

Indizi comportamentali come indici di affidabilità del testimone.

Ramón Arce¹, Francisca Fariña², Ángel Egido³

Introduzione

La formazione di giudizi nel contesto giudiziario è una fonte continua di discussione che, in non poche occasioni, trascendono l'ambito giornalistico dando luogo a valutazioni che si riflettono in aree come la mancanza di credibilità nella giustizia, la non cooperazione con la stessa, ecc. Comunque, lo studio scientifico ed empirico delle decisioni giudiziarie non è stato oggetto dell'interesse adeguato, nonostante la sua importanza. Le ricerche più recenti in merito ci dicono che alla base della formazione di giudizi individuali sono presenti le due dimensioni propugnate dai modelli d'integrazione dell'informazione (p.e., Wigmore, 1935; Kaplan e Kemmerick, 1974; Kaplan, 1975; Kaplan, 1977; Kaplan et al., 1978; Ostrom et al., 1978): l'affidabilità, identificata generalmente con la credibilità della deposizione, e la validità dell'informazione, cioè il loro valore probatorio (Arce, Fariña e Novo, 1997; Arce et al., 2001). D'altra parte, se cerchiamo di quantificare il valore reale delle prove troviamo che Hans e Vidmar (1986) hanno calcolato che nel mondo circa l'85% dei giudizi presentano un testimone come elemento chiave della decisione, generalmente un testimone oculare. In ogni caso, l'abilità dei testimoni per fare una deposizione esatta e affidabile è stata messa in discussione. Così, ad esempio, gli studi sulla metamemoria e sull'assegnazione di credibilità ci informano che sopravvalutiamo le nostre capacità di memoria e che concediamo un'enorme affidabilità ai testimoni identificatori, specialmente a quelli da cui deriva un'ipotesi di colpevolezza (si veda, per una revisione, McAllister e Bregman, 1986; Wells, 1993).

Inoltre, la credibilità/affidabilità di un testimone, seguendo un ordine scientifico e di dottrina legale, è stata delimitata in funzione dell'opportunità (opportunità per osservare, ecc.), *bias*

¹ Departamento de Psicología Social. Universidad de Santiago de Compostela, España. Recapito: Ramón ARCE, Facultad de psicología, Departamento de Psicología Social y Básica, Universidad de Santiago de Compostela, E-15782 Santiago., Spain

² Área de psicología Básica, Universidad de Vigo, España

³ IPSA, Université Catholique de l'Ouest, Angers, France.

(controllo dei possibili interessi), consistenza della testimonianza, plausibilità, consistenza inter-testimoni, e, infine, credibilità (Wigmore, 1937; Schum, 1977; Hastie et al., 1983). Comunque, non si è riscontrato che i decisori giudiziari, sia giudici che giurati, seguano tale procedimento così metodico. Al contrario, si è osservato che l'affidabilità può essere conseguenza di fattori imponderabili, come l'atteggiamento verso la pena di morte (Cowan, Thompson e Ellsworth, 1984), o il genere, fra gli altri (si veda Sobral e Arce, 1990, per una revisione).

Seguendo questa linea, la pretesa di questo studio è conoscere le caratteristiche, in termini di comportamento, a cui rivolgiamo la nostra attenzione al momento di riconoscere credibilità a due testimoni oculari di un determinato evento (in questo caso, delittuoso), cioè a cosa diamo importanza quando decidiamo di credere a una testimonianza determinata e di rifiutarne un'altra, indipendentemente da altri fattori imponderabili come le conseguenze della decisione. In concreto, cercheremo di verificare il valore dell'ipotesi di Fabian, Stadler e Wetzels (1992) che sostiene che le differenze psicologiche fra testimoni, nel nostro caso l'affidabilità della testimonianza fornita, possono essere rivelate da indizi non verbali (cioè variabili di autenticità e di comportamento non verbale).

Metodo

Campione.

Sono stati presi in tutto 200 soggetti, in gran parte universitari (70.4%). Per quanto riguarda il sesso, il 34.7% erano uomini e il restante 65.3% donne. Per quanto riguarda l'età, si oscillava fra i 18 e i 76 anni, con una media di 24.68 anni e una deviazione tipica di 11.01.

Ipotesi.

I1. Postuliamo che vi saranno differenze nella valutazione dell'*errore d'autenticità* così come nelle sue componenti, influenzato dall'assegnazione o no della credibilità, in modo tale che l'autenticità sarà messa in rapporto con la credibilità.

I2. Ipotizziamo che l'assegnazione di credibilità ai testimoni identificatori sarà modulata dal *comportamento non verbale* che manifestano. Comunque, non si possono prevedere effetti univariati specifici poiché ogni modello pronostica predizioni diverse e incompatibili in molte occasioni.

Materiale stimolo.

Come materiale stimolo utilizziamo registrazioni video di testimoni reali di un furto simulato, compiuto presso la Facoltà di Psicologia dell'Università di Santiago de Compostela nel 1993 (si veda Fariña et al., 1994 per una descrizione). Qui i testimoni fornivano una deposizione, sotto forma di ricordo libero, davanti alla polizia: compito per tutti loro precedente a un interrogatorio della polizia e alla successiva prova d'identificazione. Il citato esperimento era sconosciuto ai soggetti del nostro lavoro.

Il materiale stimolo è stato sensibile alle differenti manipolazioni portate a termine nell'esperimento originale sulla base che queste influivano sia sulla qualità dell'identificazione (correttezza vs. errore) che sulla qualità della descrizione (immediata vs. ritardata). Così, la metà del campione valutava due testimoni che avevano fornito la deposizione dopo il furto (condizione immediata) e l'altra metà valutava due testimoni che avevano fornito la deposizione una settimana dopo (condizione ritardata). Annidato in ognuna delle condizioni precedenti, un testimone aveva identificato correttamente il "ladro" nella successiva prova d'identificazione (condizione di correttezza) mentre l'altro aveva sbagliato l'identificazione (condizione d'errore).

Procedimento e progetto.

I soggetti che hanno partecipato all'esperimento vedevano la deposizione di due testimoni, e poi compilavano un questionario in cui:

- a) Sceglievano uno dei due testimoni come più credibile dell'altro.
- b) Valutavano il comportamento e la deposizione di ognuno dei due testimoni indipendentemente, in un questionario fornito *ad hoc* (lo si veda nella sezione "variabili di misura").

Abbiamo messo sotto controllo un possibile effetto dell'interazione delle risposte tramite la rotazione standard delle diverse parti che compongono il questionario.

Inoltre abbiamo attenuato l'effetto delle conseguenze dell'identificazione, effetto conosciuto come "*hindsight bias*", che influisce sulle risposte dei decisori. Pertanto abbiamo creato quattro

condizioni di controllo tramite la manipolazione di quattro istruzioni differenti, ognuna delle quali era nascosta nelle precedenti condizioni di correttezza ed errore, chiedendo ai soggetti di scegliere un testimone o l'altro. Le situazioni prospettate sono state le seguenti:

- a) Delle due testimonianze che hai appena visto *una è vera e l'altra è falsa*.
- b) Delle due testimonianze che hai appena visto *una identifica una persona nella prova fotografica⁴ e l'altra identifica un'altra persona differente*.
- c) Delle due testimonianze che hai appena visto *la prima identifica una persona nella prova e la seconda afferma che quella persona non è il ladro*.
- d) Delle due testimonianze che hai appena visto *la prima identifica una persona nella prova, mentre la seconda non identifica nessuno*.

Variabili di misura.

In funzione delle ipotesi che abbiamo proposto in questo studio, abbiamo realizzato un blocco di questionari con le seguenti variabili di misura:

- a) Questionario di misura dell'*errore d'autenticità* (Fabian, Stadler e Wetzels, 1995); in cui i soggetti valutavano ogni testimone secondo una serie di caratteristiche legate al loro comportamento durante la deposizione. La scala di risposta, in cui dovevano dare un punteggio a ogni aggettivo di condotta, era del tipo Likert, a sette punti, i cui estremi erano 1 "nulla" e 7 "molto", eccetto i reattivi *tranquillo, rilassato e fiducioso*, in cui la scala s'invertiva essendo 1 uguale a "molto" e 7 a "nulla". Questi item erano mischiati agli altri, poiché l'obiettivo di questa inversione nei punteggi era rompere un possibile effetto di acquiescenza nella risposta dei soggetti. Gli item che compongono la scala "*errore d'autenticità*" sono: eccitato, colpito, riservato, teso, tranquillo, agitato, rilassato, insicuro, fiducioso, smarrito, apatico, introverso, ansioso, scoraggiato e sincero.
- b) Un'altra variabile da misurare nel questionario aveva come oggetto il comportamento non verbale (Zuckerman et al., 1981; Miller e Burgoon, 1982; Ekman e O'Sullivan, 1994; Memon et al., 1998; Vrij, 2000). La costruzione del questionario di valutazione del comportamento non verbale rispondeva ai seguenti criteri: revisione della letteratura e analisi del materiale stimolatore. Nella revisione della letteratura identifichiamo una grande quantità

⁴ Nelle videocassette, alla fine di ogni deposizione la polizia presentava una prova d'identificazione in formato fotografico in cui si richiedeva ai testimoni d'identificare l'autore del reato.

Segni comportamentali di affidabilità del testimone

di variabili di comportamento non verbale legate all'affidabilità della testimonianza (si veda Memon e coll., 1998; Vrij, 2000 per una revisione). Con tutto questo insieme di variabili abbiamo proceduto a osservare il materiale stimolo al fine di sapere se le categorie vi erano presenti o no. In altre parole, abbiamo controllato la produttività delle categorie perché, se non fossero state presenti nel materiale stimolo, avrebbero distorto i risultati (Wicker, 1975). Inoltre, l'elenco di possibili variabili di misura del comportamento non verbale dovrebbe rispondere a due parametri fondamentali (Vrij, 2000): condotte (caratteristiche vocali, caratteristiche facciali e movimenti) e teorie (approccio emozionale, cognitivo e di controllo). Dopo questo procedimento si è realizzato un questionario con le seguenti 10 variabili di misura (il procedimento di costruzione ha seguito le regole determinate da Anguera, 1990): latenza di risposta; tasso di parole; movimenti autoregolatori; evitare lo sguardo; cambiamenti nel tono della voce; pause ed errori nel parlato (ah e no ah); respirazione e sudorazione; movimenti significativi; stringersi nelle spalle; e arrossire.

Risultati

Errore d'autenticità.

Questa dimensione aveva come oggetto includere le proposte di Fabian, Stadler e Wetzels (1995), che hanno stabilito ciò che hanno chiamato "errore d'autenticità" come un indicatore rilevante al momento di riconoscere persone nelle prove d'identificazione. I nostri risultati indicano che l'errore d'autenticità è modulato dal fattore scelta del testimone credibile, $F_{\text{multivariata}}(15,367)=5.593$; $p?.001$; $\text{Eta}^2=.186$.

Inoltre, gli effetti univariati (si veda la Tabella 1) mostrano differenze significative nella valutazione dei testimoni, a seconda che siano scelti o no come credibili, nelle seguenti caratteristiche comportamentali: eccitato, turbato, riservato, teso, tranquillo, agitato, rilassato, insicuro, fiducioso, smarrito, apatico, introverso, ansioso, scoraggiato e sincero. Comunque, i nostri soggetti non sembrano influenzati dagli item d'autenticità: riservato, teso, rilassato, smarrito, introverso e scoraggiato, al momento di giudicare la credibilità concessa ai testimoni.

Tenendo conto del significato della scala di misura in ogni aggettivo, troviamo che il testimone scelto come affidabile appare come *meno eccitato; meno agitato; meno insicuro; meno ansioso* del testimone ritenuto meno veridico. Inoltre è percepito come *più turbato; più tranquillo⁵; più fiducioso; più apatico; e più sincero* del testimone la cui testimonianza si ritiene meno veridica.

Tabella 1

Variabile	MC	F	p	Eta ²	m _s	m _r
Eccitato	45.098	13.828	.000***	.035	3.466	4.153
Turbato	22.171	7.794	.006**	.020	3.523	3.042
Riservato	2.611	.908	.341	.002	3.207	3.042
Teso	.365	.108	.743	.000	3.912	3.974
Tranquillo	17.334	5.396	.021*	.014	2.626	3.052
Agitato	40.702	11.880	.001**	.030	3.627	4.279
Rilassato	6.274	1.660	.198	.004	2.532	2.788
Insicuro	60.481	21.929	.000***	.054	3.337	4.132
Fiducioso	45.926	18.473	.000***	.046	3.803	3.111
Smarrito	4.511E-02	.023	.880	.000	3.041	3.063
Apatico	11.045	4.286	.039*	.011	3.155	2.816
Introverso	4.569	1.540	.215	.004	3.497	3.279
Ansioso	32.809	10.550	.001**	.027	3.741	4.326
Scoraggiato	5.724	2.340	.127	.006	3.181	2.937
Sincero	48.514	18.791	.000***	.047	4.917	4.205

Nota: G.L.(1,382). ***p? .001; **p? .01; *p? .05. m_s=media testimone scelto; m_r= media testimone rifiutato.

Riassumendo, l'errore d'autenticità, come costruito, è valido al momento d'informare le persone quando si formula un giudizio di credibilità in campo giudiziario. Più concretamente, dei reattivi che lo compongono alcuni sono sensibili, altri no, e le tendenze sono legate al pronostico del modello (Fabian, Stadler e Wetzels, 1995). Comunque, questo risultato non deve essere interpretato

⁵ Ricordiamo che la scala associata agli aggettivi "tranquillo", "rilassato" e "fiducioso" è invertita, relazione che è stata cambiata per l'analisi dei dati.

Segni comportamentali di affidabilità del testimone

come tassativo, poiché è prevedibile che l'effetto del contesto attivi alcune misure o altre. Possiamo quindi segnalare che vengono confermate le predizioni del modello (ipotesi 1).

Comportamento non verbale.

Sotto questa denominazione s'includono le caratteristiche del comportamento non verbale che gli studi hanno associato alla credibilità dei testimoni (Zuckerman et al., 1981; Miller e Burgoon, 1982). I contrasti multivariati ci mostrano che il fattore "testimone scelto vs. testimone rifiutato" modula differenze significative nelle variabili integrate in questa misura, $F_{\text{multivariata}}(10, 261) = 7.350$; $p < .001$; T.E.=.220. In altre parole, i decisori si basano su queste misure per formulare giudizi di veridicità.

Nelle analisi univariate (si veda la Tabella 2) troviamo differenze significative che indicano che i soggetti percepivano che la *durata della testimonianza* del testimone scelto come più credibile era *maggiore* di quella del testimone meno affidabile. Inoltre il testimone ritenuto più credibile *arrossisce di meno, fa meno pause e meno errori parlando, presenta meno alterazioni del ritmo respiratorio e di sudorazione, manifesta un minore innalzamento del tono di voce* durante la deposizione, e *si stringe di meno nelle spalle* del testimone rifiutato essendo considerato come meno affidabile. Le altre misure di tipo non verbale non sono state sensibili al fattore scelta.

Tabella 2

Variabile	MC	F	p	Eta ²	m _s	m _r
Movimenti significativi	.883	.222	.638	.001	4.640	4.526
Stringersi nelle spalle	18.084	5.194	.023*	.019	3.101	3.617
Gesti autoregolatori	.251	.080	.778	.000	4.014	4.075
Tasso di parole	124.770	52.720	.000***	.163	4.633	3.278
Arrossimento	19.463	7.955	.005**	.029	3.029	3.564
Pause ed errori nel parlato	35.231	9.230	.003**	.033	3.626	4.346
Evitare lo sguardo	6.252	1.873	.172	.007	3.223	3.526
Respirazione e sudorazione	36.340	13.005	.000***	.046	3.209	3.940
Innalzamento del tono di voce	43.920	13.001	.000***	.046	2.986	3.789
Ritardo nella risposta	4.472	2.198	.139	.008	2.353	2.609

Nota: G.L.(1,271). ***p? .001; **p? .01; *p? .05. m_s =media testimone scelto; m_r = media testimone rifiutato.

Di conseguenza, anche il comportamento non verbale è un indicatore valido di credibilità per le persone, che agiscono generalmente secondo le predizioni generali del modello (Vrij, 2000). Di nuovo alcune componenti si dimostrano sensibili mentre altre no. Ciò non esclude un presumibile effetto del contesto e caratteristica. Si conferma la predizione generale dei modelli di comportamento non verbale (ipotesi 2).

Discussione

Prima della discussione in sé, dobbiamo indicare che sono varie le limitazioni che questo studio mette in evidenza per quanto riguarda la sua possibile generalizzazione. In primo luogo si tratta di uno studio con decisori simulati che non necessariamente agiscono come quelli reali (Konecni e Ebbesen, 1992). In secondo luogo, i modelli applicati non erano stati sviluppati per questo tipo di misure, per cui il loro grado di adeguamento era discutibile anche se assumibile. In terzo luogo, le nostre misure sono di riconoscimento, per cui non implicano il loro uso nella valutazione.

Tenendo conto di queste limitazioni, i risultati ottenuti ci permettono di mettere in risalto quanto segue:

- a) Gli indizi non verbali, legati a un ampio margine d'errore nella stima dell'affidabilità (p.e., Ekman e O'Sullivan, 1994), sono un riferimento chiaro per le persone al momento d'attribuire credibilità. Sarebbe, quindi, consigliabile un addestramento dei decisori giudiziari che li renderebbe consapevoli di questo deficit cognitivo.
- b) Tutti e due i modelli, quello del comportamento non verbale e quello dell'errore d'autenticità, sono validi secondo una prospettiva sociale.
- c) Di conseguenza, le persone possiedono varie strategie di discriminazione fra testimoni affidabili e non affidabili. Per quanto riguarda le operazioni cognitive del soggetto, bisogna chiedersi se questo segue uno stile cognitivo di elaborazione dell'informazione olistico o analitico. In altre parole, analizza complessivamente lo spettro d'autenticità e di comportamento non verbale, o, al contrario, si focalizza in elementi specifici (cioè evitare lo sguardo, insicurezza, sudorazione) e forma un'impressione in funzione di questi. Secondo

Segni comportamentali di affidabilità del testimone

noi, l'operazione deriva da un procedimento analitico dell'informazione in cui si attiva un elemento significativo, e, essendone mediata, si attiverebbe uno schema concreto che darebbe "buona forma" all'impressione generata. L'attivazione di un elemento sarà mediatizzata prevedibilmente, sia dal contesto e dall'effetto di prototipicità (Anderson e Ortony, 1975; Fernández, Bernal e Fariña, 1991), sia dai *biases* cognitivi di salienza e di disponibilità dell'informazione, preconetti e ancoraggio (Ross, 1977; Kruglanski e Azjen, 1983). In altre parole, non è necessario che siano presenti tutti gli indicatori: con l'identificazione di un indicatore "centrale" si crea un'impressione che concorda con gli altri, così come succede nel modello di formazione d'impressioni di Asch (1946). Si accetterebbe, dunque, un modello integratore nel senso degli schemi postulati da Kelley (1972) di "cause sufficienti multiple" (CSM).

d) Un'ultima implicazione di questi risultati ci porterebbe ad avvertire la possibilità di addestrare dei testimoni affinché controllino queste fonti d'informazione dei decisori e potere così avere una grande influenza nella decisione finale. Infatti, l'affidabilità conferita a un testimone è un elemento fondamentale nelle decisioni giudiziarie di giudici e giurati (per esempio, Arce, Fariña e Novo, 1997; Arce et al., 2001). Un protocollo di attuazione a riguardo potrebbe essere:

- 1) Presentare la testimonianza e sottometerla a una valutazione incrociata, cioè domande di difesa e di accusa. Registrazione della stessa.
- 2) Presentazione della testimonianza registrata a decisori simulati.
- 3) Valutazione da parte dei decisori simulati della testimonianza per quanto riguarda i fattori precedentemente descritti, comportamento non verbale ed errore d'autenticità, confrontandola con un'altra testimonianza incompatibile o confronto di quei testimoni che le danno credibilità con altri che non gliela danno.
- 4) Identificazione dei parametri centrali (informazione ottenuta in un'analisi di varianza attraverso la dimensione dell'effetto), in comportamento non verbale ed errore d'autenticità, che aiutano a conferire/togliere credibilità al testimone.
- 5) Addestramento del testimone, dandogli il feedback tramite la visione delle registrazioni, in quegli elementi che gli conferiscono/tolgono credibilità. Per esempio, se evita lo sguardo lo si addestra a mantenere uno sguardo diretto.
- 6) Il processo si ripete fino a ottimizzare l'interpretazione del testimone.

Bibliografía

1. Anderson, R. C., e Ortony, A. (1975). On putting apples into bottles. A problem of polysemy. Cognitive Psychology, 7, 167-180.
2. Anguera, M^a. T. (1990). Metodología observacional. In J. Arnau, M^a. T. Anguera, e J. Gómez (Eds.), Metodología de la investigación en las ciencias del comportamiento. Murcia: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Murcia.
3. Arce, R., Fariña, F., e Novo, M. C. (1997). Estudio del potencial de los modelos de integración de la información y de la hipótesis del sesgo confirmatorio en la sala de justicia. Un caso de asalto. Anuario de Psicología Jurídica, 77-86.
4. Arce, R., Fariña, F., Novo, M., e Seijo, D. (2001). Judges' decision-making from within. In R. Roesch, R. R. Corrado, e R. J. Dempster (Eds.), Psychology in the courts: International advances in knowledge. London: Routledge.
5. Asch, S. E. (1946). Forming impressions of personality. Journal of Personality and Social Psychology, 41, 258-290.
6. Cowan, C. L., Thompson, W. C., e Ellsworth, P. C. (1984). The effects of death qualification on jurors' predisposition to convict and on quality of deliberation. Law and Human Behavior, 8(1/2), 53-79.
7. Ekman, P., e O'Sullivan, M. (1994). Riesgos en la detección del engaño. In D. C. Raskin (Ed.), Métodos psicológicos en la investigación y pruebas criminales. Bilbao: Descleé de Brouwer.
8. Fabian, T., Stadler, M., e Wetzels, P. (1995). The "Authenticity Error" in real lineup procedures. Effects of suspect-status and corresponding psychological dissimilarities between target person and distractors: an experimental study. In G. Davies, S. Lloyd-Bostock, M. McMurrin, e C. Wilson (Eds.), Psychology, law and criminal justice: International developments in research and practice. Berlin: Walter de Gruyter.
9. Fariña, F., Arce, R. e Real, S. (1994). Ruedas de identificación: De la simulación y la realidad. Psicothema, 7(1), 395-402.
10. Fernández, J., Bernal, M^a. del M., e Fariña, F. (1991). Efectos de contexto en la estructura interna de las categorías. Revista de Psicología General y Aplicada, 44(1), 11-19.
11. Hans, V. P., e Vidmar, N. (1986). Judging the jury. New York: Plenum Press.

Segni comportamentali di affidabilità del testimone

12. Hastie, R., Penrod, S. D., e Pennington, N. (1983). Inside the jury. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
13. Konecni, V. J., e Ebbensen, E. B. (1992). Methodological issues on legal decision-making, with special reference to experimental simulations. In F. Lösel, D. Bender, e T. Bliesener (Eds.), Psychology and law. Berlin: Walter de Gruyter.
14. Kaplan, M. F. (1975). Information integration in social judgment: Interaction of judge and informational components. In M.F. Kaplan, e S. Schwartz (Eds.), Human judgment and decision processes. New York: Academic Press.
15. Kaplan, M. F. (1977). Judgment by juries. In M. F. Kaplan, e S. Schwartz (eds.). Human judgment and decision processes in applied settings. New York: Academic Press.
16. Kaplan, M. F., e Kemmerick, G. (1974). Juror judgment as information integration: Combining evidential and non-evidential information. Journal of Personality and Social Psychology, 30, 493-499.
17. Kaplan, M. F., Steindorf, J., e Iervolino, A. (1978). Courtrooms, politics, and morality: Toward a theoretical integration. Personality and Social Psychology Bulletin, 4, 155-160.
18. Kelley, H. H. (1972). Causal schema in the attribution process. New York: General Learning Press.
19. Kruglanski, A. W. e Azjen, I. (1983). Bias and error in human judgment. European Journal of Social Psychology, 13, 1-44.
20. McAllister, H. A., e Bregman, N. J. (1986). Juror underutilization of eyewitness non identifications. Theoretical and practical implications. Journal of Applied Psychology, 71, 168-170.
21. Memon, A., Vrij, A., e Bull, R. (1998). Psychology and law. Truthfulness, accuracy and credibility. London: McGraw-Hill.
22. Miller, G. R., e Burgoon, J. K. (1982). Factor affecting assessment of witness credibility. In R. Bray e N. Kerr (Eds.), The psychology of courtroom. New York: Plenum Press.
23. Ostrom, T. M., Werner, C., e Saks, M. J. (1978). An integration theory analysis of jurors' presumptions of guilt or innocence. Journal of Personality and Social Psychology, 36, 436-450.
24. Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (Vol. 10). New York: Academic Press.

25. Schum, D. A. (1977). The behavioral richness of cascaded inference models: examples of jurisprudence. In N. J. Castellan, D. B. Pisoni, e G. R. Potts (Eds.), Cognitive theory, (Vol. 2). Hillsdale, N.J.: LEA.
26. Sobral, J., e Arce, R. (1990). La psicología social en la sala de justicia. El jurado y el testimonio. Barcelona: Paidós.
27. Vrij, A. (2000). Detecting lies and deceit. The psychology of lying and the implications for professional practice. Chichester: John Wiley and Sons.
28. Wells, G. L. (1993). What we know about eyewitness identification? American Psychologist, 6(5), 553-571.
29. Wicker, A. W. (1975). An application of a multiple-trait-multimethod logic to the reliability of observational records. Personality and Social Psychology Bulletin, 4, 575-579.
30. Wigmore, J. H. (1935). A student's textbook of the law of evidence. Minneola, N. J.: Foundation Press.
31. Wigmore, J. H. (1937). The science of judicial proof. Boston: Little Brown.
32. Zuckerman, M., DePaulo, B. M., e Rosenthal, R. (1981). Verbal and nonverbal communication of deception. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (Vol. 14). New York: Academic Press.

Riassunto

Il presente studio ha come oggetto verificare se le differenze psicologiche fra testimoni, misurate tramite il comportamento non verbale e l'autenticità, sono indicatori su cui ci si possa basare per stabilire la credibilità/affidabilità di un testimone presenziale. Pertanto abbiamo sottoposto 200 soggetti a un lavoro di discriminazione fra due testimoni che fornivano una testimonianza incompatibile. Dopo aver scelto il testimone credibile, compilavano un questionario con misure dell'"errore d'autenticità" e del "comportamento non verbale", che si sono dimostrati indicatori validi della scelta. Infine, si discutono le implicazioni dei risultati.

Parole chiave: testimone, testimonianza, credibilità, presa di decisioni, giudici, giurie.

Resumen

El presente estudio tiene por objeto contrastar si las diferencias psicológicas entre testigos, medidas a través del comportamiento no verbal y autenticidad, son indicadores en los que nos basamos para establecer la credibilidad/fiabilidad de un testigo presencial. Para ello sometimos a 200 sujetos a una tarea de discriminación entre dos testigos que aportaban un testimonio incompatible. Tras elegir al testigo creíble, cumplimentaban un cuestionario con medidas del “error de autenticidad” y de “comportamiento no verbal” que resultaron ser indicadores robustos de la elección. Por último, se discuten las implicaciones de los resultados

Palabras clave: testigo, testimonio, credibilidad, toma de decisiones, jueces, jurados.

Abstract

This study has the aim of confronting if the psychological differences among witnesses when give evidence in court, measured through non verbal behaviour and the authenticity error, are indicators on which we rest on to the provide reliability/credibility of a specific witness. Thus, 200 subjects were submitted to a discrimination task between two non compatible testimonies. After the election of the reliable witness, subjects required to complete a questionnaire to measure the “authenticity error” and “the non verbal behaviour”. The results showed that both measures were a good predictors of the election. Finally, the theoretical and practical implications of the results are discussed.

Key words: witness, testimony, credibility, decision making, judge, juror.