo Totalmente”, 5=“Concordo Totalmente”).

Após este conjunto de questões, os participantes indicavam o quanto diferentes ou semelhantes eram os ciganos, em comparação com os outros, em diferentes parâmetros: “A sua honestidade (HON)”; “Os valores que ensinam aos seus filhos (VAL)”; “As suas crenças ou práticas religiosas (RELIG)”; “Os seus valores ou práticas sexuais (SEXU)”, “A linguagem que falam (LING)”. As respostas a estas questões foram dadas numa escala de Likert de cinco pontos (1=“Nada Diferentes”, 5=“Muito Diferentes”).

Outra questão interrogava os participantes sobre semelhanças entre familiares. “Imagine que o seu filho(a) tinha filhos com uma pessoa de cor e características muito diferentes. Ficaria aborrecido(a) se o seu(a) neto(a) não tivesse semelhanças físicas com as pessoas do lado da sua família? (ABOR)”. A resposta a esta questão era dada numa escala de Likert de cinco pontos (1=“Nada Aborrecido”, 5=“Muito Aborrecido”).

Seguia-se um conjunto de questões, em que os participantes analisavam sentimentos experienciados, em relação aos ciganos: “Com que frequência sentiu admiração pelos ciganos? (S01)”; (“Com que frequência sentiu desprezo pelos ciganos?”; “Com que frequência sentiu agrado pelos ciganos?”; “Com que frequência sentiu raiva pelos ciganos?”; “Com que frequência sentiu ódio pelos ciganos?”; “Com que frequência sentiu fascinação pelos ciganos?”; “Com que frequência sentiu inveja dos ciganos?”; “Com que frequência sentiu medo dos ciganos?”); “Com que frequência sentiu carinho pelos ciganos? (S09)”. As respostas a estas questões foram dadas em escalas de Likert de cinco pontos (1=“Com muita frequência”, 5=“Nunca”)⁶.

⁶ As questões que se encontram “entre paranteses” foram incluídas no questionário, mas excluídas do tratamento estatístico, uma vez que alteravam a organização do questionário de Racismo original. As questões que se encontram em “itálico” ao longo dos vários agrupamentos de questões, referem-se a itens

Adequação da Manipulação. Para garantirmos que os participantes se referiam efectivamente ao estereótipo (cigano vs. não-cigano) que pretendíamos activar através da variável independente Alvo da Informação, avaliavam o alvo em questão através de escalas de 7 pontos relativas, a 9 traços físicos. “Dê a sua opinião sobre os sujeitos “A” e “B” relativamente a 9 itens: Cor do Cabelo (1= “Muito claro”, 7= “Muito Escuro”); Forma do Cabelo (1= “Muito Liso”, 7= “Muito Encaracolado”); Comprimento do Cabelo (1= “Muito Curto”, 7= “Muito Comprido”); Cor dos Olhos (1= “Muito Escuros”, 7= “Muito Claros”); Cor da Pele (1= “Muito Escura”, 7= “Muito Clara”); Altura (1= “Muito Alto”, 7= “Muito Baixo”); Peso (1= “Muito Magro”, 7= “Muito Gordo”); Porte (1= “Muito Robusto”, 7= “Pouco Robusto”); Aparência (1= “Muito Atraente”, 7= “Pouco Atraente”).

Avaliação Psicológica dos Alvos. A segunda questão referia-se à avaliação psicológica dos alvos: “Relativamente aos próximos traços dê a sua opinião sobre os sujeitos “A” e “B”. Os traços eram: corajoso, conflituoso, solidário, observador, intrometido, calmo, prestável, oportunista, preocupado, mentiroso, sociável, agressivo, perspicaz, responsável, hipócrita, altruísta, egoísta, sentimental, inseguro, humilde, ágil, carrancudo, destemido, leviano, curioso, influenciável, trabalhador. As escalas de resposta variavam entre 1(=Extremamente negativa) e 7(=Extremamente positiva). Calculou-se a soma destes traços, em cada momento, para o alvo de informação e chegou-se a uma avaliação global nos quatro momentos (Alfa de Cronbach=0.96).

Probabilidade de Culpa e Confiança na resposta dada. A seguir, os participantes avaliaram a probabilidade de culpa para os dois alvos: “Qual a probabilidade dos sujeitos “A” e “B” terem cometido o crime?”, (1=“Nada Provável”, 7=“Extremamente Provável”). “Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?” (1=“Nada Confiante”, 7=“Extremamente Confiante”).

Pena. Os participantes tinham quatro alternativas de resposta para definir o tipo de pena a ser atribuída aos alvos no caso de um deles ou ambos serem culpados: “Se achou que os sujeitos “A” e “B” têm probabilidade de terem cometido o crime, qual a pena que lhes deverá ser atribuída?”, (1=“Cadeia e número de anos”, 2=“Indemnização e valor”, 3=“Outra” e 4=“Nenhuma”).

Repetição do Crime e Confiança na resposta dada. Os participantes avaliavam a probabilidade dos alvos virem a repetir o crime: “Qual a probabilidade dos sujeitos “A” e “B” virem a repetir o crime?” (1=“Nada Provável”, 7=“Extremamente Provável”); Grau de confiança na resposta dada: “Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?” (1=“Nada Confiante”, 7=“Extremamente Confiante”).

Probabilidade de Mérito e Confiança na resposta dada. Os participantes eram interrogados sobre a probabilidade dos alvos terem tido a atitude louvável: “Qual a probabilidade dos sujeitos “A” e/ou “B” terem tido a atitude louvável?” (1= “Nada Provável”, 7= “Extremamente Provável”); Grau de confiança nesta resposta: “Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?” (1=“Nada Confiante”, 7=“Extremamente Confiante”).

Recompensa. Os participantes tinham quatro opções de resposta para determinar a recompensa a atribuir aos alvos, caso considerassem um deles ou ambos com probabilidade de terem tido a atitude louvável: “Se achou que os sujeitos “A” e/ou “B” têm probabilidade de terem cometido a atitude louvável, qual a recompensa a atribuir-lhes?” (1=“Dinheiro”, 2=“Louvor Público”, 3=“Outra”, 4=“Nenhuma”).

Probabilidade de Repetição do Mérito e Confiança na resposta dada. Probabilidade dos alvos repetirem a atitude louvável: “Qual a probabilidade dos sujeitos “A” e/ou “B” virem a repetir a atitude louvável?” (1=“Nada Provável”, 7=“Extremamente Provável”). Grau de confiança nesta resposta: “Qual o grau de

confiança na resposta que acabou de dar?” (1=“Nada Confiante”, 7=“Extremamente Confiante”).

Importância da Informação recebida. Importância atribuída à informação recebida para o julgamento dos alvos :“Qual a importância atribuída à informação que recebeu, no julgamento dos dois sujeitos?” (1=“Nada Importante”, 7=“Extremamente Importante”).

Veredicto de Culpa e Mérito e Confiança nas respostas dadas. Os participantes tinham de determinar um veredicto de culpa e de mérito em relação aos dois alvos e o grau de confiança nas respostas emitidas. Veredicto de Culpa: “Se neste momento tivesse que determinar o veredicto sobre os sujeitos “A” e “B”, qual seria a sua resposta relativamente à possibilidade de culpa?” (1=“Nada Culpado”, 7=“Extremamente Culpado”). Grau de confiança nesta resposta: “Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?” (1=“Nada Confiante”, 7=“Extremamente Confiante”). Veredicto de Mérito: “Se neste momento tivesse que determinar o veredicto sobre os sujeitos “A” e “B”, qual seria a sua resposta relativamente à possibilidade de mérito?” (1=“Nada Digno de Mérito”, 7=“Extremamente Digno de Mérito”). Grau de confiança nesta resposta: “Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?” (1=“Nada Confiante”, 7=“Extremamente Confiante”).

Resultados e Discussão

Racismo Disfarçado. Factorizámos os 20 itens do questionário de racismo através de uma análise em componentes principais. No entanto, não obtivemos uma organização semelhante às obtidas por outros autores (cf. por exemplo Vala, Brito & Lopes, 1999). De facto, a nossa análise extraiu 6 factores, explicativos de 57% da variância, dos quais o primeiro explica 22.9% e os restantes, explicam 8,4%, 7.6%, 6.4%, 6.1%, e 5.7%, respectivamente. Decidimos, assim, considerar as escalas preestabelecidas por Dovidio e colaboradores (1989), para o que calculamos a consistência interna dos itens que, em princípio, deviam corresponder às escalas de "racismo flagrante" (RF) e de "racismo subtil" (RS) (cf. Quadro 1).

Quadro 1 - Consistência interna dos itens das escalas de RF e RS

Correlação Item-Escala			
Flagrante		Subtil	
EMPR	.05	PRES	.38
ASSIS	.34	PREC	.22
PROX	.49	ESFOR	.22
POLIT	.32	VALOR	.35
SEX	.35	VAL	.39
CHEF	.59	RELIG	.32
CASA	.55	SEXU	.25
RAC	.42	LING	.12
HON	.45	S01	.40
ABOR	.49	S09	.40
Alfa	.75	Alfa	.63

Somámos, então os itens nas suas respectivas escalas, contruindo um score de racismo flagrante e um score de racismo subtil para cada participante, com base nos critérios definidos pelos autores. Dividimos, em seguida os participantes em dois grupos para cada escala, segundo o seu score, que se pode situar ou acima ou abaixo da

mediana dessa escala (respectivamente 1.95 e 3.60, para a escala de racismo flagrante e para a escala de racismo subtil) (Quadro 2).

Quadro 2 - Tipologia do Preconceito

		Racismo Subtil	
		-	+
Racismo Flagrante	+	Erro	Flagrantes
	-	Igualitários	Subtis

Os participantes que apresentam uma pontuação acima do ponto médio da escala de Racismo Flagrante e de Racismo Subtil, são designados por *Flagrantes*. Ou seja, indivíduos que rejeitam a norma anti-racista e não se inibem de exprimir publicamente, crenças racistas abertas. Os que apresentam um valor abaixo do ponto médio da escala de Racismo Flagrante, mas acima do ponto médio da escala de Racismo Subtil, são designados por *Subtis*. Trata-se de indivíduos que aceitam ou se conformam à norma (anti-racista), mas não se inibem de exprimir atitudes e crenças que não põem em causa essa norma. Os participantes que apresentam um valor abaixo das escalas de Racismo Flagrante e Racismo Subtil, são designados por *Igualitários*. As crenças que estes indivíduos partilham estão para além da norma contra o racismo tradicional, não rejeitam apenas este tipo de racismo, mas rejeitam também as expressões novas que o racismo tende a assumir. O modelo prevê que os participantes com pontuação inferior ao ponto médio da escala subtil e superior ao ponto médio da escala flagrante sejam um grupo *residual*, o que se verificou (Pettigrew & Meertens, 1995; Vala *et al*, 1999). Uma vez que verificamos que não tínhamos um número de participantes equivalente em cada uma das condições, não analisamos esta variável.

Estereótipo Físico dos Alvos cigano e não-cigano. Submetemos as avaliações dos 9 traços físicos nos quais os participantes avaliaram os alvos da informação, a uma análise das componentes principais com rotação varimax. Essa análise extraiu 3 factores explicativos de 61.1% da variância total (respectivamente de 32.1%, 16.2%, e 12.8%, para o primeiro, segundo e terceiro factores) (cf. Quadro 3).

Quadro 3 - Saturações factoriais dos traços físicos

	Factor 1	Factor 2	Factor 3
% de Variância	32.1	16.2	12.8
Cor da Pele	.82	-.28	.05
Cor dos Olhos	.77	-.18	.06
Altura	.59	.24	.03
Porte	.49	-.03	-.64
Peso	.30	-.05	.76
Forma do Cabelo	.20	.69	.13
Comprimento do Cabelo	-.18	.75	-.16
Cor do Cabelo	-.46	.65	-.03

Como se pode verificar, o primeiro factor agrupa os traços físicos relativos à cor dos olhos e da pele, enquanto que o segundo agrupa os traços relacionados com o cabelo. O terceiro factor diz respeito ao peso e ao porte, que, pela relativa pouca importância parecem não ter um peso determinante no estereótipo.

Em seguida calculámos os scores factoriais dos participantes nos dois primeiros factores e submetemos estes scores a uma análise da variância tomando Alvo da Informação e Tipo de Informação como variáveis dependentes. A análise dos scores factoriais do primeiro factor revelou efeitos principais de Alvo da Informação $F(1,182)=35.95, p<.001$) e de Tipo de Informação $F(2, 182)=3.07, p<.05$), e um efeito marginalmente significativo de Alvo da Informação x Tipo de Informação $F(2,$

182)=2.45, $p < .10$. Como seria de esperar, os participantes consideraram o alvo cigano como tendo cores de pele e de olhos mais escuras ($M = -0.40$, $DP = 1.12$) do que o alvo não-cigano ($M = 0.41$, $DP = 0.65$). A análise sobre os scores factoriais do segundo factor revelou apenas um efeito principal de Alvo da Informação $F(1, 182) = 91.69$, $p < .001$ e um efeito marginalmente significativo do Tipo de Informação $F(2, 182) = 2.47$, $p < .10$. Os scores factoriais relativos ao segundo factor revelaram que os participantes avaliaram o alvo Cigano como tendo o cabelo mais escuro, mais encaracolado, e mais comprido ($M = 0.58$, $DP = 0.90$) do que o alvo não-cigano ($M = -0.59$, $DP = 0.72$). No geral estes resultados indicam que os participantes construíram uma representação diferenciada do alvo segundo a sua etnia, indicando assim, que a nossa manipulação foi eficaz.

Estereótipo Psicológico dos Alvos cigano e não-cigano. A nossa hipótese diz que, dado o estereótipo negativo sobre os ciganos, os participantes fariam uma avaliação psicológica mais desfavorável do alvo cigano, do que do alvo não-cigano, quando recebiam informação desfavorável e esta tendência acentuar-se-ia ao longo dos vários momentos. Da mesma forma, os participantes fariam uma avaliação psicológica mais favorável do alvo cigano, do que do alvo não-cigano, quando recebiam informação favorável e esta tendência acentuar-se-ia ao longo dos vários momentos.

Transformamos o conjunto de 27 traços, em apenas uma variável (alfa de Cronbach=0.96). A análise efectuada revelou efeitos significativos do Tipo de Informação, $F(2,169) = 11,23$, $p < .001$, Momento, $F(3,507) = 3,93$, $p < .01$ e Tipo de Informação x Momento, $F(6,507) = 10,63$, $p < .001$. O efeito significativo do Tipo de Informação, mostra, como seria de esperar, que é a informação Favorável que gera respostas no sentido de uma avaliação mais favorável do alvo de informação ($M = 4.83$, $DP = 1.10$), seguida da informação Neutra ($M = 4.32$, $DP = .85$) e da informação Desfavorável ($M = 3.93$, $DP = 1.05$). O efeito significativo do Tipo de Informação x

Momento, mostra que é a informação Favorável que gera respostas no sentido de uma avaliação mais favorável do alvo de informação, seguida da informação Neutra e da informação Desfavorável, ao longo dos quatro momentos. Contudo é a informação Favorável e a informação Desfavorável que mais afecta a resposta dos participantes, verificando-se uma polarização das respostas dos participantes, do momento 1 para o momento 4 (cf. Quadro 4).

	Tipo de Informação					
	Favorável		Neutra		Desfavorável	
	<u>M</u>	<u>DP</u>	<u>M</u>	<u>DP</u>	<u>M</u>	<u>DP</u>
Momento 1	4.80	1.14	4.32	0.85	4.03	1.03
Momento 2	4.80	1.14	4.32	0.85	4.03	1.03
Momento 3	4.77	1.14	4.32	0.85	3.94	1.09
Momento 4	4.90	1.10	4.33	0.86	3.70	1.19
	F(3,522)=2.63, p=.05		F(3,522)=.06, ns		F(3,522)=21.90, p<.001	

Quadro 4- Médias e Desvios Padrão da Avaliação Psicológica, em função do Tipo de Informação e do Momento (1=Avaliação mais negativa; 7=Avaliação mais positiva).

Culpa. A nossa hipótese prediz que os participantes atribuiriam uma maior probabilidade de cometer o crime, uma maior probabilidade de repetir o crime e uma maior probabilidade de veredicto de culpa, ao alvo não-cigano, do que ao alvo cigano, quando recebiam informação desfavorável e esta tendência acentua-se-ia ao longo dos vários momentos. Da mesma forma, os participantes atribuiriam uma menor probabilidade de culpa ao alvo não-cigano, do que ao alvo cigano quando recebiam informação favorável e esta tendência acentuar-se-ia ao longo dos vários momentos.

As três variáveis dependentes, probabilidade de culpa, probabilidade de repetir o crime e veredicto de culpa estão correlacionadas em cada um dos momentos (alfas de Cronbach, respectivamente, 0.66, 0.68, 0.71 e 0.74). Assim, decidimos tratá-las conjuntamente através de um índice de “culpa” composto pela média das respostas de cada sujeito a essas três variáveis dependentes.

Para testar a nossa hipótese conduzimos uma análise de variância, considerando Alvo de Informação, Tipo de Informação e Momento como variáveis independentes e a variável culpa como variável dependente. Momento é uma variável intra-sujeitos. A análise revelou efeitos significativos de Alvo de Informação x Tipo de Informação e de Tipo de Informação x Momento, respectivamente, $F(2,172)=2.87$, $p<.06$ e $F(6,516)=11.64$, $p<.001$. A análise não revelou efeitos significativos do Alvo de Informação, do Tipo de Informação e do Alvo de Informação x Tipo de Informação x Momento, respectivamente, $F(1, 172)=.02$, ns, $F(2,172)=1.85$, ns e $F(6,516)=1.00$, ns.

A análise do efeito significativo do Alvo de Informação x Tipo de Informação mostra que a culpa atribuída ao alvo cigano, é menor do que a que é atribuída ao alvo não-cigano, quando os participantes recebem informação desfavorável, tal como a nossa hipótese prediz. O teste de Duncan efectuado sobre as médias relativas ao alvo não-cigano, revelam que os participantes atribuem significativamente mais culpa, na condição informação desfavorável do que na condição informação favorável, não havendo diferenças entre a condição informação neutra e estas duas (cf. Quadro 5 e Fig. 3).

Estes resultados revelam que a categoria de pertença do alvo afecta significativamente a tomada em consideração de informação por parte dos indivíduos. De facto, os resultados sugerem que quando o alvo pertence a uma categoria minoritária, socialmente discriminada, ou faz parte de um outgroup, os participantes se baseiam mais na categoria do que na informação individualizante. O contrário passa-se quando o alvo faz parte de uma categoria maioritária, socialmente desejável, ou de um ingroup. Estes resultados estão de acordo com o modelo de Fiske & Neuberg (1990). É possível que os participantes, vejam o alvo cigano, como mais homogéneo nos seus traços e comportamentos, do que o membro do ingroup (alvo não-cigano), resultados que estariam de acordo com a *Hipótese da Homogeneidade do Outgroup* (Linville, 1982; Linville, Fischer & Salovey, 1986).

As análises realizadas para o efeito do Tipo de Informação x Momento, mostram que os julgamentos dos participantes se vão polarizando ao longo dos 4 momentos, no sentido da informação, Favorável ou Desfavorável que recebem (cf. Quadro 6). A informação Favorável, ao longo dos 4 momentos, gera respostas no sentido da menor probabilidade de culpa, menor probabilidade de repetir o crime e menor probabilidade de veredicto de culpa, como a nossa hipótese prediz. A informação Desfavorável, leva a respostas no sentido da maior probabilidade de culpa, maior probabilidade de repetir o crime e maior probabilidade de veredicto de culpa. A informação Neutra não afecta os julgamentos.

	Tipo de Informação					
	Favorável		Neutra		Desfavorável	
	<u>M</u>	<u>DP</u>	<u>M</u>	<u>DP</u>	<u>M</u>	<u>DP</u>
Momento 1	4.19	1.20	3.95	1.01	4.06	.99
Momento 2	3.89	1.17	3.92	1.05	4.19	0.96
Momento 3	3.95	1.26	3.91	1.05	4.31	1.02
Momento 4	3.72	1.35	3.90	1.01	4.49	1.09
	F(3,531)=12.70, p<.001		F(3,531)=.30, ns		F(3,531)=10.07, p<.001	

Quadro 6- Médias e Desvios Padrão da Culpa, em função do Tipo de Informação e do Momento (1=menor probabilidade de culpa, menor probabilidade de repetir o crime e menor probabilidade de veredicto de culpa; 7=maior probabilidade de culpa, maior probabilidade de repetir o crime e maior probabilidade de veredicto de culpa).

Mérito. A nossa hipótese prediz que os participantes atribuiriam uma maior probabilidade de mérito, uma maior probabilidade de repetir o mérito e uma maior probabilidade de veredicto de mérito, ao alvo cigano do que ao alvo não-cigano, quando recebiam informação favorável e esta tendência acentuar-se-ia, ao longo dos vários momentos. Da mesma forma, predissemos que os participantes atribuiriam uma menor probabilidade de mérito ao alvo cigano, do que ao alvo não-cigano quando recebiam informação desfavorável e esta tendência acentuar-se-ia ao longo dos vários momentos. As três variáveis dependentes, probabilidade de mérito, probabilidade de repetir o mérito e veredicto de mérito estão correlacionadas em cada um dos momentos (alfas de Cronbach, respectivamente, 0.75, 0.77, 0.77 e 0.82). À semelhança da variável culpa, estas variáveis foram tratadas conjuntamente através de um índice de “mérito” composto pela média das respostas de cada participante a essas três variáveis dependentes.

A análise de variância revelou efeitos significativos do Alvo de Informação, $F(1,171)=5.80$, $p<.02$, do Tipo de Informação, $F(2,171)=2.86$, $p<.10$, do Tipo de Informação x Momento, $F(6,513)=7.15$, $p<.001$ e do Alvo de Informação x Tipo de Informação x Momento, $F(6,513)=4.44$, $p<.001$.

O efeito significativo do Alvo de Informação mostra que os participantes atribuem ao alvo cigano maior probabilidade de mérito, do que ao alvo não-cigano, respectivamente, $M=4.59$, $DP=1.21$ e $M=4.18$, $DP=1.12$. O efeito significativo do Tipo de Informação, revela que a informação Favorável gera respostas no sentido da maior probabilidade de mérito ($M=4.66$, $DP=1.22$), seguida da informação Desfavorável ($M=4.36$, $DP=1.26$) e Neutra ($M=4.16$, $DP=1.03$). As análises efectuadas do efeito significativo do Tipo de Informação x Momento, mostram que existe uma diferença significativa ao longo dos 4 momentos para a informação Favorável e para a informação Desfavorável (cf. Quadro 7). À semelhança da variável dependente culpa, é a informação Favorável e a informação Desfavorável que afecta a resposta dos participantes. A informação Favorável leva a respostas no sentido da maior probabilidade de mérito, maior probabilidade de repetir o mérito e maior probabilidade de veredicto de mérito. O inverso passa-se em relação à informação Desfavorável que gera respostas no sentido da menor probabilidade de mérito, menor probabilidade de repetir o mérito e menor probabilidade de veredicto de mérito. Resultados que vão de encontro às hipóteses formuladas. Verifica-se também, uma polarização das respostas dos participantes, do momento 1, para o momento4, nas condições informação Favorável e informação Desfavorável.

	Tipo de Informação					
	Favorável		Neutra		Desfavorável	
	<u>M</u>	<u>DP</u>	<u>M</u>	<u>DP</u>	<u>M</u>	<u>DP</u>
Momento 1	4.47	1.33	4.19	1.08	4.59	1.23
Momento 2	4.64	1.33	4.20	1.08	4.19	1.09
Momento 3	4.74	1.27	4.19	1.09	4.31	1.35
Momento 4	4.80	1.39	4.19	1.05	4.16	1.43
	$F(3,528)=5.80, p=.001$		$F(3,528)=.11, ns$		$F(3,528)=7.21, p<.001$	

Quadro 7- Médias e Desvios Padrão do Mérito, em função do Tipo de Informação e do Momento (1=menor probabilidade de mérito, menor probabilidade de repetir o mérito e menor probabilidade de veredicto de mérito; 7=maior probabilidade de mérito, maior probabilidade de repetir o mérito e maior probabilidade de veredicto de mérito).

O efeito significativo do Alvo de Informação x Tipo de Informação x Momento, revelou diferenças significativas entre o alvo cigano e o alvo não-cigano apenas para a informação Desfavorável (cf. Quadro 8). De uma maneira geral, os participantes atribuem ao alvo cigano, maior probabilidade de mérito, do que ao alvo não-cigano, nas condições informação Favorável, informação Neutra (à exceção do momento 4) e informação Desfavorável. Estes resultados, que contrariam a nossa hipótese, parecem revelar que os participantes estão a dar uma resposta não discriminatória que poderá não corresponder às suas reais convicções. À semelhança da variável dependente culpa, os participantes parecem basear os seus julgamentos sobre o alvo cigano, na sua categoria de pertença, uma vez que os diferentes tipos de informação, parecem não ter um efeito relevante sobre este alvo. O mesmo já não acontece com o alvo não-cigano, em que os

diferentes tipos de informação afectam as respostas dos participantes, especialmente a informação desfavorável, na qual se verificam diferenças significativas em todos os momentos, entre os dois alvos.

	Favorável				Neutra				Desfavorável			
	Cigano		Não-Cigano		Cigano		Não-Cigano		Cigano		Não-Cigano	
	<u>M</u>	<u>DP</u>	<u>M</u>	<u>DP</u>	<u>M</u>	<u>DP</u>	<u>M</u>	<u>DP</u>	<u>M</u>	<u>DP</u>	<u>M</u>	<u>DP</u>
Momento 1	4.47	1.32	4.16	1.30	4.26	1.21	4.12	.94	4.90	1.13	4.26	1.27
	$F(1,173)=3.77, p<.06 *$								**			
Momento 2	4.71	1.42	4.56	1.26	4.26	1.23	4.14	.92	4.88	1.15	3.93	1.33

Momento 3	4.78	1.32	4.69	1.25	4.26	1.23	4.12	.94	4.81	1.18	3.81	1.35

Momento 4	4.83	1.51	4.78	1.29	4.17	1.14	4.21	.96	4.79	1.20	3.51	1.36

Diferenças entre alvo Cigano e Não-Cigano por condição (F1, 173)

* $p<.10$; ** $p<.05$; *** $p<.01$; **** $p<.001$

Quadro 8- Médias e Desvios Padrão do Mérito, em função do Alvo de Informação, do Tipo de Informação e do Momento (1=menor probabilidade de mérito, menor probabilidade de repetir o mérito e menor probabilidade de veredicto de mérito; 7=maior probabilidade de mérito, maior probabilidade de repetir o mérito e maior probabilidade de veredicto de mérito).

Discussão Geral dos resultados

Face às hipóteses formuladas, esperávamos que os participantes atribuíssem uma maior probabilidade de culpa (maior probabilidade de cometer o crime, maior probabilidade de repetir o crime e maior probabilidade de veredicto de crime) ao alvo não-cigano, do que ao alvo cigano, quando recebiam informação desfavorável e esta tendência deveria acentuar-se ao longo dos vários momentos. Da mesma forma, esperávamos que os participantes atribuíssem uma menor probabilidade de culpa ao alvo não-cigano, do que ao alvo cigano, quando recebiam informação favorável e esta tendência deveria acentuar-se ao longo dos vários momentos. Esta hipótese foi parcialmente confirmada. É efectivamente, ao alvo não-cigano que os participantes atribuem maior probabilidade de culpa, do que ao alvo cigano, quando recebem informação desfavorável e menor probabilidade de culpa, do que ao alvo cigano, quando recebem informação Favorável, mas este efeito não se acentua de forma significativa, do momento 1 para o momento 4, em função dos alvos.

Podemos verificar deste resultado que os participantes estão a “proteger” e portanto, a valorizar um membro “desejável” do seu grupo (alvo não-cigano sobre o qual pesa a possibilidade de culpa, mas sobre o qual recebem informação favorável), em relação a um membro “desejável” do out-group (alvo cigano sobre o qual recebem informação favorável). Simultaneamente, derrogam mais um elemento “indesejável” do seu grupo (sobre o qual recebem informação desfavorável), do que um membro correspondente do out-group. Estes resultados ilustram, o chamado “efeito da ovelha negra” (Marques, 1990; 1993; Marques, Yzerbyt & Leyens, 1988). Ou seja, os membros desejáveis de um in-group são avaliados de forma mais favorável, do que os membros desejáveis do out-group e simultaneamente, os membros indesejáveis do in-group são avaliados de forma mais negativa, do que os membros correspondentes do out-group.

Esperávamos que os participantes atribuíssem uma maior probabilidade de mérito (maior probabilidade de comportamento de mérito, maior probabilidade de repetir o comportamento de mérito e maior probabilidade de obter um veredicto de mérito) ao alvo cigano, do que ao alvo não-cigano, quando recebiam informação favorável e esta tendência deveria acentuar-se ao longo dos vários momentos. Da mesma forma, esperávamos que os participantes atribuíssem uma menor probabilidade de mérito ao alvo cigano, do que ao alvo não-cigano, quando recebiam informação desfavorável e esta tendência deveria acentuar-se ao longo dos vários momentos. Esta hipótese foi parcialmente confirmada. É ao alvo cigano que os participantes atribuem maior probabilidade de mérito em todas as condições, verificando-se uma polarização das suas respostas do momento 1 para o momento 4, na condição informação Favorável e na condição informação Desfavorável.

Os julgamentos que os participantes fazem dos alvos parece ser diferenciado, conforme se trate do membro do in-group ou do out-group. Ou seja, quando os participantes fazem julgamentos do membro do out-group, i.e., do cigano, baseiam-se na sua categoria de pertença, enquanto prestam atenção a informação particular, quando julgam o alvo do seu grupo de pertença, i.e., o não-cigano. Este resultado vai de encontro à ideia central dos modelos de Brewer (1988) e Fiske & Neuberg (1990). Estes modelos defendem que em primeiro lugar, os indivíduos formam impressões com base na categoria de pertença do alvo e só depois passam a analisar informação individualizante disponível, isto porque se pressupõe que o percepiante já possui expectativas estereotípicas (baseadas em categorias) sobre o grupo ao qual o alvo pertence. O julgamento com base na categoria de pertença, do alvo cigano, que se verifica nos resultados obtidos em relação às três variáveis dependentes, (avaliação psicológica, culpa e mérito), poderá ser resultado do facto, dos participantes verem este membro como mais homogéneo nas suas características, como defende a *Hipótese da*

Homogeneidade do Out-group (Linville, 1982; Linville, Fischer & Salovey, 1986). Quattrone & Jones (1980) propuseram que a homogeneidade percebida de um grupo facilita a generalização do comportamento de um membro específico ao grupo como um todo.

Outros autores (Kunda & Williams, 1993) propõem que quando os estereótipos afectam a impressão de um indivíduo, na presença de informação particular sobre ele, fazem-no afectando a construção dessa informação e não por um processo de combinação das implicações da informação individualizante com a dos estereótipos.

Contrariamente, os participantes analisam os diferentes tipos de informação ao fazerem julgamentos sobre o alvo não-cigano. Provavelmente, os participantes estarão mais motivados para compreender aquele alvo em particular e conseqüentemente, analisam toda a informação disponível, no sentido de chegar a uma impressão final.

A impressão mais favorável que os participantes manifestam, em relação ao alvo cigano, a quem atribuem uma maior probabilidade de mérito, nas condições informação Favorável, informação Neutra e informação Desfavorável, pode resultar do desejo de dar uma resposta não preconceituosa, em relação a um grupo habitualmente discriminado. Esta atitude favorável em relação a um out-group relevante (os ciganos), é facilitada se os participantes não considerarem informação específica sobre esse alvo, sobretudo a informação desfavorável. Parece pois, que quando os participantes consideram a possibilidade de um membro “desejável” de um out-group discriminado, ter tido um comportamento de mérito, este comportamento “excepcional” deverá ser salientado.

Linville (1982; Linville & Jones, 1980) encontraram evidência para o facto de que quanto mais complexo for o esquema para uma categoria, menos extremos serão os julgamentos subsequentes sobre essa categoria. Este facto é conhecido como a *Hipótese da Complexidade-Extremismo*. O contacto repetido com um determinado domínio

deverá portanto, aumentar a probabilidade de encontrar informações adicionais sobre esse domínio. Como resultado, o esquema sobre os in-groups deverá ser mais complexo que o esquema sobre os out-groups. Um resultado importante dos estudos de Linville (1982), aponta para o facto de membros desejáveis do outgroup serem julgados mais positivamente (como é o caso do resultado obtido em relação ao alvo cigano, para o comportamento de mérito) do que os membros desejáveis do in-group e simultaneamente, membros indesejáveis do out-group serem julgados mais negativamente, do que membros indesejáveis do in-group. Ou seja, um cenário oposto ao do efeito da “ovelha negra”

Estes resultados, relativamente à variável dependente mérito, ilustram também aquilo que alguns investigadores designaram por *Discriminação Invertida* (Chidester, 1986). Ou seja, os indivíduos podem, por vezes, favorecer elementos de um out-group discriminado. Este tipo de discriminação parece ser o oposto daquilo que geralmente consideramos como discriminação e constitui uma forma de evitar a acusação de preconceito e discriminação.

Um resultado previsível neste estudo é o efeito da informação Favorável, Desfavorável e Neutra, na avaliação psicológica e nas atribuições de culpa e mérito dos alvos. Tal como se esperava, é a informação Favorável que gera respostas no sentido de uma avaliação psicológica mais positiva, seguida da informação Neutra e da informação Desfavorável. Esta tendência acentua-se ao longo dos quatro momentos, mas apenas para a informação Favorável e Desfavorável, que têm portanto, um carácter diagnóstico.

É também a informação Favorável e Desfavorável que afecta as respostas dos participantes relativamente à culpa e ao mérito. Ou seja, é a informação Desfavorável que gera respostas no sentido da maior probabilidade de culpa, maior probabilidade de repetir o crime e maior probabilidade de veredicto de culpa e simultaneamente, gera respostas no sentido da menor probabilidade de mérito, menor probabilidade de repetir

o mérito e menor probabilidade de veredicto de mérito. Esta tendência acentua-se ao longo dos vários momentos, ocorrendo uma polarização das respostas dos participantes. A informação Favorável gera respostas no sentido da menor probabilidade de culpa, menor probabilidade de repetir o crime e menor probabilidade de veredicto de culpa e simultaneamente, gera respostas no sentido da maior probabilidade de mérito, maior probabilidade de repetir o mérito e maior probabilidade de veredicto de mérito. Esta tendência acentua-se ao longo dos vários momentos, ocorrendo também, uma polarização das respostas dos participantes.

Conclusões

Nesta investigação analisamos o papel da informação extralegal, numa situação de julgamento, no processo de formação de impressões e no julgamento de um arguido. Para tal, submetemos os participantes deste estudo, ao papel de jurados numa situação que envolvia em simultâneo um crime (fogo posto) e um comportamento de mérito (salvar uma criança), protagonizados por um cigano ou por um não-cigano. A informação adicional que os participantes recebiam, favorável, neutra ou desfavorável, simulava o papel de testemunhas de acusação e de defesa, ou seja de informação consistente ou inconsistente com o estereótipo associado à etnia do arguido.

Sabemos que, embora as decisões jurídicas só sejam tomadas com base em evidência concreta, os decisores (jurados ou juiz) têm no momento da tomada de decisão, um conjunto de crenças e preconceitos difíceis de neutralizar. Os jurados são influenciados por factores, como a raça, a etnia, a aparência e a semelhança com o arguido ou com a vítima. Isto sugere que muito daquilo que é considerado na tomada de decisão pelos jurados, é baseado na impressão que formam sobre os arguidos. Os arguidos são julgados mais severamente quando o crime cometido é consistente com o estereótipo das suas categorias de pertença (Bodenhausen & Wyer, 1985; Gordon, Bindrim, McNicholas & Walden, 1988). Isto resulta do facto dos perceipientes, confirmarem as suas expectativas em relação ao alvo de julgamento.

Um resultado importante do nosso estudo é o facto de verificarmos que a categoria de pertença do alvo afecta significativamente a tomada em consideração de informação por parte dos indivíduos. Os resultados sugerem que quando o alvo pertence a uma categoria minoritária, socialmente discriminada, ou faz parte de um out-group, os participantes se baseiam mais na categoria, do que na informação individualizante. O contrário passa-se quando o alvo faz parte de uma categoria maioritária, socialmente

desejável ou de um in-group. Estes resultados estão de acordo com os modelos de formação de impressões apresentados.

O preconceito que se manifesta entre determinados grupos, (por exemplo entre ciganos e não-ciganos), torna saliente o problema da percepção e julgamento dos indivíduos, baseado na sua categoria de pertença (Brewer, 1982). Tajfel *et al* (1971) concluíram que basta tornar saliente a pertença de um indivíduo a uma categoria social ou grupo para que o favoritismo por esse grupo (in-group) e a discriminação face a membros de uma outra categoria (out-group) ocorram. Assim, a condição mínima para gerar discriminação seria a saliência da pertença a uma categoria social, ainda que irrelevante, à qual se opõe uma categoria de estatuto e dimensão equivalente de não pertença, perspectiva que Tajfel (1971) viria a integrar na sua *teoria da identidade social*. De acordo com esta teoria, a diferenciação intergrupar resulta da motivação para construir uma imagem do in-group mais positiva do que a do out-group, contribuindo assim para uma imagem pessoal também mais positiva.

De acordo com as hipóteses de Tajfel (1971) e com os resultados tradicionais dos estudos sobre estereótipos (Katz e Braly, 1933), deverá então esperar-se que os indivíduos mostrem um claro favoritismo pelo seu grupo, atribuindo-lhe mais traços positivos e menos traços negativos do que a um out-group. Como consequência os indivíduos farão julgamentos mais favoráveis de um elemento do in-group, do que do out-group.

No nosso estudo os resultados relativamente à variável dependente culpa, mostram que os participantes atribuem mais culpa ao alvo não-cigano, quando recebem informação desfavorável, do que ao alvo cigano em situação idêntica. Inversamente, atribuem menos culpa ao alvo não-cigano, quando recebem informação favorável. Os participantes manifestam uma forma “mais sofisticada” de favoritismo pelo in-group que é designada por “efeito da ovelha negra” (Marques, 1990; 1993; Marques *et al*,

1988). Ou seja, os membros positivos e negativos do in-group são avaliados de uma forma mais positiva ou negativa, do que os membros similares do out-group, em consequência da identificação do indivíduo com o seu grupo e como estratégia para preservar a positividade do grupo.

Um cenário diferente foi encontrado para o mérito. Aqui os participantes atribuem sempre uma maior probabilidade de mérito ao alvo cigano, quando recebem informação favorável, neutra ou desfavorável, do que ao alvo não-cigano. Segundo Linville (1982), os membros desejáveis do out-group deverão ser julgados mais positivamente, do que os membros desejáveis do in-group (e simultaneamente, membros indesejáveis do out-group, deverão ser julgados mais negativamente, do que os membros correspondentes do in-group).

A indesejabilidade social do preconceito relativamente a grupos “raciais” ou “étnicos”, poderá implicar um processo mais subtil de “discriminação”, que poderá justificar os resultados obtidos para a variável dependente mérito. Os participantes conservam o seu preconceito em relação aos ciganos (caso contrário atribuiriam também ao alvo cigano, menor probabilidade de culpa, quando receberam informação favorável sobre ele, o que não aconteceu), mas poderão considerar este “representante”, como um caso particular. Quando se trata de um comportamento “positivo” os participantes serão mais flexíveis nos seus julgamentos em relação a um elemento de um grupo socialmente discriminado.

Um exemplo deste tipo de discriminação, mais subtil, está presente num estudo realizado em Espanha por Pérez *et al* (1993) que tinha como out-group os ciganos desse país, verificou-se que os inquiridos atribuíam mais traços positivos ao ingroup, do que ao outgroup, mas de forma estatisticamente não significativa. Simultaneamente, os participantes atribuíam mais traços negativos ao in-group, do que ao out-group. Num outro estudo, com estudantes norte-americanos brancos, Gaertner & McLaughlin (1983,

cit. por Vala, Brito & Lopes, 1999) não verificaram diferenças significativas entre a associação de palavras negativas ao estímulo “brancos” e ao estímulo “negros”, mas encontraram uma associação mais forte entre palavras positivas e “brancos” do que entre palavras positivas e “negros”. Estes resultados indicam que o processo de discriminação já não segue a expressão tradicional (Dovidio *et al*, 1986; 1989). Perante estes resultados, supomos então que o racismo se expressa hoje em dia, mais pela negação de traços positivos do que pela atribuição de traços negativos a um grupo alvo. Trata-se de uma forma de racismo mais subtil. Ou seja, serão atribuídos mais traços positivos ao ingroup do que ao outgroup (favoritismo do ingroup), mas não necessariamente mais traços negativos ao out-group do que ao ingroup (derrogação do outgroup). Esta hipótese não contradiz a de Tajfel sobre a construção de uma imagem mais positiva do ingroup do que do outgroup. No entanto, esta imagem mais positiva não se exprime através da diferenciação do ingroup em dimensões negativas, o que é hoje socialmente censurado, mas através da diferenciação em dimensões positivas. De salientar ainda, que as atitudes intergrupais não se estruturam apenas a partir de dimensões cognitivas, mas também emocionais (Dijker, 1987, Smith, 1997). Por exemplo, Smith (1997) propõe que o preconceito é uma reacção emocional geralmente negativa face a um out-group e que a discriminação é um comportamento orientado por essa reacção emocional negativa. Estudos recentes mostraram que as emoções seriam hoje um melhor preditor da atitude face a um out-group, do que os estereótipos (Haddock *et al*, 1994, cit. por Vala, Brito & Lopes, 1999).

Devine (1989), defende que a maioria dos indivíduos procura resistir à activação automática dos estereótipos. Os indivíduos pouco preconceituosos, parecem ser mais adeptos desta estratégia. Segundo Devine (1989), por consequência das experiências de socialização (Brigham, 1972), os indivíduos muito e pouco preconceituosos, têm igual conhecimento, por exemplo, do estereótipo sobre os negros, mas diferem nas suas

crenças pessoais sobre eles (Taylor, Sheatsley & Greeley, 1978). Como o estereótipo (negativo) foi frequentemente activado no passado, é um conjunto de associações bem definidas (Dovidio, Evans & Taylor, 1986) que é automaticamente activado na presença de um membro do grupo alvo. Os indivíduos pouco preconceituosos, diferem dos preconceituosos, no esforço aplicado à inibição dos processos estereotípicos automáticos. A resolução do “conflito” entre as crenças pessoais e o estereótipo, requer a inibição da activação automática do estereótipo (Logan & Cowan, 1984).

Os participantes do nosso estudo, têm conhecimento do estereótipo sobre os ciganos mas, como os resultados ilustram, manifestam-se pouco preconceituosos em relação a um membro desse grupo que consideram ter tido um comportamento de mérito. Se os nossos participantes forem, efectivamente, preconceituosos ou racistas, estarão então, a fazer um esforço de inibição das suas crenças.

Através do questionário de Racismo subtil (Pettigrew & Meertens, 1995) administrado aos participantes poderíamos, diferenciá-los em *igualitários*, *flagrantes* ou *subtis*, de acordo com as crenças e preconceitos que manifestam em relação a este grupo. Desta forma seria possível verificar se os participantes são ou não preconceituosos, em relação a este grupo, e se mantêm ou vão camuflar o seu preconceito, quando têm de fazer julgamentos sobre este alvo. Contudo, o facto de não possuímos um número equivalente de participantes “racistas” e “não-racista” pelas várias condições, não foi possível esta diferenciação. Este seria um aspecto, efectivamente, importante a considerar numa investigação futura.

Referências

- Allport, G. W. (1954). The nature of prejudice. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Asch, S. E. (1946). Forming impressions of personality. Journal of Abnormal and Social Psychology, 41, 258-290.
- Ashmore, R. D. & Del Boca, F. K (1981). Conceptual approaches to stereotypes and stereotyping. In D. L. Hamilton (Eds.), Cognitive Processes in Stereotyping and Intergroup Behavior (pp. 1-35). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Bargh, J. A & Thein, R. D. (1985). Individual construct accessibility, person memory, and the recall-judgment link: The case of information overload. Journal of Personality and Social Psychology, 49, 1129-1146.
- Berscheid, E. & Walster, E. (1974). Physical attractiveness. Em L. Berkowitz (Ed.). Advances in Experimental Social Psychology, Vol VII. New York: Academic Press.
- Billing, M. (1985). Prejudice, categorization and particularization: From a perceptual and a rhetorical approach. European Journal of Social Psychology, 15, 79-103.
- Bodenhausen, G. (1988). Stereotypic biases in social decision making and memory: testing process models of stereotype use. Journal of Personality and Social Psychology, 55, 726-737.
- Bodenhausen, G. V. & Lichtenstein, M. (1987). Social stereotypes and information processing strategies: the impact of task complexity. Journal of Personality and Social Psychology, 52, 871-880.
- Bodenhausen, G. V., & Wyer, R. S. Jr. (1985). Effects of stereotypes on decision-making and information-processing strategies. Journal of Personality and Social Psychology, 48, 267-282.

- Brewer, M. B. (1988). A dual process model of impression formation. Em Wyer, R. S. & Srull, T. K. (Eds), Advances in Social Cognition, Vol. 1 (pp.1-36), Hillsdale, New Jersey: Erlbaum.
- Brigham, J. C. (1972). Racial stereotypes: Measurement variables and the stereotypes-attitude relationship. Journal of Applied Social Psychology, 2, 63-76.
- Brigham, J.C. & Wasserman, A W. (1999). The Impact of Race, Racial Attitude, and Gender on Reactions to the Criminal Trial of O J. Simpson. Journal of Applied Social Psychology, 29, 1333-1370.
- Bruner, J. S. (1957). On perceptual readiness. Psychological Review, 64, 123-152.
- Bruner, J. S., Goodnow, J. J. & Austin, G. A (1956). A study of thinking. New York: Wiley.
- Bruner, J. S. & Tagiuri, R. (1954). The perception of people. Em G. Lindzey & E. Aronson (Eds.). Handbook of Social Psychology, Vol 2. Reading: Addison-Wesley.
- Caetano, A (1993). Formação de Impressões. Em J. Vala & M. B. Monteiro (Eds.) (1993). Psicologia Social, (pp. 89-112). Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Cantor, N. & Mischel, W. (1979). Prototypes in person perception. Em L. Berkowitz (Ed.). Advances in experimental social psychology, Vol. 12, 3-52. New York: Academic Press.
- Chidester. T. R. (1986). Problems in the Study of Interracial Interaction: Pseudo-Interracial Dyad Paradigm. Journal of Personality and Social Psychology, 50, 1, 74-79.
- Clifford, M. M. (1975). Physical attractiveness and academic performance. Child Study Journal, 5, 201-209.

Código do Processo Penal Português

- Cohen, C. E. (1981). Person categories and social perception: testing some boundaries of the processing effects of prior knowledge. Journal of Personality and Social Psychology, 40, 441-452.
- Dane, F. C. & Wrightsman, L. S. (1982). Effects of defendant's and victim's characteristics on juror's verdicts. Em N. L. Kerr & R. M. Bray (Eds.), The psychology of the courtroom (pp. 83-115). New York: Academic.
- Darley, J. M. & Gross, R. H. (1983). A hypothesis-confirming bias in labeling effects. Journal of Personality and Social Psychology, 44, 20-33.
- Darley, J. M. & Fazio, R. H. (1980). Expectancy confirmation processes arising in the social interaction sequence. American Psychologist, 35, 867-881.
- Devine, P. G. (1989). Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components. Journal of Personality and Social Psychology, 56, 5-18.
- Devine, P. G. & Baker, S. M. (1991). Measurement of rational stereotype subtyping. Personality and Social Psychology Bulletin, 17, 44-50.
- Dijker, A. J. M. (1987). Emotional reactions to ethnic minorities. European Journal of Social Psychology, 17, 305-325.
- Dodge, K. A & Crick, N. R. (1990). Social information-processing bases of aggressive behavior in children. Personality and Social Psychology Bulletin, 16, 8-22.
- Dovidio, J. F., Evans, N. E., & Tyler, R. B. (1986). Racial stereotypes: The contents of their cognitive representations. Journal of Experimental Social Psychology, 22, 22-37.
- Dovidio, J. F., Mann, J., & Gaertner, S. L. (1989). Resistance to affirmative action: the implications of aversive racism. In F. Blanchard e F. Crosby (Eds.), Affirmative Action in Perspective, New York, Springer-Verlag.

- Duncan, S. L. (1976). Differential social perception and attribution of intergroup violence: Testing the lower limits of stereotyping of blacks. Journal of Personality and Social Psychology, 34, 590-598.
- Festinger, L. (1957). A theory of cognitive dissonance. Palo Alto, CA: Stanford University Press.
- Fiske, S. T. & Linville, P. W. (1980). What does the schema concept buy us? Personality and Social Psychology Bulletin, 6, 543-557.
- Fiske, S. T. & Neuberg, S. L. (1990). A Continuum of impression formation, from category-based to individuating processes: Influences of information and motivation on attention and interpretation. Em Mark Zanna (Ed.), Advances in Experimental Social Psychology: Vol. 23 (pp. 1-63). San Diego, CA: Academic Press.
- Fiske, S. T. & Taylor, S. E. (1984). Social Cognition. Reading, MA: Addison Wesley.
- Fiske, S. T. & Taylor, S. E. (1991). Social cognition. New York: McGraw-Hill.
- Gerbasi, K. C., Zuckerman, M. & Reis, H. T. (1977). Justice needs a new blindfold: A review of mock jury research. Psychological Bulletin, 84, 323-345.
- Gordon, R. A. (1990). Attributions for blue-collar and white-collar crime: the effects of subject and defendant race on simulated juror decisions. Journal of Applied Social Psychology, 20, 971-983.
- Gordon, R. A., Bindrim, T. A., McNicholas, M. L., & Walden, T. L. (1988). Perceptions of blue-collar and white-collar crime: The effect of defendant race on simulated juror decisions. Journal of Social Psychology, 128, 191-197.
- Hamilton, D. L. & Sherman, S. J. (1996). Perceiving persons and groups. Psychological Review, 103, 336-355.
- Hastie, R. (1980). Memory for behavioral information that confirms or contradicts a personality impression. Em R. Hastie, E. B. Ebbesen, R. S. Wyer, D. L. Hamilton

- & D. E. Carlston (Eds.), Person Memory: the Cognitive Basis of Social Perception. Hillsdale, New Jersey: Erlbaum.
- Hastie, R. (1984). Causes and effects of causal attribution. Journal of Personality and Social Psychology, 46, 44-56.
- Hayden, T. & Mischel, W. (1976). Maintaining trait consistency in the resolution of behavioral inconsistency: The Wolf in sheep's clothing?. Journal of Personality, 44, 109-132.
- Hester, R. K. & Smith, R. E. (1973). Effects of a mandatory death penalty on the decisions of simulated jurors as a function of heinousness of the crime. Journal of Criminal Justice, 1, 319-326.
- Hewstone, M., Johnston, L. & Aird, P. (1992). Cognitive models of stereotype change: Perceptions of homogeneous groups. European Journal of Social Psychology, 22, 235-250.
- Higgins, E. T. & Bargh, J. A (1987). Social cognition and social perception. Annual Review of Psychology, 38, 369-425.
- Higgins, E. T., & King, G. (1981). Accessibility of social constructs: Information-processing consequences of individual and contextual variability. Em N. Cantor & J. F. Kihlstrom (Eds.), Personality and social interaction (pp.69-121). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Hodgins, H. S. & Zuckerman, M. (1993). Beyond selecting information: Biases in spontaneous questions and resultant conclusions. Journal of Experimental Social Psychology, 29, 387-407.
- Ickes, W. J., Patterson, M. L., Rajecki, D. W., & Tanford, S. (1982). Behavioral and cognitive consequences of reciprocal versus compensatory responses to preinteraction expectancies. Social Cognition, 1, 160-190.

- Johnston, L. C. & Macrae, C. N. (1994). Changing social stereotypes: The case of the information seeker. European Journal of Social Psychology, 24, 581-592
- Kaplan, M. F. (1982). Cognitive processes in the individual juror. Em N. Kerr & R. Bray (Eds.), The Psychology of the Courtroom (pp. 197-220). New York: Academic Press.
- Klatzky, R. L. (1984). Visual memory: Definitions and functions. Em R. S. Wyer, Jr. & T. K. Srull (Eds.), Handbook of social cognition, Vol 2, 233-270. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Klayman, J. & Ha, Y (1987). Confirmation, disconfirmation, and information in hypothesis testing. Psychological Review, 94, 211-228.
- Katz, D. & Braly, K. (1933). Racial stereotypes in one hundred college students. Journal of Abnormal and Social Psychology, 28, 280-290.
- Kunda, Z. & Sherman-Williams, B. (1993). Stereotypes and the construal of individuating information. Personality and Social Psychology Bulletin, 19, 90-99.
- Kunda, Z. & Thagard, P. (1996). Forming Impressions From Stereotypes, Traits, and Behaviors: A Parallel-Constraint-Satisfaction Theory. Psychological Review, 103, 2, 284-308.
- Landy, D. & Aronson, E. (1969). The influence of the character of the criminal and his victim on the decisions of simulated jurors. Journal of Experimental Social Psychology, 5, 141-152.
- Leyens, J. P. (1982). As Teorias da Personalidade na Dinâmica Social. Lisboa, verbo.
- Linville, P. W. (1982). The complexity-extremity effect and age-based stereotyping. Journal of Personality and Social Psychology, 42, 193-211.
- Linville, P. W., Fischer, G. W., & Salovey, P. (1989). Perceived distributions of the characteristics of in-group and out-group members: Empirical evidence and a computer simulation. Journal of Personality and Social Psychology, 57, 165-188.

- Linville, P. W. & Jones, E. E. (1980). Polarized Appraisals of Outgroup Members. Journal of Personality and Social Psychology, 38, 689-703.
- Loftus, E. F. (1979). Eyewitness testimony. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Logan, G. D., & Cowan, W. G. (1984). On the ability to inhibit thought and action: A theory of act control. Psychological Review, 91, 295-327.
- Lord, C. G., Ross, L. & Lepper, M. R. (1979). Biased assimilation and attitude polarization: The effects of prior theories on subsequently considered evidence. Journal of Personality and Social Psychology, 37, 2098-2109.
- Mandler, G. (1975). Mind and emotions. New York: Wiley.
- Markus, H., & Zajonc, R. B. (1985). The cognitive perspective in social psychology. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), The Handbook of social psychology, Vol. 1 (pp. 137-230). New York: Random House.
- Marques, J. M. (1990). The black sheep effect: outgroup homogeneity in social comparison settings. Em D. Abram & M. Hogg (Eds.), Social identity theory: constructive and critical advances. London, Harvester Wheatsheaf.
- Marques, J. M. (1993). Antécédents cognitifs, normatifs et motivationnels des jugements groupaux: propositions pour un modèle de l'effet brebis galeuses. Em J. L. Beauvois, R. V. Joulé & J. M. Monteil (Eds.), Perspectives cognitives et conduites sociales: 4. Jugements sociaux et changements d'attitudes. Neuchâtel: Delachaux et Niestlé.
- Marques, J. M., Yzerbyt, V. Y., & Leyens, J-Ph. (1988). The black sheep effect: judgmental extremity towards ingroup members as a function of group identification. European Journal of Social Psychology, 18, 1-16.
- Mazzella, R. & Feingold, A. (1994). The effect of physical attractiveness, race, socioeconomic status, and gender of defendants and victims on judgments of

- mock jurors: A meta-analysis. Journal of Applied Social Psychology, 24, 1315-1344.
- McGlynn, R. P., Megas, J. C., & Benson, D. H. (1976). Sex and race as factors affecting the attribution of insanity in a murder trial. Journal of Psychology, 93, 93-99.
- Merton, R. K. (1948). The self-fulfilling prophecy. Antioch Review, 8, 193-210.
- Miller, D. T., & Turnbull, W. (1986). Expectancies and interpersonal processes. Annual Review of Psychology, 37, 233-256.
- Nisbett, R. E. & Ross, L. (1980). Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Olson, J. M., Roese, N. J. & Zanna, M. P. (1996). Expectancies. In E. T., Higgins, & A. W., Kruglanski, (Eds.), Handbook of Basic Principles.(pp. 211-238). New York: Guilford Press.
- Páez, D. , Marques, J. & Insúa, P. (1994). Cognición social: Estructuras y procesos de la cognición social; Procesos de atención, recuerdo y cambio del conocimiento social; Características de la información social. Em J. F. Morales (Ed.). Psicología Social, (pp. 123-238). Madrid: McGraw-Hill.
- Pérez, D. A, Hosch, H. M., Ponder, B. & Trejo, G. C. (1993). Ethnicity of defendants and jurors as influences on jury decisions. Journal of Applied Social Psychology, 23, 1249-1262.
- Pettigrew, T. F. & Meettens, R. W. (1995). Subtle and blatant prejudice in western europe. European Journal of Social Psychology, 25, 57-75.
- Pfeifer, J. E., & Ogloff, J. R. P.(1991). Ambiguity and guilty determinations: A modern racism perspective. Journal of Applied Social Psychology, 21, 1713-1725.
- Pyszczynski, T., Greenberg, J. & Holt, K. (1985). Maintaining consistency between self-serving beliefs and available data: A bias in information evaluation following success and failure. Personality and Social Psychology Bulletin. 11, 179-190.

- Quattrone, G. A (1986). On the perception of a group's variability. Em S. Worchel & W. Austin (Eds.). The psychology of intergroup relations, Vol. 2, 25-48. New York: Nelson-Hall.
- Quattrone, G. A & Jones, E. E. (1980). The perception of variability within ingroups and outgroups: Implications for the Law of Small Numbers. Journal of Personality and Social Psychology, 38, 141-152.
- Regan, D. T., Strauss, E., & Fazio, R. (1974). Liking and the attribution process. Journal of Experimental Social Psychology, 10, 385-397.
- Rosch, E. (1978). Principles of categorization. Em E. Rosch & B. Lloyd (Eds.) Cognition and Categorization, (pp. 28-49). New York: John Wiley and Sons.
- Rosenthal, R. (1974). On the social psychology of self-fulfilling prophecy: Further evidence for Pygmalion effects and their mediating mechanisms. New York.
- Rosenthal, R. A & Frode, K. L. (1963). The effect of experimenter bias on the performance of the albino rat. Behavioral Science, 8, 183-189.
- Rosenthal, R. A & Jacobson, L. (1971). Pygmalion à l'école. Tournai: Casterman.
- Rummelhart (1984). Schemata and cognitive system. Em R. S. Wyer & T. K. Srull (Eds.), Handbook of Social Cognition, (pp. 161-188). Hillsdale, New Jersey: Lawrence Erlbaum.
- Rummelhart, D. E. & Ortony, A (1977). The representation of knowledge in memory. Em R. C. Anderson, R. J. Spiro, & W. E. Montague (Eds.). Schooling and the acquisition of knowledge (pp. 99-136). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Schneider, D. J. (1973). Implicit personality theory: A review. Psychological Bulletin, 79, 294-309.
- Schneider, D. J., Hastorf, A H. & Ellsworth, P. C. (1979). Person perception. Reading, MA : Addison-Wesley.

- Secord, P. F., Bevan, W., & Katz, B. (1956). Perceptual accentuation and the Negro stereotype. Journal of Abnormal and Social Psychology, 53, 78-83.
- Smith, E. (1997). Social Cognition meets social identity: group membership becomes an extended self. Em D. Abrams e M. Hogg (Eds.). Social Identity and Social Cognition. Oxford, Blackwell Publishers.
- Snyder, M. & Cantor, N. (1979). Testing hypotheses about other people: The use of historical knowledge. Journal of Experimental Social Psychology, 15, 330-342.
- Snyder, M., Tanke, E. D. & Berscheid, E. (1977). Social perception and interpersonal behavior: On the self-fulfilling nature of social stereotypes. Journal of Personality and Social Psychology, 35, 656-666.
- Strull, T. K. (1981). Person memory: Some tests of associative storage and retrieval models. Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory, 7, 440-462.
- Strull, T. K., Lichtenstein, M., & Rothbart, M. (1985). Associative storage and retrieval processes in person memory. Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 11, 316-345.
- Strull, T. K. & Wyer, R. S. Jr. (1989). Person memory and judgment. Psychological Review, 96, 58-83.
- Stangor, C. & McMillan, D. (1992). Memory for expectancy-congruent and expectancy-incongruent information: A review of the social and social developmental literatures. Psychological Bulletin, 111, 42-61.
- Stern, L. D., Marrs, S., Millar, M. G., & Cole, E. (1984). Processing time and the recall of inconsistent and consistent behaviors of individuals and groups. Journal of Personality and Social Psychology, 47, 253-262.
- Suls, J. M. (1972). A two-stage model for the appreciation of jokes: An information-processing analysis. Em J. H. Goldstein & P.E. McGhee (Eds.), The psychology

- of humor: Theoretical perspectives and empirical issues, (pp. 43-60). New York: Academic Press.
- Suls, J. M. (1983). Cognitive processes in humor appreciation. Em P.E. McGhee & J. H. Goldstein (Eds.), Handbook of humor research (pp. 39-58). New York: Springer-Verlag.
- Sunnafrank, M. & Fontes, N. E. (1983). General and crime related racial stereotypes and influence on juridic decisions. Cornell Journal of Social Relations, 17, 1-15.
- Tajfel, H., Flament, C., Billing, M. G., & Bundy, R. P. (1971). Social categorisation and intergroup behaviour. European Journal of Social Psychology, 1, 149-178.
- Taylor, D. G., Sheatsley, P. B., & Greeley, A. M. (1978). Attitudes toward racial integration. Scientific American, 238-42-49.
- Taylor, S. E. & Crocker, J. (1981). Schematic bases of social information processing. Em E. T. Higgins, C. P. Herman & M. P. Zanna (Eds.). Social Cognition: The Ontario Symposium, Vol. 1 (pp.89-134). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Ugwuegbu, D. C. E. (1979). Racial and evidential factors in juror attribution of legal responsibility. Journal of Experimental Social Psychology, 15, 133-146.
- Vala, J., Brito, R. & Lopes, D. (1999). Expressões dos racismos em Portugal. Estudos e Investigações 11. Imprensa de Ciências Sociais.
- Weber, R. & Crocker, J. (1983). Cognitive processes in the revision of stereotypic beliefs. Journal of Personality and Social Psychology, 45, 961-977.
- Weiten, W., & Diamond, S. S. (1979). A critical review of the jury simulation paradigm: the case of defendant characteristics. Law and Human Behavior, 3, 71-93.
- Wilson, P. R. (1968). Perceptual distorsion of height as a function of ascribed academic status. Journal of Social Psychology, 74, 97-102.

- Word, C. O., Zanna, M. P. & Cooper, J. (1974). The nonverbal mediation of self-fulfilling prophecies in interracial interaction. Journal of Experimental Social Psychology, 10, 109-120.
- Wyer, R. S. Jr & Carlston, D. E. (1979). Social cognition, inference and attribution. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Wyer, R. S. & Gordon, S. E. (1984). The cognitive representation of social information. Em R. S. Wyer & T. K. Srull (Eds.), Handbook of social cognition, Vol. 2. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Wyer, R. S. Jr. & Srull, T. K. (1981). Category accessibility: Some theoretical and empirical issues concerning the processing of social stimulus information. Em E. T. Higgins, C. P. Herman & M. P. Zanna (Eds.), Social cognition: The Ontario Symposium, Vol. 1 (pp. 161-198). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Wyer, R. S. Jr. & Srull, T. K. (1984). Handbook of Social Cognition, Vol 1-3. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Wyer, R. S. Jr & Srull, T. K. (1986). Human cognition in its social context. Psychological Review, 93, 322-359.
- Yzerbyt, V. Y. & Leyens, J. P. (1991). Requesting information to form an impression: The influence of valence and confirmatory status. Journal of Experimental Social Psychology, 27, 337-356.
- Zadny, J. & Gerard, H. B. (1974). Attributed intentions and informational selectivity. Journal of Experimental Social Psychology, 10, 34-52.

ANEXOS

Índice

Estudo Piloto 1

Questionário administrado para a construção do “Processo Comum de Tribunal”.

Estudo Piloto 2

Processo Comum + questionário administrado para recolher as características físicas, as características de personalidade dos alvos e exemplos de comportamentos dessas características de personalidade.

Estudo Piloto 3

Questionário administrado para avaliar a concordância de 10 + 10 traços de personalidade e respectivos comportamentos, recolhidos no Estudo Piloto 2.

Estudo 1

Questionário PIRD

Questionário administrado ao longo dos 4 Momentos

3 Peças de Informação Desfavorável apresentadas no Momento 2, 3 e 4

3 Peças de Informação Favorável apresentadas no Momento 2, 3 e 4

3 Peças de Informação Neutra apresentadas no Momento 2, 3 e 4

Notas do Estudo Experimental

Estudo Piloto 1

CENTRO DE ESTUDOS DE PSICOLOGIA APLICADA
Gabinete de Psicologia Jurídica

Qual a probabilidade do indivíduo "A" ter tido a atitude louvável? (marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião).

Extremamente provável

--	--	--	--	--	--	--	--

 Nada provável

Qual o grau de confiança na resposta anterior? (marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião).

Extremamente confiante

--	--	--	--	--	--	--	--

 Nada confiante

Qual a probabilidade do indivíduo "B" ter tido a atitude louvável? (marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião).

Extremamente provável

--	--	--	--	--	--	--	--

 Nada provável

Qual o grau de confiança na resposta anterior? (marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião).

Extremamente confiante

--	--	--	--	--	--	--	--

 Nada confiante

Qual a probabilidade do indivíduo "A" ter cometido o crime? (marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião).

Extremamente provável

--	--	--	--	--	--	--	--

 Nada provável

Qual o grau de confiança na resposta anterior? (marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião).

Extremamente confiante

--	--	--	--	--	--	--	--

 Nada confiante

Qual a probabilidade do indivíduo "B" ter cometido o crime? (marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião).

Extremamente provável

--	--	--	--	--	--	--	--

 Nada provável

Qual o grau de confiança na resposta anterior? (marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião).

Extremamente confiante

--	--	--	--	--	--	--

 Nada confiante

Indique por favor a sua:

IDADE: _____ SEXO: _____ NACIONALIDADE: _____

FACULDADE: _____ CURSO: _____

Estudo Piloto 2

CENTRO DE ESTUDOS DE PSICOLOGIA APLICADA
Gabinete de Psicologia Jurídica

Como sabe o sistema de jurados em Portugal é um recurso utilizado em situações muito pontuais, contudo admite-se actualmente, a possibilidade de alargamento da sua utilização a várias situações.

O C.E.P.A, através do gabinete de Psicologia Jurídica está a realizar um estudo sobre quais as situações em que se deve recorrer aos jurados e as vantagens e desvantagens da sua utilização.

Seguidamente, vai ler uma série de factos que fazem parte de um Processo-Comum (original) fornecido por um Tribunal Judicial, acerca de um facto ocorrido no dia 12 de Agosto de 1995. Foi retirada informação confidencial que não pode ser divulgada encontrando-se nesse caso, no seu lugar, uma linha contínua.

Gostaríamos que lesse este processo e que respondesse a algumas questões que lhe colocamos.

Desde já agradecemos a sua colaboração.

TRIBUNAL JUDICIAL DA COMARCA DE _____

CIRCULO JUDICIAL

X

Processo comum nº _____, Secção _____ ° Juízo

X

(...)

Nos termos do artº 14 do Código de Processo Penal são presentes para julgamento em processo comum e por Tribunal Colectivo de:

1º **MANUEL** _____ casado com _____, filho de _____ e de _____, com residência na _____, nascido a 29/10/1956 _____.

2º AGOSTINHO _____ casado com _____, filho de _____ e de _____, com residência na _____, nascido a 09/06/1961 _____.

(...)

No dia 12 de Agosto de 1995, deflagrou um incêndio numa mata perto de _____, que dizimou 50 hectares de pinhal. O incêndio teve início por volta das 15.30 e foi dado como controlado pelos Bombeiros Voluntários da região às 21.45 desse dia. A temperatura elevada que se fez sentir nesse dia, acima dos 30 graus e o vento, tornaram a situação dramática.

A GNR de _____, suspeita de fogo posto.

(...)

Segundo declarações do próprio,

Manuel _____ (“A”) dirigia-se do mercado de São Bartolomeu de Aguiar para Vilar de Santa Maria por um atalho, entre os montes, que liga as duas aldeias. Não residindo na aldeia, justificou a sua deslocação em virtude de um negócio que tinha com um criador de gado local.

Quando caminhava em direcção à aldeia, afirma ter-se cruzado com um indivíduo numa motorizada. Não conseguiu ver o rosto do condutor, mas reparou que não usava capacete.

Continuando o trajecto apercebeu-se de uma coluna de fumo de grandes proporções. Achando estranho, resolve ir ver a sua causa. Quando da sua chegada à proximidade da coluna de fumo, o fogo atingia já uma grande área e as labaredas eram altíssimas.

Pouco tempo depois de ter chegado ao local, diz ter ouvido gritos de uma mulher, numa vinha situada a vários metros do local onde se encontrava. Foi até junto dela e aí apercebe-se que procurava a sua filha. Procurando acalmá-la, diz-lhe que vá buscar ajuda e entra na mata. Algum tempo depois afirma ter aparecido com a criança.

Segundo declarações do próprio,

Agostinho _____ (“B”) tinha ido regar um campo de milho que possuía perto de Vilar de Santa Maria. Deslocava-se de mota, de Vilar de Santa Maria para São Bartolomeu de Aguiar, quando se cruzou com um indivíduo que vinha a pé junto ao caminho e que trazia um saco numa das mãos.

Algum tempo após se ter cruzado com esse indivíduo, reparou que se tinha esquecido do relógio que deixara junto ao muro do campo de milho, para que não se perdesse. O relógio tinha grande valor afectivo uma vez que tinha pertencido ao seu pai.

No percurso de volta ao campo, reparou no fumo que vinha de uma mata e viu uma mulher que corria e gritava por socorro. Foi até junto dela, mas teve dificuldade em compreender o que ela dizia porque, segundo declarações suas, chorava muito e estava bastante aflita. Finalmente, percebeu que falava na filha que tinha entrado na mata. Resolve então procurá-la. Afirma ter encontrado a criança, a alguns metros para o interior da mata e traze-la até junto da mãe.

FACTOS ADICIONAIS

A mãe da criança afirma ter visto dois indivíduos junto do local, mas não conseguiu identificá-los.

A provar-se que um destes indivíduos _____ é culpado do crime de fogo posto, incorrerá numa pena de prisão que pode ir dos 2 aos 6 anos e uma multa de 100 a 150 dias (durante este período o arguido terá de pagar, diariamente, um valor a definir), segundo o artº 253 do Código Penal.

A provar-se que um destes indivíduos _____ é responsável pelo acto humanitário de ter salvo uma criança de dois anos, pondo em risco a sua própria vida, receberá, excepcionalmente, uma quantia entre 150 a 250 mil escudos. Este valor é-lhe atribuído pela Junta de Freguesia de _____, que reserva anualmente esta quantia para reconstrução de casas de moradores da aldeia, em más condições e para obras de caridade.

(...)

Nota: Pedimos sigilo para os factos apresentados.

Obrigada.

Muitas vezes quando lemos um livro somos capazes de imaginar os protagonistas da história e o mesmo acontece quando nos falamos de alguém que não conhecemos. Imaginamos imediatamente, as suas características físicas, a sua maneira de ser, os seus gostos, atitudes ...

O que lhe pedimos é algo de semelhante, ou seja, que imagine como será o indivíduo "B", indicando para isso, as 3 ou 4 características físicas e de personalidade mais relevantes. Pedimos-lhe apenas este número, mas poderá escrever mais, dado que a maioria das pessoas aponta geralmente cerca de 10 características tanto físicas como de personalidade.

Desde já agradecemos a sua colaboração.

CARACTERÍSTICAS FÍSICAS:

- 1- _____
- 2- _____
- 3- _____
- 4- _____
- 5- _____
- 6- _____
- 7- _____
- 8- _____
- 9- _____
- 10- _____

**CARACTERÍSTICAS DE
PERSONALIDADE:**

- 1- _____
- 2- _____
- 3- _____
- 4- _____
- 5- _____
- 6- _____
- 7- _____
- 8- _____
- 9- _____
- 10- _____

Em relação às três primeiras **Características de Personalidade** que indicou, dê exemplos de comportamentos que as possam ilustrar.

Por exemplo, imagine que indicou a característica de personalidade *“egoísta”*. Um comportamento que pode ilustrar esta característica é o seguinte: *“Nunca empresta apontamentos das aulas aos colegas”*.

Característica de personalidade nº 1, exemplos:

Característica de personalidade nº 2, exemplos:

Característica de personalidade nº 3, exemplos:

Característica de personalidade nº 4, exemplos:

Característica de personalidade nº __, exemplos:

Qual a probabilidade do indivíduo "A" ter tido a atitude louvável? (marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião).

Extremamente provável	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nada provável
-----------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

Qual o grau de confiança na resposta anterior? (marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião).

Extremamente confiante	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nada confiante
------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	----------------

Qual a probabilidade do indivíduo "B" ter tido a atitude louvável? (marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião).

Extremamente provável	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nada provável
-----------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

Qual o grau de confiança na resposta anterior? (marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião).

Extremamente confiante	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nada confiante
------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	----------------

Qual a probabilidade do indivíduo "A" ter cometido o crime? (marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião).

Extremamente provável	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nada provável
-----------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	---------------

Qual o grau de confiança na resposta anterior? (marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião).

Extremamente confiante	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nada confiante
------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	----------------

Qual a probabilidade do indivíduo “B” ter cometido o crime? (marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião).

Extremamente provável	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nada provável
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	------------------

Qual o grau de confiança na resposta anterior? (marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião).

Extremamente confiante	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nada confiante
---------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	-------------------

Indique por favor a sua:

IDADE: _____ **SEXO:** _____ **NACIONALIDADE:** _____

FACULDADE: _____ **CURSO:** _____

Estudo Piloto 3

CENTRO DE ESTUDOS DE PSICOLOGIA APLICADA
Gabinete de Psicologia Jurídica

IDADE: _____ SEXO: F M ESTADO CIVIL: _____
HABILITAÇÕES: _____ NACIONALIDADE: _____

1- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "A" ser culpado?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente provável

1.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Confiante

2- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "A" ter tido a atitude louvável?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente provável

2.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Confiante

O caso descrito no Processo-Comum que acabou de ler, encontra-se em fase de julgamento. Seguidamente vai ler uma série de **depoimentos fornecidos por testemunhas**, sobre o indivíduo "A".

Suponha que você tinha sido convocado(a) para desempenhar o papel de jurado no julgamento deste caso. Pretende-se então que colocando-se nesse papel, dê a sua opinião sobre algumas questões.

Depoimento 1: "Não tem problemas em contrariar o que o seu chefe afirma, desde que o considere errado".

1.1- Em sua opinião, qual a característica de personalidade que traduz este comportamento?

TRABALHADOR
 INTROMETIDO

CORAJOSO
 HIPÓCRITA

OPORTUNISTA
 PERSPICAZ

1.2- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "A" ser culpado?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Provável

1.2.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Confiante

1.3- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "A" ter tido a atitude louvável?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente provável

1.3.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Confiante

Depoimento 2: "Procura entrar em discussões e em contradições".

2.1- Em sua opinião, qual a característica de personalidade que traduz este comportamento?

AGRESSIVO
 TÍMIDO

CONFLITUOSO
 HIPÓCRITA

INSEGURO
 ALTRUISTA

2.2- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "A" ser culpado?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente provável

2.2.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Confiante

2.3- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "A" ter tido a atitude louvável?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente provável

2.3.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Confiante

Depoimento 3: "Mete-se na vida das pessoas. Quer saber tudo o que se passa na vizinhança para mais tarde ser tema de conversa com os amigos".

3.1- Em sua opinião, qual a característica de personalidade que traduz este comportamento?

LEVIANO
 SOCIÁVEL

HIPÓCRITA
 AGRESSIVO

OPORTUNISTA
 INTROMETIDO

3.2- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "A" ser culpado?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente provável

3.2.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Confiante

3.3- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "A" ter tido a atitude louvável?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente provável

3.3.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Confiante

Depoimento 4: "Após um acidente com um carro emprestado manteve-se sereno".

4.1- Em sua opinião, qual a característica de personalidade que traduz este comportamento?

CALMO
 SOCIÁVEL

SENTIMENTALISTA
 HIPÓCRITA

IMPULSIVO
 PREOCUPADO

4.2- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "A" ser culpado?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente provável

4.2.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Confiante

4.3- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "A" ter tido a atitude louvável?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente provável

4.3.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Confiante

Depoimento 5: "Pronto a levantar-se de madrugada para transportar um vizinho ao hospital mais próximo".

5.1- Em sua opinião, qual a característica de personalidade que traduz este comportamento?

PRESTÁVEL
 SOCIÁVEL

SENTIMENTALISTA
 HIPÓCRITA

IMPULSIVO
 PREOCUPADO

5.2- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "A" ser culpado?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente provável

5.2.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Confiante

5.3- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "A" ter tido a atitude louvável?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente provável

5.3.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Confiante

6- "Aproveita-se dos sentimentos ou de situações em que os outros estejam em desvantagem".

6.1- Em sua opinião, qual a característica de personalidade que traduz este comportamento?

SENTIMENTALISTA
 MENTIROSO

OPORTUNISTA
 HIPÓCRITA

CARRANCUDO
 INSEGURO

6.2- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "A" ser culpado?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente provável

6.2.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Confiante

6.3- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "A" ter tido a atitude louvável?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente provável

6.3.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Confiante

Depoimento 7. "Fala com outras pessoas, querendo saber os seus problemas e ajudar a os solucionar".

7.1- Em sua opinião, qual a característica de personalidade que traduz este comportamento?

<input type="checkbox"/>	SENTIMENTALISTA
<input type="checkbox"/>	INTROMETIDO

<input type="checkbox"/>	DESTEMIDO
<input type="checkbox"/>	PREOCUPADO

<input type="checkbox"/>	TRABALHADOR
<input type="checkbox"/>	CORAJOSO

7.2- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "A" ser culpado?

Nada provável	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Extremamente provável
---------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	-----------------------

7.2.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Extremamente Confiante
----------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	------------------------

7.3- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "A" ter tido a atitude louvável?

Nada provável	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Extremamente provável
---------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	-----------------------

7.3.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Extremamente Confiante
----------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	------------------------

Depoimento 8: "Nega o que é evidente para todos, só para não se culpar".

8.1- Em sua opinião, qual a característica de personalidade que traduz este comportamento?

<input type="checkbox"/>	INSEGURO
<input type="checkbox"/>	MENTIROSO

<input type="checkbox"/>	OPORTUNISTA
<input type="checkbox"/>	DESTEMIDO

<input type="checkbox"/>	HIPÓCRITA
<input type="checkbox"/>	LEVIANO

8.2- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "A" ser culpado?

Nada provável	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Extremamente provável
---------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	-----------------------

8.2.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Extremamente Confiante
----------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	------------------------

8.3- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "A" ter tido a atitude louvável?

Nada provável	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Extremamente provável
---------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	-----------------------

8.3.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Extremamente Confiante
----------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	------------------------

Depoimento 9: "Cumprimenta todas as pessoas".

9.1- Em sua opinião, qual a característica de personalidade que traduz este comportamento?

<input type="checkbox"/>	CORAJOSO
<input type="checkbox"/>	SENTIMENTAL

<input type="checkbox"/>	SOCIÁVEL
<input type="checkbox"/>	ALTRUÍSTA

<input type="checkbox"/>	HIPÓCRITA
<input type="checkbox"/>	PRESTÁVEL

9.2- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "A" ser culpado?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente provável

9.2.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Confiante

9.3- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "A" ter tido a atitude louvável?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente provável

9.3.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Confiante

Depoimento 10: "Procura as agressões físicas por tudo e por nada".

10.1- Em sua opinião, qual a característica de personalidade que traduz este comportamento?

<input type="checkbox"/>	CORAJOSO
<input type="checkbox"/>	SENTIMENTAL

<input type="checkbox"/>	SOCIÁVEL
<input type="checkbox"/>	ALTRUÍSTA

<input type="checkbox"/>	HIPÓCRITA
<input type="checkbox"/>	AGRESSIVO

10.2- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "A" ser culpado?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente provável

10.2.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Confiante

10.3- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "A" ter tido a atitude louvável?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente provável

10.3.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Extremamente Confiante

11- Para terminar, suponha que o(a) informam que **o sujeito "A" calça o número 41**. Esta informação permite-lhe tirar alguma conclusão sobre a probabilidade de culpa ou de mérito do indivíduo? Provavelmente não. O que lhe pedimos é que dê exemplos de informações que não permitam tirar qualquer conclusão sobre a probabilidade de culpa ou de mérito do sujeito.

Exemplos 1:

Exemplo 2:

Exemplo 3:

Em função do conjunto de dados que acabou de conhecer, qual a probabilidade do indivíduo "A" ser culpado?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Extremamente provável

Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Extremamente Confiante

Qual a probabilidade do indivíduo "A" ter tido a atitude louvável?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Extremamente provável

Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Extremamente Confiante

CENTRO DE ESTUDOS DE PSICOLOGIA APLICADA
Gabinete de Psicologia Jurídica

IDADE: _____ SEXO: F M ESTADO CIVIL: _____
HABILITAÇÕES: _____ NACIONALIDADE: _____

1- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "B" ser culpado?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente provável

1.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Confiante

2- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "B" ter tido a atitude louvável?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente provável

2.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Confiante

O caso descrito no Processo-Comum que acabou de ler, encontra-se em fase de julgamento. Seguidamente vai ler uma série de **depoimentos fornecidos por testemunhas**, sobre o indivíduo "B".

Suponha que você tinha sido convocado(a) para desempenhar o papel de jurado no julgamento deste caso. Pretende-se então que colocando-se nesse papel, dê a sua opinião sobre algumas questões. Marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião.

Depoimento 1: "Diz uma coisa pela frente e outra nas costas das pessoas".

1.1- Em sua opinião, qual a característica de personalidade que traduz este comportamento?

INSEGURO
 HIPÓCRITA

MENTIROSO
 PERSPICAZ

SENTIMENTAL
 INFLUENCIÁVEL

1.2- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "B" ser culpado?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente provável

1.2.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Confiante

1.3- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "B" ter tido a atitude louvável?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente provável

1.3.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Confiante

Depoimento 2: "Está sempre pronto a ajudar os outros, mesmo que isso signifique prejudicar-se".

2.1- Em sua opinião, qual a característica de personalidade que traduz este comportamento?

ALTRUÍSTA
 DESTEMIDO

PREOCUPADO
 CALMO

SENTIMENTAL
 INTROMETIDO

2.2- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "B" ser culpado?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente provável

2.2.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Confiante

2.3- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "B" ter tido a atitude louvável?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente provável

2.3.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Confiante

Depoimento 3: "Só pensa em si próprio, nunca nos outros".

3.1- Em sua opinião, qual a característica de personalidade que traduz este comportamento?

LEVIANO
 INFLUENCIÁVEL

SENTIMENTAL
 PREOCUPADO

EGOÍSTA
 ALTRUÍSTA

3.2- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "B" ser culpado?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente provável

3.2.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Confiante

3.3- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "B" ter tido a atitude louvável?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente provável

3.3.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Confiante

Depoimento 4: "Guarda com carinho e estima recordações que lhe são oferecidas".

4.1- Em sua opinião, qual a característica de personalidade que traduz este comportamento?

INSEGURO
 SENTIMENTAL

ALTRUÍSTA
 SOCIÁVEL

TRABALHADOR
 EGOÍSTA

4.2- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "B" ser culpado?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente provável

4.2.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Confiante

4.3- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "B" ter tido a atitude louvável?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente provável

4.3.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Confiante

Depoimento 5: "Ora diz uma coisa, ora outra".

5.1- Em sua opinião, qual a característica de personalidade que traduz este comportamento?

CONFLITUOSO
 MENTIROSO

EGOÍSTA
 INFLUENCIÁVEL

INSEGURO
 DESTEMIDO

5.2- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "B" ser culpado?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente provável

5.2.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Confiante

5.3- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "B" ter tido a atitude louvável?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente provável

5.3.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Confiante

Depoimento 6: "Cumprimenta os vizinhos com má cara".

6.1- Em sua opinião, qual a característica de personalidade que traduz este comportamento?

INSEGURO
 CARRANCUDO

EGOÍSTA
 HIPÓCRITA

AGRESSIVO
 PREOCUPADO

6.2- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "B" ser culpado?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente provável

6.2.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Confiante

6.3- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "B" ter tido a atitude louvável?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente provável

6.3.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Confiante

Depoimento 7: "Encara o padrão assumindo os erros cometidos".

7.1- Em sua opinião, qual a característica de personalidade que traduz este comportamento?

ALTRUISTA
 TRABALHADOR

CALMO
 DESTEMIDO

AGRESSIVO
 OPORTUNISTA

7.2- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "B" ser culpado?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente provável

7.2.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Confiante

7.3- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "B" ter tido a atitude louvável?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente provável

7.3.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Confiante

Depoimento 8: "Faz as coisas sem pensar, não medindo por isso as consequências".

8.1- Em sua opinião, qual a característica de personalidade que traduz este comportamento?

INSEGURO
 LEVIANO

INFLUENCIÁVEL
 DESTEMIDO

SOCIÁVEL
 MENTIROSO

8.2- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "B" ser culpado?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente provável

8.2.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Confiante

8.3- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "B" ter tido a atitude louvável?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente provável

8.3.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Confiante

Depoimento 9: "Deixa-se levar pelo que os outros dizem".

9.1- Em sua opinião, qual a característica de personalidade que traduz este comportamento?

INSEGURO
 CONFLITUOSO

SENTIMENTAL
 LEVIANO

INFLUENCIÁVEL
 SOCIÁVEL

9.2- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "B" ser culpado?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente provável

9.2.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Confiante

9.3- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "B" ter tido a atitude louvável?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente provável

9.3.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Confiante

Depoimento 10: "Gosta de estar sempre a fazer alguma coisa".

10.1- Em sua opinião, qual a característica de personalidade que traduz este comportamento?

TRABALHADOR
 ALTRUÍSTA

SENTIMENTAL
 PRESTÁVEL

CORAJOSO
 INTROMETIDO

10.2- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "B" ser culpado?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente provável

10.2.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Confiante

10.3- Em função desta informação, qual a probabilidade do indivíduo "B" ter tido a atitude louvável?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente provável

10.3.1- Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Extremamente Confiante

11- Para terminar, suponha que o(a) informam que **o sujeito "B" calça o número 41**. Esta informação permite-lhe tirar alguma conclusão sobre a probabilidade de culpa ou de mérito do indivíduo? Provavelmente não. O que lhe pedimos é que dê exemplos de informações que não permitam tirar qualquer conclusão sobre a probabilidade de culpa ou de mérito do sujeito.

Exemplos 1:

Exemplo 2:

Exemplo 3:

Em função do conjunto de dados que acabou de conhecer, qual a probabilidade do indivíduo "B" ser culpado?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Extremamente provável

Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Extremamente Confiante

Qual a probabilidade do indivíduo "B" ter tido a atitude louvável?

Nada provável

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Extremamente provável

Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Extremamente Confiante

Estudo 1

QUESTIONÁRIO PIRD

FORMA A

IDADE: _____ SEXO: _____ ESTADO CIVIL: _____
HABILITAÇÕES: _____ NACIONALIDADE: _____

Código Pessoal

INSTRUÇÕES:

Como sabe, cada povo, cada nacionalidade, raça, etnia ou religião, tem uma cultura própria e um modo de estar que lhe são característicos.

Seguidamente, vai encontrar uma série de afirmações relativamente a aspectos culturais e comportamentais que podem caracterizar várias culturas. O que lhe pedimos é que para cada uma delas, dê a sua opinião. Não pense demasiado nas respostas uma vez que o mais importante é a sua primeira impressão.

A- Gostaríamos de lhe colocar algumas questões sobre os **Ciganos e as suas famílias**. Para responder vai, por favor, utilizar uma escala de 1 a 5, em que "1" significa "Discordo totalmente" e "5" significa "Concordo totalmente". Os valores intermédios "2", "3" e "4" são para ser utilizados sempre que não concordar ou discordar totalmente com as afirmações que vai ler. Marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião.

1.1- Os Ciganos têm empregos que os outros (não ciganos) deviam ter.

Concordo totalmente

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

 Discordo totalmente

1. 2- A maioria dos ciganos que recebem assistência, poderiam passar sem ela se tentassem.

Concordo totalmente

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

 Discordo totalmente

1. 3- Os ciganos e os outros, nunca poderão estar bem entre si, mesmo que sejam amigos próximos próximos.

Concordo totalmente

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

 Discordo totalmente

1. 4- Muitos políticos em Portugal preocupam-se demasiado com os ciganos e não suficientemente com a maioria dos outros.

Concordo totalmente

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

 Discordo totalmente

1.5- Eu estaria disposto(a) a ter relações sexuais com um indivíduo cigano.

Concordo totalmente

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

 Discordo totalmente

1.6- Não me importava se um indivíduo cigano, devidamente qualificado(a) fosse nomeado(a) para meu chefe.

Concordo totalmente

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

 Discordo totalmente

1.7- Não me importava se um indivíduo cigano, com um nível sócio-económico semelhante ao meu, se ligasse à minha família pelo casamento.

Concordo totalmente

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

 Discordo totalmente

1.8- Os ciganos não deviam impôr a sua presença aonde não são desejados.

Concordo totalmente

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

 Discordo totalmente

1.9- Muitos outros grupos que vieram para Portugal superaram o preconceito, em relação a eles, e trabalharam o seu caminho ascendente. Os ciganos deviam fazer o mesmo sem qualquer favor especial.

Concordo totalmente

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

 Discordo totalmente

2- Utilizando a mesma escala, dê a sua opinião relativamente às razões pelas quais os ciganos que vivem em Portugal, poderão não ser tão bem sucedidos como os outros (não-ciganos).

2.1- Os ciganos são provenientes de raças menos capazes.

Concordo totalmente

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

 Discordo totalmente

2.2- É uma questão de algumas pessoas não se esforçarem o suficiente. Se os ciganos se esforçassem mais, poderiam ser tão bons quanto os outros.

Concordo totalmente

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

 Discordo totalmente

2.3- Os ciganos ensinam aos seus filhos valores e capacidades diferentes daqueles que são necessários para ter sucesso em Portugal.

Concordo totalmente

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

 Discordo totalmente

3- Seguidamente vai encontrar uma série de factores que muitos consideram como fontes importantes de diferenciação entre grupos de pessoas. Para cada uma delas indique o **quanto diferentes ou semelhantes** são os ciganos, em comparação com outros.

Para responder vai, por favor, utilizar uma escala de 1 a 5, em que "1" significa "Nada diferentes" e "5" significa "Muito diferentes". Os valores intermédios, "2", "3" e "4" são para ser utilizados sempre que não partilhar de uma daquelas opiniões. Marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião.

3.1- A sua honestidade

Muito diferentes

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

 Nada diferentes

3.2- Os valores que ensinam aos seus filhos.

Muito diferentes

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

 Nada diferentes

3.3- As suas crenças ou práticas religiosas.

Muito diferentes

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

 Nada diferentes

3.4- Os seus valores ou práticas sexuais.

Muito diferentes

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

 Nada diferentes

3.5- A linguagem que falam.

Muito diferentes

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

 Nada diferentes

4. Imagine que o seu filho(a) tinha filhos com uma pessoa de cor e características muito diferentes. Ficaria aborrecido(a) se o seu(a) neto(a) não tivesse semelhanças físicas com as pessoas do lado da sua família?

Para responder vai, por favor, utilizar uma escala de 1 a 5, em que "1" significa "Nada aborrecido" e "5" significa "Muito aborrecido". Os valores intermédios, "2", "3" e "4" são para ser utilizados sempre que não partilhar de uma daquelas opiniões. Marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião.

Muito aborrecido

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

 Nada aborrecido

5. Por último, vai indicar se alguma vez teve, em relação aos ciganos, algum dos sentimentos que lhe apresentamos.

Para responder vai, por favor, utilizar uma escala de 1 a 5, em que "1" significa "Com muita frequência" e "5" significa "Nunca". Os valores intermédios "2", "3" e "4" são para ser utilizados sempre que não partilhar de uma daquelas opiniões. Marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião.

5.1- Com que frequência sentiu admiração pelos ciganos?

Nunca

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

 Com muita frequência

5.2- Com que frequência sentiu desprezo pelos ciganos?

Nunca

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

 Com muita frequência

5.3- Com que frequência sentiu agrado pelos ciganos?

Nunca

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

 Com muita frequência

5.4- Com que frequência sentiu raiva pelos ciganos?

Nunca

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

 Com muita frequência

5.5- Com que frequência sentiu ódio pelos ciganos?

Nunca

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

 Com muita frequência

5.6- Com que frequência sentiu fascinação pelos ciganos que vivem aqui?

Nunca

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

 Com muita frequência

5.7- Com que frequência sentiu inveja dos ciganos?

Nunca

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

 Com muita frequência

5.8- Com que frequência sentiu medo dos ciganos?

Nunca

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

 Com muita frequência

5.9- Com que frequência sentiu carinho pelos ciganos?

Nunca

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

 Com muita frequência

B- Gostaríamos agora, de lhe colocar algumas questões sobre os **Africanos e as suas famílias**. Para responder vai, por favor, utilizar uma escala de 1 a 5, em que "1" significa "Discordo totalmente" e "5" significa "Concordo totalmente". Os valores intermédios "2", "3" e "4" são para ser utilizados sempre que não concordar ou discordar totalmente com as afirmações que vai ler. Marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião.

1.1- Os Africanos têm empregos que os outros (não africanos) deviam ter.

Concordo totalmente

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

 Discordo totalmente

1.2- A maioria dos africanos que recebem assistência, poderiam passar sem ela se tentassem.

Concordo totalmente

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

 Discordo totalmente

1.3- Os africanos e os outros, nunca poderão estar bem entre si, mesmo que sejam amigos

Concordo totalmente

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

 Discordo totalmente

1.4- Muitos políticos em Portugal preocupam-se demasiado com os africanos e não suficientemente com a maioria dos outros.

Concordo totalmente

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

 Discordo totalmente

1.5- Eu estaria disposto(a) a ter relações sexuais com um indivíduo africano.

Concordo totalmente

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

 Discordo totalmente

1.6- Não me importava se um indivíduo africano, devidamente qualificado(a) fosse nomeado(a) para meu chefe.

Concordo totalmente

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

 Discordo totalmente

1.7- Não me importava se um indivíduo africano, com um nível sócio-económico semelhante ao meu, se ligasse à minha família pelo casamento.

Concordo totalmente

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

 Discordo totalmente

1.8- Os africanos não deviam impôr a sua presença aonde não são desejados.

Concordo totalmente

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

 Discordo totalmente

1.9- Muitos outros grupos que vieram para Portugal superaram o preconceito, em relação a eles, e trabalharam o seu caminho ascendente. Os africanos deviam fazer o mesmo sem qualquer favor especial.

Concordo totalmente

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

Discordo totalmente

2- Utilizando a mesma escala, dê a sua opinião relativamente às razões pelas quais os africanos que vivem em Portugal, poderão não ser tão bem sucedidos como os outros (não-africanos).

2.1- Os africanos são provenientes de raças menos capazes.

Concordo totalmente

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

Discordo totalmente

2.2- É uma questão de algumas pessoas não se esforçarem o suficiente. Se os africanos se esforçassem mais, poderiam ser tão bons quanto os outros.

Concordo totalmente

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

Discordo totalmente

2.3- Os africanos ensinam aos seus filhos valores e capacidades diferentes daqueles que são necessários para ter sucesso em Portugal.

Concordo totalmente

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

Discordo totalmente

3- Seguidamente vai encontrar uma série de factores que muitos consideram como fontes importantes de diferenciação entre grupos de pessoas. Para cada uma delas indique o **quanto diferentes ou semelhantes** são os africanos, em comparação com outros.

Para responder vai, por favor, utilizar uma escala de 1 a 5, em que "1" significa "Nada diferentes" e "5" significa "Muito diferentes". Os valores intermédios, "2", "3" e "4" são para ser utilizados sempre que não partilhar de uma daquelas opiniões. Marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião.

3.1- A sua honestidade.

Muito diferentes

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

Nada diferentes

3.2- Os valores que ensinam aos seus filhos.

Muito diferentes

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

Nada diferentes

3.3- As suas crenças ou práticas religiosas.

Muito diferentes

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

Nada diferentes

3.4- Os seus valores ou práticas sexuais.

Muito diferentes

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

Nada diferentes

3.5- A linguagem que falam.

Muito diferentes

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

Nada diferentes

4. Imagine que o seu filho(a) tinha filhos com uma pessoa de cor e características muito diferentes. Ficaria aborrecido(a) se o seu(a) neto(a) não tivesse semelhanças físicas com as pessoas do lado da sua família?

Para responder vai, por favor, utilizar uma escala de 1 a 5, em que "1" significa "Nada aborrecido" e "5" significa "Muito aborrecido". Os valores intermédios, "2", "3" e "4" são para ser utilizados sempre que não partilhar de uma daquelas opiniões. Marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião.

Muito aborrecido

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

Nada aborrecido

C- Gostaríamos para terminar, de lhe colocar algumas questões sobre os **Fiéis da Igreja Universal (I.U.R.D.) e as suas famílias**. Para responder vai, por favor, utilizar uma escala de 1 a 5, em que "1" significa "Discordo totalmente" e "5" significa "Concordo totalmente". Os valores intermédios "2", "3" e "4" são para ser utilizados sempre que não concordar ou discordar totalmente com as afirmações que vai ler. Marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião.

1.1- Os fiéis da I.U.R.D. têm empregos que os outros deviam ter.

Concordo totalmente

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

Discordo totalmente

1. 2- Os fiéis da I.U.R.D. e os outros, nunca poderão estar bem entre si, mesmo que sejam amigos próximos.

Concordo totalmente

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

Discordo totalmente

1.3- Muitos políticos em Portugal preocupam-se demasiado com os fiéis da I.U.R.D. e não suficientemente com a maioria dos outros.

Concordo totalmente

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

Discordo totalmente

1.4- Não me importava se um indivíduo desta religião, devidamente qualificado(a) fosse nomeado(a) para meu chefe.

Concordo totalmente

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

Discordo totalmente

1.5- Não me importava se um indivíduo desta religião, com um nível sócio-económico semelhante ao meu, se ligasse à minha família pelo casamento.

Concordo totalmente

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

Discordo totalmente

1.6- Os fiéis da I.U.R.D. não deviam impôr a sua presença aonde não são desejados.

Concordo totalmente

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

Discordo totalmente

2- Seguidamente vai encontrar uma série de factores que muitos consideram como fontes importantes de diferenciação entre grupos de pessoas. Para cada uma delas indique o **quanto diferentes ou semelhantes** são os fiéis da I.U.R.D., em comparação com outros.

Para responder vai, por favor, utilizar uma escala de 1 a 5, em que "1" significa "Nada diferentes" e "5" significa "Muito diferentes". Os valores intermédios, "2", "3" e "4" são para ser utilizados sempre que não partilhar de uma daquelas opiniões. Marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião.

2.1- A sua honestidade.

Muito diferentes

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

Nada diferentes

2.2- Os valores que ensinam aos seus filhos.

Muito diferentes

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

Nada diferentes

2.3- As suas crenças ou práticas religiosas.

Muito diferentes

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

Nada diferentes

2.4- Os seus valores ou práticas sexuais.

Muito diferentes

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

Nada diferentes

2.5- A linguagem que falam.

Muito diferentes

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

Nada diferentes

CENTRO DE ESTUDOS DE PSICOLOGIA APLICADA
Gabinete de Psicologia Jurídica

IDADE: _____ SEXO: F M ESTADO CIVIL: _____
HABILITAÇÕES: _____ NACIONALIDADE: _____

Código Pessoal

Os factos que acabou de conhecer fazem parte do processo comum (original) fornecido por um tribunal Judicial, acerca de um facto ocorrido no dia 12 de Agosto de 1995.

Vamos supôr que você tinha sido convocado(a) para desempenhar o papel de jurado no julgamento deste caso. Pretende-se então que colocando-se nesse papel dê a sua opinião sobre várias questões. Desde já agradecemos a sua colaboração.

1. Dê a sua opinião sobre os sujeitos "A" e "B" relativamente aos seguintes traços, utilizando uma escala de 1 a 7.

Por exemplo, relativamente ao traço "Cor do Cabelo", respostas na escala inferiores a 4 vão no sentido do "claro" e respostas na escala superiores a 4 vão no sentido do "escuro".

Marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião.

1.1 "RETRATO FÍSICO"

Cor do Cabelo:

Sujeito A	Muito Claro	<table border="1" style="display: inline-table;"><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7	Muito Escuro
1	2	3	4	5	6	7				
Sujeito B	Muito Claro	<table border="1" style="display: inline-table;"><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7	Muito Escuro
1	2	3	4	5	6	7				

Forma do Cabelo:

Sujeito A	Muito Liso	<table border="1" style="display: inline-table;"><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7	Muito Encaracolado
1	2	3	4	5	6	7				
Sujeito B	Muito Liso	<table border="1" style="display: inline-table;"><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7	Muito Encaracolado
1	2	3	4	5	6	7				

Comprimento do Cabelo:

Sujeito A	Muito Curto	<table border="1" style="display: inline-table;"><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7	Muito Comprido
1	2	3	4	5	6	7				
Sujeito B	Muito Curto	<table border="1" style="display: inline-table;"><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7	Muito Comprido
1	2	3	4	5	6	7				

Cor dos Olhos:

Sujeito A	Muito Escuros	<table border="1" style="display: inline-table;"><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7	Muito Claros
1	2	3	4	5	6	7				
Sujeito B	Muito Escuros	<table border="1" style="display: inline-table;"><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7	Muito Claros
1	2	3	4	5	6	7				

Cor da Pele:

Sujeito A	Muito Escura	<table border="1" style="display: inline-table;"><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7	Muito Clara
1	2	3	4	5	6	7				
Sujeito B	Muito Escura	<table border="1" style="display: inline-table;"><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7	Muito Clara
1	2	3	4	5	6	7				

Altura:

Sujeito A	Muito Baixo	<table border="1" style="display: inline-table;"><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7	Muito Alto
1	2	3	4	5	6	7				
Sujeito B	Muito Baixo	<table border="1" style="display: inline-table;"><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7	Muito Alto
1	2	3	4	5	6	7				

Peso:

Sujeito A	Muito Magro	<table border="1" style="display: inline-table;"><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7	Muito Gordo
1	2	3	4	5	6	7				
Sujeito B	Muito Magro	<table border="1" style="display: inline-table;"><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7	Muito Gordo
1	2	3	4	5	6	7				

Porte:

Sujeito A	Muito Robusto	1	2	3	4	5	6	7	Pouco Robusto
Sujeito B	Muito Robusto	1	2	3	4	5	6	7	Pouco Robusto

Aparência:

Sujeito A	Muito Atraente	1	2	3	4	5	6	7	Pouco Atraente
Sujeito B	Muito Atraente	1	2	3	4	5	6	7	Pouco Atraente

1.2 "RETRATO PSICOLÓGICO"

Relativamente aos próximos traços dê a sua opinião sobre os sujeitos "A" e "B" fazendo, para cada um deles, uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião. Por exemplo, se relativamente ao traço "corajoso" a sua resposta para o sujeito A for "2" e para o sujeito "B" for "5", marque a sua resposta da seguinte forma:

Nada Corajoso	1	A	3	4	B	6	7	Extremamente Corajoso
Nada Corajoso	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Corajoso
Nada Conflituoso	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Conflituoso
Nada Solidário	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Solidário
Nada Observador	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Observador
Nada Intrometido	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Intrometido
Nada Calmo	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Calmo
Nada Prestável	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Prestável
Nada Oportunista	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Oportunista
Nada Preocupado	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Preocupado
Nada Mentiroso	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Mentiroso
Nada Sociável	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Sociável
Nada Agressivo	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Agressivo
Nada Perspicaz	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Perspicaz
Nada Responsável	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Responsável
Nada Hipócrita	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Hipócrita
Nada Altruísta	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Altruísta
Nada Egoísta	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Egoísta
Nada Sentimental	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Sentimental
Nada Inseguro	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Inseguro
Nada Humilde	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Humilde

Nada Ágil	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Ágil
Nada Carrancudo	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Carrancudo
Nada Destemido	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Destemido
Nada Leviano	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Leviano
Nada Curioso	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Curioso
Nada Influenciável	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Influenciável
Nada Trabalhador	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Trabalhador

2. Qual a probabilidade dos sujeitos "A" e "B" terem cometido o crime?

Vai responder utilizando uma escala de 1 a 7. Respostas na escala inferiores a 4 vão no sentido da menor probabilidade e respostas superiores a 4, no sentido da maior probabilidade.

Marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião.

Sujeito A	Nada Provável	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Provável
Sujeito B	Nada Provável	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Provável

2.1 Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Vai responder utilizando uma escala de 1 a 7. Respostas na escala inferiores a 4 vão no sentido da menor confiança e respostas superiores a 4, no sentido da maior confiança.

Marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião.

Sujeito A	Nada Confiante	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Confiante
Sujeito B	Nada Confiante	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Confiante

2.2 Se achou que os sujeitos "A" e/ou "B" têm probabilidade de terem cometido o crime, qual a pena que lhe deverá ser atribuída?

Marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião.

Sujeito "A":		Sujeito "B":	
Cadeia	<input type="checkbox"/>	Cadeia	<input type="checkbox"/>
Indemnização	<input type="checkbox"/>	Indemnização	<input type="checkbox"/>
Outra	<input type="checkbox"/>	Outra	<input type="checkbox"/>
Nenhuma	<input type="checkbox"/>	Nenhuma	<input type="checkbox"/>

Nº de anos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nº de anos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Valor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Valor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Qual?	_____				Qual?	_____			

2.3 Qual a probabilidade dos sujeitos "A" e/ou "B" virem a repetir o crime?

Vai responder utilizando a mesma escala da questão 2.

Marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião.

Sujeito A	Nada Provável	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Provável
Sujeito B	Nada Provável	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Provável

2.4 Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Vai responder utilizando a mesma escala da questão 2.1.

Marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião.

Sujeito A	Nada Confiante	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Confiante
Sujeito B	Nada Confiante	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Confiante

3. Qual a probabilidade dos sujeitos "A" e/ou "B" terem tido a atitude louvável?

Vai responder utilizando a mesma escala da questão 2.

Marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião.

Sujeito A	Nada Provável	<table border="1"><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Provável
1	2	3	4	5	6	7				
Sujeito B	Nada Provável	<table border="1"><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Provável
1	2	3	4	5	6	7				

3.1 Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Vai responder utilizando a mesma escala da questão 2.4.

Marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião.

Sujeito A	Nada Confiante	<table border="1"><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Confiante
1	2	3	4	5	6	7				
Sujeito B	Nada Confiante	<table border="1"><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Confiante
1	2	3	4	5	6	7				

3.2 Se achou que os participantes "A" e/ou "B" têm probabilidade de terem tido a atitude louvável, qual a recompensa a atribuir-lhe?

Marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião.

Sujeito "A":			Sujeito "B"		
Dinheiro	<input type="checkbox"/>	Valor	<input type="checkbox"/>	Dinheiro	<input type="checkbox"/>
Louvor Público	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	Louvor Público	<input type="checkbox"/>
Outra	<input type="checkbox"/>	Qual?	<input type="checkbox"/>	Outra	<input type="checkbox"/>
Nenhuma	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>	Nenhuma	<input type="checkbox"/>

3.3 Qual a probabilidade dos sujeitos "A" e/ou "B" virem a repetir a atitude louvável?

Vai responder utilizando a mesma escala da questão 2.

Marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião.

Sujeito A	Nada Provável	<table border="1"><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Provável
1	2	3	4	5	6	7				
Sujeito B	Nada Provável	<table border="1"><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Provável
1	2	3	4	5	6	7				

3.4 Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Vai responder utilizando a mesma escala da questão 2.1.

Marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião.

Sujeito A	Nada Confiante	<table border="1"><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Confiante
1	2	3	4	5	6	7				
Sujeito B	Nada Confiante	<table border="1"><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Confiante
1	2	3	4	5	6	7				

4. Qual a importância atribuída à informação que recebeu, no julgamento dos dois sujeitos?

Vai responder utilizando uma escala de 1 a 7. Respostas na escala inferiores a 4 vão sentido da menor importância e respostas superiores a 4, no sentido da maior importância.

Marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião.

Sujeito A	Nada Importante	<table border="1"><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Importante
1	2	3	4	5	6	7				
Sujeito B	Nada Importante	<table border="1"><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Importante
1	2	3	4	5	6	7				

5. Se neste momento tivesse que determinar o veredicto sobre os sujeitos "A" e "B", qual seria a sua resposta relativamente à possibilidade de culpa? Vai responder utilizando uma escala de 1 a 7. Respostas na escala inferiores a 4 vão sentido da não culpabilidade e respostas superiores a 4, no sentido da culpabilidade.

Marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião.

Sujeito A	Nada Culpado	<table border="1"><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Culpado
1	2	3	4	5	6	7				
Sujeito B	Nada Culpado	<table border="1"><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7	Extremamente Culpado
1	2	3	4	5	6	7				

5.1 Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Vai responder utilizando a mesma escala da questão 2.1.

Marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião.

Sujeito A Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7
1	2	3	4	5	6	7

Extremamente Confiante

Sujeito B Nada Confiante

Extremamente Confiante

5.2 Se neste momento tivesse que determinar o veredicto sobre os sujeitos "A" e "B", qual seria a sua resposta relativamente à possibilidade de mérito?. Vai responder utilizando uma escala de 1 a 7. Respostas na escala inferiores a 4 vão sentido do não mérito e respostas superiores a 4, no sentido do mérito.

Marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião.

Sujeito A Nada Digno de Mérito

1	2	3	4	5	6	7
1	2	3	4	5	6	7

Extremamente Digno de Mérito

Sujeito B Nada Digno de Mérito

Extremamente Digno de Mérito

5.3 Qual o grau de confiança na resposta que acabou de dar?

Vai responder utilizando a mesma escala da questão 2.1.

Marque uma cruz na casa da escala que melhor traduz a sua opinião.

Sujeito A Nada Confiante

1	2	3	4	5	6	7
1	2	3	4	5	6	7

Extremamente Confiante

Sujeito B Nada Confiante

Extremamente Confiante

O caso descrito no processo comum que acabou de ler e que corre seus termos no Tribunal _____ sob o nº ____/95, ____ Juízo, Secção _____, encontra-se em fase de audiência de julgamento.

Seguidamente, vai ler alguns depoimentos escritos e prestados por testemunhas sobre o sujeito "A".

Depoimento proferido pela testemunha _____ em Março de 1996:

- **"Fala com outras pessoas querendo saber os seus problemas e ajudar a os solucionar"**.

NOTA: Não escreva nada nesta folha.
Obrigada.

CENTRO DE ESTUDOS DE PSICOLOGIA APLICADA
Gabinete de Psicologia Jurídica

O caso descrito no processo comum que acabou de ler e que corre seus termos no Tribunal _____ sob o nº ____/95, ____ Juízo, Secção _____, encontra-se em fase de audiência de julgamento.

Seguidamente, vai ler alguns depoimentos escritos e prestados por testemunhas sobre o sujeito "A".

Depoimento proferido pela testemunha _____ em Março de 1996:

- "Cumprimenta todas as pessoas".

NOTA: Não escreva nada nesta folha.
Obrigada.

O caso descrito no processo comum que acabou de ler e que corre seus termos no Tribunal _____ sob o nº ____/95, ____ Juízo, Secção _____, encontra-se em fase de audiência de julgamento.

Seguidamente, vai ler alguns depoimentos escritos e prestados por testemunhas sobre o sujeito “A”.

Depoimento proferido pela testemunha _____ em Março de 1996:

- “Está sempre pronto a ajudar os outros mesmo que isso signifique prejudicar-se”.

NOTA: Não escreva nada nesta folha.
Obrigada.

O caso descrito no processo comum que acabou de ler e que corre seus termos no Tribunal _____ sob o nº ____/95, ____ Juízo, Secção _____, encontra-se em fase de audiência de julgamento.

Seguidamente, vai ler alguns depoimentos escritos e prestados por testemunhas sobre o sujeito "A".

Depoimento proferido pela testemunha _____ proferido em Março de 1996:

- "Tem 1, 70 m de altura".

NOTA: Não escreva nada nesta folha.
Obrigada.

O caso descrito no processo comum que acabou de ler e que corre seus termos no Tribunal _____ sob o nº ___/95, ___ Juízo, Secção _____, encontra-se em fase de audiência de julgamento.

Seguidamente, vai ler alguns depoimentos escritos e prestados por testemunhas sobre o sujeito "A".

Depoimento proferido pela testemunha _____ em Março de 1996:

- "Tem o cabelo castanho escuro".

NOTA: Não escreva nada nesta folha.
Obrigada.

O caso descrito no processo comum que acabou de ler e que corre seus termos no Tribunal _____ sob o nº ___/95, ___ Juízo, Secção _____, encontra-se em fase de audiência de julgamento.

Seguidamente, vai ler alguns depoimentos escritos e prestados por testemunhas sobre o sujeito "A".

Depoimento proferido pela testemunha _____ em Março de 1996:

- "Gosta de pescar".

NOTA: Não escreva nada nesta folha.
Obrigada.

CENTRO DE ESTUDOS DE PSICOLOGIA APLICADA
Gabinete de Psicologia Jurídica

O caso descrito no processo comum que acabou de ler e que corre seus termos no Tribunal _____ sob o nº ____/95, ____ Juízo, Secção _____, encontra-se em fase de audiência de julgamento.

Seguidamente, vai ler alguns depoimentos escritos e prestados por testemunhas sobre o sujeito "A".

Depoimento proferido pela testemunha _____ em Março de 1996:

- "Cumprimenta os vizinhos com má cara".

NOTA: Não escreva nada nesta folha.
Obrigada.

O caso descrito no processo comum que acabou de ler e que corre seus termos no Tribunal _____ sob o nº ____/95, ____ Juízo, Secção _____, encontra-se em fase de audiência de julgamento.

Seguidamente, vai ler alguns depoimentos escritos e prestados por testemunhas sobre o sujeito "A".

Depoimento proferido pela testemunha _____ em Março de 1996:

- "Deixa-se levar pelo que os outros dizem".

NOTA: Não escreva nada nesta folha.
Obrigada.

O caso descrito no processo comum que acabou de ler e que corre seus termos no Tribunal _____ sob o nº ____/95, ____ Juízo, Secção _____, encontra-se em fase de audiência de julgamento.

Seguidamente, vai ler alguns depoimentos escritos e prestados por testemunhas sobre o sujeito “A”.

Depoimento proferido pela testemunha _____ em Março de 1996:

- “Aproveita-se dos sentimentos ou de situações em que os outros estejam em desvantagem”.

NOTA: Não escreva nada nesta folha.
Obrigada.

Notas do Estudo Experimental

Nota 1

Esta versão foi determinada através de um estudo piloto (Estudo Piloto 1), no qual três grupos de 15 participantes liam sucessivas versões da história, para chegar à versão final. Ou seja, a primeira versão apresentada foi sendo modificada em termos de conteúdo, até os participantes considerarem os dois alvos com igual probabilidade de crime ou de mérito. A etnia dos alvos não foi dada a conhecer a estes participantes. O estudo piloto permitiu-nos chegar a uma versão da história, em que a maioria dos participantes (90%) considerava que ambos os alvos, tinham igual probabilidade de terem cometido o crime (fogo posto) e de terem a atitude louvável (salvamento de uma criança).

Nota 2

Os traços físicos e psicológicos, assim como os correspondentes comportamentos, foram recolhidos através de um estudo piloto (Estudo Piloto 2). Participaram neste estudo 15 mulheres e 13 homens, estudantes universitários (N=28, com média de idades de 23 anos). Os participantes recebiam o processo-comum e um questionário. Nesse questionário, os participantes indicavam os traços físicos e psicológicos que caracterizavam ambos os alvos. Nesta fase os alvos não eram categorizados em “cigano” e “não-cigano”. Simultaneamente, davam exemplos, para os três primeiros traços psicológicos indicados, de comportamentos que os ilustravam. Estes comportamentos seriam utilizados para construir a informação Favorável, Neutra e Desfavorável. Os traços físicos e psicológicos foram seleccionados atendendo aos seguintes parâmetros: traços indicados em simultâneo para os dois alvos, traços com frequência idêntica para os dois alvos, traços psicológicos com ilustração de comportamento e traços psicológicos com valência positiva e negativa).

Nota 3

Num outro estudo piloto, avaliamos os comportamentos (que ilustravam traços psicológicos) recolhidos no estudo piloto anterior. Neste estudo, participaram 19 mulheres e 8 homens, estudantes universitários (N=27, com média de idades de 23 anos). Os participantes indicavam para cada um dos comportamentos, o traço de personalidade correspondente (este processo era inverso ao utilizado no estudo piloto 2, de forma a garantir a correcta ilustração do traço), a probabilidade de culpa e a probabilidade de mérito para ambos os alvos que esses comportamentos sugeriam e o grau de confiança nessas respostas. Depois de analisadas as respostas, seleccionamos três comportamentos indicados pelos participantes, no sentido da culpa, três comportamentos no sentido do mérito e três comportamentos neutros. Seleccionamos, comportamentos (a partir de uma escala de 10 níveis de resposta) que eram avaliados com maior probabilidade de culpa e com maior probabilidade de mérito. Simultaneamente, escolhemos os comportamentos avaliados de uma forma muito semelhante, i.e., com valor idêntico ou aproximado na escala. Desta forma, as três peças adicionais de informação, de diferentes tipos, tinham um peso idêntico. Ou seja, os três comportamentos que desempenhavam o papel de informação favorável apontavam todos no sentido da culpa e apresentavam valores idênticos ou muito próximos na escala. O mesmo procedimento foi adoptado com a informação favorável.