

Técnicas de Persuasão e
Práticas Neurobiológicas para

ACORDOS PENAIS

Paulo Valério Dal Pai Moraes
paulov@mprs.mp.br

Desafio

- Diógenes Lucca (O Negociador, HSM, 2014) refere que "...a avaliação das pessoas com relação às perspectivas de mudanças acaba se revelando equivocada no futuro..."
- - `Os americanos precisam do telefone, mas nós não. Temos uma número suficiente de mensageiros´ (Sir William Preece, diretor do Correio Britânico, 1876).
- - `Cavalos sempre existirão, mas automóveis são um modismo e logo desaparecerão´ (CEO do Michigan Savings Bank, aconselhando o advogado de Henry Ford a não investir na indústria automobilística, 1903).
- - as bandas com guitarristas estão acabando´. (Decca Corporation, justificando a recusa de contratar os Beatles, 1962);

QUIZ

Qual a principal **manifestação** humana que se estuda para aprimorar o desempenho em acordos, negociações ou interações com o objetivo de persuadir ou de obtenção do **consenso??????**

https://www.google.com.br/search?safe=active&biw=1600&bih=822&tbn=isch&sa=1&ei=BzWVXNPjMr2z5OUPxLK1uAQ&q=comportamento&oq=comportamento&gs_l=img.3...389388.392279..393014...0.0..0.0.....0.....1..gws-wiz-img.....0.3kw8YKXCDWE#imgdii=rtEg-JrpWK5NbM:&imgc=P8wH4ZPPoJ56fM, acesso e 22/03/2019



NEUROCIÊNCIA

<http://super.abril.com.br/comportamento/juizes-e-advogados-devem-estudar-neurociencia>

- **Juízes e advogados devem estudar neurociência**
- **Nicholas Mackintosh**
- **A neurociência busca determinar como o cérebro afeta o comportamento, e o Direito se preocupa em regular o comportamento.**
- **Assim, é de se esperar que as descobertas dos neurocientistas tenham um peso cada vez maior nas leis. No Reino Unido, porém, existe uma enorme brecha entre os avanços dos laboratórios e o dia a dia dos tribunais. Não há fóruns de discussão para que cientistas e profissionais da Justiça explorem temas de interesse comum.**



- É o que mostra o relatório Neurociência e a Lei, fruto de um grupo de trabalho que coordenei e publicado recentemente pela Royal Society [a academia nacional de ciências do Reino Unido].

•

É por isso que os cursos de direito deveriam incluir matérias sobre ciência - sobretudo psicologia, neurociência e genética. Advogados e juízes deveriam receber treinamento permanente nessas disciplinas como parte de seu desenvolvimento profissional. E também os cursos de graduação em neurociência deveriam incluir as aplicações sociais do que é estudado.

* Nicholas Mackintosh Professor emérito do Departamento de Psicologia Experimental da Universidade de Cambridge, no Reino Unido.

Neurobiologia

Dr. Daniel Kahneman (Nobel de Economia- Pensando Rápido e Devagar) pesquisa entre Juízes em Israel:

“Os participantes no estudo foram oito juízes de livramento condicional. Eles passaram dias inteiros revendo recursos quanto a estes pedidos de livramento condicional. Os casos foram apresentados aleatoriamente e os Juízes usaram pouco tempo em cada um deles, uma média de 6 minutos (o padrão das decisões é a recusa dos pedidos de livramento condicional; apenas 35% dos pedidos são aprovados. O tempo exato de cada decisão é registrado e os tempos dos juízes para três intervalos de alimentação – de manhã intervalo, almoço e intervalo da tarde). O autores do estudo traçaram um mapa da proporção de pedidos aprovados em relação ao tempo que passou desde a última refeição.

A proporção aumenta após cada refeição, quando cerca de 65% dos pedidos são atendidos. Durante as duas horas até que os Juízes novamente parem para a próxima refeição, a taxa de aprovação começa a cair, a quase zero, logo antes da comida. Como se pode ver, este é um resultado prévio e os autores checam cautelosamente algumas explicações alternativas. Os dados porém nos dão más notícias: Juízes cansados e famintos tendem a cair na posição de negar os pedidos de livramento condicional, donde se conclui que a fadiga e a fome provavelmente exercem alguma função."

em lawadv.com/pt-br/ser-humano-sistema-legal-o-erro/ acessado em 28/08/14. Dr. Henrique Szajnbrum. DANIEL KAHNEMAN, P. 58

MEMÓRIA

- Mlodinow, p. 67: em cerca de 75 mil exames de reconhecimento todos os anos na polícia dos EUA, as estatísticas mostram que em 20 a 25% das vezes as testemunhas escolhem como culpado o “figurante”. (Então, **15.000 a 18.700 ERROS**)
- **Das centenas de pessoas após a condenação isentadas por testes de DNA 75% haviam sido presas por identificações imprecisas de testemunhas.**
- **Nosso processo de memória descarta dados a granel e depois, quando precisa recuperá-los, inventa coisas que assumimos como verdadeiras.**
- Mlodinov p. 90 e 91 (Experiência do Balão)

LOCALIZABILIDADE DO CRIME

***Paul Bloom narra que pedófilo pego nos EUA descobriu tumor cerebral na cadeia, retirou tumor e perdeu completamente as tendências sexuais da pedofilia. Anos após, voltaram tendências, fez exame e descobriu que tumor voltara. Retirou novamente e outra vez sumiu manifestações pedófilas.**

***Paulo Niemeyer entrevista GNC disse que realizou cirurgia onde retirou parte da parte frontal direita e após paciente disse que melhorou da doença que tinha e sua depressão crônica simplesmente havia sumido.**

Negociação

é uma postura de comunicação que se utiliza da neurobiologia, psicologia e de aspectos culturais, com o objetivo de atender a alguma necessidade que somente possa ser satisfeita por intermédio da troca de informações, bens, valores ou interesses com o objetivo de obtenção de algum resultado que promova a resolução de um conflito ou de um problema;

Vocês **está preparado** para negociar questões penais?

Você **está acostumado** a negociar questões penais? Colegas acostumados a denunciar, instruir e recorrer.

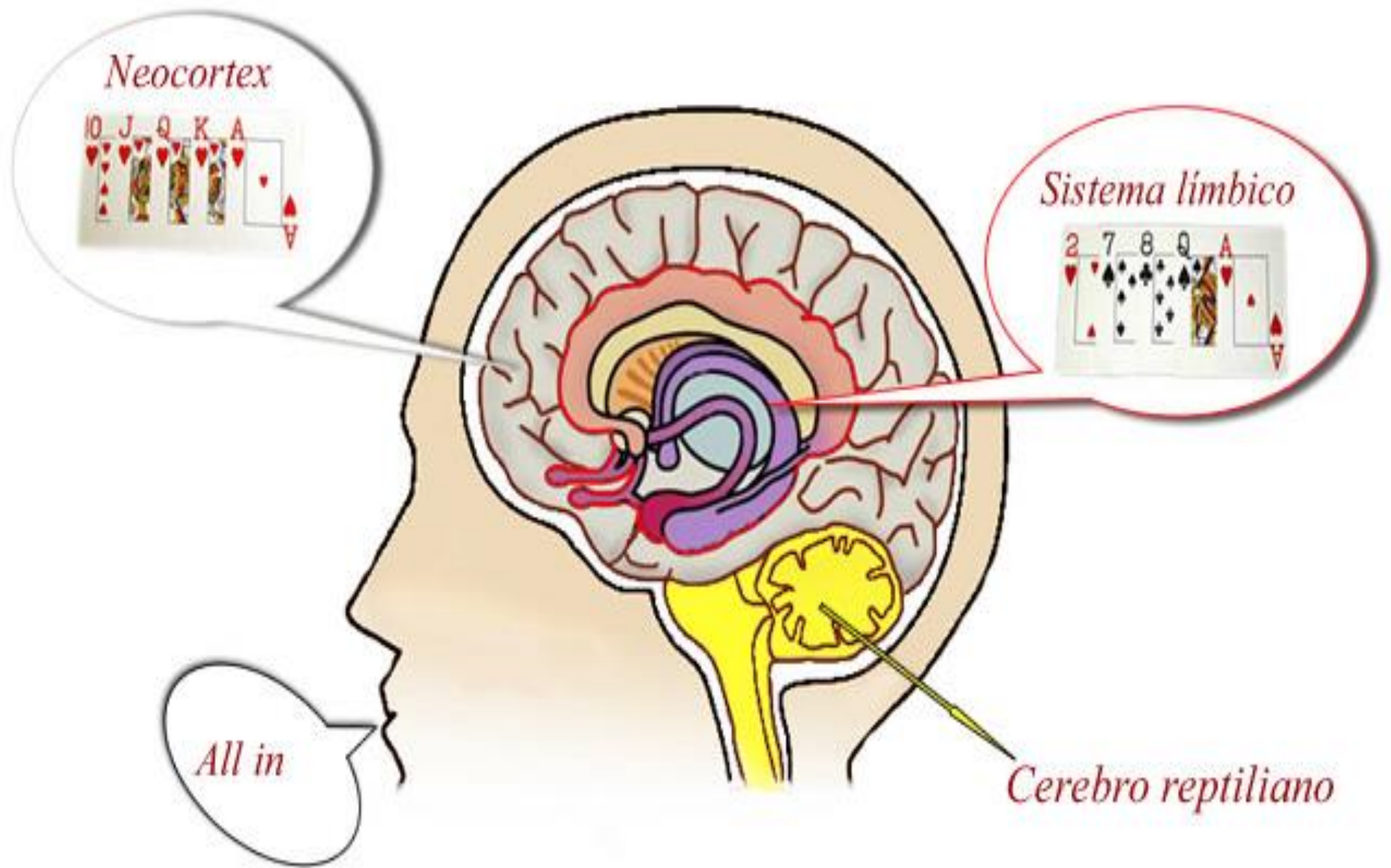
Você **quer negociar** questões penais?

Você vê algum **PROPÓSITO** em negociar questões penais? Vai mudar algo para melhor?

Você está **preparado profissionalmente (neurobiologicamente)** para negociar com **CORRUPTOS**, com **BANDIDOS**, **FASCÍNORAS**, **TERRORISTAS**, de modo a focar apenas no interesse público

CNV, Sven Frohlich, enxergar e não julgar





Estructura del cerebro triuno

Los tres cerebros

ETAPA	PARTE DEL CEREBRO	DIMENSIÓN	ORIGEN
PRIMERA.	 Cerebro reptiliano o básico. Funciones vitales, comportamiento y pensamiento instintivos.	Mente instintiva.	Aparece en los vertebrados hace 500 millones de años.
SEGUNDA.	 Cerebro emocional o formación del sistema límbico en mamíferos. Procesamiento de las emociones y recuerdos emocionales.	Mente emocional.	Aparece entre los craniados hace 300 millones de años.
TERCERA.	 Aparición del neocórtex en los primates.	Mente intuitiva.	Apareció hace aproximadamente 60 millones de años.
CUARTA.	 Los hemisferios se lateralizan , el izquierdo se especializa como mente racional apareciendo el lenguaje hablando.	Mente racional.	Originado hace aproximadamente 2 o 3 millones de años.
QUINTA.	 Desarrollo de los lóbulos frontales en el hombre.	Mente planificadora.	Apareció hace 150 mil años.

AUTOCONHECIMENTO

PARA SABER:

QUAL **FOI**...;

QUAL **É**...;

QUAL **PROVAVELMENTE SERIA**...;

QUAL **SERÁ**... O SEU

COMPORTAMENTO

https://www.google.com.br/search?q=autopersuas%C3%A3o&safe=active&source=lnms&tbn=isch&sa=X&ved=0ahUKEwjz38DAu5bhAhWNI7kGHSapBxoQ_AUIDigB&biw=1600&bih=822#imgrc=H-L5PDpnEiHPmM, acesso em 22.03.2019



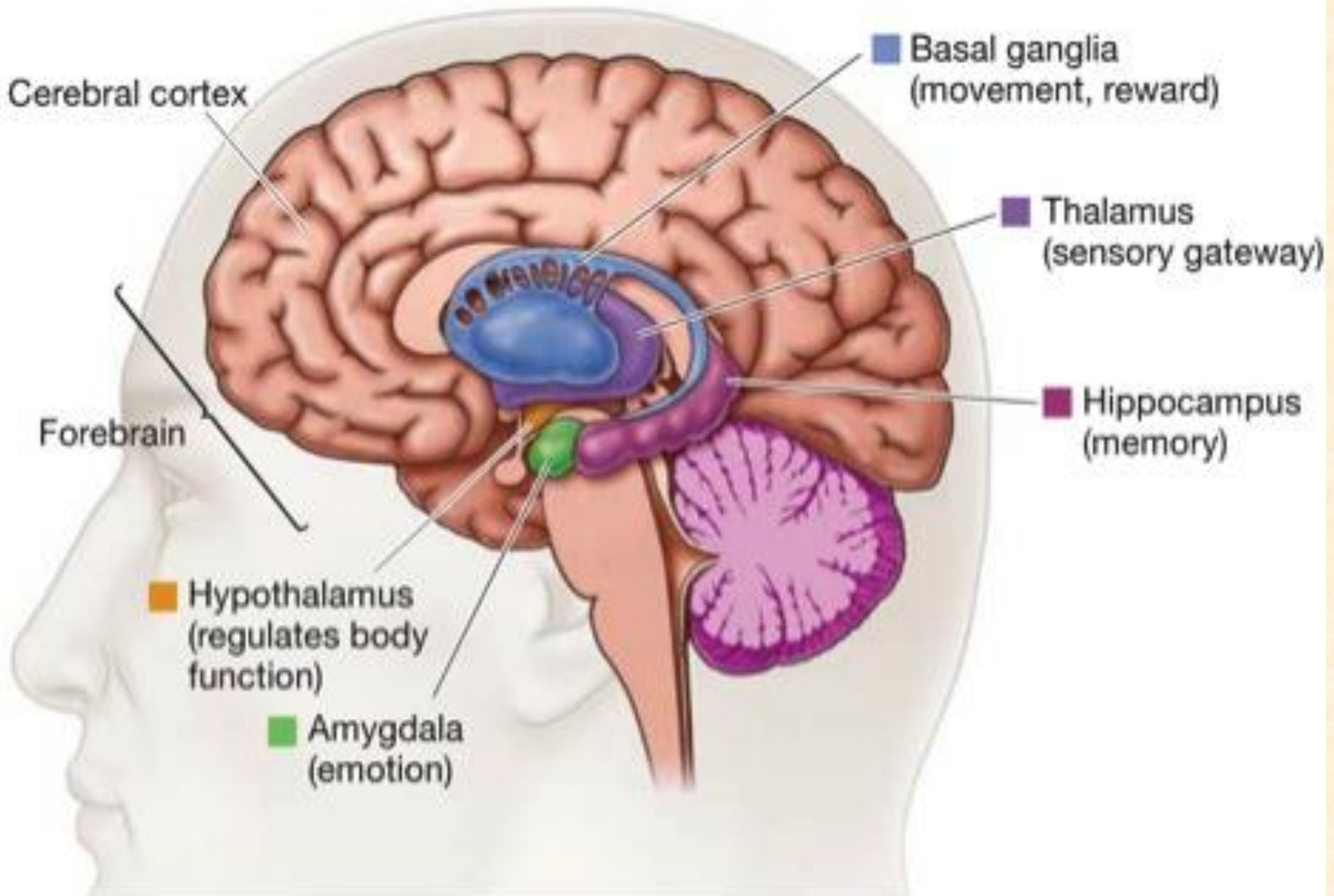
**Autopersuasão é
o caminho para mudança**

O Poder do Hábito [https://awebic.com/mente/neurociencia-](https://awebic.com/mente/neurociencia-habitos/)

habitos/

- Nosso cérebro “gosta de piloto automático. É assim que economiza energia.”
- Para tanto, criamos **HÁBITOS**, os quais nos amoldam e estão nos gânglios de base e no cerebelo.
- Quanto mais você realiza uma ação ou se comporta de determinada maneira, mais ela fica fisicamente conectada ao seu cérebro. **Seu cérebro forma conexões neuronais com base no que você faz repetidamente em sua vida.** Aí surge um hábito, que acaba gerando um comportamento automático gerido pelo inconsciente.

Gânglios de base e amígdalas



<https://awebic.com/mente/neurociencia-habitos/>

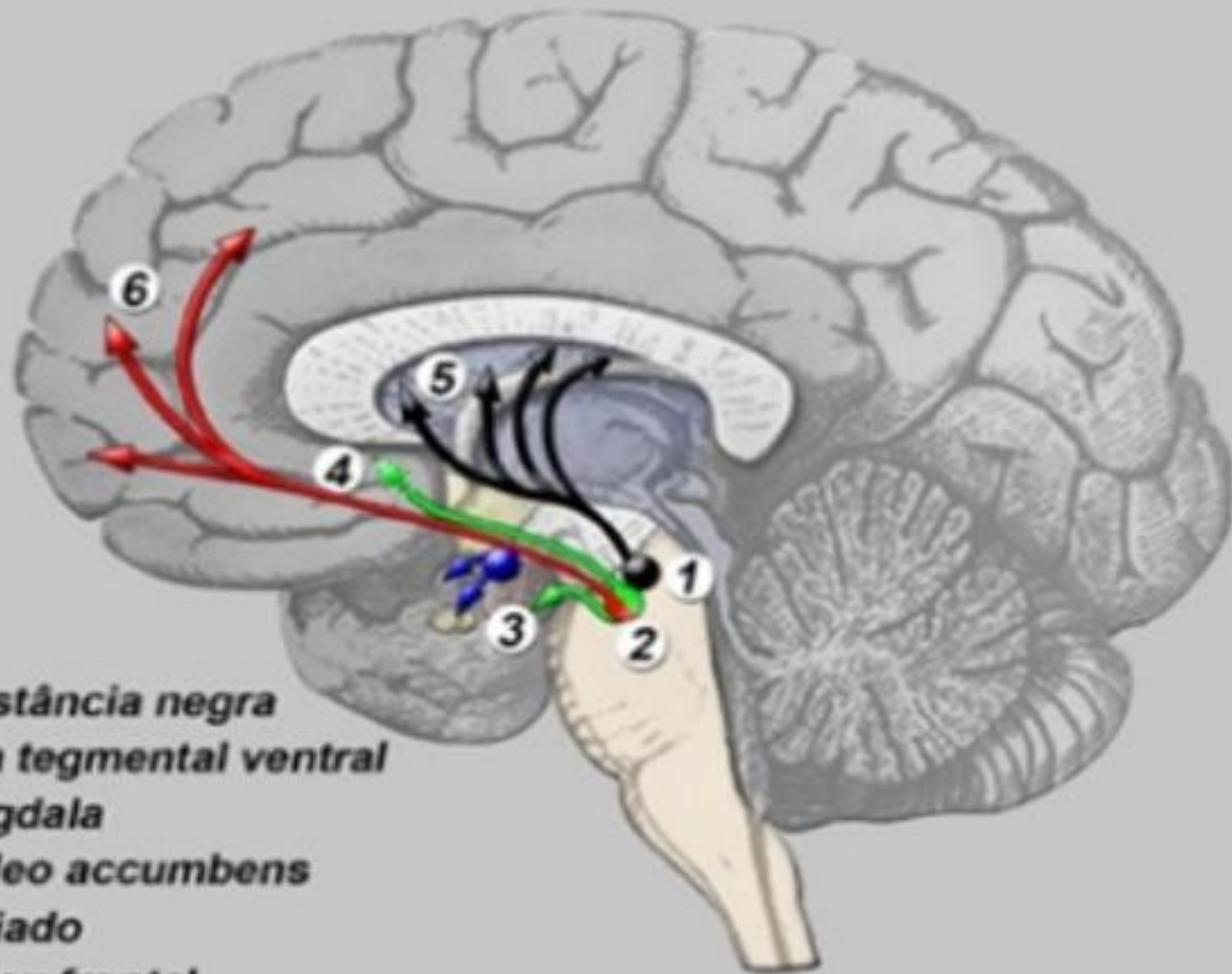
- **Assim, quebrar um hábito é uma questão de reconectar seu cérebro pela repetição de uma ação antagonista a ele, sendo que o primeiro passo é a **motivação.****

- Jim Rohn disse uma vez: **'Motivação é o que faz você começar. Hábito é o que te mantém fazendo.'**

Motivação

- Daniel Goleman (*O Cérebro e a Inteligência Emocional*. Tradução Carlos Leite da Silva. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012. Página 53 e 54) nos elucida sobre o conceito:
- “A palavra **‘motivação’** partilha uma raiz com **‘emoção’**: ambas vêm do latim *motere*, mover. Nossas motivações nos dão **nossas metas e o ímpeto de alcançá-las**. Qualquer coisa motivadora nos faz sentir bem. Como um cientista me falou: **‘A maneira como a natureza nos leva a fazer o que ela quer é fazendo disso um prazer.’**”

Circuito cerebral de la motivación



- 1- *Substancia negra*
- 2- *Área tegmental ventral*
- 3- *Amígdala*
- 4- *Núcleo accumbens*
- 5- *Estriado*
- 6- *Córtex frontal*

- *Via dopaminérgica nigro-estriatal*
- *Via dopaminérgica mesocortical*
- *Via dopaminérgica mesolímbica*

Casos (para motivar)

- **1)** Diógenes Lucca e o caso do sequestro e do bom pai;
- **2)** A proximidade e a **linguagem tacênica e emocional** na reunião semanal;
- **3)** O poder do afeto e da não reatividade, no caso do velho **empresário que saiu emocionado** e direcionado ao acordo na ação de improbidade administrativa;
- **4)** A alteração da **configuração dos móveis** e o ambiente de trabalho;
- **5)** Schafer e Karlins (Manual de persuasão do FBI, p. 145)- caso do **bêbado no avião**.

https://www.google.com.br/search?q=perguntas&safe=active&tbs=isch&tbs=rimg:CY-UCZPbF47-ljgUCo7gegg6HE-ujQmrT6mluaWUkAhhXnySfioWyN73mEF9B1ZFqD7cTFp77EeGed_1OhnGnygFFuyoSCRQKjuB6CDocEct8TfvCvPATKhIJT66NCatPqYgRwW72vC6Yts8qEgm5pZSQCGFefBFTToeffF25WuSoSCZJ-LRbl3veYebzwm5pXinwKhIJQXoHvKWoPtwRnUJKrloog3lqEglMWnvsR4Z53xGROBd-WFCN-SoSCc6GcafKAUW7EfdkQAluV6Gf&tbo=u&sa=X&ved=2ahUKEwj7kcfCvpbhAhUcHbkGHUOmC1MQ9C96BAgBEBg&biw=1600&bih=822&dpr=0.9#imgrc=CRHJ_a58w1esxM; acesso em 22.03.2019



“Entre todas as ferramentas de persuasão disponíveis, o questionamento é provavelmente a mais utilizada pelo persuasor...Um importante estudo para descobrir o que é preciso para se tornar um negociador bem-sucedido...A principal conclusão foi de que os profissionais mais habilidosos fazem mais que o dobro de perguntas que os considerados medianos.”

Kurt W. Mortensen – Máxima influência – as 12 leis universais da persuasão efetiva, p. 61

Uso de perguntas (Comunicação - 1)

a. Foco:

- posição e interesses do outro;
- necessidades, percepções, emoções, significados;
- argumentos do interlocutor.

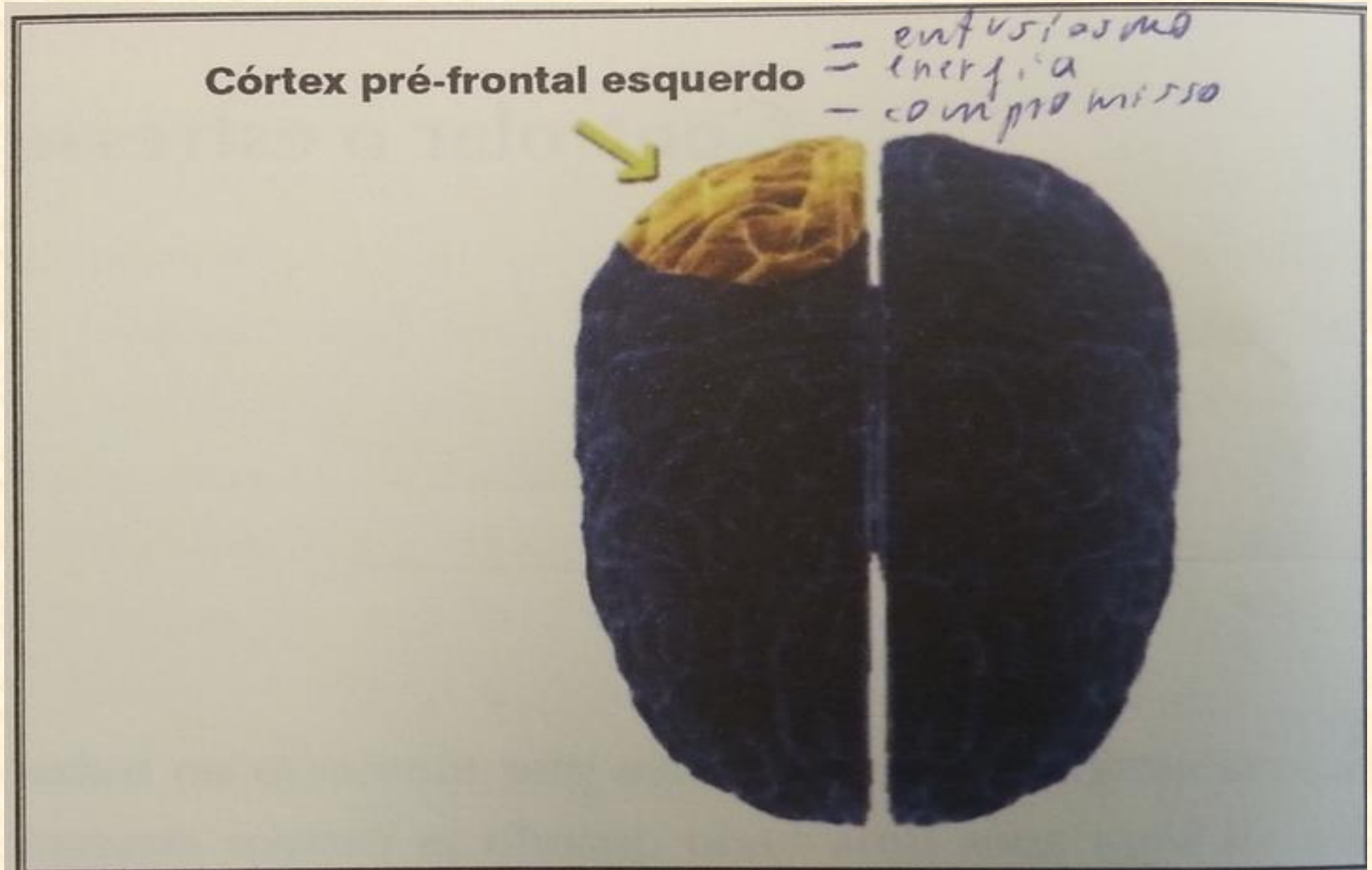
b. Tipos:

- manejáveis = chamam atenção e preparam o outro para as perguntas adicionais;
- intratáveis = causam dificuldades, raiva, defesa no outro.
- autoimplicativas – convidam as pessoas a identificarem sua maior ou menor participação no evento. (Tania Almeida, p. 257)

c. Objetivos:

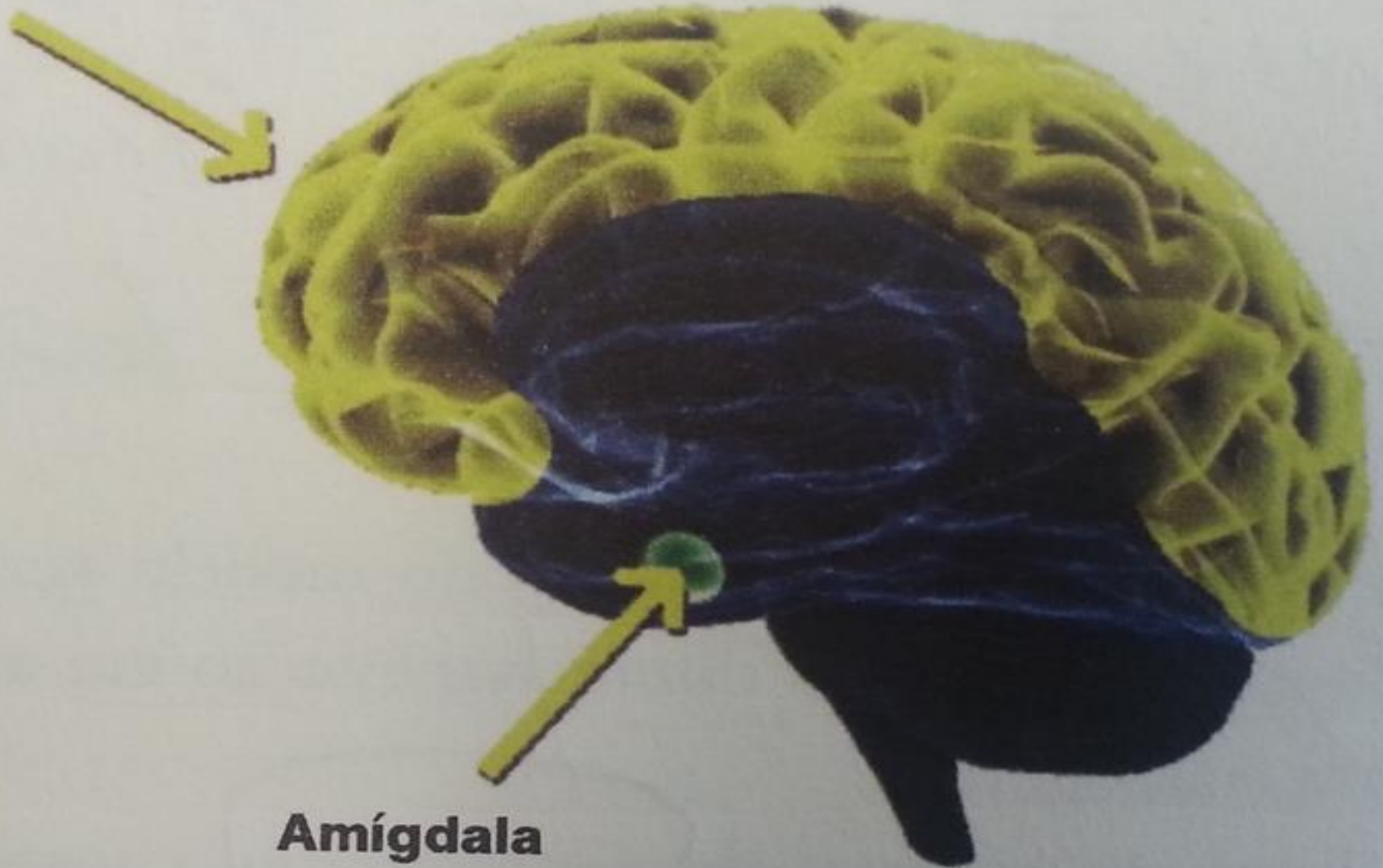
- coletar informações;
- propor reflexões;
- destravar a negociação;
- definir questões –
- relaxar, GANHAR TEMPO, TRANSFERIR PARA O OUTRO
A RESPONSABILIDADE DE RESPONDER = **RESPIRAR**;

CONTROLADOR DE ESTRESSE - O córtex pré-frontal esquerdo tem circuitos que podem inibir os impulsos acionados pela amígdala, nos ajudando a manter o equilíbrio emocional. A área contém circuitos ativos durante estados positivos como entusiasmo, energia e compromisso. Daniel Goleman, ph.D., O cérebro e a inteligência emocional – novas perspectivas, p. 46



AUTODOMÍNIO – a autorregulação da emoção e dos impulsos depende grandemente da interação entre o córtex pré-frontal esquerdo – centro executivo do cérebro – e a amígdala. Daniel Goleman, ph.D., O cérebro e a inteligência emocional – novas perspectivas, p. 38.

Área pré-frontal



Amígdala e Córtex-pré frontal esquerdo

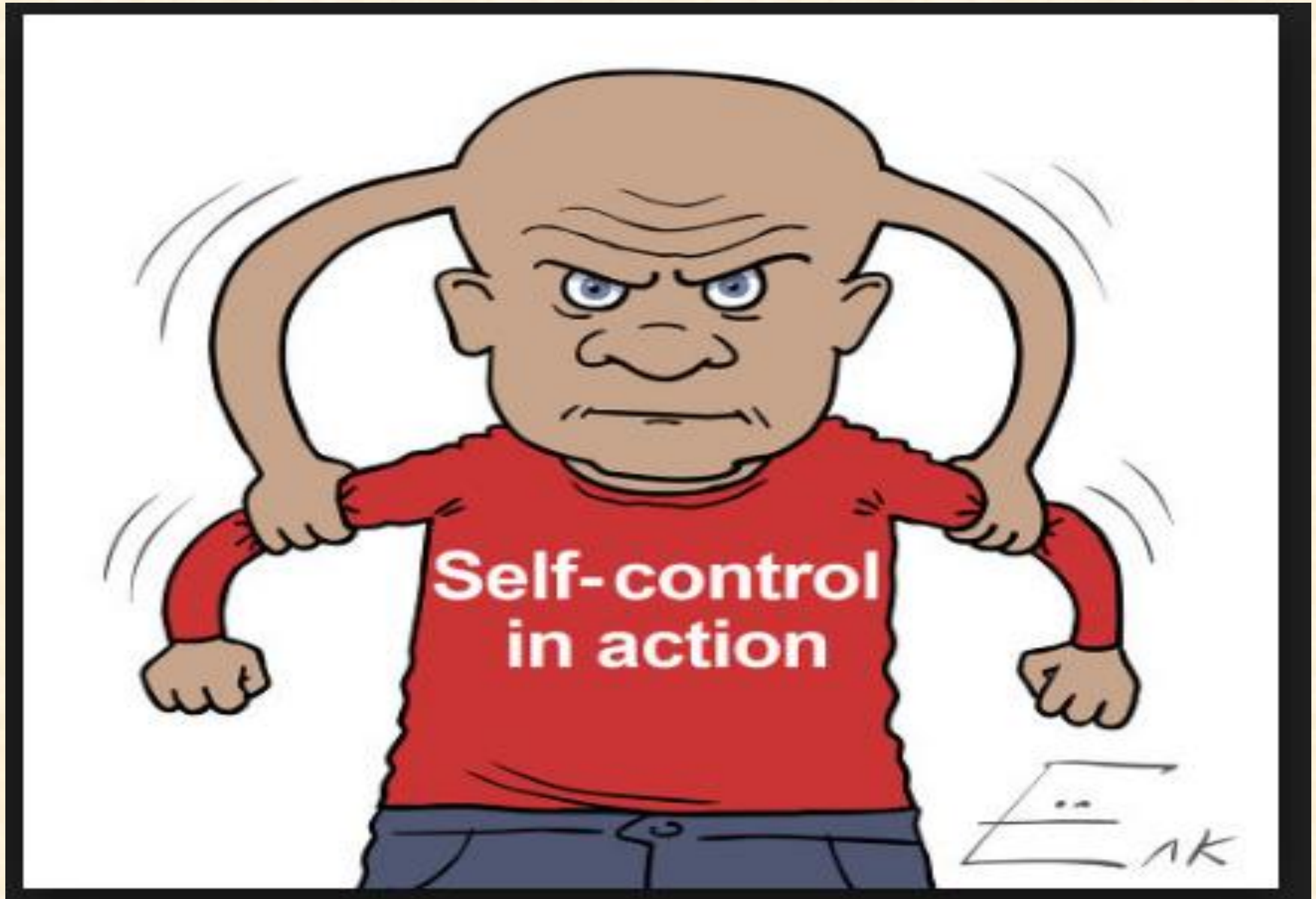
- **1) Córtex-pré frontal esquerdo** = centro executivo do cérebro;
- **2) Faz:**
 - a) gerenciamento de emoções;
 - b) motivação centrada em metas;
 - c) adaptabilidade;
 - d) iniciativa;
 - e) propósito da vida e grandes objetivos que dão significado à nossa existência = **BEM-ESTAR**.
- **3) Amígdala** é o **RADAR DO CÉREBRO PARA A AMEAÇA**; É o ponto de disparo da **angústia, raiva, do impulso, do medo** = sentimentos negativos;
- **4) Quanto** assume o poder por estímulos visuais, auditivos etc pode dominar o cérebro inteiro = **sequestro da amígdala**.

•5) Resultado = **perde a concentração no trabalho**, a **memória**, a **capacidade de aprender**, de **innovar**, de **ser flexível**; Ocorre a **reação** de **LUTA-FUGA-PARE** e ativa o eixo HPA (hipotálamo-pituitária-adrenal) que libera os hormônios de estresse **ADRENALINA e CORTISOL**.

•6) O problema é que a **amígdala erra muito**, pois recebe apenas fragmentos dos sinais que vem dos sentidos e aí já reage imediatamente. Depois o pré-frontal esquerdo passa a raciocinar e nos arrependemos do que fizemos.

•7) **Gatilhos da amígdala**: a) falta de respeito; b) ser tratado injustamente; c) sentir-se desconsiderado; d) sentir que não se é escutado e que não lhe prestam atenção; e) ficar submetido a metas irrealistas.

AUTOCONTROLE



Autocontrole – e as objeções

- 1) Descubra se a objeção é algo que **você pode resolver**;
- 2) Deixe o investigado ou seu advogado **externar sua objeção, esbravejar e soltar sua emoção**, para que se alivie das influência predominante dos mecanismos do sistema límbico e reptiliano;
- 3) **Elogie**, sinceramente, a veemência da objeção e o papel aguerrido do advogado ou do investigado na defesa dos seus interesses (apreciação não é concordância);
- 4) Mostre **empatia pela objeção** e dê espaço para que a pessoa não se sinta **humilhada**.

“Quanto melhor você aprender a lidar com objeções, mais persuasivo se tornará”

“Mantenha-se calmo. Testes científicos já comprovaram que quando as pessoas apresentam dados e fato de modo calmo e tranquilo, elas são mais eficientes em mudar a opinião do interlocutor que quando lançam mão de ameaças ou demonstrações de poder.”

**Kurt W. Mortensen – as 12 leis universais da persuasão efetiva,
pp. 64 e 65**

https://www.google.com.br/search?safe=active&biw=1600&bih=822&tbm=isch&sa=1&ei=mTmVXIH3FICf5OUPwtaagAY&q=rapport&oggs_l=img.3..ol10.289428.311745..314290...0.0..3.1541.15064.4-1joj1j8j2.....0....1..gws-wiz-img.....o.IA1nu2wfyZU#imgsrc=pODFpe-PHT2SgM; acesso em 22.03.2019



Vínculo - RAPPORT

1) RAPPORT - conceito do ramo da psicologia que significa uma técnica usada para criar uma ligação (identificação) de sintonia e empatia com outra pessoa;

2) Stuart Diamond, p. 41 = "...menos de **10%** dos motivos pelos quais as pessoas chegam a um acordo estão ligados ao conteúdo. Mais de **50%** têm a ver com as **pessoas**: elas gostam umas das outras? Confiam umas nas outras? Ouvirão o que cada uma tem a dizer? Pouco mais de **um terço** tem a ver com o **processo** empregado. Ou seja, elas decidem explorar as necessidades mútuas (racionais e emocionais)? Concordam com a pauta? Assumem compromissos reais umas com as outras?

A verdade e os fatos são apenas um dos argumentos em uma negociação. As **pessoas** e o **processo** são bem mais importantes.

O espião VLADIMIR

Jack Schafer era agente do FBI especializado em análise do comportamento e fora designado para interrogar Vladimir, agente preso. Este, no primeiro contato, jurou que nada falaria. Dia após dia Schafer sentava e lia o jornal na frente do preso algemado, depois virava e ia embora, até que Vladimir perguntou porque fazia aquilo? Respondeu, porque quero falar com você. Depois de semanas Vladi disse que queria falar, mas não sobre espionagem e falaram por muitos dias, até que Vladi referiu que falaria sobre espionagem, e entregou tudo!

- 1) É a chamada **fórmula da amizade** descrita por CIALDINI (Armas da Persuasão), MORTENSEN, SHELL,
- 2) Schafer, p. 11: **“Seres humanos são animais sociais.** Como espécie, somos programados para buscar outros semelhantes. Esse desejo está arraigado em nossa origem primitiva, quando a união melhorava nossas chances de subir na cadeia alimentar ao sair da caverna e lutar pela sobrevivência num mundo hostil e implacável.”

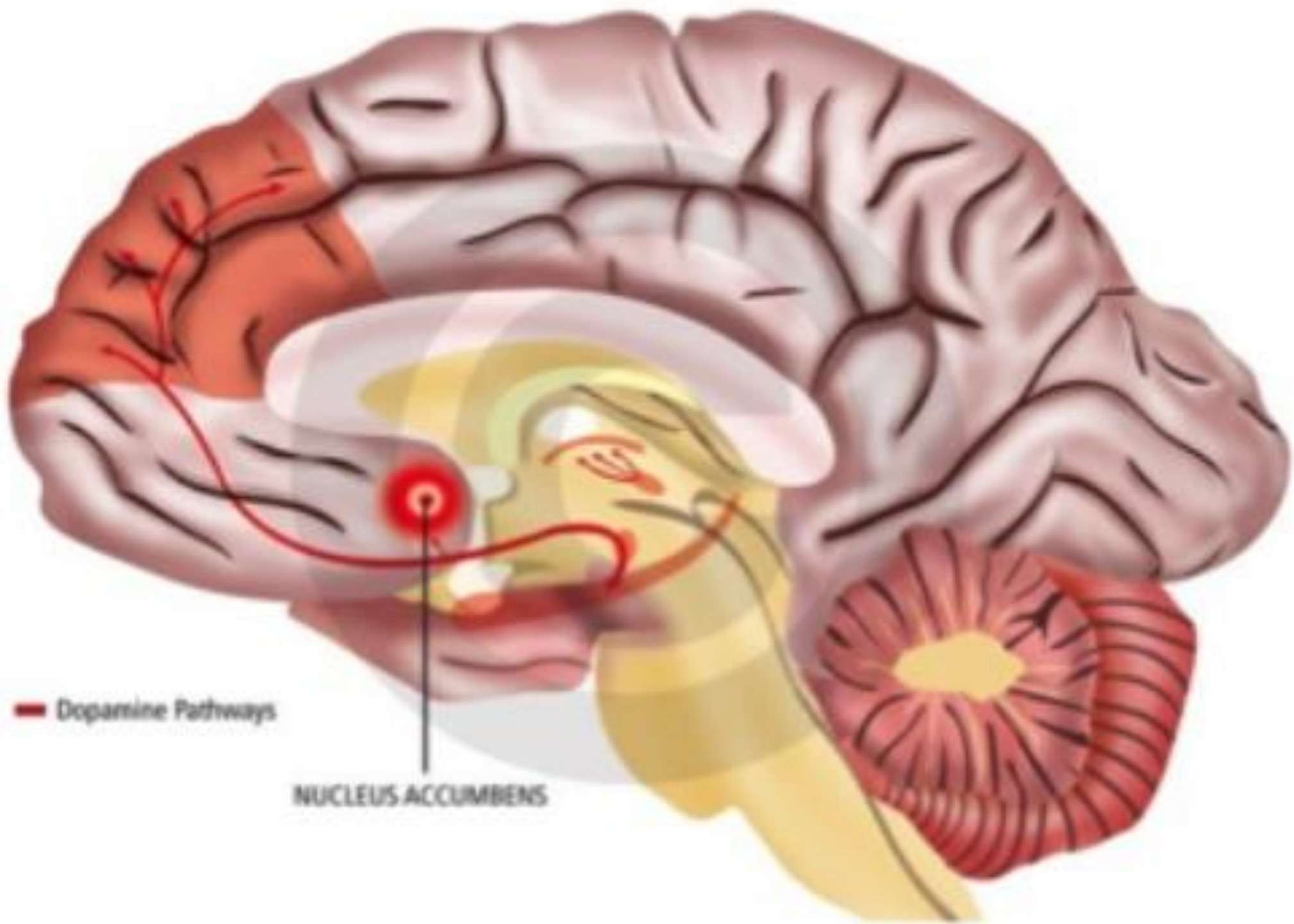
Cooperação – oxitocina- confiança

“Esquilos não estabelecem bases para curar a raiva, cobras não ajudam suas semelhantes a atravessar uma estrada, mas os seres humanos conferem grande importância à bondade. **Os cientistas chegaram a descobrir que partes do nosso cérebro ligadas ao processo de recompensa são estimuladas quando participamos de atos de cooperação mútua, de forma que ser bondoso talvez represente uma recompensa em si.**” (Mlodinow, p. 97).

Por que cooperar é melhor?

- Estudo monitorado por IRM mostrou que "...quando as pessoas cooperavam reagindo a uma cooperação anterior do outro jogador, seus cérebros se iluminavam nas áreas que se iluminam com uma experiência gratificante...a virtude foi sua própria recompensa...nós nos sentimos melhor quando nos portamos bem". Assim, cooperar dá prazer. Layard, p. 126, 127 e Mlodinow. p.114. Layard,p. 127

- **DÁ PRAZER PORQUE GERA CONFIANÇA E CONFIANÇA GERA BEM-ESTAR**



— Dopamine Pathways

NUCLEUS ACCUMBENS

Cooperação – oxitocina- confiança

- “Quando um estímulo social positivo induz a liberação de oxitocina, a molécula da moralidade...aciona a liberação de dois outros neurotransmissores de bem-estar: dopamina e serotonina.

- “A **oxitocina mantém o equilíbrio** entre o ‘eu’ e o ‘outro’, entre **confiança** e desconfiança, entre aproximação e distanciamento. Quando o cérebro libera oxitocina, o equilíbrio altera em direção à empatia, e nós contribuimos no auxílio ao próximo.” (Zak, p.67)

DOPAMINA

- A dopamina está associada a comportamentos que levam à **busca pelo atingimento de metas, direcionamento e reforço de aprendizagem**. Ela motiva e torna agradável a busca por atividades que **resultam em recompensa.**"(Paul Zak, p. 39)
- Nada melhor que **DOPAMINA** para os ambientes de trabalho que buscam justamente o atingimento de metas;
- A melhor **aprendizagem** acontece, porque a dopamina melhora a **criatividade e a inovação**, na medida em que estimula o **pensamento em contexto**, daí resultando um maior número e qualidade de opções de resolução dos problemas.

Linguagens não verbais

Sinestésico-corporal;

Tacêsica;

Proxêmica;

Cronêmica;

Artefática;

Olfativa;

Paralinguística.

Recebendo a mensagem

- Os estudos (Albert Mehrabian e Susan Ferris, *Jornal of consulting psychology*, v.31, nº 3, 1967) demonstram que **55%** da comunicação face a face se dá através do corpo, gesto e expressão facial; **38%** é tributável à tonalidade, intensidade e outras características da voz e apenas **7%** é realizada através das palavras.

- “...aumentando o contato visual, elevando as sobrancelhas, inclinando a cabeça e erguendo o queixo, todos códigos não verbais que os cientistas descobriram ser interpretados pelo cérebro como **‘sinais amistosos’**”. (Schafer, p.14 e 37)
- “pessoas que se sentem ameaçadas protegem a **carótida** comprimindo o pescoço sobre os ombros.” e as expõe quando não sentem ameaça.

- ajustar o corpo. Ex: franzir a testa, cruzar os braços, apertar as sobrancelhas, não baixar a cabeça. (Allan Pease, Linguagem Corporal);
- “Geralmente, uma pessoa com raiva ‘abre’ as narinas numa tentativa de aumentar o influxo de ar...pode exibir outros sinais, como vermelhidão no rosto...esses sinais inimigos alertam o cérebro sobre potencial perigo, e preparam a pessoa que os recebe para uma reação ‘lutar ou fugir’ “. (Schafer, p. 63)

Negociação eficaz

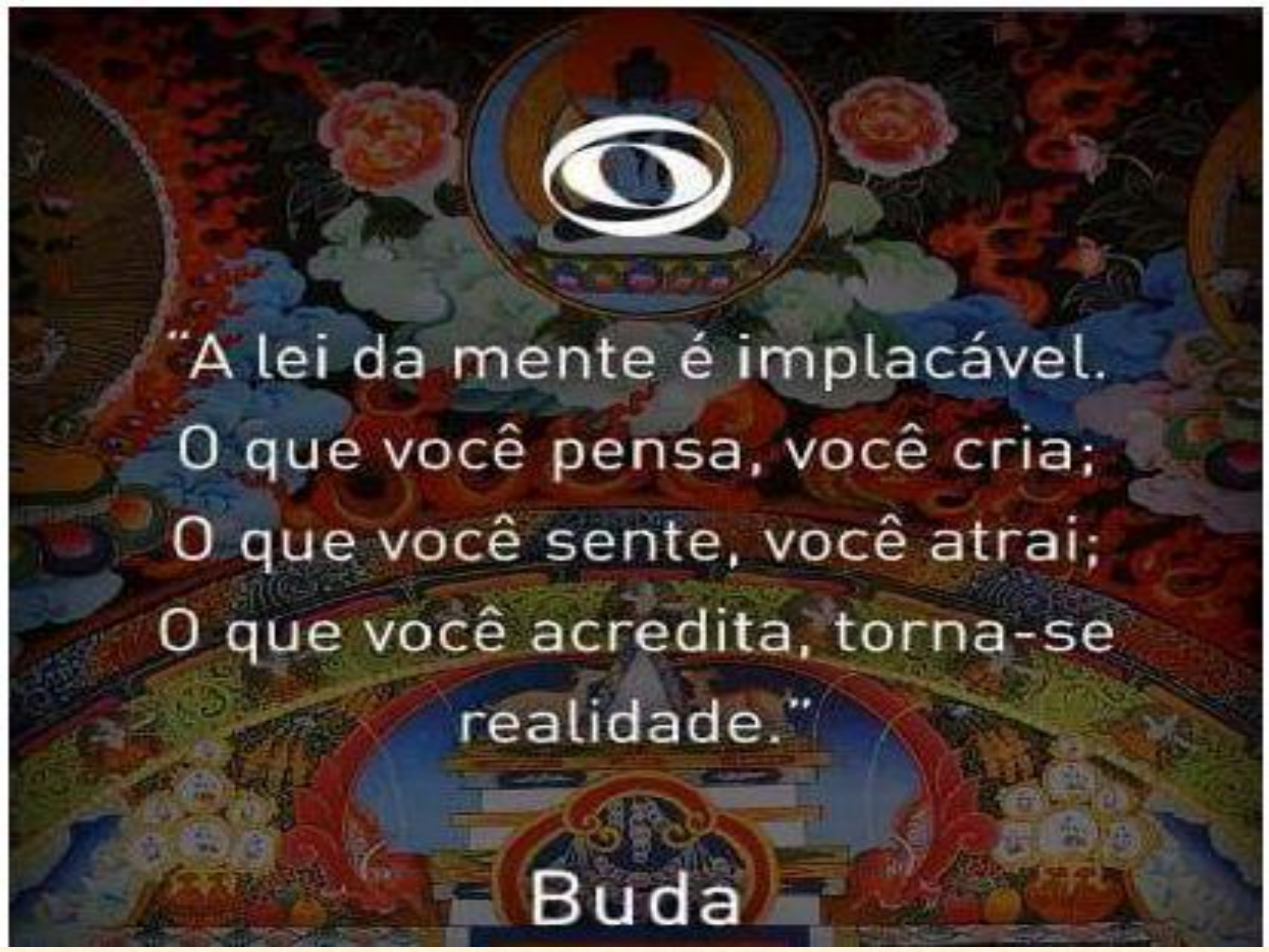
Por isso

- **O FOCO É NO OUTRO** (Daniel Goleman, Foco);
- **A COMUNICAÇÃO É PARA O OUTRO** = você fala para o outro e não para si;
- **DEVE DESCOBRIR AS PERCEPÇÕES DO OUTRO** = o que ele está entendendo daquilo que você fala;
- **DEVE DESCOBRIR AS NECESSIDADES DO OUTRO**= as pessoas negociam por interesses (benefício racional na ideia que expomos para o ganho mútuo. É usada a pura razão) e necessidades física, psicológicas, espirituais (inclui sentimentos, necessidades vitais. Pirâmide de Abraham Maslow=Físicas, segurança, pertença, reconhecimento).
- **PROCURAR VER O QUE O OUTRO VÊ**;
- Não focar nas “culpas do passado”.**FOCO NO FUTURO.**
- **SEJA GRADUAL... e FAÇA ANOTAÇÕES...**

lição de ouro de Damásio – p.

Vem crescendo o temor de que os dados revelados pela ciência sobre o funcionamento do cérebro, ao se tornarem mais amplamente conhecidos, possam solapar a aplicação das leis, coisas que em geral os sistemas legais têm evitado, deixando de levar esses dados em consideração. Mas o necessário, na verdade, é uma análise mais criteriosa desses dados na hora de aplicar a justiça...

Ao contrário, advogados, juízes, legisladores, planejadores e educadores precisam familiarizar-se com a neurobiologia da consciência e da toma de decisão. Isso é importante para promover a elaboração de leis realistas e preparar as futuras gerações para o controle responsável de suas ações.



“A lei da mente é implacável.
O que você pensa, você cria;
O que você sente, você atrai;
O que você acredita, torna-se
realidade.”

Buda

OBRIGADO

POR TEREM ME

ESCUTADO!