



UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ
CENTRO DE HUMANIDADES
DEPARTAMENTO DE PSICOLOGIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM PSICOLOGIA

GLYSA DE OLIVEIRA MENESES

**COMPREENSÃO DO MENTIR EM CONTEXTO BRASILEIRO A PARTIR DE SUA
RELAÇÃO COM VARIÁVEIS PSICOLÓGICAS**

FORTALEZA

2021

GLYSA DE OLIVEIRA MENESES

COMPREENSÃO DO MENTIR EM CONTEXTO BRASILEIRO A PARTIR DE SUA
RELAÇÃO COM VARIÁVEIS PSICOLÓGICAS

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Psicologia da Universidade Federal do Ceará, como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Doutora em Psicologia. Área de concentração: Psicologia.

Orientador: Prof. Dr. Walberto Silva dos Santos

FORTALEZA

2021

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação
Universidade Federal do Ceará
Biblioteca Universitária

Gerada automaticamente pelo módulo Catalog, mediante os dados fornecidos pelo(a) autor(a)

- M488c Meneses, Glysa de Oliveira.
Compreensão do mentir em contexto brasileiro a partir de sua relação com variáveis psicológicas / Glysa de Oliveira Meneses. – 2021.
154 f. : il.
- Tese (doutorado) – Universidade Federal do Ceará, Centro de Humanidades, Programa de Pós-Graduação em Psicologia, Fortaleza, 2021.
Orientação: Prof. Dr. Walberto Silva dos Santos.
1. Mentira antissocial. 2. Mentira pró-social. 3. Jeitinho brasileiro. 4. Empatia. 5. Valores humanos.. I.
Titulo.

CDD 150

GLYSA DE OLIVEIRA MENESES

COMPREENSÃO DO MENTIR EM CONTEXTO BRASILEIRO A PARTIR DE SUA
RELAÇÃO COM VARIÁVEIS PSICOLÓGICAS

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Psicologia da Universidade Federal do Ceará, como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Doutora em Psicologia. Área de concentração: Psicologia.

Aprovada em: 30/07/2021.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Walberto Silva dos Santos (Orientador)
Universidade Federal do Ceará (UFC)

Profª. Dra. Lucila Moraes Cardoso
Universidade Federal do Ceará (UFC)

Profª. Dra. Estefânea Élide da Silva Gusmão
Universidade Federal do Ceará (UFC)

Prof. Dr. Emerson Diógenes de Medeiros
Universidade Federal do Piauí (UFPI)

Prof. Dr. Marcos Emanuel Pereira
Universidade Federal da Bahia (UFBA)

Profª. Dra. Juliana Barreiros Porto
Universidade Federal de Brasília (UFB)

À minha família

AGRADECIMENTOS

A pós-graduação às vezes engole você: eventualmente é necessário encontrar um emprego para se manter, mas também é preciso cursar as disciplinas, dar conta de prazos, escrever e publicar artigos, executar a pesquisa... A escrita de uma tese pode ser um processo bastante solitário, inclusive. Mas a trajetória durante o doutorado não precisa ser. E disso eu não tenho do que reclamar.

Agradeço ao professor Walberto Santos pela orientação e parceria ao longo desses seis anos. Obrigada pelo acolhimento no Laboratório Cearense de Psicometria, pela confiança e pelas contribuições nesse meu caminho como pesquisadora.

Aos queridos professores da banca: Dra. Lucila Cardoso, Dra. Estefânea Gusmão, Dr. Emerson Diógenes, Dr. Marcos Emanuel e Dra. Juliana Porto, obrigada pelo interesse, pela disponibilidade e pelas contribuições significativas para esta pesquisa e para minha formação.

Nesses mais de quatro anos, tive apoio irrestrito e incondicional das duas mulheres mais importantes da minha vida: minha mãe, Marinês, e minha avó, Maria Leônidas. Se eu cheguei até aqui foi pela força e pela bravura que herdei de vocês duas. Eu amo vocês. À minha irmã, Marilyse, à minha prima-irmã Helen, ao meu pai, Alberto, ao meu padrasto, Valdeci, agradeço por sempre me deixarem saber o quanto se sentem orgulhosos de quem eu me tornei. Agradeço também aos demais membros da minha família, que também foram meu suporte nesse processo.

Tenho a sorte de que alguns dos meus cientistas favoritos no mundo são também meus colaboradores, amigos e companheiros de luta, de viagens e de mesas de bar: Mariana Farias, Mariana Biermann, Thicianne Malheiros, Roger Sousa, Sophia Lóren, Leonardo Holanda, Emanuela Possidônio, Darlene Fernandes, Quésia Cataldo, Damião Soares e Lia Wagner. Obrigada pela inspiração diária, na vida e na ciência.

A docência também me trouxe tesouros nessa caminhada. Na Universidade Estadual do Ceará, eu aprendi a amar o fazer agridoce da vida de professora com Lucila Cardoso, Karlinne Sousa e Fábio Pacheco. Na Faculdade Ari de Sá, eu encontrei acolhida na Elívia Cidade, no Caio Monteiro, na Beatriz Sernache, na Karine Limaverde, na Áurea Júlia e na Isabel Cardoso. Obrigada por tudo.

No Canadá, eu cresci como pesquisadora e como pessoa. Ao professor Dr. Kang Lee, dispenso a minha profunda admiração por sua forma de fazer ciência e infinita gratidão

por ter me permitido fazer parte do seu laboratório na Universidade de Toronto. Obrigada por aumentar o meu encanto pelo objeto de estudo o qual compartilhamos. À Sarah Zanette, uma das pesquisadoras mais incríveis que já conheci, obrigada por ter sido mais do que uma colega de laboratório, mas uma amiga cuidadosa e generosa antes e durante a minha estadia em Toronto. À Kathy Vatcher, nem mil anos vão ser suficientes para agradecer ao Universo pela dádiva de ter convivido com você. Meu inglês é melhor, eu sei mais sobre música, arte, culinária, e sei até tricotar, tudo graças a você. Obrigada por ter sido uma mãe para mim durante um ano em Toronto. À Sarah Lexia e ao Ozzie: o Universo não poderia ter sido mais bondoso comigo ao me permitir conviver e partilhar a amizade de vocês.

A experiência do doutorado sanduíche também foi rica e linda por causa da Letícia Marcorin, do Lucas Danda, da Rafaela Martins e do Cauane Blumenberg. Obrigada por compartilharem comigo os nachos vegetarianos e as jarras de cerveja no *Sneaky Dee's*, e as angústias da vida de pós-graduando (temporariamente) expatriado.

Aos amigos de perto e de longe: Paloma Castro, Caroline Almeida, Jéssica Couto (*in memorian*), Irlena Malheiros, Jéssica Carneiro, Verlene Alves, Renan Levy, Felipe Reis e Gislanne Silva: minha infinita gratidão.

Agradeço àqueles que deixaram um pouco de si ao responderem aos questionários da minha pesquisa e àqueles que me deram um suporte crucial compartilhando-a. Obrigada aos usuários das redes sociais por fornecerem apoio no momento da angústia da coleta de dados – ainda existe amor no Twitter.

Por fim, dedico meu muito obrigada à Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES) e ao Programa de Pós-Graduação em Psicologia da Universidade Federal do Ceará pela concessão da bolsa de doutorado sanduíche no exterior (PDSE 2019), que me permitiu refinar esta pesquisa de doutorado.

"Pessoas são como plantas: elas crescem em direção à luz. Eu escolhi a ciência, porque a ciência me deu o que eu precisava - uma casa em sua definição mais literal: um lugar seguro de se estar."

Lab Girl - Hope Jahren

RESUMO

Enganar e ser enganado está, possivelmente, entre as condutas mais frequentes observadas na vida cotidiana. Mentir, distante de ser algo incomum ou atípico, é um fato da vida cotidiana, apresentando funções adaptativas. Devido à característica multifacetada da mentira, diversos estudos foram conduzidos com o propósito de aprimorar o conhecimento sobre essa conduta, considerando os processos implicados em sua manifestação. Desse modo, esta tese objetivou compreender o comportamento de mentir a partir da relação que ele estabelece com uma série de variáveis psicológicas em contexto brasileiro: o jeitinho brasileiro, a empatia, a aceitabilidade da mentira e os valores humanos. Para tanto, foram desenvolvidos dois estudos empíricos. O Estudo I buscou elaborar uma medida compreensiva para avaliar o comportamento de mentir, a Escala de Mentiras, além de adaptar a Escala de Aceitabilidade da Mentira para o contexto brasileiro. Também foram avaliadas as evidências de validade e consistência interna dos instrumentos. Participaram 152 pessoas, com idades entre 18 e 70 anos ($M = 27,8$; $DP = 8,17$). Os resultados indicaram evidências satisfatórias de validade e precisão para ambas as medidas. O Estudo II buscou compreender a relação entre variáveis psicológicas de interesse e o comportamento de mentir em contexto brasileiro. Na etapa I desse estudo foram analisadas as relações entre o jeitinho brasileiro, empatia, aceitabilidade da mentira, valores humanos e as mentiras antissociais e pró-sociais. Contou-se com 212 participantes, suas idades variando entre 18 e 66 anos ($M = 28,90$; $DP = 8,50$), os quais responderam aos dois instrumentos desenvolvidos no Estudo II, além da Personal Jeitinho Scale; do Interpersonal Reactivity Index, do Questionário de Valores Básicos e de um questionário sociodemográfico. Na etapa II foram testados modelos compreensivos para o comportamento de mentir, considerando os dois tipos de mentiras e o relacionamento entre esses e as variáveis de interesse, a partir do que foi verificado na etapa anterior. Participaram 633 pessoas, cujas idades variaram entre 18 e 68 anos ($M = 26,64$; $DP = 7,63$), as quais responderam às mesmas medidas da etapa I. Para as mentiras antissociais, verificou-se que o modelo mais adequado foi aquele em que a aceitabilidade da mentira e os valores pessoais aparecem como mediadores parciais da relação entre o jeitinho malandro e a frequência de mentiras antissociais. Para as mentiras pró-sociais, o modelo tido como mais adequado incluiu a empatia, que funciona como mediador parcial da relação entre o jeitinho simpático e a frequência desse tipo de mentiras, sendo este diretamente correlacionado à aceitabilidade da mentira. Não obstante às limitações, confia-se que esta tese atingiu seu objetivo principal ao

proporcionar uma maior compreensão acerca do mentir no Brasil, proporcionando avanços para a investigação desse construto. Além disso, forneceu a esse campo de estudos medidas em língua portuguesa com qualidades psicométricas satisfatórias para mensuração da mentira.

Palavras-Chave: mentira antissocial; mentira pró-social; jeitinho brasileiro; empatia; valores humanos.

ABSTRACT

Deceive and being deceived are probably some of the most frequent behaviors observed in everyday life. Lying, far from being something unusual or atypical, is a fact of everyday life, with adaptive functions. Due to the multifaceted characteristic of lying, several studies were conducted to improve knowledge about this behavior, based on the processes involved in its manifestation. This doctoral thesis aimed to understand the lying behavior based on its relationship with psychological variables in the Brazilian context: the Brazilian *jeitinho*, empathy, lie acceptability and human values. Two empirical studies were conducted. Study I sought to develop a comprehensive measure to assess lying behavior, named Lies' Scale, and to adapt the Lie Acceptability Scale to the Brazilian context. Evidence of validity and internal consistency of the instruments was also evaluated. A total of 152 people, aged between 18 and 70 years old ($M = 27.8$; $SD = 8.17$) participated. The results indicated satisfactory evidence of validity and reliability for both measures. Study II aimed to understand the relationship between psychological variables and lying behavior in Brazil. In step I, the associations between the Brazilian *jeitinho*, empathy, acceptability of lies, human values and antisocial and prosocial lies were analyzed. Participants were 212 adults, aged between 18 and 66 years old ($M = 28.90$; $SD = 8.50$), who responded to the two instruments developed in Study I, in addition to the Personal *Jeitinho* Scale; the Interpersonal Reactivity Index, the Basic Values Survey and a sociodemographic questionnaire. In step II, comprehensive models for lying behavior were tested, considering the two types of lies and the relationship between them and the psychological variables, based on the results verified in the previous step. 633 people participated, whose ages ranged between 18 and 68 years old ($M = 26.64$; $SD = 7.63$), who responded to the same measures used in step I. For antisocial lies, it was found that the most appropriate model included the lie acceptability and personal values as partial mediators of the relationship between the *jeitinho malandro* and the frequency of antisocial lies. For prosocial lies, the most appropriate model included empathy as a partial mediator of the relationship between the *jeitinho simpático* and the frequency of this type of lie directly correlated with the lie acceptability. Despite the limitations, it is believed that this thesis achieved its main objective by providing a better understanding of lying in Brazil, providing advancements to the investigation of this construct. Furthermore, it provided two measures to assess lying behavior in Brazilian Portuguese with good psychometric properties.

Keywords: antisocial lie ; prosocial lie ; brazilian *jeitinho* ; empathy. human values.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 –	Modelo Compreensivo das Mentiras Orientadas para o Autobenefício	57
Figura 2 –	Modelo Compreensivo das Mentiras Orientadas para o Benefício de Outras Pessoas	59
Figura 3 –	Modelo Compreensivo de Mentiras Antissociais em Contexto Brasileiro	99
Figura 4 –	Modelo Compreensivo de Mentiras Pró-sociais em Contexto Brasileiro	101

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 –	Caracterização da Amostra	63
Tabela 2 –	Poder Discriminativo dos itens da Escala de Mentiras	68
Tabela 3 –	Estrutura Fatorial da Escala de Mentiras	71
Tabela 4 –	Poder Discriminativo dos itens da Escala de Aceitabilidade da Mentira	75
Tabela 5 –	Estrutura Fatorial da Escala de Aceitabilidade da Mentira	75
Tabela 6 –	Caracterização da Amostra	82
Tabela 7 –	Correlações entre as variáveis de interesse e as Mentiras Antissociais	87
Tabela 8 –	Correlações entre as variáveis de interesse e as Mentiras Pró-sociais	88
Tabela 9 –	Teste de Hipóteses	88
Tabela 10 –	Caracterização da Amostra	95
Tabela 11 –	Indicadores de ajuste dos Modelos Compreensivos de Mentiras Antissociais	98
Tabela 12 –	Efeitos Específicos e Indiretos dos Modelos Compreensivos de Mentiras Antissociais	99
Tabela 13 –	Indicadores de ajuste dos Modelos Compreensivos de Mentiras Pró-sociais	100
Tabela 14 –	Efeitos Específicos e Indiretos dos Modelos Compreensivos de Mentiras Pró-sociais	100

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	14
2	O COMPORTAMENTO DE MENTIR	20
2.1	Conceito de mentira	21
2.2	Bases do comportamento de mentir	23
2.3	Tipos de mentira	30
2.3.1	<i>Mentiras orientadas para o autobenefício ou mentiras antissociais</i>	31
2.3.2	<i>Mentiras orientadas para o benefício de outras pessoas ou mentiras pró-sociais</i>	33
2.4	Avaliação do comportamento de mentir	35
3	CORRELATOS DO COMPORTAMENTO DE MENTIR	39
3.1	Jeitinho Brasileiro	40
3.2	Empatia	45
3.3	Aceitabilidade da Mentira	48
3.4	Valores Humanos	52
3.5	Modelo Compreensivo do Comportamento de Mentir em contexto brasileiro	56
3.5.1	<i>Mentiras orientadas para o autobenefício ou mentiras antissociais</i>	57
3.5.2	<i>Mentiras orientadas para o benefício de outras pessoas ou mentiras pró-sociais</i>	59
4	ESTUDO I – CONSTRUÇÃO E ADAPTAÇÃO DE MEDIDAS DO COMPORTAMENTO DE MENTIR	62
4.1	Delineamento	62
4.2	Participantes	62
4.3	Instrumentos	64
4.4	Procedimentos	65
4.5	Análise de dados	65
4.6	Resultados	66
4.6.1	<i>Escala de Mentiras</i>	66
4.6.2	<i>Escala de Aceitabilidade da Mentira (RLAS; OLIVEIRA; LEVINE, 2008)</i>	73
4.7	Discussão parcial	76
5	ESTUDO II – MODELOS COMPREENDIDOS DO COMPORTAMENTO DE MENTIR	81
5.1	Etapa I – Teste de Hipóteses	81
5.1.1	<i>Delineamento</i>	81
5.1.2	<i>Hipóteses</i>	81

5.1.3	<i>Participantes</i>	82
5.1.4	<i>Instrumentos</i>	84
5.1.5	<i>Procedimentos</i>	86
5.1.6	<i>Análises de dados</i>	86
5.1.7	<i>Resultados</i>	87
5.1.8	<i>Discussão parcial</i>	89
5.2	Etapa II – Teste do Modelo	93
5.2.1	<i>Delineamento</i>	94
5.2.2	<i>Hipóteses</i>	94
5.2.3	<i>Participantes</i>	94
5.2.4	<i>Instrumentos</i>	96
5.2.5	<i>Procedimentos</i>	96
5.2.6	<i>Análises da dados</i>	96
5.2.7	<i>Resultados</i>	98
5.2.7.1	<i>Mentiras orientadas para o autobenefício ou mentiras antissociais</i>	98
5.2.7.2	<i>Mentiras orientadas para o benefício de outras pessoas ou mentiras pró-sociais</i>	100
5.2.8	<i>Discussão parcial</i>	101
6	DISCUSSÃO GERAL E CONCLUSÕES	105
	REFERÊNCIAS	111
	APÊNDICE A – TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO	
	– ESTUDO I	140
	APÊNDICE B – TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO	
	– ESTUDO II	142
	APÊNDICE C – QUESTIONÁRIO SOCIODEMOGRÁFICO	144
	APÊNDICE D – ESCALA DE MENTIRAS	145
	APÊNDICE E – MODELO 2 – MENTIRAS ANTISSOCIAIS	147
	APÊNDICE F – MODELO 1 – MENTIRAS PRÓ-SOCIAIS	148
	APÊNDICE G – MODELO 3 – MENTIRAS PRÓ-SOCIAIS	149
	ANEXO A – ESCALA DE ACEITABILIDADE DA MENTIRA	150
	ANEXO B – PERSONAL JEITINHO SCALE	151
	ANEXO C – QUESTIONÁRIO DE VALORES BÁSICOS	152
	ANEXO D – INTERPERSONAL REACTIVITY INDEX	153

1 INTRODUÇÃO

A confiança é um aspecto vital ao funcionamento social e, portanto, a desonestidade se mostra prejudicial (EVANS; LEE, 2014) visto que uma mentira pode provocar impactos a longo prazo na vida das pessoas envolvidas. No entanto, apesar de a honestidade se configurar como elemento fundamental à comunicação humana (TALWAR; ARRUDA; YACHISON, 2015), o comportamento de enganar também se faz presente na natureza, sem exceção, tanto em humanos quanto em animais (GÄCHTER; SCHULZ, 2016).

Em animais, em geral, o comportamento de enganar é adaptativo, sendo utilizado com o intuito de promover a sobrevivência (ROOS; JONES, 2016; SEARCY; NOWICKI, 2005; TALWAR; LEE, 2011). Na interação entre predadores e presas (vírus, bactérias, plantas e animais), por exemplo, uma estratégia com finalidade adaptativa frequentemente empregada para confundir outros organismos é o mimetismo (JONES, 2014; ROOS; JONES, 2016). Nesse sentido, segundo Lemma (2005), parece existir uma vantagem evolutiva conferida à capacidade de enganar, identificada inclusive por Darwin. De modo semelhante, no que tange aos seres humanos, o comportamento de mentir também parece implicar em vantagens de sobrevivência que foram desenvolvidas e transmitidas por gerações anteriores aos seus descendentes (SARTORIO; CALLEGARO, 2010). Essa transmissão à prole resultou em um recurso adaptativo apropriado para o manejo eficaz de situações sociais (MELTZER, 2003).

Nessa direção, em um recorte mais cotidiano, o comportamento de mentir, distante de ser algo incomum ou atípico, apresenta-se como um fato da vida social (KASHY; DEPAULO, 1996). Em função de sua característica adaptativa, é empregado por distintas faixas etárias, por diferentes razões e em situações variadas (LEWIS; STANGER; SULLIVAN, 1989; XU *et al.*, 2010). Os estudos sobre mentir assinalam que tal comportamento pode ser observado em crianças ainda em idades pré-escolares (EVANS; LEE, 2013; LEWIS; STANGER; SULLIVAN, 1989; WILSON; SMITH; ROSS, 2003), e que o tipo de mentira que surge inicialmente diz respeito àquelas de cunho antissocial, referentes a evitar uma punição (EVANS; XU; LEE, 2011; WILLIAMS *et al.*, 2013b; XU *et al.*, 2010).

Com o passar do desenvolvimento infantil, a mentira se torna mais sofisticada (CALLENDER *et al.*, 2010; EVANS; XU; LEE, 2011; TALWAR; GORDON; LEE, 2007; TALWAR; MURPHY; LEE, 2007), sendo ao final da infância, por volta dos 12 anos de idade, quase impossível para um adulto identificar se uma criança está ou não contando uma

mentira (LEACH *et al.*, 2004; LEE *et al.*, 2014; MCCARTHY; LEE, 2009). Cabe ressaltar que as mentiras são, em geral, direcionadas aos pais nessa fase, haja vista que esses são comumente os responsáveis pela administração de castigos (WILSON; SMITH; ROSS, 2003).

Na vida adulta, as pessoas contam cerca de duas mentiras todos os dias (DEPAULO *et al.*, 1996; HALEVY; SHALVI; VERSCHUERE, 2014; SEROTA; LEVINE; BOSTER, 2010), seja em relacionamentos íntimos (CORNWELL; LUNDGREN, 2001; DEPAULO; KASHY, 1998); em ambiente virtual (DROUIN *et al.*, 2016; MARETT *et al.*, 2017); em psicoterapia (CURTIS; HART, 2015); e em situações consideradas de alto risco (GOZNA; VRIJ; BULL, 2001; VRIJ; MANN, 2001). Nota-se, entre adultos, o comportamento de mentir com recorrência em relação a condutas antiéticas por parte de empresas e indivíduos, incluindo práticas fraudulentas e enganosas. Os impactos desses atos envolvem significativas perdas em termos econômicos anualmente, além de causarem consequências psicológicas graves para suas vítimas, como o desenvolvimento de quadros ansiosos, depressivos e até suicídios (ROOS; JONES, 2016; WALCZYK *et al.*, 2005).

No âmbito do esporte, a mentira se apresenta em frequentes casos de atletas flagrados nos exames *antidoping*, ao utilizarem drogas objetivando melhorar seu desempenho. Pode-se citar ainda o contexto acadêmico, no qual a prática fraudulenta em pesquisa e o plágio nas produções se configuram como desafios importantes quando se pensa a credibilidade da pesquisa científica e do ensino de nível superior (GINO; KUPKA; WEBER, 2013). Por fim, destacam-se as consequências emocionais prejudiciais especificamente nos relacionamentos interpessoais íntimos frente à descoberta de uma mentira (DEPAULO *et al.*, 2004).

Ao longo das últimas décadas, muitos estudos foram conduzidos com o propósito de aprimorar o conhecimento sobre o comportamento de mentir, buscando compreender e explicar os processos implicados em seu desenvolvimento. Esses estudos estão presentes em áreas do conhecimento, como a Psicologia, a Filosofia e a Economia, abordando um conjunto amplo de variáveis (BECK; AJZEN, 1991; BUCCIOL; PIOVESAN, 2011; BUSSEY, 1999; GNEEZY, 2005; POLAK; HARRIS, 1999; ROBERT; ARNAB, 2013; TALWAR; CROSSMAN, 2012).

Nesse contexto, muitos pesquisadores têm buscado conhecer os efeitos da idade e do gênero no comportamento de mentir (CHILDS, 2012; FRIESEN; GANGADHARAN, 2012; GLÄTZLE-RÜTZLERA; LERGETPORERB, 2015; GOOSIE, 2014; HASELTON *et*

al., 2004). Em crianças, de modo específico, são frequentemente explorados os aspectos relativos ao desenvolvimento de habilidades cognitivas, a exemplo das funções executivas e teoria da mente (BRUNET, 2013; DING *et al.*, 2014; EVANS; XU; LEE, 2011; HALA; CHANDLER; FRITZ, 1991; LAVOIE *et al.*, 2016; POLAK; HARRIS, 1999; TALWAR; GORDON; LEE, 2007; TALWAR; LEE, 2008; WILLIAMS *et al.*, 2016a; 2016b); outrossim, possíveis associações com transtornos invasivos do desenvolvimento, como o autismo, são comumente pesquisadas (LI *et al.*, 2011). Adicionalmente, no tocante ao processo de socialização, o contexto familiar se destaca por desempenhar um importante papel em diversos estudos (CARGILL; CURTIS, 2017; ENGELS; FINKENAUER; KOOTEN, 2006; HAYS; CARVER, 2014; HEYMAN *et al.*, 2013; HEYMAN; LUU; LEE, 2009; JENSEN *et al.*, 2004; STOUTHAMER-LOEBER; LOEBER, 1986).

Já em indivíduos adultos, além de aspectos cognitivos e emocionais (JUNG; LEE, 2012), são estudadas questões referentes a traços de personalidade (EIN-DOR *et al.*, 2017; HOLM; KAWAGOE, 2010; MCLEOD; GENEREUX, 2008; UNDERWOOD; KERLIN; FARRINGTON-FLINT, 2011; VERSCHUERE; HOUT, 2016), a mecanismos sociais e situacionais (CAPPELEN; SORENSEN; TUNGODDEN, 2013; MUEHLHEUSSER; ROIDER; WALLMEIER, 2015; PANASITI *et al.*, 2011), ao status socioeconômico (CHILDS, 2013) e à religiosidade (ARBEL *et al.*, 2014), entre outros. Cabe enfatizar que, no tocante à personalidade, o comportamento de mentir tem sido frequentemente associado ao construto *Dark Triad*, ou pesquisado individualmente em relação à psicopatia, ao narcisismo e ao maquiavelismo (AZIZLI *et al.*, 2016; BAUGHMAN *et al.*, 2014; DUMAS *et al.*, 2017). Já quanto aos aspectos cognitivos e emocionais, ressalta-se a investigação de elementos como empatia (GINO; PIERCE, 2010; LUPOLI; JAMPOL; OVEIS, 2017; XU; CHEN; LI, 2019) e raiva (GASPAR; SCHWEITZER, 2013; OLEKALNS; SMITH, 2009; YIP; SCHWEITZER, 2016).

Alguns desses estudos buscam analisar essas e outras questões a partir de diferenças entre culturas sobre o comportamento de mentir e a moralidade, por exemplo. Dmytro *et al.* (2014) destacam que a variação cultural relativa ao desenvolvimento da moralidade é algo que vem sendo cada vez mais reconhecido, de modo que estudos que avaliam possíveis diferenças culturais quanto a fatores sociais e contextuais têm fornecido informações importantes sobre o comportamento de mentir. Os estudos sob tal perspectiva abordam temáticas como conceitos e avaliação moral de pessoas adultas acerca de mentir ou falar a verdade em situações que envolvem comportamentos pró-sociais e antissociais (FU *et*

al., 2001), ou ainda como indivíduos em diferentes contextos culturais percebem a aceitabilidade das mentiras (MEALY; STEPHAN; URRUTIA, 2007). Buscam investigar também quais componentes atitudinais e normativos apresentam influência na explicação fornecida pelos indivíduos sobre sua intenção tanto de dizer a verdade quanto de contar uma mentira (CHOI; PARK; OH, 2011); quais estereótipos estão relacionados a condutas enganosas (YEH; XI; JIANXIN, 2013), bem como avaliações morais acerca de mentir ou falar a verdade em contextos competitivos (DMYTRO *et al.*, 2014), entre outros.

Em síntese, apesar do volume expressivo de variáveis que vêm sendo utilizadas nos mais diversos estudos, nota-se que o interesse da pesquisa sobre o comportamento de mentir tem se voltado majoritariamente para a sua detecção (BOND JUNIOR *et al.*, 1990; BORSELLINO, 2013; HONÓRIO, 2012; LEACH *et al.*, 2004; LEITE, 2014; TALWAR *et al.*, 2011). Acerca do ato de mentir propriamente dito, sobretudo no que diz respeito à infância, os estudos estão focados essencialmente na dimensão cognitiva do desenvolvimento infantil em detrimento de fatores socioambientais implicados no surgimento desse tipo de comportamento (TALWAR; LEE, 2011). Na adolescência, o foco tem sido a mentira como estratégia em relação ao controle parental (JENSEN *et al.*, 2004). Já na vida adulta, os estudos giram em torno de mentiras contadas no cotidiano, considerando a frequência, os propósitos e as condições situacionais em que elas são ditas (DEPAULO *et al.*, 2004; DEPAULO; KASHY, 1998; HALEVY, SHALVI; VERSCHUERE, 2014).

Por se tratar de um comportamento complexo e multideterminado, aplicado nas mais diversas situações, com uma variedade de perspectivas observadas em sua investigação, ainda são limitados, em termos de amplitude, os estudos com indivíduos adultos. Tais estudos, quando buscam integrar diferentes variáveis, sejam elas psicológicas ou situacionais, apresentam-se restritos a variáveis específicas, muitas vezes buscando identificar relações diretas com o comportamento de mentir. Além disso, nota-se que, mesmo em estudos distintos que investigam uma mesma variável, não parece haver uma convergência na condução das pesquisas, em especial no que concerne à base teórica utilizada, ao método empregado e, por conseguinte, aos resultados encontrados. Essas divergências terminam por gerar equívocos quanto ao entendimento da influência daquela variável sobre a conduta pesquisada.

Um exemplo dessas questões é quanto à pesquisa sobre a relação entre traços de personalidade e dimensões relativas ao comportamento de mentir. Alguns pesquisadores concentraram esforços em analisar a partir da perspectiva dos Cinco Grandes Fatores de

Personalidade (ELAAD; REIZER, 2015), ao passo que outros optaram por utilizar como base teórica o HEXACO (GYLFASON; HALLDORSSON; KRISTINSSON, 2016; HILBIG; ZETTLER, 2015). É possível, ainda, verificar outras pesquisas sobre o comportamento de mentir que empregaram a Dark Triad como referência para compreensão da personalidade (AZIZLI *et al.*, 2016; GIAMMARCO *et al.*, 2013; ROESER *et al.*, 2016), bem como diferentes outros conjuntos de traços de personalidade (CHIU; HONG; CHIU, 2016; PHILLIPS; MEEK; VENDEMIAS, 2011; MCLEOD; GENEREUX, 2008).

Não obstante a esses elementos, no tocante a questões metodológicas, destaca-se a problemática relativa à necessidade de instrumentos para avaliar o comportamento de mentir. No contexto da infância, os pesquisadores têm usado experimentos ecologicamente válidos para verificar como essa conduta se manifesta, considerando diferentes tipos de mentiras (ALLOWAY *et al.*, 2015; TALWAR *et al.*, 2012; TALWAR; MURPHY; LEE, 2007; ZANETTE *et al.*, 2016). Em número reduzido, algumas pesquisas apresentam inclusive experimentos como estratégia metodológica para mensurar o comportamento de mentir em adultos (ver ROSENBAUM; BILLINGER, STIEGLITZ, 2014). No entanto, de modo geral, verifica-se a presença de medidas de autorrelato, em sua maioria, desenvolvidas com a finalidade específica de atender às necessidades do estudo, e apresentam estruturas diversificadas, compreendendo cenários e/ou itens, bem como distintas escalas de resposta (frequência, concordância ou acurácia, por exemplo). Nessa direção, devido ao elevado grau de especificidade, destaca-se que essas medidas apresentam limitações quanto à compreensão mais ampla do comportamento de mentir. De modo adicional, observa-se a falta de uma base teórica de referência que permita descrever precisamente as categorias, organizadas a partir de uma tipologia, refletindo-se em dificuldades para a mensuração adequada do comportamento.

Em termos práticos, argumenta-se para a necessidade de pesquisas que proporcionem uma compreensão mais ampla acerca da manifestação dessa conduta com vistas a estimular o desenvolvimento de estratégias de intervenção para reduzir o emprego da mentira com propósitos antissociais, considerando uma base teórica coerente e instrumentos adequados para essa finalidade. E, por fim, destaca-se o número ainda reduzido de estudos brasileiros que abordem essa temática abarcando especificidades culturais do país.

Nessa direção, os aspectos mencionados justificam a consecução deste estudo, que tem por objetivo compreender o comportamento de mentir a partir da relação que ele estabelece com uma série de variáveis em contexto brasileiro, a saber: jeito brasileiro, empatia, aceitabilidade da mentira e valores humanos. Entende-se que tais variáveis

contemplam aspectos relativos a diferenças individuais e socioculturais apontados como relevantes pela literatura sobre a mentira e que, ademais, permitem o estabelecimento de conexões entre eles. De maneira específica, buscou-se elaborar uma medida para avaliar o comportamento de mentir; avaliar evidências de validade e consistência interna da medida desenvolvida; adaptar uma medida para mensurar a aceitabilidade da mentira, além de conhecer evidências de validade e consistência interna da medida adaptada. Objetivou-se também analisar as relações entre as variáveis psicológicas de interesse, bem como analisar o relacionamento das variáveis psicológicas com o comportamento de mentir no Brasil.

Para tanto, a presente tese está estruturada em duas partes. A primeira, dividida em dois capítulos, refere-se ao marco teórico. No *capítulo I*, intitulado *O Comportamento de Mentir*, apresentam-se os conceitos e características fundamentais da mentira, considerando as diferentes perspectivas empregadas para análise desse comportamento nos mais diversos campos do conhecimento, bem como estudos conduzidos a partir dessas perspectivas. No *capítulo II*, o qual recebe o título de *Correlatos do Comportamento de Mentir*, serão abordadas, em maior profundidade, as variáveis de interesse relacionadas ao comportamento de mentir: o jeitinho brasileiro, valores humanos, empatia e aceitabilidade da mentira.

A segunda parte contemplará os estudos empíricos, a qual se divide em dois outros capítulos. O *capítulo III* corresponde ao *Estudo I*, que buscou a elaboração e adaptação de medidas adequadas para a avaliação das variáveis de interesse previamente mencionadas, especificamente para mensurar o comportamento de mentir e a aceitabilidade da mentira. Objetivou-se também conhecer evidências de validade e consistência interna das medidas adaptadas. Por fim, o *capítulo IV* abarca o *Estudo II*, que corresponde ao objetivo principal de compreender a relação entre variáveis psicológicas de interesse e o comportamento de mentir em contexto brasileiro. Nessa direção, esse estudo especificamente buscou analisar as relações entre o jeitinho brasileiro, valores humanos, empatia e aceitabilidade da mentira, bem como o relacionamento destas e o comportamento de mentir em uma amostra brasileira.

2 O COMPORTAMENTO DE MENTIR

Mentir é, possivelmente, uma conduta mais frequente do que se imagina, de modo que enganar e ser enganado são situações da vida cotidiana. Tais condutas são, dessa forma, usuais tanto nas simples interações sociais quanto em contextos que implicam maior seriedade, e, por conseguinte, risco elevado para o mentiroso, como depoimentos em inquéritos policiais ou em julgamentos criminais (GOZNA; VRIJ; BULL, 2001). No entanto, como destaca Nyberg (1993), apesar de publicamente condenada, a mentira é praticada, de maneira privada, por quase todas as pessoas. Parece, então, haver uma ambiguidade quanto ao comportamento enganoso. Por exemplo, todas as culturas humanas apresentam algum tipo de proibição frente à mentira, em contrapartida, nota-se que mentir de forma hábil parece ser uma competência fundamental para os relacionamentos interpessoais, inclusive com o objetivo de autopreservação (SEROTA; LEVINE; BOSTER, 2010).

Com efeito, é possível compreender essa ambivalência tendo em vista que mentir é um comportamento que figura associado a uma série de problemas sociais: representa consequências negativas em diferentes contextos, seja pessoal, laboral ou político, entre outros (FRYLING, 2016). Contudo, é necessário considerar que, dado o seu caráter intencional, esse comportamento abarca funções e contornos específicos, a depender do contexto sociocultural no qual será utilizado (WILSON; SMITH; ROSS, 2003). Observa-se, assim, que as pessoas mentem ao concordar com alguém quando, conscientemente, estão discordando da opinião emitida, ou até quando negam um sentimento a si mesmas (LEWIS; STANGER; SULLIVAN, 1989).

Apesar do vasto interesse dos psicólogos de diferentes abordagens sobre a mentira, discussões e investigações acerca desse construto podem ser verificadas em diferentes áreas do conhecimento, desde ensaios religiosos e livros didáticos até publicações informais, indicando que a compreensão sobre este comportamento não encontra limites disciplinares, culturais e históricos (DEPAULO *et al.*, 1996). Filósofos têm se debruçado sobre essa temática há muito tempo, e, entre estes, é possível citar as contribuições sobre moralidade de Immanuel Kant, conhecido por defender, em suas obras, uma expressa proibição contra a mentira. O autor afirmava que mentir é sempre uma conduta errada, independentemente do tipo de consequências que possa acarretar (CARSON, 2010). Segundo o filósofo alemão, mentir, considerando seu sentido ético enquanto uma inverdade intencional, configura-se como uma violação dos direitos de outros indivíduos e, portanto,

mesmo que não seja prejudicial, é uma conduta que deve ser repudiada. Além disso, a despeito do mentiroso ter ou não boas intenções, o uso da mentira como estratégia para alcançar um objetivo representa um crime de um ser humano contra si mesmo, devendo ser, portanto, visualizado como uma postura desprezível (KANT, 1996).

No que diz respeito à Economia, têm-se observado que o comportamento desonesto pode apresentar grandes prejuízos sociais e econômicos, que vão desde custos que afetam diretamente empresas e governos até o funcionamento interno como um todo das economias ditas modernas (HOUSER *et al.*, 2014). Nessa direção, compreende-se que a honestidade e a confiabilidade por parte dos indivíduos possuem um papel relevante para as interações: promovem relações de cooperação, permitem contratos, geram fortalecimento de instituições legais e reguladoras, proporcionando, conseqüentemente, crescimento econômico (ROBERT; ARNAB, 2013). Assim, os estudos que versam sobre a mentira têm buscado analisar as variáveis associadas à decisão de mentir em contextos que envolvem conseqüências econômicas, inclusive abarcando fatores psicológicos (BUCCIOL; PIOVESAN, 2011; DUFWENBERG; DUFWENBERG, 2018; ERAT; GNEEZY, 2012; GAWN; INNES, 2019; GNEEZY; ROCKENBACH; SERRA-GARCIA, 2013; HOUSER; VETTER; WINTER, 2012; MAZAR; AMIR; ARIELY, 2008; MAZAR; ARIELY, 2006), demonstrando uma expansão no âmbito das pesquisas em psicologia social e economia comportamental (JACOBSEN; FOSGAARD; PASCUAL-EZAMA, 2017).

Dadas as particularidades referente a esse comportamento, e considerando os objetivos desta tese, faz-se necessário discutir sua construção conceitual, bem como apresentar os elementos biológicos, sociais e psicológicos que o embasam. Ademais, é essencial apresentar os principais tipos de mentiras, além de elencar as formas de mensuração identificados pela literatura sobre esse objeto de estudo.

2.1 Conceito de mentira

Por ser um objeto de estudo comum a diversas áreas do conhecimento, nota-se que as distintas fontes fornecem diferentes perspectivas para o entendimento dessa conduta. Assim, Carson (2010) destaca que questões conceituais relativas à natureza da mentira e do engano se apresentam anteriores aos aspectos relacionados ao status moral destes, uma vez que mentir ou enganar será ou não errado a depender da forma como tais ações serão compreendidas.

Barnes (1994) considera que a mentira é um conceito “escorregadio”, tendo em vista suas peculiaridades nos mais distintos contextos da vida humana, tanto no âmbito social quanto cultural. Ekman (1985), por exemplo, ao definir o comportamento de mentir, enfatiza que este ocorre quando uma pessoa decide, de maneira deliberada, enganar outrem sem que este último tenha explicitamente solicitado ou sido notificado previamente das intenções do emissor da mentira. De maneira adicional a esse conceito, o autor enfatiza que existem duas formas principais de mentir: por ocultação, na qual o indivíduo retém informações verdadeiras sem, necessariamente, fornecer informações falsas ao receptor, ou seja, apenas omitindo-as; ou por falsificação, na qual, além de reter a informação correta, o mentiroso dirige ao receptor informações sabidamente falsas como se fossem verdadeiras. Salienta-se que, com frequência, faz-se necessária a combinação de ambos os tipos de mentira para que o ato de enganar se concretize, muito embora apenas a omissão seja suficiente para atingir tal propósito (EKMAN, 1985).

Nem todos consideram, no entanto, que a omissão se caracteriza como uma mentira, preferindo qualificá-la apenas por atos de falsificação. Efetivamente, observa-se que as pessoas preferem omitir em detrimento de gerar informações falsas, uma vez que parece haver uma série de vantagens em tal escolha. Mentir por ocultação, por exemplo, parece ser um comportamento mais fácil de executar do que a falsificação, uma vez que reduz as chances de que o mentiroso seja pego, e, caso seja descoberto, omitir apresenta-se mais simples de perdoar. Ademais, a mera omissão de informações soa menos condenável, o que pode, por conseguinte, gerar menos culpa ao indivíduo (EKMAN, 1985).

Para Carson (2006; 2010), uma pessoa mente para outra ao fazer uma declaração falsa em circunstâncias nas quais se garante que a informação repassada é verdadeira; nesse caso, é condicional a intenção de garantir, explícita ou implicitamente, que sua declaração é verdadeira, independentemente se o mentiroso acredita que a informação é falsa ou provavelmente falsa. No entanto, ao propor uma definição para a mentira, esse autor argumenta que o mentiroso não precisa ter, necessariamente, a intenção de enganar, exemplificando as mentiras contadas mesmo em situações em que o indivíduo sabe que o receptor da mentira reconhece a não veracidade do que é dito (*bald-faced lies*; ARICO; FALLIS, 2013; SORENSEN, 2007). Carson (2010) também se esforça em distinguir a mentira propriamente dita do engano: mentir requer que seja feita uma afirmação falsa, ao passo que é possível enganar alguém de outras formas que não requerem que seja feita qualquer tipo de afirmação, como por meio da ocultação de informações, diferindo, assim, da

proposta apresentada por Ekman (1985). Especificamente, enganar implica também em uma ação bem-sucedida, no entanto, algumas mentiras não são passíveis de credibilidade de modo que não são eficientes em enganar outrem.

Além das concepções elencadas, observa-se que, de modo geral, parece existir um consenso entre as ciências sociais e a filosofia quanto a uma perspectiva padrão de que a mentira pode ser definida como uma declaração desonesta; ademais, admite-se que, quando alguém conta uma mentira, é necessário que o mentiroso acredite na falsidade da informação, mesmo que esta não seja, com efeito, falsa (BOK, 1978; TURRI; TURRI, 2015; VRIJ, 2000; DEPAULO *et al.*, 1996; ZUCKERMAN; DEPAULO; ROSENTHAL, 1981). Esse ponto de vista abarca duas particularidades que podem ser consideradas indissociáveis a esse comportamento: a intencionalidade da ação de enganar e a consciência de comunicar uma informação falsa (ARCIMOWICZ; CANTARERO; SOROKO, 2015; EKMAN, 1985).

Tendo em vista a variedade de possibilidades de conceituar esse comportamento, além do fato de a mentira se configurar como uma categoria social relevante, faz-se necessário argumentar que a definir de maneira adequada, proporciona melhor compreensão sobre ela, especialmente quanto aos seus aspectos sociais e morais (TURRI; TURRI, 2015). Nessa direção, o presente estudo, de modo coerente com a literatura psicológica, caracteriza a mentira como ato ou declaração verbal que tem por objetivo promover crenças ou compreensões falsas em outras pessoas de modo intencional (AZIZLI *et al.*, 2016; BOND JÚNIOR *et al.*, 1990; COLEMAN; KAY, 1981; HAYS; CARVER, 2014; LEE, 2000; TALWAR; CROSSMAN, 2012; TALWAR; LEE, 2008; ZANETTE *et al.*, 2016; ZUCKERMAN; DEPAULO; ROSENTHAL, 1981). Distingue-se, assim, a mentira do erro ao considerar que, no caso deste último, o emissor não tem a ciência de que a informação transmitida não é verdadeira, gerando equívocos de comunicação (CANTARERO; SZAROTA, 2017; EKMAN, 1985; HONÓRIO, 2012; LEITE, 2014). Cabe enfatizar que, apesar de alguns autores defenderem que os termos “mentira” e “engano” caracterizam elementos relacionados, porém distintos, nesta tese estes serão utilizados de maneira sinônima.

2.2 Bases do comportamento de mentir

A mentira se apresenta de forma multifacetada, e, portanto, seria resultado de uma combinação de elementos biológicos e psicológicos individuais. Por exemplo, a maturação de

estruturas cerebrais é o que permite o desenvolvimento de competências necessárias à efetivação da comunicação humana no âmbito biológico. De forma complementar, em termos psicológicos, o desenvolvimento da moralidade abre caminho para a concepção da diferença entre bem e mal e, por conseguinte, aponta para o componente da intencionalidade da ação de transmitir informações falsas com o intuito de enganar ou causar prejuízo para outras pessoas (MARTINS, 2017). Cabe mencionar ainda que não é possível dissociar o fator sociocultural relativo à manifestação desse comportamento, uma vez que as diversas línguas e culturas abrangem entendimentos específicos sobre expressões e usos da linguagem que, quando empregados, constituem ou não uma mentira (CARSON, 2010). Isto posto, para compreender tal comportamento, faz-se necessário analisar quais elementos o fundamentam, considerando suas dimensões biológica, psicológica e sociocultural. Esses fatores fornecem o entendimento, sob um ponto de vista mais amplo, sobre quais elementos delineiam o comportamento de mentir, permitindo assimilar aspectos envolvidos na escolha de contar uma mentira, o tipo de mentira a ser dita, suas motivações e possíveis consequências.

No tocante aos aspectos biológicos, o caráter evolutivo desse comportamento parece ser essencial, uma vez que essa perspectiva abarca implicações importantes para os estudos sobre a mentira, em particular, quanto às investigações que avaliam os aspectos neurobiológicos e desenvolvimentais. Como mencionado anteriormente, a capacidade de enganar não fica restrita à espécie humana. No entanto, diferenças estruturais significativas, no âmbito cerebral, parecem desempenhar um papel importante quanto às vantagens adaptativas relativas à mentira, indicando que a evolução da espécie humana traz implicações sociais expressivas, dentre elas, a evolução de habilidades sociais, tais como a capacidade de enganar (REARDON *et al.*, 2019). Compreende-se, assim, que a capacidade humana de realizar um engano, bem como a capacidade de detectá-lo, evoluiu a partir de parâmetros de seleção natural, permitindo a sobrevivência e manutenção da espécie por meio da aquisição de diversos recursos, por exemplo (ROOS; JONES, 2016). Por conseguinte, observaram-se implicações quanto a vantagens adaptativas, tais como um maior número de descendentes, os quais também herdaram vantagens adaptativas (BOND JUNIOR; ROBINSON, 1988).

Em termos neurobiológicos, parece não haver uma área específica que gerencie os mecanismos necessários para alguém contar uma mentira, de modo que, na verdade, distintas áreas interagem para proporcionar a execução do comportamento. Essas mesmas áreas aparecem associadas também, ainda que de maneira diferente, com uma série de outras tarefas, a exemplo da ação de falar a verdade (REARDON *et al.*, 2019). Existem evidências

importantes quanto ao papel de áreas do córtex pré-frontal, tanto no processo de inibição de respostas verdadeiras quanto na geração de respostas mentirosas, como o córtex cingulado anterior e do córtex pré-frontal dorsolateral (ABE, 2011; CHRIST *et al.*, 2009; ITO *et al.*, 2012; VAN BROCKSTAELE *et al.*, 2012). Observa-se, de modo adicional, que tais regiões cerebrais também estão amplamente envolvidas na execução de processos cognitivos, como o raciocínio moral e a memória de trabalho, além de se relacionarem a funções emocionais (REARDON *et al.*, 2019). Destaca-se que estas informações têm recebido considerável suporte de estudos que empregam técnicas de neuroimagem funcional (GANIS *et al.*, 2003; OFEN *et al.*, 2017; SPENCE *et al.*, 2004; WU *et al.*, 2011; ZHELTYAKOVA *et al.*, 2020).

Nessa mesma direção, verifica-se que a intensa atividade registrada no córtex pré-frontal está relacionada à execução de tarefas de nível de complexidade mais elevado, logo, compreende-se que a ativação dessa região, durante o mentir, implica que esse comportamento parece exigir maior esforço cognitivo por parte do cérebro do mentiroso (VAN BROCKSTAELE *et al.*, 2012; MARTINS, 2017). Com efeito, o mentir requer uma série de etapas mentais, que vão desde a decisão de contar uma mentira, passando pela capacidade de suprimir a verdade e monitorar e controlar seu próprio comportamento, até a manutenção da história contada de uma maneira consistente (MAMELI *et al.*, 2016; SUCHOTZKI *et al.*, 2017; VAN BOCKSTAELE *et al.*, 2012). Assim, sob uma ótica cognitiva, enfatiza-se que enganar alguém exige mais da capacidade do indivíduo quando em contraste a falar a verdade, caracterizando-se, portanto, como uma complexa tarefa cognitiva (VIRJ; SEMIN; BULL, 1996).

Isto posto, pesquisadores têm se dedicado a investigar quais processos cognitivos estão envolvidos com essa conduta, e seus achados têm apontado para a contribuição da teoria da mente (CHANDLER; FRITZ; HALA, 1989; CHEUNG; SIU; CHEN, 2015; LAVOIE *et al.*, 2016; TALWAR; LEE, 2008) e das funções executivas (ALLOWAY *et al.*, 2015; CARLSON; MOSES; HIX, 1998; GOMBOS, 2006; WILLIAMS *et al.*, 2016b). Os estudos que empregaram essas variáveis encontraram relações significativas com o comportamento de mentir (DING *et al.*, 2014; 2015; EVANS; LEE, 2011; TALWAR; CROSSMAN; WYMAN, 2017; TALWAR; LEE, 2008; WILLIAMS *et al.*, 2016a; 2016b). No entanto, é inviável analisar tais processos cognitivos envolvidos com o comportamento de mentir sem destacar a relevância da fase do desenvolvimento humano, uma vez que a mentira pode ser observada ainda a partir dos anos pré-escolares (EVANS; LEE, 2011; 2013; EVANS; XU; LEE, 2011; LEE, 2013; TALWAR; CROSSMAN; WYMAN, 2017). Com efeito, mentir, enquanto

comportamento universal a todos os seres humanos, caracteriza-se como um aspecto natural do desenvolvimento infantil considerado típico. Pode ser observado, portanto, com independência do ambiente socioeconômico e cultural na qual a criança está inserida, bem como de sua educação de modo geral e, de maneira específica, da formação moral que esta recebe (MAMELI *et al.*, 2016).

Os estudos em Psicologia do Desenvolvimento apontam para questões relevantes quanto aos elementos que, ao longo do desenvolvimento infantil, desempenham papéis fundamentais para a manifestação do mentir. Dentre esses elementos, a Teoria da Mente recebe atenção especial devido à sua importância central no funcionamento social infantil (DING; LEE, 2020; PETERSON; WELLMAN, 2019). Para enganar de maneira convincente, é fundamental que o emissor seja capaz de compreender quais são as percepções do receptor da mentira acerca da situação social em questão (VENDEMIA; NYE, 2018). Assim, compreendida como a habilidade de inferir sobre os estados mentais de outrem e agir de maneira coerente com as inferências realizadas (DING *et al.*, 2015; WELLMAN, 2014), a teoria da mente permite que o mentiroso seja capaz de avaliar adequadamente o estado mental do receptor da mentira, bem como seu próprio, e, com isso, mentir de maneira bem-sucedida (DING; LEE, 2020; TALWAR; GORDON; LEE, 2007). Salienta-se que as manifestações iniciais do comportamento de mentir ocorrem de maneira simultânea ao desenvolvimento da teoria da mente em crianças, e, à medida que o desenvolvimento infantil avança, a habilidade de mentir se aperfeiçoa com o progresso da teoria da mente (POLAK; HARRIS, 1999; WILLIAMS *et al.*, 2016a).

O estudo desenvolvido por Ding *et al.* (2015), que objetivou identificar se o treinamento em teoria da mente em crianças de três anos de idade, que ainda não tinham desenvolvido a habilidade de mentir, as influenciaria para que passassem a fazê-lo, exemplifica bem a teoria da mente no comportamento de mentir. Com um delineamento experimental com dois grupos de crianças (experimental e controle), os pesquisadores verificaram, a partir de medidas de pré-teste e pós-teste, que os participantes do grupo experimental se apresentaram mais propensos a mentir do que aqueles do grupo controle, independentemente do nível de teoria da mente apresentado inicialmente (medidas de pré-teste). Ademais, foram conduzidos testes de *follow-up*, os quais demonstraram que o treinamento recebido na fase inicial do estudo ainda se mostrava efetivo, de modo que as crianças do grupo experimental permaneciam mais propensas a mentir do que as pertencentes ao grupo controle.

Nessa mesma direção, as funções executivas têm ganhado espaço na tentativa de compreender e explicar o aparecimento das primeiras mentiras em crianças, e podem ser definidas enquanto processos psicológicos superiores, os quais estão envolvidos aos comportamentos humanos direcionados a metas sob controle consciente (DING; LEE, 2020; EVANS; XU; LEE, 2011; FU *et al.*, 2017). Entre as funções executivas que mais se associam a esse comportamento, é possível citar a memória de trabalho e o controle inibitório na geração do comportamento de mentir, incluindo estudos que avaliam a atividade cerebral referente a esses processos (CHRIST *et al.*, 2009; SPENCE *et al.*, 2004; YOUNG *et al.*, 2007). A memória de trabalho pode ser entendida como a capacidade de realizar o processamento de diferentes informações, ao mesmo tempo em que atualiza os conteúdos da memória com os novos elementos recebidos de maneira contínua, além de recuperar adequadamente informações que já foram armazenadas (ALLOWAY *et al.*, 2015; CARLSON; MOSES; BRETON, 2002). Já o controle inibitório tem sido conceitualizado como a habilidade de controlar o próprio pensamento e comportamento (CARLSON; MOSES, 2001; CARLSON; MOSES; BRETON, 2002; TALWAR; LEE, 2008). Ambos se relacionam à capacidade de planejar e executar comportamentos complexos, como o mentir (CARLSON; MOSES; HIX, 1998; EVANS; LEE, 2011; WILLIAMS *et al.*, 2016a).

Uma pesquisa conduzida por Williams *et al.* (2016b) buscou verificar a interação entre o controle inibitório e o comportamento de mentir em crianças de dois anos e meio de idade. Utilizando uma metodologia experimental, as pesquisadoras identificaram que crianças que mentiram apresentaram melhor desempenho para o controle inibitório, e, por conseguinte, que essa variável se mostrou com preditor significativo da mentira nessa faixa etária. Em outro estudo, Alloway *et al.* (2015) objetivaram analisar o papel da memória de trabalho no engano verbal cometido por crianças. A partir de um delineamento experimental, os pesquisadores verificaram que bons mentirosos apresentaram melhor desempenho na memória de trabalho verbal do que maus mentirosos, embora não se tenha observado diferenças entre esses grupos quanto à memória de trabalho visuoespacial. Com efeito, os autores postulam que tais resultados trazem a indicação de que o papel da memória de trabalho diz respeito ao processamento e manipulação de informações relativas ao comportamento de mentir.

Ainda quanto a questões com foco no desenvolvimento, cabe destacar que mentir se configura como uma das formas de expressão da moralidade humana, logo, o desenvolvimento do pensamento e da ação moral, em associação às características biológicas,

parece contemplar uma condição fundamental para a efetivação desse comportamento. Nessa direção, compreender a capacidade de realizar julgamentos morais sobre a mentira, bem como sua aceitabilidade, perpassa o desenvolvimento da consciência moral e traz indicações sobre as distintas formas de manifestação do comportamento em questão (MARTINS, 2017).

A literatura relativa à moralidade diferencia o raciocínio moral do comportamento moral, uma vez que, embora ambos abarquem implicações relativas a esforços no tocante àquilo que socialmente é definido como certo e errado, enfatiza-se que o conhecimento acerca do que é correto e a ação correta propriamente dita são duas coisas distintas. Assim, compreende-se que o raciocínio moral pode ser concebido enquanto processo cognitivo envolvido em decisões que abarcam implicações morais, ao passo que o comportamento moral diz respeito às ações envolvidas em situações que demandam algum nível de compromisso com princípios morais (BRUGGERMAN; HART, 1996).

Para a realização de julgamentos e ações baseadas na moralidade, os seres humanos realizam análises fundamentadas no contexto no qual aquela ação se desenvolve. Logo, observa-se que normas e convenções sociais aparecem como preponderantes para a determinação se um comportamento será ou não adequado àquele contexto, indicando também que o desenvolvimento da moralidade aparece ligado à relação entre a característica da ação – pró ou antissocial -, e o ambiente sociocultural no qual a ação ocorre. Em outras palavras, os elementos que orientam as ações dos indivíduos, a exemplo de seus valores, sofrem influência do ambiente social no qual estes estão inseridos, e, portanto, também influenciam as avaliações morais a serem realizadas em determinadas situações (LI *et al.*, 2020).

Uma vez que parece haver uma conexão entre um conjunto de variáveis sociais determinadas pela cultura que estabelecem o que pode ser considerado aceitável ou não naquele contexto (CASTRO *et al.*, 2018), diversos estudos sobre o comportamento de mentir têm sido desenvolvidos com o objetivo de analisar diferenças transculturais a ele relacionadas. Tais pesquisas têm investigado, assim, diferenças relativas ao julgamento moral dos distintos tipos de mentiras, bem como seu nível de aceitabilidade em diversos ambientes (MEALY; STEPHAN; URRUTIA, 2007; MOJDEHI; SHOHOUD; TALWAR, 2019; NING; CROSSMAN, 2007; PARK; AHN, 2007), tendências ou padrões esperados da manifestação desse comportamento (CHOI; PARK; OH, 2011), além de possíveis relações deste com padrões de comunicação entre as culturas (GILES; ROTHERMICH; PELL, 2019; LEAL *et*

al., 2018; TAYLOR *et al.*, 2017). Ademais, a faixa etária dos participantes, entre outras variáveis, parece ser fundamental para compreender as diferenças entre as culturas.

Li *et al.* (2020) argumentam que, ainda durante os anos pré-escolares, as crianças desenvolvem a habilidade de realizar julgamentos morais considerando a intenção por trás da ação, em contraste com apenas o resultado proveniente desta. Nessa direção, o estudo de Lee *et al.* (1997) buscou comparar a avaliação moral de mentir e falar a verdade em situações que implicavam comportamentos pró-sociais ou antissociais entre crianças chinesas e canadenses. Participaram da pesquisa 120 crianças chinesas e 108 canadenses, selecionadas randomicamente para duas condições de um delineamento quase-experimental (cenários). Os resultados indicaram que crianças chinesas avaliaram de maneira menos positiva contar a verdade em situações pró-sociais, ao passo que consideraram a mentira de maneira mais positiva do que crianças canadenses. Além disso, destaca-se que essa parece ser uma característica que também sofre influência do aumento da idade, sendo uma manifestação em consonância com regras e valores morais da sociedade na qual estão inseridos. Verificou-se ainda que crianças de ambas as culturas consideraram positivamente a ação de falar a verdade sobre o cometimento de um comportamento antissocial, o que, segundo os pesquisadores, deve ser considerado com cautela, tendo em vista que, em distintas culturas, podem ser observadas diferentes razões para confessar uma transgressão.

De modo semelhante, Fu *et al.* (2007) conduziram um estudo para avaliar as diferenças e similaridades na compreensão moral de crianças chinesas e canadenses acerca de mentiras e verdades orientadas para um indivíduo (amigo) ou para o grupo social. Ao total, 127 crianças, entre sete e onze anos, participaram de quatro situações experimentais. Os pesquisadores identificaram diferenças culturais significativas entre os dois grupos de crianças, de modo que crianças chinesas demonstraram preferência por contar mentira com a finalidade de favorecer o grupo em detrimento de um indivíduo, mesmo que este seja alguém próximo, e de modo consistente, avaliaram menos negativamente esse tipo de mentira. Em contrapartida, crianças canadenses manifestaram tendências opostas. Esses achados trazem indicativos importantes quanto a diferenças entre culturas coletivistas e individualistas e, nessa direção, também apontam para o papel crucial que o ambiente de socialização desempenha no processo de diferenciação entre mentiras e verdades, bem como na compreensão moral no que diz respeito a ambas.

Quanto a diferenças culturais na fase da adolescência e vida adulta jovem, a pesquisa desenvolvida por Genyue, Heyman e Lee (2011) examinou a percepção acerca da

modéstia em indivíduos nessas faixas etárias na China e nos Estados Unidos. Nesse estudo, os participantes deveriam manifestar julgamentos morais sobre personagens que fizeram uma boa ação e aceitaram ou não o crédito pelo comportamento. De modo geral, chineses avaliaram mentiras ditas com a intenção de expressar modéstia de maneira mais favorável do que norte-americanos. Verificou-se também que altos níveis de valores coletivistas e baixos níveis de valores individualistas demonstraram estar associados a uma melhor avaliação quanto a mentir em público para expressar modéstia, permitindo inferir relevante relação entre o endosso de determinados valores e o julgamento moral relacionado à mentira.

Tendo em vista os resultados desses estudos, indica-se para a possibilidade de que a compreensão moral da mentira desenvolvida pelas crianças sofra influência de seu contexto cultural de socialização, de modo que, à medida que se desenvolvem, essas se tornam cada vez mais expostas às características de sua cultura, implicando em um alinhamento entre seus valores morais bem como em sua forma de conceber a mentira, aos padrões culturais e, por conseguinte, que estes exerçam influência sobre o seu comportamento de mentir (FU *et al.*, 2008). Esses achados reforçam a necessidade de considerar a cultura como elemento fundamental para a compreensão de um construto complexo como o comportamento de mentir, dado que, no âmbito social, verifica-se que, dentre as normas sociais e culturais que governam os comportamentos interpessoais, a que menciona que não se deve afirmar aquilo que se acredita ser falso se apresenta como uma das mais importantes. É relevante, portanto, considerar em que medida padrões culturais influenciam a forma como os indivíduos avaliam suas interações como honestas ou desonestas, ou seja, como as informações são interpretadas na relação entre emissor e receptor que ocorre dentro de um contexto cultural específico (SOLBU; FRANK, 2019).

2.3 Tipos de mentira

Como destacam DePaulo *et al.* (1996), a literatura sobre esse construto é bastante diversa, de modo que o comportamento de mentir figura descrito de distintas formas. Pode se configurar como uma ameaça moral ou significativo preditor de problemas ao longo da vida, ou, em contrapartida, pode ser caracterizado como uma habilidade social, além de um importante marco para o desenvolvimento humano. Nessa direção, com a finalidade de abarcar a variedade de possibilidades relacionadas à mentira, uma série de tipologias foram

propostas ao longo dos estudos e, apesar de suas especificidades, compartilham algumas características comuns (NING; CROSSMAN, 2007).

Estima-se que os motivos subjacentes a esse comportamento se relacionem às características específicas da mentira a ser contada e, por conseguinte, influenciam na compreensão de seu significado psicológico. Nesse sentido, pesquisas têm apontado para uma categorização das mentiras em consonância com suas motivações e seu potencial beneficiário (ARCIMOWICZ; CANTARERO; SOROKO, 2015; CANTARERO *et al.*, 2018; CANTARERO; VAN TILBURG; SZAROTA, 2018). Em consonância, o julgamento moral dos distintos tipos de mentira parece sofrer influência dos fatores motivacionais, ou seja, sua aceitação dependerá, em grande medida, das consequências para beneficiário da ação (BUSSEY, 1999; CANTARERO; SZAROTA, 2017; FU *et al.*, 2007; LEVINE; SCHWEITZER, 2014; WU; HUANG; LI, 2018).

Assim, algumas mentiras podem ser empregadas com finalidades pró-sociais, buscando beneficiar outras pessoas ou evitar conflitos, ao passo que outras podem ter propósitos antissociais, a exemplo de mentiras que objetivam o autobenefício de seu emissor, e que podem apresentar efeitos deletérios para outros indivíduos e para a sociedade em sentido mais amplo (LAVOIE *et al.*, 2016). Via de regra, a distinção entre mentiras motivadas pelo autobenefício (antissociais) e mentiras motivadas pelo benefício de outras pessoas (pró-sociais) parece ser considerada a classificação mais comum entre os tipos de mentira (DEPAULO *et al.*, 2004; MANN *et al.*, 2014; WILLIAMS *et al.*, 2013b). Realiza-se essa distinção apesar de alguns autores assinalarem outros tipos de categorização, a exemplo de mentiras de alto risco, quando implicam em elevados níveis de ganhos ou perdas e consequências sérias para o mentiroso, ou baixo risco, como as mentiras rotineiras, que permeiam as interações sociais das pessoas (AZIZLI *et al.*, 2016; EVANOF; PORTER; BLACK, 2016; LE, 2016; SHAW; LYONS, 2017; SU; LEVINE, 2016). Logo, considerando tais elementos, serão analisadas, a seguir, as definições propostas para mentiras orientadas ao autobenefício do emissor da mentira e orientadas para o benefício de outras pessoas, bem como seus elementos característicos e suas consequências essenciais.

2.3.1 Mentiras orientadas para o autobenefício ou mentiras antissociais

Mentiras orientadas para o autobenefício (*self-oriented lies*) dizem respeito a falsas afirmações contadas com o propósito de proteger ou gerar vantagens psicológicas,

fornecer benefícios ou proteger interesses, ou ainda, eliciar respostas emocionais desejáveis ao emissor da mentira. Dentre os ganhos psicológicos, é possível citar a evitação de situações constrangedoras ou conflituosas, desaprovação frente a um comportamento, manejo de impressões e até mesmo regulação emocional. Esse tipo de mentira pode ser dito ainda com o objetivo de tornar as situações mais simples ou agradáveis ao mentiroso, auxiliando-o, por exemplo, a obter informações importantes, protegendo-o de punições físicas, gerando segurança pessoal e patrimonial, além de assegurar a manutenção do status social do mentiroso. De modo geral, esse é o tipo de mentira mais contado nas interações interpessoais cotidianas (DEPAULO *et al.*, 1996; DEPAULO; KASHY, 1998). Dada a sua natureza antissocial, observa-se que essas mentiras são percebidas de maneira mais negativa, sendo, portanto, menos moralmente aceitas (BOK, 1987; CANTARERO; VAN TILBURG, 2014; CANTARERO *et al.*, 2018; O'ROURKE; ESKRITT; BOSACKI, 2018; XU *et al.*, 2009).

Esse tipo de mentiras também aparece referenciado como “mentira egoísta” (CANTARERO; SZAROTA, 2017; CANTARERO *et al.*, 2018; CHEUNG; CHAN; TSUI, 2016; CHEUNG; SIU; CHEN, 2015), ou, mais frequentemente, como “mentira antissocial”, especialmente nos estudos conduzidos com crianças (TALWAR; LAVOIE; CROSSMAN, 2019; WILLIAMS *et al.*, 2013b; 2016b; XU *et al.*, 2010; ZANETTE *et al.*, 2016;). Alguns desses estudos caracterizam esse grupo de mentiras como aquelas que infringem as regras de comunicação e violam relações de confiança, sendo motivadas por interesses pessoais e utilizadas para evitar punições ou provocar prejuízo a outras pessoas – tipicamente vinculadas à obtenção de ganhos e evitação de perdas ou danos (BUSSEY, 1999; TALWAR; CROSSMAN, 2011; 2012). Salienta-se para seu aparecimento ainda precoce, configurando-se como a primeira categoria de mentira percebida em crianças, ainda em idades pré-escolares (EVANS; LEE, 2013; HAYS; CARVER, 2014; LEDUC *et al.*, 2017; LEE, 2013; TALWAR; LAVOIE; CROSSMAN, 2019; TALWAR; LEE, 2002; 2008; WILLIAMS *et al.*, 2016a).

Borsellino (2013) assinala que as motivações relativas a esse tipo de mentiras são variadas, e apresentam dependência de aspectos individuais, da situação e de outros indivíduos envolvidos. Isto posto, as razões pelas quais uma pessoa conta uma mentira orientada para seu autobenefício podem variar de um indivíduo para outro, sem que, necessariamente, tenha o mesmo peso para todos os cenários. Nessa mesma direção, Cantarero, Van Tilburg e Szarota (2018) destacam o fato de que a análise de custo/benefício implicada na decisão de mentir possivelmente apresenta alguma variação quando se trata de mentiras com fins protetivos – empregadas com o objetivo de se proteger de uma situação

ameaçadora, em detrimento de mentiras com a finalidade de proporcionar alguma espécie de ganho para o mentiroso. Para esses autores, as consequências a longo prazo de cada uma dessas motivações se mostram consideravelmente dependentes da descoberta da mentira contada. Logo, apesar dos benefícios de uma mentira que visa gerar alguma recompensa serem maiores, as consequências são mais severas quanto à sua punição, ao passo que uma mentira protetiva tende a ser concebida como mais compreensível por parte de outras pessoas.

De modo geral, quanto ao caráter problemático desse tipo de mentira, destaca-se que esse não reside apenas no próprio comportamento de enganar, mas também na possível relação que ele estabelece com outros tipos de comportamentos considerados mais graves. Assim, mentir seria um dos primeiros comportamentos encobertos a se manifestar nos indivíduos, abrindo caminho para outros comportamentos antissociais cujo desenvolvimento é tardio (SOUTHAMER-LOEBER; LOEBER, 1986). Durante a infância, mentiras antissociais têm sido referenciadas por seus possíveis impactos para o desenvolvimento da criança. Tal conduta, quando ocorre de maneira consistente, parece estar associada a problemas de comportamento ao longo dessa fase da vida e da adolescência (GERVAIS *et al.*, 2000; GLÄTZLE-RÜTZLERA; LERGETPORERB, 2015; SOUTHAMER-LOEBER, 1986; ZWIRS *et al.*, 2014).

Nota-se que a tendência das mentiras voltadas para o autobenefício é apresentar uma redução ao longo do desenvolvimento do indivíduo, manifestando um aumento do início até a fase intermediária da infância e um decréscimo na adolescência (EVANS; LEE, 2011; LAVOIE *et al.*, 2016; TALWAR; LEE, 2002). No entanto, sugere-se que crianças que mantêm um padrão repetitivo e consistente quanto a esse tipo de mentiras podem apresentar níveis elevados de dificuldades quanto a habilidades interpessoais ou problemas de comportamento (GERVAIS *et al.*, 2000; LAVOIE *et al.*, 2016; MAGGIAN; VILLEVAL, 2016; ZWIRS *et al.*, 2014). Outras características figuram associadas às mentiras antissociais, a exemplo de problemas emocionais e dificuldades relativas à influência familiar (BORSELLINO, 2013).

2.3.2 Mentiras orientadas para o benefício de outras pessoas ou mentiras pró-sociais

De maneira distinta às mentiras que buscam beneficiar o próprio mentiroso, as mentiras de natureza pró-social (*other-oriented lies*), também conhecidas como mentiras altruístas (MICHAILIDOU; ROTONDI, 2019; YIN *et al.*, 2017), têm por objetivo fornecer

proteção ou vantagens para outras pessoas. Essas mentiras podem, portanto, ser contadas para proteger outros indivíduos de situações constrangedoras, de desaprovações ou mágoas, e de preocupações ou conflitos. Ademais, podem ser ditas também com a finalidade de resguardar a privacidade alheia ou, ainda, para fornecer regulação emocional a outrem. O mentiroso também busca proteger outras pessoas de sofrerem punições físicas, ou de danos relacionados aos seus bens ou sua segurança; além do mais, também busca a preservação do status social dos demais (DEPAULO *et al.*, 1996). Mentiras desse tipo também podem ser ditas com a função de demonstrar cortesia frente às pessoas e às situações sociais (BROWN; LEVINSON, 1987; LEVINE; SCHWEITZER, 2014).

Mentir pró-socialmente implica, então, em transmitir uma informação a qual, de modo concomitante, engana e favorece o receptor da mentira. Essa categoria de mentiras pode ser subdividida em duas funções protetivas: (1) sob uma perspectiva altruísta, esse tipo de mentira favorece o receptor, porém gera algum custo para o emissor; (2) por outro lado, podem gerar benefícios mútuos para ambas as partes envolvidas (*Pareto lies*) (BIZIOU-VAN-POL *et al.*, 2015; ERAT; GNEEZY, 2012; HORNUNG, 2016; LEVINE; SCHWEITZER, 2014; 2015).

Avaliadas de maneira mais positiva do que mentiras antissociais (BUSSEY, 1999; HEYMAN *et al.*, 2009; LINDSKOLD; WALTERS, 1983; SIERKSMA; SPALTMAN; LANSU, 2019; WILSON; SMITH; ROSS, 2003; WU; WANG, 2019), mentiras que buscam beneficiar outras pessoas são geralmente consideradas mais aceitáveis socialmente, e até mesmo reforçadas, uma vez que permitem a manutenção da coesão social, fomentando maior harmonia entre os indivíduos envolvidos na comunicação interpessoal cotidiana (BORSELLINO, 2013; HÜBNER; ROCHA; ZOTTO, 2011; NING; CROSSMAN, 2007). Inclusive, é possível argumentar que mentiras desse tipo são, na verdade, necessárias para os relacionamentos interpessoais próximos (TALWAR *et al.*, 2016). Destaca-se que a proximidade e a duração das relações entre os indivíduos aparecem como preditores significativos do uso de mentiras pró-sociais (DEPAULO; KASHY, 1998).

Nessa direção, tais elementos podem ser pensados como fundamentais para compreender as consequências envolvidas com mentiras que beneficiam outras pessoas. Dois estudos conduzidos por Levine e Schweitzer (2014; 2015) auxiliam essa compreensão. Num primeiro estudo (LEVINE; SCHWEITZER, 2014), os pesquisadores buscaram investigar os julgamentos morais sobre pessoas que contam mentiras pró-sociais. Os autores identificaram que mentiras altruístas são percebidas mais positivamente em termos morais do que

afirmações que, embora verdadeiras, apresentam propósitos egoístas. Os resultados também mostraram que as intenções altruístas subjacentes à mentira contada são mais importantes para o receptor da mentira, de modo que estes percebem o mentiroso como mais benevolente e, inclusive, mais honesto.

De modo complementar, um segundo estudo (LEVINE; SCHWEITZER, 2015) buscou analisar as relações entre o grupo de mentiras aqui apresentado e confiança em relações interpessoais. O estudo envolvia situações experimentais em que os participantes eram tanto mentirosos com intenções pró-sociais quanto pessoas que foram vítimas de uma mentira, ou seja, que foram enganadas. Estas, ao serem informadas que haviam sido enganadas e as intenções dos indivíduos, apresentaram um aumento no nível de confiança em relação àquele que mentiu, tendo em vista que a ação de mentir para protegê-lo de possíveis danos, de alguma forma, foi apreciada pelo ouvinte, gerando maior proximidade e confiança.

Pesquisas têm observado que crianças passam a utilizar mentiras de cunho pró-social, bem como a compreender os motivos para sua emissão, à medida que se tornam mais velhas, indicando também que, conforme a idade avança, elas se tornam capazes de distingui-las adequadamente de mentiras contadas para autobenéfício (FU *et al.*, 2008; POPLIGER; TALWAR; CROSSMAN, 2011). Sugere-se que esses avanços sejam decorrentes de progressos no desenvolvimento infantil, denotando maior evolução da cognição social (WARNEKEN; ORLINS, 2015). Adicionalmente, considera-se que essas mentiras tendem a ser socialmente motivadas e entendidas como aceitáveis e preferíveis em detrimento da verdade em determinados contextos. Estima-se que a participação dos pais e outros adultos seja crucial para sua aprendizagem, uma vez que às crianças é ensinado, desde cedo, a contar mentiras pró-sociais com a finalidade de expressar educação e polidez (BROOMFIELD; ROBINSON; ROBINSON, 2002; TALWAR; CROSSMAN, 2011; TALWAR; LEE, 2002; TALWAR; MURPHY; LEE, 2007).

2.4 Avaliação do comportamento de mentir

Tendo em vista que mentir é um comportamento multifacetado, para avaliar essa conduta nas variadas faixas etárias, pesquisadores desenvolveram diferentes estratégias, como a realização de experimentos (ALLOWAY *et al.*, 2015; CAPPELEN; SORENSEN; TUNGODDEN, 2013; ERAT; GNEEZY, 2012; HOUSER *et al.*, 2014; WILLIAMS *et al.*, 2013a), utilização de ferramentas de neuroimagem funcional (JIANG *et al.*, 2013;

SARZYŃSKA *et al.*, 2017; WU *et al.*, 2011; ZHELTYAKOVA *et al.*, 2020) e de autorrelato (COLE, 2001; HART *et al.*, 2019; MARETT *et al.*, 2017). Além disso, há ainda uma gama de estudos que investigaram a detecção de mentiras a partir de diferentes procedimentos (BRITO, 2017; HONÓRIO, 2012; LEACH *et al.*, 2004; LEE *et al.*, 2002; LEITE, 2014; LYONS; HEALY; BRUNO, 2013).

No que tange aos experimentos, observa-se o uso extensivo desse tipo de delineamento de pesquisa nos estudos com crianças, especialmente quanto aos aspectos desenvolvimentais envolvidos no aparecimento desse comportamento desde tenra idade. Gullotta (2013) aponta que os estudos iniciais com essa faixa etária já empregavam metodologias observacionais ou paradigmas experimentais. Esse autor ainda destaca uma série de razões para o emprego de experimentos no contexto da pesquisa sobre a mentira: além de permitirem analisar distintos tipos de mentiras, a exemplo de mentiras antissociais e pró-sociais, a especificidade dos procedimentos utilizados fornece a possibilidade de analisar aspectos verbais e não-verbais em situações enganosas e verdadeiras. Estes elementos se apresentam enquanto vantagens para os pesquisadores que conduzem estudos com crianças, uma vez que permitem certo nível de liberdade além da possibilidade de investigar diversos elementos relacionados ao comportamento-alvo (GULLOTTA, 2013).

Nos estudos com amostras de crianças, nota-se que dois tipos de paradigmas experimentais têm sido amplamente utilizados, a saber: o Paradigma de Resistência à Tentação (*Temptation Resistance Paradigm – TRP*; SEARS; RAU; ALPERT, 1965) e o Paradigma do Presente Indesejável (*Undesirable Gift Paradigm – UGP ou Disappointing Gift Paradigm – DGP*; COLE, 1986; SAARNI, 1979). O primeiro foi desenvolvido para avaliar o uso de mentiras antissociais com o propósito de fornecer benefícios pessoais ou proteção aos indivíduos (EVANS; LEE, 2011; EVANS; XU; LEE, 2011; LEWIS; STANGER; SULLIVAN, 1989; TALWAR; LEE, 2002; 2008; ZANETTE *et al.*, 2016), ao passo que o segundo paradigma é utilizado para avaliar mentiras pró-sociais em situações consideradas socialmente desejáveis (LI *et al.*, 2011; POPLIGER; TALWAR; CROSSMAN, 2011; TALWAR; MURPHY; LEE, 2007). Ambos implicam em situações realistas e que apresentam algum nível de familiaridade para as crianças, permitindo, assim, que o comportamento seja observado de maneira espontânea e avaliadas as relações deste com outras variáveis (GULLOTTA, 2013).

Acerca dos estudos experimentais com adultos, não parecem haver paradigmas bem definidos na literatura para a investigação de tipos específicos de mentiras, tais quais os

estudos com crianças, de modo que os pesquisadores empregam diferentes experimentos, a depender da área do conhecimento e do propósito do estudo, ou seja, buscou-se analisar o comportamento propriamente dito ou sua detecção (e.g. CAPPELEN; SORENSEN; TUNGODDEN, 2013; ERAT; GNEEZY, 2012; WALCZYK *et al.*, 2009; 2014; WILLIAMS *et al.*, 2013a). Adicionalmente, cabe salientar que, em alguns estudos, os pesquisadores buscaram avaliar comportamentos enganosos em adultos, mas a partir de pistas de comportamento não-verbais (para uma revisão, ver DEPAULO, 1988).

Entre os estudos que investigaram o comportamento propriamente dito, é possível elencar o estudo desenvolvido por Cappelen, Sorensen e Tungodden (2014), que empregou quatro tratamentos experimentais distintos para investigar como aspectos não econômicos afetam a aversão à mentira. Dentre os resultados desse estudo, observou-se que, com efeito, os aspectos não econômicos da situação são fundamentais para o entendimento da mentira, de modo que, o conteúdo da mensagem afeta a probabilidade de o indivíduo contar ou não uma mentira. De maneira complementar, identificou-se que pessoas mais motivadas por razões pró-sociais apresentam maior aversão ao mentir, mesmo que a mentira contada beneficie ambos, emissor e receptor.

Uma outra pesquisa, desenvolvida por Walczyk *et al.* (2009), buscou testar um método cognitivo de detecção da mentira que emprega o tempo de resposta e as inconsistências entre as respostas fornecidas como indicadores da presença do comportamento enganoso. Os pesquisadores identificaram que o referido método é capaz de distinguir entre pessoas que mentem e aquelas que falam a verdade com um nível de acurácia de até 89%, após o controle de diferenças individuais relativas à eficiência da ativação da memória, indicando que essas duas variáveis são, de fato, úteis para a detecção do comportamento de mentir.

Por outro lado, os estudos com amostras de pessoas adultas que buscam avaliar a manifestação do mentir parecem abarcar, com maior frequência, uma ênfase psicométrica, particularmente com o propósito de desenvolver instrumentos de autorrelato para mensurar o comportamento-alvo. Algumas dessas medidas buscam avaliar dimensões como mentiras contadas no cotidiano (HART *et al.*, 2019); raciocínio moral relacionado à dimensão da aceitabilidade da mentira (OLIVEIRA; LEVINE, 2008); autopercepção sobre a habilidade de mentir (SCHNEIDER; GOFFIN, 2012) e ansiedade em situações de mentira (VASCONCELLOS *et al.*, 2016), ou em contextos específicos, como aquelas empregadas em relacionamentos interpessoais próximos (COLE, 2001; DEPAULO; KASHY, 1998; ENNIS;

VRIJ; CHANCE, 2008; WILLIAMS, 2001), na Internet (DROUIN *et al.*, 2016; MARETT *et al.*, 2017), em psicoterapia (CURTIS; HART, 2015) entre outros. Verifica-se também que outros instrumentos apresentam subescalas denominadas “mentira” associadas à desejabilidade social, a exemplo do Questionário de Personalidade de Eysenck, que abarca o fator *Lie* (EYSENCK; EYSENCK, 1975).

Cabe salientar ainda que algumas medidas de autorrelato foram desenvolvidas especificamente para o estudo a ser conduzido, considerando as necessidades e objetivos estabelecidos pelos pesquisadores, a exemplo da *Propensity to Lie* (AZIZLI *et al.*, 2016), desenvolvida para avaliar mentiras de alto risco. As questões utilizadas na pesquisa de Phillips, Meek e Vendemia (2011) foram elaboradas para acessar a frequência com que os participantes se engajam em comportamentos enganosos, bem como para mensurar a autodescrição do comportamento mentiroso. Por terem sido desenvolvidas considerando as especificidades de cada estudo, tais medidas não fornecem uma compreensão mais ampla do comportamento de mentir em si, avaliando, portanto, dimensões ou contextos específicos. Adicionalmente, essas medidas são, em geral, compostas por diferentes tipos de itens, ou cenários que descrevem comportamentos, e escalas de resposta (frequência, concordância ou acurácia, por exemplo).

Nessa direção, observa-se que a falta de uma base teórica que permita descrever precisamente as categorias (tipologia) e a excessiva especificidade pode se configurar como uma limitação para a mensuração do comportamento. Com efeito, esses dois elementos associados podem refletir-se em dificuldades quanto às interpretações a serem realizadas a partir dos dados observados, restringindo as inferências oriundas dos resultados das pesquisas. Além disso, os instrumentos desenvolvidos para esses estudos nem sempre podem ser utilizados para avaliar o comportamento de mentir de maneira mais ampla.

A presente pesquisa buscou, portanto, entre seus objetivos, desenvolver uma medida compreensiva para avaliar o comportamento de mentir em adultos. Para atingir esse propósito, considera-se a classificação mais comum entre os tipos de mentira (DEPAULO *et al.*, 2004; MANN *et al.*, 2014; WILLIAMS *et al.*, 2013b), a saber, (a) mentiras orientadas para o autobenefício e (b) mentiras orientadas para o benefício de outras pessoas, descritas previamente. A partir do desenvolvimento dessa medida, serão analisadas as relações entre o comportamento de mentir e outras variáveis, especificamente o jeitinho brasileiro, os valores humanos, a empatia e a aceitabilidade da mentira. Faz-se necessário, portanto, discorrer sobre esses construtos considerando a literatura acerca deles.

3 CORRELATOS DO COMPORTAMENTO DE MENTIR

Tendo em vista os diferentes tipos de mentiras, caracterizados pelas variadas funções as quais uma mentira pode assumir – motivações e beneficiários – observa-se que essa conduta pode apresentar-se relacionada a uma série de características psicológicas (CHIU; HONG; CHIU, 2016). Com efeito, a complexidade do comportamento de mentir indica que, para compreendê-lo, é necessário lançar mão de diferentes tipos de variáveis com a finalidade de verificar como estas impactam a decisão de contar uma mentira, permitindo prever a ocorrência do comportamento de modo geral e, especificamente, o tipo de mentira contada.

Pesquisadores de distintas áreas do conhecimento têm, portanto, desenvolvido estudos com a intenção de compreender os processos implicados no comportamento de mentir, em sua extensa maioria empregando amostras de crianças, mas considerando também como participantes indivíduos adolescentes e adultos. Nessa direção, a diversidade de pesquisas tem abarcado um número abrangente de variáveis para averiguar em que medida estas se associam à essa conduta, muito embora isso ocorra, geralmente, de maneira isolada, com o intuito de analisar suas possíveis influências em dimensões específicas (cognitiva ou social, por exemplo).

Em consonância com a literatura, em meio à diversidade de variáveis associadas ao comportamento de mentir, a presente pesquisa se utiliza de distintos construtos psicológicos para compreender como esse comportamento se manifesta no Brasil. Nessa direção, buscando incluir variáveis que envolvem aspectos relevantes para a manifestação dessa conduta, como questões emocionais e culturais, traços de personalidade e julgamento moral, optou-se por investigar como o jeitinho brasileiro, a empatia, os valores humanos e a aceitabilidade da mentira se relacionam entre si e com o mentir.

Para compreender como esses construtos se relacionam à mentira em adultos, faz-se necessário definir e delimitar as especificidades de cada um. Para tanto, serão abordados os estudos que tratam das variáveis de interesse, analisando os propósitos e características dessas pesquisas, bem como de que forma seus resultados articulam as contribuições delas para a explicação da mentira. Ademais, este capítulo tenciona ainda fornecer as bases do modelo compreensivo a ser testado no *Estudo II* desta tese.

3.1 Jeitinho Brasileiro

Aspectos relativos às diferenças individuais têm sua relação com o comportamento de mentir examinados de longa data. Em relação ao construto da personalidade, de maneira geral, os estudos foram desenvolvidos buscando explorar o papel dessa variável na aceitabilidade do mentir e na probabilidade ou frequência de contar uma mentira (CHIU; HONG; CHIU, 2016; GRANT; PAGLIA; CHAMBERLAIN, 2019; MCLEOD; GENEREUX, 2008) ou, ainda, na capacidade de detecção da mentira (AAMODT; CUSTER, 2006; EIN-DOR; PERRY, 2014; LYONS; HEALY; BRUNO, 2013).

McLeod e Genereux (2008) apontam para a necessidade de reconhecer que determinadas características de personalidade podem ter uma influência mais ampla frente a uma variedade de comportamentos, enquanto outros traços podem apresentar maior relevância para a compreensão de um conjunto mais específico de condutas. Quanto ao comportamento de mentir, portanto, as implicações disso são metodológicas, de modo que, para aprofundar o entendimento sobre esse objeto de estudo, se torna fundamental considerar delineamentos de pesquisa que abordem as especificidades na interação entre traços particulares de personalidade e distintos tipos de mentiras.

Nesse sentido, a respeito dos aspectos de personalidade, no âmbito desta pesquisa, a variável de interesse se refere ao jeitinho brasileiro, o qual se nota ser um construto que vem recebendo maior atenção ao longo dos últimos anos, em que se verificam esforços por parte de pesquisadores no Brasil e fora dele no intuito de organizar uma definição específica, bem como medidas que permitam sua mensuração adequada. Além disso, tem-se analisado também as conexões que este estabelece com outros distintos construtos em psicologia (MOURA, 2016; NISHIOKA; AKOL, 2019; RESENDE; PORTO, 2017; SOUSA, 2020).

Considerando as características particulares da sociedade brasileira, historicamente marcada pela burocracia, pelo excesso de formalismo e de restrições legais, o jeitinho figura como um mecanismo de sobrevivência para lidar com a dinâmica social e uma alternativa válida para alcançar objetivos a partir da superação da burocracia e da quebra de leis e normas (BARBOSA, 2006; DA MATTA, 1986; DUARTE, 2006b; FERREIRA *et al.*, 2012; MOURA, 2016). Assim, presente no imaginário coletivo do Brasil (BARBOSA, 2006; DAMATTA, 1986), o jeitinho brasileiro, enquanto insituição cultural eminentemente brasileira, é prática reconhecidamente frequente no cotidiano das diversas esferas sociais, públicas ou privadas, podendo ser entendido como estratégia socialmente construída que tem por finalidade o controle social (MOTTA; ALCADIPANI, 1999).

Identificado por cientistas sociais como um fenômeno social que se apresenta como uma das características centrais da identidade nacional do povo brasileiro (RODRIGUES *et al.*, 2011), o jeitinho figura como uma estratégia especial empregada para a resolução de problemas que abarca elementos como esperteza, criatividade e simpatia, em contextos de relacionamentos pessoais, com a intenção de atingir um propósito (ARRUDA; SOUZA, 2020; FERREIRA *et al.*, 2012; MIURA *et al.*, 2019) sem, contudo, ameaçar a harmonia entre os indivíduos (AMADO; VINAGRE BRASIL, 1991; SMITH *et al.*, 2012). Essa estratégia envolve, comumente, ações que resultam em autobenefício para os indivíduos, mas também podem apresentar uma motivação altruísta; além disso, implica em condutas conscientes quanto ao descumprimento de regras (BARBOSA, 2006; DUARTE; 2006b).

Nessa direção, o jeitinho brasileiro pode ser compreendido enquanto um traço comportamental estável, perpassando especificidades de um contexto cultural e que, em certa medida, se encontra vinculado a um conjunto de características de personalidade que se manifestam dentro de uma cultura e externalizam tendências adaptativas à conjuntura social na qual o indivíduo está inserido (MIURA *et al.*, 2019). Essa variável parece comportar duas facetas distintas, sendo uma positiva e a outra negativa. Tal classificação leva em consideração os tipos de consequências acarretadas pela conduta manifestada em relação a outras pessoas, grupos ou o Estado (FLACH, 2012; MOURA, 2016) e permite visualizar o jeitinho dentro de um *continuum* que vai da criatividade à corrupção, do legal ao ilegal, do honesto ao desonesto (BARBOSA, 2006; DUARTE, 2006a; PARK *et al.*, 2018; RODRIGUES *et al.*, 2011; TORRES *et al.*, 2015).

Quanto aos aspectos positivos, destacam-se as habilidades de improvisação e de resolução de problemas, a criatividade, a persuasão, além da adaptabilidade e flexibilidade e da facilidade no estabelecimento de relacionamentos interpessoais. Aqui, incluem-se também características como bom humor, cordialidade, solidariedade, humildade e simpatia, bem como a busca por resolução de problemas emergenciais de maneira rápida, criativa e eficiente, de modo a permitir solucionar uma situação adversa com pouco gasto de tempo e energia, sem, necessariamente, gerar prejuízos a outros (FLACH, 2012; MOURA, 2016; RESENDE; PORTO, 2020; SOUSA, 2020). Assim, o jeitinho pode ser concebido como uma forma eficaz de responder a deficiências de recursos em variadas situações, a partir do emprego de meios criativos e, nesse sentido, algo a se orgulhar (PARK *et al.*, 2018).

Já no que tange aos aspectos negativos, ressaltam-se a tendência ao não cumprimento de regras e à corrupção (RESENDE; PORTO, 2020). Esse grupo de

características abarca também tendência a abuso de poder e à alienação do interlocutor; individualismo, de modo que metas pessoais são colocadas prioritariamente à frente do coletivo, indisciplina e insubordinação (GOMES; MORAES; HELAL, 2015; MORAES; GOMES; HELAL, 2016; SOUSA, 2020). Assim, o jeitinho brasileiro se conecta ao desrespeito a princípios éticos e a práticas ilícitas e, portanto, é visto como uma conduta que deve gerar vergonha (PARK *et al.*, 2018). Nesse contexto, Porto e Pilati (2021) argumentam ainda que o jeitinho pode influenciar a percepção de confiança dos indivíduos em seus relacionamentos interpessoais de modo geral, provocando vieses de preconceito no que tange a desconfiar de outras pessoas.

Essa avaliação positiva e negativa dos comportamentos relacionados ao construto se reflete em duas dimensões específicas: o jeitinho simpático e o jeitinho malandro. No que se refere ao primeiro, o jeitinho simpático, nota-se que é considerado como uma habilidade positiva, que engloba aspectos relativos à criatividade e afetividade na tentativa de resolver problemas de maneira concomitante com a manutenção de relações harmoniosas em cenários permeados por excessiva formalidade e burocracia (MIURA *et al.*, 2019). Com efeito, é esperado que, ao lançar mão do jeitinho, o indivíduo se apresente como cordial, e até mesmo humilde, ao invés de expressar arrogância, indicando a importância da simpatia para a manifestação dessa característica. Ademais, o aspecto da simpatia no contexto do jeitinho não se relaciona, necessariamente, com ganhos sociais ou financeiros, mas atua no âmbito da preservação da harmonia em relacionamentos interpessoais permeados pela afetividade (RODRIGUES *et al.*, 2011).

Em contrapartida, o jeitinho malandro corresponde a comportamentos que implicam em inobservância a regras e uso de mentiras para gerar benefícios, podendo causar malefícios a outrem. Portanto, além do uso de mentiras e outras estratégias de engano com a finalidade de atingir metas, outro comportamento relacionado à essa dimensão inclui o desrespeito à legislação e às regras socialmente determinadas com vistas a gerar benefícios pessoais (MIURA *et al.*, 2019). A simbologia do “malandro” se apresenta como característica chave para a compreensão dessa faceta do fenômeno do jeitinho de maneira geral. Com um estilo de vida boêmio, trata-se de um indivíduo que, muitas vezes, utiliza estratégias ambíguas, desonestas e até mesmo corruptas, porém que também são socialmente aprovadas – o jeitinho –, como forma de sobreviver em contextos adversos ou desfavoráveis (BARBOSA, 2006; RODRIGUES *et al.*, 2011).

Entre os estudos que investigaram esse construto está o de Moura (2016), que buscou desenvolver um modelo explicativo para a autoavaliação do desempenho acadêmico de estudantes do ensino médio a partir de três variáveis: a trapaça acadêmica, os valores humanos e o jeitinho brasileiro. Os achados demonstraram a boa adequação do modelo proposto, de modo que os valores humanos pessoais e sociais, em conjunto com o jeitinho brasileiro (corrupção, criatividade e quebra de normas), são explicadores da trapaça acadêmica que, na mesma direção, explica a autoavaliação do desempenho acadêmico na amostra estudada. A pesquisadora destacou ainda que se estima que a trapaça acadêmica se relacione ao jeitinho malandro, tendo em vista que esta pode ser empregada como uma possibilidade de evitar a perda de tempo e as dificuldades acarretadas, por exemplo, por um baixo desempenho acadêmico, além de ocasionar algum tipo de prejuízo a outros indivíduos. Adicionalmente, verificou-se uma correlação negativa entre o jeitinho e os valores normativos e interativos, de orientação social, em contraste com uma correlação positiva com valores pessoais, de experimentação e realização.

Outro estudo, executado por Miura *et al.* (2019), objetivou identificar a estrutura subjacente do jeitinho brasileiro como uma variável de diferenças individuais, bem como avaliar as relações deste com valores humanos, com os cinco grandes fatores de personalidade (BIG-5), atitudes morais e dominância social. Os resultados indicaram que valores de estimulação e benevolência se apresentaram como os principais preditores do jeitinho simpático. Para o jeitinho malandro, apenas o valor hedonismo foi positivamente correlacionado, sendo os valores de conformidade e segurança negativamente relacionados a essa dimensão. No que diz respeito à dominância social, personalidade e atitudes morais, observou-se que o jeitinho simpático se correlacionou negativamente com a primeira, ao passo que os fatores abertura à experiência e amabilidade correlacionaram-se positivamente com essa dimensão. Acerca do jeitinho malandro, foi identificada uma correlação positiva entre um nível maior de permissibilidade social e esse tipo de jeitinho; observou-se também uma correlação negativa desse fator com a dimensão conscienciosidade do BIG-5.

Também foram desenvolvidos estudos em contexto internacional para compreender o jeitinho brasileiro (NISHIOKA; AKOL, 2019; TORRES *et al.*, 2015), ainda que em número reduzido. Um exemplo é a pesquisa desenvolvida por Nishioka e Akol (2019), cujo objetivo principal era investigar o uso do jeitinho por estudantes internacionais brasileiros nos Estados Unidos como estratégia de *coping* para lidar com o estresse provocado pela aculturação e, para tanto, foi empregado um delineamento misto. Não foram identificadas

relações significativas entre o jeitinho e níveis de estresse aculturativo, indicando que, com efeito, o jeitinho não se apresenta como importante estratégia de *coping* para lidar com esse tipo de estresse, de modo que talvez o jeitinho brasileiro esteja mais relacionado a um processo de enculturação do que de aculturação. Nessa direção, os estudantes teriam optado por não endossar comportamentos de jeitinho na tentativa de evitar a visão negativa relacionada a essas condutas. Ademais, os participantes relataram baixos níveis de estresse, sugerindo, portanto, uma menor necessidade de emprego de alternativas como o jeitinho para lidar com esse tipo de dinâmica.

Em termos do comportamento de mentir, apesar de não existirem pesquisas prévias conectando-o ao jeitinho brasileiro, nota-se que as duas dimensões centrais deste construto parecem compartilhar características comuns aos dois principais tipos de mentiras tratados nesta tese. Com efeito, mentiras com finalidades pró-sociais parecem englobar motivos semelhantes aos comportamentos subjacentes ao jeitinho simpático, expressando o intuito de manifestar educação ou gentileza e cuidado com outras pessoas em diferentes contextos sociais, ou, ainda, estabelecer saídas criativas na resolução de problemas (MIURA *et al.*, 2019), sem, necessariamente, ter a intenção de prejudicar outras pessoas. Assim, a mentira poderia ser uma estratégia comportamental não nociva empregada para o alcance dessas metas. Acerca das mentiras com razões de autobenefício, essa associação parece ser ainda mais evidente, uma vez que a dimensão jeitinho malandro reflete comportamentos diretamente relacionados ao uso do engano e da mentira como forma de atingir metas ou ganhos pessoais, a despeito de regras sociais ou mesmo da legislação vigente, além da possibilidade de causar prejuízos a outras pessoas (MIURA *et al.*, 2019).

Complementarmente, a partir da ótica do beneficiário do jeitinho, o julgamento acerca desse comportamento ganha um contorno diferente. Quando o emprego do jeitinho se dá com intenções altruísticas, ou seja, de beneficiar outras pessoas, ele tende a ser avaliado de forma mais positiva, uma vez que a forma criativa de solução de problemas pode ser encarada como uma maneira de fazer o bem aos indivíduos e a sociedade; em contrapartida, o uso do jeitinho, objetivando benefícios pessoais, está normalmente conectado a comportamentos mais negativos, e, por conseguinte, tende a ser avaliado de maneira mais negativa (PARK *et al.*, 2018). Essas questões são coerentes com a avaliação feita sobre mentiras motivadas por razões pró-sociais, voltadas para o benefício de outras pessoas, e sobre mentiras antissociais ou voltadas para o benefício do mentiroso, de modo que as primeiras são avaliadas de forma mais positiva do que estas últimas.

Dessa maneira, observa-se que a análise dessa variável permite compreender a relação entre tais características enquanto aspectos de diferenças individuais e que, ao mesmo tempo, são perpassados pelo contexto sociocultural em que os indivíduos estão inseridos, fornecendo um background cultural para o uso de determinados comportamentos; nesse caso específico, comportamento de mentir.

3.2 Empatia

De maneira adicional, verifica-se que aspectos emocionais desempenham um papel relevante para a decisão de contar uma mentira. Distintos estudos identificaram a associação entre o comportamento de enganar e aspectos emocionais, como a raiva (GASPAR; SCHWEITZER, 2013; OLEKALNS; SMITH, 2009; YIP; SCHWEITZER, 2016); culpa (MOTRO *et al.*, 2018; SEITER; BRUSCHKE, 2007), inveja (GINO; PIERCE, 2009a; 2009b; MORAN; SCHWEITZER, 2008), ansiedade (ENNIS; VRIJ; CHANCE, 2008; KOUCHAKI; DESAI, 2015; VASCONCELLOS *et al.*, 2016), ostracismo (POON; CHEN; DEWALL, 2013), compaixão (LUPOLI; JAMPOL; OVEIS, 2017), entre outros.

Nesse sentido, a empatia se apresenta como uma variável que merece atenção dada a sua importância para as interações entre as pessoas (DECETY; COWELL, 2014; MIGUEL *et al.*, 2018; SMITH, 2006). Esta pode ser entendida como a capacidade de tomar consciência acerca de pensamentos e sentimentos pertencentes a outros indivíduos e, ainda, experienciar emoções que se aproximam, em maior medida, do que é vivenciado pelos demais em contraste com sua própria dinâmica pessoal. Trata-se de um construto multidimensional que abarca variações no que tange aos aspectos cognitivos, bem como afetivos/emocionais (DAVIS, 1980; 1983; RABELO; PILATI, 2017; 2021; SAMPAIO *et al.*, 2011).

Em relação aos processos cognitivos, estes se referem à capacidade de compreender, de modo consciente e racional, estados afetivos e intenções de outras pessoas sem, necessariamente, vivenciar os mesmos sentimentos (CHRYSIKOU; THOMPSON, 2016; MIGUEL *et al.*, 2018; SMITH, 2006). Esse aspecto abarca duas dimensões específicas: a fantasia e a tomada de perspectiva. Salienta-se que a fantasia diz respeito à tendência imaginativamente de experienciar sentimentos e ações de personagens fictícios que aparecem em livros, filmes etc., enquanto que a tomada de perspectiva trata da habilidade de experimentar, de maneira espontânea, o posicionamento psicológico de outros (DAVIS, 1980; 1983).

Quanto aos fatores afetivos, trata-se de experienciar emoções semelhantes às vivenciadas por outras pessoas (MIGUEL *et al.*, 2018; SMITH, 2006), abarcando processos mais inconscientes (CHRYSIKOU; THOMPSON, 2016). Esses fatores são representados pela consideração empática e pela angústia pessoal. A consideração empática diz respeito a sentimentos de preocupação por pessoas que estejam passando por situações difíceis, ao passo que a angústia pessoal se refere a sentimentos de ansiedade experienciados pelo indivíduo em situações que envolvem algum nível de tensão ou emergência (DAVIS, 1980; 1983).

O interesse por questões acerca do potencial papel mediador da empatia na manifestação de uma série de condutas, especialmente aquelas com finalidades pró-sociais, não é recente (EISENBERG; FABES, 1990; EISENBERG; MILLER, 1987; PACIELLO *et al.*, 2013; RABELO; PILATI, 2017; THOMPSON; GULLONE, 2008). Salienta-se para o impacto que o desenvolvimento da empatia pode ter sobre a avaliação e o comportamento moral dos indivíduos, em especial no que se refere à internalização de princípios morais e à tomada de decisão em situações que demandam ações pautadas em compromisso moral. Nessa direção, verifica-se uma conexão entre a empatia e a moralidade para a compreensão de distintos comportamentos, sejam eles de base pró-social ou antissocial (BEZERRA; SANTOS; FERNANDES, 2018; DECETY; COWELL, 2014; PIZARRO, 2000; RABELO; PILATI, 2021).

Pessoas tidas como mais empáticas podem manifestar reações mais intensas quando se trata de situações em que a violação de regras morais implica em prejuízos a outras pessoas. Tal reação estaria conectada à significativa sensibilidade desses indivíduos de colocar-se no lugar de outrem, bem como à manifestação de julgamentos morais mais extremados (RABELO; PILATI, 2021). Kauppinen (2017) indica para a possibilidade de que a empatia seja necessária para explicar o desenvolvimento de determinadas formas de julgamento frente a certas condutas pró-sociais. De modo complementar, os indivíduos podem apresentar uma tendência coletiva a endossar normas morais de base pró-social tendo em vista que tais normas vão ao encontro de suas tendências empáticas. Ademais, essa autora assinala que limitações quanto à capacidade de colocar-se no lugar de outras pessoas parecem relacionar-se de maneira significativa com dificuldades no que tange ao julgamento moral e ao endosso de princípios morais pró-sociais.

Tais questões refletem uma compreensão da empatia, por um lado, enquanto base motivadora de ações pró-sociais e, por outro, como essencial para inibir comportamentos que gerem danos a outras pessoas (JOLLIFFE; FARRINGTON, 2004; VACHON; LYNAM;

JOHNSON, 2014), sendo, portanto, fundamental num contexto harmonioso de convívio social (MONTE, 2016). Com efeito, verifica-se na literatura, de maneira ampla, a positiva conexão entre a empatia e comportamentos de altruísmo e outras formas de comportamento pró-social (ANDREONI; RAO, 2011; HUBER; MACDONALD, 2012; STÜRMER *et al.*, 2006). Quanto a comportamentos antissociais, apesar de nem sempre se apresentar de maneira consistente entre os estudos (VACHON; LYNAM; JOHNSON, 2014), nota-se que baixos níveis de empatia figuram como relevante fator de risco para a predição de condutas agressivas e delinquência (ELLIS, 1982; FIGUEIRA, 2017; MILLER; EISENBERG, 1988; VACHON; LYNAM, 2016), além de se relacionarem a traços de personalidade como insensibilidade e afetividade restrita (*callous-unemotional traits*) (WALLER *et al.*, 2015; 2020) e a Dark Triad – psicopatia, maquiavelismo e narcisismo (HEYM *et al.*, 2019; 2021; JONASON; KRAUSE, 2013).

Assim, dada da intrínseca relação entre condutas pró-sociais e empatia, observa-se que as pesquisas acerca da relação desta com o comportamento de mentir têm se voltado para a investigação do relacionamento entre empatia e as mentiras contadas em benefício de outras pessoas, tanto em crianças (DEMEDARDI *et al.*, 2021; LIM *et al.*, 2020; NAGAR; CAIVANO; TALWAR, 2020) quanto em adultos (XU; CHEN; LI, 2019). De modo geral, estima-se que a empatia seja responsável por facilitar a compreensão de situações diversas vivenciadas por outros, logo, emoções relacionadas à empatia, em especial a tristeza (*sadness empathy*), parecem impactar o comportamento pró-social individual, demonstrando maior associação com o emprego de condutas enganosas motivadas pela intenção de fornecer auxílio a outrem (GINO; PIERCE, 2010; LUPOLI; JAMPOL; OVEIS, 2017).

Nessa direção, o estudo desenvolvido por Xu, Chen, Li (2019) buscou investigar a existência de uma relação de influência entre a empatia, mais especificamente a tristeza empática (*sadness empathy*), e as mentiras pró-sociais a partir de um delineamento experimental. Os pesquisadores definiram tristeza empática como uma forma de responder a uma situação de sofrimento e angústia vivida por outra pessoa e que implica tanto em compreender quanto em compartilhar a tristeza vivenciada pelo outro, e argumentam que a empatia pode ser, inclusive, motivada quando do presenciar a experiência de tristeza de outro indivíduo. Os resultados indicaram que os participantes do estudo, tanto homens quanto mulheres, experienciaram a tristeza empática e, por conseguinte, como forma de expressar bondade, optaram por contar uma mentira pró-social na situação experimental. Adicionalmente, verificaram que a dimensão tomada de perspectiva apresentou-se como

moderadora entre a tristeza empática e a frequência do comportamento de mentir. Tais achados sugerem que o sentimento de empatia motiva o alívio do sofrimento de outra pessoa por meio de estratégias de ajuda, o que é potencializado por altos escores na capacidade de tomada de perspectiva.

Por outro lado, no que tange às mentiras contadas em benefício do mentiroso, não parecem haver estudos que buscaram entender o relacionamento destas com a empatia. Contudo, assinala-se que dificuldades na compreensão do estado emocional de outras pessoas, relativas à baixa empatia, estariam vinculadas a uma tendência a problemas quanto à avaliação adequada do sofrimento ou desconforto em outros indivíduos (FIGUEIRA, 2017; VACHON; LYNAM; JOHNSON, 2014). Desse modo, ao manifestar baixos níveis dessa variável, os indivíduos podem apresentar-se menos preocupados em relação a como suas próprias ações afetam outras pessoas, o que pode resultar em condutas desonestas, tais como contar mentiras com o propósito de beneficiar a si mesmo (YIP; SCHWEITZER, 2016).

3.3 Aceitabilidade da Mentira

Avançando neste ponto de vista, observa-se que aspectos relacionados ao julgamento moral individual também desempenham importante papel na determinação do comportamento de mentir, em especial quanto ao tipo de mentira que será contada. De maneira específica, uma variável que parece ter associação com a frequência e a facilidade com que alguém conta uma mentira é a percepção da aceitabilidade desse comportamento (NING; CROSSMAN, 2007). Por aceitabilidade da mentira, compreende-se a avaliação geral que alguém realiza sobre a ação de mentir, e que, por corresponder a uma dimensão avaliativa, tal conceito pode ser analisado a partir da ótica atitudinal e variar dentro de um contínuo que vai de aceitável a inaceitável, positivo a negativo etc. (BUTA *et al.*, 2020; OLIVEIRA; LEVINE, 2008).

Seiter, Brusckie e Bai (2002) consideram a percepção da aceitabilidade da mentira como uma importante variável, uma vez que seu emprego, associado às formas de manifestação do mentir, bem como às funções exercidas por ele, oferece possibilidades de avanços em pesquisas sobre a natureza do comportamento de mentir. Esses autores argumentam que a forma como os indivíduos percebem a aceitabilidade da mentira pode influenciar a maneira como esta é contada, e até mesmo sua detecção, indicando que uma ampla compreensão do comportamento e sua detecção pode ser perpassada pelo entendimento

da aceitabilidade dos diversos tipos de mentiras e suas motivações. O nível de aceitabilidade do mentir, portanto, aparece como um indicador para avaliar em que medida o uso da mentira é uma estratégia viável, apropriada e ética de ser empregada em determinadas circunstâncias (DUNBAR *et al.*, 2016).

Indivíduos que avaliam o mentir como aceitável, possivelmente terão esse comportamento como estratégia plausível no que diz respeito ao alcance de suas metas, sejam elas em âmbito social ou pessoal, além de apresentarem maior frequência dessa conduta e serem mais tolerantes com a mentira alheia (BRASHER *et al.*, 2014; BUTA *et al.*, 2020; HALEVY; SHALVI; VERSCHUERE, 2014; OLIVEIRA; LEVINE, 2008; ZVI; ELAAD, 2018). Em contrapartida, existem pessoas que, de maneira categórica, rejeitam o emprego da mentira argumentando que esta deve ser evitada e desencorajada. Geralmente baseados em princípios éticos e morais, essas pessoas tendem a mentir com menor frequência, ao passo que manifestam um maior nível de culpa quando o fazem, além de serem menos compreensivas quando outros contam mentiras, julgando-os mais negativamente. Contudo, a despeito dessas posições extremas, nota-se que os indivíduos, em geral, manifestam uma atitude mais intermediária frente ao comportamento de mentir (OLIVEIRA; LEVINE, 2008).

Nessa direção, o estudo desenvolvido por Brasher *et al.* (2014) objetivou analisar as atitudes das pessoas em relação à aceitabilidade da mentira, em uma situação real de conversação, envolvendo mentiras simples, porém relacionadas a aspectos pessoais, como dizer que “não gosta do gosto de frango”. Os resultados dessa pesquisa sugerem que o engajamento em uma conduta mentirosa pode alterar a atitude do indivíduo frente a esse comportamento, de modo que, à medida que o visualiza como mais aceitável, passa a manifestá-lo mais frequentemente. Adicionalmente, os autores sugerem que, teoricamente, desenvolver maior familiaridade com o comportamento enganoso provocará gradualmente um menor nível de estresse quando da ocorrência deste.

De maneira geral, a avaliação que alguém faz sobre o comportamento de mentir parece sofrer influência de três fatores específicos: a situação, o receptor da mentira e o propósito pelo qual a mentira foi contada. No que diz respeito à situação, distinguem-se entre aquelas em que mentir pode ser tido não apenas como aceitável, mas até mesmo adequado, e aquelas situações nas quais mentir pode ter consequências sérias ou desastrosas. Quanto ao receptor da mentira, é analisado o impacto que uma mentira pode gerar na relação entre o mentiroso e aquele que foi enganado, sendo, portanto, menos aceitável mentir para pessoas envolvidas em relacionamentos próximos do que para colegas. Ainda, o propósito de contar

uma mentira refere-se às razões pelas quais o mentiroso desempenha esse comportamento, e estas podem variar dentro de uma gama de motivos distintos (BACKBIER; HOOGSTATEN; TERWOGT-KOUWENHOVEN, 1997; CANTARERO *et al.*, 2018; DEPAULO *et al.*, 2004; DUNBAR *et al.*, 2016; LINDSKOLD; WALTERS, 1983).

Com efeito, os estudos sobre o comportamento de mentir apontam para o importante relacionamento entre a aceitação e as motivações subjacentes à mentira. Os distintos tipos de mentiras são avaliados de maneiras diferentes pelos indivíduos, de modo que mentiras que buscam beneficiar outras pessoas são tidas como mais aceitáveis, em contraste com mentiras de cunho antissocial, que tendem a serem vistas negativamente. Nota-se que a percepção da aceitabilidade parece se desenvolver dentro de um contínuo, uma vez que, quanto mais egoísta e quanto mais sérias forem as consequências para as pessoas enganadas, menos favoravelmente a mentira será julgada, reforçando a importância que a motivação subjacente ao comportamento tem para o entendimento da avaliação que os indivíduos fazem sobre ele (LINDSKOLD; WALTERS, 1983; NING; CROSSMAN, 2007; SEITER; BRUSCHKE; BAI, 2002).

Ademais, as razões implicadas na decisão de contar uma mentira também se mostram importantes para prever a resposta a esse comportamento, caso a mentira seja descoberta. Observa-se que mentiras consideradas mais aceitáveis, como mentiras contadas em benefício de outras pessoas, podem contribuir para o estreitamento de laços no contexto de relacionamentos interpessoais, ao contrário de mentiras que beneficiam somente o mentiroso (DEPAULO *et al.*, 2004; NING; CROSSMAN, 2007).

A pesquisa desenvolvida por Dunbar *et al.* (2016) buscou analisar a percepção da aceitabilidade da mentira levando em consideração o contexto no qual ela foi contada – interpessoal ou intergrupais, além de verificar possíveis diferenças nessa percepção no tocante aos motivos pelos quais ela foi empregada. Os resultados identificaram que mentiras utilizadas com finalidades pró-sociais, além de serem vistas como mais aceitáveis, também são interpretadas como menos enganosas, em contraste com mentiras motivadas por razões antissociais e que têm consequências consideradas graves. A respeito dos distintos contextos, mentiras intergrupais são vistas como mais aceitáveis do que aquelas contadas em situações interpessoais, embora essa aceitação seja influenciada pelo nível de seriedade e pelo propósito, especificamente pró-social, da mentira contada.

Dentre as pesquisas realizadas com crianças e adolescentes (BUTEAN *et al.*, 2020; GOOSIE, 2014; LAVOIE; NAGAR; TALWAR, 2017), cabe mencionar a desenvolvida

por Buta *et al.*, 2020, a qual, entre outros objetivos, buscou avaliar diferenças de idade relacionadas às atitudes frente ao comportamento enganoso, bem como investigar a relação entre essas atitudes, a probabilidade de contar uma mentira e a frequência do mentir de indivíduos em distintos contextos hipotéticos. Os pesquisadores concluíram, a partir dos resultados, que a percepção do comportamento enganoso se altera significativamente durante a idade, de modo que crianças menores apresentam atitudes mais negativas frente a mentiras pró-sociais, além de uma menor probabilidade de contar mentiras antissociais, quando em contraste com crianças mais velhas e adultos.

Os resultados também demonstraram que, em crianças e adolescentes, atitudes mais permissivas frente à mentira pró-social apresentam significativa capacidade preditiva para a frequência desse comportamento. De maneira geral, estima-se que, com o aumento da idade, o mentir passe a figurar como uma conduta com maior aceitação, levando, por conseguinte, a uma maior propensão a empregá-la, apontando para o papel relevante da aceitabilidade na decisão de contar uma mentira (BUTA *et al.*, 2020).

Parece haver também uma relação preponderante entre a cultura na qual o indivíduo está inserido e a aceitabilidade do mentir, estando essa significativamente relacionada aos valores priorizados em distintos ambiente culturais (AUNE; WATERS, 1994; CANTARERO *et al.*, 2018; CASTRO *et al.*, 2018; NING; CROSSMAN, 2007; NISHIMURA, 2018; VAN DER WILDEN, 2012). A literatura tem indicado para a influência da cultura no desenvolvimento do julgamento moral individual, inclusive no que concerne à identificação de um ato como transgressão moral e às respostas a esses atos (CANTARERO *et al.*, 2018). Verifica-se que a aceitação ou punição do mentir está condicionada às possíveis consequências, benéficas ou maléficas, que possam acarretar, considerando o julgamento moral do grupo social (HÜBNER; ROCHA; ZOTTO, 2011), de modo que a aceitação de determinadas mentiras, em um contexto sociocultural específico, não necessariamente pode ser generalizada a outros (CASTRO *et al.*, 2018; SEITER; BRUSCHKE; BAI, 2002)

Nessa direção, tem-se argumentado para a dinâmica individualismo-coletivismo como fator preponderante para a aceitabilidade da mentira tendo em vista o fator cultural (MEALY; STEPHAN; URRUTIA, 2007). Salienta-se que a distinção entre culturas coletivistas e individualistas parece ser um elemento essencial para compreender variações quanto às características fundamentais, à aceitabilidade e à motivação para o uso de diferentes tipos de mentiras (CHOI; PARK; OH, 2011).

Culturas individualistas enfatizam valores de autopromoção e competição, ao passo que culturas coletivistas priorizam o desenvolvimento de relacionamentos interpessoais harmoniosos, endossando valores como honestidade e modéstia para atingir esse fim (HOFSTEDE, 1980; 1991). Desse modo, compreende-se que pessoas que integram culturas mais coletivistas tendem a priorizar mentiras orientadas a proporcionar benefícios a outras pessoas e ao bem comum do grupo, além de serem, em geral, mais tolerantes com esse comportamento (CHOI; PARK; OH, 2011; FU *et al.*, 2001). Já as culturas individualistas tendem a ser mais lenientes quanto ao emprego de mentiras voltadas para o autobenefício, como mentiras para proteger a própria privacidade ou para evitar prejuízos a si mesmo, ou ainda para obter algum benefício pessoal (CANTARERO *et al.*, 2018; SEITER; BRUSCHKE; BAI, 2002; ZHOU; LUTTERBIE, 2005).

Assim, como assinalam Giles, Rothermich e Pell (2019), ambientes socioculturais apresentam distintas regras e valores, de modo que, em geral, as estratégias de comunicação são socializadas em concordância com os sistemas morais e sociais considerando as particularidades de cada cultura. Tais discussões trazem, portanto, indicações importantes em relação aos valores humanos enquanto variável relevante para a compreensão da mentira, uma vez que, sob uma perspectiva psicológica, essa variável também apresenta correspondência com crenças e práticas culturais dado que as prioridades valorativas das pessoas são perpassadas por experiências individuais e pela cultura na qual ele está em contato (ARAÚJO, 2016).

3.4 Valores Humanos

Não é recente o interesse pelo estudo dos valores humanos, de modo que distintos ramos do conhecimento científico têm se debruçado sobre a investigação desse construto (GOUVEIA, 2003; ROS, 2006). Na tentativa de sistematizar o conhecimento sobre essa variável, distintas perspectivas teóricas foram desenvolvidas, especialmente no âmbito da Psicologia Social, cada uma com especificidades no tocante a aspectos estruturais e conceituais que caracterizam os valores humanos (SOARES, 2013).

Nesta pesquisa, para orientar a compreensão teórica acerca do construto dos valores, emprega-se a Teoria Funcionalista dos Valores Humanos (GOUVEIA, 2003; 2016). De acordo com essa concepção teórica, os valores são conceitos ou categorias que dizem respeito a estados desejáveis de existência, não se restringindo a situações específicas,

podendo assumir variados graus de importância, e ainda perpassando a avaliação de condutas e eventos e atuando como representação cognitiva das necessidades humanas (GOUVEIA, 2016; GOUVEIA *et al.*, 2015).

Essa teoria admite que o ser humano possui uma natureza benevolente, de modo que os valores são, em sua essência, positivos; o funcionamento considerado desviante seria resultado do endosso de determinados valores (subfunções, no caso dessa teoria) em detrimento de outros. De modo geral, assume-se que não há mudança de valores, mas sim mudanças quanto às prioridades valorativas ao longo dos anos, ou em distintas culturas. Ademais, apesar de ser uma proposta que abarca a compreensão dos valores em instância individual, esta teoria também enfatiza que, ao representarem cognitivamente as necessidades humanas, as prioridades valorativas incluem representações de demandas institucionais e da sociedade, podendo estas serem compreendidas como condições prévias à realização de necessidades dos indivíduos, fornecendo a garantia de um ambiente estável e seguro (ARAÚJO, 2016; ATHAYDE, 2012; GOUVEIA, 2016).

Considerando as funções dos valores, a primeira corresponde a guiar as ações humanas, e indica quais metas são priorizadas pelos indivíduos para orientar suas ações com vistas a alcançar objetivos específicos; essas metas podem ser baseadas em princípios pessoais, centrais ou sociais. Quando os indivíduos priorizam metas pessoais, observa-se um foco intrapessoal ou autocentrado, ao passo que indivíduos que pautam suas ações em metas sociais têm suas ações voltadas para a sociedade, ou seja, em âmbito interpessoal. Essa distinção permite observar a quem o indivíduo compreende como principal unidade de sobrevivência: a si mesmo ou o grupo no qual está inserido. Existem ainda os valores centrais, que não se encontram restritos à dicotomia entre os níveis interpessoal e intrapessoal, expressando objetivos de vida mais gerais tanto no que diz respeito a necessidades básicas quanto a outras mais amplas (GOUVEIA *et al.*, 2015; GOUVEIA; MILFONT; GUERRA, 2014).

A respeito da segunda função, os valores enquanto expressão das necessidades humanas, verifica-se que estes podem se dividir a partir de duas dimensões apoiadas nos tipos de necessidades expressadas por eles. Assim, os valores podem assumir um padrão materialista ou pragmático, bem como um padrão humanitário ou idealista. O primeiro corresponde às necessidades básicas, biológicas ou sociais com vistas a garantir tanto a sobrevivência do próprio indivíduo quanto de seu grupo social e de sua espécie, considerando aspectos práticos e normativos; enquanto o segundo contempla necessidades mais abstratas,

não estando direcionadas a metas concretas, e sim ao crescimento pessoal, sendo, de modo geral, não específicas (GOUVEIA *et al.*, 2015; GOUVEIA; MILFONT; GUERRA, 2014).

A combinação das funções dos valores de guiar ações e expressar necessidades em uma matriz 3 x 2 origina seis subfunções valorativas: normativa (social-materialista), interativa (social-idealista), existência (central-materialista), suprapessoal (central-idealista), realização (pessoal-materialista), e experimentação (pessoal-idealista). Cada subfunção agrupa três descritores, os quais correspondem a valores específicos (FISHER; MILFONT; GOUVEIA, 2011; SOARES *et al.*, 2020; VILAR; LIU; GOUVEIA, 2020) e, apesar de serem independentes, as seis subfunções estabelecem relacionamentos entre si, considerando compatibilidade e congruência (GOUVEIA, 2016; LOPES, 2015).

Valores normativos expressam necessidades de sobrevivência com foco em regras sociais, refletindo a ênfase na preservação da cultura do indivíduo e das normas sociais. Há um destaque para a vida social, a estabilidade do grupo e o respeito por símbolos e padrões culturais, além da importância dada à obediência à autoridade. Os descritores específicos dessa subfunção são obediência, religiosidade e tradição. A subfunção interativa apresenta uma orientação social, porém um motivador idealista; dessa forma, relaciona-se às necessidades de amor, afiliação e pertencimento, em que o contato social se mostra como uma meta para o indivíduo. Considerando atributos mais afetivos e abstratos, observa-se a relevância desse conjunto de valores específicos para o estabelecimento, regulação e manutenção dos relacionamentos interpessoais. São marcadores dessa subfunção afetividade, apoio social e convivência (GOUVEIA, 2016; GOUVEIA *et al.*, 2015; GOUVEIA; MILFONT; GUERRA, 2014).

No que se refere aos valores de existência, destaca-se que estes abarcam a representação do nível mais básico de necessidades fisiológicas, bem como da necessidade de segurança, e seu principal propósito diz respeito a assegurar as condições básicas de sobrevivência biológica e psicológica. Descrita por valores de estabilidade pessoal, saúde e sobrevivência, essa subfunção se caracteriza como a mais importante na representação do motivador materialista e serve de referência aos valores de realização e normativos. Os valores suprapessoais incluem a representação de necessidades de nível mais elevado e, portanto, auxiliam na organização do mundo de maneira significativa de modo a permitir uma melhor compreensão e controle sobre os âmbitos físico e social. Em contraste com os valores de existência, essa subfunção é a mais importante para a representação do valor humanitário, e funciona como referência para as subfunções interativa e experimentação, sendo descrita por

valores de beleza, conhecimento e maturidade (GOUVEIA, 2016; GOUVEIA *et al.*, 2015; GOUVEIA; MILFONT; GUERRA, 2014).

Valores de realização expressam necessidades de sobrevivência, porém com foco em metas pessoais, e se relacionam às necessidades de autoestima. A partir da ênfase em realizações materiais, esse grupo de valores pode ser entendido como uma condição essencial para interações sociais e o funcionamento institucional bem-sucedido. Indivíduos que priorizam valores de êxito, poder e prestígio tendem a buscar o próprio benefício e a serem pragmáticos em suas decisões e comportamentos, além de prezar por uma sociedade organizada e estruturada. Acerca dos valores de experimentação, observa-se que estes manifestam necessidades idealistas com ênfase em objetivos pessoais, abrangendo as necessidades fisiológicas por gratificação, variedade e prazer. Essa subfunção é representada pelos valores de emoção, prazer e sexualidade, e alcança uma orientação mais pessoal, contribuindo para a promoção da mudança e inovação na estrutura das organizações sociais. Destaca-se que pessoas que endossam tais valores tendem a não se fixarem em objetivos materiais a longo prazo (GOUVEIA, 2016; GOUVEIA *et al.*, 2015; GOUVEIA; MILFONT; GUERRA, 2014).

A importância atribuída aos valores relaciona-se à forte associação verificada entre os valores humanos e outros fenômenos, tanto sociais quanto psicológicos (BARDI; SCHWARTZ, 2001), além de seu impacto sobre o comportamento humano (ROCCAS; SAGIV, 2010), uma vez que se comportar seria uma maneira natural de expressar ou promover as prioridades valorativas buscadas (BARDI; SCHWARTZ, 2003; LIMA, 2012). Pesquisas sobre os valores humanos demonstram sua importância no entendimento de uma série de construtos psicológicos, figurando, inclusive, como variável explicativa para diversos tipos de atitudes e comportamentos (SANTOS, 2008). Na literatura, verificam-se estudos relacionando os valores humanos a condutas antissociais (LOPES, 2015; MONTEIRO, 2014; PIMENTEL, 2004; SANTOS, 2008), preocupação com o meio ambiente (COELHO; GOUVEIA; MILFONT, 2006; PESSOA, 2011), uso de álcool (MEDEIROS *et al.*, 2015), atitudes frente a vítimas de estupro (BARBOSA, 2017; FARIAS, 2019), altruísmo (GOUVEIA *et al.*, 2014), além de pesquisas envolvendo especificamente amostras de crianças (GOUVEIA *et al.*, 2011; SOARES *et al.*, 2020; SOUSA, 2020).

Contudo, pesquisas relacionando os valores humanos e o comportamento de mentir não são frequentes. Apesar disso, considerando-se as funções dos valores mencionadas

previamente, estima-se a existência de relações entre a função de orientação das ações humanas e as potenciais motivações subjacentes aos diferentes tipos de mentira.

Compreende-se que indivíduos que priorizam valores pessoais podem apresentar um padrão de funcionamento com tendência ao egocentrismo, bem como enfatizar objetivos de realização e satisfação pessoal (GOUVEIA, 2003; MEDEIROS *et al.*, 2017), visão congruente com as motivações referentes às mentiras orientadas ao benefício do mentiroso. Esse tipo de mentiras têm o propósito de maximizar ganhos e evitar perdas para este último, quer sejam empregadas com fins de autoproteção do indivíduo ou com o intuito de gerar algum tipo de vantagem ou benefício a si mesmo (DEPAULO *et al.*, 1996). Adicionalmente, dado o caráter antissocial subjacente à essa categoria, destaca-se a relação positiva entre condutas antissociais variadas e os valores pessoais (FORMIGA, 2013; MEDEIROS *et al.*, 2017; SANTOS, 2008).

Por outro lado, indivíduos que endossam em maior medida valores sociais, tais como afetividade e convivência, ou seja, priorizam aspectos grupais e suas relações interpessoais de modo geral, podem estar mais propensos a lançar mão de mentiras orientadas para o benefício de outras pessoas em seu cotidiano. Com efeito, essas pessoas apresentar-se-iam mais direcionadas a buscar o convívio social, tencionando serem aceitas e integradas ao grupo ao qual pertencem, além de privilegiarem a harmonia entre os indivíduos que o compõem (ARAÚJO, 2016). Logo, ao se utilizarem de mentiras com finalidades pró-sociais, esses indivíduos manifestariam preocupações relacionadas ao bem-estar e harmonia de seu grupo social. Refere-se, portanto, à mentira enquanto estratégia adaptativa, com vistas a proporcionar o convívio e manutenção do grupo em observância às normas sociais dos variados contextos, além de abarcar uma função de preservação tanto da privacidade quanto de vínculos afetivos entre os indivíduos que compõem o grupo (HÜBNER; ROCHA; ZOTTO, 2011).

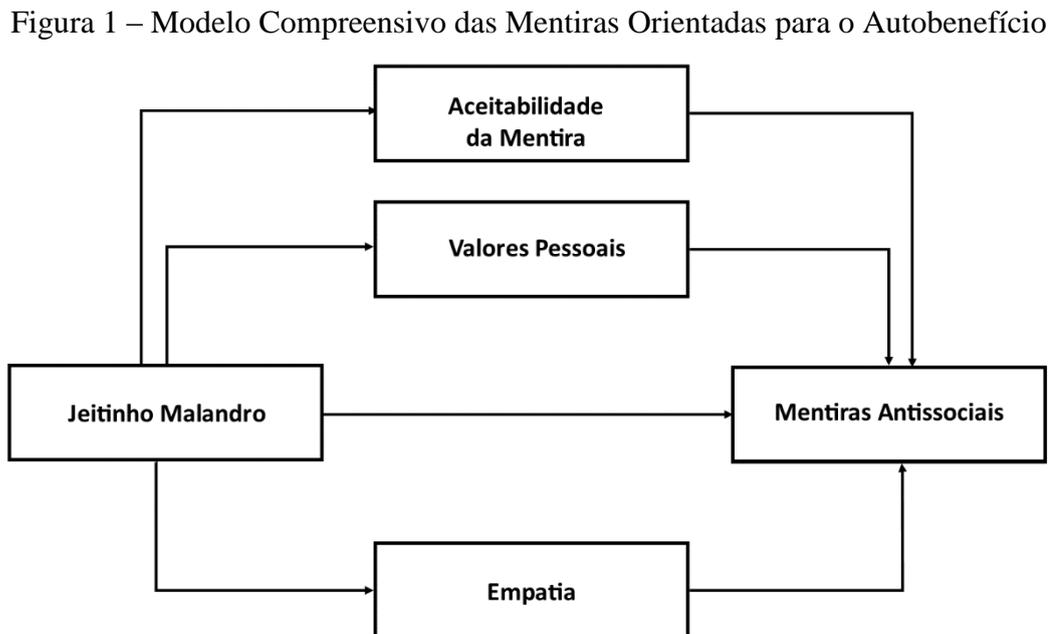
3.5 Modelo Compreensivo do Comportamento de Mentir em contexto brasileiro

Deste modo, baseado nas discussões realizadas a respeito dos construtos de interesse deste estudo, destaca-se a relevância destes no entendimento do comportamento de mentir, tendo-se em consideração as implicações sociais relacionadas à este último. Assim, buscando compreender o comportamento de mentir em contexto brasileiro a partir do relacionamento com essas variáveis, foram elaboradas duas hipóteses principais, cada uma

carregando as especificidades referentes aos dois principais tipos de mentiras abordados nesta pesquisa. Ambas as hipóteses estão descritas e fundamentadas a seguir.

3.5.1 Mentiras orientadas para o autobenefício ou mentiras antissociais

Para as mentiras orientadas para autobenefício, o modelo é composto pelo jeitinho malandro como variável independente e a frequência desse grupo de mentiras como variável dependente; como variáveis mediadoras desse relacionamento, têm-se o nível de empatia, o nível de aceitabilidade da mentira e os valores pessoais, abarcando as subfunções experimentação e realização. O relacionamento entre as variáveis pode ser visualizado na Figura 1:



Fonte: Elaborada pela autora.

Mentiras orientadas para o autobenefício do mentiroso se referem a mentiras empregadas com o propósito de gerar vantagens ao emissor (DEPAULO *et al.*, 1996). Estas possuem uma natureza antissocial e, muitas vezes, são percebidas como mentiras egoístas (CANTARERO *et al.*, 2018; CHEUNG; CHAN; TSUI, 2016; CHEUNG; SIU; CHEN, 2015; TALWAR; LAVOIE; CROSSMAN, 2019), uma vez que, na base das suas motivações, se verificam razões de cunho pessoal, frequentemente utilizadas para evitar punições ou provocar prejuízos a outras pessoas (BUSSEY, 1999; TALWAR; CROSSMAN, 2011; 2012).

No que tange ao jeitinho brasileiro, enquanto traço comportamental estável com certa vinculação a um conjunto específico de características de personalidade que são atravessadas pelo contexto sociocultural brasileiro (MIURA *et al.*, 2019), compreende-se que essa classificação de mentiras se associe ao jeitinho malandro. Essa dimensão específica do jeitinho abarca os seus aspectos negativos, incluindo o emprego do mentir como alternativa para atingir metas, e o desrespeito a leis e regras sociais com o intuito de obter benefícios pessoais (MIURA, 2019), abarcando, então, condutas individualistas, em que o indivíduo prioriza metas pessoais em detrimento do coletivo (GOMES; MORAES; HELAL, 2015; MORAES; GOMES; HELAL, 2016; SOUSA, 2020) e, por conseguinte, sendo avaliado de forma negativa (PARK *et al.*, 2018).

No que diz respeito à empatia, compreende-se que essa variável esteja no fundamento das ações pró-sociais, fortemente conectada com condutas altruístas (ANDREONI; RAO, 2011; HUBER; MACDONALD, 2012; STÜRMER *et al.*, 2006). Observa-se, então, a associação entre baixos níveis dessa variável e comportamentos e traços de personalidade de natureza antissocial (ELLIS, 1982; FIGUEIRA, 2017; HEYM *et al.*, 2021; WALLER *et al.*; 2020). Nesse sentido, dado que a empatia funcionaria como um inibidor de condutas que geram prejuízos a outros indivíduos (MONTE, 2016), entende-se que as características específicas do jeitinho malandro e das mentiras voltadas para o autobenefício do mentiroso – cuja referência está na manifestação de comportamentos individualistas, que geram benefício ao emissor e potencial prejuízo ao receptor – vão em sentido contrário às qualidades da empatia. Estima-se, portanto, que haja uma conexão significativa entre baixa empatia e esses dois construtos.

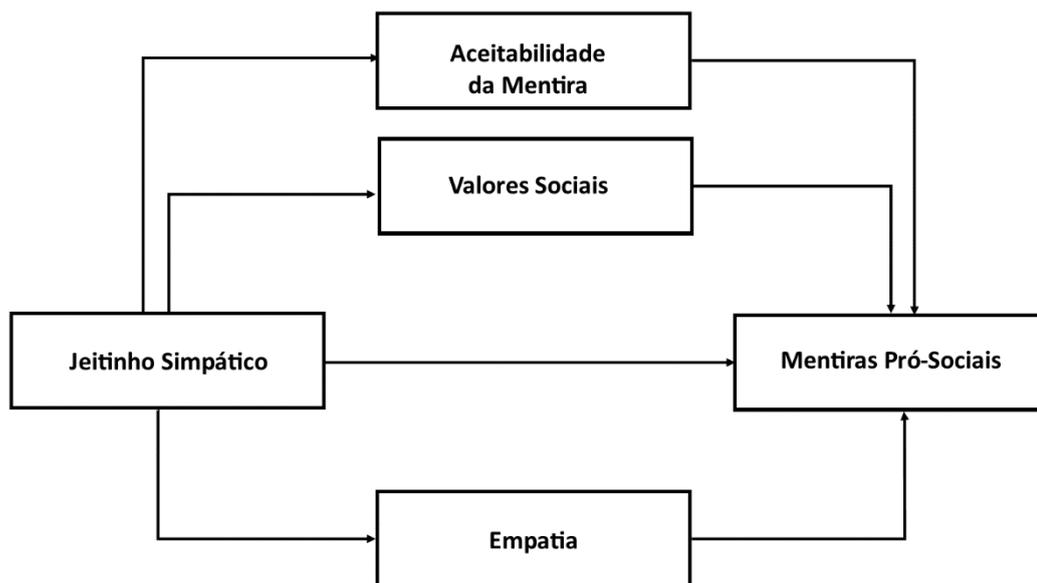
Seguindo essa linha, no que se refere à aceitabilidade da mentira, percebe-se que distintos tipos de mentiras são avaliados de maneira diferente, de modo que mentiras de cunho antissocial são vistas de forma mais negativa (BOK, 1987; CANTARERO; VAN TILBURG, 2014; CANTARERO *et al.*, 2018). Contudo, uma atitude mais favorável frente a esse comportamento pode implicar que seu uso seja visto como uma alternativa admissível no alcance de objetivos, sejam eles de nível pessoal ou social (BUTA *et al.*, 2020; BRASHER *et al.*, 2014; HALEVY; SHALVI; VERSCHUERE, 2014; OLIVEIRA; LEVINE, 2008; ZVI; ELAAD, 2018). Logo, tendo em vista que uma das características do jeitinho malandro seja exatamente a inobservância a regras sociais e o emprego de mentiras, mesmo que estas gerem perdas a outras pessoas, pondera-se para o relacionamento significativo entre uma maior aceitabilidade desse comportamento e esse construto.

Nessa direção, nota-se que o jeitinho malandro também se associa positivamente a valores pessoais, os quais se referem a ações voltadas para o alcance de metas pessoais, de modo que pessoas que endossam esse grupo de valores tendem ao egocentrismo, com ênfase em objetivos voltados para realização e satisfação pessoal (GOUVEIA, 2003; MEDEIROS *et al.*, 2017). Assim, indivíduos que priorizam valores de experimentação e realização costumam buscar o próprio benefício e a serem pragmáticos em suas decisões e comportamentos (GOUVEIA; MILFONT; GUERRA, 2014; MOURA, 2016), podendo empregar mentiras como estratégia viável para atingir seus objetivos.

3.5.2 Mentiras orientadas para o benefício de outras pessoas ou mentiras pró-sociais

Para as mentiras orientadas para o benefício de outras pessoas, o modelo é composto pelo jeitinho simpático como variável independente e a frequência desse grupo de mentiras como variável dependente; como variáveis mediadoras desse relacionamento, têm-se o nível de empatia, o nível de aceitabilidade da mentira e os valores sociais, abarcando as subfunções interativa e normativa. O relacionamento entre as variáveis pode ser visualizado na Figura 2:

Figura 2 – Modelo Compreensivo das Mentiras Orientadas para o Benefício de Outras Pessoas



Fonte: Elaborada pela autora.

As mentiras voltadas para o benefício de outras pessoas têm uma natureza pró-social, e também são denominadas como mentiras altruístas (MICHAILEDI; ROTONDI,

2019; YIN *et al.*, 2017). Esse grupo de mentiras é caracterizado pela intenção de fornecer vantagens ou proteção ao receptor da mentira (DEPAULO *et al.*, 1996), além de serem também frequentemente empregadas quando os indivíduos estão motivados a demonstrar educação e cortesia (BROWN; LEVINSON, 1987; LEVINE; SCHWEITSER, 2014). Entendidas muitas vezes como necessárias ao bom funcionamento dos relacionamentos interpessoais (TALWAR *et al.*, 2016), e até mesmo reforçadas, mentiras desse tipo são avaliadas a partir de uma lente mais positiva, sendo, portanto, mais aceitáveis, dado que seu emprego se associa à busca por manutenção da coesão social e da harmonia entre os indivíduos (BORSELLINO, 2013; HÜBNER; ROCHA; ZOTTO, 2011; NING; CROSSMAN, 2007).

Esse tipo de mentiras pode estabelecer relações com a dimensão positiva do jeitinho brasileiro, denominada jeitinho simpático. A mentira pró-social, nesse contexto, estaria vinculada ao emprego de habilidades positivas, como a criatividade e a afetividade, na busca pela resolução de problemas em conjunto com a manutenção da harmonia em contextos considerados hostis, em termos de excessiva formalidade e burocracia (MIURA *et al.*, 2019). Assim, a simpatia característica dessa dimensão pode se apresentar ligada à intenção de preservar o equilíbrio em situações interpessoais, sem, necessariamente, implicar em ganhos de ordem financeira ou sociais (RODRIGUES *et al.*, 2011).

Nessa mesma direção, conjectura-se que o jeitinho simpático esteja relacionado também com a empatia. A tomada de consciência no que se refere a pensamentos e sentimentos de outras pessoas, ou seja, o “colocar-se no lugar do outro”, pode motivar os indivíduos a utilizarem comportamentos de ajuda com a finalidade de promover o alívio do sofrimento de seu semelhante (XU; CHEN; LI, 2019). Destaca-se, por conseguinte, que empregar o jeitinho, particularmente condutas que indicam criatividade, boa capacidade de adaptação e flexibilidade, a partir de intenções altruísticas, parece indicar para uma forma criativa de solução de problemas e, portanto, pode ser entendida como uma forma de fazer o bem a outras pessoas e à sociedade (PARK *et al.*, 2018).

No que diz respeito à aceitabilidade da mentira, ressalta-se a importância das motivações subjacentes ao comportamento de mentir para a avaliação que os indivíduos fazem acerca deste. As mentiras de natureza pró-social, assim, tendem a serem vistas como mais aceitáveis, e até mesmo como menos enganosas (DUNBAR *et al.*, 2016; LEVINE; SCHWEITZER, 2014), e isso pode implicar na percepção de que seu emprego seja uma estratégia possível de ser aplicada para o alcance de metas em contextos sociais (BUTA *et al.*,

2020; BRASHER *et al.*, 2014; HALEVY; SHALVI; VERSCHUERE, 2014; OLIVEIRA; LEVINE, 2008; ZVI; ELAAD, 2018). Desse modo, coerentemente com a dimensão positiva do jeitinho brasileiro, as pessoas podem enxergar nas mentiras pró-sociais essa alternativa viável quando da busca por soluções criativas para seus problemas ou problemas de outros indivíduos, ou mesmo para a manutenção da harmonia social e, portanto, podem avaliar a mentira a partir de uma posição mais favorável.

Por fim, assinala-se para a relação entre os valores sociais e o jeitinho simpático. Como já mencionado, essa dimensão do jeitinho brasileiro carrega uma preocupação com a harmonia e a coesão em relacionamentos interpessoais perpassados pela afetividade, e tal aspecto é coerente com o endosso de valores sociais, como valores interativos e normativos. Ao priorizar valores sociais, verifica-se a ênfase na vida social e na estabilidade grupal, bem como na busca por amor, afiliação e pertencimento. Em especial, no que se refere aos valores interativos, destaca-se a sua relevância para o estabelecimento, regulação e manutenção dos relacionamentos com outras pessoas do grupo social (GOUVEIA *et al.*, 2015; GOUVEIA; MILFONT; GUERRA, 2014). Aqui, portanto, as mentiras voltadas para o benefício de outras pessoas teriam essa pertinência por serem empregadas como parte do jeitinho simpático para atingir metas sociais, como para serem aceitas e integradas ao grupo ao qual pertencem, além de fomentarem uma convivência harmônica no coletivo (ARAÚJO, 2016).

Após a devida fundamentação das bases do modelo, segue-se à apresentação dos estudos empíricos que foram conduzidos visando atingir o objetivo geral desta tese, que se trata de compreender o comportamento de mentir a partir da relação que ele estabelece com as variáveis descritas em contexto brasileiro. O *Estudo I* buscou a elaboração e adaptação de medidas adequadas para mensurar o comportamento de mentir e a aceitabilidade da mentira, bem como conhecer evidências de validade e consistência interna das medidas adaptadas. A seguir, o *Estudo II* tencionou analisar as relações entre o jeitinho brasileiro, empatia, aceitabilidade da mentira e valores humanos, bem como o relacionamento destas e o comportamento de mentir em uma amostra brasileira.

4 ESTUDO I – CONSTRUÇÃO E ADAPTAÇÃO DE MEDIDAS DO COMPORTAMENTO DE MENTIR

Tendo em vista a necessidade do emprego de medidas válidas e precisas, condição imprescindível quando se trata do uso de instrumentos em pesquisas empíricas (ANASTASI; URBINA, 2000; PASQUALI, 2003), o presente estudo visou à elaboração e adaptação de medidas adequadas para a avaliação das variáveis de interesse previamente mencionadas. Nessa direção, os instrumentos deverão se adequar aos critérios apontados por Santos (2008): 1) compatibilidade teórica destes com os construtos a serem analisados; 2) adequação dos parâmetros psicométricos de validade e precisão ao contexto em que se desenvolverá a pesquisa; e 3) o caráter parcimonioso, ou seja, instrumentos breves com vistas a facilitar sua administração em conjunto com outras medidas.

De maneira específica, esta etapa teve por objetivo elaborar uma medida compreensiva para avaliar o comportamento de mentir, além de adaptar uma escala para mensurar a aceitabilidade da mentira em contexto brasileiro. Em seguida, foram avaliadas as evidências de validade e consistência interna de ambos os instrumentos.

4.1 Delineamento

Esta etapa foi pautada em um delineamento correlacional, do tipo *ex post facto*, com ênfase psicométrica, objetivando a elaboração, tradução e adaptação de medidas, bem como verificação da estrutura fatorial das escalas e de evidências de precisão dessas.

4.2 Participantes

Contou-se com uma amostra não probabilística de 152 participantes, com idades variando entre 18 e 70 anos ($M = 27,8$; $DP = 8,17$), em sua maioria mulheres cisgênero (77,2%), solteiras (68,5%), heterossexuais (79,2%), autodeclaradas pardas (50,7%), católicas (38,8%) ou sem religião (36,1%), com ensino superior incompleto (33,6%) ou pós-graduação (34,2%). Quanto à residência, a maioria afirmou morar no Ceará (63,8%) e possuir renda de até 2 salários mínimos (menos de R\$ 2,090,00) (30,9%) ou entre 4 e 10 salários mínimos (R\$4.180,00 à R\$10,450,00) (31,5%). Os dados completos estão sumarizados na Tabela 1.

Tabela 1 – Caracterização da Amostra

Variável	Níveis	f	%
Gênero	Homem Cis	25	16,8
	Homem Trans	2	1,3
	Mulher Cis	115	77,2
	Mulher Trans	0	0
	Não-Binário	1	0,7
	Prefere não responder	6	4,0
Estado Civil	Solteira (o)	102	68,5
	Casada (o)	24	16,1
	União Estável	19	12,8
	Divorciada (o)	3	2,0
	Viúva (o)	1	0,7
Cor/Raça	Branco	56	37,8
	Pardo	75	50,7
	Preto	13	8,8
	Amarelo	4	2,7
	Indígena	0	0
Orientação Sexual	Heterossexual	118	79,2
	Homossexual	6	4,0
	Bissexual	18	12,1
	Assexual	1	0,7
	Pansexual	1	0,7
	Prefere não responder	5	3,4
Religião	Católica	57	38,8
	Protestante	25	17,0
	Espírita	7	4,8
	Cristã (outra)	3	2,0
	Espiritualista	1	0,7
	Budista	1	0,7
	Não possui	53	36,1
Residência	Ceará	95	62,5
	Distrito Federal	1	0,7
	Maranhão	1	0,7
	Minas Gerais	1	0,7
	Pará	1	0,7
	Piauí	35	23,5
	Rio de Janeiro	2	1,3
	Rio Grande do Sul	5	3,4
	Santa Catarina	1	0,7
	São Paulo	7	4,7
Escolaridade	Ensino Fundamental Incompleto	0	0
	Ensino Fundamental Completo	0	0
	Ensino Médio Incompleto	2	1,3
	Ensino Médio Completo	6	4,0
	Ensino Superior Incompleto	50	33,6
	Ensino Superior Completo	40	26,8
	Pós-Graduado	51	34,2
Renda	Até 2 salários mínimos (menos de R\$2.090,00)	46	30,9
	2-4 salários mínimos (R\$2.090,00 a R\$4.180,00)	40	26,8
	4-10 salários mínimos (R\$4.180,00 a R\$10.450,00)	47	31,5
	10-20 salários mínimos (R\$10.450,00 a R\$20.900,00)	13	8,7
	+ de 20 salários mínimos (mais de R\$20.900,00)	3	2,0

Fonte: Elaborada pela autora.

Nota: f = frequência; % = porcentagem válida.

4.3 Instrumentos

Os participantes foram solicitados a responder um questionário online composto pelas seguintes medidas:

- a) Escala de Mentiras: Versão preliminar elaborada com o intuito de fornecer uma visão compreensiva acerca do comportamento de mentir em indivíduos adultos; é composta por 75 itens os quais operacionalizam os principais tipos de mentiras apontados pela literatura: mentiras contadas com a finalidade de autobenefício, ou mentiras antissociais, e mentiras contadas em benefício de outras pessoas, as mentiras pró-sociais (DEPAULO *et al.*, 1996). Os participantes responderam a essa medida considerando o seu próprio comportamento de mentir nos últimos 12 meses, indicando com que frequência se comportaram conforme descrito em cada item, utilizando, para tanto, uma escala Likert de 7 pontos: 0 = Nunca; 1 = Uma vez a cada dois meses ou menos; 2 = Uma vez por mês; 3 = 2 a 3 vezes por mês; 4 = Uma vez por semana; 5 = 2 a 4 vezes por semana; 6 = Quase todos os dias ou mais (APÊNDICE D).
- b) Escala de Aceitabilidade da Mentira: intitulada *Revised Lie Acceptability Scale* (RLAS), foi originalmente elaborada por McCornack e Levine (1990) e Levine, McCornack e Avery (1992), sendo a versão revisada proposta por Oliveira e Levine (2008). Esta versão é composta por oito itens, contemplando uma estrutura de fator único. Os itens devem ser respondidos a partir de uma escala Likert de 7 pontos que vão de 1 = Discordo Totalmente a 7 = Concordo Totalmente. Salienta-se que os itens 1, 3, 4 e 6 apresentam escores invertidos. A consistência interna da medida verificada no estudo supracitado foi considerada satisfatória ($\alpha = 0,83$) (ANEXO A).
- c) Questionário Sociodemográfico: Incluiu-se um conjunto de perguntas sociodemográficas a fim de caracterizar a amostra, contemplando: idade, gênero, estado civil, religião, escolaridade, orientação sexual, renda e estado onde reside atualmente (APÊNDICE C).

4.4 Procedimentos

A coleta de dados com a população-alvo foi realizada por meio de questionário informatizado, operacionalizado na plataforma *Lime Survey*, respondido individualmente, tendo sua divulgação majoritariamente realizada por meio de redes sociais no período compreendido entre julho e dezembro de 2020. Todos os participantes foram informados do caráter anônimo e voluntário da pesquisa, bem como tiveram acesso ao Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE) (APÊNDICE A). Foi ressaltada a possibilidade de desistência da pesquisa a qualquer momento, por parte do participante, sem ônus para ele; após a leitura do TCLE, ao clicar no botão “próximo”, o participante declarava o aceite em participar do estudo. Destaca-se que, em concordância com o disposto nas resoluções CNS nº 466/2012 e nº 510/2016, esta etapa da pesquisa somente foi efetivada após apreciação pelo Comitê de Ética em Pesquisa da Universidade Federal do Ceará (CAAE: 29500820.8.0000.5054).

4.5 Análise de dados

Foram empregadas estatísticas descritivas (medidas de tendência central e dispersão) com a finalidade de caracterização da amostra. Para verificar o poder discriminativo dos itens, foi utilizada análise de variância multivariada (MANOVA) e o *eta* parcial para verificar estimativas de tamanho de efeito; a análise de correlação de Pearson foi empregada para avaliar a multicolinearidade entre os itens.

Também foram realizadas Análises Fatoriais Exploratórias (AFE) com o objetivo de avaliar a estrutura fatorial de ambas as medidas empregadas neste estudo. A análise foi implementada utilizando uma matriz de correlação de Pearson e método de extração *Robust Diagonally Weighted Least Squares* (RDWLS) (ASPAROUHOV; MUTHÉN, 2010). Por meio da técnica da Análise Paralela, foi realizada a decisão sobre o número de fatores a ser retido (TIMMERMAN; LORENZO-SEVA, 2011) e a rotação utilizada foi a Robust Promin (LORENZO-SEVA; FERRANDO, 2019).

A estabilidade dos fatores foi avaliada por meio do índice H, o qual permite identificar quão bem um conjunto de itens representa um fator comum (FERRANDO; LORENZO-SEVA, 2018). Para esse índice, os valores variam de 0 a 1, de modo que valores > 0,80 sugerem uma variável latente bem definida, que é mais provável que seja estável em

distintos estudos, ao passo que valores baixos indicam uma variável latente mal definida, e provavelmente instável entre diferentes estudos (FERRANDO; LORENZO-SEVA, 2018).

Quanto aos parâmetros de precisão das medidas, foram empregados os coeficientes de confiabilidade composta (CC) e alfa de Cronbach. A confiabilidade composta tem figurado como um índice de precisão mais robusto, em contraste com o coeficiente alfa; isso se deve ao fato de que, para este último, as cargas fatoriais dos itens têm o mesmo peso, portanto, contribuindo igualmente para o cálculo, enquanto que a CC leva em consideração a possibilidade de variação apresentadas pelas cargas fatoriais (VALENTINI; DAMÁSIO, 2016). Optou-se, portanto, pela apresentação de ambos para as medidas utilizadas neste estudo, considerando como valores adequados aqueles maiores que 0,70 (HAIR *et al.*, 2009).

Por fim, para averiguar a adequação do modelo, foram empregados os seguintes índices de ajuste: Root Mean Square Error of Approximation (RMSEA), Comparative Fit Index (CFI) e Tucker-Lewis Index (TLI). Quanto ao RMSEA, considera-se que valores próximos a 0,05 indicam bom ajuste; valores até 0,08 são comumente aceitos, admitindo-se até 0,10. Já os valores de CFI e TLI devem ser acima de 0,90, ou, preferencialmente, 0,95 (BROWN, 2006; HAIR *et al.*, 2009). As análises de dados aqui empregadas foram realizadas a partir dos *softwares* SPSS versão 21 e *Factor* versão 10.10.3. O cálculo da confiabilidade composta foi realizado a partir de uma calculadora online¹.

4.6 Resultados

4.6.1 Escala de Mentiras

Inicialmente, visando à construção dos itens da medida, buscou-se operacionalizar os comportamentos a partir de um instrumento existente na literatura sobre o construto, a saber, a Lying in Everyday Situations (LIES) scale (HART *et al.*, 2019). De modo adicional, buscou-se operacionalizar os comportamentos a partir das definições propostas por DePaulo *et al.* (1996), considerando duas dimensões principais: mentiras orientadas para o autobenefício (*self-oriented lies*) e mentiras orientadas para o benefício de outras pessoas (*other-oriented lies*). Ao todo, foram elencados 85 comportamentos considerando diferentes tipos de mentiras contadas cotidianamente.

¹ Composite Reliability Calculator. Disponível em: <<https://www.thestatisticalmind.com/composite-reliability/>>. Acesso em: 22 jun. 2021.

Em seguida, após consolidação da versão preliminar do instrumento, esta foi submetida a uma análise de juízes. Aos juízes, quatro (04) professores de psicologia, foi solicitado que, para cada item, ajuizassem sobre a dimensão avaliada, clareza de linguagem, pertinência e relevância teórica dos itens. No que tange à dimensão avaliada, os peritos deveriam avaliar a adequação de cada item à definição operacional dos dois principais tipos de mentiras contadas (autobenefício ou benefício de outras pessoas), ou seja, indicar a relação entre o item e o respectivo fator avaliado por ele. Quanto à clareza (avaliar se o item se apresenta compreensível à população meta, expressando uma única ideia, sem ambiguidades), pertinência (avaliar a adequada elaboração do item, indicando se este abarca um caráter essencial a ser contemplado na medida em questão) e relevância teórica (avaliação quanto ao grau de associação que o item estabelece com a teoria sobre o construto a ser medido) do item, indicou-se que os juízes deveriam realizar sua avaliação considerando uma escala de resposta de 1 a 5, além de serem incentivados a redigir sugestões detalhadas com vistas a tornar os itens mais claros e inteligíveis.

Após a análise conduzida pelos juízes, realizou-se o cálculo do Coeficiente de Validade de Conteúdo (CVC; HERNANDÉZ-NIETO, 2002) para cada item (CVC_i), bem como o erro de polarização dos juízes por item (Pe_i), o que permitiu o cálculo final para cada item, eliminando-se o viés de resposta dos juízes (CVC_c), e, por conseguinte, o CVC total da medida (CVC_t) a partir das três dimensões supracitadas; como ponto de corte, considerou-se satisfatório valores iguais ou maiores a 0,70, tanto para o CVC_c quanto para o CVC_t (CASSEPP-BORGES; BALBINOTTI; TEODORO, 2010). Observaram-se, portanto, valores adequados para o CVC_t , tanto no que tange à clareza de linguagem ($CVC_t = 0,99$) quanto à pertinência ($CVC_t = 0,97$) e à relevância teórica ($CVC_t = 0,96$); o CVC total da escala foi de 0,99. Nestas análises, foi assumido como erro (Pe_i) = 0,00390625.

De modo semelhante, buscou-se verificar a concordância entre juízes no que diz respeito à dimensão avaliada, considerando como aceitáveis itens com concordância acima de 75% (HERNANDÉZ-NIETO, 2002). Observou-se que oito itens apresentaram concordância de 50% entre os peritos, optou-se, portanto, pela exclusão dos referidos itens para as etapas posteriores (análise semântica e análise empírica). Adicionalmente, seguindo as sugestões dos juízes, foram realizadas algumas mudanças na escrita de alguns itens, buscando conferir maior intelegibilidade, além da exclusão de quatro (04) itens que não se apresentaram suficientemente compreensíveis, e da inserção de dois (02) novos itens com o propósito de

incluir comportamentos que operacionalizam a variável estudada e que não haviam sido contemplados previamente.

Ao fim desta etapa, o instrumento foi submetido a uma análise semântica, com vistas a verificar possíveis dificuldades acerca da compreensão das instruções para o preenchimento do questionário, bem como do conteúdo dos itens. Participaram dessa etapa oito pessoas, com idades variando entre 21 a 79 anos ($M = 41,3$; $DP = 20,6$), a maioria do sexo feminino (62,5%), sendo duas pessoas com ensino fundamental incompleto (25%), três afirmaram possuir ensino médio completo (37,5%), duas com ensino superior completo (25%) e uma pessoa afirmou possuir pós-graduação (12,5%). A partir das observações realizadas pela análise semântica, procederam-se as modificações necessárias nos itens indicados, com vistas a facilitar o entendimento destes, resultando no instrumento preliminar empregado nesse estudo (APÊNDICE D).

Para a etapa empírica, inicialmente buscou-se avaliar o poder discriminativo do conjunto de 75 itens que compunham a versão preliminar, ou seja, se os itens são capazes de discriminar participantes com pontuações próximas. A partir do somatório do conjunto de itens, estabeleceu-se, a seguir, grupos inferior e superior com base na mediana empírica. Posteriormente, por meio de uma MANOVA, os valores de cada item foram comparados entre ambos os grupos. Na Tabela 2 são apresentados os valores para cada item.

Tabela 2 – Poder Discriminativo dos itens da Escala de Mentiras

Itens	Grupos Critério				Contraste		
	Inferior (N=77)		Superior (N=75)		F	p	η^2p
	M	DP	M	DP			
1.	1,77	1,44	3,11	1,61	29,178	0,001	0,16
2.	1,43	1,43	3,15	1,64	47,222	0,001	0,24
3.	1,47	1,41	3,15	1,59	47,461	0,001	0,24
4.	1,30	1,33	3,20	1,61	62,785	0,001	0,29
5.	1,47	1,22	3,29	1,55	64,902	0,001	0,30
6.	1,49	1,42	3,16	1,68	43,324	0,001	0,22
7.	1,00	1,19	2,75	1,69	54,302	0,001	0,27
8.	0,99	1,10	2,64	1,70	50,514	0,001	0,25
9.	1,05	1,20	2,39	1,83	28,235	0,001	0,16
10.	1,69	1,39	3,49	1,62	54,092	0,001	0,26
11.	0,78	0,70	2,83	1,94	75,129	0,001	0,33
12.	0,78	1,04	2,99	1,95	75,827	0,001	0,34
13.	0,31	0,54	2,49	2,03	82,380	0,001	0,35
14.	0,31	0,56	2,25	1,95	70,051	0,001	0,32
15.	0,73	0,57	2,88	1,85	94,596	0,001	0,39
16.	0,13	0,37	1,67	1,72	58,174	0,001	0,28
17.	0,18	0,73	1,69	1,76	47,975	0,001	0,24
18.	0,05	0,22	0,76	1,13	28,723	0,001	0,16

(continua)

Tabela 2 – Poder Discriminativo dos itens da Escala de Mentiras

(continuação)

Itens	Grupos Critério				Contraste		
	Inferior (N=77)		Superior (N=75)		F	p	η^2p
	M	DP	M	DP			
19.	0,04	0,19	0,71	1,29	20,096	0,001	0,12
20.	0,27	0,47	1,91	1,74	62,454	0,001	0,29
21.	0,01	0,11	0,48	1,13	12,987	0,001	0,08
22.	0,10	0,41	0,51	1,21	7,583	0,007	0,05
23.	0,06	0,24	0,48	1,15	9,496	0,002	0,06
24.	0,36	0,75	1,16	1,48	17,554	0,001	0,10
25.	0,12	0,36	1,15	1,49	34,469	0,001	0,19
26.	0,16	0,36	1,37	1,44	51,611	0,001	0,24
27.	0,10	0,34	1,27	1,39	50,088	0,001	0,25
28.	0,75	0,84	2,17	1,49	52,465	0,001	0,26
29.	0,17	0,41	1,39	1,30	60,987	0,001	0,29
30.	0,18	0,45	1,47	1,48	52,819	0,001	0,26
31.	0,10	0,30	0,16	0,36	42,905	0,001	0,22
32.	0,16	0,36	1,17	1,30	43,105	0,001	0,22
33.	0,05	0,27	0,89	1,47	24,168	0,001	0,14
34.	0,23	0,48	1,43	1,60	38,963	0,001	0,21
35.	0,21	0,43	1,44	1,50	47,766	0,001	0,24
36.	0,38	0,51	1,53	1,61	35,842	0,001	0,19
37.	0,22	0,41	1,55	1,63	47,746	0,001	0,24
38.	0,47	0,59	2,39	1,61	94,996	0,001	0,39
39.	0,17	0,47	1,67	1,75	52,087	0,001	0,26
40.	0,21	0,43	1,79	1,83	53,964	0,001	0,26
41.	0,10	0,30	1,39	1,50	53,601	0,001	0,26
42.	0,42	0,59	1,92	1,30	84,734	0,001	0,36
43.	0,51	0,66	2,33	1,63	82,725	0,001	0,35
44.	0,57	0,67	2,44	1,67	81,773	0,001	0,35
45.	0,42	0,52	2,64	1,58	136,900	0,001	0,48
46.	0,56	0,65	2,72	1,85	92,423	0,001	0,38
47.	0,35	0,50	2,12	1,58	86,839	0,001	0,37
48.	0,69	1,07	2,92	1,74	90,382	0,001	0,38
49.	0,88	1,08	3,15	1,75	92,016	0,001	0,38
50.	0,45	0,73	3,11	2,05	113,160	0,001	0,43
51.	0,78	0,94	3,08	1,90	90,117	0,001	0,37
52.	0,73	1,03	2,93	1,82	84,575	0,001	0,36
53.	0,34	0,85	1,75	1,87	35,872	0,001	0,19
54.	0,34	0,78	2,16	1,70	72,430	0,001	0,33
55.	0,38	0,79	2,05	2,01	45,795	0,001	0,23
56.	0,44	0,75	1,80	1,77	38,245	0,001	0,20
57.	0,31	0,54	1,40	1,48	36,582	0,001	0,19
58.	0,25	0,43	1,33	1,21	54,713	0,001	0,27
59.	0,79	0,90	2,25	1,46	55,088	0,001	0,27
60.	0,51	0,57	2,00	1,51	65,107	0,001	0,30
61.	0,40	0,52	1,56	1,51	39,970	0,001	0,21
62.	0,19	0,46	1,80	1,61	69,900	0,001	0,32
63.	0,31	0,52	2,04	1,70	72,317	0,001	0,32
64.	0,25	0,46	2,04	1,64	84,379	0,001	0,36
65.	0,35	0,58	1,91	1,67	59,507	0,001	0,28
66.	0,27	0,52	1,56	1,57	45,898	0,001	0,23
67.	0,29	0,58	1,52	1,40	50,351	0,001	0,25
68.	0,22	0,47	1,41	1,45	46,733	0,001	0,24

(continua)

Tabela 2 – Poder Discriminativo dos itens da Escala de Mentiras

(conclusão)

Itens	Grupos Critério				Contraste		
	Inferior (N=77)		Superior (N=75)		F	p	η^2p
	M	DP	M	DP			
69.	0,35	0,60	1,52	1,45	42,294	0,001	0,22
70.	0,60	0,81	2,41	1,57	80,071	0,001	0,35
71.	0,69	0,86	2,77	1,72	89,227	0,001	0,37
72.	0,60	0,78	2,56	1,61	91,847	0,001	0,38
73.	0,08	0,48	1,47	1,62	51,797	0,001	0,26
74.	0,16	0,60	1,32	1,45	41,874	0,001	0,22
75.	0,09	0,28	1,33	1,55	47,544	0,001	0,24

Fonte: Elaborada pela autora.

A Tabela 2 indica que o conjunto de itens apresentou poder discriminativo satisfatório [Lambda de Wilks = 0,16; $F(74, 75) = 5,314$, $p < 0,001$, $\eta^2p = 0,84$]. Quanto ao tamanho de efeito das diferenças observadas para cada um dos itens, verificou-se o maior valor para o item 45 (Com que frequência você mente porque você não quer que alguém fique chateado ou com raiva de você?), com $\eta^2p = 0,48$, e menor valor para o item 22 (Com que frequência você mente porque é divertido?), com $\eta^2p = 0,05$.

Em seguida, considerando seu conteúdo, buscou-se averiguar a multicolinearidade no conjunto de itens. Esta diz respeito ao grau no qual qualquer efeito apresentado por uma variável pode ser previsto ou explicado por outras variáveis, de modo que o aumento da multicolinearidade implica na redução da habilidade de definir efeitos provenientes da variável. Apesar de algum nível de multicolinearidade ser esperado em uma análise fatorial, dado que o objetivo é exatamente a identificação de conjuntos de variáveis interrelacionadas (HAIR et al., 2009), correlações altas ($> 0,80$) podem acarretar dificuldades para compreender a contribuição de cada item para as dimensões observadas e, por conseguinte, para a avaliação do construto.

Nessa direção, a partir da análise de correlação de Pearson, verificou-se que alguns grupos de itens se apresentavam altamente correlacionados (correlações maiores que 0,80). Optou-se, portanto, pela manutenção apenas daqueles itens que, quando comparados entre si, possuíam maior tamanho de efeito (Tabela 2). Foram excluídos, portanto, os itens 2, 11, 12, 13, 14, 26, 27, 36, 37, 38, 39, 44, 46, 51, 52, 63, 66, 67, 69, 70, 71, 74 e 75. Adicionalmente, optou-se por excluir os itens 21, 22 e 23, pois, apesar de discriminativos, apresentaram baixos tamanhos de efeito ($\eta^2p < 0,10$). Foi eliminado das análises posteriores um total de 26 itens.

Os valores do Kaiser-Meyer-Olkin (KMO; 0,92) e do Teste de Esfericidade de Bartlett (1540,8; 1176; $p < 0,001$) apoiaram a adequação do conjunto de 49 itens para a realização de uma Análise Fatorial. A análise paralela indicou a solução de dois fatores como a mais representativa dos dados, uma vez que dois fatores dos dados reais apresentam 55,04% de variância explicada em contraste com 10,53% de explicação dos dados aleatórios.

Os itens, com suas respectivas cargas fatoriais, considerando os dois fatores propostos e suas comunalidades, podem ser observados na Tabela 3. São também apresentados os índices de Fidedignidade Composta, alfa de Cronbach e as estimativas de replicabilidade dos escores fatoriais para ambas as dimensões (índice H; FERRANDO; LORENZO-SEVA, 2018).

Tabela 3 – Estrutura Fatorial da Escala de Mentiras

Item		Fatores		Comunalidade
		Fator I	Fator II	
<i>Com que frequência você mente...</i>				
1	para poupar os sentimentos dos outros?	-0,07	0,65	0,31
3	quando ser totalmente honesto poderia ferir os sentimentos de alguém?	-0,16	0,82	0,49
4	para fazer as pessoas se sentirem melhores?	-0,12	0,89	0,63
5	para proteger outras pessoas de preocupações ou tristezas?	-0,04	0,83	0,64
6	para proteger a privacidade de outra pessoa?	-0,44	1,07	0,58
7	para esconder coisas vergonhosas sobre outras pessoas?	-0,15	0,83	0,50
8	para ajudar alguém a evitar se meter em confusão?	-0,54	1,22	0,71
9	para proteger a segurança de outra pessoa?	-0,63	1,18	0,58
10	para evitar que outra pessoa fique preocupada?	-0,29	1,00	0,61
15	para evitar situações embaraçosas para si mesmo (a)?	0,60	0,29	0,74
16	para impressionar alguém no trabalho?	0,73	0,04	0,59
17	para impressionar alguém da família?	0,47	0,22	0,46
18	para parecer superior a outra pessoa?	0,49	0,03	0,27
19	para parecer mais rico do que você realmente é?	0,67	0,24	0,24
20	para evitar ser ridicularizado?	0,48	0,24	0,47
24	porque você gosta de fazer pegadinhas?	0,30	0,19	0,22
25	para conquistar uma meta nos estudos ou no trabalho?	0,65	0,11	0,55
28	para evitar situações embaraçosas a outras pessoas?	0,31	0,46	0,54
29	para conseguir algo que você quer?	0,87	-0,14	0,58
30	para fazer as pessoas fazerem o que você quer?	0,97	-0,16	0,71
31	para receber compaixão de outras pessoas?	1,02	-0,29	0,65
32	para vencer uma discussão?	0,92	-0,21	0,57
33	para manipular outras pessoas?	0,89	-0,18	0,56
34	para evitar que relacionamentos cheguem ao fim?	0,39	0,28	0,41
35	para preservar as amizades que você tem?	0,49	0,25	0,51
40	para evitar a rejeição de amigos?	0,69	0,09	0,58
41	para se encaixar no seu grupo de amigos?	0,78	-0,03	0,57
42	para evitar conflitos e discordâncias com outras pessoas?	0,36	0,44	0,59

(continua)

Tabela 3 – Estrutura Fatorial da Escala de Mentiras

(continuação)

Item	Com que frequência você mente...	Fatores		Comunalidade
		Fator I	Fator II	
43	para não ter que confrontar outras pessoas?	0,39	0,40	0,57
45	porque você não quer que alguém fique chateado ou com raiva de você?	0,54	0,36	0,73
47	para evitar conflitos com um amigo?	0,44	0,41	0,65
48	para que alguém deixe você em paz?	0,11	0,63	0,51
49	para proteger sua privacidade?	0,20	0,54	0,51
50	porque você gosta de manter pensamentos, opiniões ou sentimentos para si mesmo (a)?	0,53	0,21	0,50
53	porque a verdade não é da conta de mais ninguém além de você?	0,62	0,07	0,45
54	para se manter seguro?	0,33	0,41	0,50
55	para evitar tarefas domésticas?	0,55	0,13	0,44
56	para evitar trabalhar ou estudar?	0,68	0,03	0,49
57	para evitar ir ao trabalho ou universidade?	0,55	0,09	0,38
58	para ajudar alguém a conseguir o que quer?	0,16	0,53	0,44
59	para fazer alguém se sentir melhor?	0,12	0,58	0,47
60	para ajudar alguém a resolver um problema?	0,12	0,64	0,55
61	para apoiar uma mentira contada por outra pessoa?	0,31	0,40	0,45
62	para parecer modesto?	0,36	0,35	0,47
64	para evitar parecer pretensioso ou esnobe?	0,37	0,34	0,46
65	para esconder suas próprias más ações?	0,67	0,14	0,62
68	para evitar ser punido ou culpado por algo que você fez?	0,85	-0,03	0,67
72	para ser amigável com outras pessoas?	0,65	0,18	0,64
73	para tentar receber elogios de outras pessoas?	0,91	-0,09	0,70
Número de Itens		25	13	
Variância Explicada (%)		14,48	11,65	
Confiabilidade Composta		0,96	0,97	
Alfa de Cronbach		0,96	0,92	
H		1,02	1,01	

Fonte: Elaborada pela autora.

Como é possível verificar na Tabela 3, foram retidos os itens que apresentaram cargas fatoriais adequadas. Assim, os itens que apresentaram cargas fatoriais abaixo do ponto de corte ($< 0,45$) foram eliminados. Os itens 48 e 49, apesar de possuírem cargas fatoriais adequadas, também foram eliminados, pois o conteúdo desses itens não é coerente com o fator para o qual apresentaram saturação. Em contrapartida, apesar de apresentarem saturação adequada em ambos os fatores, os itens 8 e 9 foram mantidos especificamente no fator II, considerando seu conteúdo e a carga fatorial elevada nessa dimensão.

A medida ficou composta por dois fatores. O Fator I foi denominado *Mentiras Antissociais*, abarcando 25 itens que contemplam comportamentos que se referem a mentiras voltadas para o autobenefício do mentiroso e explicam 14,48% da variância total. As cargas fatoriais variaram entre 1,027 (Com que frequência você mente para receber compaixão de outras pessoas?) e 0,470 (Com que frequência você mente para impressionar alguém da

família?). Quanto aos parâmetros de precisão, esse fator apresentou valores adequados para a confiabilidade composta (0,96) e alfa de Cronbach (0,96); no que tange à replicabilidade da estrutura dessa dimensão (FERRANDO; LORENZO-SEVA, 2018), observa-se que esta sugere a existência de uma variável latente bem definida, com maior probabilidade de ser replicável em estudos futuros ($H = 1,02$).

Já o Fator II, nomeado *Mentiras Pró-Sociais*, ficou composto por 13 itens que refletem o comportamento de mentir voltado para o benefício de outras pessoas. Essa dimensão corresponde a 11,65% da variância explicada, e os itens apresentaram cargas fatoriais variando entre 1,219 (Com que frequência você mente para ajudar alguém a evitar se meter em confusão?) a 0,475 (Com que frequência você mente para evitar situações embaraçosas a outras pessoas?). Para este fator, de modo semelhante ao Fator I, os valores para a confiabilidade composta (0,97) e alfa de Cronbach (0,92) foram considerados adequados, atestando, assim, a precisão dessa dimensão. A replicabilidade da estrutura desse fator também foi verificada, com $H = 1,01$.

Por fim, salienta-se ainda que a estrutura fatorial composta por dois fatores apresentou índices de ajuste adequados ($\chi^2 = 1123,19$, $gl = 1079$; $p > 0,05$; RMSEA = 0,02; CFI = 0,99; TLI = 0,99).

4.6.2 Escala de Aceitabilidade da Mentira (RLAS; OLIVEIRA; LEVINE, 2008)

Com vistas a reduzir possíveis vieses culturais (PASQUALI, 2009), o processo de tradução e adaptação da escala seguiu as indicações sugeridas por Borsa, Damásio e Bandeira (2012) para a adaptação de instrumentos para estudos transculturais, a saber: 1) tradução do instrumento para o idioma-alvo por dois tradutores bilíngues; 2) síntese das versões traduzidas realizada por outros dois tradutores bilíngues; 3) análise da versão sintetizada por juízes da área; 4) avaliação do instrumento pela população-alvo com a finalidade de realizar uma validação semântica, ou seja, de averiguar a existência de itens confusos, dúbios ou não compreensíveis; 5) tradução reversa (*backtranslation*) para o idioma original.

Inicialmente, os itens originais da escala foram submetidos à tradução por duas pesquisadoras bilíngues, mestres em psicologia, do idioma de origem (inglês) para o idioma-alvo (português brasileiro). Em seguida, as versões traduzidas foram analisadas e unificadas por outras duas pesquisadoras bilíngues, mestres em psicologia, e a versão resultante dessa etapa foi submetida a uma análise de juízes. Por se tratar de uma medida unifatorial, solicitou-

se aos juízes, três mestres e mestrandos em psicologia, que analisassem, para cada item, as dimensões de clareza de linguagem, pertinência e relevância teórica (PASQUALI, 2009) a partir de uma escala de cinco pontos.

Para o cálculo do coeficiente de validade de conteúdo de cada item, adotaram-se os mesmos critérios empregados para a escala anterior, procedendo-se o cálculo para cada item (CVC_i), bem como o erro de polarização dos juízes por item (Pe_i), de modo a possibilitar o cálculo final para cada item desconsiderando o viés de resposta dos juízes (CVC_c), e, por conseguinte, o CVC total da medida (CVC_t) nas três dimensões analisadas. Como ponto de corte, considerou-se satisfatório valores iguais ou maiores a 0,70 tanto para o CVC_c quanto para o CVC_t (CASSEPP-BORGES; BALBINOTTI; TEODORO, 2010). Foram verificados valores adequados para o CVC_t em clareza de linguagem ($CVC_t = 0,95$), pertinência ($CVC_t = 0,96$) e relevância teórica ($CVC_t = 0,96$); o CVC total da escala foi de 0,99. Para os cálculos dessa medida, também foi assumido como erro (Pe_i) = 0,00390625.

Após a realização da análise de juízes, procedeu-se à validação semântica pela população-alvo. Os participantes desta etapa foram aqueles que também realizaram a análise semântica para os itens da Escala de Mentiras. Não foi observada qualquer necessidade de modificações, considerando-se os itens adequados para a realização da tradução reversa.

Por fim, a versão pós-validação semântica foi submetida ao processo de *backtranslation* por um pesquisador bilíngue, mestre em psicologia. Esta etapa tem como finalidade verificar se a tradução realizada mantém a correta operacionalização do construto, bem como a estrutura semântica apresentada pelo instrumento em seu idioma original. Nessa direção, é possível realizar modificações na versão traduzida com vistas a dirimir eventuais incongruências idiomáticas. A comparação entre as versões demonstrou total adequação da versão traduzida para o português brasileiro, não sendo necessário efetuar quaisquer modificações e obtendo-se, assim, uma medida adequada para a realização da coleta de dados.

Inicialmente, buscou-se avaliar o poder discriminativo dos itens que compunham a versão adaptada ao português brasileiro. A mediana empírica foi o parâmetro empregado para dividir os participantes nos grupos inferior e superior a partir do cálculo do escore total destes. Para a realização desse cálculo, os itens invertidos (itens, 1, 3, 4 e 6) tiveram sua escala de resposta alterada para sua correta compreensão. De modo semelhante à Escala de Mentiras, uma MANOVA foi empregada para a comparação entre os grupos. Na Tabela 4, são apresentados os valores para cada item.

Tabela 4 – Poder Discriminativo dos itens da Escala de Aceitabilidade da Mentira

Itens	Grupos Critério				Contraste		
	Inferior (N=80)		Superior (N=72)		F	p	η^2p
	M	DP	M	DP			
1	2,26	1,15	4,23	1,25	102,279	0,001	0,40
2	1,86	1,31	3,63	1,43	62,535	0,001	0,29
3	3,18	1,75	5,13	1,17	63,513	0,001	0,29
4	1,87	1,08	3,41	1,65	47,196	0,001	0,24
5	2,93	1,58	4,21	1,39	27,744	0,001	0,16
6	1,85	1,04	3,77	1,41	92,390	0,001	0,38
7	1,93	0,99	4,13	1,25	145,237	0,001	0,49
8	1,89	1,06	4,11	1,53	109,317	0,001	0,42

Fonte: Elaborada pela autora.

A Tabela 4 indica que o conjunto de itens apresentou poder discriminativo satisfatório [Lambda de Wilks = 0,27; $F(8, 143) = 47,334$, $p < 0,001$, $\eta^2p = 0,726$]. Quanto ao tamanho de efeito das diferenças observadas para cada um dos itens, verificou-se o maior valor para o item 7 (Mentir não é algo tão grave assim), com $\eta^2p = 0,49$ e menor valor para o item 5 (É melhor mentir do que machucar os sentimentos de outra pessoa), com $\eta^2p = 0,16$.

Posteriormente, verificou-se, a partir do Kaiser-Meyer-Olkin (KMO; 0,83) e do Teste de Esfericidade de Bartlett (414,0; $gl = 28$, $p < 0,001$), a adequação do conjunto de oito itens para a realização de uma Análise Fatorial. A análise paralela indicou a solução de um fator como a mais representativa dos dados, uma vez que um fator dos dados reais apresenta 61,64% de variância explicada.

Os itens e suas respectivas cargas fatoriais e comunalidade podem ser observados na Tabela 5. Adicionalmente, são apresentados os índices de Confiabilidade Composta, bem como alfa de Cronbach e estimativas de replicabilidade dos escores fatoriais (índice H; FERRANDO; LORENZO-SEVA, 2018).

Tabela 5 – Estrutura Fatorial da Escala de Aceitabilidade da Mentira

Itens	Fator	Comunalidade
1 Mentir é imoral. (R)	0,72	0,52
2 É aceitável mentir para alcançar nossos objetivos.	0,52	0,27
3 Não há desculpas para mentir para alguém. (R)	0,64	0,40
4 Honestidade é sempre a melhor escolha. (R)	0,54	0,29
5 É melhor mentir do que machucar os sentimentos de outra pessoa.	0,49	0,24
6 Mentir é errado. (R)	0,68	0,46
7 Mentir não é algo tão grave assim.	0,82	0,67
8 Não há nada de errado em distorcer a verdade de vez em quando.	0,66	0,44
Fidedignidade Composta	0,84	
Alfa de Cronbach	0,83	
Índice H	0,88	

Fonte: Elaborada pela autora.

Os itens apresentaram cargas fatoriais adequadas ($> 0,45$). A fidedignidade composta da medida, bem como o valor de alfa de Cronbach também foram adequados (acima de 0,70), indicando, assim, bons índices de precisão do instrumento. Já a medida de replicabilidade da estrutura fatorial (índice H; FERRANDO; LORENZO-SEVA, 2018) indicou que a estrutura unidimensional reflete uma variável latente bem definida, com maior probabilidade de ser replicável em estudos futuros ($H > 0,80$). Cabe destacar ainda que a estrutura fatorial apresentou índices de ajuste adequados, dentro dos limites considerados aceitáveis ($\chi^2 = 41,738$, $gl = 20$; $p < 0,05$; RMSEA = 0,08; CFI = 0,97; TLI = 0,96).

4.7 Discussão parcial

Dada a natureza complexa e multifacetada do comportamento de mentir, os estudos desenvolvidos com a finalidade de avaliar a sua manifestação em adultos e que empregam medidas de autorrelato abordam aspectos distintos da mentira, como motivações para o uso dessa conduta, contextos nos quais ela é empregada e até mesmo no que tange ao julgamento moral relativo a esse comportamento (CARGILL; CURTIS, 2017; COLE, 2001; CURTIS; HART, 2015; DROUIN *et al.*, 2016; HART *et al.*, 2019; MARETT *et al.*, 2017). Contudo, observa-se que os instrumentos são desenvolvidos com o propósito de abarcar as particularidades da pesquisa no que diz respeito a dimensões ou contextos em que a mentira pode ser aplicada e, além disso, verifica-se uma diversidade de tipos de itens e escalas de resposta na composição dessas medidas.

Ademais, nesses estudos, nota-se que, em geral, os instrumentos desenvolvidos não contam com uma base teórica que oriente a definição constitutiva e operacional das dimensões do comportamento de mentir, muitas vezes devido à própria especificidade do estudo, o que pode gerar limitações quanto às interpretações dos resultados provenientes dessas medidas, bem como quanto à capacidade de ampliar as inferências para além da pesquisa desenvolvida. Assim, as medidas presentes na literatura têm seu uso restrito ao estudo para o qual foram desenvolvidas, ou são empregadas apenas em outros estudos que visem avaliar a mentira com propósitos ou ambientes semelhantes à pesquisa original. Cabe salientar ainda que não foram encontradas medidas válidas para a avaliação dessa conduta em contexto brasileiro.

Em observância a essas questões, se reforça a necessidade de instrumentos válidos e precisos que viabilizem a adequada avaliação desse construto. Com base nisso, este estudo teve por objetivo a elaboração de uma medida compreensiva para avaliar, de maneira ampla, o

comportamento de mentir, sendo as dimensões do instrumento e seus itens operacionalizados a partir da classificação mais comum entre os tipos de mentira, a saber: mentiras antissociais, contadas em benefício do próprio mentiroso; e as mentiras pró-sociais, contadas em benefício de outras pessoas (DEPAULO *et al.*, 2004; MANN *et al.*, 2014; WILLIAMS *et al.*, 2013b). De maneira adicional, esta etapa objetivou adaptar uma escala para avaliar a aceitabilidade da mentira em contexto brasileiro. Para ambas as medidas, foram buscadas as evidências de validade de estrutura interna e a consistência interna.

Compreende-se que os objetivos mencionados foram alcançados uma que vez os resultados encontrados neste estudo oferecem suporte para evidências de validade e precisão das duas medidas utilizadas. Para conferir evidências de validade de estrutura interna, foi empregada a Análise Fatorial Exploratória (AFE).

Acerca da Escala de Mentiras, verificou-se a pertinência de avaliar o comportamento de mentir a partir de duas dimensões distintas. Os resultados dessa análise indicaram, portanto, que se trata de um instrumento composto por dois fatores. O primeiro fator, denominado Mentiras Antissociais, conta com 25 itens e refere-se às mentiras empregadas com propósito de beneficiar o próprio mentiroso. Essas mentiras incluem motivações diversas, as quais podem variar em função de aspectos individuais e contextuais (BORSELLINO, 2013). A decisão de contar esse tipo de mentiras parece implicar em uma avaliação da relação entre custo e benefício, de modo que mentiras antissociais contadas com finalidade de autoproteção tendem a ser vistas como mais aceitáveis, em contraste com aquelas contadas com a intenção de gerar algum tipo de benefício ou ganho para o mentiroso (CANTARERO; VAN TILBURG; SZAROTA, 2018). Dentre os itens que operacionalizam essa dimensão na medida desenvolvida neste estudo, é possível citar “Com que frequência você mente para evitar situações embaraçosas para si mesmo (a)?” e “Com que frequência você mente para conseguir algo que você quer?”.

O segundo fator, nomeado Mentiras Pró-sociais, inclui 13 itens e avalia mentiras contadas com a intenção de beneficiar outras pessoas. Em contraste com a categoria anteriormente descrita, esse grupo de mentiras tende a receber uma avaliação mais positiva (SIERKSMA; SPALTMAN; LANSU, 2019; WILSON; SMITH; ROSS, 2003; WU; WANG, 2019) e, por conseguinte, são vistas como socialmente mais aceitáveis, tendo em vista que seu emprego proporciona a manutenção da coesão social e da harmonia entre emissores e receptores no contexto cotidiano de comunicação interpessoal (BORSELLINO, 2013; HÜBNER; ROCHA; ZOTTO, 2011; NING; CROSSMAN, 2007). Com efeito, estudos

indicam que o receptor de uma mentira, contada com propósitos altruístas, tende a apreciar esse tipo de conduta e ainda a enxergar o mentiroso de maneira mais positiva, atribuindo-lhe características como benevolência e honestidade, além de proporcionar maior nível de proximidade e confiança entre ambos (SCHWEITZER; LEVINE, 2014; 2015). São exemplos de itens que operacionalizam esse fator: “Com que frequência você mente para poupar os sentimentos dos outros?” e “Com que frequência você mente para fazer as pessoas se sentirem melhores?”.

Quanto à precisão do instrumento, os dois fatores apresentaram valores considerados adequados ($> 0,90$) tanto para a Confiabilidade Composta quanto para o alfa de Cronbach, indicando elevada consistência interna. Quanto à estabilidade dos fatores, nota-se que tanto para o fator que avalia mentiras antissociais quanto para o fator que abarca mentiras pró-sociais foram identificados valores acima do ponto de corte mencionado ($H > 0,80$), indicando que a estrutura de cada uma dessas dimensões representa uma variável latente bem definida a partir dos itens que os compõem, com maior probabilidade de ser replicável em diferentes estudos. Também foi averiguada a adequação do ajuste da estrutura fatorial da medida, e a estrutura composta por dois fatores é satisfatoriamente ajustada para mensurar o comportamento de mentir em contexto brasileiro.

No que se refere à medida de aceitabilidade da mentira, após o processo de tradução e adaptação do instrumento (BORSA; DAMÁSIO; BANDEIRA, 2012), procedeu-se a realização de uma análise fatorial com vistas a buscar evidências de validade de estrutura interna para a medida, procedimento semelhante ao realizado na pesquisa original, conduzida por Oliveira e Levine (2008). Nesse estudo, os autores definem aceitabilidade da mentira tendo como referente o aspecto atitudinal, configurando-se como uma avaliação geral em relação ao comportamento de mentir, a qual pode variar, por exemplo, de aceitável a inaceitável.

A referida análise apontou a estrutura unidimensional como a mais adequada; os itens do instrumento obtiveram cargas fatoriais consideradas satisfatórias, bem como os índices de precisão demonstraram a boa confiabilidade da medida ($>0,80$). Ademais, quanto aos índices de ajuste do instrumento, estes se mostraram adequados, considerando os limites aceitáveis para os parâmetros empregados.

Com efeito, tais resultados são similares aos encontrados por Oliveira e Levine (2008). A versão de oito itens dessa escala demonstrou boa confiabilidade ($\alpha = 0,83$), bem como, por meio de Análise Fatorial Confirmatória, o modelo unidimensional apresentou

índices de ajuste aos dados próximos aos encontrados em contexto brasileiro ($\chi^2 = 55.77$, $gl = 20$; $RMSEA = 0,07$; $CFI = 0,97$). Adicionalmente, verifica-se que a escala foi amplamente utilizada em uma série de outros estudos internacionais (BAE; LIU; NG, 2016; BRASHER *et al.*, 2014; BUTEAN *et al.*, 2020; CARRILLO, 2016; CURTIS, 2021; CURTIS; NICKS; HUANG, 2021; DAVILA, 2020; GRANT; PAGLIA; CHAMBERLAIN, 2019; GOOSIE, 2014; HACKATHORN *et al.*, 2017; LITTRELL; RISKO; FUGELSANG, 2021; SULTAN; MALIK, 2020; VAN DER WILDEN, 2012), e alguns desses estudos reportaram coeficientes de precisão adequados para a estrutura unifatorial, com alfas de Cronbach maiores que 0,60.

O estudo desenvolvido por Curtis (2021), por exemplo, buscou avaliar as percepções dos participantes a respeito da palavra “mentiroso”, e, especificamente, observou a aceitabilidade do próprio comportamento de mentir e de outras pessoas. Nesta pesquisa, tendo em vista os propósitos do pesquisador, os itens foram adaptados para a avaliação dos participantes sobre esses dois posicionamentos, obtendo um valor de alfa de 0,66. Os resultados indicaram que, nesse contexto, as pessoas demonstraram maior nível de aceitabilidade para o comportamento de mentir manifestado por outros indivíduos, comparando a si próprios. O autor sugere que isso esteja relacionado a uma série de razões, entre elas, a possibilidade de que as pessoas tendam a ver a si mesmas como mais honestas, portanto, essa conduta seria menos aceitável; é provável também que os indivíduos considerem o mentir aceitável em determinadas circunstâncias, como é o caso de mentiras contadas para proteger outras pessoas ou que intencionem o bem coletivo.

Um outro exemplo é a pesquisa de Carrillo (2016), cujo objetivo foi verificar possíveis diferenças quanto ao emprego de mentiras em contexto de psicoterapia e em outras situações, incluindo quanto à aceitabilidade da mentira. O alfa da Escala de Aceitabilidade da Mentira, neste estudo, foi de 0,79. Entre os achados dessa pesquisa, a autora identificou que, apesar de o comportamento de mentir, de modo geral, ser visto como inaceitável em ambos os contextos, mentiras pró-sociais obtiveram maiores níveis de aceitabilidade quando em contraste com mentiras cujos propósitos sejam antissociais.

Assim sendo, o emprego da Escala de Aceitabilidade da Mentira, nesses estudos, se mostra coerente com o resultado identificado na presente pesquisa, tanto no que se refere aos índices de consistência interna quanto à replicabilidade da estrutura unifatorial. Verificou-se que, por meio do índice H (FERRANDO; LORENZO-SEVA, 2018), o construto aceitabilidade da mentira, mensurado pelo instrumento aqui adaptado, trata-se de uma

variável latente bem definida e, portanto, passível de ser replicável em estudos futuros, especialmente em contexto brasileiro.

Nesse sentido, a partir desta discussão, salienta-se que a Escala de Mentiras e a Escala de Aceitabilidade da Mentira cumprem os requisitos necessários para serem empregados em estudos futuros no Brasil, uma vez que apresentam compatibilidade teórica com os construtos para cuja mensuração foram desenvolvidos, além de demonstrarem boas evidências de validade e precisão (SANTOS, 2008). Portanto, ambos os instrumentos se mostraram adequados e foram empregados para avaliar o comportamento de mentir e a aceitabilidade da mentira, respectivamente, no estudo II desta tese.

5 ESTUDO II – MODELOS COMPREENSIVOS DO COMPORTAMENTO DE MENTIR

Este estudo visou atingir o objetivo último da presente tese. Nessa direção, esse estudo especificamente buscou analisar as relações entre o jeitinho brasileiro, empatia, aceitabilidade da mentira e valores humanos, bem como o relacionamento destas e o comportamento de mentir em uma amostra brasileira.

5.1 Etapa I – Teste de Hipóteses

A presente etapa teve como objetivo observar o relacionamento existente entre as variáveis de interesse e como estas se associam ao comportamento de mentir.

5.1.1 Delineamento

Delineamento correlacional, do tipo *ex post facto*, considerando como variáveis de interesse o jeitinho brasileiro, a empatia, a aceitabilidade da mentira, os valores humanos e o comportamento de mentir. A partir da literatura sobre esses construtos, foram formuladas e testadas as seguintes hipóteses sobre o relacionamento entre eles.

5.1.2 Hipóteses

Hipótese 1: O jeitinho malandro se relacionará positivamente com valores pessoais (subfunções experimentação e realização).

Hipótese 2: O jeitinho malandro se relacionará negativamente ao nível de empatia.

Hipótese 3: O jeitinho malandro se relacionará positivamente a nível de aceitabilidade da mentira.

Hipótese 4: O jeitinho malandro se relacionará positivamente com a frequência de mentiras voltadas ao autobenefício.

Hipótese 5: Valores pessoais (subfunções experimentação e realização) se relacionarão positivamente com mentiras de autobenefício.

Hipótese 6: O nível em empatia se relacionará negativamente com mentiras de autobenefício.

Hipótese 7: O nível de aceitabilidade da mentira se relacionará positivamente com mentiras de autobenefício.

Hipótese 8: O jeitinho simpático se relacionará positivamente com valores sociais (subfunções interativa e normativa).

Hipótese 9: O jeitinho simpático se relacionará positivamente ao nível de empatia.

Hipótese 10: O jeitinho simpático se relacionará positivamente a nível de aceitabilidade da mentira.

Hipótese 11: O jeitinho simpático se relacionará positivamente com a frequência de mentiras contadas em benefício de outras pessoas.

Hipótese 12: Valores sociais (subfunções interativa e normativa) se relacionarão positivamente com mentiras contadas em benefício de outras pessoas.

Hipótese 13: O nível de empatia se relacionará positivamente com mentiras contadas em benefício de outras pessoas.

Hipótese 14: O nível de aceitabilidade da mentira se relacionará positivamente com mentiras contadas em benefício de outras pessoas.

5.1.3 Participantes

Contou-se com uma amostra não probabilística de 212 participantes, com idades variando entre 18 e 66 anos ($M = 28,90$; $DP = 8,50$), em sua maioria mulheres cisgênero (78,7%), solteiras (67,5%), heterossexuais (60,4%), autodeclaradas brancas (65,4%), sem religião (56,5%), com ensino superior incompleto (30,2%) ou pós-graduação (37,7%). Quanto à residência, a maioria afirmou morar em São Paulo (18,9%) e no Ceará (14,2%), além de possuir renda de 2-4 salários mínimos (R\$ 2.090,00 a R\$4.180,00) (32,5%) ou entre 4 e 10 salários mínimos (R\$4.180,00 a R\$10.450,00) (34,9%). Os dados completos estão sumarizados na Tabela 6.

Tabela 6 – Caracterização da Amostra

Variável	Níveis	F	%
Gênero	Homem Cis	37	17,5
	Homem Trans	3	1,4
	Mulher Cis	166	78,7
	Mulher Trans	1	0,5
	Não-Binário	3	1,4
	Prefere não responder	1	0,5

(continua)

Tabela 6 – Caracterização da Amostra

		(continuação)	
Variável	Níveis	F	%
Estado Civil	Solteira (o)	143	67,5
	Casada (o)	28	13,2
	União Estável	35	16,5
	Divorciada (o)	5	2,4
	Viúva (o)	0	0
	Outro	1	0,5
Cor/Raça	Branco	138	65,4
	Pardo	50	23,7
	Preto	22	10,4
	Amarelo	0	0
	Indígena	1	0,5
Orientação Sexual	Heterossexual	128	60,4
	Homossexual	18	8,5
	Bissexual	60	28,3
	Assexual	2	0,9
	Pansexual	2	0,9
	Prefere não responder	2	0,9
Religião	Católica	39	18,7
	Protestante	16	7,7
	Espírita	17	8,1
	Umbanda	10	4,8
	Candomblé	1	0,5
	Cristã (outra)	3	1,4
	Budista	1	0,5
	Não possui	118	56,5
	Outras	4	1,9
Residência	Amazonas	3	1,4
	Bahia	8	3,8
	Ceará	30	14,2
	Distrito Federal	10	4,7
	Espírito Santo	3	1,4
	Goiás	6	2,8
	Maranhão	2	0,9
	Mato Grosso	2	0,9
	Mato Grosso do Sul	1	0,5
	Minas Gerais	12	5,7
	Pará	16	7,5
	Paraíba	2	0,9
	Paraná	13	6,1
	Pernambuco	8	3,8
	Piauí	5	2,4
	Rio de Janeiro	24	11,3
	Rio Grande do Norte	2	0,9
	Rio Grande do Sul	13	6,1
	Roraima	1	0,5
	Santa Catarina	9	4,2
	São Paulo	40	18,9
	Sergipe	1	0,5
	Tocantins	1	0,5
Escolaridade	Ensino Fundamental Incompleto	0	0
	Ensino Fundamental Completo	0	0
	Ensino Médio Incompleto	3	1,4

(continua)

Tabela 6 – Caracterização da Amostra

Variável	Níveis	(conclusão)	
		f	%
	Ensino Médio Completo	12	5,7
	Ensino Superior Incompleto	64	30,2
	Ensino Superior Completo	53	25
	Pós-Graduado	80	37,7
Renda	Até 2 salários mínimos (menos de R\$2.090,00)	35	16,5
	2-4 salários mínimos (R\$2.090,00 a R\$4.180,00)	69	32,5
	4-10 salários mínimos (R\$4.180,00 a R\$10.450,00)	74	34,9
	10-20 salários mínimos (R\$10.450,00 a R\$20.900,00)	27	12,7
	+ de 20 salários mínimos (mais de R\$20.900,00)	7	3,3

Fonte: Elaborada pela autora.

Nota: f = frequência; % = porcentagem válida.

5.1.4 Instrumentos

Foram utilizadas as versões validadas dos instrumentos provenientes do estudo I desta tese, a saber: a Escala de Mentiras (APÊNDICE D) e a Escala de Aceitabilidade da Mentira (ANEXO A). A primeira medida apresentou, neste estudo, alfas de 0,92 para Mentiras Pós-Sociais e 0,94 para Mentiras Antissociais. Já a escala de Aceitabilidade da Mentira obteve $\alpha = 0,79$. Adicionalmente, os participantes responderam outras medidas para avaliar as demais variáveis de interesse da presente pesquisa, a saber:

- a) *Personal Jeitinho Scale (PJS; MIURA et al., 2019)*: esta medida foi elaborada para avaliar os traços de personalidade que se conectam ao padrão comportamental sociocultural conhecido como Jeitinho Brasileiro, estando dividida em dois fatores: jeitinho simpático (12 itens) e jeitinho malandro (17 itens). Aos participantes, solicita-se que avaliem o quanto cada um dos itens se assemelha ao seu próprio comportamento, utilizando, para tanto, uma escala de resposta do tipo Likert de sete pontos que vão desde 1 = Não se parece nada comigo a 7 = Se parece muito comigo. A medida original apresentou precisão adequada, sendo $\alpha = 0,66$ para o jeitinho simpático e $\alpha = 0,71$ para o jeitinho malandro. Para a presente pesquisa, verificaram-se valores semelhantes, sendo $\alpha = 0,68$ para ambos os fatores (ANEXO B).
- b) *Questionário de Valores Básicos (QVB; GOUVEIA, 2003)*: instrumento composto por 18 itens, abarcando a operacionalização de distintos valores humanos. Para cada um dos itens, são apresentados dois descritores, procurando representar o conteúdo inerente do valor. Por exemplo, o valor

Estabilidade Pessoal é representado pelos descritores “*Ter certeza de que amanhã terá tudo o que tem hoje; ter uma vida organizada e planejada*”. Os itens são distribuídos em seis fatores ou subfunções valorativas: interativa, normativa, suprapessoal, existência, experimentação e realização. Ao responder, o participante deve indicar o grau de importância que cada um dos valores tem como princípio-guia em sua vida, utilizando-se, para tanto, uma escala do tipo Likert de sete pontos, de extremos 1 = Totalmente não Importante e 7 = Extremamente Importante. O estudo original identificou alfas variando entre 0,41 (realização) a 0,59 (normativa) (GOUVEIA, 2003). Neste estudo, os valores de alfas estiveram entre 0,42 (interativa) e 0,62 (normativa) (ANEXO C).

- c) *Interpersonal Reactivity Index (IRI)*: instrumento de autorrelato elaborado originalmente por Davis (1983) e adaptado e validado para o português brasileiro por Sampaio et al. (2011), conta com 26 itens que descrevem aspectos relacionados à empatia, divididos entre dimensões de Fantasia (7), Consideração Empática (7), Tomada de Perspectiva (6) e Angústia Pessoal (6). Estes itens devem ser respondidos considerando uma escala Likert de cinco pontos que variam de 1 = Não me descreve bem a 5 = Descreve-me muito bem. O item “*sou neutro quando vejo filmes*” deve ter sua pontuação calculada de maneira invertida. Os escores são dados por fator, bem como para calcular o nível global de empatia, a partir da soma dos escores de todas as subescalas. Para avaliar a fidedignidade do instrumento, Davis (1980) empregou consistência interna (alfas variando entre 0,71 e 0,77) e confiabilidade teste-reteste (valores entre 0,62 e 0,72). Na pesquisa de adaptação, Sampaio et al. (2011) identificaram valores de alfa entre 0,68 para Tomada de Perspectiva e 0,81 para Fantasia; a escala total obteve um alfa de 0,86. Neste estudo, os alfas da medida variaram entre 0,66 para Tomada de Perspectiva e 0,83 para Consideração Empática; a medida total, com 26 itens apresentou alfa de 0,87, demonstrando boa confiabilidade (ANEXO D).
- d) *Questionário Sociodemográfico*: Incluiu-se um conjunto de perguntas sociodemográficas a fim de caracterizar a amostra, contemplando: idade, gênero, estado civil, religião, escolaridade, orientação sexual e renda e estado onde reside atualmente (APÊNDICE C).

5.1.5 Procedimentos

A coleta de dados com a população-alvo foi realizada por meio de questionário informatizado, operacionalizado na plataforma *Lime Survey*, respondido individualmente, tendo sua divulgação majoritariamente realizada por meio de redes sociais no período compreendido entre março e abril de 2021. Todos os participantes foram informados do caráter anônimo e voluntário da pesquisa, bem como tiveram acesso ao Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE) (APÊNDICE A); após a leitura do TCLE, ao clicar no botão “próximo”, o participante declarava o aceite em participar do estudo. Ressalta-se que, em concordância com o disposto nas resoluções CNS nº 466/2012 e nº 510/2016, esta etapa da pesquisa somente foi efetivada após apreciação pelo Comitê de Ética em Pesquisa da Universidade Federal do Ceará (CAAE: 29500820.8.0000.5054).

5.1.6 Análises de dados

Além de estatísticas descritivas (medidas de tendência central e dispersão) para caracterização da amostra, foram empregadas correlações *r* de Pearson para testar as hipóteses propostas, considerando o relacionamento entre as variáveis estudadas de modo a permitir estruturar o modelo a ser testado na etapa II deste estudo. Essas análises foram realizadas por meio do *SPSS 21*.

Salienta-se que, com a finalidade de detecção e eliminação de *outliers* nas variáveis de interesse deste estudo, antes da realização das análises descritas, foi empregado o cálculo das distâncias de Mahalanobis, uma vez que esta estatística é capaz de indicar variações consideradas desiguais de modo a permitir a identificação de valores discrepantes dentro de um conjunto amostral (SOUZA; AQUINO; GOMES, 2018), sendo uma estratégia indicada por diversos autores (BARBOSA; PEREIRA; OLIVEIRA, 2018). A seguir, tendo em vista as diferenças nas escalas de resposta das medidas empregadas, optou-se por padronizar os escores das variáveis independente, dependente e mediadoras por meio de um escore padrão *Z*. Esse escore é dado pela fórmula: $Z = (X - M)/DP$. Assumindo que *X* = escore bruto; *M* = média do grupo; e *DP* = desvio padrão. Considerando que a transformação acima mencionada apresenta tanto escores negativos quanto decimais, priorizou-se a

transformação do escore padrão Z em um escore T , e tomando como base critérios psicométricos (PASQUALI, 2006), utilizou-se a fórmula: $T = 50 + 10Z$.

5.1.7 Resultados

Inicialmente, buscou-se avaliar as correlações entre as mentiras voltadas para o autobenefício do mentiroso (mentiras antissociais), o jeitinho malandro, o nível de empatia, o nível de aceitabilidade da mentira e os valores pessoais (subfunções experimentação e realização), correspondentes às hipóteses 1 a 7 desta etapa do Estudo II. Os resultados estão apresentados na Tabela 7.

Tabela 7 – Correlações entre as variáveis de interesse e as Mentiras Antissociais

Variáveis	1	2	3	4	5
1. Mentiras Antissociais	1				
2. Jeitinho Malandro	0,34**	1			
3. Aceitabilidade da Mentira	0,47**	0,24**	1		
4. Valores Pessoais	0,20**	0,24**	-0,01	1	
5. Empatia	0,19**	0,09	-0,06	0,22**	1

Forte: Elaborada pela autora.

Nota: ** $p < 0,001$.

Os resultados apontaram para uma correlação positiva e significativa entre o jeitinho malandro e os valores pessoais (hipótese 1); entre o jeitinho malandro e o nível de aceitabilidade da mentira (hipótese 3); e entre o jeitinho malandro e a frequência de mentiras antissociais (hipótese 4). De modo similar, as mentiras antissociais se correlacionaram positiva e significativamente com os valores pessoais (hipótese 5) e com a aceitabilidade da mentira (hipótese 7). Quanto ao nível de empatia, estimava-se que este se correlacionaria negativamente com o jeitinho malandro (hipótese 2), contudo, esse relacionamento não foi confirmado. Esperava-se também que a empatia se correlacionasse negativamente com a frequência de mentiras voltadas para o autobenefício (hipótese 6); no entanto, apesar de haver uma correlação significativa, essa se deu em sentido contrário ao esperado, apresentando-se positiva.

Em seguida, foram testadas as correlações entre as mentiras voltadas para o benefício de outras pessoas (mentiras pró-sociais), o jeitinho simpático, o nível de empatia, o nível de aceitabilidade da mentira e os valores sociais (subfunções interativa e normativa) correspondentes às hipóteses 8 a 14 desta etapa do Estudo II. Os resultados podem ser visualizados na Tabela 8.

Tabela 8 – Correlações entre as variáveis de interesse e as Mentiras Pró-sociais

Variáveis	1	2	3	4	5
1. Mentiras Pró-sociais	1				
2. Jeitinho Simpático	0,19**	1			
3. Aceitabilidade da Mentira	0,35**	-0,04	1		
4. Valores Sociais	0,11	0,29**	-0,27**	1	
5. Empatia	0,29**	0,25**	-0,06	0,29**	1

Forte: Elaborada pela autora.

Nota: **p<0,001.

Os dados apontaram para a existência de uma correlação positiva e significativa entre o jeitinho simpático e os valores sociais (hipótese 8); entre o jeitinho simpático e o nível de empatia (hipótese 9); entre o jeitinho simpático e a frequência de mentiras contadas em benefício de outras pessoas (hipótese 11) e entre a aceitabilidade da mentira e a frequência de mentiras pró-sociais (hipótese 14). Verificou-se também a existência de um relacionamento positivo entre o nível de empatia e as mentiras pró-sociais (hipótese 13). No entanto, não foram identificadas correlações significativas entre o nível de aceitabilidade da mentira e o jeitinho simpático (hipótese 10). Ainda, esperava-se verificar um relacionamento positivo entre os valores sociais e as mentiras voltadas para o benefício de outras pessoas (hipótese 12), contudo, esse relacionamento não foi verificado.

Tendo em vista o elevado número de hipóteses testadas nesta etapa, optou-se por sintetizar os resultados encontrados para uma melhor compreensão. A Tabela 9 a seguir compila as conclusões identificadas em função do teste de hipóteses.

Tabela 9 – Teste de Hipóteses

Hipótese	Resultado
<i>Hipótese 1:</i> O jeitinho malandro se relacionará positivamente com valores pessoais (subfunções experimentação e realização).	Confirmada
<i>Hipótese 2:</i> O jeitinho malandro se relacionará negativamente ao nível de empatia.	Refutada
<i>Hipótese 3:</i> O jeitinho malandro se relacionará positivamente a nível de aceitabilidade da mentira.	Confirmada
<i>Hipótese 4:</i> O jeitinho malandro se relacionará positivamente com a frequência de mentiras voltadas ao autobenefício.	Confirmada
<i>Hipótese 5:</i> Valores pessoais (subfunções experimentação e realização) se relacionarão positivamente com mentiras de autobenefício.	Confirmada
<i>Hipótese 6:</i> O nível de empatia se relacionará negativamente com mentiras de autobenefício.	Refutada
<i>Hipótese 7:</i> O nível de aceitabilidade da mentira se relacionará positivamente com mentiras de autobenefício.	Confirmada

(continua)

Tabela 9 – Teste de Hipóteses

(continuação)

Hipótese	Resultado
<i>Hipótese 8:</i> O jeitinho simpático se relacionará positivamente com valores sociais (subfunções interativa e normativa).	Confirmada
<i>Hipótese 9:</i> O jeitinho simpático se relacionará positivamente ao nível de empatia.	Confirmada

<i>Hipótese 10:</i> O jeitinho simpático se relacionará positivamente a nível de aceitabilidade da mentira.	Refutada
<i>Hipótese 11:</i> O jeitinho simpático se relacionará positivamente com a frequência de mentiras contadas em benefício de outras pessoas.	Confirmada
<i>Hipótese 12:</i> Valores sociais (subfunções interativa e normativa) se relacionarão positivamente com mentiras contadas em benefício de outras pessoas.	Refutada
<i>Hipótese 13:</i> O nível de empatia se relacionará positivamente com mentiras contadas em benefício de outras pessoas.	Confirmada
<i>Hipótese 14:</i> O nível de aceitabilidade da mentira se relacionará positivamente com mentiras contadas em benefício de outras pessoas.	Confirmada

Forte: Elaborada pela autora.

5.1.8 Discussão parcial

Esta etapa teve como objetivo observar o relacionamento existente entre o jeitinho brasileiro, a empatia, a aceitabilidade da mentira e os valores humanos, e como estes se associam ao comportamento de mentir. Para atingir esse propósito, foram testadas hipóteses elaboradas a partir da literatura sobre as variáveis mencionadas.

Considerando as hipóteses relativas às mentiras voltadas para o autobenefício, ou mentiras antissociais, indicou-se a existência de um relacionamento positivo entre o jeitinho malandro e as variáveis de valores pessoais (hipótese 1) e de nível de aceitabilidade (hipótese 3), bem como com a frequência de mentiras antissociais (hipótese 4). Nessa mesma direção, esse tipo de mentiras apresentou-se positivamente correlacionado aos valores pessoais (hipótese 5) e à aceitabilidade da mentira (hipótese 7), e tais resultados estão alinhados com o que propõe a literatura.

O jeitinho malandro, enquanto dimensão que abarca as características negativas do jeitinho brasileiro, implica em comportamentos que refletem o endosso a metas pessoais na obtenção de benefício para si próprio em desfavor do grupo social. Para atingir tais objetivos, muitas vezes inclui ações de desrespeito às regras sociais e à legislação, além de utilizar a mentira como estratégia possível (MIURA *et al.*, 2019; MORAES; GOMES; HELAL, 2016; SOUSA, 2020). Estes aspectos são coerentes com uma associação positiva aos valores pessoais, uma vez que esse grupo valorativo engloba comportamentos voltados para o alcance de metas pessoais, implicando, em certa medida, tendência ao egocentrismo e ênfase na realização e satisfação pessoal (MEDEIROS *et al.*, 2017). Ademais, o uso do mentir, a partir de uma posição mais pragmática por parte dos indivíduos, pode ser compreendido como alternativa para obter benefícios pessoais, implicado em uma atitude mais favorável em relação à mentira (BRASHER *et al.*, 2014; BUTA *et al.*, 2020; ZVI; ELAAD, 2018).

Acerca da hipótese 2, era esperado que o nível de empatia se correlacionaria negativamente com o jeitinho malandro. Ainda sobre a empatia, esperava-se que se

verificasse uma correlação negativa entre essa variável e as mentiras voltadas para o autobenefício do emissor (hipótese 6). No entanto, nenhuma das duas hipóteses foi confirmada; a correlação entre empatia e jeitinho malandro não foi estatisticamente significativa, ao passo que a associação com as mentiras antissociais se apresentou positiva e significativa, indo na direção oposta ao esperado.

A empatia é uma variável fortemente associada a aspectos morais e seria basilar para a compreensão de diversas condutas (BEZERRA; SANTOS; FERNANDES, 2018; DECETY; COWELL, 2014; PIZARRO, 2000; RABELO; PILATI, 2021). Enquanto fundamentação básica verificada na literatura sobre esse construto, indica-se que esta estaria essencialmente ligada à motivação para a manifestação de ações pró-sociais e altruístas e, ao mesmo tempo, serviria como um elemento inibidor de comportamento que implicam em prejuízos ou danos a outros (JOLLIFFE; FARRINGTON, 2004; VACHON; LYNAM; JOHNSON, 2014). Assim, dado o caráter antissocial tanto do jeitinho malandro quanto desse grupo de mentiras, esperava-se uma associação negativa entre estes e a empatia, em concordância com as suposições teóricas verificadas, de maneira geral, na literatura.

Tem-se observado, no entanto, que nem sempre esses resultados são consistentes. Foram conduzidos estudos de metanálise para avaliar o relacionamento entre a empatia e distintos comportamentos antissociais, considerando uma série de outras variáveis, sociodemográficas ou não, como moderadoras. Vachon, Lynam e Johnson (2014) identificaram que, diferente do esperado, a empatia não apresentou uma correlação elevada com diferentes tipos de agressão ($r = -0,11$), ainda que essa associação tenha sido negativa. Jolliffe e Farrington (2004) encontraram resultados similares: apesar de um forte relacionamento entre baixa empatia e comportamento criminal em criminosos violentos, este não foi identificado no caso de criminosos sexuais. A partir desses estudos, nota-se que as relações entre a empatia e comportamentos antissociais parece ser influenciada por outros fatores, em especial no que tange à magnitude da associação. Adicionalmente, parecem haver diferenças significativas entre as dimensões cognitiva e afetiva da empatia no que se refere à condutas desviantes, bem como é possível atribuir esses resultados a problemas relacionados à mensuração dessa variável.

Nessa direção, considerando os resultados identificados nas hipóteses aqui testadas, sugere-se que outras variáveis podem estar envolvidas na relação entre mentiras antissociais, jeitinho malandro e empatia, como inteligência, autoestima e funções executivas, além de idade. Outra questão que pode ser relevante diz respeito às características da mentira

antissocial mensurada pela escala de mentiras desenvolvida nesta tese e utilizada nesse estudo. Com efeito, apesar de abarcarem uma boa representação do construto, os itens não trazem indicativos diretos de prejuízo para outras pessoas, mas fundamentalmente de autobenefício ao emissor da mentira; indica-se, portanto, que isso pode ser relevante para compreender o papel da empatia e os resultados divergentes ao esperado.

Acerca das hipóteses que versam sobre as mentiras voltadas para o benefício de outras pessoas, na mesma direção do que indicam os conceitos teóricos, observou-se que o jeitinho simpático se correlaciona positiva e significativamente com os valores sociais (hipótese 8), com o nível de empatia (hipótese 9) e com a frequência de mentiras pró-sociais (hipótese 11). Também se verificou que as mentiras pró-sociais se associam positivamente com a empatia (hipótese 13) e com a aceitabilidade da mentira (hipótese 14).

Com efeito, mentiras voltadas para o benefício de outras pessoas, devido a sua natureza pró-social, são frequentemente empregadas no contexto dos relacionamentos interpessoais com a finalidade de promover coesão e harmonia social entre os indivíduos que fazem parte do grupo. Assim, são muitas vezes tidas como necessárias e até reforçadas, sendo avaliadas a partir de uma atitude mais positiva (BORSELLINO, 2013; HÜBNER; ROCHA; ZOTTO, 2011; LINDSKOLD; WALTERS, 1983; NING; CROSSMAN, 2007; SIERKSMA; SPALTMAN; LANSU, 2019; TALWAR *et al.*, 2016). Ao buscar o benefício de outras pessoas ou do grupo social, esse tipo de conduta é visto como mais aceitável e, inclusive, pode ser interpretada como menos enganosa (DUNBAR *et al.*, 2016), de modo que o mentiroso pode até ser julgado como mais honesto e digno de confiança (LEVINE; SCHWEITZER, 2014; 2015).

Nessa direção, dado o caráter pró-social relativo ao emprego desse grupo de mentiras, compreende-se a relação positiva entre elas e a presença de manifestações de empatia. Com efeito, já se observa a ampla associação entre diferentes formas de comportamentos pró-sociais/altruístas e a empatia (ANDREONI; RAO, 2011; HUBER; MACDONALD, 2012; STÜRMER *et al.*, 2006). Entende-se, portanto, que as pessoas estariam mais motivadas a mentir para beneficiar outras pessoas quando as emoções empáticas entram em cena, sendo estas últimas responsáveis por facilitar a compreensão das situações que são vivenciadas por outras pessoas e que demandam algum nível de ajuda (GINO; PIERCE, 2010; LUPOLI; JAMPOL; OVEIS, 2017).

Seguindo essa mesma linha, considerando-se que sentimentos empáticos são relevantes enquanto motivação para o emprego de comportamentos de ajuda com a intenção

de proporcionar alívio do sofrimento vivenciado por outras pessoas (XU; CHEN; LI, 2019), a empatia encontra associação à dimensão jeitinho simpático. Os aspectos do jeitinho brasileiro contemplados por esse fator, como a criatividade na resolução de problemas, a flexibilidade e a boa capacidade de adaptação, quando utilizados com propósitos altruístas, podem ser compreendidos como uma maneira de fazer o bem a outros indivíduos e ao grupo, gerando, inclusive, uma avaliação mais positiva deste (PARK *et al.*, 2018). Ainda, a simpatia, importante elemento do jeitinho simpático, também pode vincular-se ao desejo de preservação do equilíbrio nas dinâmicas interpessoais, sem que isso traga implicações referentes a ganhos financeiros ou sociais (RODRIGUES *et al.*, 2011).

Quanto à relação entre as mentiras orientadas para o benefício de outras pessoas e o jeitinho simpático, compreende-se que a associação positiva entre esses dois construtos pode referir-se à possibilidade de a mentira ser empregada como um recurso não nocivo para atingir metas sociais, como expressar educação, polidez, e ainda na busca por soluções criativas quanto à resolução de problemas. Ademais, a mentira utilizada no contexto do jeitinho simpático refletiria a intenção de manutenção da harmonia em contextos excessivamente burocráticos e formais (MIURA *et al.*, 2019).

O jeitinho simpático também se mostrou correlacionado aos valores sociais. De forma distinta ao jeitinho malandro, não se verifica no jeitinho simpático a inobservância às regras sociais e às leis, assim, a consideração com a harmonia e a coesão social, presente nessa dimensão do jeitinho brasileiro, se mostra coerente com a ênfase em valores sociais. Com efeito, indivíduos que priorizam valores sociais apresentam-se mais preocupados com a vida social e a estabilidade grupal, além da preservação da cultura e das normas sociais, de modo que metas sociais, a exemplo da aceitação e integração ao grupo, destacadas pelo sentimento de pertencimento e afiliação, recebem maior importância do que metas pessoais (GOUVEIA *et al.*, 2015; GOUVEIA; MILFONT; GUERRA, 2014).

Esperava-se também identificar a existência de um relacionamento positivamente significativo entre o nível de aceitabilidade da mentira e o jeitinho simpático (hipótese 10), no entanto, essa hipótese não foi confirmada; verificou-se uma correlação negativa entre essas variáveis, embora não significativa. Estimava-se que, ao lançar mão de mentiras pró-sociais como recurso do jeitinho simpático, este se correlacionaria positivamente com a aceitabilidade da mentira. No entanto, o resultado aqui identificado pode sugerir que, apesar de a aceitabilidade ser uma variável importante para a ocorrência do mentir, no que tange ao jeitinho simpático, ela segue em direção distinta.

A aceitabilidade da mentira diz respeito a aspectos atitudinais que, por sua vez, se referem ao julgamento moral individual e social; de maneira geral, as pessoas expressam avaliações mais intermediárias no tocante a esse comportamento, mas é possível que se verifiquem pessoas que rejeitem o mentir como forma de atingir metas sociais, manifestando uma atitude mais negativa (OLIVEIRA; LEVINE, 2008) especialmente quando se tratam de mentiras antissociais. No caso do jeitinho simpático, que manifesta as características positivas do jeitinho brasileiro, a mentira não se apresenta diretamente como uma estratégia visualizada nessa dimensão, e o mentir, de maneira geral, poderia ser visto de forma diferente quando em contraste com o mentir pró-social. Para pessoas que demonstram mais fortemente traços de jeitinho simpático, a aceitabilidade da mentira poderia implicar, necessariamente, em mentiras antissociais, por conseguinte, sendo rejeitada nesse grupo.

Também não foi possível confirmar o relacionamento positivo entre valores sociais e mentiras voltadas para o benefício de outras pessoas (hipótese 12), pois, apesar de apresentar-se na direção esperada, esta não foi significativa. Pessoas que enfatizam valores sociais preocupam-se não somente com questões relativas à convivência e afiliação ao grupo, mas também o respeito e preservação da cultura e das normas sociais, acessando valores normativos de obediência, religiosidade e tradição (GOUVEIA, 2016; GOUVEIA *et al.*, 2015; GOUVEIA; MILFONT; GUERRA, 2014). Esses valores podem estar mais presentes na amostra estudada e, apesar de buscarem um convívio mais harmonioso do grupo social e a preservação dos vínculos afetivos entre os indivíduos que o compõem, essas pessoas podem expressar uma avaliação mais negativa sobre o mentir, por basearem-se em princípios éticos e morais fortes (OLIVEIRA; LEVINE, 2008), sendo menos tolerantes com a mentira.

A partir dos resultados desta etapa, identificou-se a necessidade de pensar modelos alternativos para compreender os dois tipos de mentira aqui estudados, atentando para as particularidades referentes às associações entre as variáveis nas hipóteses testadas. Nesse sentido, para a etapa II, foram consideradas modificações nos modelos propostos inicialmente e apresentados no capítulo II desta tese.

5.2 Etapa II – Teste do Modelo

O objetivo principal desta etapa é testar um modelo compreensivo para o comportamento de mentir. São testados possíveis modelos alternativos ao modelo inicial

apresentado no capítulo II desta tese, a partir das hipóteses testadas na etapa anterior deste estudo.

5.2.1 Delineamento

Delineamento correlacional, *ex post facto*. Foram consideradas as mesmas variáveis empregadas na etapa anterior. Considerando o modelo proposto inicialmente, foram elaboradas duas hipóteses principais a serem testadas, as quais estão descritas a seguir.

5.2.2 Hipóteses

Hipótese 1: O nível de empatia, o nível de aceitabilidade da mentira e os valores pessoais mediarão o relacionamento entre o jeitinho malandro e as mentiras voltadas para o autobenefício.

Hipótese 2: O nível de empatia, o nível de aceitabilidade da mentira e os valores sociais mediarão o relacionamento entre o jeitinho simpático e as mentiras contadas em benefício de outras pessoas.

5.2.3 Participantes

Contou-se com uma amostra não probabilística de 633 participantes, com idades variando entre 18 e 68 anos ($M = 26,64$; $DP = 7,63$), em sua maioria mulheres cisgênero (81,1%), solteiras (72,5%), heterossexuais (58%), autodeclaradas brancas (66,7%), sem religião (56,9%), com ensino superior incompleto (32,2%), ensino superior completo (27%) ou pós-graduação (24,8%). Quanto à residência, a maioria afirmou morar em São Paulo (21,2%) e no Ceará (14,1%), além de possuir renda de 2-4 salários mínimos (R\$ 2.090,00 a R\$4.180,00) (31,1%) ou entre 4 e 10 salários mínimos (R\$4.180,00 a R\$10.450,00) (30,2%). Os dados completos estão apresentados na Tabela 10.

Tabela 10 – Caracterização da Amostra

Variável	Níveis	f	%
Gênero	Homem Cis	103	16,3
	Homem Trans	5	0,8
	Mulher Cis	512	81,1
	Mulher Trans	1	0,2
	Não-Binário	6	1
	Prefere não responder	4	0,6
Estado Civil	Solteira (o)	458	72,5
	Casada (o)	64	10,1
	União Estável	87	13,8
	Divorciada (o)	14	2,2
	Viúva (o)	2	3
	Outro	7	1,1
Cor/Raça	Branco	421	66,7
	Pardo	150	23,8
	Preto	51	8,1
	Amarelo	6	1
	Indígena	3	0,5
	Prefere não responder	8	1,3
Orientação Sexual	Heterossexual	367	58
	Homossexual	52	8,2
	Bissexual	186	29,4
	Assexual	6	0,9
	Pansexual	12	1,9
	Prefere não responder	8	1,3
Religião	Católica	132	21
	Protestante	43	6,8
	Espírita	38	6
	Umbanda	27	4,3
	Candomblé	2	0,3
	Cristã (outra)	16	2,5
	Budista	3	0,5
	Não possui	358	56,9
	Outras	10	1,6
	Prefere não responder	8	1,3
Residência	Acre	2	0,3
	Alagoas	3	0,5
	Amapá	1	0,2
	Amazonas	9	1,4
	Bahia	18	2,8
	Ceará	89	14,1
	Distrito Federal	29	4,6
	Espírito Santo	12	1,9
	Goiás	13	2,1
	Maranhão	5	0,8
	Mato Grosso	7	1,1
	Mato Grosso do Sul	4	0,6
	Minas Gerais	39	6,2
	Pará	39	6,2
	Paraíba	8	1,3
	Paraná	45	7,1
	Pernambuco	19	3,0
	Piauí	18	2,8
	Rio de Janeiro	63	10
	Rio Grande do Norte	6	0,9

(continua)

Tabela 10 – Caracterização da Amostra

(continuação)

Variável	Níveis	f	%
Residência	Rio Grande do Sul	34	5,4
	Rondônia	2	0,3
	Roraima	1	0,2
	Santa Catarina	31	4,9
	São Paulo	134	21,2
	Sergipe	1	0,2
	Tocantins	1	0,2
Escolaridade	Ensino Fundamental Completo	1	0,2
	Ensino Médio Incompleto	7	1,1
	Ensino Médio Completo	68	10,7
	Ensino Superior Incompleto	229	36,2
	Ensino Superior Completo	171	27
	Pós-Graduado	157	24,8
Renda	Até 2 salários mínimos (menos de R\$2.090,00)	138	21,8
	2-4 salários mínimos (R\$2.090,00 a R\$4.180,00)	197	31,1
	4-10 salários mínimos (R\$4.180,00 a R\$10.450,00)	191	30,2
	10-20 salários mínimos (R\$10.450,00 a R\$20.900,00)	78	12,3
	+ de 20 salários mínimos (mais de R\$20.900,00)	29	4,6

Fonte: Elaborada pela autora.

Nota: f = frequência; % = porcentagem válida.

5.2.4 Instrumentos

Foram utilizados os mesmos instrumentos da etapa anterior do Estudo II.

5.2.5 Procedimentos

Os mesmos procedimentos adotados na etapa anterior foram utilizados nessa etapa. Ressalta-se que as coletas de dados de ambas as etapas foram realizadas de maneira concomitante.

5.2.6 Análises de dados

Foram empregadas estatísticas descritivas (tendência central e dispersão) com a finalidade de caracterizar a amostra. Adicionalmente, de maneira semelhante à etapa anterior deste estudo, foi utilizado o cálculo das distâncias de Mahalanobis para a identificação e eliminação de *outliers* da amostra, bem como foram padronizados os escores das variáveis de interesse. Essas análises foram realizadas a partir do SPSS 21.

A seguir, com o propósito de testar os possíveis modelos compreensivos do comportamento de mentir, e reunir as evidências iniciais de sua adequação, e permitir a comparação entre os modelos, foi utilizado o software *Mplus 7*. Para verificar a adequação dos modelos testados, foram considerados os seguintes índices de qualidade de ajuste (BROWN, 2006; HAIR *et al.*, 2009; TABACHNICK; FIDELL, 2013):

- χ^2 (Qui-quadrado): proporciona um teste de significância do grau em que o modelo se ajusta aos dados; quanto mais alto é o valor desse índice, menor é o ajustamento. Ressalta-se que este indicador é sensível ao tamanho amostral, podendo não ser adequado com amostras grandes ($n > 200$), sugerindo o descarte de um modelo adequado; considera-se como valor aceitável entre 2 e 3, admitindo-se até 5.
- Razão χ^2/gl (graus de liberdade): índice que busca obter um valor de ajuste ao modelo menos sensível ao tamanho da amostra; valores entre 2 e 3 indicam bom ajuste, sendo aceitáveis valores até 5.
- *Root Mean Square Error of Approximation* (RMSEA): indica, de maneira precisa e adequada, o quão bem o modelo se ajusta aos dados populacionais; seu intervalo de confiança de 90% baseia-se nos resíduos entre o modelo teórico e o modelo estimado e os dados empíricos; valores altos apontam para um modelo não ajustado, portanto, considera-se que valores próximos a 0,05 indicam bom ajuste. Valores até 0,08 são comumente aceitos, admitindo-se até 0,10.
- *Comparative-fit-index* (CFI): compara os valores do χ^2 entre o melhor modelo e o modelo real, levando em conta, para tanto, a complexidade do modelo testado; varia entre 0 e 1, aceitando-se os ajustes que obtêm um resultado em torno de 0,90.
- *Tucker-Lewis index* (TLI): conceitualmente semelhante ao GFI, de modo que ambos, em geral, fornecem valores muito próximos; seus valores podem ficar abaixo de zero (0) ou acima de um (1), embora que valores aproximados a um (1) indicam modelos com melhor ajuste.

5.2.7 Resultados

Para a estruturação dos modelos compreensivos a serem testados, foram consideradas as variáveis que apresentaram relações significativas e consistentes entre si e com o comportamento de mentir. Nessa direção, a partir dos resultados do teste de hipóteses apresentado na etapa anterior deste estudo, os quais indicaram não haver relacionamento significativo entre algumas das variáveis previstas, ressalta-se a impossibilidade de testar as hipóteses delineadas para esta etapa, as quais estão fundamentadas no capítulo II desta tese.

Reconhecendo o caráter exploratório desta proposta, optou-se, portanto, por testar, apresentar e comparar modelos coerentes com os relacionamentos apresentados pelo teste de hipóteses, destacando-se a coerência com o referencial teórico aqui adotado. Com a finalidade de facilitar o entendimento, esta seção está organizada em dois blocos, a partir dos dois tipos principais de mentiras: mentiras orientadas para o autobenéfício e mentiras orientadas para o benefício de outras pessoas.

5.2.7.1 Mentiras orientadas para o autobenéfício ou mentiras antissociais

Para este grupo de mentiras, foram testados dois modelos específicos: o modelo 1, tendo como variáveis mediadoras do relacionamento entre jeitinho malandro (variável independente) e as mentiras antissociais (variável dependente) os valores pessoais e a aceitabilidade da mentira; e o modelo 2, mantendo a aceitabilidade e os valores pessoais como mediadores e incluindo a variável empatia diretamente correlacionada às mentiras antissociais. Os indicadores de ajuste de ambos os modelos podem ser visualizados na Tabela 11:

Tabela 11 – Indicadores de ajuste dos Modelos Compreensivos de Mentiras Antissociais

Modelos	χ^2	g.l	$\chi^2/g.l$	CFI	TLI	RMSEA (IC90%)
Modelo 1	0,57	1	0,57	1,00	1,00	0,000 (0,000 – 0,09)
Modelo 2	28,29**	4	7,07	0,93	0,83	0,09 (0,06 - 0,13)

Fonte: Elaborada pela autora.

Nota: **p < 0,001

Adicionalmente, faz-se necessário conhecer os efeitos diretos e indiretos do relacionamento entre as variáveis com o intuito de verificar a importância das variáveis mediadoras para os modelos. Tais informações estão especificadas na Tabela 12:

Tabela 12 – Efeitos Específicos e Indiretos dos Modelos Compreensivos de Mentiras Antissociais

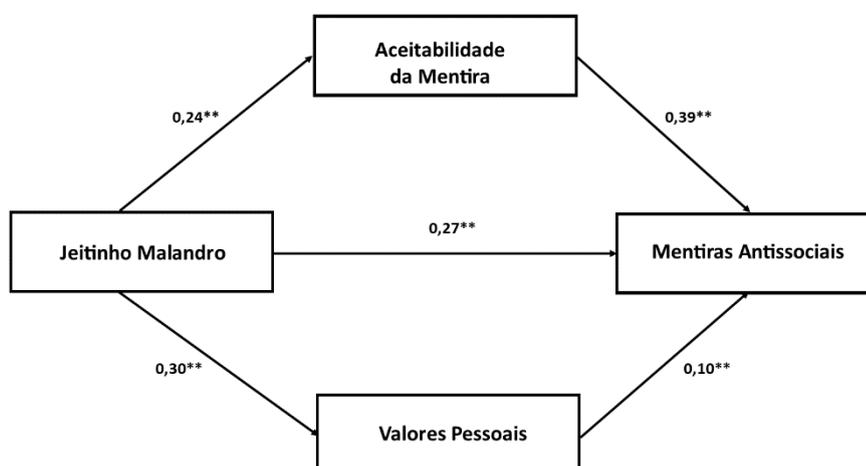
Modelo	Efeitos Específicos	Efeito Total Indireto (IC95%)
Modelo 1	Jeitinho Malandro→Mentiras Antissociais	0,27**
	Jeitinho Malandro→ Aceitabilidade→Mentiras Antissociais	0,10**
	Jeitinho Malandro→ Valores Pessoais→Mentiras Antissociais	0,03*
	Jeitinho Malandro→Mentiras Antissociais Empatia	0,27**
Modelo 2	Jeitinho Malandro→ Aceitabilidade→Mentiras Antissociais Empatia	0,10**
	Jeitinho Malandro→ Valores Pessoais→Mentiras Antissociais Empatia	0,02*
		0,12 (0,08 – 0,16)**

Fonte: Elaborada pela autora.

Nota: *p < 0,05; **p < 0,001.

Como é possível perceber, o modelo 1 foi o que apresentou os melhores índices de ajuste [$\chi^2(1) = 0,57$, $p = 0,88$; $\chi^2/g.l = 0,57$; CFI = 1,00; TLI = 1,00; RMSEA = 0,000 (IC90% = 0,000 – 0,09)]. Quanto aos efeitos indiretos, observa-se que, no referido modelo, a aceitabilidade da mentira e os valores pessoais apresentam mediações parciais na relação entre o jeitinho malandro e as mentiras voltadas para o autobenefício do emissor. Nessa direção, compreende-se que a variável dependente passa a ser predita tanto pela associação direta com a variável independente quanto pelas variáveis mediadoras. A Figura 3 demonstra a estrutura do modelo 1, incluindo os pesos de regressão padronizados, sendo todos estatisticamente diferentes de zero ($z > 1,96$; $p < 0,001$). Para a visualização da estrutura indicada no modelo 2, verificar a Figura 5 (APÊNDICE E).

Figura 3 – Modelo Compreensivo de Mentiras Antissociais em Contexto Brasileiro



Fonte: Elaborada pela autora.

5.2.7.1 Mentiras orientadas para o benefício de outras pessoas ou mentiras pró-sociais

Foram testados três modelos específicos para este tipo de mentiras. O modelo 1 incluiu como variável independente o jeitinho simpático, como variável dependente as mentiras pró-sociais e como variável mediadora única a empatia. Já no modelo 2, manteve-se a empatia como mediadora e incluiu-se a variável aceitabilidade diretamente correlacionada às mentiras pró-sociais. Quanto ao modelo 3, indicou-se que o jeitinho simpático se relaciona com os valores sociais, os quais, por sua vez, se relacionam à empatia e esta última à correlação entre mentiras pró-sociais e aceitabilidade, além da relação direta esperada entre jeitinho simpático e esta última. Os indicadores de ajuste dos modelos podem ser visualizados na Tabela 13:

Tabela 13 – Indicadores de ajuste dos Modelos Compreensivos de Mentiras Pró-sociais

Modelos	χ^2	g.l	$\chi^2/g.l$	CFI	TLI	RMSEA (IC90%)
Modelo 1	0,00**	0	0,00	1,00	1,00	0,000 (0,000 – 0,000)
Modelo 2	3,55	2	1,77	0,99	0,97	0,03 (0,00 – 0,09)
Modelo 3	75,87**	5	15,17	0,78	0,56	0,15 (0,12 – 0,18)

Fonte: Elaborada pela autora.

Nota: **p < 0,001

Adicionalmente, faz-se necessário conhecer os efeitos diretos e indiretos do relacionamento entre as variáveis com o intuito de verificar a importância dos mediadores para os modelos. Tais informações estão especificadas na Tabela 14:

Tabela 14 – Efeitos Específicos e Indiretos dos Modelos Compreensivos de Mentiras Pró-sociais

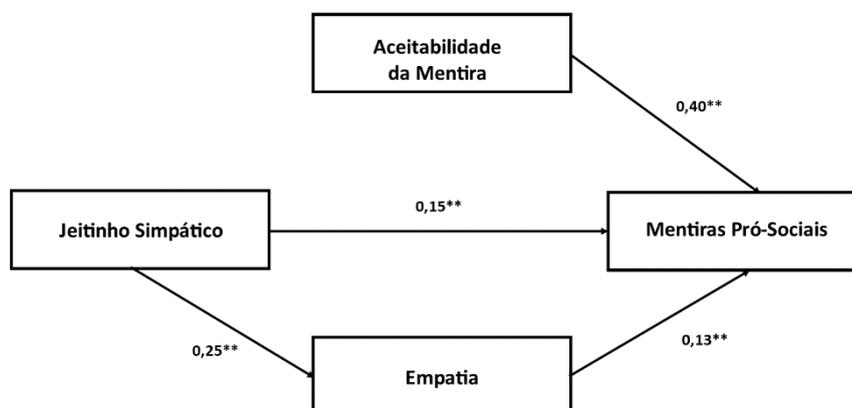
Modelo	Efeitos Específicos	Efeito Total Indireto (IC95%)
Modelo 1	Jeitinho Simpático→Mentiras Pró-sociais	0,13**
	Jeitinho Simpático→Empatia→Mentiras Pró-sociais	0,03*
Modelo 2	Jeitinho Simpático→Mentiras Pró-sociais Aceitabilidade	0,15**
	Jeitinho Simpático→Empatia→Mentiras Pró-sociais Aceitabilidade	0,03*
Modelo 3	Jeitinho Simpático→Mentiras Pró-sociais Aceitabilidade	0,15**
	Jeitinho Simpático→Valores Sociais→Empatia→Mentiras-Pró-sociais Aceitabilidade	0,01*

Fonte: Elaborada pela autora.

Nota: *p < 0,05; **p < 0,001.

A partir dos índices de ajuste apresentados na Tabela 14, o modelo que melhor se ajustou aos dados foi o de número 2 [$\chi^2(2) = 3,55$, $p = 0,17$; $\chi^2/g.l = 1,77$; CFI = 0,99; TLI = 0,97; RMSEA = 0,03 (IC90% = 0,000 – 0,09)]. No que tange aos efeitos indiretos, observa-se que para o modelo 2, a empatia apresenta mediação parcial na relação entre o jeitinho simpático e a associação entre as mentiras voltadas para o benefício de outras pessoas e a aceitabilidade do mentir. De modo semelhante às mentiras antissociais, entende-se que a variável dependente passa a ser predita tanto pela associação direta com a variável independente quanto pela empatia. A figura 4 apresenta a estrutura do modelo 2, bem como os pesos de regressão padronizados ($z > 1,96$; $p < 0,001$). Para a visualização da estrutura indicada nos modelos 1 e 3, verificar as Figuras 6 e 7, respectivamente (APÊNDICES F e G).

Figura 4 – Modelo Compreensivo de Mentiras Pró-sociais em Contexto Brasileiro



Fonte: Elaborada pela autora.

5.2.8 Discussão parcial

O objetivo principal desta etapa foi testar um modelo compreensivo para o comportamento de mentir em contexto brasileiro. Tendo em vista os resultados da etapa I deste estudo, optou-se por testar, apresentar e comparar modelos alternativos aos modelos iniciais propostos, buscando maior coerência empírica e teórica.

No que se refere às mentiras antissociais, ou mentiras orientadas para o autobenefício, foram testados dois modelos alternativos: o modelo 1, mais ajustado,

considerando as variáveis mediadoras do relacionamento entre jeitinho malandro e esse grupo de mentiras como sendo os valores pessoais e a aceitabilidade da mentira; e o modelo 2, mantendo a aceitabilidade e os valores pessoais como mediadores e incluindo a variável empatia enquanto diretamente correlacionada às mentiras antissociais.

Baseando-se nesses resultados, observa-se que a aceitabilidade da mentira e os valores pessoais configuram-se como mediadores parciais na relação entre o jeitinho malandro e as mentiras antissociais. Assim, as mentiras orientadas para o benefício do próprio mentiroso podem ser compreendidas a partir da relação com o jeitinho malandro, os valores pessoais e aceitabilidade da mentira. Em termos de efeitos indiretos de mediação observados neste modelo, nota-se que a aceitabilidade da mentira obteve maior efeito mediador, em contraste com os valores pessoais; estima-se que isso esteja relacionado ao seu papel mais direto no tocante à frequência do mentir.

Em contexto brasileiro, a utilização desse tipo de mentiras para proteger a si mesmo e seus próprios interesses ou obter ganhos pessoais, desde vantagens psicológicas até econômicas e sociais por parte do mentiroso (DEPAULO *et al.*, 1996; DEPAULO; KASHY, 1998), apresenta-se como um recurso do jeitinho malandro, e essa relação é mediada pelo endosso a metas pessoais em detrimento de metas sociais, como indica a presença dos valores pessoais, bem como de um elevado nível de aceitabilidade da mentira. Com efeito, o jeitinho malandro está comumente vinculado a comportamentos mais negativos (PARK *et al.*, 2018) e individualistas (GOMES; MORAES; HELAL, 2015), e a mentira aqui seria, portanto, uma estratégia diretamente relacionada ao alcance de metas individuais, desconsiderando regras sociais ou potenciais prejuízos gerados a outras pessoas (MIURA *et al.*, 2019; SOUSA, 2020). Ao visualizar o mentir como uma alternativa viável, entende-se que esse comportamento é mais aceitável e, por conseguinte, será manifestado com maior frequência (BRASHER *et al.*, 2014; BUTA *et al.*, 2020; HALEVY; SHALVI; VERSCHUERE, 2014; OLIVEIRA; LEVINE, 2008; ZVI; ELAAD, 2018).

No tocante às mentiras pró-sociais ou orientadas para o benefício de outras pessoas, três modelos alternativos ao modelo proposto inicialmente foram testados. No modelo 1 indicou-se a relação entre o jeitinho simpático e esse tipo de mentiras sendo mediada apenas pela empatia. Quanto ao modelo 2, a empatia permaneceu como mediadora e a aceitabilidade da mentira foi incluída unicamente correlacionada às mentiras pró-sociais. Por fim, no modelo 3, foi explorada uma relação entre o jeitinho simpático e os valores humanos e destes com a empatia, e esta última à correlação entre mentiras pró-sociais e

aceitabilidade, além da relação direta esperada entre jeitinho simpático e esse grupo de mentiras.

Dentre os três modelos, considerando o relacionamento teórico e empírico entre as variáveis, considera-se como mais adequado o modelo 2. Nesse sentido, a partir desse modelo, verifica-se que a empatia exerceu uma mediação parcial na relação entre o jeitinho simpático e a mentira pró-social associada à aceitabilidade da mentira. Nesse caso, mentiras pró-sociais podem ser entendidas considerando a relação com o jeitinho simpático e a empatia, adicionando-se a importância direta da aceitabilidade do mentir para sua manifestação.

As mentiras orientadas para o benefício de outras pessoas trazem implicações importantes quanto à contribuição para o estreitamento de laços entre os indivíduos em seus relacionamentos próximos (DEPAULO *et al.*, 2004; NING; CROSSMAN, 2007). Essas mentiras são frequentemente empregadas com a intenção de proteger ou gerar vantagens de diversos tipos para outras pessoas (DEPAULO *et al.*, 1996), além de demonstrar educação e polidez mediante situações sociais (BROWN; LEVINSON, 1987; LEVINE; SCHWEITSER, 2014). De modo semelhante às mentiras antissociais, a aceitabilidade para esse tipo de mentiras é essencial para frequência desse comportamento: mentir com propósitos pró-sociais é, de maneira geral, compreendido como socialmente mais aceitável, de modo que um maior nível de aceitabilidade implica em maior probabilidade de sua ocorrência (BRASHER *et al.*, 2014; BUTA *et al.*, 2020).

Ademais, a associação que esse grupo estabelece com o jeitinho simpático, na amostra brasileira, refere-se às características positivas que este último abarca: o bom humor, cordialidade, solidariedade, humildade e simpatia, as quais contribuem para a facilidade no desenvolvimento e manutenção de relacionamentos interpessoais. A busca por auxiliar outras pessoas a partir do emprego de mentiras pró-sociais manifestaria uma tendência pela resolução de problemas a partir de alternativas criativas, rápidas e eficientes, característica central do jeitinho simpático (FLACH, 2012; MOURA, 2016; RESENDE; PORTO, 2020; SOUSA, 2020). Essa inclinação a fornecer ajuda a outras pessoas comunicaria propósitos altruístas e, inclusive, empáticos. Motivados por sentimentos empáticos, em associação aos traços característicos do jeitinho simpático, os indivíduos encontrariam na mentira um recurso criativo e não nocivo para atingir metas sociais. Assim, observa-se o potencial papel mediador da empatia para manifestação de distintos comportamentos, principalmente aqueles de base

pró-social (EISENBERG; FABES, 1990; EISENBERG; MILLER, 1987; PACIELLO *et al.*, 2013; RABELO; PILATI, 2017).

Cabe salientar que o modelo 2 distingui-se do modelo 1 pelo acréscimo da aceitabilidade da mentira correlacionada diretamente com a frequência do mentir. Apesar de virtualmente semelhante ao modelo 1, o modelo 2 reflete a maior complexidade relativa às mentiras orientadas para o benefício de outras pessoas. A literatura aponta que esse tipo de mentira pode ser cognitiva e socialmente mais complexo (DEMEDARDI *et al.*, 2021; NAGAR; CAIVANO; TALWAR, 2020; SIERKSMA; SPALTMAN; LANSU, 2019), tendo em vista que seu aparecimento se dá em momento posterior do desenvolvimento humano (TALWAR *et al.*, 2011; WILLIAMS *et al.*, 2016a), além de estar relacionado à socialização que a criança recebe durante os anos escolares (POPLIGER; TALWAR; CROSSMAN, 2011; TALWAR; MURPHY; LEE, 2007). Assim, o acréscimo da aceitabilidade da mentira, dada a sua relevância para o entendimento do mentir (NING; CROSSMAN, 2007; OLIVEIRA; LEVINE, 2008; SEITER; BRUSCHKE; BAI, 2002), justifica-se também em função das características cognitivas e sociais das mentiras pró-sociais.

Nesse mesmo sentido, apesar da relevância da empatia tanto para o mentir pró-social quanto para o jeitinho simpático, nota-se que seu efeito mediador pode ser considerado pequeno. Esse resultado também parece ser coerente com o fato de que as mentiras, de modo geral, e especificamente o mentir pró-social, dizem respeito a comportamentos multiderminados, de forma que as variáveis poderão contribuir para seu entendimento, em menor ou maior grau, a depender de uma série de outros possíveis fatores, desde diferenças individuais até aspectos socioculturais, e como estes se integram à manifestação dessa conduta.

6 DISCUSSÃO GERAL E CONCLUSÕES

Esta tese teve por objetivo principal compreender o comportamento de mentir a partir de sua relação com uma série de variáveis em contexto brasileiro, quais sejam: o jeitinho brasileiro, a empatia, a aceitabilidade da mentira e os valores humanos. Para atingir esse propósito, foram desenvolvidos dois estudos empíricos, cujos objetivos específicos confia-se terem sido atingidos.

No *Estudo I*, foi elaborada a Escala de Mentiras, medida desenvolvida para avaliar, de maneira ampla, a frequência do comportamento de mentir em adultos, considerando mentiras antissociais, aquelas contadas em benefício do próprio mentiroso, e pró-sociais, mentiras orientadas para o benefício de outras pessoas. Também foi traduzida e adaptada a Escala de Aceitabilidade da Mentira (OLIVEIRA; LEVINE, 2008), instrumento responsável por mensurar o nível de aceitabilidade do mentir também em indivíduos adultos. Para ambas as escalas, foram avaliadas evidências de validade e consistência interna no contexto brasileiro.

Quanto à Escala de Mentiras, os resultados indicaram uma estrutura fatorial composta por duas dimensões, coerente com a classificação usualmente verificada na literatura sobre o construto (DEPAULO *et al.*, 2004; MANN *et al.*, 2014; WILLIAMS *et al.*, 2013b), com índices de ajuste adequados ao contexto brasileiro. O primeiro fator, chamado de Mentiras Antissociais, foi constituído por 25 itens que avaliam o mentir motivado pelo autobenefício do emissor da mentira. O segundo fator, denominado Mentiras Pró-sociais, contou com 13 itens que operacionalizam mentiras voltadas para o benefício de outros indivíduos. Ambos os fatores apresentaram indicadores adequados de precisão (valores acima de 0,90), além de representarem variáveis latentes bem definidas, com maior probabilidade de replicabilidade de outros estudos ($H > 0,80$; FERRANDO; LORENZO-SEVA, 2018).

A Escala de Aceitabilidade da Mentira foi submetida a um processo de tradução e adaptação de instrumentos para pesquisas transculturais (BORSA; DAMÁSIO; BANDEIRA, 2012). A partir das análises, verificou-se que se trata de uma medida unidimensional composta por oito itens, com bons parâmetros de confiabilidade da medida (coeficientes com valores acima de 0,80), bem como satisfatórios indicadores de ajuste para o contexto brasileiro, similares aos encontrados na pesquisa original desenvolvida por Oliveira e Levine (2008). Aqui também foi encontrada uma variável latente bem definida ($H > 0,80$).

No *Estudo II*, que corresponde ao objetivo principal desta tese, buscou-se compreender a relação entre variáveis psicológicas de interesse e o comportamento de mentir em contexto brasileiro. Para esse fim, o estudo foi subdividido em duas etapas: na primeira, foram analisadas as relações entre o jeitinho brasileiro, valores humanos, empatia e aceitabilidade da mentira a partir do teste de hipóteses; na segunda etapa, foram testados modelos compreensivos que relacionavam essas variáveis à frequência do comportamento de mentir a partir das duas dimensões propostas: mentiras orientadas para o autobenefício e mentiras orientadas para o benefício de outras pessoas.

Os resultados da etapa I sugeriram que, para as mentiras antissociais, as variáveis relevantes para compreender essa conduta em contexto brasileiro seriam o jeitinho malandro, a aceitabilidade da mentira e os valores pessoais. Aqui, o nível de empatia não se apresentou correlacionado como esperado nas hipóteses formuladas. Sobre as mentiras pró-sociais, o jeitinho simpático, a empatia e aceitabilidade da mentira se apresentaram como variáveis diretamente associadas ao mentir, excetuando-se apenas os valores sociais.

A partir disso, na etapa II, modelos alternativos aos modelos iniciais propostos foram testados, considerando maior coerência teórica e empírica. Para o primeiro grupo de mentiras, verificou-se que o modelo mais adequado foi aquele em que a aceitabilidade da mentira e os valores pessoais aparecem como mediadores parciais da relação entre o jeitinho malandro e a frequência de mentiras antissociais. Esse modelo recebe suporte teórico, uma vez que mentiras utilizadas com o propósito de beneficiar o mentiroso se configurariam como um recurso do jeitinho malandro para atingir metas pessoais em detrimento de regras sociais (MIURA *et al.*, 2019; SOUSA, 2020); ademais, a aceitabilidade da mentira é uma variável fundamental, dado que influencia diretamente a frequência do comportamento (HALEVY; SHALVI; VERSHUERE, 2014; ZVI; ELAAD, 2018).

No que tange às mentiras pró-sociais, o modelo tido como mais adequado incluiu a empatia, que funciona como mediador parcial da relação entre o jeitinho simpático e a frequência desse tipo de mentiras, sendo este diretamente correlacionado à aceitabilidade da mentira. Essa estrutura é coerente com os aspectos teóricos implicados por essas variáveis, pois o mentir, orientado para o benefício de outras pessoas, motivado por sentimentos de empatia, poderia ser compreendido como uma estratégia não prejudicial e até vantajosa, utilizada no contexto do jeitinho simpático para a resolução de problemas, considerando saídas criativas e eficientes, com menos gasto de energia (FLACH, 2012; MOURA, 2016; SOUSA, 2020; RESENDE; PORTO, 2020). Aqui, de modo semelhante às mentiras

antissociais, um nível elevado de aceitabilidade da mentira se relacionaria significativamente com a frequência das mentiras pró-sociais (BUTA *et al.*, 2020; DUNBAR *et al.*, 2016).

Em observância a esses resultados, destaca-se que esta tese, primeira de sua natureza, trouxe avanços significativos para o estudo do comportamento de mentir. A mentira aparece no cotidiano das pessoas, desde interações sociais usuais até situações que envolvem maiores riscos ou maior nível de seriedade (GOZNA; VRIJ; BULL, 2001). Apesar de sua característica adaptativa, essa conduta apresenta impactos importantes na vida dos indivíduos, seja em relacionamentos próximos ou em âmbito social mais abrangente (ROOS; JONES, 2016; WALCZYK *et al.*, 2005). Contudo, apesar de amplamente utilizado, trata-se de um comportamento complexo e multideterminado, de modo que isso se reflete nos diversos estudos das mais distintas áreas do conhecimento que se debruçam a investigá-lo (GNEEZY, 2005; POLAK; HARRIS, 1999; ROBERT; ARNAB, 2013; TALWAR; CROSSMAN, 2012), não se restringindo apenas à Psicologia. Esses estudos se utilizam de diferentes abordagens e variáveis na tentativa de entender e explicar o mentir em diferentes faixas etárias (JENSEN *et al.*, 2004; JUNG; LEE, 2012; LAVOIE *et al.*, 2016; MUEHLHEUSSER; ROIDER; WALLMEIER, 2015) e variados contextos (CASTRO *et al.*, 2018; CURTIS; HART, 2015; DEPAULO; KASHY, 1998; GILES; ROTHERMICH; PELL, 2019; MARETT *et al.*, 2017).

Apesar do interesse dos pesquisadores acerca desse objeto de estudo, verificam-se ainda na literatura algumas limitações importantes. A primeira delas se refere à ênfase em analisar os aspectos relativos à detecção da mentira em detrimento do estudo do comportamento propriamente dito. Quando esse comportamento é explorado, verifica-se que os estudos se concentram na infância, e, quando realizados com adultos, os pesquisadores acabam por utilizar variáveis específicas, em geral, objetivando testar relações lineares com o comportamento de mentir, desconsiderando as possibilidades de integrá-las em modelos mais complexos. Adicionalmente, observam-se divergências importantes em termos de bases teóricas e metodológicas empregadas entre estudos que utilizaram as mesmas variáveis, ocasionando equívocos acerca das reais contribuições daquele construto em relação à mentira. Destaca-se, por fim, a pouca atenção dada a esse comportamento no Brasil, em especial considerando as particularidades referentes à cultura brasileira.

Nesse sentido, em termos de contribuições fornecidas por esta tese ao conhecimento científico, é possível citar apresentação de medidas válidas e precisas, teoricamente compatíveis com a avaliam aspectos relativos ao comportamento de mentir, preenchendo uma lacuna previamente existente na literatura brasileira. Assim, esses

instrumentos se mostraram adequados para o emprego em pesquisas brasileiras que objetivem analisar a mentira de maneira mais ampla, visualizada no cotidiano de indivíduos adultos.

Adicionalmente, considerando uma base teórica de caracterização desse comportamento largamente utilizada em pesquisas e partindo de uma perspectiva exploratória em contexto brasileiro com uma amostra de adultos, esta pesquisa não se restringiu a correlacionar variáveis. Com efeito, ao propor e testar modelos que integrassem diferentes construtos, permitiu compreender como o mentir ocorre contemplando especificidades culturais do Brasil, como é o caso do *jeitinho* brasileiro.

Os resultados demonstraram também a pertinência em se estudar os dois principais tipos de mentiras de maneira distinta. Ambos, apesar de se referirem a declarações verbais que intencionam promover compreensões falsas em outros indivíduos (AZIZLI *et al.*, 2016; BOND JÚNIOR *et al.*, 1990; COLEMAN; KAY, 1981; HAYS; CARVER, 2014; LEE, 2000; TALWAR; CROSSMAN, 2012; ZANETTE *et al.*, 2016; ZUCKERMAN; DEPAULO; ROSENTHAL, 1981), guardam particularidades referentes às motivações e principais beneficiários (ARCIMOWICZ; CANTARERO; SOROKO, 2015; CANTARERO *et al.*, 2018; CANTARERO; VAN TILBURG; SZAROTA, 2018). Tais peculiaridades refletem-se no caráter e na complexidade das mentiras – antissociais ou pró-sociais – e nas variáveis associadas a elas, daí a importância de estudá-las de maneira separada.

Não obstante a esses avanços, faz-se mister reconhecer as potenciais limitações encontradas no desenvolvimento desta pesquisa, bem como discorrer sobre as possibilidades futuras em estudos sobre a mentira. Inicialmente, é essencial mencionar os impactos da pandemia de COVID-19 sobre a vida dos pesquisadores e no desenvolvimento das pesquisas. Os dois momentos de coletas de dados desta pesquisa ocorreram durante o período de isolamento social motivado pela necessidade de conter o contágio da doença e preservar a vida das pessoas ao redor do mundo todo, inclusive no Brasil, implicando em uma significativa redução das interações sociais face a face para a grande maioria da população, e o acentuado aumento da comunicação via tecnologias da informação. Tal fato, de maneira direta ou indireta, pode ter afetado as respostas dos participantes da pesquisa, alterando a percepção destes acerca da sua própria frequência do comportamento de mentir.

Outra limitação importante se refere ao próprio comportamento alvo desse estudo, especificamente avaliado por meio de instrumentos de autorrelato. Apesar do caráter anônimo e sigiloso da pesquisa, bem como a possibilidade de desistência sem ônus, mencionado tanto em sua divulgação quando no Termo de Consentimento Livre e Esclarecido, estima-se que

fatores como a deseabilidade social tenha exercido alguma influência sobre as respostas dos participantes. Embora os itens da Escala de Mentiras não se refiram a mentiras de alto risco, ou que apresentem diretamente a noção de prejuízo a outros, algumas pessoas podem ter se sentido desconfortáveis ao refletir sobre a própria conduta e, nessa direção, viram-se motivadas a fornecer respostas consideradas desejáveis pelos pesquisadores, portanto, indicando dados não coerentes com a própria frequência de seu comportamento. Tal situação traz impactos importantes para as conclusões de quaisquer estudos acerca da mentira que se proponham a empregar medidas como esta aqui desenvolvida.

Ademais, cabe mencionar que as estatísticas descritivas de ambos os estudos indicaram a presença majoritária de adultos jovens ($M < 30$ anos), e, especificamente no estudo II, indicaram não possuir religião. Desse modo, ressalta-se para a possibilidade de que tais elementos possam ter se refletido nas respostas fornecidas à medida de valores humanos, em especial nos itens que avaliam valores normativos (obediência, religiosidade e tradição), e, por conseguinte, na relação entre esse grupo de valores e o comportamento de mentir.

Quanto aos direcionamentos futuros de pesquisas acerca do comportamento de mentir, especialmente em contexto brasileiro, indica-se que sejam aprofundadas as relações entre as variáveis aqui estudadas para compreender melhor os resultados que foram em direções opostas à literatura e oferecer suporte adicional aos resultados encontrados nesta tese. Ademais, sugere-se que sejam também explorados outros construtos que possam se relacionar com o comportamento de mentir ou contextos interpessoais específicos em que se visualize a ocorrência dos diferentes tipos de mentira. Para tanto, podem ser empregados distintos tipos de delineamentos de pesquisa, como delineamentos experimentais ou quase-experimentais, utilizando amostras de crianças e adultos.

Quanto à amostra, dado que o Brasil é um país de dimensões continentais, aponta-se ainda para a utilização de amostras maiores, divididas de maneira a resguardar maior proporcionalidade a respeito das regiões geográficas brasileiras e proporcionar comparações dos modelos compreensivos também em função de diferenças regionais. Ainda, tendo em vista a tradição em estudos transculturais acerca do mentir, sugere-se que também sejam realizadas pesquisas que permitam comparar relacionamentos entre diferentes variáveis tanto no Brasil quanto em outros países.

Portanto, é possível concluir que a realização desta tese ampliou significativamente a compreensão do comportamento de mentir no contexto brasileiro. Trata-se de uma contribuição importante para os avanços teóricos e empíricos na investigação desse construto

no país. A pesquisa também forneceu ao campo de estudos medidas em língua portuguesa com qualidades psicométricas satisfatórias para mensuração da mentira. Finalmente, também esperamos ter contribuído no sentido de despertar o interesse de outros pesquisadores sobre o comportamento de mentir, motivando-os a desenvolver novas pesquisas que permitam ampliar esse campo de estudos no Brasil.

REFERÊNCIAS

- AAMONDT, M. G.; CUSTER, H. Who can best catch a liar? A meta-analysis of individual differences in detecting deception. **The Forensic Examiner**, Spring, v. 15, n. 1, February, p. 6–11, 2006.
- ABE, N. How the brain shapes deception: An integrated review of the literature. **Neuroscientist**, v. 17, n. 5, p. 560–574, 2011. DOI: <https://doi.org/10.1177/1073858410393359>.
- ALLOWAY, T. P. *et al.* Liar, liar, working memory on fire: Investigating the role of working memory in childhood verbal deception. **Journal of Experimental Child Psychology**, v. 137, p. 30–38, 2015. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jecp.2015.03.013>.
- AMADO, G.; VINAGRE BRASIL, H. Organizational Behaviors and Cultural Context: The Brazilian “Jeitinho”. **International Studies of Management & Organization**, v. 21, n. 3, p. 38–61, 1991. DOI: 10.1080/00208825.1991.11656561.
- ANASTASI, A.; URBINA, S. **Testagem psicológica**. Porto Alegre: Artmed, 2000.
- ANDREONI, J.; RAO, J. M. The power of asking: How communication affects selfishness, empathy, and altruism. **Journal of Public Economics**, v. 95, n. 7–8, p. 513–520, 2011. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2010.12.008>.
- ARAÚJO, R C. R. **Honra, Valores Humanos e Traços de Personalidade: a influência cultural**. 219f. Tese (Doutorado em Psicologia Social) - Departamento de Psicologia, Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, 2016.
- ARBEL, Y. *et al.* Roll a die and tell a lie—What affects honesty? **Journal of Economic Behavior & Organization**, v. 107, p. 153-172, 2014. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2014.08.009>.
- ARCIMOWICZ, B.; CANTARERO, K.; SOROKO, E. Motivation and Consequences of Lying: a qualitative analysis of everyday lying. **Forum: Qualitative Social Research.**, v. 16. n. 3, 2015. DOI: <https://doi.org/10.17169/fqs-16.3.2311>.
- ARICO, A. J.; FALLIS, D. Lies, damned lies, and statistics: An empirical investigation of the concept of lying. **Philosophical Psychology**, v. 26, n. 6, p. 790-816, 2013. DOI: <https://doi.org/10.1080/09515089.2012.725977>.
- ARRUDA, D. A.; SOUZA, D. H. For whom is it worth lying? Prosocial lies in school children. **Paideia**, Ribeirão Preto, v. 30, p. 1–8, 2020.
- ASPAROUHOV, T.; MUTHÉN, B. Simple second order chi-square correction. **Mplus technical appendix**, p. 1-8, 2010.
- ATHAYDE, R. A. A. **Medidas Implícitas de Valores Humanos: Elaboração e Evidências de Validade**. 223f. Dissertação (Mestrado em Psicologia Social) – Departamento de Psicologia, Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, 2012.

AUNE, R. K.; WATERS, L. L. Cultural differences in deception: Motivations to deceive in Samoans and North Americans. **International Journal of Intercultural Relations**, v. 18, n. 2, p. 159–172, 1994. DOI: [https://doi.org/10.1016/0147-1767\(94\)90026-4](https://doi.org/10.1016/0147-1767(94)90026-4).

AZIZLI, N. *et al.* Lies and crimes: Dark Triad, misconduct, and high-stakes deception. **Personality and Individual Differences**, v. 89, p. 34-39, 2016. DOI: [10.1016/j.paid.2015.09.034](https://doi.org/10.1016/j.paid.2015.09.034).

BACKBIER, E.; HOOGSTRATEN, J.; TERWOGT-KOUWENHOVEN, K. M. Situational determinants of the acceptability of telling lies. **Journal of Applied Social Psychology**, v. 27, n. 12, p. 1048-1062, 1997. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1997.tb00286.x>.

BAE, S. H. LIU, X.; NG, S. On Self-Construal and Lie Acceptability. **ACR North American Advances**, 2016.

BARBOSA, J. J.; PEREIRA, T. M.; OLIVEIRA, F. L. P. Uma proposta para identificação de outliers multivariados. **Ciência e Natura**, Santa Maria, v. 40, n. 40, 2018.

BARBOSA, L. **O jeitinho brasileiro**: a arte de ser mais igual do que os outros. Elsevier: Rio de Janeiro, 2006.

BARBOSA, L. H. G. M. **Atitudes Frente às Vítimas de Estupro**: O Papel de Variáveis Socioculturais e Sociopsicológicas. 2017. 186f. Tese (Doutorado em Psicologia Social) – Departamento de Psicologia, Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, 2017.

BARDI, A. SCHWARTZ, S. H. Values and behavior: Strength and structure of relations. **Personality and social psychology bulletin**, v. 29, n. 10, p. 1207-1220, 2003. DOI: <https://doi.org/10.1177/0146167203254602>.

BARDI, A.; SCHWARTZ, S. H. Value hierarchies across cultures: Taking similarities perspectives. **Journal of Cross-Cultural Psychology**, v. 32, p. 268-290, 2001. DOI: <https://doi.org/10.1177/0022022101032003002>.

BARNES, J. A. **A pack of lies**: towards a sociology of lying. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.

BAUGHMAN, H. M. *et al.* Liar liar pants on fire: Cheater strategies linked to the Dark Triad. **Personality and Individual Differences**, v. 71, p. 35-38, 2014. DOI: [10.1016/j.paid.2014.07.019](https://doi.org/10.1016/j.paid.2014.07.019).

BECK, L.; AJZEN, I. Predicting dishonest actions using the theory of planned behavior. **Journal of research in personality**, v. 25, n. 3, p. 285-301, 1991. DOI: [https://doi.org/10.1016/0092-6566\(91\)90021-H](https://doi.org/10.1016/0092-6566(91)90021-H).

BEZERRA, D. S.; SANTOS, F. O. P.; FERNANDES, S. C. S. Relações entre julgamento moral, racismo e empatia em crianças. **Cadernos de Pesquisa**, v. 48, n. 170, p. 1130-1147, 2018. DOI: <https://doi.org/10.1590/10.1590/198053145156>.

BIZIOU-VAN-POL, L. *et al.* Does telling white lies signal pro-social preferences? **Judgment and Decision Making**, v. 10, p. 538-548, 2015. DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2617668>.

BOK, S. **Lying**: Moral choice in public and private life. New York: Vintage, 1978.

BOND JUNIOR, C. F. *et al.* Lie detection across cultures. **Journal of Nonverbal Behavior**, v. 14, n. 3, p. 189-204, 1990. DOI:10.1007/BF00996226.

BOND, C. F.; ROBINSON, M. The evolution of deception. **Journal of Nonverbal Behavior**, v. 12, n. 4, p. 295–307, 1988. DOI: <https://doi.org/10.1007/BF00987597>.

BORSA, J. C.; DAMÁSIO, B. F.; BANDEIRA, D. R. Adaptação e validação de instrumentos psicológicos entre culturas: algumas considerações. **Paidéia**, Ribeirão Preto, v. 22, n. 53, 2012. DOI:

BORSELLINO, C. Motivations, moral components, and detections of lying: behavior to benefit self and others. **International Journal of Psychology and Behavioral Sciences**, v. 3, n. 3, p. 70-76, 2013. DOI: 10.5923/j.ijpbs.20130303.02.

BRASHER, M. *et al.* **The Slippery Slope**: The Effects of Lying on Lie Acceptability. 2014.

BRITO, T. D. Q. **Investigação do rastreamento ocular durante a observação de sinais da mentira em adultos**. 2017. 117f. Tese (Doutorado em Psicologia Social). Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, 2017.

BROOMFIELD, K. A.; ROBINSON, E. J.; ROBINSON, W. P. Children's understanding about white lies. **British Journal of Developmental Psychology**, v. 20, n. 1, p. 47-65, 2002. DOI: <https://doi.org/10.1348/026151002166316>.

BROWN, P.; LEVINSON, S. C. **Politeness**: Some universals in language usage. Cambridge: Cambridge university press, 1987.

BROWN, T. A. **Confirmatory factor analysis for applied research**. New York: The Guilford Press, 2006.

BRUGGEMAN, E. L.; HART, K. J. Cheating, lying, and moral reasoning by religious and secular high school students. **Journal of Educational Research**, v. 89, n. 6, p. 340–344, 1996. DOI: <https://doi.org/10.1080/00220671.1996.9941337>.

BRUNET, M. K. **Deception in Children with and without Severe Conduct Problems**. 2013. 140f. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Humano e Psicologia Aplicada) - University of Toronto, Toronto, 2013.

BUCCIOL, A.; PIOVESAN, M. Luck or Cheating? A Field Experiment on Honesty with Children. **Journal of Economic Psychology**, v. 32, n. 1, p. 73-78, 2011. DOI: DOI:10.1016/j.joep.2010.12.001.

BUSSEY, K. Children's categorization and evaluation of different types of lies and truths. **Child Development**, v. 70, n. 6, p. 1338-1347, 1999. DOI: <https://doi.org/10.1111/1467-8624.00098>.

- BUTA, M. *et al.* A little lie never hurt anyone: Attitudes toward various types of lies over the lifespan. **Psychology in Russia: State of the Art**, v. 13, n. 1, p. 70–81, 2020. DOI: DOI: 10.11621/pir.2020.0107.
- BUTEAN, I. *et al.* Predictors of individual differences in lie acceptability in adolescence: Exploring the influence of social desirability, callous unemotional traits and somatization. **Journal of Evidence-Based Psychotherapies**, v. 20, n. 2, p. 51–66, 2020. DOI: 10.24193/jebp.2020.2.11.
- CALLENDER, K. A. *et al.* Assessment of cheating behavior in young school-age children: distinguishing normative behaviors from risk markers of externalizing psychopathology. **Journal of Clinical Child and Adolescent Psychology**, v. 39, n. 6, p. 776-788, 2010. DOI: 10.1080/15374416.2010.517165.
- CANTARERO, K. *et al.* When is a lie acceptable? Work and private life lying acceptance depends on its beneficiary. **The Journal of Social Psychology**, v. 158, n. 2, p. 220-235, 2018. DOI: 10.1080/00224545.2017.1327404.
- CANTARERO, K.; SZAROTA, P. When is a lie more of a lie? Moral judgment mediates the relationship between perceived benefits of others and lie-labeling. **Polish Psychological Bulletin**, v. 48, n. 2, p. 315-325, 2017. DOI: <https://doi.org/10.1515/ppb-2017-0036>.
- CANTARERO, K.; VAN TILBURG, W. A. P. Too tired to taint the truth: Ego-depletion reduces other-benefiting dishonesty. **European Journal of Social Psychology**, v. 44, n. 7, p. 743-747, 2014. DOI: <https://doi.org/10.1002/ejsp.2065>.
- CANTARERO, K.; VAN TILBURG, W. A. P.; SZAROTA, P. Differentiating everyday lies: A typology of lies based on beneficiary and motivation. **Personality and Individual Differences**, v. 134, p. 252-260, 2018. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.paid.2018.05.013>.
- CAPPELEN, A. W.; SØRENSEN, E. Ø.; TUNGODDEN, B. When do we lie? **Journal of Economic Behavior & Organization**, v. 93, p. 258-265, 2013. DOI: 10.1016/j.jebo.2013.03.037.
- CARGILL, J. R.; CURTIS, D. A. Parental deception: Perceived effects on parent-child relationships. **Journal of Relationships Research**, v. 8, 2017. DOI: <https://doi.org/10.1017/jrr.2017.1>.
- CARLSON, S. M.; MOSES, L. J. Individual Differences in Inhibitory Control and Children's Theory of Mind. **Child Development**, v. 72, n. 4, p. 1032–1053, 2001. DOI: 10.1111/1467-8624.00333.
- CARLSON, S. M.; MOSES, L. J.; BRETON, C. How specific is the relation between executive function and theory of mind? Contributions of inhibitory control and working memory. **Infant and Child Development: An International Journal of Research and Practice**, v. 11, n. 2, p. 73-92, 2002. DOI:10.1002/icd.298.

CARLSON, S. M.; MOSES, L. J.; HIX, H. R. The role of inhibitory processes in young children's difficulties with deception and false belief. **Child Development**, v. 69, n. 3, p. 672-691, 1998. DOI: <https://doi.org/10.2307/1132197>.

CARRILLO, L. **Deception in Therapy: Setting as a Motivation**. 2016. 68f. Dissertação (Mestrado em Counseling Psychology) – Department of Psychology & Philosophy, College Of Arts and Sciences, Graduate School of the Texas Woman's University, 2016.

CARSON, T. L. **Lying and deception: Theory and practice**. Oxford University Press, 2010.

CARSON, T. L. The definition of lying. **Noûs**, v. 40, n. 2, p. 284-306, 2006. DOI: [10.1111/j.0029-4624.2006.00610.x](https://doi.org/10.1111/j.0029-4624.2006.00610.x).

CASSEPP-BORGES, V.; BALBINOTTI, M. A. A.; TEODORO, M. L. M. Tradução e validação de conteúdo: Uma proposta para a adaptação de instrumentos. In: PASQUALI, L. (Org.), **Instrumentação psicológica: Fundamentos Práticas**, p. 506-520. Porto Alegre: Artmed, 2010.

CASTRO, C. *et al.* Systematic Thinking Underlying Cross-Cultural Differences in Deception Acceptability. **The Journal of Social Sciences Research**, v. 4, n. 11, p. 271-275, 2018. DOI: doi.org/10.32861/jssr.411.271.275.

CHANDLER, M.; FRITZ, A. S.; HALA, S. Small-scale deceit: Deception as a marker of two-, three-, and four-year-olds' early theories of mind. **Child Development**, v. 60, n. 6, p. 1263-1277, 1989. DOI: <https://doi.org/10.2307/1130919>.

CHEUNG, H.; CHAN, Y.; TSUI, W. C. G. Effect of lie labelling on children's evaluation of selfish, polite, and altruistic lies. **British Journal of Developmental Psychology**, v. 34, n. 3, p. 325-339, 2016. DOI: <https://doi.org/10.1111/bjdp.12132>.

CHEUNG, H.; SIU, T. C.; CHEN, L. The roles of liar intention, lie content, and theory of mind in children's evaluation of lies. **Journal of Experimental Child Psychology**, v. 132, p. 1-13, 2015. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jecp.2014.12.002>.

CHILDS, J. Gender differences in lying. **Economics Letters**, v. 114, n. 2, p. 147-149, 2012. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2011.10.006>

CHILDS, J. Personal characteristics and lying: An experimental investigation. **Economics Letters**, v. 121, n. 3, p. 425-427, 2013. DOI: [10.1016/j.econlet.2013.09.005](https://doi.org/10.1016/j.econlet.2013.09.005).

CHIU, S.; HONG, F.; CHIU, S. Undergraduates' day-to-day lying behaviors: Implications, targets, and psychological characteristics. **Social Behavior and Personality: an international journal**, v. 44, n. 8, p. 1329-1338, 2016. DOI: <https://doi.org/10.2224/sbp.2016.44.8.1329>.

CHOI, H. J.; PARK, H. S.; OH, J. Y. Cultural differences in how individuals explain their lying and truth-telling tendencies. **International Journal of Intercultural Relations**, v. 35, n. 6, p. 749-766, 2011. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ijintrel.2011.08.001>.

- CHRIST, S. E. *et al.* The contributions of prefrontal cortex and executive control to deception: Evidence from activation likelihood estimate meta-analyses. **Cerebral Cortex**, v. 19, n. 7, p. 1557–1566, 2009. DOI: 10.1093/cercor/bhn189.
- CHRYSIKOU, E. G.; THOMPSON, W. J. Assessing Cognitive and Affective Empathy Through the Interpersonal Reactivity Index: An Argument Against a Two-Factor Model. **Assessment**, v. 23, n. 6, p. 769–777, 2016. DOI: <https://doi.org/10.1177/1073191115599055>.
- COELHO, J. A. P. M.; GOUVEIA, V. V.; MILFONT, T.L. Valores humanos como explicadores de atitudes ambientais e intenção de comportamento pró-ambiental. **Psicologia em estudo**, v. 11, n. 1, p. 199-207, 2006. DOI: <https://doi.org/10.1590/S1413-73722006000100023>.
- COLE, P. Children's spontaneous control of facial expression. **Child Development**, v. 57, n. 6, p. 1309-1321, 1986. DOI: <https://doi.org/10.2307/1130411>.
- COLE, T. Lying to the one you love: The use of deception in romantic relationships. **Journal of Social and Personal Relationships**, v. 18, n. 1, p. 107-129, 2001. DOI: <https://doi.org/10.1177/0265407501181005>.
- COLEMAN, L.; KAY, P. Prototype semantics: The English word lie. **Language**, v. 57, n. 1, p. 26–44, 1981. DOI:10.2307/414285.
- CORNWELL, B.; LUNDGREN, D. C. Love on the Internet: Involvement and misrepresentation in romantic relationships in cyberspace vs. realspace. **Computers in Human Behavior**, v. 17, n. 2, p. 197-211, 2001. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0747-5632\(00\)00040-6](https://doi.org/10.1016/S0747-5632(00)00040-6).
- CURTIS, D. A. You Liar! Attributions of Lying. **Journal of Language and Social Psychology**, p. 1-20, 2021. DOI: <https://doi.org/10.1177/0261927X21999692>
- CURTIS, D. A.; HART, C. L. Pinocchio's Nose in Therapy: Therapists' Beliefs and Attitudes Toward Client Deception. **International Journal for the Advancement of Counselling**, v. 37, n. 3, p. 279–292, 2015. DOI: 10.1007/s10447-015-9243-6.
- CURTIS, D. A.; NICKS, K. L.; HUANG, H. H. Patient deception in healthcare: Longitudinal effects of different educational interventions. **North American Journal of Psychology**, Winter Garden, v. 23, n. 1, p. 77–94, 2021.
- DAMATTA, R. **O que faz o Brasil, Brasil?** Rio de Janeiro: Rocco, 1986.
- DAVILA, M. **Creativity and Veracity**. 2020. 61f. Dissertação (Mestrado em Psicologia) – Faculty of the College of Graduate Studies of Angelo State University, Denton, 2020.
- DAVIS, M. H. **A multidimensional approach to individual differences in empathy**. University of Texas, Austin, 1980.
- DAVIS, M. H. Measuring individual differences in empathy: Evidence for a multidimensional approach. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 44, n. 1, p. 113–126, 1983. DOI: 10.1037/0022-3514.44.1.113.

DECETY, J.; COWELL, J. M. Friends or Foes: Is Empathy Necessary for Moral Behavior? **Perspectives on Psychological Science**, v. 9, n. 5, p. 525–537, 2014. DOI: 10.1177/1745691614545130.

DEMEDARDI, M. J. *et al.* Prosocial lying in children between 4 and 11 years of age: The role of emotional understanding and empathy. **Journal of Experimental Child Psychology**, v. 203, p. 105045, 2021. DOI: 10.1016/j.jecp.2020.105045.

DEPAULO, B. M. *et al.* Serious lies. **Basic and applied social psychology**, v. 26, n. 2-3, p. 147-167, 2004. DOI: <https://doi.org/10.1080/01973533.2004.9646402>.

DEPAULO, B. M. *et al.* Lying in everyday life. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 70, n. 5, p. 979, 1996. DOI:10.1037/0022-3514.70.5.979.

DEPAULO, P. J. Research on deception in marketing communications: Its relevance to the study of nonverbal behavior. **Journal of Nonverbal Behavior**, v. 12, n. 4, p. 253-273, 1988. DOI: <https://doi.org/10.1007/BF00987595>.

DEPAULO, B. M.; KASHY, D. A. Everyday lies in close and casual relationships. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 1, n. 74, p. 63-79, 1998. DOI: <https://doi.org/10.1037/0022-3514.74.1.63>.

DING, X. P. *et al.* Theory-of-Mind Training Causes Honest Young Children to Lie. **Psychological Science**, v. 26, n. 11, p. 1812–1821, 2015. DOI: doi: 10.1177/0956797615604628.

DING, X. P. *et al.* Elementary school children’s cheating behavior and its cognitive correlates. **Journal of Experimental Child Psychology**, v. 121, p. 85-95, 2014. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jecp.2013.12.005>.

DING, X. P.; LEE, K. Cognitive and Neural Correlates of Children’s Spontaneous Verbal Deception. *In*: DECETY, J. (ed.). **The Social Brain: A Developmental Perspective**. MIT Press, 2020.

DMYTRO, D. *et al.* Development of cultural perspectives on verbal deception in competitive contexts. **Journal of Cross-Cultural Psychology**, v. 45, n. 8, p. 1196-1214, 2014. DOI: <https://doi.org/10.1177/0022022114535485>.

DROUIN, M. *et al.* Why do people lie online? “Because everyone lies on the internet”. **Computers in Human Behavior**, v. 64, p. 134-142, 2016. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.chb.2016.06.052>

DUARTE, F. A double-edged sword: the ‘jeitinho’ as an ambiguous concept in the Brazilian imaginary. **International Journal of the Interdisciplinary Social Sciences**, v. 1, n.1, p. 125–131, 2006a. DOI:10.18848/1833-1882/CGP/v01i01/52297.

DUARTE, F. Exploring the interpersonal transaction of the Brazilian jeitinho in bureaucratic contexts. **Organization**, v. 13, n. 4, p. 509-527, 2006b. DOI: <https://doi.org/10.1177/1350508406065103>.

DUFWENBERG, M.; DUFWENBERG, M. A. Lies in disguise—A theoretical analysis of cheating. **Journal of Economic Theory**, v. 175, p. 248-264, 2018. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jet.2018.01.013>.

DUMAS, T. M. *et al.* Lying or longing for likes? Narcissism, peer belonging, loneliness and normative versus deceptive like-seeking on Instagram in emerging adulthood. **Computers in Human Behavior**, v. 71, p. 1-10, 2017. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.chb.2017.01.037>.

DUNBAR, N. E. *et al.* When Is It Acceptable to Lie? Interpersonal and Intergroup Perspectives on Deception. **Communication Studies**, v. 67, n. 2, p. 129–146, 2016. DOI: <https://doi.org/10.1080/10510974.2016.1146911>.

EIN-DOR, T. *et al.* It takes an insecure liar to catch a liar: The link between attachment insecurity, deception, and detection of deception. **Personality and Individual Differences**, v. 113, p. 81-87, 2017. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.paid.2017.03.015>.

EIN-DOR, T.; PERRY, A. Full house of fears: Evidence that people high in attachment anxiety are more accurate in detecting deceit. **Journal of Personality**, v. 82, n. 2, p. 83-92, 2014. DOI: [10.1111/jopy.12035](https://doi.org/10.1111/jopy.12035).

EISENBERG, N.; FABES, R. A. Empathy: Conceptualization, measurement, and relation to prosocial behavior. **Motivation and emotion**, v. 14, n. 2, p. 131-149, 1990. DOI: <https://doi.org/10.1007/BF00991640>.

EISENBERG, N.; MILLER, P. A. The Relation of Empathy to Prosocial and Related Behaviors. **Psychological Bulletin**, v. 101, n. 1, p. 91–119, 1987. DOI: <https://doi.org/10.1037/0033-2909.101.1.91>.

EKMAN, P. **Telling lies**: Clues to deceit in the marketplace, marriage, and politics. New York: Norton, 1985.

ELAAD, E.; REIZER, A. Personality correlates of the self-assessed abilities to tell and detect lies, tell truths, and believe others. **Journal of Individual Differences**, v. 36, n. 3, p.163–169, 2015. DOI: <https://doi.org/10.1027/1614-0001/a000168>.

ELLIS, P. L. Empathy: A factor in antisocial behavior. **Journal of Abnormal Child Psychology**, v. 10, n. 1, p. 123–133, 1982. DOI: <https://doi.org/10.1007/BF00915957>.

ENGELS, R. C. M. E.; FINKENAUER, C.; VAN KOOTEN, D. C. Lying behavior, family functioning and adjustment in early adolescence. **Journal of Youth and Adolescence**, v. 35, n. 6, p. 949-958, 2006. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10964-006-9082-1>.

ENNIS, E.; VRIJ, A.; CHANCE, C. Individual differences and lying in everyday life. **Journal of Social and Personal Relationships**, v. 25, n. 1, p. 105–118, 2008. DOI: [10.1177/0265407507086808](https://doi.org/10.1177/0265407507086808).

ERAT, S.; GNEEZY, U. White Lies. **Management Science**, v. 58, n. 4, p. 723-733, 2012. DOI: <https://doi.org/10.1287/mnsc.1110.1449>.

EVANOFF, C.; PORTER, S.; BLACK, P. J. Video killed the radio star? The influence of presentation modality on detecting high-stakes, emotional lies. **Legal and Criminological Psychology**, v. 21, n. 2, p. 332-343, 2016. DOI: <https://doi.org/10.1111/lcrp.12064>

EVANS, A. D.; LEE, K. Emergence of lying in very young children. **Developmental Psychology**, v. 49, n. 10, p. 1958-1963, 2013. DOI: <https://doi.org/10.1037/a0031409>.

EVANS, A. D.; LEE, K. The relation between 8-to 17-year-olds' judgments of other's honesty and their own past honest behaviors. **International Journal of Behavioral Development**, v. 38, n. 3, p. 277-281, 2014. DOI: <https://doi.org/10.1177/0165025413517580>.

EVANS, A. D.; LEE, K. Verbal deception from late childhood to middle adolescence and its relation to executive functioning skills. **Developmental Psychology**, v. 47, n. 4, p. 1108, 2011. DOI: <https://doi.org/10.1037/a0023425>.

EVANS, A. D.; XU, F.; LEE, K. When all signs point to you: lies told in the face of evidence. **Developmental Psychology**, v. 47, n. 1, p. 39-49, 2011. DOI: <https://doi.org/10.1037/a0020787>.

EYSENCK, H. J.; EYSENCK, S. B. G. **Manual of the Eysenck Personality Questionnaire (adult and junior)**. London: Hodder & Stoughton, 1975.

FARIAS, M. G. **Culpabilização de Mulheres Vítimas de Estupro: Subtipos Femininos e Variáveis Correlatas**. 2019. 167f. Dissertação (Mestrado em Psicologia) – Departamento de Psicologia, Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2019.

FERRANDO, P. J.; LORENZO-SEVA, U. Assessing the Quality and Appropriateness of Factor Solutions and Factor Score Estimates in Exploratory Item Factor Analysis. **Educational and Psychological Measurement**, v. 78, n. 5, p. 762–780, 2018. DOI: <https://doi.org/10.1177/0013164417719308>.

FERREIRA, M. C. *et al.* Unraveling the Mystery of Brazilian Jeitinho: A Cultural Exploration of Social Norms. **Personality and Social Psychology Bulletin**, v. 38, n. 3, p. 331–344, 2012. DOI: <https://doi.org/10.1177/0146167211427148>.

FIGUEIRA, T. D. F. **Comportamentos desajustados e Comportamentos pró-sociais nas crianças: Relação com Empatia, Impulsividade e Propensão para o risco** 2017. 143f. Dissertação (Mestrado em Criminologia) – Faculdade de Direito, Universidade do Porto, 2017.

FISCHER, R.; MILFONT, T. L.; GOUVEIA, V. V. Does social context affect value structures? Testing the within-country stability of value structures with a functional theory of values. **Journal of Cross-Cultural Psychology**, v. 42, n. 2, p. 253–270, 2011. DOI: <https://doi.org/10.1177/0022022110396888>.

FLACH, L. O Jeitinho Brasileiro: Analisando suas características e influências nas práticas organizacionais. **Gestão & Planejamento - G&P**, Salvador, v. 13, n. 3, p. 499–514, 2012.

FORMIGA, N. S. Testagem de um modelo empírico entre valores humanos e condutas desviantes em jovens. **Psicólogo in Formação**, São Paulo, v. 17, n. 17, p. 25-38, 2013.

FRIESEN, L.; GANGADHARAN, L. Individual level evidence of dishonesty and the gender effect. **Economics Letters**, v. 117, n. 3, p. 624-626, 2012. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2012.08.005>

FRYLING, M. J. A developmental-behavioral analysis of lying. **International Journal of Psychology and Psychological Therapy**, Los Angeles, v. 16, n. 1, p. 13-22, 2016.

FU, G. *et al.* Young children's self-benefiting lies and their relation to executive functioning and theory of mind. **Infant and Child Development**, v. 27, n. 1, p. 1–15, 2017. DOI: <https://doi.org/10.1002/icd.2051>.

FU, G. *et al.* Lying in the name of the collective good: a developmental study. **Developmental Science**, v. 11, n. 4, p. 495-503, 2008. DOI: 10.1111/j.1467-7687.2008.00695.x.

FU, G. *et al.* Cross-cultural differences in children's choices, categorizations, and evaluations of truths and lies. **Developmental Psychology**, v. 43, n. 2, p. 278-293, 2007. DOI: 10.1037/0012-1649.43.2.278.

FU, G. *et al.* Chinese and Canadian adults' categorization and evaluation of lie-and truth-telling about prosocial and antisocial behaviors. **Journal of Cross-Cultural Psychology**, v. 32, n. 6, p. 720-727, 2001. DOI: <https://doi.org/10.1177/0022022101032006005>.

GÄCHTER, S.; SCHULZ, J. F. Intrinsic honesty and the prevalence of rule violations across societies. **Nature**, v. 531, n. 7595, p. 496–499, 2016. DOI: <https://doi.org/10.1038/nature17160>.

GANIS, G. *et al.* Neural correlates of different types of deception: An fMRI investigation. **Cerebral Cortex**, v. 13, n. 8, p. 830–836, 2003. DOI: <https://doi.org/10.1093/cercor/13.8.830>.

GASPAR, J. P.; SCHWEITZER, M. E. The emotion deception model: A review of deception in negotiation and the role of emotion in deception. **Negotiation and Conflict Management Research**, v. 6, n. 3, p. 160–179, 2013. DOI: <https://doi.org/10.1111/ncmr.12010>.

GAWN, G.; INNES, R. Lying through others: Does delegation promote deception? **Journal of Economic Psychology**, v. 71, p. 59-73, 2019. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.joep.2018.08.005>.

GENYUE, F.; HEYMAN, G. D.; LEE, K. Reasoning about modesty among adolescents and adults in China and the US. **Journal of adolescence**, v. 34, n. 4, p. 599-608, 2011. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.adolescence.2010.10.003>.

GERVAIS, J. *et al.* Children's persistent lying, gender differences, and disruptive behaviours: a longitudinal perspective. **International Journal of Behavioral Development**, v. 24, n. 2, p. 213-221, 2000. DOI: <https://doi.org/10.1080/016502500383340>.

GIAMMARCO, E. A. *et al.* The relation between antisocial personality and the perceived ability to deceive. **Personality and Individual Differences**, v. 54, n. 2, p. 246–250, 2013. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.paid.2012.09.004>.

GILES, R. M.; ROTHERMICH, K.; PELL, M. D. Differences in the Evaluation of Prosocial Lies: A cross-cultural study of Canadian, Chinese and German adults. **Frontiers in Communication**, v. 4, p. 38, 2019. DOI: <https://doi.org/10.3389/fcomm.2019.00038>.

GINO, F.; KRUPKA, E. L.; WEBER, R. A. License to cheat: Voluntary regulation and ethical behavior. **Management Science**, v. 59, n. 10, p. 2187–2203, 2013. DOI: <http://dx.doi.org/10.1287/mnsc.1120.1699>.

GINO, F.; PIERCE, L. The abundance effect: Unethical behavior in the presence of wealth. **Organizational Behavior and Human Decision Processes**, v. 109, n. 2, p. 142–155, 2009a. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2009.03.003>.

GINO, F.; PIERCE, L. Dishonesty in the name of equity. **Psychological Science**, v. 20, p. 1153–1160, 2009b. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2009.02421.x>.

GINO, F.; PIERCE, L. Lying to level the playing field: Why people may dishonestly help or hurt others to create equity. **Journal of Business Ethics**, v. 95, n. 1, p. 89–103, 2010. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10551-011-0792-2>

GLÄTZLE-RÜTZLER, D.; LERGETPORER, P. Lying and age: an experimental study. **Journal of Economic Psychology**, v. 46, p. 12–25, 2015. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.joep.2014.11.002>.

GNEEZY, U. Deception: The Role of Consequences. **American Economic Review**, v. 95, n. 1, p. 384–94, 2005. DOI: <https://doi.org/10.1257/0002828053828662>.

GNEEZY, U.; ROCKENBACH, B.; SERRA-GARCIA, M. Measuring lying aversion. **Journal of Economic Behavior & Organization**, v. 93, p. 293–300, 2013. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2013.03.025>.

GOMBOS, V. A. The cognition of deception: The role of executive processes in producing lies. **Genetic, Social, and General Psychology Monographs**, v. 132, n. 3, p. 197–214, 2006. DOI: <https://doi.org/10.3200/MONO.132.3.197-214>.

GOMES, D. C.; MORAES, A. F. G.; HELAL, D. H. Faces da cultura e do jeitinho brasileiro: uma análise dos filmes o auto da compadecida e saneamento básico. **Holos**, v. 6, p. 502–519, 2015. DOI: <https://doi.org/10.15628/holos.2015.2988>.

GOOSIE, M. S. **An Investigation into the Shift in Lie Acceptability in Children from Grades 3-12**. 2014. 32f. Dissertação (Mestrado em Comunicação Profissional) - East Tennessee State University, Johnson City, 2014.

GOUVEIA, V. V. **Teoria Funcionalista dos Valores Humanos: Áreas de estudo e aplicações**. 1ª. ed. São Paulo: Vetor, 2016. 248p.

GOUVEIA, V. V. A natureza motivacional dos valores humanos: Evidências acerca de uma nova tipologia. **Estudos de Psicologia**, Natal, v. 8, p. 431-443, 2003.

GOUVEIA, V. V. *et al.* Patterns of Value Change During the Life Span: Some Evidence From a Functional Approach to Values. **Personality and Social Psychology Bulletin**, v. 41, n. 9, p. 1276–1290, 2015. DOI: <https://doi.org/10.1177/0146167215594189>.

GOUVEIA, V. V. *et al.* Valores, Altruísmo e Comportamentos de Ajuda: Comparando doadores e não doadores de sangue. **Psico**, Porto Alegre, v. 45, n. 2, p. 209-218, ago. 2014.

GOUVEIA, V. V. *et al.* Conhecendo valores na infância: Evidências psicométricas de uma medida. **Psico - PUCRS**, Porto Alegre, v. 42, p. 106-115, 2011.

GOUVEIA, V. V.; MILFONT, T. L.; GUERRA, V. M. Functional theory of human values: Testing its content and structure hypotheses. **Personality and Individual Differences**, v. 60, p. 41–47, 2014. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.paid.2013.12.012>.

GOZNA, L. F.; VRIJ, A.; BULL, R. The impact of individual differences on perceptions of lying in everyday life and in a high stake situation. **Personality and Individual Differences**, v. 31, n. 7, p. 1203-1216, 2001. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(00\)00219-1](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(00)00219-1).

GRANT, J. E.; PAGLIA, H. A.; CHAMBERLAIN, S. R. The Phenomenology of Lying in Young Adults and Relationships with Personality and Cognition. **Psychiatric Quarterly**, v. 90, n. 2, p. 361–369, 2019. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11126-018-9623-2>.

GULLOTTA, M. Experimental methodologies used in studies examining children's lie - telling behaviour: A critical review. **Macquarie Matrix**, Sydney, v. 3, n. December, p. 14–29, 2013.

GYLFASON, H. F.; HALLDORSSON, F.; KRISTINSSON, K. Personality in Gneezy's cheap talk game: The interaction between Honesty-Humility and Extraversion in predicting deceptive behavior. **Personality and Individual Differences**, v. 96, p. 222–226, 2016. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.paid.2016.02.075>.

HACKATHORN, J. *et al.* From fear and guilt: negative perceptions of Ashley Madison users. **Psychology and Sexuality**, v. 8, n. 1–2, p. 1–14, 2017. DOI: <https://doi.org/10.1080/19419899.2017.1316767>.

HAIR, J. F. *et al.* **Análise multivariada de dados**. Bookman Editora, 2009.

HALA, S.; CHANDLER, M.; FRITZ, A. S. Fledgling Theories of Mind: Deception as a Marker of Three-Year-Olds' Understanding of False Belief. **Child Development**, v. 62, n. 1, p. 83-97, 1991. DOI: <https://doi.org/10.2307/1130706>.

HALEVY, R.; SHALVI, S.; VERSCHUERE, B. Being honest about dishonesty: Correlating self-reports and actual lying. **Human Communication Research**, v. 40, n. 1, p. 54-72, 2014. DOI: <https://doi.org/10.1111/hcre.12019>.

HART, C. L. *et al.* Development of the Lying in Everyday Situations Scale. **The American Journal of Psychology**, v. 132, n. 3, p. 343–352, 2019. DOI: <https://doi.org/10.5406/amerjpsyc.132.3.0343>.

HASELTON, M. G. *et al.* Sex, lies, and strategic interference: The psychology of deception between the sexes. **Personality and Social Psychology Bulletin**, v. 31, n. 1, p. 3–23, 2005. DOI: <https://doi.org/10.1177/0146167204271303>.

HAYS, C.; CARVER, L. J. Follow the liar: the effects of adult lies on children's honesty. **Developmental Science**, v. 17, n. 6, p. 977–983, 2014. DOI: <https://doi.org/10.1111/desc.12171>.

HERNANDÉZ-NIETO, R.A. **Contribuciones al análisis estadístico**. Merida, Venezuela: Universidad de Los Andes, 2002.

HEYM, N. *et al.* Empathy at the heart of darkness: Empathy deficits that bind the dark triad and those that mediate indirect relational aggression. **Frontiers in Psychiatry**, v. 10, n. MAR, p. 1–10, 2019. DOI: <https://doi.org/10.3389/fpsy.2019.00095>.

HEYM, N. *et al.* The Dark Empath: Characterising dark traits in the presence of empathy. **Personality and Individual Differences**, v. 169, n. 1, 2020, p. 110172, 2021. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.paid.2020.110172>.

HEYMAN, G. D. *et al.* Instrumental lying by parents in the US and China. **International Journal of Psychology**, v. 48, n. 6, p. 1176–1184, 2013. DOI: <https://doi.org/10.1080/00207594.2012.746463>.

HEYMAN, G. D.; LUU, D. H.; LEE, K. Parenting by lying. **Journal of Moral Education**, v. 38, n. 3, p. 353–369, 2009. DOI: <https://doi.org/10.1080/03057240903101630>.

HILBIG, B. E.; ZETTLER, I. When the cat's away, some mice will play: A basic trait account of dishonest behavior. **Journal of Research in Personality**, v. 57, p. 72–88, 2015. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2015.04.003>.

HOFSTEDE, G. **Cultures and Organizations: Software of the Mind**. Berkshire, England: McGraw-Hill Book Company Europe, 1991.

HOFSTEDE, G. **Culture's consequences: international differences in work-related values**. Beverly Hills: Sage Publications, 1980.

HOLM, H. J.; KAWAGOE, T. Face-to-face lying—An experimental study in Sweden and Japan. **Journal of Economic Psychology**, v. 31, n. 3, p. 310–321, 2010. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.joep.2010.01.001>.

HONÓRIO, F. F. **Precisão na Detecção de Mentiras: investigação sobre o efeito da detecção indireta**. 2012. 61f. Dissertação (Mestrado em Ciências do Comportamento) – Instituto de Psicologia, Universidade de Brasília, Brasília, 2012.

- HORNUNG, M. Classifying Prosocial Lies: An Empirical Approach. **International Review of Pragmatics**, v. 8, n. 2, p. 219-246, 2016. DOI: <https://doi.org/10.1163/18773109-00802003>.
- HOUSER, D. *et al.* On the Origins of Dishonesty: From Parents to Children. **GMU Working Paper in Economics**, n. 15, 2014. DOI: <https://doi.org/10.3386/w20897>.
- HOUSER, D.; VETTER, S.; WINTER, J. Fairness and cheating. **European Economic Review**, v. 56, n. 8, p. 1645-1655, 2012. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2012.08.001>.
- HUBER, J. T.; MACDONALD, D. A. An investigation of the relations between altruism, empathy, and spirituality. **Journal of Humanistic Psychology**, v. 52, n. 2, p. 206–221, 2012. DOI: <https://doi.org/10.1177/0022167811399442>.
- HÜBNER, M. M. C.; ROCHA, G. M.; ZOTTO, L. L. S. Mentira. *In*: GOMIDE, P. I. C. (org.). **Comportamento moral: uma proposta para o desenvolvimento das virtudes**. Curitiba: Juruá, 2011. p. 99-114.
- ITO, A. *et al.* The contribution of the dorsolateral prefrontal cortex to the preparation for deception and truth-telling. **Brain Research**, v. 1464, p. 43–52, 2012. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.brainres.2012.05.004>.
- JACOBSEN, C. FOSGAARD, T. R.; PASCUAL-EZAMA, D. Why Do We Lie? A Practical Guide To the Dishonesty Literature. **Journal of Economic Surveys**, p. 1-31, 2017. DOI: <https://doi.org/10.1111/joes.12204>.
- JENSEN, L. A. *et al.* The right to do wrong: Lying to parents among adolescents and emerging adults. **Journal of Youth and Adolescence**, v. 33, n. 2, p. 101-112, 2004. DOI: <https://doi.org/10.1023/B:JOYO.0000013422.48100.5a>.
- JIANG, W. *et al.* A functional MRI study of deception among offenders with antisocial personality disorders. **Neuroscience**, v. 244, p. 90-98, 2013. DOI: [10.1016/j.neuroscience.2013.03.055](https://doi.org/10.1016/j.neuroscience.2013.03.055).
- JOLLIFFE, D.; FARRINGTON, D. P. Empathy and offending: A systematic review and meta-analysis. **Aggression and Violent Behavior**, v. 9, n. 5, p. 441–476, 2004. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.avb.2003.03.001>.
- JONASON, P. K.; KRAUSE, L. The emotional deficits associated with the Dark Triad traits: Cognitive empathy, affective empathy, and alexithymia. **Personality and Individual Differences**, v. 55, n. 5, p. 532-537, 2013. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.paid.2013.04.027>.
- JONES, D. N. Predatory personalities as behavioral mimics and parasites: Mimicry–deception theory. **Perspectives on Psychological Science**, v. 9, n. 4, p. 445-451, 2014. DOI: <https://doi.org/10.1177/1745691614535936>.
- JUNG, K.; LEE, J. Cognitive and emotional correlates of different types of deception. **Social Behavior and Personality: an international journal**, v. 40, n. 4, p. 575-584, 2012. DOI: <https://doi.org/10.2224/sbp.2012.40.4.575>.

KANT, I. **The metaphysics of morals**. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.

KASHY, D. A.; DEPAULO, B. M. Who lies? **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 70, n. 5, p. 1037-1051, 1996. DOI: <https://doi.org/10.1037/0022-3514.70.5.1037>.

KAUPPINEN, A. Empathy and moral judgment. *In*: MAIBOM, H. (ed.). **The Routledge handbook of philosophy of empathy**. Taylor & Francis, 2017. p. 215-226.

KOUCHAKI, M.; DESAI, S. D. Anxious, threatened, and also unethical: How anxiety makes individuals feel threatened and commit unethical acts. **Journal of Applied Psychology**, v. 100, n. 2, p. 360, 2015. DOI: <https://doi.org/10.1037/a0037796>.

LAVOIE, J. *et al.* Polite, instrumental, and dual liars: relation to childrens developing social skills and cognitive ability. **International Journal of Behavioral Development**, 2016. DOI: <https://doi.org/10.1177/0165025415626518>.

LAVOIE, J.; NAGAR, P. M.; TALWAR, V. From Kantian to Machiavellian deceivers: Development of children's reasoning and self-reported use of secrets and lies. **Childhood**, v. 24, n. 2, p. 197-211, 2017. DOI: <https://doi.org/10.1177/0907568216671179>.

LE, M. T. **Language of low-stakes and high-stakes deception**: Differences within individuals. 2016. 82f. Dissertação (Mestrado em Psicologia) – School of Graduate Studies, University of British Columbia, Okaganam, 2016.

LEACH, A. *et al.* “Intuitive” lie detection of children's deception by law enforcement officials and university students. **Law and Human Behavior**, v. 28, n. 6, p. 661-685, 2004. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10979-004-0793-0>.

LEAL, S. *et al.* Cross-cultural verbal deception. **Legal and Criminological Psychology**, v. 23, n. 2, p. 192-213, 2018. DOI: <https://doi.org/10.1111/lcrp.12131>.

LEDUC, K. *et al.* The contributions of mental state understanding and executive functioning to preschool-aged children's lie-telling. **British Journal of Developmental Psychology**, v. 35, n. 2, p. 288-302, 2017. DOI: <https://doi.org/10.1111/bjdp.12163>.

LEE, K. *et al.* Can classic moral stories promote honesty in children? **Psychological Science**, v. 25, n. 8, p. 1630–1636, 2014. DOI: <https://doi.org/10.1177/0956797614536401>.

LEE, K. Little Liars: Development of Verbal Deception in Children. **Child Development Perspectives**, v. 7, n. 2, p. 91–96, 2013. DOI: <https://doi.org/10.1111/cdep.12023>.

LEE, K. The development of lying: How children do deceptive things with words. *In* ASTINGTON J. W. (ed.). **Minds in the making**. Oxford: Blackwell, 2000, p. 177–196.

LEE, K. *et al.* Chinese and Canadian children's evaluations of lying and truth-telling: Similarities and differences in the context of pro- and anti-social behaviors. **Child Development**, v. 68, p. 921–931, 1997. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-8624.1997.tb01971.x>.

- LEE, T. M. C. *et al.* Lie detection by functional magnetic resonance imaging. **Human Brain Mapping**, v. 15, n. 3, p. 157–164, 2002. DOI: <https://doi.org/10.1002/hbm.10020>.
- LEITE, Y. B. P. **Correlação entre identificação de emoções e detecção de mentiras**. 2014. 48f. Dissertação (Mestrado em Ciências do Comportamento) - Instituto de Psicologia, Universidade de Brasília (DF), 2014.
- LEMMA, A. The many faces of lying. **The International Journal of Psychoanalysis**, v. 86, n. 3, p. 737-753, 2005. DOI: <https://doi.org/10.1516/KN9J-2AU5-TB95-FRLH>.
- LEVINE, E. E.; SCHWEITZER, M. E. Are liars ethical? On the tension between benevolence and honesty. **Journal of Experimental Social Psychology**, v. 53, p. 107-117, 2014. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2014.03.005>.
- LEVINE, E. E.; SCHWEITZER, M. E. Prosocial lies: When deception breeds trust. **Organizational Behavior and Human Decision Processes**, v. 126, p. 88-106, 2015. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2014.10.007>
- LEVINE, T. R.; MCCORNACK, S. A.; AVERY, P. B. Sex differences in emotional reactions to discovered deception. **Communication Quarterly**, v. 40, n. 3, p. 289-296, 1992. DOI: <https://doi.org/10.1080/01463379209369843>.
- LEWIS, M.; STANGER, C.; SULLIVAN, M. W. Deception in 3-year-olds. **Developmental Psychology**, v. 25, n. 3, 439–443, 1989. DOI: <https://doi.org/10.1037/0012-1649.25.3.439>
- LI, A. S. *et al.* Exploring the ability to deceive in children with autism spectrum disorders. **Journal of Autism and Developmental Disorders**, v. 41, n. 2, p. 185-195, 2011. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10803-010-1045-4>.
- LI, J. *et al.* The development of intent-based moral judgment and moral behavior in the context of indirect reciprocity: A cross-cultural study. **International Journal of Behavioral Development**, v. 44, n. 6, p. 525–533, 2020. DOI: <https://doi.org/10.1177/0165025420935636>.
- LIM, J. *et al.* Children’s moral evaluations of prosocial and self-interested lying in relation to age, ToM, cognitive empathy and culture. **European Journal of Developmental Psychology**, v. 17, n. 4, p. 504–526, 2020. DOI: <https://doi.org/10.1080/17405629.2019.1667766>
- LIMA, T. J. S. **Modelos de Valores de Schwartz e Gouveia: Comparando conteúdo, estrutura e poder preditivo**. 2012. 171f. Dissertação (Mestrado em Psicologia Social) – Departamento de Psicologia, Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, 2012.
- LINDSKOLD, S.; WALTERS, P. S. Categories for acceptability of lies. **The Journal of Social Psychology**, v. 120, n. 1, p. 129-136, 1983. DOI: <https://doi.org/10.1080/00224545.1983.9712018>.

LITTRELL, S.; RISKO, E. F.; FUGELSANG, J. A. The Bullshitting Frequency Scale: Development and psychometric properties. **British Journal of Social Psychology**, v. 60, n. 1, p. 248–270, 2021. DOI: <https://doi.org/10.1111/bjso.12379>.

LOPES, G. S. **Microanomalia e Valores Humanos**: contribuições para compreensão do comportamento antissocial. 2015. 103f. Dissertação (Mestrado em Psicologia) -Departamento de Psicologia, Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2015.

LORENZO-SEVA, U.; FERRANDO, P.J. **Robust Promin**: a method for diagonally weighted factor rotation. Technical report, URV. Tarragona, Spain, 2019.

LUPOLI, M. J.; JAMPOL, L.; OVEIS, C. Lying Because We Care: Compassion Increases Prosocial Lying. **Journal of Experimental Psychology: General**, v. 146, n. 7, p. 1026–1042, 2017. DOI: [10.1037/xge0000315](https://doi.org/10.1037/xge0000315).

LYONS, M.; HEALY, N.; BRUNO, D. It takes one to know one: Relationship between lie detection and psychopathy. **Personality and Individual Differences**, v. 55, n. 6, p. 676–679, 2013. DOI: [10.1016/J.PAID.2013.05.018](https://doi.org/10.1016/J.PAID.2013.05.018).

MAGGIAN, V.; VILLEVAL, M. C. Social preferences and lying aversion in children. **Experimental Economics**, v. 19, n. 3, p. 663–685, 2016. DOI: [10.1007/s10683-015-9459-7](https://doi.org/10.1007/s10683-015-9459-7).

MAMELI, F. *et al.* Honesty. In: ABSHER, J. R.; CLOUTIER, J. (ed.). **Neuroimaging personality, social cognition, and character**. London, UK: Academic Press, 2016. p. 305–322.

MANN, H. *et al.* Everybody else is doing it: exploring social transmission of lying behavior. **Plos One**, v. 9, n. 10, p. 1–9, 2014. DOI: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0109591>.

MARETT, K. *et al.* Beware the Dark Side: Cultural Preferences for Lying Online. **Computers in Human Behavior**, n. 75, p. 835–844, 2017. DOI: [10.1016/j.chb.2017.06.021](https://doi.org/10.1016/j.chb.2017.06.021).

MARTINS, M. F. C. **A mentira na adolescência**: reconhecimento e avaliação no contexto português. 2017. 337f. Tese (Doutorado em Educação) – Instituto de Educação, Universidade de Lisboa, Lisboa, 2017.

MAZAR, N.; AMIR, O.; ARIELY, D. The dishonesty of honest people: A theory of self-concept maintenance. **Journal of marketing research**, v. 45, n. 6, p. 633–644, 2008. DOI: <https://doi.org/10.1509/jmkr.45.6.633>.

MAZAR, N.; ARIELY, D. Dishonesty in everyday life and its policy implications. **Journal of public policy & Marketing**, v. 25, n. 1, p. 117–126, 2006. DOI: <https://doi.org/10.1509/jppm.25.1.117>.

MCCARTHY, A.; LEE, K. Children’s knowledge of deceptive gaze cues and its relation to their actual lying behavior. **Journal of Experimental Child Psychology**, v. 103, n. 2, p. 117–134, 2009. DOI: [10.1016/j.jecp.2008.06.005](https://doi.org/10.1016/j.jecp.2008.06.005).

MCCORNACK, S. A.; LEVINE, T. R. When lies are uncovered: Emotional and relational outcomes of discovered deception. **Communications Monographs**, v. 57, n. 2, p. 119-138, 1990. DOI: <https://doi.org/10.1080/03637759009376190>.

MCLEOD, B. A.; GENEREUX, R. L. Predicting the acceptability and likelihood of lying: The interaction of personality with type of lie. **Personality and Individual Differences**, v. 45, n. 7, p. 591-596, 2008. DOI: 10.1016 / J.PAID.2008.06.015.

MEALY, M.; STEPHAN, W.; URRUTIA, I. C. The acceptability of lies: A comparison of Ecuadorians and Euro-Americans. **International Journal of Intercultural Relations**, v. 31, n. 6, p. 689-702, 2007. DOI: 10.1016/j.ijintrel.2007.06.002.

MEDEIROS, E. D. *et al.* Dark triad Dirty Dozen: Avaliando seus parâmetros via TRI. **Psico-USF**, Bragança Paulista. v. 22, n. 2, p. 299–308, 2017.

MEDEIROS, E. D. *et al.* Valores, Atitudes e Uso de Álcool: Proposta de um Modelo Hierárquico. **Psicologia: Ciência e Profissão**, v. 35, n. 3, p. 841-854, 2015. DOI: <https://doi.org/10.1590/1982-3703001532013>.

MELTZER, B. M. Lying: Deception in human affairs. **International Journal of Sociology and Social Policy**, v. 23, n. 6/7, p. 61-79, 2003. DOI: <https://doi.org/10.1108/01443330310790598>.

MICHAILIDOU, G.; ROTONDI, V. I'd lie for you. **European Economic Review**, v. 118, p. 181-192, 2019. DOI: 10.1016/j.euroecorev.2019.05.014.

MIGUEL, F. K. *et al.* Estudos de validade do questionário online de empatia. **Temas em Psicologia**, Ribeirão Preto. v. 26, n. 4, p. 2203–2216, 2018.

MILLER, P. A.; EISENBERG, N. The relation of empathy to aggressive and externalizing/antisocial behavior. **Psychological bulletin**, v. 103, n. 3, p. 324, 1988. DOI: 10.1037/0033-2909.103.3.324.

MIURA, M. A. *et al.* Between simpatia and malandragem: Brazilian jeitinho as an individual difference variable. **Plos one**, v. 14, n. 4, p. e0214929, 2019. DOI: 10.1371/journal.pone.0214929.

MOJDEHI, A. S.; SHOHOUDI, A.; TALWAR, V. Deception or not? Canadian and Persian children's moral evaluations of Tarooof. **Current Psychology**, 2019. DOI: 10.1007/s12144-019-00341-7.

MONTE, F. F. C. 2016. 275f. **Julgamento social sobre o tráfico de drogas e suas relações com a empatia e valores humanos de adolescentes em conflito com a lei**. Tese (Doutorado em Psicologia Cognitiva) – Programa de Pós-Graduação em Psicologia Cognitiva, Centro de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2016.

MONTEIRO, R. P. **Entendendo a psicopatia**: contribuição dos traços de personalidade e valores humanos. 2014. 186f. Dissertação (Mestrado em Psicologia Social) – Departamento de Psicologia, Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, 2014.

MORAES, A. F. G.; GOMES, D. C.; HELAL, D. H. Brazilian jeitinho and culture: An analysis of the films elite squad 1 and 2. **Revista de Administração Mackenzie**, São Paulo, SP. v. 17, n. 3, p. 84–104, 2016. DOI: <https://doi.org/10.1590/1678-69712016/administracao.v17n3p84-104>.

MORAN, S.; SCHWEITZER, M. E. When better is worse: Envy and the use of deception. **Negotiation and Conflict Management Research**, v. 1, n. 1, p. 3-29, 2008. DOI: <http://dx.doi.org/10.1111/j.1750-4716.2007.00002.x>.

MOTRO, D. *et al.* Investigating the Effects of Anger and Guilt on Unethical Behavior: A Dual-Process Approach. **Journal of Business Ethics**, v. 152, n. 1, p. 133–148, 2018. DOI: 10.1007/s10551-016-3337-x.

MOTTA, F. C. P.; ALCADIPANI, R. Jeitinho brasileiro, controle social e competição. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 39, n. 1, p. 6-12, 1999.

MOURA, H. M. **Autoavaliação do Desempenho Acadêmico e Traça**: Contribuições dos Valores e do Jeitinho Brasileiro. 2016. 181f. Dissertação (Mestrado em Psicologia Social) – Departamento de Psicologia, Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, 2016.

MUEHLHEUSSER, G.; ROIDER, A.; WALLMEIER, N. Gender differences in honesty: Groups versus individuals. **Economics Letters**, v. 128, p. 25-29, 2015. DOI: 10.1016/j.econlet.2014.12.019.

NAGAR, P. M.; CAIVANO, O.; TALWAR, V. The role of empathy in children’s costly prosocial lie-telling behaviour. **Infant and Child Development**, v. 29, n. 4, p. 1–17, 2020. DOI: <https://doi.org/10.1002/icd.2179>.

NING, S. R.; CROSSMAN, A. M. We Believe in Being Honest: Examining Subcultural Differences in the Acceptability of Deception. **Journal of Applied Social Psychology**, v. 37, n. 9, p. 2130-2155, 2007. DOI: 10.1111/j.1559-1816.2007.00254.x.

NISHIMURA, F. Lying in Different Cultures. *In*: MEIBAUER, J. (ed.). **The Oxford handbook of lying**. Oxford Handbooks, 2018. p. 565-578. DOI: 10.1093/oxfordhb/9780198736578.013.45.

NISHIOKA, S. A.; AKOL, D. Jeitinho as a Coping Strategy Used by Brazilian International Students for Dealing with Acculturative Stress. **Journal of International Students**, v. 9, n. 3, p. 815–833, 2019. DOI: <https://doi.org/10.32674/jis.v0i0.675>.

NYBERG, D. **The varnished truth**. Chicago: University of Chicago Press, 1993.

OFEN, N. *et al.* Neural correlates of deception: Lying about past events and personal beliefs. **Social Cognitive and Affective Neuroscience**, v. 12, n. 1, p. 116–127, 2017. DOI: <https://doi.org/10.1093/scan/nsw151>.

OLEKALNS, M.; SMITH, P. L. Mutually dependent: Power, trust, affect and the use of deception in negotiation. **Journal of Business Ethics**, v. 85, n. 3, p. 347-365, 2009. DOI: 10.1007/s10551-008-9774-4.

OLIVEIRA, C. M.; LEVINE, T. R. Lie acceptability: A construct and measure. **Communication Research Reports**, v. 25, n. 4, p. 282-288, 2008. DOI:10.1080/08824090802440170.

O'ROURKE, S.; ESKRITT, M.; BOSACKI, S. Communication, compassion, and computers: Adolescents' and adults' evaluations of online and face-to-face deception. **Journal of adolescence**, v. 65, p. 133-140, 2018. DOI: 10.1016/j.adolescence.2018.03.010.

PACIELLO, M. *et al.* High cost helping scenario: The role of empathy, prosocial reasoning and moral disengagement on helping behavior. **Personality and Individual Differences**, v. 55, n. 1, p. 3–7, 2013. DOI: 10.1016/j.paid.2012.11.004.

PANASITI, M. S. *et al.* Situational and dispositional determinants of intentional deceiving. **PLoS One**, v. 6, n. 4, p. e19465, 2011. DOI: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0019465>.

PARK, C. *et al.* The duality of the Brazilian jeitinho: An empirical investigation and conceptual framework. **Critical Perspectives on International Business**, v. 14, n. 4, p. 404–425, 2018. DOI: 10.1108/cpoib-04-2017-0022.

PARK, H. S.; AHN, J. Y. Cultural differences in judgment of truthful and deceptive messages. **Western Journal of Communication**, v. 71, n. 4, p. 294-315, 2007. DOI: <https://doi.org/10.1080/10570310701672877>.

PASQUALI, L. **Instrumentação Psicológica: fundamentos e práticas**. 1. ed. São Paulo: Artmed, 2009.

PASQUALI, L. **Psicometria: teoria dos testes na psicologia e na educação**. Petrópolis, RJ: Vozes, 2003.

PESSOA, V. S. **Análise do conhecimento e das atitudes frente às fontes renováveis de energia: uma contribuição da Psicologia**. 2011. 268f. Tese (Doutorado em Psicologia Social) - Departamento de Psicologia, Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, 2011.

PETERSON, C. C.; WELLMAN, H. M. Longitudinal Theory of Mind (ToM) Development From Preschool to Adolescence With and Without ToM Delay. **Child Development**, v. 90, n. 6, p. 1917–1934, 2019. DOI: 10.1111/cdev.13064.

PHILLIPS, M. C.; MEEK, S. W.; VENDEMIA, J. M. C. Understanding the underlying structure of deceptive behaviors. **Personality and Individual Differences**, v. 50, n. 6, p. 783–789, 2011. DOI: 10.1016/j.paid.2010.12.031.

PIMENTEL, C. E. C. **Valores humanos, preferência musical, identificação grupal e comportamento antissocial**. 2004. 207f. Dissertação (Mestrado em Psicologia Social) – Departamento de Psicologia, Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, 2004.

PIZARRO, D. Nothing more than feelings? the role of emotions in moral judgment. **Journal for the Theory of Social Behaviour**, v. 30, n. 4, 2000. DOI: <https://doi.org/10.1111/1468-5914.00135>.

POLAK, A.; HARRIS, P. L. Deception by young children following noncompliance. **Developmental Psychology**, v. 35, n. 2, p. 561–568, 1999. DOI: 10.1037//0012-1649.35.2.561.

POON, K. T.; CHEN, Z.; DEWALL, C. N. Feeling Entitled to More: Ostracism Increases Dishonest Behavior. **Personality and Social Psychology Bulletin**, v. 39, n. 9, p. 1227–1239, 2013. DOI: <https://doi.org/10.1177/0146167213493187>.

POPLIGER, M.; TALWAR, V.; CROSSMAN, A. Predictors of children's prosocial lie-telling: motivation, socialization variables, and moral understanding. **Journal of Experimental Child Psychology**, v. 110, n. 3, p. 373-392, 2011. DOI: 10.1016/j.jecp.2011.05.003.

PORTO, J. B.; PILATI, R. Trust in Brazil: The Interplay of Jeitinho and Trust Conception. *In*: KWANTES, C.; KUO, B. C. H. **Trust and Trustworthiness across Culture**. Springer Series in Emerging Cultural Perspectives in Work, Organizational, and Personnel Studies. Springer, Cham, New York, 2021. p. 17-31.

RABELO, A.; PILATI, R. Empathy is a Stable Predictor of Compassionate Emotions Independent of an Attribution of Responsibility Manipulation *mento ético no trabalho*. **Trends in Psychology**, v. 28, n. 1, p. 148–164, 2017. DOI: <http://dx.doi.org/10.11144/Javeriana.upsy16-1.espc>.

RABELO, A. L. A.; PILATI, R. Are Religious and Nonreligious People Different in Terms of Moral Judgment and Empathy? **Psychology of Religion and Spirituality**, v. 13, n.1, p. 101-110, 2021. DOI: <https://doi.org/10.1037/rel0000277>.

REARDON, R. *et al.* Effects of Deception on the Deceiver: An Interdisciplinary View. *In*: DOCAN-MORGAN, T. (ed.). **The Palgrave Handbook of Deceptive Communication**. Palgrave Macmillan, 2019. p. 107-125. DOI: <https://doi.org/10.1007/978-3-319-96334-1>.

RESENDE, M. M.; PORTO, J. B. Brazilian Jeitinho and Moral Identity: Impact on Ethical Behaviour at Work. **Trends in Psychology**, p. 1-17, 2020. DOI: 10.9788/S43076-019-00006-1.

RESENDE, M. M.; PORTO, J. B. Escala de identidade moral: Evidências de validade para o contexto Brasileiro. **Psico-USF**, Bragança Paulista. v. 22, n. 1, p. 75–85, 2017.

ROBERT, I.; ARNAB, M. Is Dishonesty Contagious? **Economic Inquiry**, v. 51, n. 1, p. 722-734, 2013. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.2012.00470.x>.

ROCCAS, S.; SAGIV, L. Personal Values and Behavior: Taking the Cultural Context into Account. **Social and Personality Psychology Compass**, v. 4, n. 1, p. 30–41, 2010. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1751-9004.2009.00234.x>.

RODRIGUES, R. P. *et al.* Brazilian jeitinho: Understanding and explaining an indigenous psychological construct. **Revista Interamericana de Psicología/Interamerican Journal of Psychology**, v. 45, n. 1, p. 29-38, 2011. DOI: <https://doi.org/10.30849/rip/ijp.v45i1.134>.

ROESER, K. et al. The Dark Triad of personality and unethical behavior at different times of day. **Personality and Individual Differences**, v. 88, p. 73-77, 2016. DOI: 10.1016/j.paid.2015.09.002.

ROOS, M. S.; JONES, D. N. Human Deception. In: SHACKLEFORD, T.; WEEKES-SHACKLEFORD, V (ed.). **Encyclopedia of Evolutionary Psychological Science**, Springer, Cham, 2016. p. 1–7. DOI: <https://doi.org/10.1007/978-3-319-16999-6>.

ROS, M. Valores, atitudes e comportamento: Uma nova visita a um tema clássico. In: ROS, M.; GOUVEIA, V. V. (ed.), **Psicologia social dos valores humanos: desenvolvimentos teóricos, metodológicos e aplicados**. São Paulo: SENAC, 2006, p. 87-114.

ROSENBAUM, S. M.; BILLINGER, S.; STIEGLITZ, N. Let's be honest: A review of experimental evidence of honesty and truth-telling. **Journal of Economic Psychology**, v. 45, p. 181–196, 2014. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.joep.2014.10.002>.

SAARNI, C. Children's understanding of display rules for expressive behaviour. **Developmental Psychology**, v. 15, p. 424-429, 1979. DOI: <https://doi.org/10.1037/0012-1649.15.4.424>.

SAMPAIO, L. R. *et al.* Estudos sobre a dimensionalidade da empatia: tradução e adaptação do Interpersonal Reactivity Index (IRI). **Psico**, Porto Alegre. v. 42, n. 1, p. 67–76, 2011.

SANTOS, W. **Explicando comportamentos socialmente desviantes: uma análise do compromisso convencional**. 2008. 289f. Tese (Doutorado em Psicologia Social). Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, 2008.

SARTORIO, R.; CALLEGARO, M. M. A evolução da mentira e do auto-engano. **Cadernos de Pesquisa em Psicologia CESUSC**, Florianópolis, 2010.

SARZYŃSKA, J. *et al.* More intelligent extraverts are more likely to deceive. **PloS one**, v. 12, n. 4, p. e0176591, 2017. DOI: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0176591>.

SCHNEIDER, T. J.; GOFFIN, R. D. Perceived ability to deceive and incremental prediction in pre-employment personality testing. **Personality and Individual Differences**, v. 52, n. 7, p. 806–811, 2012. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.paid.2012.01.015>.

SEARCY, W. A.; NOWICKI, S. **The evolution of animal communication: reliability and deception in signaling systems**. Princeton: Princeton University Press, 2005. DOI: 10.1641/0006-3568(2006)56[849:WAASH]2.0.CO;2.

SEARS, R.; RAU, L.; ALPERT, R. **Identification and child rearing**. New York: John Wiley, 1965.

SEITER, J. S.; BRUSCHKE, J. Deception and emotion: The effects of motivation, relationship type, and sex on expected feelings of guilt and shame following acts of deception in United States and chinese samples. **Communication Studies**, v. 58, n. 1, p. 1–16, 2007. DOI: <https://doi.org/10.1080/10510970601168624>.

SEITER, J. S.; BRUSCHKE, J.; BAI, C. The acceptability of deception as a function of perceivers' culture, deceiver's intention, and deceiver-deceived relationship. **Western Journal of Communication**, v. 66, n. 2, p. 158-180, 2002. DOI: <https://doi.org/10.1080/10570310209374731>.

SEROTA, K. B.; LEVINE, T. R.; BOSTER, F. J. The prevalence of lying in America: Three studies of self-reported lies. **Human Communication Research**, v. 36, n. 1, p. 2-25, 2010. DOI: 10.1111/j.1468-2958.2009.01366.x.

SHAW, H.; LYONS, M. Lie Detection Accuracy - the Role of Age and the Use of Emotions as a Reliable Cue. **Journal of Police and Criminal Psychology**, v. 32, n. 4, p. 300-304, 2017. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11896-016-9222-9>.

SIERKSMA, J.; SPALTMAN, M.; LANSU, T. A. M. Children tell more prosocial lies in favor of in-group than out-group peers. **Developmental Psychology**, 2019. DOI: <https://doi.org/10.1037/dev0000721>.

SMITH, A. Cognitive empathy and emotional empathy in human behavior and evolution. **The Psychological Record**, v. 56, n. 1, p. 3-21, 2006. DOI: 10.1007/BF03395534.

SMITH, D. L. **Por que mentimos: os fundamentos biológicos e psicológicos da mentira: como a mentira está presente em nossa cultura desde Adão e Eva**. 4. ed. Rio de Janeiro: Campus, Elsevier, 2006.

SMITH, P. B. *et al.* How distinctive are indigenous ways of achieving influence? a comparative study of guanxi, wasta, jeitinho, and “pulling strings”. **Journal of Cross-Cultural Psychology**, v. 43, n. 1, p. 135–150, 2012. DOI: 10.1177/0022022110381430.

SOARES, A. K. S. *et al.* “Faça o que eu digo, não o que eu faço?” Um Estudo sobre a Transmissão Valorativa entre Pais e Filhos. **Revista Colombiana de Psicologia**, v. 29, n. 1, p. 29-44, 2020. DOI: <https://doi.org/10.15446/rcp.v29n1.72405>.

SOARES, A. K. S. **Valores humanos e bullying: um estudo pautado na congruência entre pais e filhos**. 2013. 191f. Dissertação (Mestrado em Psicologia Social) – Departamento de Psicologia, Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, 2013.

SOLBU, A.; FRANK, M. G. Lie Catchers: Evolution and Development of Deception in Modern Times. *In*: DONCAN-MORGAM, T. (ed.). **The Palgrave Handbook of Deceptive Communication**. Palgrave Macmillan, 2019. p. 41-66. DOI: <https://doi.org/10.1007/978-3-319-96334-1>.

SORENSEN, R. Bald-faced lies! Lying without the intent to deceive. **Pacific Philosophical Quarterly**, v. 88, n. 2, p. 251-264, 2007. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1468-0114.2007.00290.x>.

SOUSA, M. M. M. **Valores Humanos e Jeitinho Brasileiro: Uma Análise da Transmissão de Pais para Filhos**. 2020. 108f. Dissertação (Mestrado em Psicologia) – Departamento de Psicologia, Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2020.

SOUZA, Thiago I. A.; AQUINO, Andre L. L.; GOMES, Danielo G. Monitoramento Ambiental de Cidades Urbanas: Detectando Outliers via Análise Fatorial Exploratória. *In: WORKSHOP BRASILEIRO DE CIDADES INTELIGENTES (WBCI)*, 1., 2018, Natal. Anais [...]. Porto Alegre: Sociedade Brasileira de Computação, 2018. DOI: <https://doi.org/10.5753/wbci.2018.3227>.

SPENCE, S. A. *et al.* A cognitive neurobiological account of deception: Evidence from functional neuroimaging. **Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences**, v. 359, n. 1451, p. 1755–1762, 2004. DOI: [10.1098/rstb.2004.1555](https://doi.org/10.1098/rstb.2004.1555).

STOUTHAMER-LOEBER, M. Lying as a problem behavior in children: a review. **Clinical Psychology Review**, v. 6, n. 4, p. 267-289, 1986. DOI: [https://doi.org/10.1016/0272-7358\(86\)90002-4](https://doi.org/10.1016/0272-7358(86)90002-4).

STOUTHAMER-LOEBER, M.; LOEBER, R. Boys who lie. **Journal of Abnormal Child Psychology**, v. 14, n. 4, p. 551-564, 1986. DOI: [10.1007/BF01260523](https://doi.org/10.1007/BF01260523).

STÜRMER, S. *et al.* Empathy-motivated helping: The moderating role of group membership. **Personality and Social Psychology Bulletin**, v. 32, n. 7, p. 943–956, 2006. DOI: [10.1177/0146167206287363](https://doi.org/10.1177/0146167206287363).

SU, L.; LEVINE, M. Does “lie to me” lie to you? An evaluation of facial clues to high-stakes deception. **Computer Vision and Image Understanding**, v. 147, p. 52-68, 2016. DOI: [10.1016/j.cviu.2016.01.009](https://doi.org/10.1016/j.cviu.2016.01.009).

SUCHOTZKI, K. *et al.* Lying takes time: A meta-analysis on reaction time measures of deception. **Psychological Bulletin**, v. 143, n. 4, p. 428–453, 2017. DOI: [10.1037/bul0000087](https://doi.org/10.1037/bul0000087).

SULTAN, H.; MALIK, S. Adler Birth Order Predicts Personality Characteristics in Young Adults. **Pakistan Journal of Social and Clinical Psychology**, Lahore. v. 18, n. 2, p. 10-18, 2020.

TABACHNICK, B.; FIDELL, L. **Using multivariate statistics**. Nova York: Allyn & Bacon, 2013.

TALWAR, V. *et al.* Children’s evaluations of tattles, confessions, prosocial and antisocial lies. **International Review of Pragmatics**, v. 8, n. 2, p. 334-352, 2016. DOI: [10.1163/18773109-00802007](https://doi.org/10.1163/18773109-00802007).

TALWAR, V. *et al.* Adult detection of children’s selfish and polite lies: Experience matters. **Journal of Applied Social Psychology**, v. 41, n. 12, p. 2837–2857, 2011. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.2011.00861.x>.

TALWAR, V. *et al.* Lie-telling behavior in children with autism and its relation to false-belief understanding. **Focus on Autism and Other Developmental Disabilities**, v. 27, n. 2, p. 122-129, 2012. DOI: [10.1177/1088357612441828](https://doi.org/10.1177/1088357612441828).

TALWAR, V.; ARRUDA, C.; YACHISON, S. The effects of punishment and appeals for honesty on children’s truth-telling behavior. **Journal of Experimental Child Psychology**, v. 130, p. 209-217, 2015. DOI: [http://dx.doi.org/10.1016/j.jecp.2014.09.011](https://doi.org/10.1016/j.jecp.2014.09.011).

TALWAR, V.; CROSSMAN, A. Children's lies and their detection: Implications for child witness testimony. **Developmental Review**, v. 32, n. 4, p. 337–359, 2012. DOI: 10.1016/j.dr.2012.06.004.

TALWAR, V.; CROSSMAN, A. From little white lies to filthy liars: The evolution of honesty and deception in young children. **Advances in Child Development and Behaviour**, v. 40, n. 140, p. 139-179, 2011. DOI: 10.1016/b978-0-12-386491-8.00004-9.

TALWAR, V.; CROSSMAN, A.; WYMAN, J. The role of executive functioning and theory of mind in children's lies for another and for themselves. **Early Childhood Research Quarterly**, v. 41, n. June 2016, p. 126–135, 2017. DOI: 10.1016/j.ecresq.2017.07.003.

TALWAR, V.; GORDON, H. M.; LEE, K. Lying in elementary school years: Verbal deception and its relation to second-order belief understanding. **Developmental Psychology**, v. 43, n. 3, p. 804–810, 2007. DOI: 10.1037/0012-1649.43.3.804.

TALWAR, V.; LAVOIE, J.; CROSSMAN, A. M. Carving Pinocchio: Longitudinal examination of children's lying for different goals. **Journal of Experimental Child Psychology**, v. 181, p. 34-55, 2019. DOI: 10.1016/j.jecp.2018.12.003.

TALWAR, V.; LEE, K. A punitive environment fosters children's dishonesty: A natural experiment. **Child Development**, v. 82, n. 6, p. 1751–1758, 2011. DOI: 10.1111/j.1467-8624.2011.01663.x.

TALWAR, V.; LEE, K. Emergence of white lie telling in children between 3 and 7 years of age. **Merrill-Palmer Quarterly**, v. 48, n. 2, p. 160-181, 2002b. DOI: 10.1353/mpq.2002.0009.

TALWAR, V.; LEE, K. Socio-cognitive correlates of children's lying behavior: Conceptual understanding of lying, executive functioning, and false beliefs. **Child Development**, v. 79, n. 4, p. 866–881, 2008. DOI: 10.1111/j.1467-8624.2008.01164.x.

TALWAR, V.; MURPHY, S.; LEE, K. White lie-telling in children for politeness purposes. **International Journal of Behavioral Development**, 31, n.1, p. 1–11, 2007. DOI: 10.1177/0165025406073530.

TAYLOR, P. J. *et al.* Culture moderates changes in linguistic self-presentation and detail provision when deceiving others. **Royal Society Open Science**, v. 4, n. 6, 2017. DOI: <https://doi.org/10.1098/rsos.170128>.

THOMPSON, K. L.; GULLONE, E. Prosocial and antisocial behaviors in adolescents: An investigation into associations with attachment and empathy. **Anthrozoös**, v. 21, n. 2, p. 123-137, 2008. DOI:10.2752/175303708X305774.

TIMMERMAN, M. E.; LORENZO-SEVA, U. Dimensionality assessment of ordered polytomous items with parallel analysis. **Psychological Methods**, v. 16, n. 2, p. 209–220, 2011. DOI: 10.1037/a0023353.

TORRES, C. V. *et al.* Brazilian jeitinho versus Chinese guanxi: Investigating their informal influence on international business. **RAM. Revista de Administração Mackenzie**, v. 16, n. 4, p. 77-99, 2015. DOI: <https://doi.org/10.1590/1678-69712015/administracao>.

TURRI, A.; TURRI, J. The truth about lying. **Cognition**, v. 138, p. 161-168, 2015. DOI: 10.1016/j.cognition.2015.01.007.

UNDERWOOD, J. D. M.; KERLIN, L.; FARRINGTON-FLINT, L. The lies we tell and what they say about us: Using behavioural characteristics to explain Facebook activity. **Computers in Human Behavior**, v. 27, n. 5, p. 1621-1626, 2011. DOI:10.1016/j.chb.2011.01.012.

VACHON, D. D.; LYNAM, D. R. Fixing the Problem With Empathy: Development and Validation of the Affective and Cognitive Measure of Empathy. **Assessment**, v. 23, n. 2, p. 135–149, 2016. DOI: 10.1177/1073191114567941.

VACHON, D. D.; LYNAM, D. R.; JOHNSON, J. A. The (Non)relation between empathy and aggression: Surprising results from a meta-analysis. **Psychological Bulletin**, v. 140, n. 3, p. 751–773, 2014. DOI: 10.1037/a0035236.

VALENTINI, F.; DAMÁSIO, B. F. Average Variance Extracted and Composite Reliability: Reliability Coefficients. **Psicologia: Teoria e Pesquisa**, v. 32, n. 2, p. 1–7, 2016. DOI: <https://doi.org/10.1590/0102-3772e322225>.

VAN BOCKSTAELE, B. *et al.* Learning to lie: Effects of practice on the cognitive cost of lying. **Frontiers in Psychology**, v. 3, p. 1–8, 2012. DOI: <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2012.00526>.

VAN DER WILDEN, C. **To lie or not to lie?** Comparing a dignity and an honor culture in their acceptability of lying as a conflict-reducing strategy. 2012. 34f. Dissertação (Mestrado em Psicologia) – Section Social and Organizational Psychology, Leiden University, 2012.

VASCONCELLOS, S. J. L. *et al.* Evidências de validade de uma escala para ansiedade em situações de mentira. **Avaliação Psicológica**, v. 15, n. 3, p. 383–390, 2016. DOI: 10.15689/ap.2016.1503.11.

VENDEMIA, J. M. C; NYE, J. M. The Neuroscience of Deception. *In*: BEECH, A. R. *et al.* **The Wiley Blackwell Handbook of Forensic Neuroscience**, v. 1, p. 171-188, 2018. DOI: 10.1002/9781118650868.ch8.

VERSCHUERE, B.; HOUT, W. Psychopathic traits and their relationship with the cognitive costs and compulsive nature of lying in offenders. **PloS one**, v. 11, n. 7, p. e0158595, 2016. DOI: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0158595>.

VILAR, R.; LIU, J. H.; GOUVEIA, V. V. Age and gender differences in human values: A 20-nation study. **Psychology and aging**, v. 35, n. 3 p. 345-356, 2020. DOI: <https://doi.org/10.1037/pag0000448>.

VRIJ, A. **Detecting lies and deceit: The psychology of lying and implications for professional practice.** Chichester: Wiley, 2000.

VRIJ, A.; MANN, S. Telling and detecting lies in a high-stake situation: The case of a convicted murderer. **Applied Cognitive Psychology**, v. 15, n. 2, p. 187-203, 2001. DOI:10.1002/1099-0720(200103/04)15:23.0.CO;2-A.

VRIJ, A.; SEMIN, G. R.; BULL, R. Insight into behavior displayed during deception. **Human Communication Research**, v. 22, n. 4, p. 544–562, 1996. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1468-2958.1996.tb00378.x>.

WALCZYK, J. J. *et al.* A social-cognitive framework for understanding serious lies: Activation-decision-construction-action theory. **New Ideas in Psychology**, v. 34, p. 22-36, 2014. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.newideapsych.2014.03.001>

WALCZYK, J. J. *et al.* Cognitive lie detection: Response time and consistency of answers as cues to deception. **Journal of Business and Psychology**, v. 24, n. 1, p. 33-49, 2009. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10869-009-9090-8>.

WALCZYK, J. J. *et al.* Lying person- to- person about life events: A cognitive framework for lie detection. **Personnel Psychology**, v. 58, n. 1, p. 141-170, 2005. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.2005.00484.x>.

WALLER, R. *et al.* A meta-analysis of the associations between callous-unemotional traits and empathy, prosociality, and guilt. **Clinical Psychology Review**, v. 75, n. December 2019, p. 101809, 2020. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.cpr.2019.101809>.

WALLER, R. *et al.* Differential associations of early callous- unemotional, oppositional, and ADHD behaviors: multiple domains within early- starting conduct problems? **Journal of Child Psychology and Psychiatry**, v. 56, n. 6, p. 657-666, 2015. DOI: <https://doi.org/10.1111/jcpp.12326>.

WARNEKEN, F.; ORLINS, E. Children tell white lies to make others feel better. **British Journal of Developmental Psychology**, v. 33, n. 3, p. 259-270, 2015. DOI: <https://doi.org/10.1111/bjdp.12083>.

WELLMAN, H. M. **Making minds**: How theory of mind develops. Oxford University Press, 2014.

WILLIAMS, E. J. *et al.* Telling Lies: The Irrepressible Truth? **PLoS ONE**, v. 8, n. 4, 2013a. DOI: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0060713>.

WILLIAMS, S. *et al.* The role of executive functions and theory of mind in children's prosocial lie-telling. **Journal of Experimental Child Psychology**, v. 141, p. 256–266, 2016a. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jecp.2015.08.001>.

WILLIAMS, S. *et al.* Young deceivers: Executive functioning and antisocial lie- telling in preschool aged children. **Infant and Child Development**, v. 26, n. 1, p. e1956, 2016b. DOI: <https://doi.org/10.1002/icd.1956>.

WILLIAMS, S. M. *et al.* Is the Truth in Your Words? Distinguishing Children's **Deceptive and Truthful Statements**. **Journal of Criminology**, v. 2014, p. 1–9, 2013a. DOI: <https://doi.org/10.1155/2014/547519>.

WILLIAMS, S. M. *et al.* Children's antisocial and prosocial lies to familiar and unfamiliar adults. *Infant and Child Development*, v. 22, n. 4, p. 430–438, 2013b. DOI: <https://doi.org/10.1002/icd.1802>.

WILLIAMS, S. S. Sexual Lying Among College Students in Close and Casual Relationships 1. *Journal of Applied Social Psychology*, v. 31, n. 11, p. 2322–2338, 2001. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.2001.tb00178.x>.

WILSON, A. E.; SMITH, M. D.; ROSS, H. S. The nature and effects of young children's lies. *Social Development*, v. 12, n. 1, p. 21–40, 2003. DOI: <https://doi.org/10.1111/1467-9507.00220>.

WU, D. *et al.* Neural correlates of evaluations of lying and truth-telling in different social contexts. *Brain Research*, v. 1389, p. 115–124, 2011. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.brainres.2011.02.084>.

WU, S.; HUANG, L.; LI, J. The relationship between the adult attachment and the tendency to judge others as liars. *Journal of Investigative Psychology and Offender Profiling*, v. 15, n. 2, p. 90–98, 2018. DOI: <https://doi.org/10.1002/jip.1492>.

WU, S.; WANG, T. The effect of air pollution on convenience-based or other-oriented lies. *PloS ONE*, v. 14, n. 4, p. e0216238, 2019. DOI: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0216238>.

XU, F. *et al.* Children's and adults' conceptualization and evaluation of lying and truth-telling. *Infant and Child Development: An International Journal of Research and Practice*, v. 18, n. 4, p. 307–322, 2009. DOI: <https://doi.org/10.1002/icd.631>.

XU, F. *et al.* Lying and truth-telling in children: From concept to action. *Child Development*, v. 81, n. 2, p. 581–596, 2010. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-8624.2009.01417.x>.

XU, L.; CHEN, G.; LI, B. Sadness empathy facilitates prosocial lying. *Social Behavior and Personality*, v. 47, n. 9, p. 1–12, 2019. DOI: <https://doi.org/10.2224/sbp.8371>.

YEH, L. C.; XI, L.; JIANXIN, Z. Stereotypes of deceptive behaviors: A cross-cultural study between China and Japan. *Social Behavior and Personality: an international journal*, v. 41, n. 2, p. 335–342, 2013. DOI: <https://doi.org/10.2224/sbp.2013.41.2.335>.

YIN, L. *et al.* The good lies: Altruistic goals modulate processing of deception in the anterior insula. *Human brain mapping*, v. 38, n. 7, p. 3675–3690, 2017. DOI: <https://doi.org/10.1002/hbm.23623>.

YIP, J. A.; SCHWEITZER, M. E. Mad and misleading: Incidental anger promotes deception. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, v. 137, p. 207–217, 2016. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2016.09.006>.

YOUNG, L. *et al.* The neural basis of the interaction between theory of mind and moral judgment. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, v. 104, n. 20, p. 8235–8240, 2007. DOI: <https://doi.org/10.1073/pnas.0701408104>.

ZANETTE, S. *et al.* Automated decoding of facial expressions reveals marked differences in children when telling antisocial versus prosocial lies. **Journal of Experimental Child Psychology**, v. 150, p. 165-179, 2016. DOI: 10.1016/j.jecp.2016.05.007.

ZHELTYAKOVA, M. *et al.* Neural mechanisms of deception in a social context: an fMRI replication study. **Scientific Reports**, v. 10, n. 1, p. 1–12, 2020. DOI: <https://doi.org/10.1038/s41598-020-67721-z>.

ZHOU, L.; LUTTERBIE, S. Deception across cultures: Bottom-up and top-down approaches. *In*: KANTOR, P. *et al.* **International Conference on Intelligence and Security Informatics**. Berlin: Springer; Heidelberg, 2005. p. 465-470.

ZUCKERMAN, M.; DEPAULO, B.; ROSENTHAL, R. Verbal and nonverbal communication of deception. *In*: BERKOWITZ, L. (ed.). **Advances in Experimental Social Psychology**. New York: Academic Press, 1981. p. 1-59.

ZVI, L.; ELAAD, E. Correlates of narcissism, self-reported lies, and self-assessed abilities to tell and detect lies, tell truths, and believe others. **Journal of Investigative Psychology and Offender Profiling**, v. 15, n. 3, p. 271–286, 2018. DOI: <https://doi.org/10.1002/jip.1511>.

ZWIRS, B. W. C. *et al.* Social and non-social fear in preschoolers and prospective associations with lying about cheating. **International Journal of Behavioral Development**, 2014. DOI: <https://doi.org/10.1177/0165025414553136>.

**APÊNDICE A – TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO –
ESTUDO I**



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ
CENTRO DE HUMANIDADES
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM PSICOLOGIA**

Termo de Consentimento Livre e Esclarecido

**PESQUISA: COMPREENSÃO DO MENTIR EM CONTEXTO BRASILEIRO A
PARTIR DE SUA RELAÇÃO COM VARIÁVEIS PSICOLÓGICAS**

Prezado (a) colaborador (a),

Você é convidado (a) a participar desta pesquisa, que tem como finalidade elaborar e adaptar instrumentos psicológicos para uso em contexto brasileiro.

1. PARTICIPANTES DA PESQUISA: Pessoas da população geral brasileira, maiores de 18 anos, de ambos os sexos. Esta será, inevitavelmente, amostra de conveniência, não-probabilística, participarão da pesquisa aqueles voluntários que, convidados a colaborar, concordem.

2. ENVOLVIMENTO NA PESQUISA: Ao participar deste estudo, você responderá a um questionário envolvendo questões relacionadas a suas atitudes frente à mentira bem como sobre a frequência do seu próprio comportamento de mentir. Você tem a liberdade de se recusar a participar e pode ainda interromper a sua participação em qualquer momento da pesquisa, sem nenhum prejuízo. Sempre que quiser, você poderá pedir mais informações sobre a pesquisa. Para isso, poderá entrar em contato com os coordenadores da pesquisa.

3. RISCOS E DESCONFORTOS: A participação nesta pesquisa não traz complicações; talvez, apenas, algum constrangimento que algumas pessoas sentem quando estão fornecendo informações sobre si mesmas. Os procedimentos utilizados nesta pesquisa seguem as normas estabelecidas pelas Resoluções nº 466/12 e 510/16 do Conselho Nacional de Saúde, e não oferecem risco à sua integridade física, psíquica e moral. Nenhum dos procedimentos utilizados oferece riscos à sua dignidade.

4. CONFIDENCIALIDADE DA PESQUISA: Todas as informações coletadas neste estudo são estritamente confidenciais. Apenas os membros do grupo de pesquisa terão conhecimento das respostas, e seu nome não será usado em nenhum momento. Todos os dados serão analisados em conjunto, garantindo o caráter anônimo das informações. Os resultados poderão ser utilizados em eventos e publicações científicas.

5. BENEFÍCIOS: Ao participar desta pesquisa, você não deverá ter nenhum benefício direto. Entretanto, espera-se que a mesma nos forneça dados importantes acerca de possíveis fatores contribuintes para a compreensão do comportamento de mentir em adultos.

6. PAGAMENTO: Você não terá nenhum tipo de despesa por participar desta pesquisa. E nada será pago por sua participação. Entretanto, se você desejar, poderá ter acesso a cópias dos relatórios da pesquisa contendo os resultados do estudo.

Endereço do responsável pela pesquisa:
Orientador: Prof. Dr. Walberto Silva Santos
Doutoranda responsável: Glysa de Oliveira Meneses
Instituição: Universidade Federal do Ceará – Depto. de Psicologia
Programa de Pós-Graduação em Psicologia
Endereço: Av. da Universidade, 2762 – Benfica
CEP: 60020-180 - Fortaleza, CE – Brasil
Telefones p/contato: (85) 3366-7661/ 7651

ATENÇÃO: Para informar ocorrências irregulares ou danosas durante a sua participação no estudo, dirija-se ao:
Comitê de Ética em Pesquisa da Universidade Federal do Ceará
Rua Coronel Nunes de Melo, 1000,
Telefone: 3366.8344

CONSENTIMENTO DA PARTICIPAÇÃO COMO SUJEITO

Tendo compreendido perfeitamente tudo o que me foi informado sobre a minha participação no mencionado estudo e estando consciente dos meus direitos, das minhas responsabilidades, dos riscos e dos benefícios que a minha participação implica, concordo em dele participar e para isso eu DOU O MEU CONSENTIMENTO SEM QUE PARA ISSO EU TENHA SIDO FORÇADO OU OBRIGADO.

Nome do participante: _____

Nome do membro da equipe de pesquisa: _____

Local e Data: _____

Assinatura do participante responsável: _____

Assinatura do membro da equipe de pesquisa: _____

Assinatura da pesquisadora responsável: _____

**APÊNDICE B – TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO –
ESTUDO II**



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ
CENTRO DE HUMANIDADES
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM PSICOLOGIA**

Termo de Consentimento Livre e Esclarecido

**PESQUISA: COMPREENSÃO DO MENTIR EM CONTEXTO BRASILEIRO A
PARTIR DE SUA RELAÇÃO COM VARIÁVEIS PSICOLÓGICAS**

Prezado (a) colaborador (a),

Você é convidado (a) a participar desta pesquisa, que tem como finalidade compreender a relação entre o jeitinho brasileiro, os valores humanos, a empatia e a aceitabilidade da mentira e o comportamento de mentir em adultos.

1. PARTICIPANTES DA PESQUISA: Pessoas da população geral brasileira, maiores de 18 anos, de ambos os sexos. Esta será, inevitavelmente, amostra de conveniência, não-probabilística, participarão da pesquisa aqueles voluntários que, convidados a colaborar, concordem.

2. ENVOLVIMENTO NA PESQUISA: Ao participar deste estudo, você responderá a um questionário envolvendo questões relacionadas à sua personalidade, aspectos emocionais, valores pessoais, atitudes frente à mentira bem como sobre a frequência do seu próprio comportamento de mentir. Você tem a liberdade de se recusar a participar e pode ainda interromper a sua participação em qualquer momento da pesquisa, sem nenhum prejuízo. Sempre que quiser, você poderá pedir mais informações sobre a pesquisa. Para isso, poderá entrar em contato com os coordenadores da pesquisa.

3. RISCOS E DESCONFORTOS: A participação nesta pesquisa não traz complicações; talvez, apenas, algum constrangimento que algumas pessoas sentem quando estão fornecendo informações sobre si mesmas. Os procedimentos utilizados nesta pesquisa seguem as normas estabelecidas pelas Resoluções nº 466/12 e 510/16 do Conselho Nacional de Saúde, e não oferecem risco à sua integridade física, psíquica e moral. Nenhum dos procedimentos utilizados oferece riscos à sua dignidade.

4. CONFIDENCIALIDADE DA PESQUISA: Todas as informações coletadas neste estudo são estritamente confidenciais. Apenas os membros do grupo de pesquisa terão conhecimento das respostas, e seu nome não será usado em nenhum momento. Todos os dados serão analisados em conjunto, garantindo o caráter anônimo das informações. Os resultados poderão ser utilizados em eventos e publicações científicas.

5. BENEFÍCIOS: Ao participar desta pesquisa, você não deverá ter nenhum benefício direto. Entretanto, espera-se que a mesma nos forneça dados importantes acerca de possíveis fatores contribuintes para a compreensão do comportamento de mentir em adultos.

6. PAGAMENTO: Você não terá nenhum tipo de despesa por participar desta pesquisa. E nada será pago por sua participação. Entretanto, se você desejar, poderá ter acesso a cópias dos relatórios da pesquisa contendo os resultados do estudo.

Endereço do responsável pela pesquisa:
Orientador: Prof. Dr. Walberto Silva Santos
Doutoranda responsável: Glysa de Oliveira Meneses
Instituição: Universidade Federal do Ceará – Depto. de Psicologia
Programa de Pós-Graduação em Psicologia
Endereço: Av. da Universidade, 2762 – Benfica
CEP: 60020-180 - Fortaleza, CE – Brasil
Telefones p/contato: (85) 3366-7661/ 7651

ATENÇÃO: Para informar ocorrências irregulares ou danosas durante a sua participação no estudo, dirija-se ao:
Comitê de Ética em Pesquisa da Universidade Federal do Ceará
Rua Coronel Nunes de Melo, 1000,
Telefone: 3366.8344

CONSENTIMENTO DA PARTICIPAÇÃO COMO SUJEITO

Tendo compreendido perfeitamente tudo o que me foi informado sobre a minha participação no mencionado estudo e estando consciente dos meus direitos, das minhas responsabilidades, dos riscos e dos benefícios que a minha participação implica, concordo em dele participar e para isso eu DOU O MEU CONSENTIMENTO SEM QUE PARA ISSO EU TENHA SIDO FORÇADO OU OBRIGADO.

Nome do participante: _____

Nome do membro da equipe de pesquisa: _____

Local e Data: _____

Assinatura do participante responsável: _____

Assinatura do membro da equipe de pesquisa: _____

Assinatura da pesquisadora responsável: _____

APÊNDICE D – ESCALA DE MENTIRAS

ESCALA DE MENTIRAS

INSTRUÇÕES. Por favor, leia cada um dos itens a seguir com atenção. Pense em seu comportamento nos últimos 12 meses ao responder a cada uma das perguntas. Indique com que frequência você se comportou conforme descrito em cada item usando a escala de resposta abaixo. Responda a cada pergunta da melhor maneira possível (estimativas são aceitáveis).

Nunca	Uma vez a cada dois meses ou menos	Uma vez por mês	2 a 3 vezes por mês	Uma vez por semana	2 a 4 vezes por semana	Quase todos os dias ou mais
0	1	2	3	4	5	6

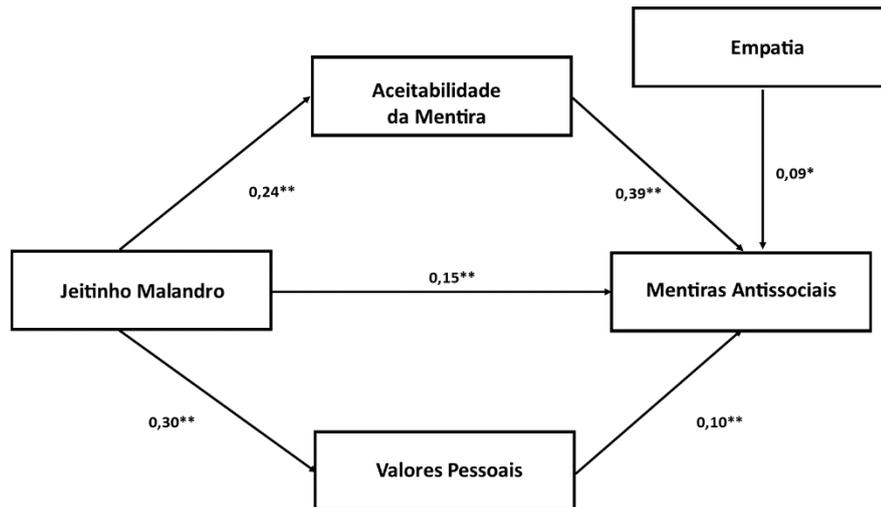
Com que frequência você mente...

1.	para poupar os sentimentos dos outros?
2.	para fazer as pessoas se sentirem melhores sobre si mesmas?
3.	quando ser totalmente honesto poderia ferir os sentimentos de alguém?
4.	para fazer as pessoas se sentirem melhores?
5.	para proteger outras pessoas de preocupações ou tristezas?
6.	para proteger a privacidade de outra pessoa?
7.	para esconder coisas vergonhosas sobre outras pessoas?
8.	para ajudar alguém a evitar se meter em confusão?
9.	para proteger a segurança de outra pessoa?
10.	para evitar que outra pessoa fique preocupada?
11.	para esconder coisas vergonhosas sobre si mesmo?
12.	para evitar a desaprovação de outras pessoas?
13.	para melhorar a opinião das pessoas sobre você?
14.	para fazer você parecer melhor do que realmente é?
15.	para evitar situações embaraçosas para si mesmo (a)?
16.	para impressionar alguém no trabalho?
17.	para impressionar alguém da família?
18.	para parecer superior a outra pessoa?
19.	para parecer mais rico do que você realmente é?
20.	para evitar ser ridicularizado?
21.	porque é excitante?
22.	porque é divertido?
23.	para sua própria diversão?
24.	porque você gosta de fazer pegadinhas?
25.	para conquistar uma meta nos estudos ou no trabalho?
26.	para conseguir o que quer?
27.	para conseguir uma vantagem ou um benefício para si mesmo (a)?
28.	para evitar situações embaraçosas a outras pessoas?
29.	para conseguir algo que você quer?
30.	para fazer as pessoas fazerem o que você quer?
31.	para receber compaixão de outras pessoas?

32.	para vencer uma discussão?
33.	para manipular outras pessoas?
34.	para evitar que relacionamentos cheguem ao fim?
35.	para preservar as amizades que você tem?
36.	para fortalecer ou proteger relacionamentos pessoais?
37.	para salvar relacionamentos em sua vida?
38.	para evitar desapontar alguém?
39.	para evitar perder o amor de alguém?
40.	para evitar a rejeição de amigos?
41.	para se encaixar no seu grupo de amigos?
42.	para evitar conflitos e discordâncias com outras pessoas?
43.	para não ter que confrontar outras pessoas?
44.	para evitar discussões com outras pessoas?
45.	porque você não quer que alguém fique chateado ou com raiva de você?
46.	para evitar conflitos com um membro da família?
47.	para evitar conflitos com um amigo?
48.	para que alguém deixe você em paz?
49.	para proteger sua privacidade?
50.	porque você gosta de manter pensamentos, opiniões ou sentimentos para si mesmo (a)?
51.	porque você não quer compartilhar informações pessoais?
52.	porque você não gosta de compartilhar muito sobre si mesmo?
53.	porque a verdade não é da conta de mais ninguém além de você?
54.	para se manter seguro?
55.	para evitar tarefas domésticas?
56.	para evitar trabalhar ou estudar?
57.	para evitar ir ao trabalho ou universidade?
58.	para ajudar alguém a conseguir o que quer?
59.	para fazer alguém se sentir melhor?
60.	para ajudar alguém a resolver um problema?
61.	para apoiar uma mentira contada por outra pessoa?
62.	para parecer modesto?
63.	para evitar se gabar?
64.	para evitar parecer pretensioso ou esnobe?
65.	para esconder suas próprias más ações?
66.	para evitar se responsabilizar por coisas que você fez?
67.	para evitar ser acusado de fazer algo errado?
68.	para evitar ser punido ou culpado por algo que você fez?
69.	para esconder coisas ruins que você fez?
70.	para ser educado e cortês?
71.	para evitar ser rude?
72.	para ser amigável com outras pessoas?
73.	para tentar receber elogios de outras pessoas?
74.	para receber atenção de outras pessoas?
75.	para receber suporte de outras pessoas?

APÊNDICE E – MODELO 2 – MENTIRAS ANTISOCIAIS

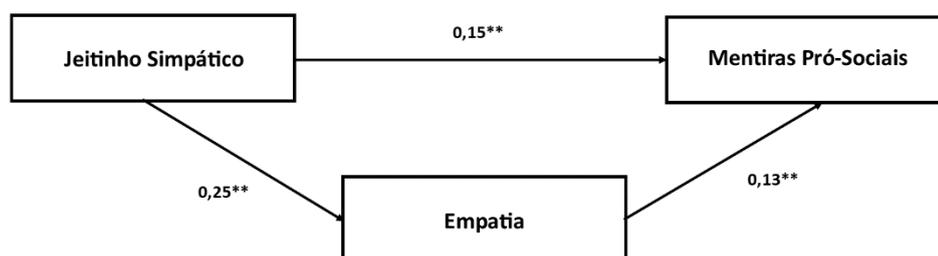
Figura 5 – Modelo Compreensivo de Mentiras Antissociais em Contexto Brasileiro (Modelo 2)



Fonte: Elaborada pela autora.

APÊNDICE F – MODELO 1 – MENTIRAS PRÓ-SOCIAIS

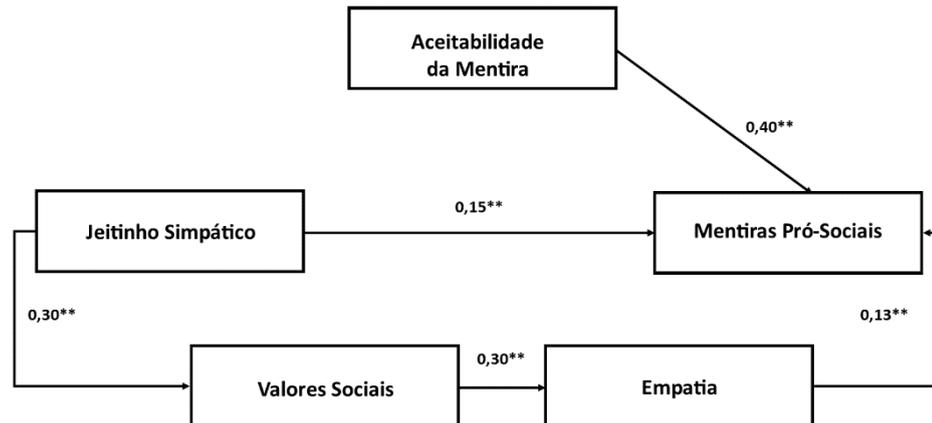
Figura 6 – Modelo Compreensivo de Mentiras Pró-sociais em Contexto Brasileiro (Modelo 1)



Fonte: Elaborada pela autora.

APÊNDICE G – MODELO 3 – MENTIRAS PRÓ-SOCIAIS

Figura 7 – Modelo Compreensivo de Mentiras Pró-sociais em Contexto Brasileiro (Modelo 3)



Fonte: Elaborada pela autora.

ANEXO A – ESCALA DE ACEITABILIDADE DA MENTIRA

**ESCALA DE ACEITABILIDADE DA MENTIRA
(OLIVEIRA; LEVINE, 2008)**

INSTRUÇÕES. Por favor, leia cuidadosamente os itens abaixo. Usando a escala de resposta a seguir, indique o quando você concorda ou discorda de cada uma das afirmações.

Discordo totalmente	Discordo	Discordo um pouco	Nem concordo nem discordo	Concordo um pouco	Concordo	Concordo totalmente
1	2	3	4	5	6	7

1	Mentir é imoral. (R)
2	É aceitável mentir para alcançar nossos objetivos.
3	Não há desculpas para mentir para alguém. (R)
4	Honestidade é sempre a melhor escolha. (R)
5	É melhor mentir do que machucar os sentimentos de outra pessoa.
6	Mentir é errado. (R)
7	Mentir não é algo tão grave assim.
8	Não há nada de errado em distorcer a verdade de vez em quando.

ANEXO B – PERSONAL JEITINHO SCALE

PERSONAL JEITINHO SCALE

(PJS; MIURA *et al.*, 2019)

INSTRUÇÕES. Abaixo apresentamos afirmações que descrevem algumas pessoas. Leia cada descrição e avalie o quanto cada uma dessas pessoas é semelhante a você. Para tal, utilize a escala abaixo que descreve opiniões que vão desde "Não se parece nada comigo" até "Se parece muito comigo".

Não se parece nada comigo						Se parece muito comigo
1	2	3	4	5	6	7

1	Ele(a) gosta de manter o clima social agradável.
2	Ele(a) sempre cumprimenta o porteiro do seu prédio pelo nome toda vez que passa por ele na portaria.
3	Ele(a) está cansada na segunda-feira e liga no trabalho falando que está doente.
4	Ele(a), sabendo que certa pessoa ligará em determinado horário, desliga o celular e diz que estava sem bateria
5	Ele(a) conversa durante uma sessão de cinema.
6	Ele(a), por vezes, não paga o condomínio no prazo determinado.
7	Ele(a) sai da mesa do bar sem pagar a sua parte na conta quando esta deveria ser dividida igualmente por todos.
8	Ele(a) fala sobre as falhas de seus concorrentes a promoção no trabalho quando conversa com seus superiores.
9	Ele(a) quer comprar uma roupa para usar no final de semana, mas ao ver a loja fechando, convence a vendedora a vender-lhe.
10	Ele(a) sempre dá alternativas, antes não pensadas, para solucionar os problemas dos amigos.
11	Ele(a) cumprimenta a desconhecidos quando caminha pela rua.
12	Ele(a) se mostra bastante criativa ao enfrentar problemas no trabalho.
13	Ele(a) pede diferentes pratos ao retornar ao mesmo restaurante.
14	Ele(a) cede a casa para churrascos da empresa.
15	Ele(a) inventa novas receitas quando tem poucas opções de comida em casa.
16	Ele(a) segura a porta quando outra pessoa se aproxima.
17	Ele(a) mede as palavras para evitar conflitos.
18	Ele(a) oferece ajuda aos colegas de trabalho.
19	As pessoas se sentem queridas perto dele(a).
20	Ele(a) joga lixo no chão.
21	Ele(a) entra em uma festa sem pagar por conhecer o produtor desta.
22	Ele(a) anda sem o cinto de segurança quando faz caminhos curtos.
23	Ele(a) busca novos empreendimentos para sua profissão.
24	Ele(a) passa no sinal vermelho quando a rua está vazia e sem pardal.
25	Ele(a) estaciona na vaga de deficiente quando o estacionamento está cheio e precisa fazer algo rápido.
26	Ele(a) estaciona o carro em fila dupla, obstruindo a saída de outro veículo.
27	Ele(a) procura um conhecido que trabalha no cartório para adiantar seu processo.
28	Ele(a) mente em prol de um objetivo.
29	Ele(a) segue o princípio: "Regras foram feitas para serem quebradas".

ANEXO C – QUESTIONÁRIO DE VALORES BÁSICOS

QUESTIONÁRIO DE VALORES BÁSICOS
(QVB; GOUVEIA, 2003)

INSTRUÇÕES: Por favor, leia atentamente a lista de valores descritos a seguir, considerando seu conteúdo. Utilizando a escala de resposta abaixo, escreva um número ao lado de cada valor para indicar em que medida você o considera importante como um princípio que guia sua vida.

Totalmente não importante	Não importante	Pouco importante	Mais ou menos importante	Importante	Muito importante	Totalmente importante
1	2	3	4	5	6	7

1. ____ **APOIO SOCIAL.** Obter ajuda quando a necessite; sentir que não está só no mundo.
2. ____ **ÊXITO.** Obter o que se propõe; ser eficiente em tudo que faz.
3. ____ **SEXUALIDADE.** Ter relações sexuais; obter prazer sexual.
4. ____ **CONHECIMENTO.** Procurar notícias atualizadas sobre assuntos pouco conhecidos; tentar descobrir coisas novas sobre o mundo.
5. ____ **EMOÇÃO.** Desfrutar desafiando o perigo; buscar aventuras.
6. ____ **PODER.** Ter poder para influenciar os outros e controlar decisões; ser o chefe de uma equipe.
7. ____ **AFETIVIDADE.** Ter uma relação de afeto profunda e duradoura; ter alguém para compartilhar seus êxitos e fracassos.
8. ____ **RELIGIOSIDADE.** Crer em Deus como salvador da humanidade; cumprir a vontade de Deus.
9. ____ **SAÚDE.** Preocupar-se com sua saúde antes de ficar doente; não estar enfermo.
10. ____ **PRAZER.** Desfrutar da vida; satisfazer todos os seus desejos.
11. ____ **PRESTÍGIO.** Saber que muita gente lhe conhece e admira; quando velho receber uma homenagem por suas contribuições.
12. ____ **OBEDIÊNCIA.** Cumprir seus deveres e obrigações do dia a dia; respeitadas aos seus pais e aos mais velhos.
13. ____ **ESTABILIDADE PESSOAL.** Ter certeza de que amanhã terá tudo o que tem hoje; ter uma vida organizada e planejada.
14. ____ **CONVIVÊNCIA.** Conviver diariamente com vizinhos; fazer parte de algum grupo, como social, esportivo ou comunitário.
15. ____ **BELEZA.** Ser capaz de apreciar o melhor da arte, música e literatura; ir a museus ou exposições onde possa ver coisas belas.
16. ____ **TRADIÇÃO.** Seguir as normas sociais do seu país; respeitar as tradições da sua sociedade.
17. ____ **SOBREVIVÊNCIA.** Ter água, comida e poder dormir bem todos os dias; viver em um lugar com abundância de alimentos.
18. ____ **MATURIDADE.** Sentir que conseguiu alcançar seus propósitos na vida; desenvolver todas as suas capacidades.

ANEXO D – INTERPERSONAL REACTIVITY INDEX

INTERPERSONAL REACTIVITY INDEX (IRI) (DAVIS, 1983; SAMPAIO *et al.*, 2011)

INSTRUÇÕES: Por favor, leia atentamente os itens listados abaixo. Usando a escala de resposta a seguir, indique o quão bem cada afirmação descreve você.

Não me descreve bem				Descreve-me muito bem
1	2	3	4	5

1	Costumo fantasiar com coisas que poderiam me acontecer.
2	Preocupo-me com as pessoas que não têm uma boa qualidade de vida.
4	Fico comovido com os problemas dos outros.
5	Sou neutro quando vejo filmes. (R)
6	Fico apreensivo em situações emergenciais.
7	Sinto emoções de um personagem de filme como se fossem minhas próprias emoções.
8	Antes de tomar alguma decisão procuro avaliar todas as perspectivas.
9	Quando vejo que se aproveitam de alguém, sinto necessidade de protegê-lo.
10	Sinto-me indefeso numa situação emotiva.
11	Tento compreender meus amigos imaginando como eles vêem as coisas.
12	Habitualmente me envolvo emocionalmente com filmes e/ou livros.
13	Habitualmente fico nervoso quando vejo pessoas feridas.
14	Incomodo-me com as coisas ruins que acontecem aos outros
15	Escuto os argumentos dos outros, mesmo estando convicto de minha opinião.
16	Depois de ver uma peça de teatro ou um filme sinto-me envolvido com seus personagens.
17	Fico tenso em situações de fortes emoções.
18	Sinto compaixão quando alguém é tratado injustamente.
20	Costumo me emocionar com as coisas que vejo acontecer aos outros.
21	Tento compreender o argumento dos outros.
22	Descrevo-me como uma pessoa de “coração mole” (muito sensível).
23	Tenho facilidade de assumir a posição de um personagem de filme.
24	Tendo a perder o controle durante emergências.
25	Coloco-me no lugar do outro se eu me preocupo com ele.
26	Quando vejo uma história interessante, imagino como me sentiria se ela estivesse acontecendo comigo.
27	Perco o controle quando vejo alguém que esteja precisando de muita ajuda.
28	Imagino como as pessoas se sentem quando eu as critico.