

Com que roupa eu vou, ao júri que você me intimou...



Até que enfim os tribunais começaram a se dar conta de que a

primeira impressão gera enorme efeito nas relações humanas e anulou julgamento em que o acusado, na sessão do júri, permaneceu com as roupas de presidiário. O desembargador Josemar Lopes Santos, no julgamento da Apelação 0001188-72.2012.8.10.0060, do TJMA, consignou:

“A submissão do acusado a julgamento pelo Tribunal do Júri popular utilizando vestes de interno do sistema penitenciário, em contraposição à irresignação da defesa técnica quanto a referido fato, leva à anulação da sentença e do respectivo ato processual, diante da clara violação aos princípios constitucionais da dignidade da pessoa humana, da isonomia, da vedação ao tratamento desumano ou degradante e da vedação a direitos fundamentais, posto que tal ocorrência gerou desnecessária estigmatização prévia do apelante perante o Conselho de Sentença, a denotar clara infração à garantia da paridade de armas no processo penal; III. 1º Apelo prejudicado. 2º Apelo conhecido e provido”.

Decisão similar foi tomada no STJ, no RMS 60.575, Min. Ribeiro Dantas. O CNJ irá julgar o tema no Pedido de Providências 0001837-56.2019.2.00.000. A luta por tal situação é antiga, como os pleitos dos advogados Alan Paiva e Sandra Fonseca, porque se a algema antecipa a compreensão de culpa, nos termos da Súmula Vinculante 11, qual a diferença da roupa de preso?

Isso porque a interação humana exige que tomemos decisões imediatas, mesmo sem informação qualificada sobre os atributos das pessoas e coisas, razão pela qual surgem padrões de decisão baseados em nossas experiências anteriores, formadoras de pré-conceitos e nos estereótipos compartilhados coletivamente^[1]. Desde mecanismos atávicos de mensuração do risco (a pessoa é inofensiva, neutra ou perigosa), passando pelos fatores estéticos e de atratividade física (bonito, neutro, feio; bem vestido, neutro, malvestido; uniformizado, roupas comuns, munido de distintivos, etc.), até inconscientes (não se sabe o motivo pelo qual o outro gera uma postura negativa, neutra, positiva)^[2]. A decisão sobre a atitude em relação aos demais agentes que comporão a interação humana se dá pela primeira impressão.

Em jogos (interações) repetidos, haverá a memória dos jogos anteriores, estabelecendo-se o estoque de informações diretas, com a tendência de incidência futura. De outro lado, poderemos receber



informações indiretas (de colegas, familiares, imprensa, documentos, assessores e principalmente de estagiários) sobre os atributos das pessoas que irão interagir conosco. Poderemos ser avisados para ‘tomar cuidado’, ‘confiar’, ‘duvidar’, enfim, uma gama de assertivas (positivas, neutras, negativas) em relação ao que poderemos esperar das demais pessoas. Esse modo de interação humana, assim, participa dos jogos processuais. Quantas vezes, contudo, nossa primeira impressão (dada por terceiros ou própria), é contraditada por novas informações? A depender das fontes da informação indireta, teremos mais ou menos dificuldades de modificação das premissas a priori, justamente porque ‘tendo tudo em conta’ ([Derrotabilidade](#)), poderemos derrotar a primeira impressão. O trabalho de destruir uma primeira impressão é algo que deve compor as táticas em cada momento processual. Levar o mecanismo da interação a sério é jogar profissionalmente, já que o amador deixará isso de lado e, portanto, será surpreendido[3].

Quantas vezes olhamos uma pessoa entrar na sala de audiências e temos a impressão de confiança/desconfiança, credibilidade/incrédulidade, bonita/feia, ‘chique’/brega, etc., sem que sequer tenhamos tempo de refletir. Quando se trata de corpo de jurados, ainda maior é o impacto de alguém já vestido com roupas de condenado. A primeira impressão acontece por fatores os mais estranhos e imponderáveis na sua totalidade. O que poderia ser uma mera opinião pessoal em ambientes privados, no contexto de processos judiciais ganha contornos complexos, porque a vida e a liberdade do acusado estão em jogo. Compreender e dominar essa variável do dispositivo processual será incremento de informações capaz de ampliar as possibilidades de êxito estratégico. Afinal, se tomamos decisões a partir dessa grelha perceptiva – e as decisões no campo penal são humanas –, superar a visão neutra dos jogadores é condição de possibilidade para ampliar o contexto do jogo.

O ditado popular diz que a primeira impressão é a que fica. Ainda que possa não acontecer em todos os momentos, no ambiente forense, não raro, há possibilidade de que a primeira avaliação do acusado, do defensor, da testemunha, etc., possa contaminar o julgamento de outros fatores e, talvez, o resultado[4]. O “efeito halo” opera pela expansão, contaminação, de uma característica da pessoa às qualidades que se imagina, tanto positiva como negativamente[5]. E como o processo penal acontece por meio da interação humana, na imensa maioria das vezes, sem que tenhamos informação qualificada sobre as pessoas que interagimos, em geral somos suscetíveis às informações indiretas (prestadas por terceiros) ou criamos a nossa própria em face do que se denomina de efeito halo. Além disso, uma primeira impressão pode estar equivocada ou mesmo, com o tempo, modificar-se, ainda que cognitivamente, tenhamos muitas dificuldades em apagar os efeitos que se protraem de julgamentos cognitivos, dado o viés confirmatório (dissonância cognitiva – Ruiz Ritter escreveu excelente livro sobre o tema [aqui](#)).

As propagandas de televisão associam personalidades vencedoras com suas marcas, justamente para fazer operar o sucesso do “garoto(a) propaganda” em seu favor. Os julgamentos estéticos (feio/bonito) com a extensão de qualidades positivas/negativas (inteligência, credibilidade, etc.), sem maiores apurações, acontecem na sala de audiência. O efeito da observação altera a atribuição de qualidades da testemunha, do acusado, sendo poderoso mecanismo cognitivo, queiramos ou não[6]. Os cuidados com a roupa, expressão facial[7], o cabelo, o modo como se porta na audiência, então, passam a compor o jogo processual[8].

Por exemplo – efeito halo – quando chega para a audiência advogado[9] bem-sucedido, bem vestido, bem informado ou um membro do Ministério Público nas mesmas circunstâncias, o efeito estético é diverso de um jogador malvestido, malsucedido e com má reputação, assim como um agente ‘bonito’ ou ‘feio’[10]. O efeito no julgador é evidente; nos jurados mais ainda. Os mais racionais irão dizer que isso



é absurdo. Concorro com eles. Só os quero lembrar de que há questões julgadas para além da razão. Daí a distinção operada por Daniel Kahneman entre os dois Sistemas (S1 e S2, vide livro Rápido e Devagar), sendo que a maioria das informações/impressões que serão levadas em conta no momento da decisão não são de domínio racional, mas do S1. Consolidou-se chamar isso de vieses. Talvez o trabalho seja de buscar mecanismos para mitigar esse efeito halo, das impressões, especialmente no processo penal em que há liberdade e vidas em jogo. No filme As Duas Faces de um crime, de Gregory Hoblit (1996), o advogado cuida meticulosamente da aparência (inclusive [óculos](#)) e do modo como o acusado irá responder às questões formuladas, dado o impacto que a estética e postura podem gerar nos julgadores, como veremos adiante (linguagem corporal – [aqui](#)).

Nesse momento incidem os estereótipos[\[11\]](#), os preconceitos, a subjetividade atravessa, algumas vezes pelo detalhe (efeito borboleta). A simpatia ou antipatia, ocasionados no decorrer da instrução processual, podem gerar expectativas de comportamento e decisórias. E isso é um erro de avaliação, sustentado pelo Sistema 1. Muitas vezes a primeira impressão, tanto positiva como negativa, acaba se estendendo aos atos processuais. Se o acusado aparenta ser honesto pode implicar uma série de adjetivos positivos, enquanto a impressão desonesta, negativos. Lembre-se de que nem todas as informações se dão pelo nível da consciência.

Logo, o operador do efeito halo deve ser levado a sério e compor as táticas dos jogadores. Isso porque há o ‘efeito de ordem’, entendido como a contaminação da cadeia de impressões pela primeira, na forma de arrastamento dos sentidos. O traço identificado na primeira impressão (confiável/não confiável, por exemplo) implica que as demais impressões sejam vinculadas à primeira, com a tendência de rejeição da dissonância em face da desvalorização das inconsistências, atribuindo-se como exceção e, de outra face, diminuindo-se a atenção, dado já ter se formado a impressão. O efeito halo, assim, pode tomar a impressão inicial como representante da totalidade (heurística da representatividade[\[12\]](#)) e acionar o viés de deduzir as consequências das primeiras impressões, em geral, vinculadas à aparência, contexto social, vestimenta, enfim, ao paraíso dos estereótipos[\[13\]](#). Opera em relação a todos os agentes que interagem no jogo processual (acusação, defesa, acusado, testemunhas, informantes, etc.)[\[14\]](#).

O julgador está acostumado a julgar, faz parte de sua função, fazendo com que o excesso de confiança possa se instaurar diante da multiplicidade de decisões que precisa tomar. Não se trata somente do dispositivo da decisão (condenar/absolver), e sim a cadeia infinita de decisões que precisa tomar no trajeto processual, principalmente na audiência de instrução e julgamento. A fixação de uma primeira impressão demanda esforço cognitivo para superação e modificação, razão pela qual se deve estar atento no decorrer do jogo processual, inclusive para se lançar em táticas de contingenciamento. O que está em questão é a credibilidade da fonte probatória e as armadilhas da cognição, cujo futuro depende da superação da ingenuidade e/ou do cinismo. Por isso, vale parafrasear: Mas com que roupa, eu vou, ao júri que você me intimou.



[1] VALA, Jorge; MONTEIRO, Maria Benedicta (Coord). Psicologia Social. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 2006, p. 89-90; HAMANN, Ariane. A perpetuação das primeiras impressões por meio das decisões judiciais no processo penal: a primeira impressão é a que fica. Florianópolis: UFSC (Direito – Monografia), 2016, p. 11: “Pode-se obter informações acerca de uma pessoa de forma direta ou indireta. Na primeira, com o contato, observa-se o comportamento, na segunda, trata-se daquilo que se ouve dizer. A partir dessa primeira impressão, constrói-se por pequenos indícios de comportamento, costuma-se generalizar e fazer afirmações convintas sobre diversos atributos, ainda que sem nenhum fato que as comprove, e chegar a uma conclusão. O que ocorre é o chamado efeito halo, que é a formação de uma conclusão rápida e instintiva sobre a pessoa (seu caráter, sua índole, seus defeitos), a partir da primeira observação. Esta formação consiste num processo organizacional, no qual integra-se toda, geralmente pouca, informação obtida em uma categoria significativa (bom/mau, gostar/não gostar, competente/incompetente). Após essa avaliação inicial, em que o observado já passou a fazer parte de uma categoria conhecida do observador, cria-se uma situação de conforto que permite a este fazer diversas inferências ‘óbvias’ a respeito daquele, ainda que sem nenhuma informação adicional, com a utilização apenas das estruturas cognitivas que já possui (representações de estereótipos, comportamentos, situações sociais) a fim de tornar aquela percepção completa e coerente”.

[2] HAMANN, Ariane. A perpetuação das primeiras impressões por meio das decisões judiciais no processo penal: a primeira impressão é a que fica. Florianópolis: UFSC (Direito – Monografia), 2016, p. 11-12: “O processo de formação de impressões é analisado em três abordagens, a gestáltica ou configuracional, a abordagem da integração da informação e a abordagem baseada na memória. De acordo com a primeira, o observador analisa os elementos informacionais como um todo, não separadamente, ainda que para isso precise reinterpretá-los. Por exemplo, se percebe numa pessoa as características, divertido, inteligente e egoísta, conclui que a última não combina com as primeiras, assim, a fim de ter uma definição daquela personalidade como um todo, se positiva ou negativa, reinterpreta ou simplesmente ignora o egoísmo. Já para a segunda, ao contrário, cada elemento informacional é valorado separadamente (entre positivos e negativos) e a impressão é o resultado final deste “cálculo”, que será também positivo ou negativo

Exemplificando, ao conhecer uma pessoa generosa, amigável e invejosa, calcula-se que ela tem duas características positivas e uma negativa, a impressão final será, portanto, positiva. É a terceira abordagem, baseada na memória de pessoas, que será adotada neste trabalho. Segundo essa, a formação de impressão depende da análise das informações, sob a luz dos conhecimentos e informações anteriores (memórias)”.

[3] MORAIS DA ROSA, Alexandre. Guia do Processo Penal conforme a Teoria dos Jogos. Florianópolis: EMais, 2019; MARGRAF, Priscila de Oliveira; MARGRAF, Alencar Frederico. Prova Oral: Linguagem Corporal e Falsas Memórias em Interrogatórios e Depoimentos. Curitiba: Juruá, 2018.



[4] HASTORF, Albert; SCHNEIDER, David J.; POLEFKA, Judith. Percepção de pessoa. Trad. Dante Moreira Leite. São Paulo: Edgard Blücher/USP, 1973, p. 34: “Formamos uma impressão de outra pessoa, mesmo a partir da rápida observação ou ao ouvir alguém descrever algumas de suas características. Nossas impressões são verbalizadas através de alguns nomes de traços – por exemplo, hostil, amistoso, agressivo, cooperador. Tais impressões são imediatas; não temos consciência de inferências. São significativas e organizadas; estamos cientes de uma pessoa que possui um conjunto coerente de traços. Conhecemos a pessoa na medida em que estamos cientes de seus traços e estamos preparados para predizer outros traços ou tendências de comportamento que ainda não observamos. Embora singular, esse indivíduo tem algumas combinações de qualidades de outros indivíduos que conhecemos”.

[5] HAMANN, Ariane. A perpetuação das primeiras impressões por meio das decisões judiciais no processo penal: a primeira impressão é a que fica. Florianópolis: UFSC (Direito – Monografia), 2016, p.12-13: “Para Brewer, a formação de impressões será resultado de um processo de sete “quatro etapas: identificação inicial, categorização/tipificação, personalização e individualização. Não necessariamente todas ocorrerão, pois o processo se encerra no momento em que a impressão é criada. De acordo com esse modelo, a mera apresentação de uma pessoa ativa automática e inconscientemente processos de classificação. Na fase de identificação (primeira vista), analisa-se previamente as características físicas básicas da pessoa (cor, sexo, idade, etc.), com isso, em alguns casos, opera-se uma categorização prévia. Caso essa categoria percebida seja permeada por um estereótipo, o processo termina aqui mesmo, sendo que as demais fases que deveriam ser percorridas são deixadas de lado pela certeza oferecida pelo estereótipo”.

[6] HAMANN, Ariane. A perpetuação das primeiras impressões por meio das decisões judiciais no processo penal: a primeira impressão é a que fica. Florianópolis: UFSC (Direito – Monografia), 2016, p. 13: “Caso a pessoa-alvo seja realmente interessante ou relevante, segue-se para as demais etapas: atenção (a informação disponível), confirmação da categorização inicial (aqui, após analisar mais atentamente a pessoa-alvo, conclui-se pela consistência ou não da impressão inicial), caso a categorização se confirme, o processo termina, em caso negativo, passa-se a próxima etapa, a recategorização (o nome é autoexplicativo—como a pessoa não se encaixou na categoria anterior, torna-se necessária uma nova, que se encaixe aos atributos particulares daquela). A última etapa apenas ocorre caso as anteriores não tenham sido bem sucedidas, e ainda assim, caso o percepçionador tenha tempo, recursos e motivação para prosseguir na compreensão da pessoa-alvo, trata-se da integração peculiar (refere-se à análise de cada atributo da pessoa-alvo, integrando-os para chegar a uma conclusão)”.



[7] SANTOS, Isabel M; YOUNG, Andrew W; SILVA, Carlos F. Aparência facial e primeiras impressões num contexto interpessoal. In: INFAD–Revista de Psicologia, n. 1, vol. 4, Portugal, 2008, p. 293-302: “Por exemplo, ao olharmos para uma cara, é possível dizermos se a pessoa é jovem ou idosa, se se trata de um homem ou de uma mulher, se a pessoa parece estar alegre ou triste, e mesmo qual parece ser a reacção do nosso interlocutor à nossa presença. Por todas essas razões, a face é um veículo de informação fundamental para muitos aspectos diferentes da interacção social. (...) Estes estudos sugerem, de uma perspectiva experimental, que as primeiras impressões acerca de outros indivíduos podem ser altamente influenciadas pela sua aparência fácil, e alertam para a necessidade de estar consciente destes processos nos mais variados contextos de relacionamento interpessoal. (...) Um outro estudo, simulando um julgamento em tribunal, mostrou que um réu com feições mais imaturas (‘cara de bebê’) era mais vezes considerado culpado de um crime por conduta negligente, enquanto o réu com feições mais maduras era frequentemente considerado culpado de um crime por conduta envolvendo comportamento criminoso intencional. Para além disso, eram também recomendadas penas mais leves para os réus com ‘cara de bebê’ do que para os réus com feições maduras (Berry & Zebrowitz-MacArthur, 1988).”

[8] STERNBERG, Robert J. Psicologia Cognitiva. Trad. Anna Maria Luche. São Paulo: Cengage Learning, 2012, p. 443.

[9] CALAMANDREI, Piero. “O processo como jogo”. Trad. Roberto Del Claro, Revista de direito processual civil. Curitiba: Gênese, 2002, vol. 23, p. 206.

[10] VALA, Jorge; MONTEIRO, Maria Benedicta (Coord). Psicologia Social. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 2006, p. 97-98: “Dentre os elementos na?o verbais que influenciam a formac?a?o de impresso?es, salientam-se a cor da pele, a atractividade do rosto e do corpo, a expressa?o facial, o contacto atrave?s do olhar, o modo de andar, a postura corporal, a ocupac?a?o do territo?rio, o tom de voz, o odor corporal e o contacto ta?til. Por exemplo, enquanto a ‘cor da pele’ leva, geralmente, a? activac?a?o de estereo?tipos sociais, atribuindo a? pessoa uma se?rie de caracteri?sticas relativas ao grupo em que e? categorizada, ja? a ‘atractividade fi?sica’ desencadeia, habitualmente, uma impressa?o positiva acerca da pessoa”. HAMANN, Ariane. A perpetuação das primeiras impressões por meio das decisões judiciais no processo penal: a primeira impressão é a que fica. Florianópolis: UFSC (Direito – Monografia), 2016, p. 39: “A atratividade pela beleza decorre de um estereo?tipo segundo o qual ‘o belo e? bom’. De acordo com esse estereo?tipo, o trac?o da beleza fi?sica e? diretamente conectado a trac?os positivos de personalidade, isto e?, quando se ve? uma pessoa ‘bonita’, logo se imagina que ela seja bem sucedida pessoal e profissionalmente, tenha um bom emprego ou capacidade para conseguir um, seja feliz, etc. Assim, em va?rias situac?o?es essas pessoas sa?o beneficiadas pelo simples fato de estarem dentro do padra?o de beleza imposto, por exemplo, os alunos mais bonitos recebem mais atenc?a?o dos professores, os re?us mais complac?ncia dos julgadores e os profissionais mais cre?dito de seus entrevistadores”.

[11] VALA, Jorge; MONTEIRO, Maria Benedicta (Coord). Psicologia Social. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 2006, p. 114.



[12] WOJCIECHOWSKI, Paola Bianchi; MORAIS DA ROSA, Alexandre. Vieses da Justiça: como as heurísticas e vieses operam nas decisões penais e a atuação contraintuitiva. Florianópolis: EMais, 2019 (no prelo).

[13] VALA, Jorge; MONTEIRO, Maria Benedicta (Coord). Psicologia Social. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 2006, p. 117-119.

[14] HAMANN, Ariane. A perpetuação das primeiras impressões por meio das decisões judiciais no processo penal: a primeira impressão é a que fica. Florianópolis: UFSC (Direito – Monografia), 2016, p. 31: “Fica claro, portanto, que durante as audiências no processo penal em que haverá pessoas em posição de julgadores e outros sendo julgados, literalmente, ninguém estará imune. Os réus, advogados, membros do Ministério Público, vítimas, testemunhas, que estarão lá para cumprir seus papéis no Processo Penal, não serão avaliados apenas pelo que dizem, mas por sua cor, sua beleza, seu comportamento, seu status social”.

Meta Fields