

Российский государственный гуманитарный университет

Институт психологии имени Л.С.Выготского



О.А. Гулевич

Психология в суде присяжных

(аналитический обзор)

Учебное пособие для студентов факультетов
психологии высших учебных заведений по
специальности 020400 — «Психология»

Москва
Международное общество им. Л.С.Выготского
2003

УДК [316.023.4:316.6 + 159.9:340] (048.8)

ББК 88.5 + 88.4 + 60.54

П 68

Рекомендовано Институтом психологии им.Л.С.Выготского
Российского государственного гуманитарного университета

Корректор: Кравченко Н.А.
Компьютерная верстка: Кравченко Ю.Е.

Гулевич О.А. Психология в суде присяжных. Аналитический обзор: Учебное пособие для студентов факультетов психологии высших учебных заведений по специальности 020400 — «Психология». Москва: Международное общество им.Л.С.Выготского, 2003.— 259 с.

Этим сборником мы продолжаем серию аналитических обзоров, посвященных проблемам психологии и права. Его целью является ознакомление российского читателя с процедурами исследования, теоретическими и методическими проблемами и результатами, полученными в ходе изучения принятия решения присяжными заседателями, точности и влияния показаний свидетелей и судебной коммуникации. В его основу положены результаты, полученные североамериканскими, западноевропейскими и российскими авторами.

Пособие предназначается студентам, специализирующимся в области социальной и юридической психологии, и преподавателям.

© Институт психологии им. Л.С. Выготского, 2003

©Гулевич О.А., 2003

Введение

Уважаемые читатели!

Перед вами второй выпуск серии «Психология и право». В первом выпуске мы рассматривали направления и проблемы изучения правосознания, правовой социализации и связанных с ними феноменов — атрибуции ответственности и представлений о справедливости.

Во втором выпуске речь пойдет о психологических явлениях, возникающих при попадании человека в один из институтов правовой социализации — суд присяжных. Этот сборник состоит из пяти глав. В первой главе мы рассмотрим процедуру суда присяжных, основные идеи его введения в России, а также существующие модели, описывающие процесс вынесения решения присяжными заседателями. Последующие главы будут посвящены анализу факторов, оказывающих влияние на это решение. Среди них индивидуальные характеристики присяжных (вторая глава), особенности рассматриваемого дела (третья глава), феномены, возникающие при обсуждении вердикта в совещательной комнате (четвертая глава), показания свидетелей (пятая глава), а также коммуникативные стратегии, используемые адвокатом и прокурором (шестая глава).

В России суд присяжных был впервые введен в результате реформ, проводимых Александром II. Однако в 1917 году после Октябрьской революции эта форма судопроизводства была отменена. Второе рождение суда присяжных в России произошло в 1993 году, когда он начал функционировать в девяти регионах нашей страны¹. В настоящее время, благодаря

¹ Республика Алтай, Ивановская обл., Краснодарский край, Московская обл., Ростовская обл., Рязанская обл., Саратовская обл., Ставропольский край, Ульяновская обл.

принятию нового уголовно-процессуального кодекса, эта форма судопроизводства вводится по всей стране. Краткость времени существования российского суда присяжных — основная причина небольшого количества психологических исследований, проведенных в его рамках.

Таким образом, в основу второго выпуска положены результаты, полученные североамериканскими и западноевропейскими специалистами, работающими в странах с долгой историей существования этой формы судопроизводства. В нем описаны основные направления психологического изучения суда присяжных. Конечно, некоторые результаты, обсуждающиеся в этой книге, обладают культурной спецификой и не могут быть использованы в России. Однако знакомство с опытом зарубежных коллег позволит российским читателям лучше понять возможности изучения суда присяжных и возникающие при этом сложности.

Психологическое изучение суда присяжных осуществляется в рамках описательного, корреляционного и объяснительного подходов.

Для изучения **факторов, влияющих на решение присяжных заседателей**, применяются такие методы, как наблюдение, анкетирование и интервью, контент-анализ, используемые в рамках как экспериментальных, так и неэкспериментальных процедур. Экспериментальные исследования проводятся «в лаборатории» и включают в себя имитацию судебного процесса (краткое описание основных доказательств, аудио- или видеозапись происходящего в зале суда). Описательные и корреляционные исследования проводятся «в поле» — в ходе судебных процессов с участием присяжных заседателей.

Наиболее распространенная методика экспериментального изучения факторов, влияющих на решение присяжных, получила название **игровых коллегий (mock jury)**. Исследование, построенное с использованием этой методики, начинается с того, что респонденты, как в настоящем суде, проходят процедуру отбора, а потом знакомятся с содержанием рассматриваемого дела. Для этого они читают описание основных доказа-

тельств и инструкцию судьи, слушают или смотрят аудио- или видеозапись всего процесса или отдельных его эпизодов. В ряде случаев присяжные даже становятся зрителями спектакля, поставленного по мотивам какого-либо дела и проходящего в зале суда. Одной из разновидностей игровых коллегий являются **теневые коллегии**, которые состоят из людей, присутствующих на реальных процессах в зале суда, наряду с настоящей коллегией, и видящих все то, что там происходит. Какова бы ни была процедура ознакомления с делом, в конце исследования респонденты удаляются в совещательную комнату, где выносят вердикт. Вердикт может быть вынесен ими совместно или индивидуально, в зависимости от целей исследователя.

При использовании игровых коллегий в рамках эксперимента члены разных экспериментальных групп получают разную информацию о деле и на ее основе выносят вердикт. В ходе эксперимента фиксируется содержание вердикта, отношение респондентов к разным участникам процесса (с помощью анкетирования и интервью), а также различные стили обсуждения вердикта (посредством наблюдения и контент-анализа речи).

Несмотря на свою распространенность, игровые коллегии имеют ряд ограничений (*Kerr, 1982*):

1. «Игровые» присяжные всегда знают, что их решение не имеет силы, то есть от него не зависит ничья судьба.
2. Суд — это параллельная реальность. Для того чтобы «ввести» в нее присяжных, используется ряд приемов, например появление судьи в мантии или произнесение слов клятвы. В игровых процессах многие из этих факторов отсутствуют. В некоторых случаях присяжные получают только стенограмму или аудиозапись судебного процесса.
3. Во многих исследованиях респонденты выносят вердикт в одиночку, не участвуя в групповой дискуссии, тогда как в реальном судебном процессе групповая дискуссия, в которой проявляются феномены социального влияния, обязательна.
4. Время, которое респонденты получают на обсуждение вердикта, гораздо короче того, которым обладают реальные присяжные.

5. В игровых процессах, в отличие от реальных, для достижения экспериментального эффекта допускаются нарушения процедуры.

6. В исследовании респондентов часто просят ответить на вопросы, которых нет в вопросном листе, например, оценить привлекательность подсудимого или степень ответственности, которую несет за происшедшее потерпевший.

Кроме игровых коллегий для изучения факторов, влияющих на решение присяжных, используются *интервью*, которые проводятся с участниками реальных процессов. В ходе этих интервью задаются, например, следующие вопросы:

Что Вы думаете о судебном процессе?

Какие события или факты запомнились Вам лучше всего?

Что произвело на Вас наибольшее впечатление (свидетели, документы, поведение адвоката и прокурора)?

Что для Вас было переломным моментом в ходе процесса?

Было ли что-нибудь, что Вы хотели узнать в ходе процесса, но так и не узнали?

Кто из свидетелей запомнился Вам больше всего? Что сказанное этим свидетелем особенно запомнилось Вам?

Каково Ваше впечатление о первом свидетеле, втором свидетеле и т.д.? Достоин ли он доверия? Насколько хорошо он говорил?

Что Вы хотели узнать из его показаний, но не узнали?

Что из вступительных речей адвоката и прокурора Вам запомнилось больше всего? Что сказанное в заключительных речах запомнилось Вам больше всего?

Что происходило во время обсуждения вердикта? Как оно началось? Какие документы из взятых с собой в совещательную комнату Вы использовали в ходе обсуждения? и т.д.

Этот метод имеет свои плюсы и минусы. С одной стороны, методы опроса имеют ряд ограничений, связанных с нежеланием респондента правдиво отвечать на вопросы или с низким уровнем его рефлексии. С другой стороны, ситуация вынесения решения, которое определит чью-то судьбу, настолько стрессовая, что исследователь, проводящий интервью, мо-

жет выступать в роли психотерапевта, давая присяжным возможность еще раз объяснить (и, может быть, убедительно доказать) свою позицию, особенно если она не получила большинства голосов.

Наряду с интервью в полевых исследованиях используется *наблюдение* за действиями адвоката, прокурора и судьи в ходе судебного процесса, а также за невербальной реакцией на них присяжных заседателей. Последнее дает относительно небольшое количество информации, на основе которой, однако, можно делать предположения о наиболее значимых для присяжных доказательствах и о степени их усталости.

Изучение **влияния и точности показаний свидетелей** происходит, как правило, в рамках *экспериментальной процедуры*.

Одна из модификаций этой процедуры предназначена для изучения влияния, которое показания свидетелей оказывают на решение присяжных. Основными участниками этой процедуры становятся «игровые» присяжные, которые должны вынести решение о доказанности преступления и виновности в нем подсудимого. Респонденты из экспериментальной группы узнают, что существуют показания свидетелей, тогда как участники из контрольной группы ничего не знают о них. Экспериментальных групп может быть несколько. В этом случае члены разных групп получают разные свидетельские показания. Процедура завершается вынесением вердиктов. При обработке результатов вердикты, вынесенные членами разных экспериментальных групп, сравниваются.

Вторая экспериментальная процедура рассчитана на определение точности свидетельских показаний. В данном случае респонденты выступают в роли свидетелей. Они наблюдают происходящие события или слушают рассказ о них, а потом воспроизводят запомненное. Индикаторами надежности свидетельских показаний является точность и полнота воспроизведения событий (зависимая переменная). В рамках данной экспериментальной процедуры вводятся факторы, которые могут препятствовать точному и полному воспроиз-

ведению (независимая переменная). В целях повышения валидности эксперимента его участники могут не знать, что являются испытуемыми. Они смотрят транслирующийся по телевидению репортаж о совершающемся преступлении, а потом их просят позвонить на студию и опознать по фотографии преступника, которого они только что видели. Однако эта модификация процедуры используется относительно редко.

При изучении точности показаний свидетелей используются и *экспертные опросы*, при которых в качестве экспертов выступают прокуроры, адвокаты или судьи. Целью таких опросов является выявление мнения профессиональных юристов о важности разных факторов, оказывающих влияние на точность показаний свидетелей. Чаще всего результаты таких опросов сравниваются с экспериментальными данными.

Основными методическими проблемами, возникающими при изучении показаний свидетелей, являются (*Leippe, 1995*):

- *нерепрезентативность выборок.* В качестве респондентов в таких исследованиях, как правило, выступают студенты. Однако, по мнению некоторых исследователей, студенты более внимательно относятся к данным им заданиям по запоминанию и воспроизведению информации, чем остальные люди. Поэтому, выявление важности какого-либо фактора на студенческих выборках, гарантирует его влияние на точность показаний большинства людей. Например, если результаты исследований показывают, что форма вопроса оказывает влияние на точность показаний студентов (точность показаний уменьшается, если вопрос содержит информацию о том, чего на самом деле не происходило), другие респонденты, прилагающие меньшие усилия для запоминания информации, также будут подвержены влиянию этого фактора;

- *низкая мотивация респондентов и отсутствие эмоциональной значимости события.* Мотивацией участия в исследованиях для большинства респондентов является получение зачета по учебному курсу или помощь экспериментатору. Как правило, наблюдаемое ими событие не важно для них, не затрагивает их ценностей, не приводит к возникновению у них

сильных эмоций. Изучение таких свидетелей предполагает, с одной стороны, пренебрежение повышенным вниманием, которое сопровождает личную заинтересованность свидетеля в происходящем, а с другой — учет роли эмоционального возбуждения в восприятии и запоминании преступления. Это ограничение может быть компенсировано проведением специальных исследований для выявления роли вышеупомянутых факторов;

- *преимущественный интерес исследователей к одному типу свидетелей — невключенным наблюдателям, в ущерб преступникам или потерпевшим в результате совершения преступления.* Психологические исследования показывают, что роль, которую человек играет в событии, оказывает влияние на те обстоятельства, которые он запоминает в первую очередь. Поэтому разумно предположить, что изучение точности показаний свидетелей, прямо включенных в совершение преступления, приведет к выявлению новых закономерностей. Однако невключенные наблюдатели в настоящее время являются наиболее распространенным типом свидетелей, что оправдывает тот интерес, который исследователи проявляют к этой категории людей.

Последний сюжет, о котором пойдет речь в этой книге, — **коммуникативные техники, использующиеся адвокатом и прокурором** при выступлении в суде. Основными источниками информации о судебной коммуникации являются:

- *интервью с профессиональными юристами*, являющимися признанными специалистами в своей области и выступающими в суде, наблюдение за их работой. В ходе подобных интервью юристам задают вопросы о том, каковы основные цели прений; какое влияние, по их мнению, оказывают заключительные речи адвоката и прокурора на судебное решение; какие приемы они используют в ходе этих выступлений; как можно научиться выступать в суде и т.д. (*Walter, 1988*);

- *эксперименты, посвященные изучению эффективности различных форм коммуникации в зале суда*

(Middendorf, Luginbuhl, 1995). В качестве независимых переменных в данном случае выступают формы вопросов, задаваемых присяжным, используемые сторонами стили речи и т.д.;

- **социально-психологические экспериментальные исследования**, посвященные убеждающей коммуникации и каузальной атрибуции. Содержанием целого ряда книг по судебной коммуникации является приложение общих социально-психологических закономерностей в судебном контексте (Saks, Hastie, 1978; Vinson, 1986).

Информация, полученная из каждого источника, обладает своей спецификой. В частности, опросы профессиональных юристов и наблюдение за их работой позволяют выявить приемы, которые они используют в ходе коммуникации в зале суда, но не дают возможности оценить их эффективность. С другой стороны, результаты экспериментов, посвященных изучению эффективности различных форм коммуникации в суде, не дают возможности определить степень популярности выделенных форм среди юристов. И наконец, использование для понимания происходящего в зале суда общих социально-психологических закономерностей позволяет расширить круг приемов, которые могут быть использованы в ходе судебной коммуникации, но не гарантирует их эффективности в судебном контексте.

В последующих главах мы рассмотрим конкретные примеры применения перечисленных методик.

Глава I. Суд присяжных как объект психологического исследования

I. Идеи, лежащие в основе введения суда присяжных

Основное отличие суда присяжных от других форм судопроизводства заключается в том, что решение о виновности или невиновности подсудимого принимается в нем коллегией непрофессиональных судей — присяжных, людей, не имеющих юридического образования. Поэтому суд присяжных иногда называют «судом улицы» или «судом народа».

Однако эти эпитеты не выявляют сути данной формы судопроизводства. «Суд присяжных есть не «суд улицы» или «суд народа»... а «совокупная» модель правосудия с участием как народного, так и профессионального элемента, роль каждого из которых конституирует суд присяжных как целое» (цит. по: Карнозова, 2000). Это означает, что вынесенный вердикт является результатом усилий, прилагаемых как присяжными, так и профессиональным судьей, председательствующим на судебном процессе.

В частности, задача присяжных состоит в том, чтобы, проанализировав доказательства, предъявленные в ходе судебного следствия, вынести решение о виновности или невиновности подсудимого. Задача судьи заключается в обеспечении возможности для вынесения такого решения. В частности, в ходе судебного процесса с участием присяжных председательствующий выполняет следующие задачи (Карнозова, 2000):

- введение присяжных в судебный процесс (вступительное слово), объяснение правил, психологическая настройка и «сопровождение» присяжных в процессе (инструктирование по ходу процесса);

- отбор присяжных;
- исключение недопустимых доказательств;
- участие в исследовании доказательств (помимо оценки доказательств с точки зрения их допустимости председательствующий участвует в допросах, принимает решения о назначении экспертиз, приобщении к делу доказательств и их исследовании, определяет порядок исследования доказательств и др.);
- ведение процесса и контроль за соблюдением процедуры;
- напутственное слово присяжным;
- составление вопросного листа;
- квалификация деяния и постановление приговора.

В основе распределения ответственности между судьей и присяжными за вынесенный вердикт лежат следующие идеи.

Целью судебного процесса является «не борьба с преступностью, не быстрое и полное раскрытие преступлений, не избличение виновных, не неотвратимость ответственности, не правовое воспитание и т.п., а справедливое решение и решение вопроса о человеческой судьбе» (цит. по: Карнозова, 2000).

Следствием необходимости вынесения справедливого решения является важность независимости присяжных, их беспристрастности и соблюдение ими принципа непосредственности восприятия.

По мнению сторонников введения суда присяжных в России, присяжные обладают большей независимостью в принятии решения, чем профессиональные судьи. Тот факт, что в состав коллегии входит двенадцать присяжных, затрудняет оказание давления на ее членов.

Согласно принципу непосредственности, основу судебного решения должны составлять доказательства, предъявленные в ходе судебного следствия. Соблюдение этого принципа является одним из ведущих мотивов введения суда присяжных в России. Его сторонники утверждают, что наличие у профессиональных судей ряда стереотипов, возникающих по мере их «вхождения в профессию», затрудняет реализацию этого

принципа. В этой ситуации решение присяжных, не имеющих опыта вынесения судебного решения, в большей степени отвечает принципу непосредственности.

В ходе судебного процесса минимизация предубеждений присяжных и сохранение ими беспристрастности гарантируется (Карнозова, 2000):

- процедурой отбора, целью которой является недопущение в коллегию тех кандидатов, которые заранее заинтересованы в принятии определенного решения, предубеждены против одного из участников процесса;
- созданием специальной атмосферы, говорящей о серьезности происходящего в зале суда (председательствующий в длинной черной мантии, слова клятвы, произносимые присяжными, наличие у них возможности задавать вопросы любому участнику судебного процесса, необходимость проявления активности в совещательной комнате при вынесении вердикта и т.д.);
- соблюдением определенной процедуры ведения судебного процесса. Справедливость судебного решения во многом определяется соблюдением при его принятии специальной процедуры. Поскольку, принимая решение, судья заранее не знает, что произошло на месте преступления, он ориентируется на предъявленные ему доказательства. Единственный критерий, по которому он может оценить качество доказательств, — это способ их получения. В частности, существует правовая норма, согласно которой при обыске должны присутствовать понятые. Смысл этой нормы заключается в том, чтобы исключить возможность подтасовки доказательств людьми, ведущими расследование преступления. Если окажется, что понятые во время обыска отсутствовали, доказательства, полученные без их участия, уже нельзя считать надежными. Такие доказательства считаются недопустимыми и не могут быть положены в основу судебного решения.

Однако результаты некоторых исследований (Карнозова, 2000) показывают, что среди российских судей распространено пренебрежение к процедуре ведения процесса. Разгра-

ничество полномочий между судьей и присяжными позволяет решить эту проблему. В этом случае судья решает юридическую задачу оценки допустимости доказательств, а присяжные выносят вердикт, руководствуясь теми доказательствами, которые были признаны допустимыми.

Другой нормой, соблюдение которой гарантируется введением суда присяжных, является принцип состязательности сторон, согласно которому адвокат и прокурор должны обладать равными возможностями предъявления своей позиции в зале суда.

Помимо соблюдения идеи беспристрастности и справедливости судебного решения, введение суда присяжных имеет и другую причину. «Суд присяжных отвечает двум основным тенденциям современного цивилизованного мира: в слое социальном и социально-политическом — демократизации (привлечение граждан к участию в управлении, складывание гражданского общества), в слое интеллектуальном — плюрализму: признанию многофокусности мира, принятию идеи социального, культурного и интеллектуального «многомирья», переходу к новому типу рациональности, проблематизирующему монополию на истину какой-то одной позиции или теории, смене приоритетов естественнонаучного и гуманитарного подходов» (цит. по: Карнозова, 2000).

Введение суда присяжных связано с реализацией экспрессивной функции права (Саунтейн, 1996). Введение этого правового института является показателем повышения роли граждан в управлении государством, формирования гражданского общества.

2. Процедура судебного процесса с участием присяжных заседателей

В настоящее время суд присяжных существует не только в России, но и в США, Великобритании, Испании, Новой Зеландии, Австралии и Австрии. В каждой из перечисленных стран судебная процедура и условия ее проведения обладают

собственной спецификой. В России суд присяжных проводится только в том случае, если подсудимый заявил ходатайство о его назначении. В противном случае его дело рассматривается судьей федерального суда. Однако решение о рассмотрении дела судом присяжных может принять только человек, который обвиняется в совершении преступлений, предусмотренных:

статьей 105 (умышленное убийство), частью второй;

126 (похищение человека), частью третьей;

131 (изнасилование), частью третьей;

152 (торговля несовершеннолетними), частью третьей, 205 (терроризм и захват заложников), частями второй и третьей, 208 (организация незаконного вооруженного формирования), частью первой, 209 (бандитизм), 210 (организация преступного сообщества), 211 (угон судна воздушного или водного транспорта либо железнодорожного подвижного состава), 212 (массовые беспорядки), частью первой, 227 (пиратство);

263 (нарушение правил безопасности движения и эксплуатации железнодорожного, воздушного и водного транспорта), частью третьей, 267 (приведение в негодность транспортных средств и путей сообщения), частью третьей, 269 (нарушение правил безопасности при строительстве, эксплуатации или ремонте магистральных трубопроводов), частью третьей;

275 (государственная измена), 276 (шпионаж), 277 (посягательство на жизнь государственного или общественного деятеля), 278 (насильственный захват власти или насильственное удержание власти), 279 (вооруженный мятеж), 281 (диверсия), 290 (получение взятки), частями третьей и четвертой;

294 (воспрепятствование осуществлению правосудия и производству предварительного расследования), 295 (посягательство на жизнь лица, осуществляющего правосудие или предварительное расследование), 296 (угроза или насильственные действия в связи с осуществлением правосудия или производством предварительного расследования), 297 (неуважение к суду), 298 (клевета в отношении судьи, присяжного заседателя, прокурора, следователя, лица, производя-

щего дознание, судебного пристава, судебного исполнителя), 299 (привлечение заведомо невиновного к уголовной ответственности), 300 (незаконное освобождение от уголовной ответственности), 301 (незаконное задержание, заключение под стражу или содержание под стражей), 302 (принуждение к даче показаний), 303 (фальсификация доказательств), частями второй и третьей, 304 (провокация взятки либо коммерческого подкупа), 305 (вынесение заведомо неправосудного приговора, решения или иного судебного акта), 317 (посягательство на жизнь сотрудника правоохранительных органов), 321 (дезорганизация деятельности учреждений, обеспечивающих изоляцию от общества), частью третьей;

322 (незаконное пересечение Государственной границы Российской Федерации), частью второй;

353 (планирование, подготовка, развязывание или ведение агрессивной войны), 354 (публичные призывы к развязыванию агрессивной войны), 355 (разработка, производство, накопление, приобретение или сбыт оружия массового поражения), 356 (применение запрещенных средств и методов ведения войны), 357 (геноцид), 358 (экоцид), 359 частями первой и второй (наемничество), 360 (нападение на лиц или учреждения, которые пользуются международной защитой).

Процедура российского суда присяжных включает в себя несколько этапов.

Предварительный отбор. Присяжными могут стать люди, достигшие 25 лет и живущие в том регионе, где проводится судебное заседание. Кандидаты в присяжные случайным образом отбираются из списка избирателей. Каждый из них получает повестку с приглашением прийти в суд для того, чтобы принять участие в работе коллегии присяжных. Одно из основных требований к кандидатам заключается в том, что они не должны принимать участие в работе коллегии присяжных чаще, чем один раз в год.

Отбор коллегии присяжных в зале суда. Вызванные повесткой люди принимают участие во втором этапе отбора, проходящем в здании суда. В зале, предназначенном для прове-

дения судебных заседаний, они встречаются с председательствующим (судьей), который будет вести судебный процесс, адвокатом и прокурором, потерпевшим и подсудимым. Председательствующий приветствует кандидатов в присяжные и произносит перед ними краткое вступительное слово, в котором он:

- представляется сам и представляет стороны, принимающие участие в судебном процессе;
- сообщает, какое уголовное дело подлежит рассмотрению;
- сообщает, какова предполагаемая продолжительность судебного разбирательства;
- разъясняет задачи, стоящие перед присяжными заседателями, и условия их участия в рассмотрении данного уголовного дела;
- разъясняет их обязанность правдиво отвечать на задаваемые им вопросы, а также представить необходимую информацию о себе и об отношениях с другими участниками уголовного процесса.

После этого начинается процесс отбора коллегии присяжных. Председательствующий задает кандидатам ряд вопросов, целью которых является отведение тех людей, которые не могут принять участие в судебном процессе из-за имеющих у них предубеждений или по иным причинам. Кандидат в присяжные имеет право заявить самоотвод, объяснив, почему он не может принять участие в рассмотрении данного судебного дела.

После этого свои вопросы задают прокурор и адвокат. Целью этих вопросов является выявление возможной предубежденности присяжных в пользу позиции одной из сторон (адвоката или прокурора). При возникновении подозрения о наличии такой предубежденности, та сторона, которая может стать ее жертвой, имеет возможность отвести данного присяжного. Прокурор и адвокат обладают правом мотивированного и безмотивного отводов. При мотивированном отводе каждый из них должен объяснить судье причину, по которой данный присяжный не сможет вынести объективное решение. Для безмотивного отвода такого объяснения не требуется,

однако в данном случае при отсутствии специального разрешения судьи каждая из сторон имеет возможность отвести только двоих кандидатов в присяжные¹.

Процедура отбора заканчивается формированием коллегии, состоящей из 12 основных присяжных и нескольких запасных. На плечи основных присяжных ложится ответственность за вынесение вердикта. Запасные присяжные вводятся в коллегию для того, чтобы при необходимости заменить непришедшего на очередное судебное заседание члена основного состава. Они сидят рядом с основными присяжными, однако не принимают участия в вынесении вердикта. Формирование коллегии осуществляется следующим образом. У судьи имеется список всех кандидатов, пришедших в суд для прохождения процедуры отбора. Постепенно из него вычеркиваются те люди, которые были отведены судьей или сторонами. Первые 12 человек из оставшихся в списке формируют основной состав коллегии, а несколько последующих становятся запасными присяжными.

После того, как процедура отбора завершена, судья благодарит тех кандидатов, которые не вошли в состав коллегии, и просит основных присяжных пройти в совещательную комнату для того, чтобы выбрать старшину. Основная функция старшины заключается в организации обсуждения, разворачивающегося в ходе принятия вердикта. Выбор старшины осуществляется большинством голосов.

После избрания старшины присяжные возвращаются в зал суда, где председательствующий предлагает им принять присягу и зачитывает ее текст: «Приступая к выполнению ответственных обязанностей присяжного заседателя, торжественно клянусь исполнять их честно и беспристрастно, принимать во внимание все рассмотренные в суде доказательства, как уличающие подсудимого, так и оправдывающие его, разрешать уголовное дело по своему внутреннему убеждению и совести, не оправдывая виновного и не осуждая невинного,

¹ В американском варианте суда присяжных стороны могут отвести до 2/3 всех кандидатов.

как подобает свободному гражданину и справедливому человеку». Огласив текст присяги, судья называет по списку фамилии всех присяжных (как основных, так и запасных), каждый из которых отвечает «Я клянусь».

Судебное следствие. Судебное следствие начинается со вступительных речей прокурора и адвоката, в которых каждый из них кратко излагает свою точку зрения на происшедшее в момент совершения преступления, а также предлагает порядок исследования доказательств. После этого начинается предъявление доказательств по делу, среди которых наиболее важное место занимают показания свидетелей, подсудимого, потерпевшего, а также результаты проведенных экспертиз, обысков, осмотра места происшествия. В ходе судебного следствия присяжные имеют право через судью задавать вопросы всем участникам судебного процесса, а также вести записи, которые потом смогут использовать при обсуждении вердикта в совещательной комнате.

Судья по собственной инициативе или по ходатайству сторон может исключать из судебного дела некоторые доказательства, недопустимость которых выявилась в ходе судебного разбирательства. Недопустимыми доказательствами являются те, которые были получены с нарушением процедуры (например, результаты обыска, проведенного в отсутствие понятых) или не имеющие отношения к рассматриваемому делу (например, наличие у подсудимого криминального опыта, признание его хроническим алкоголиком или наркоманом).

Причиной исключения из рассмотрения доказательств, полученных с нарушением процедуры, является важная роль, которую играет при принятии судебного решения процедурная справедливость. Справедливым и правильным признается то решение, которое было вынесено с соблюдением определенной процедуры. Предполагается, что установленная процедура сбора доказательств и ведения судебного процесса обеспечивает объективность судебного решения.

В основе исключения из рассмотрения сведений, не имеющих отношения к данному делу, лежит идея, согласно кото-

рой присяжные выносят решение о том, действительно ли подсудимый совершил инкриминируемые ему деяния, а не о том, мог ли он совершить их в принципе. Указание на то, что подсудимый уже был судим и отбывал наказание или является хроническим алкоголиком, определяет вероятность совершения им преступления, но не того, действительно ли он сделал это.

Вопрос о недопустимости доказательств рассматривается в отсутствие присяжных, которых судья просит временно удалиться в совещательную комнату.

Прения сторон. После окончания судебного следствия суд переходит к заслушиванию прений сторон, в ходе которых прокурор и адвокат снова излагают свою точку зрения на происшедшее в момент совершения преступления, подкрепляя ее рассмотренными в ходе судебного следствия доказательствами. После окончания прений все их участники имеют право на реплику. Право последней реплики предоставляется адвокату и подсудимому.

Формулирование вопросного листа. После окончания прений начинается формулирование вопросного листа, включающего в себя вопросы, на которые присяжные должны дать ответ в ходе обсуждения в совещательной комнате. Вопросный лист с ответами присяжных и является вердиктом. В вопросный лист включаются четыре типа вопросов: Доказано ли, что деяние, в совершении которого обвиняется подсудимый, имело место? доказано ли, что это деяние совершил подсудимый? виновен ли подсудимый в совершении этого деяния? заслуживает ли подсудимый снисхождения? Таким образом, присяжные, в основном, решают вопрос о том, имело ли место преступление и виновен ли в нем подсудимый. Вынесение решения о наказании — это прерогатива судьи, однако присяжные имеют возможность повлиять на него, положительно ответив на вопрос о том, достоин ли подсудимый снисхождения. Окончательный вариант вопросного листа формулирует судья, учитывая мнение адвоката и прокурора.

Напутственное слово председательствующего. Когда вопросный лист готов, судья произносит напутственное слово, адресованное присяжным, в котором он:

- приводит содержание обвинения;
- сообщает содержание уголовного закона, предусматривающего ответственность за совершение деяния, в котором обвиняется подсудимый;
- напоминает об исследованных в суде доказательствах, не выражая своего отношения к ним;
- излагает позиции прокурора и адвоката;
- разъясняет присяжным основные правила оценки доказательств и их совокупности; сущность принципа презумпции невиновности (табл. 1.1);
- напоминает о толковании неустранимых сомнений в пользу подсудимого;
- напоминает о том, что их вердикт может быть основан лишь на тех доказательствах, которые непосредственно исследованы в судебном заседании, никакие доказательства для них не имеют заранее установленной силы, их выводы не могут основываться на предположениях, а также на доказательствах, признанных судом недопустимыми;
- обращает внимание коллегии присяжных на то, что отказ подсудимого от дачи показаний или его молчание в суде не имеют юридического значения и не могут быть истолкованы, как свидетельство виновности подсудимого;
- разъясняет порядок совещания присяжных заседателей, подготовки ответов на поставленные вопросы, голосования по ответам и вынесения вердикта.

Вынесение вердикта. Прослушав напутственное слово судьи и получив вопросный лист, присяжные удаляются в совещательную комнату для вынесения вердикта. Они должны принять единогласное решение по всем вопросам или спустя три часа после начала обсуждения провести голосование. Во втором случае решение выносится большинством голосов при условии, что соотношение «6 к 6» трактуется в пользу подсудимого. Если в ходе обсуждения у присяжных возникают ка-

Таблица 1.1. Правила оценки доказательств и результатов доказывания, которые судья разъясняет присяжным в напутственном слове. Фрагменты напутственного слова судьи (цит. по: Карнозова, 2000)

Любой подсудимый, проходящий по делу, считается невиновным. По нашим законам ни в коем случае нельзя предполагать виновности подсудимого. Подсудимый не обязан доказывать свою невиновность. Если Вы находите, что обвинение несомненно доказало вину подсудимого, ваш долг признать его виновным, а если обвинение не смогло с несомненностью доказать виновность, Вы обязаны признать его невиновным. Всякое сомнение должно толковаться в пользу подсудимого. Но сомнения эти должны быть разумными и неустранимыми.

Что такое разумные сомнения? Это такие сомнения, которые можно разумно объяснить, основанные на здравом смысле, а не на предвзятом мнении, предположениях, воображении, чувстве симпатии или антипатии к подсудимому, желании угодить общественному мнению, оправдать ожидания друзей. Неустранимые сомнения — это те, которые невозможно устранить путем тщательного и всестороннего анализа предъявленных Вам доказательств, остающиеся после долгой и внимательной оценки каждого доказательства в отдельности и в совокупности, чтобы, в конце концов, не колеблясь и не смущаясь, сказать решительное слово «виновен» или «не виновен».

Обвинительный вердикт не может быть основан на предположениях и догадках, только на доказательствах. Но не все, что Вы здесь увидели и услышали, является доказательством. Не является доказательством обвинительный акт, из него нельзя делать выводы относительно вины. В нем изложена лишь версия обвинения. Не являются доказательствами и аргументы противоположных сторон в прениях. Речи сторон в прениях позволяют систематизировать доказательства, но сами по себе доказательствами не являются. Поведение подсудимого на суде не может быть отнесено к числу доказательств за или против него. Всегда надо помнить, что человек, сидящий на скамье подсудимых, находится в не совсем нормальном состоянии. Он испытывает естественное волнение, хотя иногда старается быть спокойным. Это только видимое спокойствие. Доказательствами являются любые фактические данные, содержащиеся в показаниях свидетелей, потерпевших, подсудимого, заключениях экспертов, протоколах следственных действий, документах, а также вещественные доказательства.

Никакое доказательство не имеет заранее установленной силы. Оценивать все доказательства вы должны по своему внутреннему убежде-

нию, основанному на полном и объективном рассмотрении всех обстоятельств. Доказательства оцениваются по их источнику, содержанию и психологическим свойствам. Одни лишь Вы должны решить, верить ли свидетелю и до какой степени. Здесь имеет значение и интерес свидетеля в деле, отношения его с подсудимым (неприятные или дружеские), имеются ли у свидетеля расхождения в показаниях или его показания последовательные, а иногда даже и манера поведения в суде. Свидетельские показания считаются достоверными при отсутствии пристрастия.

Вы можете признать показания свидетеля достоверными и поверить им без сомнения, если они даны без принуждения, без постороннего давления, если показания даны без стремления навредить другому или сделать услугу подсудимому в силу различных причин, если в показаниях нет существенных противоречий и если затем показания подтверждаются другими доказательствами.

При противоречивых показаниях надо иметь в виду, идет ли речь о важных или маловажных деталях и являются ли эти расхождения следствием невинной ошибки, например забывания, что является обычным делом, или умышленной ложью.

Могут быть неверные детали, неточности под влиянием настроения, увлечения, впечатлительности, возраста и т.д., но останется основная масса, фундамент, на котором могут зиждиться ненужные и неправильные подробности.

Такие же правила оценки показаний подсудимого. Но здесь следует иметь в виду, что у него есть важнейший интерес в деле. Но подсудимый имеет право выступить в свою защиту. Его показания не должны восприниматься с недоверием лишь потому, что он является подсудимым.

Если показания подсудимого не последовательные, т.е. противоречивые, это не означает, что подсудимый осознает свою вину. Вам следует рассматривать не последовательные показания подсудимого и оценивать их наряду со всеми прочими доказательствами по делу в совокупности.

Кроме показаний подсудимых и свидетелей в судебном заседании были исследованы такие доказательства, как документы, удостоверяющие факты и обстоятельства. Документ признается достоверным в том случае, когда известны точные данные о том, от кого исходит документ, каким образом документ попал в дело, реквизиты документа или подпись гражданина.

Что касается доказательств вообще, то они приобретают тем более силу и убедительности, чем более одно доказательство согласуется с другим, чем более одно доказательство дополняет другое, чем более они обуславливают друг друга. Это называется оценкой доказательств в их совокупности».

кие-либо вопросы, они имеют право задать их судьбе. Ответив на все вопросы вопросного листа, присяжные возвращаются в зал суда, где старшина зачитывает вердикт. После этого судья благодарит присяжных и объявляет об окончании их участия в судебном разбирательстве. Если присяжные хотят узнать, какой приговор будет вынесен подсудимому, они могут остаться в зале суда на местах для пубрики.

Вынесение приговора. Вынесение приговора осуществляется судьей без участия присяжных, но на основании их вердикта. Если присяжные признали подсудимого невиновным в совершении преступления, судья выносит оправдательный приговор и освобождает подсудимого из-под стражи прямо в зале суда. Если вердикт присяжных гласит «виновен», то судья назначает ему меру наказания.

3. Представление об идеальном присяжном

Выше мы уже говорили о том, что одна из идей, лежащих в основе суда присяжных, связана с большей объективностью судебного решения, выносимого коллегией не заинтересованных в исходе дела людей, руководствующихся доказательствами, предъявленными в ходе судебного процесса. Эта идея породила ряд представлений о том, каким должен быть идеальный присяжный.

Например, Л.Райтсман (*Wrightsmann, 1991*) выделяет пять подобных представлений:

- присяжные являются «чистой доской», то есть, входя в зал суда, они «оставляют за дверью» свои аттитюды, ценности и жизненный опыт;
- присяжные принимают решение, основываясь исключительно на доказательствах, предъявленных в ходе судебного процесса, не принимая во внимание никакую другую информацию;
- присяжные тщательно собирают, запоминают и используют все те доказательства, которые были предъявлены им в ходе судебного следствия;

- присяжные откладывают принятие решения до обсуждения, происходящего в совещательной комнате;
- индивидуальные мнения присяжных не изменяются под воздействием других членов коллегии.

На фоне представлений о том, какими должны быть идеальные присяжные, кажется, что результаты проведенных исследований дискредитируют этот правовой институт. Эти результаты говорят о том, что поведение реальных присяжных далеко от идеала. Так, присяжным трудно в одночасье отрешиться от своих представлений и прошлого опыта, запомнить и использовать все предъявленные доказательства, отказаться от принятия какого-либо решения до начала процедуры обсуждения и быть независимым от окружающих, работая в группе.

Однако эта дискредитация только видимая. **Первая причина «видимости»** данной дискредитации заключается в том, что целый ряд ограничений, возникающих в ходе вынесения вердикта, связан с ограниченностью человеческого внимания, восприятия и памяти. Такие ограничения свойственны всем людям, в том числе и профессиональным юристам. В частности, результаты американских исследований говорят о том, что характер решения, принимаемого судьей, зависит от его возраста, вероисповедания, предыдущего занятия (*Wishman, 1981*), членства в политической партии (*Nagel, 1962; Shuman, Champagne, 1997*), расы (*Holmes et al., 1993*) и представлений о целях наказания (*Austin, Utne, 1977*). Кроме того, анализ литературы показывает, что судьи также подвержены влиянию недопустимых доказательств, например знания о наличии у подсудимого криминального прошлого, как и большинство присяжных (*Quen, 1978*). Таким образом, решениям судей свойственна та же субъективность, что и вердиктам присяжных.

Расхождение, наблюдающееся между вердиктами присяжных и решениями профессиональных судей, определяется, с одной стороны, разной информацией, которой обладают эти участники судебного процесса, а с другой — разной оценкой важности этой информации.

Наиболее известное исследование, посвященное сравнению решений присяжных и профессиональных судей, принадлежит Г.Кальвину и Г.Зейцелу (*Kalven, Zeisel, 1966*). В их распоряжении были вердикты по 3576 уголовным судебным процессам с участием присяжных, проходившим в США. В тот момент, когда присяжные уходили в совещательную комнату выносить вердикт, исследователи просили судью высказать собственное мнение о рассматриваемом деле. Оказалось, что в 13,4% случаев и судьи, и присяжные соглашались с оправданием подсудимого, а в 62% — с обвинением. Таким образом, судьи и присяжные были согласны более чем в 75% случаев. Только в 2,2% случаев судьи говорили об оправдании, а присяжные — об обвинении. Обратная ситуация наблюдалась в 16,9% случаев². Позже аналогичные результаты были получены на материале гражданских процессов³.

В ходе исследования Кальвин и Зейцел спрашивали судей о том, каковы, по их мнению, причины отличия их решения от вердикта присяжных. Судьи приводили пять основных причин.

- Наиболее часто встречающаяся причина касалась *различия в интерпретации доказательств*, которое было обусловлено их ясностью: в одном судебном процессе доказательства четки и просты, а в другом — сложны и неясны.

- Вторая причина была связана с *интерпретацией закона*. По мнению судей, в некоторых случаях присяжные полагают, что закон, благодаря которому человек оказался на скамье подсудимых, несправедлив. В других случаях им кажется, что при вынесении обвинительного вердикта подсудимого ждет слишком суровое наказание, несоизмерное с тем, что он совершил. Не желая наказывать подсудимого, они выносят оправдательный вердикт.

- Третья причина несогласия судей и присяжных, по мнению первых, кроется в *чувствах по отношению к подсудимому*. Они дают о себе знать особенно ярко, когда доказа-

² Эти случаи в сумме не составляют 100%, поскольку в некоторых процессах судьи не имели своего мнения или присяжные не могли вынести решение необходимым числом голосов.

³ В США присяжные принимают участие не только в уголовных, но и в гражданских процессах.

тельства неясны, и очень много зависит от того, какой из сторон поверят присяжные.

- Кроме того, по мнению Кальвина и Зейцела, существуют ситуации, когда *судья и присяжные располагают разной информацией*. Например, в некоторых случаях судья, в отличие от присяжных, знает о наличии у подсудимого криминального опыта. Кроме того, в ряде случаев присяжные обладают некоторой информацией о свидетелях и подсудимом, которая не является доказательством и неизвестна судье.

- Последней причиной является *относительная эффективность выступления адвоката и прокурора*.

Аналогичные результаты были получены в английском исследовании (*Baldwin, McConville, 1980*), авторы которого проанализировали около 400 судебных процессов по уголовным делам. Согласно результатам этого исследования, английские судьи, так же как и американские, чаще не соглашались с оправдательным вердиктом, чем с обвинительным. Они были уверены, что в некоторых случаях присяжные руководствуются при вынесении вердикта не нормами закона, а представлением о справедливости. В качестве основных причин отличия своего решения от вердиктов присяжных судьи называли непонимание доказательств и инструкции судьи.

В ходе проведения исследования перед Кальвином и Зейцелом встал вопрос о том, насколько представление судей о причинах отличия их решений от вердиктов коллегии присяжных соответствует действительности. Особый интерес авторов вызвали две причины: непонимание присяжными доказательств и неправильная интерпретация ими норм закона.

Для выяснения роли *непонимания доказательств* Кальвин и Зейцел просили судей оценить степень сложности доказательств, предъявленных в ходе судебного процесса. Они полагали, что если в основе различия решений судей и вердиктов присяжных лежит непонимание доказательств, то выраженность этого различия должна увеличиваться с увеличением сложности доказательств. Однако авторы исследования не обнаружили ожидаемой связи, что означает, что непонимание доказательств не является причиной несовпадения решений судей и вердиктов присяжных.

Рассмотрим вторую причину — *интерпретацию норм закона*.

- Некоторые авторы (*Hans, Vidmar, 1986*) полагают, что ряд положений закона непопулярен в обществе. В США к ним относятся уголовная ответственность за азартные игры или вождение в пьяном виде. В этих случаях присяжные стараются оправдать подсудимого, несмотря на доказательства.

- Вторая группа дел, в которой присяжные не соглашались с законом, связана с самообороной. Присяжные часто интерпретируют самооборону более либерально, чем это делает закон.

- Третья группа включает случаи, где во внимание принимается роль жертвы в совершении преступления.

- И наконец, дела, входящие в состав четвертой группы, подразумевают суровое наказание подсудимого, несоизмеримое, по мнению присяжных, с тем, что он совершил.

Иллюстрацией этого положения могут служить результаты исследования, проведенного с участием теневого коллегии присяжных в рамках Оксфордского проекта. В теневую коллегию входили люди, которые могли исполнять обязанности присяжных. Они сидели в зале и слушали все доказательства, как и члены настоящей коллегии. После этого они обсуждали дело и выносили вердикт.

Анализ записи обсуждения показал, что члены теневой коллегии часто говорили о презумпции невиновности, даже перед тем, как вернуть вердикт «виновен». В небольшом проценте случаев теневые коллегии оправдывали подсудимых, даже когда доказательства говорили в пользу их виновности. Это происходило тогда, когда преступление рассматривалось как тривиальное, когда присяжные чувствовали, что подсудимому должен быть дан еще один шанс, или верили, что самооборона заслуживает более снисходительного отношения, чем это следует из инструкции судьи. Таким образом, присяжные смотрели на доказательства и, когда они были двусмысленны, поступали по справедливости (*McCabe, Purves, 1972*).

Аналогичные результаты были получены и в проведенном недавно экспериментальном исследовании (*Sommer, Horowitz, Bourgeois, 2001*) авторы которого показали, что когда результатом применения закона является несправедливое, с точки зрения присяж-

ных, наказание, члены коллегии руководствуются при вынесении вердикта нормами дистрибутивной справедливости (справедливости распределения вознаграждения и наказания). Для того, чтобы оправдать принятие соответствующего решения, в ходе обсуждения они анализируют, в основном, те доказательства, которые соответствуют их ожиданиям.

Вторая причина, по которой результаты исследований принятия решения присяжными заседателями нельзя рассматривать как дискредитирующие институт суда присяжных, кроется в методиках, с помощью которых проводится подобное изучение (с.м. *Введение*). Тем не менее такие исследования полезны: они позволяют выделить возможные трудности, с которыми столкнутся присяжные при принятии решения, и предупредить их появление.

Так как же выносят решение реальные присяжные? Чем реальный присяжный отличается от идеального? Каковы причины и функции этих отличий?

4. Модели принятия решения присяжными заседателями

4.1. Когнитивный подход к изучению решения присяжных

Основной теоретической позицией, на которой основано психологическое изучение принятия решения присяжными заседателями, является подход к изучению человеческого поведения как процесса переработки информации (*Hastie, Penrod, Pennington, 1983*), так называемый когнитивный подход. Его сторонники полагают, что человек получает из внешней среды информацию, которая, будучи обработана им, служит основой его поведения (*Newell, Simon, 1972; Estes, 1978; Anderson, 1980*).

В контексте суда присяжных это означает, что присяжные выполняют в суде две роли: «*зрителей*» (объекта воздействия,

осуществляемого другими участниками судебного процесса) и «*решателей*» (принимающих решение на основе уже полученных знаний, оценок, впечатлений и т.д., проявляющих самостоятельную активность по отбору информации и ее классификации).

В рамках этого подхода процесс принятия решения присяжными может быть описан следующим образом: судебный процесс — это стимул, который обрабатывается присяжными, в результате чего они совершают акт поведения - выносят вердикт. Отдельными составляющими этого стимула являются уже описанные выше этапы судебного процесса, на которых присяжные получают информацию об основных доказательствах, включая показания свидетелей и вещественные доказательства, слышат напутственное слово судьи, вступительные речи адвоката и прокурора, а также прения с их участием.

Обработка стимула происходит с учетом: (а) знаний присяжных о мире, например о возможных мотивах поведения преступника или последствиях применения определенного оружия, а также (б) стратегий переработки информации, которые определяют, каким образом будет организована стимульная информация.

4.1.1. Роль знаний присяжных о мире в вынесении судебного решения

Основной структурной единицей знаний присяжных о мире является аттитюд (социальная установка).

Под аттитюдом понимается состояние мысленной и нервной готовности, возникающее в опыте и оказывающее направляющее и динамическое влияние на поведение человека по отношению ко всем объектам и ситуациям, с которыми он связан (Allport, 1988).

Аттитюды включают в себя три компонента: когнитивный, аффективный и поведенческий. Когнитивный компонент — знания и убеждения человека, касающиеся определенного объекта, например смертной казни, большого и малого бизнеса или преступности. Аффективный — это чувства, которые

человек испытывает по отношению к этому объекту. Поведенческий компонент — готовность человека действовать по отношению к объекту определенным образом. Первые аттитюды формируются у человека еще в детстве. На их формирование оказывают влияние такие факторы, как биологические потребности, принадлежность человека к определенной группе, его опыт и поведение в определенных ситуациях и т.д.

Аттитюды человека различаются по сложности и важности. Важность аттитюдов зависит от ситуационного контекста: в ходе судебного процесса у человека актуализируются и становятся важными различные системы аттитюдов, соответствующие делу.

Например, в одном антимонопольном судебном процессе судья просил присяжных выразить свои аттитюды к ответчику — большой компании. Большинство присяжных выразили негативное отношение к ней, таким образом продемонстрировав свою заинтересованность в исходе дела. Однако впоследствии оказалось, что на вердикт присяжных оказывало влияние не их отношение к ответчику, а аттитюды к новым технологиям, инновациям и экспертизе продукции (Vinson, 1986).

По мнению Э.Легет (Leggett, 1998), в гражданских процессах, ответчиками в которых выступают большие компании, обвиняющиеся в производстве некачественной продукции, наибольшее влияние на вердикт присяжных оказывают их аттитюды по отношению к корпоративной этике, ответственности компаний перед потребителями и правительственным стандартам качества.

Аттитюды выполняют функцию информационного «фильтра», способствуя запоминанию соответствующей им информации.

Так, в исследовании, проведенном по материалам судебного дела, посвященного дискриминации при принятии на работу (Vinson, 1986), присяжные обоего пола смотрели видеозапись судебного заседания. В интервью, данном после просмотра процесса, женщины вспоминали, что показания женщины-истца были записаны в черно-белом варианте, а показания мужчины-ответчика — в цветном. Они считали, что защита сделала это для того, чтобы повлиять на решение присяжных. В действительности все показания были сняты на цветную пленку.

Аттитюды входят в состав когнитивной системы. Они ред-

ко функционируют изолированно друг от друга.

Так, в исследовании (Vinson, 1986), проведенном по материалам антимонопольного дела, истец — независимый производитель газированных напитков утверждал, что его конкурент, используя свою торговую марку, полностью захватил рынок.

Исследователи предположили, что на вердикт присяжных окажут влияние их установки к:

- газированным напиткам, ситуации их употребления, верности торговой марке;
- монополиям, антимонопольному законодательству и конкуренции;
- этике делового поведения бизнесменов.

Респонденты отвечали на вопросы, посвященные этим установкам, указывали свои социодемографические характеристики и предпочтительный вердикт. Результаты исследования показали, что на вердикт присяжных оказывали влияние группы установок.

Установки, входящие в состав первой группы, касались влияния употребления газированных напитков на состояние здоровья. Те люди, которые считали, что употребление таких напитков опасно для здоровья, становились на сторону ответчика. Они редко покупали газированные напитки, но, делая это, ориентировались на известную и вызывающую доверие торговую марку.

В состав второй группы входили установки людей по отношению к ситуации употребления газированных напитков и верности торговой марке. Результаты исследования показали, что сторонниками ответчика становились люди, которые покупали подобные напитки для себя и употребляли их в большом количестве. С другой стороны, те люди, которые, не употребляя газированных напитков, регулярно покупали их для кого-то другого, принимали сторону истца.

Третью группу образовали установки присяжных по отношению к бизнесу. Сторонниками истца становились люди, поддерживающие идею развития малого бизнеса и негативно относящиеся к монополиям.

Несоответствие между разными элементами когнитивной системы порождает у ее владельца когнитивный диссонанс, сопровождающийся эмоциональным дискомфортом и вызывающий желание уменьшить возникшее несоответствие.

Важная роль, которую установки играют в ходе вынесения вер-

дикта, была продемонстрирована в российском исследовании, проведенном с участием игровых коллегий (*Материалы Общества защиты осужденных хозяйственников, 1993*). Важность представлений, заимствованных из обыденной жизни, проявлялась, например, в том, что в ходе обсуждения люди использовали не только ту информацию, которую они получили от сторон и судьи, но и запрашивали дополнительную. Это, прежде всего, относилось к данным о мотивации и поведении участников преступления, общественной ситуации, представлениям о реальном и идеальном предпринимателе и т.д. В ходе обсуждения сторонники разных точек зрения акцентировали внимание коллег на разных фактах или разной их интерпретации. Выбор участником одной из позиций был обусловлен не только обстоятельствами дела, но, с одной стороны, имеющейся у него системой представлений об обществе, наказании, типичном поведении, важности следования закону, с другой — ролью, в которой он может представить себя в данной ситуации, тем положением, которое он занимает в жизни.

4.1.2. Роль стратегий переработки информации в вынесении судебного решения

Необходимость учета стратегий переработки информации, использующихся при вынесении судебного решения, порождается селективностью процессов восприятия, внимания и памяти (Crowder, 1976; Bransford, 1979; Kintsch, 1974; Tulving, 1974), с одной стороны, и наличием у человека определенных установок — с другой. Селективность восприятия информации особенно увеличивается в стрессовой для присяжных ситуации суда (Vinson, 1986).

Селективность психических процессов означает, что люди, находясь в зале суда, не просто воспринимают информацию, а отбирают из нее ту, которая по каким-то причинам оказывается новой и важной для них. Основанием для этого отбора являются критерии, сформированные присяжными как до, так и во время судебного процесса. В первом случае роль критериев исполняют установки присяжных, а во втором — поведение участников судебного процесса (насколько прокурор небрежен в опросе определенного свидетеля? судья, кажет-

ся, заскучал? наблюдатели из зала суда пошли пить кофе?).

Критерий «новизны» информации изменяется и с течением времени: присяжные более внимательно слушают то, что происходит в начале судебного процесса, поскольку они еще не устали, волнуются и пытаются разобраться в происходящем (Vinson, 1986).

Способами выражения селективности восприятия и запоминания информации являются эффекты информационной перегрузки, избирательного увеличения чувствительности и перцептивной защиты (Vinson, 1986).

Информационная перегрузка возникает в том случае, когда человек не в состоянии воспринять и обработать всю поступающую к нему информацию, результатом чего является потеря ее значительной части.

Избирательное увеличение чувствительности — это улучшение восприятия и запоминания той информации, которая соответствует аттитюдам и ценностям человека.

Перцептивная защита — это ухудшение восприятия и запоминания человеком той информации, которая противоречит его аттитюдам и ценностям.

Наличие перечисленных эффектов стало причиной интереса американских исследователей к **процедуре суда присяжных и направлениям ее возможного изменения**. Они выделили пять таких направлений (Ellsworth, Reifman, 2000):

- реформы, связанные с проведением специальных мероприятий перед началом судебного заседания. К таким мерам относятся, например:

- (а) короткие вступительные слова адвоката и прокурора, произносимые перед вступительным словом судьи;

- (б) просмотр присяжными специальных материалов, содержащих объяснение цели их работы и основных правовых норм;

- изменение процедуры общения судьи с присяжными. В качестве таких мер выделяют (см. главу III):

- (а) обязательность инструкции судьи с объяснением пра-

вовых норм не только в конце, но и в начале судебного процесса;

- (б) объяснение присяжным правовых норм по ходу процесса;

- (в) объяснение судьями оснований введения тех или иных правовых норм (недопустимых доказательств, презумпции невиновности и т.д.);

- (г) специальная работа с имеющимися у присяжных представлениями о преступлениях и правовых нормах при условии, что они не соответствуют существующему законодательству;

- (д) наличие у судьи права комментировать и суммировать доказательства, предъявленные в ходе судебного процесса;

- модификация норм, регулирующих поведение присяжных в ходе судебного процесса. Среди них:

- (а) обеспечение присяжных материалами, содержащими список свидетелей, словарь используемых технических терминов и т.д.;

- (б) разрешение вести записи и задавать вопросы разным участникам судебного процесса;

- (в) разрешение присяжным обсуждать доказательства не только в конце, но и по ходу судебного процесса;

- (г) разрешение сторонам кратко описывать свои позиции не только во вступительных речах, прениях, но и в другие моменты судебного заседания;

- реформы, связанные со стадией обсуждения вердикта. К ним относятся, например:

- (а) наличие у судьи права разъяснить присяжным процедуру проведения дискуссии;

- (б) обеспечение присяжных письменной копией инструкции судьи, созданной для конкретного дела;

- (в) предоставление инструкции судьи не после, а перед прениями сторон;

- (г) разрешение присяжным задавать вопросы судье во время обсуждения вердикта;

- упрощение языка инструкции судьи (см. главу III).

Из всех перечисленных мер наибольшее внимание иссле-

дователей привлекли изменение времени предъявления инструкции судьи, а также разрешение задавать вопросы и вести записи⁴.

Л.Райтсман (*Wrightsmann, 1991*) приводит несколько «за» и «против» **разрешения присяжным вести записи** (табл. 1.2).

Таблица 1.2. Аргументы «за» и «против» ведения записей

«Против»	«За»
1. Присяжные, которые тщательно ведут записи, выглядят более информированными по сравнению со своими коллегами, и, таким образом, оказывают на них большое влияние во время обсуждения	1. Результаты исследования говорят о том, что разрешение вести записи не приводит к большому влиянию присяжных, использующих это право, тем более что содержание записей обсуждается в совещательной комнате сравнительно недолго (<i>Penrod, Heuer, 1997</i>)
2. Записывая происходящее, присяжные опускают тривиальные детали и поэтому пропускают важные факты. Кроме того, такие присяжные не в состоянии следить за поведением свидетелей	2. Проведенные исследования показали, что ведение записей способствует воспроизведению присяжными большего количества доказательств и уменьшению значимости оценочных суждений (<i>Penrod, Heuer, 1997; Horowitz, Bordens, 2002</i>)
3. Присяжные более тщательно фиксируют доказательства и аргументы только одной из сторон (адвоката или прокурора)	3. Анализ записей позволяет утверждать, что присяжные одинаково тщательно записывают аргументы обоих участников судебного процесса (<i>Penrod, Heuer, 1997</i>)
4. Присяжные переоценивают значимость записанной информации по сравнению с незаписанной Таким образом, аргументы	4. Результаты исследований говорят об отсутствии такой переоценки (<i>Penrod, Heuer, 1997</i>) «против» разрешения присяж-

⁴ В российском суде присяжных члены коллегии имеют право вести записи и задавать вопросы всем участникам процесса. В США присяжные могут вести записи только по разрешению судьи. Возможность задавать вопросы у них отсутствует.

ным вести записи уравниваются аргументами в пользу этой меры. Кроме того, сами присяжные полагают, что ведение записей помогает им в работе, хотя и не увеличивает их удовлетворенность своим участием в судебном процессе, вынесенным вердиктом или деятельностью судьи (*Penrod, Heuer, 1997*).

Благодаря второй из упомянутых процедур, присяжные могут **задавать через судью вопросы свидетелям, экспертам, подсудимым и потерпевшим**. При этом стороны могут протестовать против постановки определенного вопроса.

По мнению Л.Райтсмана, наличие у присяжных возможности задавать вопросы улучшает понимание ими происходящего. Как показывают многие исследования, постановка вопросов как одна из форм двухсторонней коммуникации способствует лучшему пониманию информации.

Вопреки утверждению противников этой меры, присяжные не делают неправильных выводов из отказа участников процесса давать ответы на некоторые вопросы, а также не переоценивают важность ответов на свои вопросы по сравнению с другими доказательствами (*Penrod, Heuer, 1997*).

Однако, хотя возможность задавать вопросы способствует лучшему пониманию присяжными доказательств и правовых понятий, оно, как и разрешение вести записи, не приводит к увеличению их удовлетворенности судебным процессом, вынесенным вердиктом и деятельностью судьи (*Penrod, Heuer, 1997*).

4.2. Модель истории Р.Хэсти, С.Пенрода и Н.Пеннингтон

Оба вышеописанных фактора — аттитуды присяжных и стратегии обработки информации — были учтены при формулировании наиболее популярной в настоящее время модели принятия решения присяжными заседателями — модели истории (story model) (*Pennington, Hastie, 1981; Pennington, 1981*).

Стадии вынесения решения. Согласно этой модели, выне-

сение вердикта включает в себя три стадии: (а) конструирование истории, (б) усвоение категорий вердикта и (в) классификация истории.

На первой стадии — стадии конструирования истории — все доказательства, запомненные присяжными в ходе судебного процесса, объединяются ими в одну или несколько историй, описывающих то, что «случилось на самом деле», и включающих в себя действия участников преступления, их мотивы и последствия. В основе этих историй лежат представления присяжных о причинно-следственных связях между событиями, наиболее вероятной мотивации совершения преступления, людях, свидетельства которых заслуживают доверия, и т.д., которыми они обладали уже до начала судебного процесса. Наличие этой стадии связано с удовлетворением одной из основных, по мнению когнитивистов, потребностей человека — потребности видеть мир структурированным и предсказуемым.

История может строиться вокруг разных персонажей — подсудимого, потерпевшего, свидетелей. В ходе конструирования истории присяжные выбирают любую «точку отсчета». Принятие за «точку отсчета» разных персонажей приводит к конструированию разных историй (Гулевич, 1996). Помещение в центр истории подсудимого — помощника машиниста, который обвинялся в том, что пренебрег своими должностными обязанностями и не заметил, как дверь электрички защемило пассажира, что привело к получению последним серьезных повреждений, было связано с вынесением решения о его виновности. С другой стороны, результатом концентрации присяжных на поведении пострадавшего пассажира и его нетрезвом состоянии являлся оправдательный вердикт.

На второй стадии — стадии усвоения правовых понятий — происходит усвоение присяжными содержания вопросного листа и напутственного слова судьи, в котором описаны нормы, в соответствии с которыми они должны вынести свое решение.

На третьей стадии — стадии классификации истории —

присяжные устанавливают соотношение между особенностями истории и содержанием вопросного листа, что приводит к вынесению ими определенного решения по делу.

Для проверки этой модели Р.Хэсти и его коллегами было проведено исследование, в котором принимали участие игровые коллегии присяжных (Hastie, Penrod, Pennington, 1983). Его результаты показали, что:

- время, затрачиваемое на обсуждение вопроса о доверии к показаниям свидетелей, постепенно уменьшается к концу обсуждения;
- время, затрачиваемое на обсуждение содержания инструкции судьи, увеличивается к концу обсуждения;
- к концу обсуждения присяжные задают меньше вопросов друг другу и реже корректируют высказывания партнеров относительно доказательств, чем в начале;
- к концу обсуждения учащаются высказывания, касающиеся предпочитаемого вердикта и направляющие поведение присяжных при заполнении вопросного листа.

Таким образом, было показано, что стадия конструирования истории предшествует во времени двум другим стадиям.

Важность стадии конструирования истории. Основное место в модели истории уделяется первой стадии — стадии конструирования истории. Ее важность подтверждается:

- наблюдением за работой коллегии присяжных. Так, в одном исследовании люди, отобранные из списка потенциальных присяжных, смотрели фильм, созданный по материалам судебного процесса, а затем описывали, каким образом они работали с доказательствами в процессе принятия решения. В этом исследовании было показано, что история представляет собой ряд эпизодов, расположенных во временной последовательности от причин к следствиям. При этом люди, вынесшие разные вердикты, отличались друг от друга, в основном, структурой истории, а не пониманием категорий вердикта или правил классификации (Pennington, 1981);
- оценкой эффективности коммуникативных стратегий

адвоката и прокурора. Показателем важности стадии конструирования истории являются результаты исследования, которые показали, что, когда в ходе судебного процесса прокурор или адвокат излагали свою точку зрения в форме истории о событиях, произошедших на месте преступления (т.е. в том случае, когда их свидетели последовательно давали показания о мотивах подсудимого, возможности совершить преступление, его характере и связях подсудимого с жертвой), они оказывали большее влияние на решение присяжных, чем в противоположном случае (*Pennington, Hastie, 1992*).

Выбор элементов истории. В ходе формулирования истории присяжные оценивают надежность и ценность разных доказательств. Каждое доказательство обладает для них своей ценностью, которая, в свою очередь, зависит от таких факторов, как доверие к свидетелям, качество доказательств, вероятность происхождения рассматриваемых событий и т.д. В основу своего решения присяжные кладут те доказательства, которые, с их точки зрения, обладают наибольшей ценностью.

Например, в одном эксперименте (*Pennington, 1981*) присяжные смотрели видеозапись судебных процессов, посвященных изнасилованию и убийству, а потом отвечали на вопросы относительно своего индивидуального решения по делу, степени запоминания разных доказательств и инструкции судьи, оценивали надежность свидетелей и профессионализм юристов. Было показано, что, во-первых, для того, чтобы вынести вердикт, присяжные должны были согласиться с одной версией случившегося больше, чем со всеми остальными, и, во-вторых, на мнение присяжных большое влияние оказывали показания экспертов и оценка квалификации юристов, а также важность доказательств.

Требования к истории. После составления истории присяжные оценивают ее непротиворечивость.

«Хорошая» история, по мнению исследователей, включает в себя:

- структуру, при которой события располагаются от причин к следствиям;
- доказательства, которые не противоречат друг другу

и соответствуют существующим у присяжных представлениям;

- конкретные детали, поскольку они легче поддаются визуализации и позволяют создать более яркий сценарий развития событий.

Так, в одном исследовании (*Bell, Loftus, 1989*) присяжные читали один из четырех вариантов описания ограбления магазина, в ходе которого преступник убил служащего, а свидетель происшествия опознал его. Защита настаивала на том, что опознание было неправильным. Описания этого преступления различались только наличием в показаниях свидетеля конкретных деталей происшедшего. Присяжные с большей вероятностью выносили обвинительный вердикт в том случае, когда рассказ свидетеля обвинения содержал много конкретных деталей, а свидетеля адвоката — мало, чем в противоположном случае.

Последствия конструирования истории. Формулирование присяжными целостной истории о происшедшем в момент совершения преступления приводит к выборочному использованию ими предъявленных доказательств. Это было показано в исследовании (*Leippe, 1995; Olsen-Fulero, Fulero, 1997*), в котором подсудимый и потерпевшая в деле об изнасиловании в своих показаниях упоминали, что подсудимый вывел потерпевшую из комнаты, попросив помочь ему открыть бутылку с ликером. Однако этот факт принимался во внимание только сторонниками обвинения, которые рассматривали его как свидетельство того, что подсудимый манипулировал потерпевшей. С другой стороны, тот факт, что и подсудимый, и потерпевшая были пьяными, учитывался, в основном, сторонниками оправдания, которые рассматривали его как доказательство того, что потерпевшая вела себя провокационно.

Эффект «предсказания задним числом». Важность процесса конструирования истории для вынесения вердикта делает необходимым учет эффекта «предсказания задним числом» — тенденции преувеличивать чью-либо способность предвидеть последствия после того, как они стали известны.

Так, в одном исследовании (*Carli, Leonard, 1989*) респонденты читали описание деловой встречи мужчины-начальника и женщины-подчиненной. Встреча происходила во время обеда. После обе-

да оба участника пошли домой к мужчине выпить по бокалу вина. Авторы исследования сформулировали четыре варианта описания, различавшихся окончанием истории. В первом описании мужчина насильно изнасиловал женщину, во втором — женщина получала повышение по службе, в третьем — мужчина отвозил женщину домой. После прочтения этих описаний респонденты должны были объяснить, почему история имела такой конец. В четвертом варианте описания окончание отсутствовало. В этом случае респондентов просили оценить вероятность каждого исхода. Результаты показали, что включение в описание одного из исходов повышало оценку его вероятности.

Важность этого эффекта в контексте суда присяжных определяется знанием членов коллегии о последствиях совершения преступления и наличием у них желания найти причины происшедшего. Таким образом, в ходе конструирования истории присяжные могут игнорировать ту информацию, которая говорит о случайности совершенного преступления.

Эффект «предсказания задним числом» оказывает влияние на размер рекомендуемого подсудимому наказания.

Например, в одном исследовании (*Casper, Benedict, Kelly, 1988*) респонденты читали описание судебного дела, в котором мистер Дункан требовал 50000 долларов в качестве возмещения ущерба. Он обвинял полицию в нарушении его гражданских прав. Полиция располагала информацией о том, что в доме, где жил мистер Дункан, готовится передача наркотиков, но не знали точно, в какой квартире это произойдет. Войдя в указанный дом, они постучали в первую же дверь. Детективам было известно, что наркодилер — высокий, худой мужчина, ему около 40 лет. Дверь квартиры полицейским открыл мистер Дункан, возраст которого был около 40 лет, но в остальном он сильно отличался от описания детективов: был среднего роста и полный. Дункан попросил детективов выйти и попытался закрыть дверь, но они влетели в квартиру и избили мистера Дункана. Авторы исследования сформулировали два описания этой истории. Одно из них заканчивалось обнаружением наркотиков в квартире Дункана, а второе — полным провалом полицейской операции. Результаты показали, что респонденты, знавшие об обнаружении наркотиков, выносили решение о меньшей денежной компенсации истцу, чем члены другой экспериментальной группы.

Подобный эффект проявился и в другом исследовании, где рес-

пондентам рассказывали о нарушении техники безопасности на железнодорожной ветке и просили оценить вероятность серьезной аварии на этой дороге. Одной группе говорили, что авария произошла, но просили оценить вероятность, как будто они не знают, что это случилось. Члены второй группы не знали о том, что авария имела место. Результаты исследования показали, что члены первой экспериментальной группы оценили вероятность аварии значительно выше, чем члены второй, и выступали за то, чтобы оштрафовать железнодорожную компанию. Любопытно, что этот эффект, хотя и в меньшей степени, проявился у профессиональных судей (*Sunstein et. al., 2002*).

4.3. Правила вынесения присяжными решения по Г.Гарфинкелю

Хэсти и его коллеги были не первыми авторами, заинтересовавшимися спецификой, которой обладает процесс принятия решения присяжными заседателями. За полтора десятилетия до выхода в свет работы Р.Хэсти, С.Пенрода и Н.Пеннингтон аналогичный вопрос был задан другим исследователем, основателем этнометодологии, сторонником изучения форм повседневного взаимодействия Г.Гарфинкелем (*Garfinkel, 1967*). Но в отличие от Хэсти и коллег, его интересовали лишь те правила (стратегии переработки информации), которые используют присяжные при вынесении вердикта. Он исходил из предположения о существовании двух типов таких правил. К первому типу относятся те, которые используются присяжными за стенами суда, а ко второму — те, использование которых предписывается законом. В отличие от Хэсти, Гарфинкель отрицал необходимость использования присяжными при принятии решения своего жизненного опыта. Он исходил из предположения, что единственной основой судебного решения является информация, полученная ими в зале суда.

Обыденные правила вынесения решения. Правила, с которыми присяжные приходят в зал суда, гласят, что решение, основанное на фактах, правильно, если оно:

- принято за то время, которое было дано на его вынесе-

ние;

- не требует от присяжных отказаться от аттитудов и обыденных правил принятия решения;
- не требует, чтобы присяжные нейтрально относились к происходящему за стенами суда;
- не требует, чтобы присяжные «забыли» о способах демонстрации компетентности, власти и ответственности, принятых в обществе;
- не требует от присяжных серьезного анализа происходящего;
- связано с постановкой такого количества вопросов, которое делает возможным немедленное вынесение решения;
- позволяет присяжным завершить вынесение вердикта, сохранив свое доброе имя.

Официальные (правовые) нормы вынесения решения. В то же время, официальные правила отличаются от обыденных. Они гласят, что:

- между законным и справедливым «хорошие» присяжные выбирают законное;
- для «хорошего» присяжного выбор осуществляется вне зависимости от симпатии к одному из участников судебного процесса;
- для «хорошего» присяжного закон и доказательства — это основы решения;
- «хороший» присяжный следует инструкции судьи;
- «хороший» присяжный воздерживается от принятия решения до начала обсуждения вердикта;
- «хороший» присяжный не учитывает при вынесении решения свои интересы, а также ожидания значимых для него людей;
- «хороший» присяжный рассматривает возможность приложения правил, которые он использует за стенами суда, только теоретически, но не использует их в суде;
- «хороший» присяжный формирует свои суждения независимо от других людей, но при этом допускает, что другие люди могут формировать противоположные суждения;

- «хороший» присяжный не будет из гордости защищать позицию, противоречащую доказательствам.

Степень принятия присяжными правовых норм. Согласно модели Гарфинкеля, для того, чтобы принять решение, присяжные должны усвоить ряд правовых норм, о которых они узнают из напутственного слова судьи. В ходе обсуждения присяжные постоянно сталкиваются с необходимостью выбора между обыденными и правовыми нормами.

Гарфинкель утверждал, что присяжные чувствуют себя обязанными следовать правовым нормам. В частности, описывая процесс вынесения вердикта, присяжные постоянно подчеркивают, что обсуждение прошло в соответствии с требованиями закона, и избегают упоминать о его нарушениях. Таким образом, они рассказывают о том, как должны были выносить вердикт, но не о том, как на самом деле происходило его обсуждение. Желая подчеркнуть свою компетентность, присяжные делают вид, что усвоили правовые нормы еще до начала обсуждения, избегая говорить о том, чему они научились в ходе дискуссии.

Результат желания следовать правовым нормам — попытка их применения при рассмотрении конкретного дела. Если эта попытка терпит неудачу, как это происходит в 95% случаев, присяжные возвращаются к использованию обыденных правил. Таким образом, присяжные используют правовые нормы только в 5% случаев. В целом Гарфинкель исходит из предположения, что основная сложность принятия вердикта связана с неумением присяжных выносить решение с использованием официальных правил и без обращения к своему жизненному опыту и обыденным представлениям.

Одним из практических следствий этой модели является необходимость оптимизации процедуры судебного процесса, целью которой является улучшение понимания присяжными правовых норм (см. главу III).

4.4. Сравнение моделей

Модели Р.Хэсти, С.Пенрода, Н.Пеннингтон и Г.Гарфинкеля были созданы специально для описания вынесения вердикта присяжными заседателями и, несмотря на различное содержание, обладают рядом **общих особенностей**. К таким особенностям относятся:

- повышенный интерес к процессу вынесения решения отдельными присяжными. Для этих моделей характерно игнорирование влияния групповой динамики коллегии (влияния большинства и меньшинства, эффекта поляризации группового решения и т.д.) на вынесенный вердикт. Однако результаты исследований показывают, что вердикт коллегии присяжных не эквивалентен сумме решений, принятых ее членами.

Например, в исследовании Хэсти, Пенрода и Пеннингтон (*Hastie, Penrod, Pennington, 1983*) было создано три типа игровых коллегий: в одном случае присяжные должны были принять единогласное решение, во втором — за него должны были проголосовать 10 человек из 12, а в третьем — 8 человек из 12. Авторов исследования интересовала степень зависимости вердикта коллегии от индивидуальных решений, принятых ее членами до начала обсуждения. Они выделили несколько правил группировки индивидуальных решений (табл. 1.3).

Полученные результаты показали, что некоторые правила группировки дают возможность более или менее точно предсказать окончательный вердикт на основе индивидуальных решений присяжных. Однако ни одно из них не позволяет сделать абсолютно точный прогноз.

- признание того факта, что при вынесении вердикта присяжные используют два типа информации: полученную в ходе судебного процесса и привнесенную ими извне. В модели Гарфинкеля это официальные и житейские правила решения, а в модели Хэсти, Пенрода и Пеннингтон — доказательства, полученные в ходе судебного процесса и attitudes присяжных. Авторы обеих моделей отвечают на одни и те же вопросы. Насколько различаются правила, используемые присяж-

Таблица 1.3. Правила группировки индивидуальных решений присяжных

Правило комбинирования	Средн	12\12	10\12	8\12
<i>Правило большинства голосов:</i> вердикт — это то решение, за которое большинство присяжных отдало свои голоса до обсуждения. Если предпочтений не существовало, то коллегия оказывается не в состоянии принять решение (во внимание принимаются только присяжные, которые приняли какое-нибудь решение до обсуждения).	43%	43%	43%	48%
<i>Правило невзвешенного среднего:</i> вердикт — это среднее арифметическое между индивидуальными предпочтениями присяжных. В рассматриваемом исследовании существовало четыре возможных варианта вердикта: убийство первой степени, убийство второй степени, непредумышленное убийство и невиновность по причине самообороны. Эти альтернативы оценивались, соответственно, в 1, 2, 3 или 4 очка. При среднем результате от 0 до 1,5 очка — ожидался вердикт «убийство первой степени», от 1,51 до 2 — «убийство второй степени», от 2,51 до 3,5 — «непредумышленное убийство», от 3,51 до 4 — «невиновен».	59%	43%	70%	63%
<i>Правило взвешенного среднего</i> гласит, что решение каждого присяжного имеет свой вес, поэтому усреднение решений должно происходить с учетом веса каждого из них. Для определения веса используется правило взвешивания, почерпнутое из модели линейной регрессии, по которому вердикт будет равен сумме произведений между количеством предпочтений каждой альтернативы и соответствующими коэффициентами: $Y = -0,12^*$ (количество голосов за убийство первой степени); $-0,03^*$ (количество голосов за убийство второй степени); $+0,10^*$ (количество голосов за непредумышленное убийство); $+0,14^*$ (количество	75%	65%	83%	78%

Продолжение таблицы

голосов за невиновность) +2,0. Правило, по которому полученный балл соответствует каждому из вариантов вердикта, аналогично тому, которое было рассмотрено в предыдущем случае.				
<i>Правило выбора повестки дня</i> гласит, что во время обсуждения каждый присяжный голосует за ту альтернативу, которую считает наиболее приемлемой для себя. Если при следующем голосовании эта альтернатива исключается из рассмотрения (если за нее проголосовало явное меньшинство), он выбирает ту, которая наиболее близка к его предыдущему решению. Например, сначала присяжные решают, виновен ли подсудимый, потом — совершил ли он преступление предумышленно, а затем — было ли это убийством первой или второй степени. Это только одно из возможных деревьев решений. В принципе присяжные могут рассматривать наиболее серьезный вердикт — убийство первой степени — как оппозицию всем остальным вариантам. Для вердикта, содержащего четыре альтернативных решения, может быть построено пятнадцать подобных деревьев. Существует несколько стратегий, в соответствии с которыми присяжные могут при каждом последующем голосовании выбирать ту или иную альтернативу: - присяжный будет выбирать ту группу альтернатив, которая содержит наиболее предпочтительное для него решение;	64%	65%	65%	61%
- присяжный будет выбирать ту группу альтернатив, которая не содержит наименее желательного для него решения;	65%	70%	65%	61%
- присяжный будет выбирать ту группу альтернатив, которая содержит вариант, имеющий высокую ценность в среднем для всех членов коллегии.	51%	52%	48%	52%

Продолжение таблицы

<i>Правило вожака присяжных</i> : тот, кто первый сформулировал свое решение, окажет большее влияние на вердикт.	45%	40%	52%	41%
<i>Правило содержания дискуссии Хоффмана</i> : различие между количеством замечаний, сделанных «за» (описание решения, указания на его достоинства, выражение согласия, предложение другим присоединиться к решению и запрос большей информации о решении) и «против» каждого варианта вердикта или его элементов, — это индекс вердикта. Существует несколько возможных применений этого правила: - вариант вердикта, который имеет наибольший индекс, будет вердиктом;	48%	52%	39%	52%
- первый вариант вердикта, который достигает или превышает индекс в 5, будет вердиктом;	40%	35%	52%	32%
- коллегии, в которых окончательный вердикт имеет наивысший индекс в конце обсуждения;	78%	85%	78%	73%
- коллегии, в которых окончательный вердикт имеет наивысший индекс в любой момент во время обсуждения;	81%	90%	83%	73%
- время, в течение которого окончательный вердикт впервые получает наивысший индекс.		83мин	63мин	48м

ными за стенами суда и при вынесении судебного решения? Какова роль в этом процессе установок и ценностей присяжных?

С другой стороны, между двумя указанными моделями существует ряд существенных **различий**.

- Первое из них является производной от только что упомянутой общей особенности. Несмотря на то что авторы обеих моделей признают использование присяжными двух типов информации, они существенно расходятся в оценке их роли и полезности. Хэсти и коллеги рассматривают установки и ценности как необходимую составную часть создаваемых присяжными историй и не исключают правомерности одновременного использования обоих видов информации. В частности, по мнению Хэсти и его коллег, установки используются присяжными в каче-

стве критериев оценки доверия к показаниям разных свидетелей, а также в качестве элементов, связывающих разные части истории о том, что произошло на месте преступления.

С другой стороны, Гарфинкель рассматривает использование такой информации, как нарушение «правильного» хода процесса вынесения вердикта. Он практически противопоставляет друг другу официальные и обыденные правила принятия решения. Вопрос о наиболее точной постановке проблемы, по-видимому, не имеет однозначного решения.

С одной стороны, представления, привнесенные присяжными в зал суда извне, действительно выполняют функцию отбора доказательств. Если доказательств много и они противоречат друг другу, то установки позволяют присяжным выбрать те из них, которые, с их точки зрения, наиболее надежны. В основном это касается показаний свидетелей.

С другой стороны, в ходе судебного заседания возникают ситуации столкновения правовых норм и обыденных правил принятия решения. Например, обыденное правило принятия решения гласит, что «если существует большая вероятность того, что событие могло произойти, значит, оно произошло». С другой стороны, согласно принципу непосредственности, «произошло то, что было доказано в ходе судебного следствия» (Гулевич, 1996).

Применение обыденного правила принятия решения в зале суда подразумевает оценку вероятности совершения преступления на основе обращения к информации, не являющейся доказательством (данном о характере подсудимого, его криминальном опыте, его отношениях с потерпевшей и т.д.). При его использовании решение о доказанности совершения преступления подсудимым и его виновности может быть вынесено даже при отсутствии определенных доказательств. Применение при вынесении вердикта правовой нормы подразумевает отказ присяжных от использования такого рода информации.

• Второе различие между обсуждаемыми моделями связано со способами описания процесса принятия решения. Хэсти и коллеги описывают динамику этого процесса: выделяют стадии вынесения вердикта и определяют их последователь-

ность. С другой стороны, в модели Гарфинкеля стадийность процесса вынесения вердикта не рассматривается.

• И наконец, в основе моделей лежат эмпирические данные, полученные с помощью разных процедур. Хэсти и коллеги использовали для проверки своей модели игровые коллегии, тогда как основной методикой Гарфинкеля было интервью, проводимое с присяжными после окончания реальных судебных процессов. Проблема модели Гарфинкеля в данном случае состоит в отсутствии подробного изложения результатов, полученных им в ходе таких интервью, а также в слиянии этих результатов с их интерпретацией. Результаты интервью вряд ли позволили бы сделать автору модели некоторые заключения. Например, было бы трудно определить, в каком проценте случаев присяжные использовали официальные правила решения, особенно если учесть их стремление продемонстрировать свое полное согласие с ними и их принятие. Возможно, что более подробное описание результатов позволило бы точнее понять выводы автора.

Несмотря на наличие вышеописанных моделей принятия решения присяжными заседателями, большинство исследователей, занимающихся этой проблематикой, руководствуются в своей деятельности иными идеями, заимствованными из социальной и общей психологии. При этом они занимаются не изучением процесса принятия судебного решения в целом, а зависимостью вынесенного вердикта от ряда факторов, среди которых:

- индивидуальные особенности присяжных;
- особенности рассматриваемого дела (тип дела и характер доказательств, особенности подсудимого и потерпевшего, качество инструкции судьи и показаний эксперта по свидетелям);
- характеристики групповой дискуссии присяжных в совещательной комнате;
- характер показаний свидетелей;
- коммуникативные стратегии, используемые адвокатом и прокурором.

В следующих главах мы рассмотрим эти факторы.

Глава II.

Влияние индивидуальных особенностей присяжных на вердикт

В основе изучения влияния характеристик присяжных на вынесенный ими вердикт лежит определенное представление о функции, выполняемой членами коллегии в ходе судебного процесса. Согласно этому представлению, основной функцией присяжных является вынесение судебного решения, основанного на доказательствах, с одной стороны, и справедливого — с другой.

Так, Хэсти и его коллеги (*Hastie, Penrod, Pennington, 1983*) выделили следующие мотивы участия присяжных в судебном процессе:

- хорошее выполнение своей работы, которое включает в себя как результат (принятие справедливого решения), так и процесс (поиск правды, следование инструкции судьи);
- предотвращение действия неправильного (несправедливого) закона;
- осуществление требований окружающих (юристов, родных, друзей);
- наказание или вознаграждение кого-нибудь из присяжных путем вынесения вердикта в соответствии с его позицией;
- наказание или вознаграждение членов определенной социальной группы, выделенной, например, по расовому или возрастному признаку;
- оказание влияния на других членов коллегии.

По результатам российских исследований (*Гулевич, 1996*), основными мотивами участия присяжных в судебном процессе являются восстановление справедливости и интерес к происходящему.

Таким образом, сторонники изучения индивидуальных особенностей присяжных полагают, что характеристики членов коллегии:

- влияют на выбор ими того или иного способа обработки информации, поступающей к ним в ходе судебного следствия,

прений сторон и напутственного слова судьи. Они полагают, что личностные черты и аттитюды присяжных являются «фильтром», который способствует принятию и запоминанию их носителями одной информации в ущерб другой. Так, согласно Д.Андерсону (*Anderson, 1980*), в решении присяжных большую роль играют «предсуждения», которые влияют на выбор и оценку ими важности доказательств;

- определяют их представления о «справедливом» и «несправедливом» решении (*Kressel, Kressel, 2002*).

1. Отбор коллегии присяжных

Судебный процесс с участием присяжных заседателей начинается с процедуры отбора коллегии, рассмотренной в первой главе. Основное право отбора присяжных предоставляется адвокату и прокурору, которые обладают возможностью отвести кандидатов в присяжные, изложив свое мнение судье и убедив его в своей правоте (мотивированный отвод), а также не объясняя свое решение (безмотивный отвод). Возможности безмотивного отвода, существующие у российских юристов, сильно ограничены: каждая из сторон может отвести только по 2 кандидата в присяжные. Однако американские юристы обладают в данном случае гораздо более широкими возможностями. Их наличие и явилось основной причиной интереса американских специалистов к тому влиянию, которое особенности присяжных оказывают на их вердикт.

Л.Райтсман (*Wrightsmann, 1991*) приводит два утверждения, лежащих в основе отбора коллегии присяжных.

Во-первых, коллегия присяжных должна представлять население того региона, в котором проходит данный судебный процесс.

Во-вторых, решение присяжных должно быть основано на доказательствах, предъявленных в зале суда, и не учитывать особенности участников процесса или информацию, почерпнутую из СМИ. Таким образом, в состав коллегии должны вой-

ти люди, готовые вынести непредубежденное решение. Следовательно, задачей отбора присяжных является поиск таких людей.

Однако этому, по мнению Райтсмана, **препятствуют четыре обстоятельства.**

Во-первых, стороны заинтересованы в том, чтобы отобрать тех присяжных, которые будут хорошо относиться к их клиенту.

Во-вторых, ни один человек не способен полностью отрешиться от своего прошлого опыта, отказаться от использования при принятии решения готовых шаблонов и представлений.

В-третьих, в ходе отбора трудно «отсеять» тех людей, которые умышленно скрывают свою предубежденность.

В-четвертых, адвокат и прокурор, используя специальные техники, речь о которых пойдет в главе VI, способствуют возникновению у присяжных предубеждений в пользу их клиентов.

Таким образом, целью отбора становится не столько выбор непредубежденных присяжных, сколько создание коллегии, включающей в себя примерно одинаковое число потенциальных сторонников обвинения и защиты.

1.1. Отбор, производимый юристами

Задачей тех, кто производит отбор присяжных, является определение индивидуальных особенностей, необходимых членам коллегии, и выбор людей, которые ими обладают. До недавнего времени выбор присяжных был прерогативой юристов, которые, отбирая коллегию, основывались на своих представлениях о том, какими аттитюдами обладают разные люди, какова степень их активности в ходе группового обсуждения вердикта, какое решение они примут по рассматриваемому делу.

Какие критерии используют юристы, отбирая присяжных? На этот вопрос попытались ответить авторы исследования (*Penrod, 1979*), приходившие к адвокатам и прокурорам со списком кандидатов в присяжные. Оказалось, что юристы ос-

новывают свой выбор почти исключительно на социодемографических характеристиках кандидатов.

В 50—60-х годах XX в. популярностью пользовались рекомендации юристов-практиков по отбору присяжных. Проблема их использования заключалась в том, что они противоречили друг другу.

Например, некоторые юристы советовали адвокатам не брать женщин (*Darrow, 1936*). Но считалось, что женщины-присяжные предпочтительны, если подсудимый — молодой мужчина. Однако если подсудимая — привлекательная женщина, защитнику рекомендовалось не брать в коллегию представительниц слабого пола. Кроме того, женщин-присяжных советовали выбирать в том случае, если главным свидетелем противоположной стороны также является женщина, поскольку представительницы прекрасного пола не верят друг другу (*Bailey, Rothblatt, 1971*). И наконец, по мнению ряда юристов, женская интуиция может помочь тому, кто не способен выиграть дело, основываясь исключительно на доказательствах (*The Texas Observer, 1973*).

Что касается влияния религиозных убеждений и этнической (расовой) принадлежности, то считалось, что для подсудимого более предпочтительны афро-американцы, ирландцы, евреи, унитаристы, универсалисты, конгрегационалисты и агностики, а для стороны обвинения — скандинавы, лютеране, баптисты и пресвитериане (*Abramson, 1994; Darrow, 1936*). Существовали также некоторые рекомендации относительно того, на каких людей эмоциональные апелляции действуют в большей степени: считалось, что это ирландцы, евреи, итальянцы, французы, испанцы и славяне. Однако, если необходимо было подобрать людей, которые мало чувствительны к подобному рода вещам, советовали выбирать англичан, скандинавов и немцев (*Goldstein, 1935*).

Некоторые представления об особенностях присяжных были связаны и с их профессиями. Например, считалось, что фермеры поддерживают позицию государства, и следовательно, обвинения, а официанты и бармены снисходительны к

подсудимому; что в гражданских процессах «хороший» присяжный истца должен быть водителем кэба, секретарем, социальным работником, моряком или отставным государственным служащим. В качестве «хороших» присяжных ответчика рассматривались физики, инженеры, архитекторы, администраторы, безработные и страховые агенты (*Herman, 1989*). Вместе с тем, некоторые юристы советовали адвокатам избегать служащих, управленцев и низкооплачиваемых белых воротничков. В то же время матросы, артисты и писатели, по их мнению, обладают большим опытом, поэтому их нелегко шокировать преступлением. Клерки, школьные учителя, юристы и жены юристов считались нежелательными присяжными, поскольку они часто обращаются за советом (*Simon, 1967*).

Причиной осуществления отбора присяжных на основании их социодемографических характеристик является простота выявления последних. Однако такая стратегия отбора обладает рядом недостатков. Ее использование основано на убеждении в том, что люди, обладающие одинаковыми характеристиками, имеют одинаковый опыт социализации и, следовательно, одинаковые установки по отношению к участникам судебного процесса. Однако психологические исследования показывают, что это не так.

Попытка построить суждения о «хороших» присяжных на большом эмпирическом материале и таким образом сделать эти выводы более достоверными привела к созданию так называемого научного отбора присяжных.

1.2. Научный отбор присяжных

Первая презентация научного отбора присяжных состоялась в 1972 г., когда социолог Дж.Шульман и его коллеги (*Schulman, et al., 1973*) приняли участие в отборе коллегии для судебного процесса, подсудимыми в котором были студенты, замешанные в антивоенной деятельности во времена вьетнамской войны.

Правительство избрало для проведения судебного процесса район, население которого славилось своей консервативностью — Харрисбург в Пенсильвании. Первое, что сделали приглашенные специалисты, попытались определить степень репрезентативности списка кандидатов в присяжные, приглашенных на процесс, по отношению ко всему населению данного района. Они сравнили социодемографические характеристики этих людей с особенностями избирателей и выяснили, что средний кандидат в присяжные был старше, чем средний житель района. На основании проведенного анализа судья создал более репрезентативный список кандидатов.

Затем команда исследователей выяснила, что демографические характеристики присяжных связаны с их установками по отношению к оправданию и обвинению подсудимых. Они проинтервьюировали 252 жителей Харрисбурга, пытаясь понять, связаны ли такие характеристики, как возраст, пол, уровень образования, религия, с такими установками, как доверие к правительству или терпимость к взглядам диссидентов. В конце концов специалисты заключили, что идеальная для защиты коллегия присяжных должна включать в себя женщин, демократов, без религиозных предпочтений.

Интересным оказался результат судебного процесса. Коллегия присяжных не пришла к единогласному решению: ее члены проголосовали за оправдание подсудимых десятью голосами против двух. Любопытно, что сторону обвинения приняли двое присяжных, считавшихся «благоприятными» для защиты. Один — пожилой лотеранин, пацифист, который при обсуждении вердикта неожиданно стал выражать свою поддержку войне во Вьетнаме. Другая — пожилая женщина, член пацифистской организации, четверо сыновей которой вели антивоенную пропаганду.

На протяжении 70-х годов научный отбор присяжных проводился в основном в рамках судебных процессов, связанных с преступлениями против государства. В настоящее время научный отбор практикуется при подготовке гражданских процессов.

В основе научного отбора лежат традиционные методы изучения общественного мнения: массовые опросы, дискуссионные группы, игровые и теневые коллегии. Эти методы используются для определения связи между демографическими характеристиками присяжных, их аттитюдами к объектам, важным с точки зрения конкретного судебного процесса, и вероятными вердиктами. В качестве респондентов выступают жители такого региона, в котором проводится судебный процесс. Им задают вопросы об их аттитюдах к правительству, полиции, расовым проблемам и т.д. Их также спрашивают о том, что они слышали о данном деле, имеют ли они свое мнение относительно виновности подсудимого и если да, то какое и т.д. Кроме того, консультанты анализируют характер освещения судебного процесса и рассматриваемого дела в средствах массовой информации. Иногда в ходе научного отбора используют и нетрадиционные методы исследования, такие как анализ почерка кандидатов в присяжные и наблюдение за их невербальным поведением в зале суда (*Etzion, 1974; Hans, Vidmar, 1986*). Кроме того, в случаях, когда имена и адреса потенциальных присяжных известны заранее, некоторые юристы используют детективов для получения информации о них от соседей или знакомых (*Hans, Vidmar, 1986*).

По результатам проведенных исследований специалисты дают юристам-заказчикам рекомендации относительно того, как по социодемографическим и психологическим характеристикам присяжных отобрать коллегия, которая вынесет решение, благоприятное для их клиента.

1.3. «За» и «против» научного отбора

Научный отбор присяжных обладает рядом достоинств и недостатков.

Аргументы, выдвигаемые сторонниками этой процедуры, связаны в основном с ее эффективностью.

- Ряд исследований показывает, что процедура научного отбора позволяет юристам добиваться необходимого им ре-

зультата (*Padawer-Singer, Singer, Singer, 1974*). Например, в одном из исследований (*Zeisel, Diamond, 1978*) юристов, принимающих участие в гражданских процессах, спрашивали о том решении, которое, по их мнению, вынесут присяжные, обладающие определенными индивидуальными характеристиками. Позже их ответы были сопоставлены с теми позициями, которые защищали эти присяжные при вынесении вердикта. Результаты сравнения показали, что юристы достаточно точно предсказывали позиции разных присяжных.

- Даже если научный отбор и не дает 100% гарантии «благоприятного» исхода процесса, он более эффективен, чем традиционные техники. При традиционном отборе юристы основываются исключительно на демографических характеристиках, в то время как научный отбор позволяет установить связь между социодемографическими / психологическими особенностями присяжных и предпочитаемым ими вердиктом.

Аргументы, говорящие «против» научного отбора, более разнообразны.

Первая группа таких аргументов касается *эффективности данной процедуры*.

- Некоторые авторы полагают, что процедура научного отбора не так эффективна, как кажется на первый взгляд. Некоторые техники, используемые при отборе присяжных в зале суда, ненадежны. Часто используются открытые вопросы, ответы на которые требуют интерпретации.

- Успех научного отбора в первых судебных процессах связан не с эффективностью этой процедуры, а с типом рассматриваемых дел — политических заговоров, доказать причастность к которым достаточно сложно. Таким образом, индивидуальные характеристики присяжных оказывают влияние на их решение только в том случае, если сторона обвинения представила слабые или неполные доказательства.

- Юристы, которые используют процедуру научного отбора, не менее тщательно готовят и другие аспекты судебного процесса, что и обеспечивает их победу.

- Научный отбор не имеет смысла в гомогенных сообществах.

Вторая группа аргументов «против» касается *методологии исследования*.

- Основные данные, используемые в ходе научного отбора, получены в лабораторных исследованиях или в ходе массовых опросов, проведенных вне стен суда. Низкая внешняя валидность подобных исследований затрудняет их использование для отбора присяжных, от решения которых зависит жизнь, свобода или материальное благополучие подсудимого.

- Поскольку научный отбор является частью подготовки к конкретному судебному процессу, полученные результаты обладают низкой внутренней валидностью, а значит, не имеют научной ценности и не могут быть использованы в других ситуациях.

- Различие индивидуальных особенностей присяжных не объясняет разнообразие вынесенных ими вердиктов.

Так, в одном из исследований, где принимали участие четыреста семьдесят взрослых людей из Огайо, респонденты смотрели видеозапись судебного процесса, а потом выносили вердикты. Оказалось, что четыре фактора, оказывающих наибольшее влияние на решение присяжных (представления о причинах преступления, лидерские способности, конформность и членство в политической партии), комбинируясь, объясняли только 13% существующих различий в вердиктах (*Saks, 1976; Davis, Bray, Holt, 1977*).

- Кроме индивидуальных особенностей присяжных, на вердикт оказывают влияние и другие факторы (тип рассматриваемого дела, предъявленные доказательства, особенности подсудимого, потерпевшего и других участников судебного процесса) (*Griffit, Jackson, 1973; Mitchell, Byrne, 1973; Efran, 1974; Izzett, Leginsky, 1974; Landy, Aronson, 1969*).

В целом С.Кассин и Л.Райтсман (*Kassin, Wrightsman, 1988*) утверждали, что попытка связать социодемографические характеристики, способности, аттитюды, темперамент и черты личности присяжных с особенностями вердикта имеют ограниченный успех. Не существует индивидуальных характеристик присяжных, которые оказывают влияние на их ре-

шение вне зависимости от рассматриваемого дела и других особенностей судебного процесса.

Об этом говорят результаты применения для отбора присяжных шкал, позволяющих выявить наличие у кандидатов обвинительного уклона. Одна из таких шкал включает в себя 17 утверждений, с которыми респонденты могут согласиться или не согласиться. Среди них «За совершение серьезных преступлений, таких, как убийство, подсудимый должен быть наказан, если существует хотя бы 90% вероятность того, что он виновен», «Причиной вынесения решения в пользу подсудимого является профессионализм его адвоката», «Слишком много невиновных людей отбывают тюремное заключение». Демонстрация присяжными обвинительного уклона при ответах на вопросы этой шкалы не предсказывает их решения даже в том случае, когда доказательства прямо не подтверждают ни версию адвоката, ни точку зрения прокурора (*Kressel, Kressel, 2002*).

Таким образом, большинство психологов сходятся во мнении, что:

- во-первых, индивидуальные характеристики присяжных в некоторых случаях оказывают влияние на их решение, хотя и играют подчиненную роль по сравнению с предъявленными доказательствами;

- во-вторых, значимость разных особенностей присяжных зависит от дела, рассматриваемого в ходе судебного процесса.

Таким образом, авторы в целом не отвергают идею научного отбора, однако указывают на то, что такой отбор должен проводиться в связи с конкретным судебным процессом профессионально подготовленными консультантами, которые бы имели возможность принимать решения, руководствуясь опытом работы и интуицией (*Kressel, Kressel, 2002*).

2. Особенности присяжных, которые оказывают влияние на вердикт

В качестве характеристик, оказывающих влияние на вердикт, рассматриваются социодемографические (пол, возраст, социоэкономический статус, национальность (раса), место жительства, участие в судах присяжных в прошлом) и психологические (личностные черты, особенности правосознания, наличие дополнительных знаний о рассматриваемом деле и эмоциональное состояние) особенности присяжных.

2.1. Влияние социодемографических характеристик присяжных на вердикт

В таблице 2.1 представлены некоторые результаты, полученные при изучении влияния социодемографических особенностей присяжных на вердикт. Они позволяют сделать следующие заключения:

- степень и направление влияния социодемографических особенностей присяжных на вердикт зависит от типа рассматриваемого судебного дела, характера доказательств, особенностей подсудимого и потерпевшего;
- некоторые особенности оказывают влияние на вероятность вынесения обвинительного вердикта, а другие - на размер рекомендуемого наказания¹;
- важную роль при вынесении вердикта играют не только характеристики присяжных, но и степень их подобия дру-

¹ В компетенцию российских присяжных не входит определение меры наказания, однако они могут оказать влияние на это решение, положительно ответив на вопрос о том, достоин ли подсудимый снисхождения. Американские присяжные находятся в такой же ситуации, за исключением тех случаев, когда они должны сделать выбор между смертной казнью и пожизненным заключением. Тем не менее, многие исследователи задают респондентам вопрос о предпочитаемой ими мере наказания.

Таблица 2.1. Влияние социодемографических особенностей присяжных на вердикт

Характеристика	Направление влияния на вердикт
Пол	<p>* Женщины больше склонны к оправданию подсудимого, чем мужчины.</p> <p>* Мужчины больше склонны к оправданию подсудимого, чем женщины, особенно в случаях изнасилования (<i>Davis et al., 1975; Deitz et al., 1982; Hastie, Penrod, Pennington, 1983; Sealy, Cornish, 1973</i>) и харассмента (<i>Kovera, Cass, 2002</i>), однако это не сказывается на размере рекомендуемого наказания (<i>Hans, 1982</i>).</p> <p>* Связь между полом присяжных и вердиктом отсутствует (<i>Griffit, Jackson, 1973; Sealy, Cornish, 1973; Jones, Aronson, 1973; Landy, Aronson, 1969</i>).</p> <p>* Влияние пола различается в зависимости от того, к какой расовой группе принадлежат сравниваемые женщины и мужчины (<i>Abramson, 1994</i>).</p> <p>* Влияние пола зависит от типа дела и доказательств. Пол взаимодействует с такими переменными, как раса подсудимого и потерпевшей, сила доказательств, тип изнасилования, а также индивидуальные представления присяжных об изнасиловании, его причинах и нормах сексуального поведения (<i>Lafree, Reskin, Visher, 1985; Field, Bienen, 1980</i>).</p>
Возраст	<p>* Молодые присяжные более склонны к оправданию и предлагают менее строгие наказания в уголовных делах.</p> <p>* Влияние возраста зависит от типа дела. Молодые более склонны к обвинению тех офицеров, которые стреляли в невооруженных заключенных (<i>Sealy, Cornish, 1973; Scroggs, 1976</i>).</p>
Социоэкономический статус (уровень дохода, профессия, образование и т.д.)	<p>* Присяжные с более высоким социоэкономическим статусом чаще голосуют за обвинение подсудимого в уголовных процессах, чем низкостатусные члены коллегии.</p> <p>* Присяжные с высоким профессиональным статусом склонны голосовать в пользу истца при определении размера ущерба и денежной компенсации в гражданских процессах (<i>Adler, 1973; Reed, 1965; Simon, 1967</i>).</p>

Продолжение таблицы

	<p>* Связь между профессиональным статусом присяжных и вердиктом отсутствует (<i>Baldwin, McConville, 1979, 1980</i>).</p> <p>* Влияние профессионального статуса зависит от типа дела. Учителя и домохозяйки более склонны к обвинению в случае, когда небрежность подсудимого приводит к нанесению ущерба детям (<i>Green, 1961</i>).</p>
Расовая и национальная принадлежность	<p>* Существует связь между расовой и этнической принадлежностью присяжных и вердиктом. Афро-американцы и итальянцы более склонны к оправданию подсудимого, чем немцы и англичане (<i>Broeder, 1959</i>).</p> <p>* Вердикт зависит от степени подобия особенностей присяжных и подсудимого / потерпевшего. Когда потерпевшая при изнасиловании и присяжные принадлежат к одной расовой группе, подсудимый из другой расовой группы, наказывается более строго</p>
Место жительства	Вердикт зависит от степени подобия особенностей присяжных и подсудимого / потерпевшего. Решение американских присяжных о размере денежной компенсации, полагающейся потерпевшему, зависит от его места жительства. Большую компенсацию получают те потерпевшие, которые проживают в одном городе или округе с присяжными, чем живущие в других местах (<i>Sunstein et al., 2002</i>)
Участие в судах присяжных в прошлом	<p>* Присяжные, ранее принимавшие участие в судебных процессах, более склонны к обвинению подсудимого, по сравнению с теми, кто не участвовал в них (<i>Belli, 1954; Bailey, Rothblatt, 1974; Devine et al., 2001; Dillehay, Nietzel, 1985; Reed, 1965</i>).</p> <p>* Присяжные, ранее принимавшие участие в судебных процессах, менее склонны к обвинению подсудимого, по сравнению с «новичками» (<i>Dillehay, Nietzel, 1985; Freedman, 1990; Kerr, 1981</i>).</p> <p>Обвинительный уклон «опытных» присяжных может быть связан с несколькими причинами:</p> <p>* присяжные пытаются неправильно приложить к текущему делу нормы закона, о которых они узнали в предыдущих процессах (<i>Broeder, 1965</i>);</p>

Продолжение таблицы

	<p>* прокурор старается отобрать людей, которые участвовали в судебных процессах, закончившихся обвинением подсудимого.</p> <p>Обвинительный уклон «опытных» присяжных проявляется в зависимости от качества доказательств и соотношения серьезности предыдущего и текущего дел (<i>Nagao, Davis, 1980</i>)</p>
--	---

гим участникам судебного процесса, особенно подсудимому и потерпевшему, которая определяет возможность идентификации с ними членов коллегии;

- влияние представленных характеристик зависит от других особенностей, которыми обладают присяжные;
- полученные результаты обладают культурной спецификой.

Таким образом, социодемографические особенности присяжных нельзя рассматривать в качестве надежного средства предсказания вердикта.

В основе изучения влияния социодемографических особенностей присяжных на вердикт лежит предположение об их связи с аттитюдами и личностными чертами членов коллегии. Если социодемографические особенности присяжных слабо связаны с вердиктом, то, может быть, его характер можно предсказать, выявив психологические характеристики членов коллегии?

2.2. Влияние психологических особенностей присяжных на вердикт

На рис. 2.1 представлены некоторые психологические характеристики присяжных. Из рисунка видно, что на вердикт присяжных оказывают влияние как стабильные индивидуальные особенности (правосознание, личностные характеристики), так и ситуативно возникающие состояния (настроение, наличие дополнительных знаний о рассматриваемом деле) членов коллегии.

2.2.1. Личностные черты. Степень авторитаризма

Понятие «авторитарной личности» было введено Т.Адорно и его коллегами (Адорно, 2001). Позже их представление было модифицировано Б.Альтмейером, который связал авторитарную личность с такими особенностями человека, как полное и безоговорочное подчинение власти и авторитету (конформизм, политический консерватизм), приверженность традиционным социальным нормам (конвенционализм) и агрессивность по отношению к тем социальным группам, неприятие которых поощряется властями.

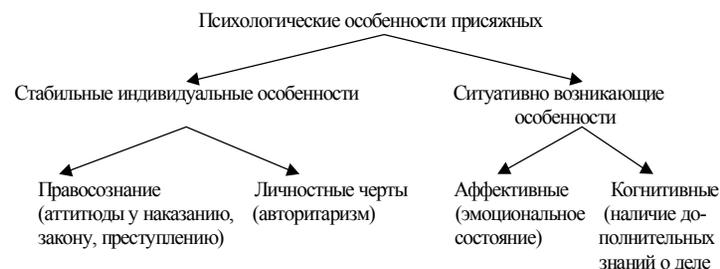


Рис. 2.1. Психологические особенности присяжных, оказывающие влияние на вердикт

В рамках судебного процесса эти особенности проявляются в том, что авторитарные люди:

- склонны к вынесению обвинительного вердикта и суровому наказанию подсудимого (Devine et al., 2001).

Так, в одном исследовании (Boehm, 1968) респонденты были разделены на группы: авторитарных, антиавторитарных (верящих, что вина за преступление лежит на обществе, отказывающихся подчиняться любым авторитетам) и эгалитарных (занимающих промежуточную позицию) участников. После этого людям каждого типа показывали одну из двух записей судебного процесса, из которой следовало, что подсудимый либо виновен, либо не виновен. В результате были выделены «жесткий» (обвиняли невиновного) и «мягкий» (оправдывали виновного) типы респондентов. Оказалось, что авторитарные участники относились к первому типу,

а антиавторитарные — ко второму (с.м. также Berg, Vidmar, 1975; Bray, Noble, 1978).

Авторитарные люди обладают низким «порогом обвинения». Это означает, что в условиях неопределенности они нуждаются в относительно небольшом количестве доказательств, чтобы признать подсудимого виновным в совершении преступления (Fried, Kaplan, Klein, 1975);

- лучше относятся и больше доверяют позиции прокурора, представляющего легитимную власть и желающего наказать нарушителя;
- не доверяют подсудимому, имеющему низкий социально-экономический статус или принадлежащему к группе меньшинства;
- доверяют тому подсудимому, который является представителем власти (чиновником, работником полиции) (Bray, Noble, 1978) или, обладая равным с ними статусом, поддерживает принимаемые ими аттитуды;
- подвержены влиянию материалов уголовного дела, говорящих о характере подсудимого (Berg, Vidmar, 1975);
- негативно относятся к потерпевшим в изнасиловании;
- склонны изменять свое мнение под воздействием показаний эксперта (Berg, Vidmar, 1975);
- когнитивно ригидны, то есть предпочитают пользоваться при принятии решения простыми схемами, избегая серьезного анализа информации. Другой особенностью когнитивно ригидных людей является страх перед неопределенностью. Поэтому их решение зависит от характера предъявленных доказательств.

Так, в одном исследовании (Kruglanski, Webster, Klem, 1993) респонденты рассматривали иск к крупной авиакомпании, поданный владельцем груза, пропавшего вместе с неисправным самолетом ответчиков. Респонденты слышали одну из двух версий происшедшего, различающихся наличием одной экспертизы (полной доказательств). После ознакомления с содержанием дела каждый участник выносил индивидуальное решение, которое могло быть в пользу авиакомпании или владельца груза, а затем обсуждал это дело с подставным испытуемым, который пытался изменить его мнение.

Оказалось, что при наличии полных доказательств (при наличии результатов экспертизы) когнитивно ригидные участники изменили свое мнение в меньшей степени, чем когнитивно открытые. С другой стороны, при отсутствии результатов экспертизы (неполных доказательствах) большая когнитивная ригидность приводила к большему изменению мнения ее носителя, которому не хватало информации для вынесения обоснованного решения и который прикладывал дополнительные усилия по ее поиску.

2.2.2. Правосознание. Аттitudes к наказанию

Аттitudes к наказанию оказывают следующее влияние на решение присяжных:

- присяжные, считающие, что человек, совершивший преступление, заслуживает серьезного наказания, а не реабилитации, более склонны к вынесению обвинительного вердикта.

Для определения того, как аттitudes к наказанию влияют на вердикт присяжных, С. Кассин и Л. Райтсман (*Kassin, Wrightsman, 1983*) измеряли аттitudes респондентов с помощью опросника, состоящего из 22 утверждений. Позже эти люди — студенты и граждане, выбранные из списка потенциальных присяжных — смотрели видеозапись настоящего или читали описание придуманного судебного процесса. Были использованы четыре типа дел: кража машины, сокрытие уголовного преступления, нападение и изнасилование. После просмотра каждый присяжный должен был принять индивидуальное решение по делу. Исследователи сравнили аттitudes участников, вынесших обвинительные и оправдательные вердикты. В трех из четырех экспериментальных условий (за исключением изнасилования) между ними были различия: присяжные, придерживающиеся карательных взглядов (считающие, что человек, совершивший преступление, должен быть наказан, а не перевоспитан), были более склонны к вынесению обвинительного вердикта, чем сторонники реабилитационного подхода;

- такие присяжные склонны к более серьезному наказанию подсудимого;
- присяжные, поддерживающие идею применения смертной казни, более склонны к обвинению подсудимого.

В 1960 г. в штате Иллинойс прошел судебный процесс над Вильямом Витеспунном. Он был обвинен в убийстве и приговорен к

смерти. В своей апелляции в Верховный суд он написал, что коллегия присяжных, рассматривающая его дело, состояла исключительно из сторонников применения смертной казни, которые были убеждены против него. По его мнению, люди, выступающие за смертную казнь, основывают свое решение в основном на точке зрения прокурора, а позиция адвоката принимается в расчет только противниками применения этой меры наказания.

Одна из причин этого феномена заключается в том, что люди, выступающие за смертную казнь, авторитарны, и наоборот, авторитарные люди часто выступают за смертную казнь. Авторитарные люди ригидны, подчиняются авторитету и склонны к жесткому наказанию нарушителей социальных норм. Таким образом, запрет на участие в судебном процессе для тех людей, которые являются противниками смертной казни (как это произошло в случае Витеспуна), приводит к созданию коллегии, решениям которой свойственен обвинительный уклон. Верховный суд США не посчитал объяснение Витеспуна аргументированным и отклонил жалобу. Но длинная серия исследований, начатая Г.Митчеллом и Д.Барни, показала, что вывод Витеспуна был правилен (*Mitchel, Byrne, 1973*)².

Оказалось, что те, кто поддерживает смертную казнь, более склонны, чем противники ее применения, руководствоваться идеей понижения уровня преступности в результате введения жестких наказаний, доверяют прокурору, уверены в редкости судебных ошибок и правильности вынесенного ими решения (*Devine et al., 2001; Fitzgerald, Ellsworth, 1984; Cowan, Thompson, Ellsworth, 1984*). Поэтому члены коллегий, состоящих исключительно из сторонников применения смертной казни, менее тщательно обсуждают доказательства, хуже их вспоминают и менее критично относятся к показаниям свидетелей, чем люди, работающие в составе смешанных коллегий (*Fitzgerald, Ellsworth, 1984; Cowan, Thompson, Ellsworth, 1984*). Кроме того, сторонники смертной казни вы-

²В основе обсуждения вопроса о связи между поддержкой смертной казни и характером вердикта лежит существующая в США правовая норма, согласно которой в состав коллегии, рассматривающей дело по обвинению за преступление, предусматривающее смертную казнь, могут входить только люди, допускающие ее применение.

носят больше обвинительных вердиктов, чем ее противники (Bronson, 1970, 1980; Goldberg, 1970; Harris, 1971; Jurow, 1971);

- присяжные, поддерживающие идею применения смертной казни, более склонны, чем их оппоненты, предлагать данную меру наказания для преступников, совершивших разные преступления (Devine et al., 2001).

2.2.3. Правосознание. Аттitudes к закону

Присяжные, находящиеся на третьем уровне правового развития по классификации Дж.Тапп и Ф.Левина (Гулевич, Гольничик, 2003) (табл.2.2), более склонны признавать подсудимого невиновным при условии противоречивости доказательств, чем люди, находящиеся на втором уровне правового развития. Вместе с тем, люди, находящиеся на втором уровне, больше верят показаниям представителей властей, например полицейским (Lupfer et al., 1987), чем люди на третьем.

Таблица 2.2. Модель правового развития Дж.Тапп и Ф.Левина

<p>Согласно модели, существует три уровня правового развития.</p> <p>Человек, находящийся на уровне <u>правопослушания</u>, считает, что основной функцией законов является предотвращение преступлений путем их запрещения. Законы рассматриваются им как «данные свыше» и обнаруженные человеком, поэтому у него не возникает сомнений в их правильности. По его мнению, люди исполняют законы потому, что избегают наказания и подчиняются власти.</p> <p>Человек, проходящий <u>уровень правоподдержания</u>, полагает, что правила необходимы для поддержания структуры того общества, частью которого он является. По его мнению, законы — это результат договора между людьми, которые подчиняются им из-за конформности и желания оправдать ожидания окружающих.</p> <p>Человек, находящийся на <u>уровне правотворчества</u>, оправдывает свое поведение системой моральных норм, соотнося их с существующими законами. Его интересуют не сами законы, а общие принципы, лежащие в основе правовой системы. Несоответствие этих принципов моральным нормам приводит к его неподчинению законам и желанию изменить их.</p>
--

2.2.4. Правосознание. Аттitudes к изнасилованию

Некоторые исследования показывают, что при решении вопроса о том, было ли совершено изнасилование, люди обращают пристальное внимание на поведение потерпевшей. Степень этого внимания зависит от того, в какой мере присяжные придерживаются мифов об изнасиловании. В частности, люди, поддерживающие мифы об изнасиловании (Гулевич, Гольничик, 2003), склонны к более мягкому наказанию подсудимого.

Например, Г.Филд (Field, 1979) провел исследование, в котором 896 взрослых белых американцев читали шестистраничное описание изнасилования. Было сформулировано несколько версий происшедшего, различающихся типом изнасилования, силой доказательств, поведением потерпевшей, ее расовой принадлежностью и расой подсудимого. Респонденты должны были прочитать описание и вынести решение о мере наказания, которого достоин подсудимый.

Результаты исследования показали, что респонденты, верившие в то, что женщины провоцируют насильника своим внешним видом или поведением, поэтому ответственны за предотвращение изнасилования, что они должны оказывать насильнику сопротивление, что насильник — психически нормальный мужчина, который не заслуживает сурового наказания, наказывали подсудимого менее строго, чем их оппоненты.

2.2.5. Наличие дополнительных знаний о рассматриваемом судебном деле

В странах, где давно существует суд присяжных, люди узнают о наиболее громких преступлениях еще до начала их рассмотрения в суде. Поэтому еще до начала судебного процесса кандидаты в присяжные уже располагают некоторой информацией о деле, которое им предстоит рассматривать. Источником такой информации, как правило, являются СМИ. Наличие у присяжных непроверенной информации ставит под вопрос основной принцип судебного производства, согласно которому вердикт должен быть вынесен присяжными на основе доказательств, которые были предъявлены им в зале суда.

Существует два подхода к изучению влияния сообщений средств массовой информации на решение присяжных: полевой и лабораторный (*Studenbaker, Penrod, 1997*). В полевых исследованиях респондентам задают вопросы о том, что и в каком объеме они читали о рассматриваемом деле, а потом спрашивают их мнение о его основных фигурантах. В лабораторных исследованиях респонденты знакомятся с сообщениями, специально созданными исследователями, а затем рассматривают судебное дело, принимая решение относительно виновности или невиновности подсудимого.

В одном из подобных исследований (*Padawer-Singer, Barton, 1975*) респонденты смотрели фильм, основанный на реальном процессе. Содержание фильма было следующим: в Вашингтонском парке была найдена мертвая женщина. Человек, якобы убивший ее, был найден и арестован. Его опознал свидетель, с расстояния 100 шагов видевший, как он наклонился над женщиной через несколько мгновений после того, как раздался ее крик. Орудие преступления так и не нашли. Прокурор утверждал, что через несколько минут после убийства все официальные дороги были перекрыты. Защита обращала внимание на существование других, неизвестных дорог. Респонденты видели план места убийства с определением местоположения одежды подсудимого и платья жертвы, а также карту района.

При этом часть респондентов читала газетную статью, в которой речь шла о криминальном прошлом подсудимого и признании, которое он официально дал, но от которого затем отказался. Ни та, ни другая информация не являлась допустимым доказательством в суде, то есть доказательством, которое может быть положено в основу решения. Оставшиеся респонденты читали статью, не содержащую подобной информации. Результаты показали, что в случае нейтральной статьи от 45 до 55% респондентов указали на то, что обвинение не обладало сильными доказательствами, а обвинительный вердикт вынесли 55% участников. В случае демонстрации недопустимых доказательств 78% присяжных вынесли решение «виновен» (с.м. также *Padawer-Singer, Singer, Singer, 1978*).

Изучение деятельности присяжных в реальных процессах также показывает, что члены коллегии, получившие некоторые сведения о рассматриваемом деле из средств массовой информации, склонны к обвинению (*Constantini, King, 1980; McConahay, Mullin, Frederick, 1977; Vidmar, Judson, 1981*).

В целом, ознакомление с сообщением СМИ перед началом судебного процесса оказывает влияние на оценку привлекательности подсудимого, отношение к нему, его восприятие в качестве типичного преступника, характер предварительного решения по делу и окончательный вердикт (*Studenbaker, Penrod, 1997*).

Сообщения средств массовой информации оказывают длительное влияние, переживающее этап отбора присяжных, судебное следствие и прения, напутственное слово судьи и обсуждение вердикта в совещательной комнате (*Studenbaker, Penrod, 1997*). Однако направленность этого влияния зависит от:

- качества информации («за» или «против» одного из участников процесса: чем негативней информация о подсудимом, тем больше вероятность обвинительного вердикта (*Hoiberg, Stires, 1973*);

- типа сообщения (эмоциональное или фактологическое). Фактологическое сообщение включает в себя информацию о доказательствах стороны обвинения и криминальном опыте подсудимого, а эмоциональное — описание некоторых обстоятельств дела, способных вызвать сильную эмоциональную реакцию, например того факта, что жертвой является ребенок. Эмоциональная публикация увеличивает вероятность обвинительного вердикта вне зависимости от того, когда она была прочитана людьми. С другой стороны, фактологическое сообщение оказывает влияние в основном в том случае, если респонденты узнают ее содержание прямо перед судебным процессом (*Studenbaker, Penrod, 1997*);

- места проведения судебного процесса. Например, результаты одного исследования (*Frederick, 1998*), проходившего в трех регионах, показали, что большинство жителей этих мест (76%) обладали некоторой информацией об интересующем исследователей деле. Однако в двух регионах в виновности подсудимого негра были уверены 36 и 38% респондентов, а в третьем — только 18%.

Интересно что, присяжные, обладающие некоторой предварительной информацией, как правило, не осознают своей

предубежденности или скрывают ее. Так, в одном из исследований (*Sue, Smith, Pedroza, 1975*) только 26% респондентов, прочитавших статью, заявили о своей предубежденности против подсудимого. Однако те люди, которые посчитали себя незаинтересованным в исходе дела, выносили обвинительные вердикты в два раза чаще, чем их коллеги, не читавшие статьи.

Способом уменьшения влияния дополнительной информации на вердикт является инструкция судьи, согласно которой присяжные должны рассматривать только доказательства, представленные в ходе судебного следствия, и игнорировать информацию, почерпнутую из газет (*Padawer-Singer, Barton, 1975*), а также процедура отбора, целью которой является отсев кандидатов, обладающих такой информацией (*Kline, Jess, 1966*).

2.2.6. Эмоциональное состояние

Эмоциональные состояния, возникающие у присяжных, различаются по валентности (позитивные / негативные) и активности (увеличению или уменьшению физиологического возбуждения). Результаты исследований показывают, что (*Bodenhausen, Kramer, Susser, 1994*):

- присяжные, находящиеся в хорошем настроении, используют периферический способ обработки поступающей информации, а люди в плохом — центральный³. В частности, присяжные-американцы, находящиеся в хорошем настроении, более активно используют свои стереотипы о подсудимых-испанцах при принятии судебного решения, чем респонденты в нейтральном настроении (*Bodenhausen, Sheppard, Kramer, 1994*);

- присяжные, находящиеся в плохом настроении, склонны к более серьезному наказанию подсудимого, чем их коллеги с хорошим настроением.

³ Центральным способом обработки информации предполагает анализ содержания аргументов коммуникатора, а периферический — способа их предъявления (компетентности коммуникатора, темпа речи, соответствия информации стереотипам и т.д.).

- присяжные, находящиеся в эмоциональном состоянии, характеризующемся повышением физиологического возбуждения, при восприятии информации чаще используют стереотипы, чем те, кто находится в эмоциональном состоянии, характеризующемся понижением физиологического возбуждения.

Так, в одном исследовании экспериментаторы создавали у респондентов разное настроение. Для того чтобы спровоцировать злость, они предлагали участникам вспомнить и записать эпизод, разозливший их (повышение физиологического возбуждения). Во втором случае респонденты вспоминали расстроившее их событие (понижение физиологического возбуждения). И наконец, оставшиеся участники должны были вспомнить и записать обычное событие, происшедшее днем раньше, воспоминание о котором не вызывало никаких эмоций. Оказалось, что только разозленные респонденты использовали при восприятии информации стереотипы. Это выражалось в том, что испанец с большей вероятностью обвинялся в нападении на человека, чем спортсмен, а спортсмен — в мошенничестве чаще, чем испанец;

- присяжные, находящиеся в эмоциональном состоянии, характеризующемся повышением физиологического возбуждения, склонны к более серьезному наказанию подсудимого, совершившего стереотипные преступления, чем те, кто находится в эмоциональном состоянии, характеризующемся понижением физиологического возбуждения.

Таким образом, анализ психологических характеристик присяжных, оказывающих влияние на вердикт, показал, что:

- психологические характеристики присяжных оказывают большее влияние на вердикт, чем их социодемографические особенности;

- одни и те же характеристики влияют как на вероятность вынесения обвинительного вердикта, так и на размер рекомендуемого подсудимому наказания (рис.2.2);

- причиной влияния психологических характеристик является использование их носителями определенных стратегий обработки информации (рис.2.2);

- важную роль при вынесении вердикта играют не только отдельные психологические характеристики присяжных,

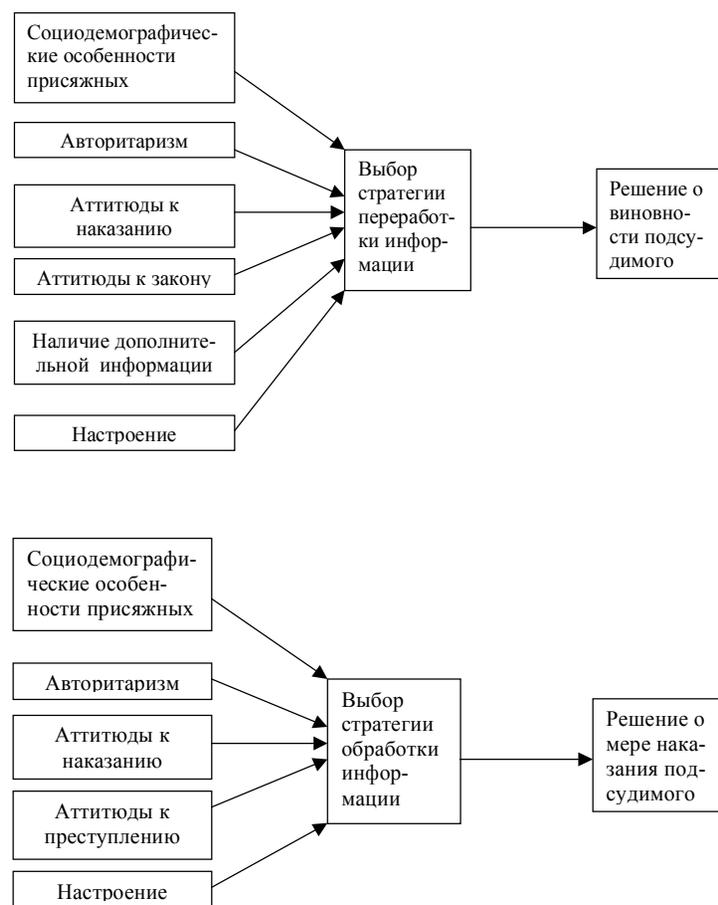


Рис. 2.2. Направление влияния индивидуальных особенностей присяжных на вердикт

Влияние индивидуальных особенностей присяжных...

но и степень их подобия особенностям подсудимого и потерпевшего, которая определяет возможность идентификации с ними членов коллегии (Griffitt, Jackson, 1973);

- различия между вердиктами, вынесенными присяжными в ходе различных судебных процессов, не могут быть объяснены в терминах личностных характеристик членов коллегии.

Для понимания причин, лежащих в основе этих различий, необходимо учитывать особенности дела, рассматриваемого присяжными.

Глава III.

Зависимость вердикта от особенностей рассматриваемого дела

В качестве основных особенностей дела, рассматриваемого присяжными в зале суда, выступают тип совершенного преступления и характер доказательств, характеристики подсудимого и потерпевшего, а также форма инструкции судьи и показаний эксперта по свидетелям. В основе изучения этих факторов лежат результаты эмпирических исследований, которые показали, что степень и характер влияния большинства характеристик присяжных на вердикт зависит от особенностей рассматриваемого дела (*Alker, 1972*).

Ряд американских психологов, занимающихся проблемами суда присяжных, полагает, что основой решения, принимаемого присяжными заседателями, являются доказательства, предъявленные в ходе судебного процесса. Эта закономерность особенно ярко проявляется тогда, когда предъявленные доказательства надежные и однозначные (*Kressel, Kressel, 2002*). Таким образом, вердикт присяжных в первую очередь зависит от доказательств, предъявленных в ходе судебного следствия, и только во вторую — от установок членов коллегии (*Mayers, 1979; Visher, 1987*). Результаты исследований показывают, что количество доказательств оказывает в три раза большее влияние, а сила — в семь раз большее, чем установки присяжных к подсудимому (*Saks, Werner, Ostrom, 1975*). Последние приобретают особую значимость только в тех случаях, когда доказательства противоречивы.

1. Влияние типа совершенного преступления и характера доказательств на вердикт присяжных

Основными параметрами совершенного преступления являются размер нанесенного ущерба, типичность преступления, а также вероятность его несовершения. Вместе с тем, характер доказательств определяется их силой (степенью воздействия на присяжных), сложностью для понимания и способом получения.

1.1. Размер нанесенного ущерба

Решение присяжных зависит от характера преступления и ущерба, нанесенного в результате его совершения: чем серьезнее нанесенный ущерб, тем больше вероятность обвинительного вердикта.

Например, в исследовании Р. Саймона (*Simon, 1967*) присяжные слушали аудиозаписи судебных процессов по делам о краже и инцесту. В обоих случаях адвокат утверждал, что во время совершения преступления подсудимый был невменяем. Оказалось, что женщины с меньшей вероятностью обвиняли подсудимого, совершившего кражу, по сравнению с человеком, задержанным за совершение инцеста.

Одной из причин этого эффекта является доверие присяжных к показаниям эксперта, сделавшего заключение о психическом состоянии подсудимого. Присяжные меньше доверяют доказательствам, говорящим в пользу подсудимого, в случае нанесения серьезного ущерба по сравнению с легким.

Кроме того, с возрастанием нанесенного ущерба увеличивается и серьезность наказания подсудимого (*Austin, 1979*).

1.2. Типичность преступления

Под типичностью преступления понимается его соответствие существующему в обыденном сознании скрипту этого

преступления. Скрипт преступления является одной из составных частей когнитивного компонента аттитудов к преступлению (Гудевич, Гольничик, 2003). Он включает в себя описание последовательности действий преступника и жертвы в момент совершения преступления, а также перечень их индивидуальных особенностей.

Важность скриптов преступлений заключается в том, что люди оценивают подобие реального преступления его скрипту и таким образом определяют для себя, было ли совершено преступление на самом деле. Чем больше подобие между реальными событиями и скриптом, тем больше вероятность, что люди оценят реальное событие как преступление.

Соответственно вердикты присяжных также зависят от подобия реального преступления его скрипту (Smith, 1991). Наличие этого подобия приводит к следующим последствиям:

- лучшему запоминанию деталей совершенного преступления. Присяжные лучше запоминают преступления, содержание которых соответствует скрипту. Например, они лучше вспоминают детали типичного ограбления, скрипт которого подразумевает, что жертва должна получить повреждения (Stalans, 1993);
- большей вероятности вынесения обвинительного вердикта. Присяжные с большей вероятностью выносят обвинительный вердикт в том случае, если обстоятельства преступления и поведение его основных участников соответствует скрипту. В частности, при наличии двух одинаковых описаний похищений человека, которые различались только возрастом жертвы (ребенок или взрослый) и тем, требовал ли похититель выкуп, присяжные с большей вероятностью обвиняли того подсудимого, который украл ребенка и потребовал выкуп (Smith, 1991). Аналогично, вероятность обвинительного вердикта увеличивается, если обстоятельства ограбления соответствуют существующему скрипту (вооруженный преступник, проникая в жилище жертвы, отбирает у нее большую сумму денег) (English, Sales, 1997).

Примерно те же результаты были получены и в полевом исследовании Г.Кальвина и Г.Зейцела (Kalven, Zeisel, 1966).

Эти авторы проанализировали, в какой степени решения судей согласуются с вердиктами присяжных в двух типах изнасилования: изнасилование с отягчающими обстоятельствами и простое изнасилование. Изнасилованием с отягчающими обстоятельствами они назвали те случаи, когда это преступление было сопряжено с другими правонарушениями или потерпевшая была незнакома с подсудимым. Отличительной особенностью подобных преступлений являлась незначительная вероятность того, что потерпевшая дала свое согласие на вступление в половую связь. При совершении изнасилования с отягчающими обстоятельствами присяжные оправдывали подсудимого, когда судья хотел обвинить его, в 12% случаев. Но при совершении простого изнасилования несогласие судей и присяжных проявлялось намного ярче — в 60% случаев. При анализе таких дел присяжные говорили, что, хотя подсудимый и поступил плохо, плохое поведение не заслуживает обвинения в изнасиловании;

- более суровому наказанию подсудимого. Соответствие преступления скрипту оказывает влияние на серьезность наказания подсудимого. По мнению респондентов, подсудимый, совершивший стереотипное преступление, заслуживает более сурового наказания, чем тот, кто совершил преступление, не соответствующее стереотипам. Например, негр, совершивший ограбление, и белый американец, растративший деньги, оцениваются как заслуживающие более сурового наказания, чем белый американец, совершивший ограбление, и афроамериканец, растративший деньги (Gordon et al., 1988)¹.

- оценке подсудимого как опасного и готового совершать преступления в дальнейшем. Соответствие преступления скрипту оказывает влияние на оценку вероятности, с кото-

¹Под стереотипом понимается представление об особенностях, присущих всем членам определенной социальной группы (например, «американцы работоспособны»). В состав некоторых стереотипов входит представление о том, что члены описываемой социальной группы склонны к совершению определенных преступлений (убийств, мошенничеств и т.д.).

рой подсудимый совершит преступление в дальнейшем. Если подсудимый совершил стереотипное преступление, вероятность того, что он совершит такое же преступление в будущем, оценивается как более высокая, чем в том случае, когда он совершает преступление, не соответствующее стереотипам. Например, мексиканец, совершивший нападение на человека, и американец, подделавший подпись, оцениваются как более склонные к совершению подобных преступлений в будущем и менее достойные досрочного освобождения, чем американец, совершивший нападение, или мексиканец, подделавший подпись (*Bodenhausen, Wyer, 1985*).

Интересно, что вероятность использования скриптов зависит от типа преступления: они чаще задействуются при изнасиловании, чем при ограблении, похищении детей и убийстве (*Olsen-Fulero, Fulero, 1997*).

1.3. Вероятность несовершения преступления

Результаты исследований показывают, что, если при наличии минимального везения для потерпевшего преступление могло бы и не состояться, подсудимый наказывается более строго, чем в том случае, когда такой возможности нет. Этот эффект проявляется в разных областях человеческих отношений, в том числе и на судебных процессах.

Например, в одном исследовании (*Macrae, Milne, Griffiths, 1993*) присяжные должны были вынести приговор грабителю, про которого было известно, что он ограбил дом либо за день до возвращения его хозяина из трехмесячного отпуска, либо в середине этого отпуска. Результаты этого исследования показали, что присяжные больше симпатизировали и предлагали менее серьезные наказания тому грабителю, который ограбил дом в середине отпуска его хозяина.

1.4. Сила доказательств

Под силой доказательств понимается степень их влияния на присяжных, которая, в свою очередь, зависит от их «прав-

доподобия», доверия к свидетелям и т.д. Влияние силы доказательств проявляется двумя путями.

Во-первых, решение присяжных зависит от их содержания. Так, в эксперименте Г.Филда (*Field, 1979*) присяжные, которые получали сильные доказательства, подтверждающие историю потерпевшей, выносили решение о более длительном тюремном заключении подсудимого, чем те, у кого таких доказательств не было.

Во-вторых, предъявление сильных доказательств предотвращает влияние других факторов. Результаты достаточно большого количества исследований говорят о том, что эффекты, связанные с привлекательностью участников процесса или аттитюдами присяжных проявляются, в основном, при отсутствии сильных доказательств.

1.5. Сложность доказательств

Сложность доказательств может быть связана с (*Horowitz, Bordens, 2000*):

- специфичностью их содержания (например, показания экспертов, содержащие большое количество специальных терминов);
- их ясностью (указанием на правильность позиции только одной из сторон);
- их объемом (количеством доказательств и людей, являющихся их источником, то есть свидетелей, экспертов, подсудимых, потерпевших и т.д.).

Специфичность содержания показаний и их большой объем приводит к увеличению когнитивной нагрузки, что является причиной использования присяжными простых стратегий вынесения решения.

Это было продемонстрировано, например, в исследовании И.Горвитца и К.Борденса (*Horowitz, Bordens, 2000*), проведенного на материале гражданского процесса. Авторы создали пять экспериментальных условий, которые различались количеством истцов (1, 2, 4, 6 или 10), подавших иск против крупной промышленной компании. Рес-

понденты знакомились с делом, оценивали трудность выполняемой ими задачи, степень доверия показаниям каждого свидетеля и соответствие их содержания позиции ответчика и каждого из истцов. После этого они выносили индивидуальные решения относительно степени ответственности компании и размера денежной компенсации истцам.

Результаты исследования показали, что вероятность признания ответственности компании за нанесение ущерба возрастала с увеличением количества истцов от 1-2 до 4-10. Вместе с тем размер требуемой компенсации был минимален при наличии 1-2 истцов, а максимален — при наличии 4. Увеличение количества истцов с 4 до 6 — 10 приводило к уменьшению денежной компенсации. Объясняя эти результаты, авторы исследования предположили, что при наличии 4 истцов присяжные внимательно оценивают ущерб, понесенный каждым из них. Однако когда их число возрастает, присяжные выбирают другую стратегию. Они внимательно оценивают ущерб, нанесенный 1-2 истцам, и кладут его в основу своего решения.

1.6. Способ получения показаний подсудимого

Доверие присяжных к показаниям подсудимого зависит от способа их получения. В частности, по мнению американских исследователей, большинство присяжных полагают, что подсудимый мог дать ложные показания под воздействием страха, но не обещания смягчить наказание. Поэтому они не верят тому подсудимому, который говорит, что оклеветал себя из-за того, что ему пообещали свободу (*Frederick, 1998; Kassin, Wrightsman, 1985; Wells, 1980*).

Например, в одном из исследований С. Кассина и Л. Райтсмана (*Kassin, Wrightsman, 1980, 1981*) респонденты читали описание судебного процесса. Из этого описания они узнавали, что подсудимый признался в совершении преступления под угрозой физической расправы или в результате данного ему работниками следственного отдела обещания смягчить наказание. В конце эксперимента каждый респондент должен был принять индивидуальное решение о виновности подсудимого в совершении преступления.

Результаты показали, что респонденты, думающие, что признание было сделано подсудимым под угрозой физической распра-

вы, выносили меньше обвинительных вердиктов, чем респонденты из другой экспериментальной группы, и меньше доверяли этому признанию.

На восприятие степени давления, оказываемого на подсудимого, влияет способ предъявления информации о том, что происходило во время следствия. Например, если при показе видеозаписи большую часть времени показывают того, кто допрашивает, то это вызывает у зрителей восприятие давления на подсудимого, чего не происходит, если большую часть времени показывают подсудимого.

2. Зависимость вердикта присяжных от особенностей подсудимого и потерпевшего

В качестве характеристик подсудимого и потерпевшего, оказывающих влияние на вердикт, рассматриваются их социодемографические, физические и психологические особенности. В основе их влияния лежит потребность формулировать целостную историю о том, что произошло в момент совершения преступления, наличие которой у присяжных мы обсуждали в первой главе. Рассматривая индивидуальные особенности подсудимого и потерпевшего, а также их поведение на месте преступления, присяжные решают вопрос о доверии к тем доказательствам, которые предъявляют в ходе судебного следствия адвокат и прокурор.

В таблице 3.1. представлены социодемографические и физические особенности подсудимого, которые оказывают влияние на вердикт присяжных.

Анализ влияния, оказываемого на вердикт социодемографическими и физическими особенностями подсудимого и потерпевшего, демонстрирует, что:

- это влияние возникает в основном при условии противоречивости доказательств (*Burt, 1980; Hymes et al., 1993*);
- характер этого влияния зависит от типа совершенного подсудимым преступления;

Таблица 3.1. Социодемографические и физические особенности подсудимого, оказывающие влияние на вердикт присяжных:

Особенность подсудимого	Характер влияния на вердикт
Пол	<ul style="list-style-type: none"> * Присяжные более вероятно обвиняют в убийстве подсудимого своего пола (<i>Stephan, 1974</i>); * женщин наказывают легче, чем мужчин (<i>Stephan, 1974</i>). * Не все исследования приводят к таким же результатам (<i>Green, 1961</i>)
Возраст	<ul style="list-style-type: none"> * Присяжные менее серьезно наказывают молодых и пожилых подсудимых, по сравнению с подсудимыми среднего возраста (<i>Kalven, Zeisel, 1966</i>)
Социальноэкономический статус	<ul style="list-style-type: none"> * Присяжные с большей вероятностью обвиняют подсудимого с низким социальноэкономическим статусом, чем с высоким (<i>Frederick, 1978</i>). * Социальноэкономический статус не оказывает влияния на вероятность вынесения обвинительного вердикта (<i>Reed, 1965</i>). * Присяжные склонны к более серьезному наказанию подсудимого с низким социальноэкономическим статусом (<i>Frederick, 1978</i>). * Присяжные склонны к менее серьезному наказанию подсудимого с низким социальноэкономическим статусом (<i>Frederick, 1978</i>)
Раса и национальность подсудимого	<ul style="list-style-type: none"> * Присяжные менее склонны к обвинению подсудимого, относящегося к одной с ними расовой или этнической группе, особенно если потерпевшая к ней не принадлежит (<i>Feld, 1979; Hymes et al., 1993</i>). * Белые американцы более склонны признавать подсудимого виновным в изнасиловании, если он является афро-американцем, а потерпевшая — белой американкой, чем при других расовых комбинациях (<i>Minsky, 1984</i>). * Афро-американцы больше всего склонны к осуждению белого американца, обвиняющегося в изнасиловании афро-американки. * Эффект межгрупповой дифференциации (более позитивной оценки своей расовой группы по сравнению с другими) проявляется, в основном, если преступник

	<p>совершает преступление, которое стереотипно приписывается членам его социальной группы. Например, американцы европейского происхождения склонны предлагать более серьезные наказания афро-американцу по сравнению с белым, при условии, что он совершил преступление, являющееся частью стереотипа относительно негров (например, жестокое убийство или изнасилование). С другой стороны, если афро-американец совершил преступление, не связанное с расовыми стереотипами (случайно сбил пешехода), американцы европейского происхождения наказывают его также, как и члена одной с ними расовой группы (<i>Abwender, Hough, 2001</i>).</p>
Язык	<ul style="list-style-type: none"> * Присяжные более склонны к обвинению подсудимого, не знающего их родного языка. <p>Влияние языка, на котором говорит подсудимый, было продемонстрировано в лабораторных исследованиях, проведенных в США (<i>Stephan, Stephan, 1986</i>), где присяжные слушали дело о нападении, в котором были показания подсудимого, говорившего либо на английском, либо на каком-либо другом (испанском, тайландском) языке, при условии, что его речь переводилась на английский. В обоих исследованиях люди оценили подсудимого как более виновного в том случае, когда он не говорил на английском. Но это предубеждение было уменьшено с помощью инструкции судьи</p>
Наличие криминального опыта	<ul style="list-style-type: none"> * Для подсудимого, который имеет криминальный опыт, подобный тому преступлению, за которое его судят в данный момент, шанс быть признанным виновным выше, чем для того, который не имел криминального опыта или чье прошлое преступление отличается от настоящего (<i>LSE Jury Project, 1973; Padawer-Singer, Barton, 1975</i>); * В ряде случаев криминальный опыт учитывается присяжными только при наличии других обстоятельств, таких, как серьезность совершенного преступления, наличие признания подсудимого в его совершении, результаты прохождения детектора лжи, говорящие не в пользу подсудимого (<i>De Luca, 1979; Tans, Chaffee, 1966; Wilcox, McCombs, 1967</i>)

Продолжение таблицы

Внешняя привлекательность	<p>Существует несколько параметров внешней привлекательности подсудимого, среди которых важное место занимают красивая внешность, детское выражение лица (удивленно приподнятые брови, большие глаза) и аккуратность одежды.</p> <p>* Красивые подсудимые оцениваются присяжными как менее опасные, чем некрасивые (<i>Downs, Lyons, 1991; Efran, 1974; Landy, Aronson, 1969; Stewart, 1980</i>).</p> <p>* Присяжные обвиняют красивых подсудимых с меньшей вероятностью, чем некрасивых (<i>Downs, Lyons, 1991; Efran, 1974; Landy, Aronson, 1969; Stewart, 1980</i>).</p> <p>* Присяжные склонны к более серьезному наказанию некрасивых подсудимых по сравнению с красивыми (<i>Downs, Lyons, 1991; Efran, 1974; Landy, Aronson, 1969; Stewart, 1980</i>).</p> <p>Такое большое значение, которое люди придают физической привлекательности, может быть связано с их убеждением в том, что «красивый — значит хороший» (<i>Berscheid, Walster, 1974; Dion, 1972</i>) или что «привлекательные люди более адаптированы в социальном мире, чем непривлекательные, поэтому они реже нарушают социальные нормы. Поскольку наказание должно отражать степень опасности людей, привлекательных подсудимых надо наказывать менее серьезно, чем непривлекательных» (<i>Dion, 1972; Efran, 1974</i>).</p> <p>Эффект привлекательности подсудимого отсутствует в случае серьезных уголовных преступлений.</p> <p>Кроме того, привлекательность теряет свое значение, если наблюдатель уверен, что подсудимый — женщина или мужчина использовал свою привлекательность для совершения преступления (<i>Sigall, Ostrove, 1975</i>). Так, участники одного исследования (<i>Abwender, Hough, 2001</i>) читали описание убийства, совершенного 25-летней женщиной, которая вела машину в состоянии алкогольного опьянения. Она была остановлена полицейским, который вместо того, чтобы задержать ее, посадил ее в такси и отправил домой. Однако</p>
---------------------------	--

Продолжение таблицы

	<p>через некоторое время женщина вышла из такси, вернулась к своей машине и снова села за руль. По дороге домой она сбила прохожего, который тут же скончался. Авторы исследования сформулировали четыре варианта описания происшедшего. Они различались расой преступницы и ее внешней привлекательностью. Прочитав одно из описаний, респонденты должны были оценить степень виновности женщины в происшедшем и определить размер заслуженного ею наказания. Результаты этого исследования показали, что женщины наказывали непривлекательную подсудимую более серьезно, чем привлекательную, однако, мужчины демонстрировали противоположные результаты.</p> <p>* Подсудимые с детским выражением лица с меньшей вероятностью обвиняются в совершении умышленных преступлений, но с большей — в совершении преступлений по неосторожности, чем подсудимые, у которых эта особенность отсутствует (<i>Berry, Zebrowitz-McArthur, 1988; Shoemaker, South, Lowe, 1973</i>).</p> <p>* Аккуратно одетые подсудимые получают менее строгие наказания, чем неаккуратные (<i>Loun, 1977</i>). Одно из объяснений этого феномена связано с «верой в справедливый мир». Люди, верящие в справедливый мир, полагают, что если человек попал в тюрьму и носит тюремную одежду, значит, он заслужил это (<i>Гулевич, Гольничик, 2003; Lerner, Miller, Holmes, 1976</i>).</p>
--	--

- на решение присяжных оказывают влияние не столько сами социодемографические характеристики подсудимого и потерпевшего, сколько их соответствие особенностям присяжных.

В качестве **основных психологических характеристик подсудимого** выделяются его моральный облик, прежде всего его социальная привлекательность, намерения и причины совершения им преступления, а также его раскаяние в содеянном.

Влияние «**морального облика**» подсудимого на решение присяжных было отмечено уже в первых исследованиях. Так, Г.Кальвин и Г.Зейцел (*Kalven, Zeisel, 1966*) замечали, что обвинение имеет большие шансы на победу, если подсудимый

«аморален» или жертва «высокоморальна». Но, продолжали они, «моральный облик» подсудимого становится значимым только при двух условиях: когда доказательства неясны и непрочны и когда решение связано с оценкой того, достойна ли доверия версия подсудимого о происшедшем.

Влияние «морального облика» подсудимого было продемонстрировано и в одном российском исследовании (*Материалы Общества защиты осужденных хозяйственников, 1993*), участники которого при вынесении решения принимали во внимание моральный облик участников преступления (честные ли они люди, совершали ли преступления раньше, их семейное и материальное положение). Например, оправданием хищения служили невысокие заработки подсудимых, острая нужда в деньгах или невозможность сменить работу. Эти аргументы часто звучали из уст тех, кто так же сталкивался с этими проблемами, но отвергался людьми, которые в прошлом занимали высокие посты и в рамках рассматриваемого дела идентифицировались с потерпевшими. Важной оказывалась и мотивация подсудимых, например, в случае получения взятки: взял ли человек взятку с корыстными целями, хотел ли помочь своему предприятию, несет ли он личную ответственность за решение (не «совратил» ли его взяткодатель).

2.1. «Социальная привлекательность» подсудимого

Одним из параметров «морального облика» является «социальная привлекательность», под которой понимается наличие у подсудимого индивидуальных особенностей и рода занятий, делающих его привлекательным в глазах окружающих. Чем менее социально привлекателен подсудимый, тем более строгое наказание он получает. В частности, подсудимый, описанный исследователями как «непривлекательный» и «холодный», рассматривался респондентами как заслуживающий более длительного тюремного заключения, чем его «милый» и «теплый» коллега (*Sigall, Landy, 1972; см также Kaplan, Kemmerick, 1974*).

По мнению американских психологов (*Landy, Aronson, 1969*), портрет социально привлекательного человека выглядит следующим образом:

«Сэндер — 64-летний специалист по страхованию, проработал в одном и том же страховом агентстве в течение 42 лет. Сэндер был со всеми в дружеских отношениях, его считали хорошим работником. Сэндер — вдовец, его жена умерла от рака в прошлом году, и поэтому он проводил Рождество со своим сыном и его женой. Во время автомобильной аварии ему защемило ногу, что вызвало боль и привело к легкой хромоте. Что касается опыта вождения Сэндера, то за последние 5 лет он получил 3 талона, 2 из которых были выданы за нарушение правил дорожного движения».

С другой стороны, портрет социально непривлекательного подсудимого включает в себя следующие черты:

«Сэндер — 33-летний дворник. Большинство сотрудников фирмы, где он работает уже 2 месяца, не знакомы с ним. Сэндер разведен во второй раз, но у него есть 3 ребенка от первой жены, которая опять вышла замуж. Он собирался провести Рождество со своей девушкой дома. В ходе происшедшей автомобильной аварии Сэндера сильно встряхнуло, но он не получил серьезных травм. За последние 5 лет Сэндер совершил кражу со взломом, а также занимался распространением наркотиков. Кроме того, за это время он 3 раза был оштрафован за нарушение правил дорожного движения».

Примерно такие описания виновников дорожно-транспортного происшествия, в результате которого пострадал человек, получили респонденты Д.Лэнди и Э.Аронсона. Результаты этого исследования показали, что респонденты вынесли решение о более строгом наказании социально непривлекательного (12 лет тюремного заключения) по сравнению с социально привлекательным (9 лет тюремного заключения) подсудимым.

2.2. Причины преступления, намерения подсудимого и его раскаяние

На оценку преступника влияет характер причин, действию которых приписывается совершение преступления. В частности, осужденный рассматривается людьми как более достойный досрочного освобождения, если причины его преступного поведения оцениваются как нестабильные, чем тогда, когда они признаются стабильными (*Carroll, Payne, 1976; Saulnier, Perlman, 1981*).

Кроме того, на решение присяжных оказывает влияние их представление о намерениях подсудимого и степени испытываемого им раскаяния. В частности, присяжные более позитивно оценивают, приписывают меньшую ответственность за совершение преступления и назначают менее строгое наказание тому подсудимому, который отрицает свое намерение совершить преступление или раскаивается в содеянном (Kleinke, Walls, Stalder, 1994).

Например, в одном исследовании (Tsoudis, 2000) респонденты читали описание убийства, в совершении которого подсудимый был признан виновным. После этого они оценивали социальную привлекательность подсудимого и потерпевшей, вероятность совершения подсудимым подобных преступлений в дальнейшем, а также выносили решение о наказании, которого он заслуживает.

Результаты исследования показали, что когда подсудимый сожалел о происшедшем, респонденты оценивали его более позитивно и рекомендовали ему менее серьезные наказания, чем в противоположном случае. Напротив, когда подавленность демонстрировали родственники жертвы преступления, преступник воспринимался более негативно, чем в противоположном случае.

Однако люди больше верят невербальным показателям раскаяния, например слезам, чем его вербальному выражению (Devine et al., 2001).

2.3. «Моральный облик» и поведение потерпевшего

Кроме особенностей подсудимого, на решение присяжных оказывает влияние «моральный облик» и поведение потерпевшего до и во время совершения преступления. Наличие этого влияния хорошо прослеживается на примере судебных процессов, посвященных изнасилованию.

В качестве основных параметров «морального облика» потерпевшей при изнасиловании выступают:

- **наличие сексуальных контактов с другими мужчинами до совершения изнасилования** (Borgida, 1980)

В одном исследовательском проекте (Laffree, Reskin, Visher, 1985) было проинтервьюировано более 300 присяжных, прини-

мавших участие в судебных процессах по изнасилованию. После процесса присяжных спрашивали о том, верили ли они в виновность подсудимого перед началом обсуждения. Присяжные указывали свои демографические данные, описывали аттитуды к изнасилованию, преступлению и сексуальным ролям. В каждом случае исследователи фиксировали доказательства, предъявленные в ходе судебного следствия, касающиеся характеристик жертвы и насильника и их поведения до и после совершения преступления.

Исследователи выделили два типа дел. В делах первого типа подсудимый отрицал наличие сексуального контакта с потерпевшей или говорил о согласии с ее стороны. В данном случае большое влияние на решение присяжных оказала информация об особенностях подсудимого и потерпевшего. Если потерпевшая была «голубым воротничком», имела внебрачные сексуальные связи, пила или использовала наркотики, присяжные были склонны к вынесению оправдательного вердикта. Однако вероятность вынесения обвинительного вердикта увеличивалась, если подсудимый имел низкий социально-экономический статус и криминальное прошлое.

В делах второго типа адвокат настаивал на ошибочности опознания его подзащитного или на его невменяемости в момент совершения преступления. В таких делах информация об особенностях потерпевшей не имела правового значения. Однако даже в этом случае наличие у потерпевшей внебрачных сексуальных связей снижало вероятность вынесения обвинительного вердикта.

Для предотвращения подобного влияния в некоторых штатах США была введена специальная норма, которая ограничивает возможные вопросы, касающиеся сексуальных контактов потерпевшей с другими людьми;

- **наличие сексуальных контактов с подсудимым до совершения им изнасилования.** На оценку действий насильника оказывает влияние информация о его отношениях с жертвой: был ли он знаком с ней раньше? состоял ли с ней в браке или близких отношениях (Bridges, Mc Grail, 1989; Gerdes, Dammann, Heilig, 1988; Quackenbush, 1989).

Например, в одном исследовании (Shotland, Goodstein, 1992) респонденты узнавали об изнасиловании девушки по имени Диана, совершенном ее знакомым Ли. Присяжным было известно, что в течение последних 2 месяцев они встречались по выходным. Од-

нажды, посетив кинотеатр, пара вернулась в квартиру Ли послушать музыку и выпить вина. Ли обнял Диану, поцеловал ее и изнасиловал, несмотря на ее сопротивление. Членам первой экспериментальной группы говорилось, что до этого дня между Дианой и Ли не было сексуальных контактов. Члены второй группы узнавали о наличии одного такого контакта, а члены третьей группы — десяти. Результаты исследования показали, что респонденты из первой и второй экспериментальных групп чаще, чем их коллеги из третьей, оценивали поведение Дианы как сопротивление и соглашались с тем, что было совершено изнасилование;

- **«провокационный» внешний вид** (например, короткая юбка) **или поведение** во время совершения преступления. Насильника с меньшей вероятностью обвиняют в совершении изнасилования в том случае, когда потерпевшая вела себя провокационно по отношению к подсудимому (*Cahoon, Edmonds, 1989; Yarmey, 1985*).

Например, в одном из исследований (*Field, 1979*) Г. Филдом было сформулировано несколько описаний изнасилования, различавшихся типом преступления, расой и физической привлекательностью жертвы, наличием у нее определенного сексуального опыта, расой подсудимого и силой предъявленных доказательств.

Автором было выделено два типа изнасилования. К первому типу относились преступления, совершение которых жертва спровоцировала своим внешним видом и поведением. В изнасилованиях второго типа такая провокация отсутствовала. Все описания преступлений начинались одинаково: «В четверг 12 августа в 10 утра Мэри Харрингтон услышала звонок в дверь и открыла ее. Напротив Харрингтон стоял мужчина, который объяснил, что у него возникли проблемы с машиной, и он просит у нее разрешения позвонить на станцию техобслуживания, чтобы ее сотрудники прислали помощь». Дальнейшее описание изнасилования, совершение которого было спровоцировано жертвой, выглядело следующим образом: «Харрингтон пригласила его войти и позвонить по телефону. На станции техобслуживания сказали, что смогут прислать помощь через 2 часа. Харрингтон предложила мужчине подождать сотрудников станции в ее квартире и выпить чашку кофе. Примерно через полтора часа после звонка на станцию техобслуживания мужчина и женщина вступили в сексуальный контакт». Окончание описания изнасилования второго типа было короче: «Харрингтон сказала, что она по-

звонит сама. В этот момент мужчина пинком распахнул дверь, потащил ее в спальню и изнасиловал».

Каждый респондент читал только одно описание изнасилования, после чего решал вопрос о виновности подсудимого, оценивал степень доверия вынесенному решению, а в случае вердикта «виновен» определял срок заключения, которого достоин насильник (от 1 года до 99 лет).

Результаты исследования показали, что решение респондентов зависело от типа изнасилования. Мужчину, изнасиловавшего жертву, не пускавшую его в квартиру, наказывали более серьезно, чем того, кто изнасиловал женщину, которая вела себя провокационно;

- **степень соответствия поведения потерпевшего стереотипам.** На оценку поведения подсудимого оказывает влияние соответствие поведения потерпевшего существующим стереотипам. Этот эффект наиболее ярко проявляется при оценке эпизодов изнасилования. Одним из элементов скрипта изнасилования является сопротивление потерпевшей (*Field, Bienen, 1980*). Однако в соответствии с полоролевыми стереотипами женщинам не свойственен высокий уровень агрессии. Поэтому потерпевшая, которая оказала активное сопротивление насильнику, оценивается людьми менее позитивно, чем менее активная женщина.

Для того чтобы проверить эту идею, было проведено исследование (*Branscombe, Weir, 1992*), в котором респонденты знакомились с описаниями эпизодов изнасилования, в которых жертва оказывала сильное / слабое вербальное и сильное / слабое физическое сопротивление. В этих описаниях рассказывалось о 20-летней студентке колледжа, которую незнакомец предложил отвезти домой на мотоцикле. После того как она отказалась, он схватил ее, потащил в ближайшую аллею и изнасиловал. При слабом вербальном сопротивлении жертва говорила: «Пожалуйста, отпустите меня», а при сильном: «Отпустите меня, как Вы смеете, кем Вы себя считаете!» При слабом физическом сопротивлении жертва застывала на месте, а при сильном — отбивалась. Затем авторы попросили респондентов вынести решение о виновности подсудимого и о строгости заслуженного им наказания.

Результаты показали, что респонденты выносили наибольшее количество обвинительных вердиктов и рекомендовали наиболее строгое наказание в том случае, когда потерпевшая демонстрировала слабое вербальное и сильное физическое сопротивление. Однако наличие

сильного вербального и физического сопротивления со стороны потерпевшей приводило к уменьшению количества обвинительных вердиктов и рекомендации насильнику менее строгого наказания.

2.4. Осторожность потерпевшего

Кроме «морального облика» на решение присяжных оказывает влияние осторожность потерпевшей. Если потерпевшая была невнимательна, например, не заперла дверь перед ограблением, ей приписывается большая ответственность за совершение преступления, что и приводит к меньшей вероятности обвинения и менее серьезному наказанию подсудимого. В случае, если потерпевшая приняла все меры предосторожности, ей приписывается меньшая ответственность за происшедшее, результатом чего является обвинение и более серьезное наказание подсудимого (*Kerr et al., 1984*).

Так, в одном из исследований (*Damrosch, 1985*) респонденты узнавали, что женщина подверглась нападению преступника, который забрался в ее машину и спрятался на заднем сиденье. Присяжные с меньшей вероятностью обвиняли подсудимого, если было известно, что потерпевшая забыла запереть машину, чем тогда, когда она приняла необходимые меры предосторожности.

Ограничения на проявление этого эффекта накладывает привлекательность потерпевшей: непривлекательной потерпевшей приписывается высокая ответственность за совершение преступления даже в том случае, если она приняла все меры предосторожности. Одной из причин этого феномена является отказ респондентов идентифицироваться с некрасивой жертвой и объяснение происшедшего ее личностными особенностями.

2.5. Время заявления о совершении преступления

Вероятность обвинения подсудимого уменьшается, если известно, что потерпевшая не заявила о совершении преступления немедленно (*Austin, 1979*).

Таким образом, поведение подсудимого и потерпевшего до, во время и после совершения преступления оказывает суще-

ственное влияние на решение присяжных, уступающее только влиянию типа преступления и характера доказательств.

3. Влияние инструкции судьи и показаний эксперта по свидетелям на решение присяжных

Одно из утверждений о деятельности идеального присяжного гласит, что при вынесении вердикта он руководствуется правовыми нормами, а не обыденными правилами принятия решения. Основным источником этих норм для присяжных заседателей является судья, хотя адвокат и прокурор также имеют право напоминать им о тех или иных нормах закона. В какой степени присяжные способны усвоить правовые нормы и использовать их в ходе вынесения вердикта? Какие факторы оказывают влияние на степень понимания и принятия присяжными инструкции судьи?

3.1. Степень влияния инструкции судьи на решение присяжных

Результаты проведенных исследований показывают, что инструкция судьи оказывает значимое влияние на решение присяжных (*Rector, Bagby, Nicholson, 1993; Reed, 1965*). Однако степень этого влияния зависит от типа инструкции.

3.1.1. Понимание присяжными правовых понятий

Одна из функций судьи заключается в разъяснении присяжным тех правовых понятий, с которыми они сталкиваются в ходе судебного процесса². Как правило, эти понятия (умы-

² Вопросный лист, который получают российские присяжные, не содержит правовых понятий. Однако в ходе судебного процесса судья, прокурор и адвокат разъясняют присяжным содержание той статьи,

сел, убийство, взятка и т.д.) знакомы присяжным, так как используются ими в обыденной речи. Однако обыденные значения этих терминов отличаются от правовых.

Примером понятия с двойным значением (обыденным и правовым) является «взятка» (*Материалы Общества защиты осужденных хозяйственников, 1993*). В частности, в одном российском исследовании, проведенном с участием игровых присяжных, стороны и судья в своих речах специально подчеркивали для них следующие характеристики взятки: она дается должностному лицу, то есть тому, кто обладает властью; является незаконным вознаграждением за совершение в интересах взяткодателя действий, которые могут быть как законными, так и незаконными; она может носить характер подкупа (до действий) или благодарности (после них); совершенно неважно, вымогалась ли она, а также тот факт, что практика взяток распространена повсеместно.

Что же оказалось важным для самих участников исследования при решении вопроса о том, был ли тот случай, который они рассматривают, взяткой? Во-первых, важным обстоятельством для них являлось наличие договора: значительная часть людей считала взяткой то, о чем договаривались заранее. Вторым фактором оказывался ее размер, поскольку некоторые участники отказывались считать взяткой мизерную, на их взгляд, сумму. При этом важным оказывался вопрос, что именно можно считать взяткой — только деньги или предметы тоже. Ряд участников исследования считали необходимым уточнить характер действий, за которые была дана взятка, ведь, по их мнению, взяткой можно считать только то, что было дано за совершение незаконных действий. Четвертый фактор — понимание того, всегда ли чиновник является должностным лицом. Люди пытались решить этот вопрос, используя аналогии, например, сравнивая чиновника с врачом, делающим операцию за вознаграждение, работником ГАИ, таксистом или швейцаром, получающим чаевые. Для некоторых людей было характерно разделение взятки и благодарности. Последнюю, по мнению респондентов, человеку дают, когда он сделал что-то хорошее и ему за это признательны. Важное значение в данном случае имели мотивы взяткодателя: был ли он нежадным человеком, хотел отблагодарить и создать задел на будущее, считал ли он сам это взяткой, явля-

по которой обвиняется подсудимый, определение того преступления, которое ему инкриминируется и т.д.

ются ли деньги способом человеческой благодарности. Иногда респондентов интересовали также наличие посредника, место дачи взятки, участники этого действия, наличие поимки с поличным или признания со стороны одного из участников.

Результаты этого исследования говорят о том, что определенное понимание присяжными правовых понятий оказывает значительное влияние на их решение.

Одно из наиболее часто встречающихся в практике суда присяжных понятие — умысел, намерение. Закон предусматривает разные формы умысла, классификация которых вызывает у присяжных определенные трудности.

Например, авторов одного из исследований (*Severance, Goodman, Loftus, 1992*) заинтересовала степень, в которой люди способны отличить друг от друга разные степени умысла: намеренное действие с целью получить результат (преступные намерения); знание о том, что совершаемое считается преступлением (преступные знания); непонимание рискованности данных действий (преступная небрежность); знание, но пренебрежение риском (преступное легкомыслие).

В качестве респондентов выступали студенты, которые сначала индивидуально отвечали на вопросы одной из трех версий опросника. При этом членов первой экспериментальной группы просили определить эти понятия, а затем применить их при оценке описанных ситуаций. Второй экспериментальной группе давалась стандартная инструкция для присяжных, включающая описание каждого из четырех понятий, и то же самое описание ситуаций. Контрольная группа получала описание без всяких предисловий.

Описание ситуаций выглядело, например, следующим образом: «Группа студентов уходила с футбольного матча, возбужденная проигрышем своей команды. Когда они увидели группу студентов из другой школы, один из них бросил в воздух бутылку. Она разбилась о мостовую, и разлетевшиеся осколки стекла поранили нескольких человек». За каждым описанием следовали четыре объяснения происшедшего, которые соответствовали четырем состояниям человека: преступному намерению (студент, который бросил бутылку, был зол, когда увидел студентов из другой школы, и хотел отомстить за победу их команды), знанию (студент, который бросил бутылку, знал, что он бросил ее в направлении людей, в которых могут попасть осколки, но не хотел нанести им вреда), легкомыслию (студент, который бросил бутылку, знал, что рядом была группа сту-

дентов из другой школы, но, поскольку его команда проиграла, он не заботился о том, куда попала бутылка) и небрежности (студент пытался избавиться от пивной бутылки перед тем, как сесть в машину, и не думал, что бутылка в кого-нибудь попадет).

Результаты исследования показали, что респонденты проводили четкое различие между двумя понятиями — намерением и небрежностью. Классификация остальных форм умысла вызывала у них определенные трудности.

Другим типом правовых понятий, оказывающих влияние на решение присяжных, является определение преступления. Выше мы уже говорили о том, что в сознании людей существуют скрипты преступлений — представления о том, как и кем они совершаются. Эти скрипты оказывают влияние на решение присяжных. В частности, если обстоятельства обсуждаемого дела нарушают скрипт, присяжные могут прийти к выводу, что обвинение подсудимого безосновательно. Знание содержания этих скриптов может помочь судье в работе с ними.

Наличие понятий, имеющих разное значение в рамках судебного процесса и за стенами суда, делает необходимым специальное разъяснение присяжным их правового значения. В частности, судья объясняет присяжным, что представляет собой с точки зрения закона то или иное преступление. Для того, чтобы оказать серьезное влияние на мнение присяжных, это объяснение должно иметь определенную форму.

Неэффективное объяснение: «Не основывайте свое решение на своем представлении об ограблении... Используйте следующее определение ограбления...» Такое объяснение позволяет присяжным вспомнить обыденные скрипты преступления. Директивная форма объяснения приводит к сопротивлению присяжных и активному использованию обыденных представлений.

Эффективное объяснение: «Многие люди думают, что похищение детей подразумевает (а), (б), (в). Но это не так. Похищение ребенка не всегда требует (а), (б), (в). Оно может также включать (г), (д) и (е)». В этом объяснении судья подчеркивает, что понимает присяжных, однако советует им действовать иначе, чем обычно (*English, Sales, 1997*).

3.1.2. Инструкция о том, что присяжные имеют право игнорировать нормы закона

Ко второму типу относится так называемая инструкция «обнуления», которая гласит, что присяжные имеют право игнорировать нормы закона. Несмотря на то, что американские судьи не говорят присяжным о наличии у них такого права, некоторые исследователи полагают, что присяжные и так его используют. Проблема знания присяжными о наличии у них права игнорировать нормы закона интересует исследователей на протяжении последних 20 лет.

Например, в эксперименте И.Горовитца (*Horowitz, 1985*) принимали участие коллегии присяжных, состоящие из 6 человек, члены каждой из которых слушали аудиозапись уголовных процессов. Процессы были посвящены эвтаназии, вождению в пьяном виде и убийству.

Некоторым коллегиям присяжных была дана радикальная инструкция «обнуления», которая состояла из трех утверждений. Во-первых, хотя присяжные и должны уделять большое внимание закону, они имеют право решать, может ли данный закон быть применен к данному делу. Во-вторых, они представляют общество и поэтому имеют право учитывать при вынесении решения стереотипы и чувства, испытываемые другими его членами. И, в-третьих, несмотря на уважение к закону, никто не может запретить им оправдать подсудимого, если они почувствуют, что его обвинение в данном случае приведет к неадекватным или несправедливым последствиям.

Нерадикальная инструкция была короче. Она заключалась в том, что присяжные являются судьями права и факта. Они должны вынести справедливый вердикт. Нормы закона не связывают присяжных, поскольку они могут принять или отвергнуть их.

Результаты показали, что радикальная инструкция оказывала большее влияние. В случае эвтаназии — убийства из милосердия раковых больных — присяжные, которые слышали эту инструкцию, были намного менее склонны признавать подсудимого виновным. Однако в случае управления в пьяном виде, которое закончилось смертью человека, присяжные, которые слышали радикальный вариант инструкции, были склонны к вынесению обвинительного вердикта. И наконец, в случае убийства в ходе ограбления инструкция не оказывала влияния на решение присяжных.

Горовитц также проанализировал процесс обсуждения вердикта. При радикальной инструкции присяжные тратили меньше времени

на анализ доказательств и больше — на обсуждение инструкции «обнуления», характера подсудимого и своего личного опыта, соответствующего рассматриваемому делу, чем при инструкции другого типа.

В целом результаты изучения влияния этой инструкции на решение присяжных показали, что напоминание присяжным о праве не учитывать положения закона приводит к (*Devine et al., 2001*):

- уменьшению времени обсуждения ими доказательств и увеличению использования собственного опыта в ходе вынесения вердикта в совещательной комнате;
- уменьшению количества обвинительных вердиктов при одних преступлениях (эвтаназии) и увеличению — при других (дорожно-транспортных происшествиях, произошедших по вине пьяного водителя);
- увеличению количества обвинительных вердиктов со стороны догматичных, авторитарных присяжных;
- увеличению числа оправданий высокостатусных подсудимых, не испытывающих угрызений совести, и низкостатусных, испытывающих их.

3.1.3. Инструкция о недопустимых доказательствах

Третий тип инструкции судьи касается недопустимости доказательств. Доказательства, полученные с нарушением процедуры, а также некоторые типы информации, например сведения об уголовном прошлом подсудимого, не могут быть представлены на рассмотрение присяжных. В том случае, когда подобная информация становится известна членам коллегии, судья разъясняет присяжным невозможность ее использования при вынесении вердикта.

Результаты некоторых исследований говорят о том, что инструкция о недопустимых доказательствах оказывает серьезное влияние на решение присяжных. Получив эту инструкцию, члены коллегии игнорируют информацию, признанную судьей недопустимой (*Simon, 1966*).

Однако другие исследования демонстрируют отсутствие такого влияния (*Kagehiro, Werner, 1977; LSE Jury Project, 1973; Wolf, Montgomery, 1977*).

Так, в одном исследовании присяжные принимали участие в судебном процессе по делу о краже со взломом. После этого они должны были вынести вердикт, обсудив его в коллегиях, состоящих из четырех человек. Членам некоторых коллегий (экспериментальная группа) рассказывали о наличии у подсудимого криминального прошлого, а потом просили не принимать эти сведения во внимание при вынесении вердикта, поскольку они могут быть использованы только для оценки доверия показаниям свидетелей.

Результаты исследования показали, что инструкция судьи не оказала серьезного влияния на решение присяжных. Так, оправдательный вердикт был вынесен всеми коллегиями, члены которых не знали о наличии у подсудимого криминального прошлого, и 60% коллегий из экспериментальной группы. Это означает, что 40% коллегий, члены которых знали о криминальном прошлом подсудимого, вынести обвинительный вердикт. Анализ обсуждения показал, что присяжные рассматривали криминальное прошлое не для определения степени доверия показаниям подсудимого, а как доказательство его виновности в совершении преступления.

В некоторых случаях инструкция судьи провоцирует особое внимание присяжных к недопустимым доказательствам.

Так, в одном из экспериментов, проведенном в Чикаго и Санта Лусе (*Broeder, 1959*), людей вызывали для исполнения обязанностей присяжных. Их просили прослушать аудиозапись судебного процесса, посвященного дорожно-транспортному происшествию, в котором доказательство вины подсудимого были достаточно сильны. Основная задача присяжных заключалась в определении размера штрафа. После этого некоторым присяжным говорили о наличии у подсудимого страховки (недопустимое доказательство). Половина присяжных, которым было сказано про страховку, были проинструктированы судьей не принимать во внимание данные сведения. После прослушивания аудиозаписи коллегии присяжных выносили вердикт.

Результаты показали, что решение о наибольшем размере штрафа было вынесено присяжными, которые знали о наличии страховки и получали инструкцию судьи (46 тыс.\$), по сравнению с теми, кто не получал инструкции (36 тыс.\$) или не знал о страховке (33 тыс.\$).

Одно из объяснений этого эффекта состоит в том, что присяжные рассматривают протесты юристов и инструкцию судьи как нарушение их права рассматривать доказательства в

полном объеме. Отказ игнорировать недопустимые доказательства — это форма протеста против ограничения прав.

3.2. Влияние показаний эксперта на доверие к свидетелям

В американском варианте суда присяжных существует еще одно действующее лицо, являющееся источником норм вынесения вердикта. Это эксперт по свидетельским показаниям. В отличие от судьи, предоставляемая им информация носит рекомендательный характер. В качестве эксперта, как правило, выступает психолог, занимающийся изучением точности свидетельских показаний и факторов, от которых она зависит. Он рассказывает присяжным о результатах проведенных экспериментов. Изложенная им информация дает присяжным возможность сориентироваться в том, насколько надежны показания свидетелей, выступающих перед ними в ходе судебного следствия.

Как показывают эмпирические исследования, показания эксперта-психолога оказывают значительное влияние на решение присяжных. В частности, они приводят к:

- изменению степени доверия к показаниям свидетеля.

Характеристика, данная свидетелю психологом, оказывает влияние на решение присяжных. Когда свидетели любой из сторон получают позитивную характеристику психолога, они воспринимаются респондентами как более достойные доверия, чем в том случае, когда они получают негативную характеристику. Кроме того, респонденты склонны признавать подсудимого виновным, когда свидетель обвинения охарактеризован положительно, а свидетель защиты — отрицательно (*Lavrakas, Bickman, 1975*);

- увеличению времени обсуждения вердикта (*Kovera et al., 1997; Leippe, 1995*);

- изменению вероятности вынесения обвинительного вердикта.

Например, в одном эксперименте (*Loftus, 1980*) присяжные знакомились с описанием судебного процесса, посвященного изнасилованию или убийству. Это описание включало в себя показания

свидетеля со стороны обвинения. Кроме того, некоторые респонденты читали показания эксперта, который выступал вслед за свидетелем обвинения и рассказывал о факторах, уменьшающих точность свидетельских показаний. Результаты исследования показали, что респонденты, слышавшие показания эксперта, выносили меньше обвинительных вердиктов, по сравнению с теми, кто не был знаком с ними;

- меньшему доверию присяжных к результатам процедуры опознания подсудимого (*Wells, Lindsey, Tousignant, 1980*);

- меньшему влиянию уверенности свидетеля в своих показаниях на оценку точности этих показаний присяжными (*Kovera et al., 1997*);

- меньшему доверию присяжных к показаниям человека, ставшего свидетелем преступления, совершенного с применением насилия (*Devenport, Culter, Penrod, 1997*);

- изменению отношения к совершенному преступлению. Например, показания эксперта позволяют присяжным посмотреть на сексуальное насилие с точки зрения потерпевшей, что приводит к увеличению ими оценки ответственности насильника (*Kovera, Cass, 2002*).

3.3. Факторы, влияющие на эффективность инструкции судьи и показаний эксперта по свидетелям

Эффективность инструкции судьи и показаний эксперта по свидетелям определяется степенью, в которой присяжные поняли их содержание, способны приложить усвоенные принципы и знания к конкретному делу и впоследствии распространить их на другие подобные ситуации (*Smith, 1991*). Для выполнения этих условий инструкция судьи и показания эксперта должны иметь определенную форму.

3.3.1. Упрощение инструкции судьи

Первая причина невысокой эффективности инструкции судьи и показаний эксперта заключается в их непонимании присяжными. Главной причиной этого непонимания является

ся сложность используемых в них терминов и грамматических конструкций (Charrow, Charrow, 1979).

Например, в исследовании Р.Чарроу и В.Чарроу (Charrow, Charrow, 1979) респонденты слушали инструкцию судьи. Эта инструкция включала в себя трудные для восприятия грамматические конструкции. Участникам говорили, что целью исследования является определение особенностей инструкции, а не оценка их способностей. После прослушивания инструкции респонденты должны были пересказать ее содержание. Результаты этого исследования продемонстрировали низкое качество запоминания сложной инструкции. На втором этапе исследования авторы создали облегченный с точки зрения грамматики вариант инструкции. Результаты продемонстрировали улучшение качества воспроизведения инструкции по сравнению с предыдущим этапом.

Аналогичное исследование было проведено и другими авторами (Elwork, Sales, Alfini, 1977, 1982). В этом исследовании респонденты смотрели видеозапись судебного процесса, а потом некоторые из них получали обычную или упрощенную инструкцию судьи. Результаты этого исследования подтвердили выводы Чарроу. Качество работы респондентов, получивших модифицированную инструкцию, было значительно выше, чем качество работы тех, кто получил обычную инструкцию или не получил никакой.

Упрощение инструкции судьи не подразумевает уменьшения ее точности и полноты. Оно включает в себя (English, Sales, 1997; Wegener et al., 2000; Wiener, Pritchard, Weston, 1995):

- замену редко используемых или устаревших слов часто используемыми современными;
- исключение многозначных слов;
- уменьшение количества юридических терминов;
- разъяснение содержания юридических понятий с помощью примеров;
- уменьшение длины предложений;
- включение подробного описания каждой фазы вынесения вердикта присяжных;
- учет при формулировании инструкции модели истории.

В частности, судья может не только объяснить присяжным

содержание нормы допустимости доказательств, но и рассказать историю о том, как опознание подозреваемого, произведенное с нарушением процедуры, привело к серьезной ошибке.

Одной из сложностей модификации инструкции является необходимость осторожного выбора новых слов и предложений. Подробное объяснение какого-либо понятия может привести не только к большему вниманию, уделяемому инструкции, и ее лучшему пониманию, но и к увеличению количества обвинительных или оправдательных вердиктов.

Например, в одном из исследований (Horowitz, 1997) присяжные знакомилась с обстоятельствами убийства служащего магазина. Два разных описания судебного процесса различались уверенностью свидетеля в своих показаниях. Кроме того, участники эксперимента получали одну из пяти инструкций судьи о «вынесении решения вне разумных сомнений». Были созданы следующие варианты этой инструкции:

«Твердо убеждены... вне разумных сомнений»;

«Доказательство, не вызывающее разумных сомнений — это доказательство, в оценке которого у Вас есть внутренняя уверенность»;

«Если кто-то из присяжных не уверен в предъявленном обвинении, это означает, что обвинение не доказано вне разумных сомнений»;

«Тот факт, что доказательство вызывает разумные сомнения, означает, что у Вас остались реальные сомнения, нерешительность в вопросе о виновности подсудимого»;

«Задача обвинения — убедить Вас вне разумных сомнений, что подсудимый совершил преступление».

Результаты исследования показали, что реальное влияние на мнение присяжных оказали первые два варианта инструкции. В частности, люди, получившие эти варианты, больше времени уделяли осуждению их содержания. Кроме того, респонденты, получившие первый вариант инструкции, дольше всех обсуждали предъявленные доказательства и с меньшей вероятностью обвиняли подсудимого в том случае, если свидетель был не уверен в своих показаниях. Наряду с этим присяжные, получившие второй вариант инструкции, дольше, чем кто-либо другой, обсуждали наказание подсудимого в том случае, если свидетель был уверен в своих показаниях. Кроме того, члены этой экспериментальной группы выражали большую уверенность в правильности своего решения,

вынося обвинительный вердикт, основанный на показаниях уверенного свидетеля. И наконец, они чаще, чем члены других экспериментальных групп, выносили обвинительный вердикт, когда свидетель не был уверен в своих показаниях.

3.3.2. Специфичность инструкции судьи и показаний эксперта по свидетелям

Второй причиной низкой эффективности инструкции судьи и показаний эксперта является неумение присяжных соотносить их с конкретным делом. Поэтому они оказывают большее влияние в том случае, если позволяют осуществить такое соотношение.

Например, показания эксперта оказывают большее влияние на решение присяжных в том случае, если описание результатов исследований сопровождается анализом поведения свидетелей, дающих показания в ходе судебного следствия (Leippe, 1995).

Например, участники одного исследования (Brekke, Borgida, 1988) слушали аудиозапись судебного процесса по изнасилованию, коллегиально обсуждали вердикт и индивидуально отвечали на ряд вопросов. При этом присяжные имели право вести записи.

Было создано три версии судебного процесса. Все версии включали в себя вступительное слово судьи и речи сторон, допрос потерпевшей и двух свидетелей обвинения, допрос подсудимого, прения сторон и напутственное слово судьи. Однако первая версия не включала в себя показания эксперта по свидетельским показаниям, вторая включала стандартную инструкцию, в которой кратко описывались результаты изучения факторов, оказывающих влияние на точность показаний свидетеля, а третья — модифицированную, в которой описание результатов исследований сопровождалось конкретными примерами из текущего процесса. В двух последних версиях показания эксперта предшествовали показаниям свидетелей прокурора или шли после них. Эксперт представлялся присяжным как психиатр, работающий в университете, проводящий исследования, читающий курсы по человеческой сексуальности и сексуальным преступлениям, а также консультирующий насильников и их жертв.

Давая стандартную инструкцию, он рассказывал присяжным о широко распространенных, но ошибочных представлениях, связанных с изнасилованием, и пытался развенчать их. Например, он

говорил, что число ложных обвинений в изнасиловании невелико, что об этих преступлениях редко сообщают в полицию, что большее количество изнасилований совершается знакомыми потерпевшей людьми, а не незнакомцами, что изнасилование — это насильственное преступление и что иногда женщине лучше не оказывать насильнику сопротивления. При модифицированной инструкции эксперт дополнял свой рассказ разбором того, как описанные им закономерности проявляются в рамках рассматриваемого дела.

После прослушивания аудиозаписи присяжные должны были:

- вынести решение о виновности / невиновности подсудимого;
- указать наказание, которого он заслуживает;
- оценить вероятность того, что пострадавшая добровольно вступила в сексуальные отношения с подсудимым;
- оценить степень ее вины в происшедшем;
- описать пострадавшую и подсудимого по 24 биполярным шкалам;
- оценить адвоката и прокурора, а также свидетелей (компетентный, достойный уважения, достойный доверия, убедительный, честный, интересный);
- оценить полезность показаний эксперта.

Оказалось, что наибольшее количество обвинительных вердиктов было вынесено, когда модифицированные показания эксперта шли сразу за показаниями свидетелей обвинения. В этом случае респонденты выносили решение о более серьезном наказании подсудимого, а пострадавшая оценивалась наиболее позитивно. Дальнейшие исследования показали, что большое влияние, оказываемое модифицированными показаниями эксперта, связано с их интенсивным использованием при принятии решения, с длительным обсуждением в совещательной комнате.

Однако эффективность модифицированной инструкции определяется характером показаний свидетелей.

Например, в одном исследовании (Kovera et al., 1997) респонденты смотрели видеозапись судебного процесса по делу об изнасиловании. Потерпевшим в этом процессе выступал ребенок, который давал показания. Половина респондентов видела запись процесса, в котором потерпевший был специально подготовлен к выступлению. Он демонстрировал спокойствие и уверенность в своих показаниях. Другие участники получали видеозапись с неподготов-

ленным свидетелем, который казался смущенным, неуверенным в своих показаниях, эмоционально реагирующим на происходящее. Запись судебного процесса включала в себя также одну из версий показаний эксперта. Было создано три версии этих показаний:

- стандартная, в которой кратко описывались результаты изучения факторов, оказывающих влияние на точность показаний свидетеля;
- двойная, в которой результаты исследований были описаны два раза (сначала подробно, а потом кратко);
- модифицированная, в которой описание результатов исследований сопровождалось конкретными примерами из текущего процесса.

В своих показаниях эксперт рассказывал о страхе, который испытывает ребенок, ставший жертвой сексуального насилия, о его застенчивости и чувстве вины и о причине его нежелания рассказывать о происшедшем (боится быть обвиненным в случившемся, остаться в одиночестве). Кроме того, эксперт замечал, что насильником, как правило, является отец, а происходит это в семьях, где мать почти не общается с дочерью и отрицает возможность подобного насилия. Таким образом, эксперт объяснял, почему ребенок, ставший жертвой насилия и дающий показания в суде, может выглядеть таким нервным и неуверенным.

После просмотра видеозаписи респонденты участвовали в обсуждении вердикта и, кроме того, оценивали потерпевшую, ее мать и подсудимого по тому, насколько они доверяют и симпатизируют этим персонажам, указывали свое эмоциональное отношение к потерпевшему и вспоминали предъявленные доказательства.

Результаты показали, что максимальное количество обвинительных вердиктов выносилось в том случае, когда, с одной стороны, потерпевший был подготовлен и присяжные получали стандартную или двойную инструкцию, или, с другой стороны, когда потерпевший был не подготовлен, а эксперт использовал модифицированную инструкцию.

3.3.3. Время предъявления инструкции судьи или показаний эксперта

Содержание большинства правил доказывания и оценки доказательств судья разъясняет присяжным в ходе напутственного слова, то есть после окончания судебного следствия.

Исключение составляет норма недопустимости доказательств, к которой судья обращается на протяжении всего судебного процесса. Однако некоторые исследователи говорят о необходимости разъяснения вышеупомянутых норм два раза — в начале судебного следствия и после него. То же самое касается и эксперта, который дает свои показания после выступления свидетелей.

Последствиями двойного разъяснения правовых норм и результатов изучения точности свидетельских показаний являются (*Elwork, Sales, Alfini, 1977, 1982; Greene, Bornstein, 2000; Kalven, Zeisel, 1966; Leippe, 1995; Maass, Brigham, West, 1985; Smith, 1991*):

- качественное запоминание доказательств;
- лучшее понимание инструкции судьи и показаний эксперта, их использование при оценке доказательств.

Например, в одном исследовании (*Kassin, Wrightsman, 1979*) присяжные смотрели видеозапись судебного процесса, посвященного угону машины. Видеозапись включала в себя вступительные слова сторон, прямой и перекрестный допрос свидетелей, прения. В одном из вариантов видеозаписи судья разъяснял присяжным принцип презумпции невиновности перед началом судебного следствия, в другом — после прений сторон, а в третьем инструкция судьи отсутствовала. После просмотра видеозаписи присяжные выносили вердикты. Кроме того, они отвечали на вопросы о запомненных доказательствах.

Результаты исследования показали, что присяжные, получившие инструкцию судьи в начале судебного процесса, выносили меньше обвинительных вердиктов (37%) и вспоминали больше предъявленных доказательств, чем те, кто получал инструкцию после прений (59%) или не получал ее вообще (63%);

- усиление мотивации присяжных. В частности, судья может объяснить присяжным, что, хотя целью их деятельности является вынесение вердикта по конкретному судебному делу, своими действиями они способствуют реализации справедливой судебной процедуры, в рамках которой каждая из сторон может высказать свое мнение, а также функционированию правовой системы в целом (*Wegener et al., 2000*).

3.3.4. Объяснение смысла правовых норм и наличия у присяжных свободы выбора

Инструкция судьи оказывает большее влияние, если присяжные понимают смысл обсуждаемой правовой нормы. Поэтому эффективность этой инструкции можно повысить за счет объяснения того, зачем нужна, например, норма допустимости доказательств или презумпция невиновности (*Wegener et al., 2000*).

Однако наличие всех перечисленных способов делает инструкцию эффективной, если одновременно с этим присяжные чувствуют себя компетентными и свободными в принятии решения. Подробное объяснение какой-либо правовой нормы может привести к формированию у присяжных своеобразного чувства неполноценности («Он думает, что мы не понимаем. Он думает, что мы глупые...») и восприятию отсутствия свободы выбора («Он заставляет нас поступать так, как он считает нужным»). Это, в свою очередь, ведет к сопротивлению присяжных, их нежеланию следовать инструкции. Для того, чтобы избежать этого, психологи рекомендуют (*Ellsworth, Reifman, 2000; Wegener et al., 2000*):

- подчеркивать, что инструкция судьи не умаляет свободу выбора присяжных, избегать употребления фраз «Вы обязаны следовать моей инструкции»;
- ввести в инструкцию фразы, способствующие поддержанию высокой самооценки присяжных, например, сделать акцент на том, что ни один человек полностью не свободен от предрассудков, что суд не ожидает этого от присяжных, но что судья надеется, что они приложат усилия и вспомнят все предъявленные им доказательства;
- позволить разъяснять нормы закона не только судье, но и сторонам: «Закон не требует от нас, чтобы мы доказывали каждую деталь того, что случилось этой ночью. Мы не можем рассказать Вам точно, ни когда потерпевшая впервые встретилась с подсудимым, ни что он говорил ей, ни какие удары были нанесены, ни порядок ударов... Закон не требует от нас

знать эти вещи и доказывать их... Все, что мы должны сделать — это доказать, что подсудимый сделал это. И каждое доказательство говорит нам о том, что он сделал это» (объяснение прокурора).

3.3.5. Тип преступления

Эффективность инструкции судьи и показаний эксперта зависит от типа рассматриваемого дела, серьезности нанесенного ущерба. В частности, по некоторым данным, чем меньший ущерб нанесен потерпевшему, тем чаще присяжные следуют инструкции судьи,

Например, в одном из исследований (*Simon, 1966*), проходившем в здании суда, присяжные слушали аудиозапись судебного процесса. Затем настоящий судья произносил напутственное слово. Прослушав инструкцию, респонденты приступали к обсуждению вердикта в составе коллегии из двенадцати человек.

Авторы исследования создали два варианта аудиозаписи. В основу первого из них легло дело о краже, в которой обвинялся психически больной человек, совершивший до этого несколько несерьезных преступлений. Второй вариант аудиозаписи был создан по материалам судебного процесса, посвященного инцесту. Подсудимым в этом процессе выступал психически здоровый отец потерпевшей. Адвокаты обоих подсудимых утверждали, что во время совершения преступления их подзащитные были невменяемы. По замыслу исследователей оба подсудимых должны были быть оправданы по причине невменяемости.

Результаты исследования показали, что эффективность инструкции судьи зависела от характера ущерба, нанесенного подсудимым. Присяжные, рассматривающие дело о краже, выносили больше оправдательных вердиктов по сравнению с теми, кто рассматривал дело об инцесте.

Аналогично, инструкция судьи о недопустимых доказательствах используется присяжными в делах о поджоге и вандализме и игнорируется — в делах об убийстве (*Rind, Jaeger, Strohmets, 1995*).

Однако другие исследования показывают, что вероятность следования инструкции судьи возрастает одновременно с увеличением нанесенного ущерба (*Wolf, Montgomery, 1977; Sue, Smith Caldwell, 1973*).

3.3.6. Когнитивная нагрузка на присяжных

Эффективность инструкции судьи и показаний эксперта зависит от когнитивной нагрузки, действию которой подвергаются присяжные. Чем больше нагрузка, тем меньше эффективность инструкции и показаний.

Это было показано в эксперименте (*Gilbert, Tafarodi, Malone, 1993*), в котором студентки колледжа читали описание двух преступлений. Первое преступление заключалось в том, что некий Кевин ограбил магазинчик, а второе в том, что Том ограбил незнакомца, который подвез его на машине. Описания этих преступлений появлялись на экране компьютера, причем некоторые из предложений были окрашены в черный цвет, а другие — в красный. Участницам эксперимента говорили, что красные предложения содержат ложные сведения, и их надо игнорировать. Красные предложения были составлены таким образом, что если бы содержащаяся в них информация была правдой, они бы говорили в пользу Кевина и против Тома. Во время чтения описаний преступлений респондентки должны были наблюдать за цифрами, появляющимися в различных точках экрана. Одна группа респонденток должна была считать их, а другая — игнорировать. После этого женщины должны были указать наказание, которого, по их мнению, заслуживает каждый из преступников.

Оказалось, что женщины, которые не считали цифры, то есть не были когнитивно загружены в ходе чтения описаний преступлений, предлагали примерно одинаковые наказания обоим преступникам, тогда как респондентки из условия с когнитивной нагрузкой продемонстрировали лучшее отношение к Кевину, чем к Тому.

3.3.7. Ясность доказательств

Неясность и двусмысленность доказательств является условием проявления многих эффектов восприятия и обработки социальной информации, влияющих на вердикт присяжных. Эффективность инструкции также зависит от двусмысленности доказательств. Если доказательства против подсудимого двусмысленны (однозначно не свидетельствуют «за» или «против» его виновности), дополнительные сведения, предъявленные прокурором и отведенные судьей по правилу недопустимости доказательств, увеличивают вероятность

вынесения обвинительного вердикта (*Sue, Smith, Cadwell, 1973*). Это означает, что при наличии двусмысленных доказательств присяжные готовы игнорировать инструкцию судьи ради получения дополнительной информации.

3.3.8. Причины применения инструкции

Эффективность инструкции судьи зависит от способа получения доказательств. В американском варианте суда присяжных существует несколько причин, по которым судья может отвести доказательства, в частности, из-за того, что они получены с нарушением процедуры или потому, что, по мнению судьи, являются ненадежными.

Результаты исследования (*Kassin, Sommers, 1997*) показывают, что инструкция судьи о недопустимых доказательствах обладает большим влиянием в тех случаях, когда респонденты думают, что данное доказательство ненадежно (когда телефонный разговор, в котором человек признается в убийстве собственной жены, не обязательно принадлежит подсудимому), чем когда оно получено с нарушением процедуры. Вероятно, это происходит из-за ориентации людей на составление «правдивой» картины происшедшего, где важным оказывается «истинность» знания, которая не зависит от способов его получения.

Таким образом, результаты исследований показывают, что эффективность инструкции судьи и показаний эксперта зависит от ряда условий, соблюдение которых повышает вероятность их влияния на вердикт присяжных.

Глава IV.

Вынесение вердикта в совещательной комнате: особенности групповой дискуссии присяжных

В этой главе мы рассмотрим последний этап вынесения вердикта — групповую дискуссию, которая разворачивается в совещательной комнате. В первой главе говорилось о том, что одним из свойств «идеального присяжного» является умение отложить принятие окончательного решения до конца судебного следствия, то есть до того момента, как в зале суда будут предъявлены все доказательства. И хотя большинство присяжных принимают первые индивидуальные решения в середине судебного процесса, окончательный вердикт является результатом группового обсуждения.

Наличие у присяжных различных точек зрения на произошедшее в момент совершения преступления является необходимой предпосылкой начала групповой дискуссии.

Дальнейшее совместное обсуждение вердикта позволяет членам коллегии вспомнить и проанализировать максимальное количество доказательств, предъявленных в зале суда (Kaplan, Schersching, 1980). Так, по данным Р.Хэсти и коллег (Hastie, Penrod, Pennington, 1983), во время обсуждения присяжные вспоминают 90% предъявленных доказательств и 80% утверждений, содержащихся в напутственном слове судьи¹.

¹ Кроме того, вердикт коллегии больше подвержен влиянию графически предъявленных доказательств (графиков, схем и т.д.), чем индивидуальные решения ее членов (Hulbert et al., 1999). В шестой главе мы рассмотрим вопрос о том, что предъявление информации в графическом виде способствует ее лучшему пониманию, но одновременно и отвлечению внимания слушателей от существа дела. Поэтому тот факт, что коллегия присяжных уделяет большее внимание графической информации, чем ее отдельные члены, может быть показателем внимания к доказательствам и тщательного их анализа.

Развитие групповой дискуссии присяжных подчиняется логике модели истории, описанной в первой главе. В соответствии с ней в ходе групповой дискуссии присяжные заседатели решают ряд задач, среди которых составление непротиворечивой истории о том, что произошло на месте преступления, анализ содержания понятий, использованных в вопросном листе, а также соотнесение истории с поставленными перед присяжными вопросами. Несмотря на то, что присяжные должны решить все описанные задачи, коллеги различаются по степени внимания, уделяемого их членами каждой из них, что приводит к возникновению разных стилей ведения дискуссии в совещательной комнате.

К настоящему времени эмпирически выделено два подобных стиля: направленный на вынесение вердикта и на анализ доказательств (Hastie, Penrod, Pennington, 1983).

Обсуждение, направленное на вынесение вердикта, характеризуется следующими особенностями:

- оно начинается с публичного голосования членов коллегии по каждому из вопросов вопросного листа;
- каждый присяжный во время обсуждения занимает, в основном, одну и ту же позицию относительно вердикта;
- присяжные анализируют, в основном, те доказательства, которые соответствуют их позиции по рассматриваемому делу;
- в ходе обсуждения присяжные делают много утверждений, касающихся предпочитаемого ими вердикта, и часто проводят процедуру голосования.

При использовании подобного стиля присяжные редко формулируют полную историю о произошедшем на месте преступления, предпочитая оценивать надежность отдельных доказательств.

Обсуждение, направленное на анализ доказательств, обладает противоположными особенностями:

- оно начинается с обсуждения доказательств, а первое (иногда единственное) голосование происходит ближе к концу обсуждения;

- присяжные вспоминают все возможные доказательства, даже если они не связаны с определенным решением по делу;
- в ходе обсуждения присяжные редко говорят о предпочитаемом ими вердикте.

При использовании стиля, направленного на анализ доказательств, присяжные сначала формулируют полную и непротиворечивую историю о происшедшем на месте преступления, а потом сопоставляют ее с заданными им вопросами. Обсуждение, происходящее в этом стиле, оценивается присяжными как более серьезное, а давление, осуществляемое большинством членов группы на меньшинство — как более сильное (*Hastie, Penrod, Pennington, 1983*).

Существует ряд факторов, оказывающих влияние на развитие групповой дискуссии в совещательной комнате. Среди них индивидуальные особенности присяжных; размер коллегии; количество голосов, необходимое для принятия вердикта. В основе их влияния лежат социально-психологические закономерности функционирования малой группы.

1. Динамика групповой дискуссии в совещательной комнате

При изучении характера обсуждения, разворачивающегося в ходе вынесения вердикта, большинство исследователей игнорируют специфику этой формы дискуссии. Они исходят из предположения о том, что для групповой дискуссии в совещательной комнате характерна та же динамика, что и для обсуждений, возникающих при принятии решений других типов. Поэтому предметом наблюдения за обсуждением присяжных становятся так называемые эффекты социального влияния (лидерство, влияние большинства и меньшинства, групповая поляризация), а также направления формирования группы (образование подгрупп, возникновение групповой сплоченности).

1.1. Развитие группы. Образование подгрупп

За время судебного следствия, которое может длиться неделями, присяжные, ранее не знавшие друг друга, постепенно знакомятся. Постоянное общение, наличие общей цели и воздействие незнакомой, официальной атмосферы суда приводят к возникновению групповой идентичности, росту сплоченности группы. Относительно небольшой размер коллегии способствует сохранению этой идентичности до конца судебного процесса.

Наблюдение за коллегией присяжных позволяет выделить два направления общения между ее членами: возникающее в ходе обсуждения рассматриваемого дела (деловое общение) и касающееся личных интересов каждого члена группы (межличностное общение). Знакомство присяжных часто начинается с обсуждения проблем, не имеющих отношения к рассматриваемому делу. Таким образом, межличностное общение является основой для возникновения делового. Совпадение взглядов некоторых присяжных по вопросам, не связанным с судебным процессом, является основой для образования подгрупп, сохраняющихся и при обсуждении вердикта.

Например, в одном из исследований, проведенных на материале реальных судебных процессов (*Vinson, 1986*), коллегия присяжных разделилась на три подгруппы. Лидером одной из них стала женщина, которая верила в свободу предпринимательства и регулярно читала «Wall Street Journal». Члены этой подгруппы вели консервативный образ жизни, были уверены в правильности собственного мнения, отводили важную роль в развитии общества образованию, интересовались последними событиями политической жизни страны и считали членов второй подгруппы глупыми и слабо информированными. Члены этой подгруппы приняли сторону одного из участников судебного процесса — компании IBM.

Лидером второй подгруппы была религиозная женщина, окончившая среднюю школу и работающая на фабрике. Ее члены поддерживали оппонента IBM — компанию CalComp.

В состав третьей подгруппы вошли присяжные, которые заранее не говорили о том, как они собираются голосовать при вынесении вердикта. Ее члены играли роль посредников между первыми

двумя подгруппами, способствуя развитию дискуссии и вынесению совместного вердикта.

В ходе судебного следствия члены каждой подгруппы вместе посещали столовую, а в перерывах обсуждали свои интересы, работу, спорт, семьи, политику, соседей и т.д.

1.2. Лидерство

Одним из основных феноменов, возникающих в ходе работы коллегии присяжных, является лидерство. Как правило, в коллегии присяжных неформальный, спонтанно выдвинутый лидер существует одновременно с официально выбранным руководителем (старшиной).

Роль старшины подразумевает выполнение ее носителем функции организации группового обсуждения вердикта. В частности, в обязанности старшины входит зачитывание вопросного листа и организация процедуры голосования в совещательной комнате. Старшина может оказывать большое влияние на решение присяжных, затрагивая при обсуждении правовые или организационные вопросы (*Hastie, Penrod, Pennington, 1983*).

Функции неформального лидера более разнообразны. В частности, он:

- является человеком, вокруг которого объединяются другие члены подгруппы или коллегии в целом;
- организует процесс общения членов коллегии вне совещательной комнаты (эмоциональный лидер);
- организует процесс делового общения, активно участвует в обсуждении вердикта (деловой лидер);
- оказывает активное давление на своих оппонентов.

В некоторых случаях один и тот же человек принимает на себя роль старшины и неофициального делового лидера. В этом случае он активно участвует в дискуссии, отстаивая свою точку зрения и оказывая давление на оппонентов. Однако в других случаях старшина ограничивается выполнением официальных обязанностей, высказывает свою точку зрения последним наравне с остальными участниками.

По мнению американских специалистов, выбор старшины происходит следующим образом. Сначала кто-нибудь из присяжных задает своим коллегам вопрос о том, выполнял ли кто-нибудь из них эту роль раньше. Человек, который обладает опытом старшины, становится главным претендентом. Затем группа оценивает то положение, которое ее члены занимают в социуме: старшиной скорее станет тот, кто является руководителем вне стен суда. Иногда старшиной избирается первый названный человек, поскольку присяжные редко претендуют на выполнение этой роли.

1.3. Влияние большинства и меньшинства

При обсуждении вердикта давление на оппонентов оказывает не только лидер, но и целые подгруппы, члены которых придерживаются одного мнения относительно происшедшего в момент совершения преступления. Воздействие, осуществляемое членами подгрупп, получило название влияния большинства и меньшинства.

Влияние меньшинства было продемонстрировано в исследовании (*Clark, 1994*), в котором респонденты читали краткое описание фильма «12 разгневанных мужчин», где настойчивый присяжный, оставшийся в меньшинстве, сумел убедить остальных членов коллегии в правильности своей позиции. Респонденты из первой экспериментальной группы знали содержание аргументов члена меньшинства. Члены второй группы знали о существовании (но не о содержании) этих аргументов и думали, что они оказали влияние на решение присяжных. Участники третьей группы получали информацию как о содержании аргументов, так и о степени оказываемого ими влияния. Остальные присяжные не получали никакой дополнительной информации. После этого респонденты должны были вынести коллегиальное решение по рассматриваемому делу.

Результаты исследования показали, что респонденты, знавшие содержание аргументов настойчивого присяжного, обращали больше внимания на позицию меньшинства своей коллегии и были склонны изменять свое мнение при наличии каких-либо аргументов со стороны его членов, по сравнению с людьми, не получившими никакой дополнительной информации. То же самое происходило,

если респонденты не знали содержания аргументов, но знали об их влиянии на позицию большинства. Максимальная вероятность изменения мнения респондентов под действием меньшинства наблюдалась в том случае, когда респонденты получали всю дополнительную информацию.

В рамках этого параграфа мы не будем специально обсуждать причины возникновения этих эффектов и последствия, к которым они приводят². Однако ниже мы рассмотрим зависимость их появления от размера коллегии и количества голосов, необходимых для вынесения вердикта.

1.4. Групповая поляризация

Один из наиболее известных эффектов, возникающих в ходе групповой дискуссии, — это групповая поляризация³. Он заключается в том, что решение, которое принимает группа, более экстремальное по сравнению с индивидуальными решениями ее членов (*Hulbert et al., 1999*). Составными частями групповой поляризации являются эффекты «сдвига-к-рisku» и «сдвига-к-осторожности».

Эффект «сдвига-к-рisku» в судебном контексте заключается в том, что вердикт коллегии, вынесенный после совместного обсуждения, предусматривает обвинение подсудимого по более серьезной статье или более серьезное его наказание, по сравнению с индивидуальными решениями, принимаемыми

² Информацию о влиянии меньшинства и большинства можно получить, прочитав соответствующие разделы в американских и европейских учебниках по социальной психологии. См., напр.: Аронсон Э. Общественное животное. М., 1998; Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология: психологические законы поведения человека в социуме. СПб., 2002; Майерс Д. Социальная психология. СПб., 1999; Милграм С. Эксперимент в социальной психологии. СПб., 2000; Перспективы социальной психологии. М., 2001.

³ Информацию об эффекте групповой поляризации можно получить, прочитав соответствующий раздел в книгах: Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М. Социальная психология малой группы. М., 2001; Тернер Дж. Социальное влияние. Изд. Питер, 2003.

присяжными по данному делу (*Hastie, Penrod, Pennington, 1983; Sunstein et al., 2002*).

Эффект «сдвига-к-осторожности» заключается в том, что вердикт коллегии предусматривает обвинение подсудимого по менее серьезной статье (его оправдание) или менее серьезное его наказание, по сравнению с индивидуальными решениями присяжных. Некоторые авторы полагают, что «сдвиг-к-осторожности» в коллегии присяжных более вероятен, чем «сдвиг-к-рisku». Характерно, что «сдвиг-к-осторожности» встречается чаще, чем «сдвиг-к-рisku» не только в студенческих коллегиях, но и в исследованиях, проведенных с участием взрослых людей (*MacCoun, Kerr, 1988*).

Форма проявления эффекта групповой поляризации в судебном контексте («сдвиг-к-рisku» или «сдвиг-к-осторожности») зависит от ряда факторов, среди которых:

- личностные характеристики членов коллегии. Групповая дискуссия оказывает разное влияние на решение авторитарных и неавторитарных людей, подвигая первых к риску, а вторых — к осторожности;
- характер инструкции судьи. Стандарт оценки доказательств, который содержится в инструкции судьи, может облегчить или осложнить вынесение обвинительного вердикта. В частности, инструкция, в которой говорится о том, что прокурор должен доказать виновность подсудимого «вне разумных сомнений», способствует вынесению оправдательного вердикта, по сравнению с инструкцией, из которой следует, что прокурор должен показать, что доказательств в пользу обвинения больше, чем в пользу оправдания. Особую значимость содержание инструкции судьи приобретает при коллективном обсуждении вердикта, поскольку «коллективная» память коллегии лучше, чем память отдельных присяжных, и, следовательно, инструкция оказывает большее влияние на групповое решение по сравнению с индивидуальным.

Например, в исследовании Р.МакКоуна и Н.Керра (*MacCoun, Kerr, 1988*) респонденты знакомились с делом о краже, слушали одну из двух инструкций судьи, а потом принимали решение индивидуаль-

но или в составе коллегии из 4 человек. Те респонденты, которые должны были принять индивидуальное решение, перед этим вспоминали предъявленные доказательства и оценивали их убедительность.

Первая инструкция: «Бремя доказательства обвинения лежит на стороне обвинения. До того, как вы признаете человека виновным в совершении преступления, прокурор должен показать, что он виновен вне разумных сомнений. Разумные сомнения могут быть основаны только на доказательствах по делу».

Вторая инструкция: «Бремя доказательства обвинения лежит на стороне обвинения. До того, как вы признаете человека виновным в совершении преступления, прокурор должен показать, что доказательств в пользу его виновности больше, чем в пользу его невиновности. Если он показал это, Вы должны признать подсудимого виновным».

Авторы полагали, что причиной «сдвига-к-осторожности» является либо более тщательное припоминание доказательств, имеющее место в ходе групповой дискуссии, либо характер инструкции судьи. Таким образом, целью специального припоминания доказательств, осуществляемого присяжными, выносящими индивидуальное решение, являлась имитация их тщательного рассмотрения в этом экспериментальном условии. Результаты исследования подтвердили второе выдвинутое объяснение. В частности, «сдвиг-к-осторожности» наблюдался только у тех присяжных, которые работали в составе коллегии и получали первую инструкцию.

Все перечисленные эффекты лежат в основе влияния индивидуальных характеристик, размера коллегии и количества голосов, необходимого для вынесения вердикта, на решение присяжных.

2. Индивидуальные особенности присяжных

Проведенные исследования показывают, что люди, обладающие разными социодемографическими и психологическими характеристиками, различаются по степени активности при вынесении вердикта.

Пол. В частности, согласно результатам американских исследований, находясь в совещательной комнате, мужчины

больше говорят о том социальном статусе, которым они обладают за стенами суда, принимают более активное участие в обсуждении и поэтому выглядят более компетентными, чаще избираются старшинами и оказывают большее влияние на мнение коллег, чем женщины (*James, 1959; Nemeth, Endicott, Wachtler, 1977; Strodtbeck, James, Hawkins, 1957; Strodtbeck, Lipinski, 1985*). Кроме того, мужчины делают больше утверждений, касающихся доказательств, норм закона и порядка организации дискуссии, а женщины — утверждений относительно вердикта и замечаний, не относящихся к делу (*Hastie, Penrod, Pennington, 1983*).

Возраст. Наибольшую активность в совещательной комнате проявляют присяжные от 34 до 56 лет. Они чаще, чем их молодые и пожилые коллеги, анализируют доказательства и обсуждают нормы закона. Пожилые присяжные хуже запоминают инструкцию судьи и основные доказательства, но оценивают прошедшее обсуждение как более серьезное (*Hastie, Penrod, Pennington, 1983*).

Образование и профессиональный статус. Люди с высоким уровнем образования принимают более активное участие в дискуссии, делают больше замечаний о процедуре ее проведения и реже изменяют свое мнение под воздействием коллег, чем малообразованные присяжные (*James, 1959*). Кроме того, они лучше помнят напутственное слово судьи и основные доказательства по делу (*Hastie, Penrod, Pennington, 1983*). Очевидно, поэтому они чаще выбираются старшинами, а также оцениваются другими присяжными как внесшие серьезный вклад в обсуждение и оказавшие значительное влияние на исход голосования (*James, 1959*). Аналогичное влияние оказывает и профессиональный статус присяжных (*Sealy, Cornish, 1973; Strodtbeck, James, Hawkins, 1957*).

Участие в судах присяжных в прошлом. Присяжные, ранее принимавшие участие в других судебных процессах, более активно участвуют в дискуссии, обсуждая характер вердикта и процедуру его вынесения (*Devine et al., 2001; Hastie, Penrod, Pennington, 1983*).

Уровень правового развития. Присяжные, находящиеся на третьем уровне правового развития, принимают более активное участие в обсуждении вердикта, произносят больше фраз и оказывают большее давление на своих коллег, чем люди, находящиеся на первом и втором уровнях (*Rotenberg, Hurlbert, 1992*).

3. Размер коллегии

В основной состав коллегии присяжных входит 12 человек. Однако несколько десятилетий назад перед американскими исследователями встал вопрос о последствиях, к которым приводит уменьшение размера коллегии до 6 присяжных. Исследования, проведенные к настоящему времени, позволяют выделить ряд различий в стиле работы и вердиктах коллегий, состоящих из 6 и 12 человек. Их результаты говорят о том, что:

- решения, принимаемые коллегиями из 6 человек, менее предсказуемые, чем вердикты больших коллегий. В частности, если несколько небольших коллегий рассматривают одно и то же дело, их вердикты сильнее отличаются друг от друга, чем решения выполняющих такое же задание коллегий из 12 человек (*Devine et al., 2001; Horowitz, Bordens, 2002*). Это означает, что решения меньших по размеру коллегий в большей степени определяются индивидуальными особенностями присяжных;

- члены коллегии, состоящей из 12 человек, обладают большей «коллективной памятью», то есть вспоминают в ходе обсуждения большее количество доказательств, анализируют их более тщательно и долго, делают меньше ошибок, чем присяжные из небольших коллегий. Особенно ярко эта закономерность проявляется при рассмотрении сложного дела (*Devine et al., 2001; Guinther, 1988; Horowitz, Bordens, 2002*);

- благодаря тому, что коллегия, состоящая из 6 человек, обладает меньшей «коллективной» памятью, разрешение ве-

сти записи оказывает большее влияние на качество вердиктов, вынесенных ее членами, чем на качество решений, принимаемых коллегиями из 12 человек. Этот эффект особенно ярко проявляется в условиях когнитивной нагрузки (*Horowitz, Bordens, 2002*);

- меньшие по размеру коллегии выносят больше обвинительных вердиктов.

Первая причина этого феномена кроется в уже описанной выше неспособности членов таких коллегий вспомнить и проанализировать все предъявленные доказательства.

Так, в одном исследовании (*Horowitz, Bordens, 2002*) принимали участие 576 респондентов, работавших в составе коллегий, состоящих из 6 или 12 человек. Они рассматривали дело, ответчиком в котором выступала крупная коммерческая компания. Респонденты должны были оценить степень ответственности этой компании за происшедшую катастрофу, а также определить размер денежной компенсации ответчику и штрафа, который должна заплатить компания в качестве наказания. Экспериментальные условия различались наличием у респондентов возможности вести записи (разрешено / не разрешено) и уровнем когнитивной нагрузки (4 свидетеля / 1 свидетель). Результаты исследования показали, что разрешение вести записи существенно улучшило качество решения коллегий, состоящих из 6 человек, однако для коллегий из 12 человек этот эффект был выражен в меньшей степени. Кроме того, оказалось, что коллегии, состоящие из 6 человек, члены которых не имели возможности вести записи (т.е. испытывали затруднения при последующем воспроизведении доказательств), принимали решения о значимо большем размере компенсации и штрафа, чем члены всех остальных экспериментальных групп.

Другой причиной этого феномена является относительная пассивность меньшинства в коллегиях, состоящих из 6 человек (*Kerr, McKuin, 1985*). В большинстве случаев оправдательный вердикт является результатом активности членов меньшинства, которым удается убедить других присяжных в правильности своей точки зрения. В коллегиях, состоящих из 6 человек, меньшинство чаще, чем в коллегиях из 12 присяжных, представлено одним человеком, который отказывается от своей точки зрения, не выдержав социального давления;

- меньшие по размеру коллегии — более сплоченные. Возникновение сплоченности является причиной нежелания членов таких коллегий провоцировать внутригрупповой конфликт и отказа обсуждать разногласия, касающиеся существа дела, в ходе вынесения вердикта (*Bales, Borgatta, 1955; Slater, 1958*);

- члены коллегии из 6 человек в среднем более активно участвуют в дискуссии (*Devine et al., 2001; Kessler, 1973*) и испытывают большее удовлетворение от проделанной работы (*Thomas, Fink, 1963*), чем присяжные, входящие в состав большой коллегии.

Таким образом, коллегии из 12 человек в большей степени отвечают целям введения суда присяжных, поскольку вынесенные ими вердикты основываются на доказательствах и подвергаются более тщательному обсуждению, по сравнению с решениями коллегий, состоящих из 6 человек.

4. Количество голосов, необходимое для принятия вердикта

Законы разных стран предусматривают разное количество голосов, отданных присяжными за определенное решение, необходимых для того, чтобы вынесенный ими вердикт вступил в законную силу. Российский закон предусматривает, что вердикт считается принятым после того, как за него проголосовало больше половины основных членов коллегии. Это означает, что для признания доказанности совершения преступления и виновности в нем подсудимого необходимо, чтобы в пользу этого решения проголосовало 7 из 12 присяжных. Соотношение голосов «6 за обвинение» против «6 за оправдание» трактуется в пользу подсудимого и подразумевает вынесение оправдательного вердикта. Однако в некоторых странах, например в США, вердикт считается вынесенным только в том случае, если за его принятие проголосовали все присяжные. В противном случае коллегия распускается и назначается новый судебный процесс.

Чем отличаются коллегии, работающие по правилу «большинства голосов», от коллегий, работающих по правилу «единогласного вердикта»? Ответы на этот вопрос были получены в исследовании Р.Хэсти и его коллег (*Hastie, Penrod, Pennington, 1983*).

В этом исследовании приняли участие американские граждане, отобранные из списка потенциальных присяжных. Респонденты смотрели фильм, снятый по мотивам реального судебного процесса с участием настоящих юристов (адвоката, прокурора, судьи) и профессиональных актеров.

Этот судебный процесс был посвящен делу об убийстве Алана Кэдвела, в котором обвинялся Франк Джонсон. Обвинение утверждало, что полицейский, патрулирующий свой участок, был привлечен ссорой двух прохожих. Когда он подошел поближе, он увидел потерпевшего — Алана Кэдвела, который ударил подсудимого Франка Джонсона, а тот в ответ вытащил нож и ударил им Алана. Полицейский позвонил в участок. Появился его коллега, который арестовал Франка. Защита утверждала, что основным мотивом действий Франка была самооборона. В фильм вошли процедура отбора присяжных, вступительные слова прокурора и адвоката, показания свидетелей со стороны обвинения и защиты, а также прения и напутственное слово судьи.

Исследование проходило в рабочие дни в помещении суда. После просмотра фильма респонденты принимали участие в обсуждении вердикта. Обсуждение проходило в совещательной комнате, оборудованной видеокамерами. Время обсуждения специально не ограничивалось, но самая длинная дискуссия заняла 4 дня. Если при принятии решения присяжные заходили в тупик, судья давал им дополнительную инструкцию.

После вынесения вердикта респонденты заполняли опросник, в котором:

- оценивали рассмотренное дело по параметрам реалистичности и трудности;
- отмечали справедливость вынесенного вердикта;
- оценивали серьезность анализа доказательств и принятия решения;
- указывали степень влияния, оказанного на других присяжных ими и их коллегами, а также тщательность обсуждения точки зрения каждого участника;

- отмечали, участвовали ли они в реальных судах присяжных;
- указывали наличие у себя ряда социодемографических и психологических характеристик;
- вспоминали разные доказательства и правовые нормы.

Были созданы три экспериментальные группы. Члены первой экспериментальной группы должны были вынести решение 8 голосами из 12, члены второй — 10 из 12, а члены третьей — единогласно.

В ходе этого исследования были выявлены существенные различия процедуры обсуждения вердикта в коллегиях разного типа. В частности, количество голосов, необходимое для принятия решения, оказало влияние на характер дискуссии, динамику образования подгрупп, степень участия в обсуждении каждого присяжного и удовлетворенность членов коллегии своей работой.

Характер дискуссии. Количество голосов, необходимое для вынесения вердикта, повлияло на:

- *длину дискуссии* (см. также *Davis et al., 1975*). Чем больше голосов требовалось для вынесения вердикта, тем больше времени занимало его обсуждение;
- *тщательность анализа доказательств*. Чем больше голосов требовалось для вынесения вердикта, тем большее внимание уделялось анализу не только основных, но и второстепенных доказательств, и тем меньше времени отводилось на обсуждение особенностей американской правовой системы, обязанностей присяжных, личного опыта и характера проводимого исследования;
- *точность цитирования доказательств и напутственного слова судьи*. В целом присяжные делали больше ошибок, когда цитировали напутственное слово судьи, чем когда вспоминали предъявленные доказательства. Однако выраженность этой закономерности зависела от количества голосов, необходимых для вынесения вердикта. В частности, в коллегиях, члены которых должны были вынести единогласное решение или решение 10 голосами из 12, ошибки при описании доказательств встречались почти в два раза реже, чем неточности, возникающие при цитировании напутственного

слова судьи. Вместе с тем респонденты из третьего экспериментального условия делали одинаковое количество ошибок обоих типов. Таким образом, увеличение количества голосов, необходимых для принятия вердикта, привело к более точному описанию доказательств;

- *вероятность исправления допущенных ошибок*. Коррекция ошибок, допущенных некоторыми присяжными при обсуждении доказательств и норм закона, осуществляемая их коллегами, реже всего происходила в коллегиях, члены которых должны были вынести решение 10 голосами из 12;

- *стиль ведения дискуссии*. Стиль обсуждения, направленный на вынесение вердикта, чаще встречался в коллегиях, принимающих решение большинством голосов, по сравнению с коллегиями, члены которых должны были вынести вердикт единогласно (см. также *Davis et al., 1975*);

- *вероятность «сдвига к риску»*. Эффект «сдвига к риску» чаще наблюдался в коллегиях, принимающих решение большинством голосов, особенно в условии «10 из 12». По мнению авторов исследования, причиной того, что в коллегиях, работающих по правилу большинства голосов, происходит своеобразный сдвиг к более жестокому вердикту, может быть феномен распределения ответственности. В коллегиях, принимающих единогласное решение, существуют условия, которые мешают возникновению этого феномена. Анализируя вердикт, вынесенный членами такой коллегии, сторонний наблюдатель понимает, что для принятия единогласного решения необходимо, чтобы все присяжные согласились с его содержанием. Это заставляет членов коллегии, выносящих единогласное решение, тщательнее анализировать доказательства и внимательнее относиться к принятию той или иной позиции. С другой стороны, если коллегия вынесла решение большинством голосов, сторонние наблюдатели не в состоянии точно определить, кто именно являлся инициатором принятия вердикта и кто проголосовал за него. Поэтому члены таких коллегий не склонны к серьезному анализу своей точки

зрения и принимают решение на основе наиболее очевидных доказательств⁴.

Динамика образования подгрупп. Число голосов, необходимое для вынесения вердикта, оказывает влияние на скорость образования фракции большинства. В частности,

- чем большее количество голосов необходимо для вынесения вердикта, тем *медленнее образуется большинство*, состоящее из восьми и более человек. Авторы исследования предложили следующее объяснение этого феномена. К концу обсуждения в коллегиях, члены которых должны вынести единогласное решение, участник может занимать одну из трех позиций:

человека, проголосовавшего за единогласное решение;

члена большинства, которое не смогло убедить меньшинство в правильности своей позиции, в результате чего решение не было принято, а коллегия распущена;

члена меньшинства, которое не смогло склонить на свою сторону остальных членов коллегии, что явилось причиной ее роспуска.

Однако в коллегиях, принимающих решение большинством голосов, к этим позициям прибавляется четвертая — позиция члена меньшинства, мнение которого не было учтено при вынесении вердикта. Принятие этой позиции приводит к понижению самооценки присяжного. Поэтому некоторые люди прикладывают специальные усилия, чтобы стать членами большинства. В частности, они могут принять точку зрения его членов, даже если не согласны с ней;

- после образования большинства из восьми человек быстрее всего *обсуждение заканчивается* в коллегиях, которые должны принять решение 8 голосами из 12: оно продолжается всего несколько минут. В коллегиях, члены которых должны вынести вердикт 10 голосами из 12, на долю обсуждения после образования большинства из 8 человек приходится 10% всего времени дискуссии. И наконец, в коллегиях, вынося-

⁴ В основе этого объяснения лежит представление о том, что одним из мотивов работы присяжных является вынесение решения, которое впоследствии будет одобрено окружающими людьми.

щих единогласное решение, это обсуждение занимает 20% времени. Примечательно, что в таких коллегиях значительные изменения в содержании вердикта могут произойти даже после образования большинства из 8 человек.

Степень участия в обсуждении вердикта каждого члена коллегии также зависит от количества голосов, необходимого для принятия решения:

- коллегии, члены которых должны были вынести единогласное решение, отличались от коллегий двух других типов *высокой активностью большинства участников*. В таких коллегиях число присяжных, не принимающих участие в дискуссии, было минимально;

- активность членов таких коллегий достигалась, в основном за счет *активности членов меньшинства* (с.м. также *Hans, 1978*). В коллегиях, где принятие решения происходило большинством голосов (особенно в условии «8 из 12»), члены меньшинства были более пассивны.

Удовлетворенность членов коллегии своей работой. Члены коллегий разного типа отличались друг от друга степенью доверия вынесенному вердикту, оценкой серьезности происходящего, качеством запоминания основных доказательств и отношением к своим коллегам.

Так, члены коллегий, принимающих решение большинством голосов, оценивали происходящее в ходе судебного процесса как менее серьезное, а обсуждение вердикта как менее тщательное, чем присяжные из коллегий, вынесших единогласный вердикт. В таких коллегиях процесс принятия решения оценивался как менее трудоемкий и давление со стороны окружающих как более слабое, чем в коллегиях, работающих по правилу «единогласного решения».

Кроме того, члены коллегий, вынесших единогласное решение, более позитивно оценивали своих коллег, чем респонденты из других экспериментальных условий.

Таким образом, групповая дискуссия присяжных, разворачивающаяся в совещательной комнате, оказывает значительное влияние на вынесенный вердикт. Однако на сегод-

няшний день о специфике обсуждения, разворачивающегося в совещательной комнате, известно гораздо меньше, чем о факторах, оказывающих влияние на индивидуальные решения присяжных. Основная причина этого несоответствия заключается в трудоемкости проведения исследований, целью которых является анализ процесса группового обсуждения вердикта. Такие исследования требуют большого количества респондентов, значительных временных затрат, разработанной процедуры наблюдения за дискуссией и участия нескольких наблюдателей. Все это затрудняет поиск факторов, оказывающих влияние на характер групповой дискуссии в совещательной комнате.

Вместе с тем существуют два фактора, которые оказывают значительное влияние как на индивидуальное решение присяжных, так и на характер группового обсуждения: показания свидетелей и коммуникативные приемы, используемые адвокатом и прокурором. Их анализу посвящены две последние главы этой книги.

Глава V.

Роль свидетелей в вынесении судебного решения

Показания свидетелей являются одним из основных факторов, оказывающих влияние на решение присяжных. В настоящее время существует два направления изучения этих показаний: оценка точности и оценка степени их влияния на судебное решение.

1. Точность показаний свидетелей

Активное изучение точности показаний свидетелей ведется на протяжении последних 30 лет. За это время были проведены сотни лабораторных и десятки полевых исследований. Их результаты говорят о наличии большого количества факторов, от которых зависит точность показаний (*Loftus, 1979*). Среди них особенности события, процедуры допроса, а также характеристики свидетелей (табл.5.1)¹.

1.1. Особенности события

К особенностям события относятся тип запоминаемой информации, ее перцептивная яркость, время, длительность и частота наблюдения, наличие в событии актов насилия и размер нанесенного ущерба.

Тип запоминаемой информации

Точность показаний свидетелей зависит от типа информации, содержащейся в них.

¹Нижеописанные факторы определяют точность показаний свидетеля, который стремится дать правдивые показания.

Таблица 5.1. Факторы, оказывающие влияние на точность показаний свидетелей

Особенности события:	1. Тип запоминаемой информации 2. Время дня 3. Длительность наблюдения 4. Частота событий и их количество 5. Перцептивная яркость деталей 6. Наличие сцен насилия 7. Размер нанесенного ущерба
Процедура допроса	1. Место и время 2. Типы вопросов 3. Форма вопросов 4. Угадывание 5. Социальный статус интервьюера 6. Процедура опознания людей (способ предъявления и инструкция)
Особенности свидетелей	1. Индивидуальные характеристики 2. Ожидания

В целом свидетели лучше запоминают последовательность событий, чем внешний вид участников.

Например, в полевом эксперименте Р.Бакхаута (*Buckhout, 1975*) в качестве испытуемых выступали телезрители, смотревшие 127-секундную видеозапись, в которой было показано, как вор украл у женщины кошелек и побежал прямо к телекамере. После просмотра записи телезрителей просили опознать вора, для чего предъявляли фотографии шести мужчин, из которых респонденты должны были выбрать одну, на которой был изображен преступник. Из 2145 зрителей, которые позвонили в телестудию, только 15,3% людей правильно опознали вора, что означает, что люди выбирали одну из фотографий практически случайно. В то же время 33% респондентов назвали в качестве вора негра или испанца, тогда как в записи он был белым. А некоторые респонденты были убеждены в том, что сами являются жертвами того актера, который играл роль вора.

При опознании человека свидетели чаще всего ошибаются в оценке роста (средняя ошибка 20 см), цвета волос (83% ошибок) и возраста (средняя ошибка 8 лет) преступника (*Loftus, 1979*). Вместе с тем, основными признаками, по которым опознается лицо человека, являются структура лица и

Роль свидетелей в вынесении судебного решения

глаза, реже нос, кожа и рот, еще реже подбородок, волосы и уши (*Laughery et al., 1971*).

Кроме того, свидетели часто переоценивают время, которое заняло происшествие. Этот результат был воспроизведен как в полевых (*Buckhout, 1977; Buckhout et al., 1975*), так и в лабораторных (*Marshall, 1966; Johnson, Scott, 1976*) исследованиях. Есть свидетельства того, что когда человек испытывает стресс или страх, тенденция к переоценке времени возрастает (*Saranson, Stoops, 1978*).

Время восприятия

В целом время суток, в которое происходило событие, влияет на точность показаний свидетелей: люди более точно вспоминают увиденное при дневном свете или в ранних сумерках, чем ночью (*Yarmey, 1986*).

Длительность восприятия

Свидетели лучше запоминают событие, растянутое во времени. В частности, от длительности предъявления зависит точность опознания участников этого события. Например, свидетели, смотревшие на фотографию человека в течение 32 секунд, впоследствии правильно опознали человека с фотографии в 58% случаев, тогда как среди тех, кому фотография предъявлялась только на 10 секунд, количество правильно выполнивших задание сокращалось до 47% (*Laughery et al., 1971*).

Частота происхождения событий и их количество

Событие, случившееся многократно, запоминается лучше, чем произошедшее только один раз (*Burt, 1948*). Вместе с тем, эта закономерность имеет свои ограничения. Например, ребенку труднее вспомнить последнее из целой серии событий, чем одноразовое происшествие, поскольку в первом случае он путает детали разных событий. Однако это не означает, что он вспоминает несуществующие детали чаще, чем ребенок, описывающий событие, происшедшее один раз (*Powell, Ceci, Hembrooke, 2000*).

Перцептивная яркость отдельных деталей

Не все детали происшествия обладают одинаковой перцептивной яркостью. Некоторые из них привлекают большее

внимание, чем другие. Результаты исследований показывают, что перцептивно яркие детали запоминаются лучше, чем все остальные.

Так, в 1971 г. Дж. Маршалл и его коллеги (*Marshall et al., 1971*) показывали сто пятьдесят одному мужчине от 21 до 64 лет цветной звуковой двухминутный кинофильм. После этого свидетелям говорили следующее: «Вы являетесь свидетелями событий, показанных в фильме. Сейчас Вам надо будет ответить на вопросы эксперта. Он хочет узнать все, что Вы, как свидетели, видели и слышали во время просмотра фильма. Он не видел фильма и не знает его содержания. Таким образом, очень важно, чтобы, отвечая на его вопросы, Вы давали точные ответы». Затем респонденты-свидетели шли в отдельную комнату, где сидели эксперты. Между концом фильма и началом интервью проходило 2-3 минуты.

Перед экспериментом исследователи определяли перцептивно яркие детали, показывая фильм студентам и членам администрации, которые работали с одним из исследователей. Эти люди просто перечисляли то, что они видели в фильме. Из 900 возможных деталей фильма некоторые были вообще не замечены респондентами, другие же замечались всеми. Вероятность упоминания детали на этом этапе исследования и рассматривалась как ее перцептивная яркость.

Исследователи хотели определить, влияет ли перцептивная яркость деталей на точность и полноту отчетов свидетелей. Для этого респондентам задавали вопросы, при ответе на которые они должны были выбрать правильный вариант ответа из нескольких представленных. Под точностью показаний понималось отношение правильно описанных респондентами деталей к их общему числу, а под полнотой — отношение количества замеченных деталей к их общему числу. Результаты исследования показали, что и точность, и полнота запоминания деталей увеличивается с увеличением их перцептивной яркости.

Присутствие в событии сцен насилия

Присутствие в событии акта насилия уменьшает точность свидетельских показаний.

Так, например, Б. Клиффорд и Дж. Скотт (*Clifford, Scott, 1978*) заинтересовались способностью людей воспринимать события, включающие акты насилия. Они создали два черно-белых ролика, которые рассказывали о двух полицейских, ищущих преступника с по-

мощью третьего человека, не желающего оказывать им подобной помощи. В одной записи — «ненасилованной версии» происшествия — нежелание третьего человека оказывать содействие проявлялось в обмене репликами между тремя участниками ситуации и в некотором количестве слабых сдерживающих движений со стороны одного из полисменов. В «насилованной версии» один из полицейских оказывал физическое воздействие на «помощника». Результаты показали, что свидетели, смотревшие фильм со сценой физического насилия, хуже запомнили происшедшее, чем респонденты из другой экспериментальной группы.

Авторы предположили, что причиной этого эффекта является сильное возбуждение, возникающее у свидетеля, наблюдающего за насильственными действиями одного из участников происходящего. Согласно закону Йоркса — Додсона, наиболее позитивное влияние на качество психической деятельности оказывает средний уровень возбуждения. Очень сильное или слабое возбуждение ухудшает качество всех психических процессов, в том числе восприятия и памяти, способствует сужению объема внимания. Таким образом, в состоянии сильного возбуждения люди концентрируются на некоторых особенностях происходящего, уделяя все меньше и меньше внимания другим (*Easterbrook, 1959*).

Частным случаем проявления этой закономерности является эффект концентрации внимания свидетеля или жертвы преступления на оружии, что препятствует обращению ими внимания на другие аспекты происходящего.

Эффект концентрации внимания на оружии был обнаружен в исследовании, в котором ничего не подозревающий человек сидел рядом с экспериментальной лабораторией и ожидал начала эксперимента (*Johnson, Scott, 1976*). Было создано два экспериментальных условия. В условии «без оружия» над головой респондента просто шло обсуждение нехватки снаряжения, после чего человек, который, по замыслу авторов, являлся основным объектом восприятия, входил в комнату, держа в масляных руках ручку, проводил единственную линию и удалялся. В условии «с оружием» респонденты слышали разговор, который заканчивался битьем бутылок, разбрасыванием стульев, после чего объект восприятия врвался в комнату с окровавленным консервным ножом, чертил единствен-

ную линию и уходил. В обоих случаях респонденты могли видеть его в течение 4 секунд.

Сразу после этого или неделю спустя респонденты рассказывали о том, что они видели. Оказалось, что, во-первых, респонденты из условия «с оружием» очень хорошо описывали оружие, тогда как в другом условии мало кто вспоминал соответствующий предмет. Кроме того, присутствие оружия было связано с низким качеством опознания объекта восприятия путем выбора его фотографии из 50 других снимков. Все респонденты смотрели на фотографии и получали следующую инструкцию: «Вероятно, что фотография подозреваемого находится в этом альбоме. Однако там ее может и не быть. Пожалуйста, внимательно посмотрите и скажите мне, если увидите фотографию человека, которого вы видели в другой комнате». Люди, находившиеся в условии «с оружием», опознавали лицо этого человека в 33% случаев, тогда как для участников условия «без оружия» этот показатель возрастал до 49%.

Размер нанесенного ущерба

Чем выше нанесенный ущерб, тем лучше свидетели вспоминают детали произошедшего события.

Так, в одном из исследований (*Leipper, Well, Ostrom, 1978*) экспериментатор заходил в аудиторию, где сидели респонденты, и сообщал, что у девушки, которая работает в соседнем помещении, «где-то здесь лежит сумка». Помощник экспериментатора указывал на коричневую сумку, которая лежала рядом с ним, и спрашивал, не она ли это. Экспериментатор говорил: «Да, это ее калькулятор» или «Да, это ее сигареты». В первом случае сумка оценивалась как более дорогая, чем во втором. После этого экспериментатор выходил, а его помощник хватал сумку и убегал. Появившись во второй раз, экспериментатор снова начинал поиски сумки. Окружающие сообщали ему о том, что она украдена. В конце эксперимента всех респондентов вызывали в другую комнату и просили опознать вора, выбрав его фотографию из 6 предъявленных снимков.

В соответствии с полученными результатами, участники, думавшие, что в сумке находится калькулятор, чаще производили правильное опознание помощника экспериментатора, чем респонденты из другой экспериментальной группы.

2. Особенности процедуры допроса

Вторым типом факторов, оказывающих влияние на точность свидетельских показаний, являются особенности процедуры допроса: место и время его проведения, тип и форма задаваемых вопросов, социальный статус интервьюера, организация процедуры опознания преступника.

Место и время проведения допроса

Человека легче узнать в том окружении, в котором он был замечен первый раз. Еще в 1914 г. Дж.Фейнголд (*Feingold, 1914*) задался вопросом о том, что, если человек совершал преступление в каком-то здании, после чего его поймали и доставили на опознание в полицию, какова вероятность, что он будет опознан свидетелями в новой обстановке? Результаты его исследования, проведенного на неправовом материале, показали, что новая среда ухудшает качество опознания.

Вместе с тем чем больше время хранения информации, тем хуже ее припоминание: люди вспоминают детали события, свидетелями которого они были, через неделю хуже, чем сразу после него, и через год хуже, чем через месяц (*Marshall, 1966*).

Тип вопросов

На точность показаний свидетеля влияет тип вопросов, которые ему задают. Существует два стиля допроса: повествовательный (Вспомните все, что можете) и вопросительный (У него были темные или светлые волосы?).

Последствиями использования повествовательного стиля допроса является уменьшение количества ошибок, сделанных свидетелем, с одной стороны, и менее подробное описание происходящего — с другой. Использование вопросительного стиля приводит к противоположным результатам (*Cady, 1924; Marques et al., 1972*). Таким образом, лучшей стратегией допроса является комбинация повествовательного (в начале допроса) и вопросительного (в конце) стилей (*Snee, Lush, 1941*).

Форма вопросов

Точность свидетельских показаний во многом зависит от формы вопроса.

Во-первых, вопрос, заданный определенным образом, провоцирует свидетеля вспомнить то, что в другом случае он бы не вспомнил.

Например, в эксперименте И. Лофтус (*Loftus, 1975*) респонденты смотрели фильм о дорожно-транспортном происшествии, в ходе которого пострадало несколько машин. Причиной произошедшей аварии стали неожиданные действия водителя, который не остановился около знака STOP, резко развернулся и попытался перестроиться в другой ряд. Фильм длился меньше минуты, а само происшествие занимало 4 секунды. После просмотра фильма респонденты отвечали на несколько вопросов.

Первый вопрос был посвящен скорости автомобиля виновника столкновения. Он задавался в двух вариантах: «С какой скоростью ехала машина в тот момент, когда проезжала мимо знака STOP?» (первая экспериментальная группа) или «С какой скоростью ехала машина в тот момент, когда резко развернулась?» (вторая экспериментальная группа). Одна половина респондентов отвечала на первый вариант вопроса, а другая — на второй. Все остальные вопросы были одинаковы для членов обеих экспериментальных групп. Последний вопрос касался того, видели ли респонденты знак STOP.

Результаты исследования показали, что о наличии знака вспомнили 53% членов первой экспериментальной группы и 35% членов второй.

Последствием этого эффекта является тот факт, что свидетели, прошедшие процедуру допроса, вспоминают преимущественно те события, которые интересны человеку, проводящему допрос.

В 1978 г. Н. Видмар (*Vidmar, 1978*) провел исследование, посвященное влиянию различных процедур допроса на показания свидетелей. Его респонденты приходили в лабораторию, где смотрели десятиминутную видеозапись происшествия, начавшегося с разговора в пабе и закончившегося дракой, в ходе которой подсудимый Зем ударил потерпевшего Адамса бутылкой по голове. После просмотра видеозаписи респонденты узнавали, что через несколько дней они должны будут выступить в качестве свидетелей на судебном процессе.

Кроме респондентов-свидетелей существовали еще и респонденты-юристы, игравшие роль адвокатов Адамса или Зема. Они получали описание иска, который Адамс предъявил Зему, и стенограммы их показаний. Задача каждого из них состояла в том, чтобы защитить интересы своего клиента. Для выполнения этой задачи перед началом судебного процесса каждый юрист должен был допросить одного свидетеля, видевшего фильм. В качестве гонорара за победу в судебном процессе респондентам-юристам было обещано по 2 доллара.

Через неделю после демонстрации фильма свидетели приходили в «суд». Их встречал еще один участник эксперимента — судья. Свидетелям объясняли, что их показания будут положены в основу судебного решения.

Результаты исследования продемонстрировали, что характер показаний свидетелей зависит от того, кто проводил их допрос перед началом судебного процесса. В частности, те свидетели, допрос которых проводил юрист истца, давали показания, из которых следовало, что ответчик несет полную ответственность за произошедшее. С другой стороны, если в роли следователя выступал юрист ответчика, их показания говорили в пользу последнего.

Во-вторых, форма используемого при допросе вопроса влияет на то, будет ли респондент рассказывать о несуществующих объектах или о неслучившихся событиях. В частности, если в вопросе содержится информация о таких объектах или событиях, она появляется и в показаниях свидетелей.

В первом случае свидетель «вспоминает» о том, что видел предмет, которого на самом деле не было. Например, в одном рассказе о машине после вопроса, содержащего информацию о несуществующем объекте, возник амбар, а в другом — не упоминавшийся в стимульном тексте дорожный знак (*Loftus et al., 1978; Loftus, 1975; Lesgold, Petrush, 1977*).

Во втором случае наблюдаются так называемые компромиссы памяти, заключающиеся в том, что свидетель воспроизводит информацию, которая является средним между тем, что он действительно видел, и тем, о чем его спрашивали. Например, говорит о 9 человеках, если в рассказе их было 8, а в вопросе фигурировало 12, и о 6—7 участниках, если в вопросе говорилось о 4 (*Loftus, 1975*). Компромиссы памяти возникают при описании количества объектов, их размера и цвета.

Например, люди, видевшие зеленую машину, описывают ее как голубую или зелено-голубую, если в одном из вопросов фигурировал голубой цвет (Loftus, 1977).

В-третьих, форма используемого при допросе вопроса определяет отношение свидетеля к событиям, происходившим у него на глазах.

Например, в одном эксперименте респонденты смотрели фильм о студенческой революции, а потом заполняли опросники (Loftus et al., 1975). Первый опросник содержал 25 относительно нейтральных вопросов: «Говорил ли что-нибудь профессор демонстрантам?» Вопросы второго опросника были более «агрессивны»: «Кричал ли профессор что-нибудь активистам?» Отвечая на вопросы одного из опросников, респонденты не знали, что впереди их ждет еще один этап исследования.

Через неделю все респонденты отвечали на новые вопросы. Их просили оценить происшествие по 4 шкалам: «тихий — шумный», «мирный — насильственный», «демонстранты — это миротворцы — агрессоры», «студенты симпатизировали демонстрантам — демонстранты не нравились студентам».

Оказалось, что респонденты, отвечавшие на «агрессивный» опросник, описывали инцидент как более «шумный» и «насильственный», а демонстрантов как менее симпатичных, чем члены другой экспериментальной группы.

Степень влияния вопросов, содержащих ложную информацию о происшедшем, зависит от *ряда факторов*, среди которых выделяются:

- перцептивная яркость деталей. После предъявления вопросов, содержащих ложную информацию, перцептивно яркие детали вспоминаются более точно, чем остальные (Dritsas, Hamilton, 1977);

- время получения свидетелем ложной информации. Вопросы, содержащие ложную информацию, оказывают большее влияние на точность показаний, если задаются незадолго перед основным допросом. Например, в одном исследовании свидетели получали ложную информацию сразу после наблюдения за событием или через неделю, перед основным допросом. В первом случае точность их показаний составляла около 50%, а во втором она уменьшалась до 20% (Loftus et al., 1978).

- форма постановки вопроса. Точность воспроизведения информации зависит от вопросительных слов, которые использует интервьюер. В частности, результаты американских исследований говорят о том, что вопрос, содержащий ложную информацию «Видели ли вы машину?», где перед машиной стоит артикль «а», меньше искажает показания свидетеля, чем тот же вопрос с артиклем «the» (Loftus, Zanni, 1975). Это происходит, поскольку говорящий, использующий определенный артикль «the», предполагает, что машина действительно существовала. Такое же влияние на оценку скорости машины оказывает и использование в вопросе разных глаголов, описывающих скорость едущих машин (Loftus, Palmer, 1974): «ехала» или «мчалась»;

- возраст свидетеля и степень его тревожности. Дети моложе 9 лет в большей степени подвержены влиянию вопросов, содержащих ложную информацию (Goodman, Reed, 1986; King, Yuille, 1987), так же как и люди с высокой степенью невротизма (Zanni, Offermann, 1978).

Эффект угадывания

Что будет, если попросить свидетеля, который не помнит ответа на вопрос, угадать его? Результаты экспериментов говорят о том, что возможность угадывания ведет к снижению точности свидетельских показаний.

Например, в эксперименте Р.Хэсти и коллег (Hastie et al., 1978) респонденты смотрели минутную видеозапись уличной драки, а затем отвечали на вопросы об увиденном (Что случилось на улице? Каковы были мотивы каждого из участников? Что произошло дальше?). Половине респондентов было сказано, что, если они не могут вспомнить определенной детали, они должны угадать ее. В конце эксперимента участники снова отвечали на вопросы. Однако на этот раз возможность угадывания исключалась. Респонденты должны были либо дать тот ответ, в котором абсолютно уверены, либо сказать «Я не знаю». Результаты показали, что те респонденты, которые имели возможность угадать ответ при первом опросе, давали менее точные показания при втором, чем их коллеги из другого экспериментального условия.

Этот феномен получил название эффекта «замерзания» (Kay, 1955): если какая-то ошибка была сделана свидетелем

на первом допросе, она сохранится и в последующем. Причина этого явления кроется в изменении представлений свидетеля о произошедшем. После просмотра короткого фильма или последовательности слайдов у респондента формируется схематичное представление о событии. Постепенно эта схема обрастает придуманными деталями. После нескольких повторений «придуманных» показаний свидетель начинает верить в их подлинность.

Социальный статус интервьюера

В присутствии высокостатусного интервьюера свидетели дают более точные показания, чем в присутствии низкостатусного. Однако эта закономерность верна в основном в том случае, когда, по мнению респондентов, высокостатусный интервьюер ждет от них точного описания событий.

Так, в эксперименте Дж.Маршалла (*Marshall, 1966*) респонденты — полицейские и студенты — смотрели фильм. Затем студентов просили пройти в соседнюю комнату, чтобы поговорить с профессором, а стажеров-полицейских — с капитаном полиции. Предполагалось, что профессор для студентов и капитан полиции для стажеров является авторитетной, высокостатусной фигурой, и поэтому респонденты будут стараться, отвечая на их вопросы.

Авторитетный человек говорил респондентам примерно следующее: «Очень важно, чтобы каждый из Вас рассказал мне как можно больше из того, что может вспомнить, про то, что он слышал и видел. Я очень заинтересован в том, чтобы вы сделали это хорошо. Очень часто обнаруживается, что люди, отвечая на вопросы, пропускают простые вещи, которые могут оказаться важными для судебного процесса. Например, что на лужайке напротив дома росло дерево. О подобных деталях я бы хотел услышать от Вас».

Авторитетный человек оставался в комнате, пока респонденты заполняли опросники. В контрольной группе авторитетной фигуры не было. Результаты продемонстрировали, что в присутствии авторитетной фигуры и студенты, и полицейские давали более полные ответы, используя большее количество слов. Однако если у полицейских в экспериментальной группе возрастала и точность показаний, то у студентов такого эффекта не наблюдалось. Зато студенты больше говорили о том, чего в фильме не было, но относительно чего можно было бы сделать выводы, что, очевидно, связано с академическими требованиями.

Процедура опознания людей

В начале главы говорилось о том, что точность показаний свидетелей зависит от типа информации, содержащейся в этих показаниях. В частности, последовательность событий запоминается более точно, чем особенности участников, в том числе преступника. Одной из причин ошибочного опознания преступника является эффект «бессознательного переноса». Он заключается в том, что в качестве преступника свидетель опознает не того человека, который совершил преступление, а другого участника, находившегося неподалеку от места происшествия.

Например, в эксперименте И.Лофтуса (*Loftus, 1976*) респонденты читали историю, происшедшую с 6 студентами колледжа, один из которых совершил преступление. Описание каждого студента сопровождалось демонстрацией его фотографии в течение 2 секунд. Через 3 дня респонденты пытались опознать преступника, выбрав его фотографию из 5 возможных. В наборе фотографий, который рассматривала половина респондентов, лицо преступника отсутствовало вообще, зато было лицо человека, который находился на месте преступления. В наборе, предъявляемом второй половине респондентов, фотография преступника присутствовала. Все было построено таким образом, что одна и та же фотография для некоторых респондентов была фотографией преступника, для других — фотографией случайного свидетеля, а для третьих — фотографией постороннего человека. В том случае, когда в наборе фотографий отсутствовало изображение преступника, 60% респондентов отвели его роль другому участнику, 16% — постороннему человеку и только 24% затруднились сделать выбор.

Это происходит потому, что большинство свидетелей хотя быть полезными или чувствуют себя обязанными опознать преступника. Для того чтобы предотвратить ошибки при опознании людей, используют специальные группы, куда помимо подозреваемого, включают и других участников (статистов). Для повышения точности процедуры опознания используют следующие способы.

- *Подбор членов группы опознания, похожих друг на друга и на подозреваемого.* Подобие подозреваемого и статистов является принципиальным моментом при создании

группы. В противном случае у свидетеля не будет необходимости давать точный ответ, поскольку при вынесении решения он сможет опираться на вероятностные предположения. Например, если свидетель помнит, что преступник был блондином, а в группе, подготовленной для опознания, только один блондин, а все остальные брюнеты, свидетель с большой вероятностью укажет именно на единственного блондина.

Количество статистов, похожих на предполагаемого преступника, называется функциональным размером группы. Г.Уэллс с коллегами (*Wells et al., 1977*) разработали процедуру для его определения. Эта процедура подразумевает, что респондентам, не являющимся свидетелями, показывают фотографии статистов и описывают физические характеристики подозреваемого. После этого респонденты, опираясь на данное описание, должны выбрать одну из фотографий, принадлежащую, по их мнению, подозреваемому. Если группа составлена правильно, то респонденты должны с равной вероятностью выбирать фотографии всех статистов.

- *Специальная инструкция свидетелю.* Обычная инструкция, которую получает свидетель перед процедурой опознания, содержит указание на то, что (а) он должен выбрать человека, который совершил преступление, и (б) не говорить о своем выборе другим свидетелям. Некоторые авторы предлагают модифицировать эту инструкцию, включив в нее еще один элемент: указание на то, что (в) группа опознания не обязательно включает в себя подозреваемого. При этом свидетеля просят (а) решить, видит ли он среди представленных людей человека, совершившего преступление, а также (б) не говорить другим свидетелям о том, опознал ли он подозреваемого.

Результаты исследований показывают, что использование модифицированной процедуры приводит к более точному опознанию подозреваемого (*Devenport, Culter, Penrod, 1997*).

- *Последовательное предъявление членов группы опознания.* При обычной процедуре опознания свидетель видит сразу всех членов группы. При последовательной процедуре члены группы предъявляются ему последовательно, поодиноч-

ке. При этом свидетеля предупреждают, что он увидит каждого человека только один раз. Смысл последовательного предъявления заключается в том, чтобы избежать сравнения свидетелем всех членов группы и выбора из них наиболее подходящего. Результаты исследований показывают, что применение последовательного предъявления приводит к более точному опознанию, чем использование одновременного (*Devenport, Culter, Penrod, 1997*).

- *Выбор ведущего.* Процедура опознания должна проводиться работниками правоохранительных органов, не имеющими отношения к данному делу, которые бы не могли ненамеренно подсказать свидетелю устраивающий их ответ. Наиболее эффективной является процедура «двойного заслона», при которой никто из полицейских и статистов не знает о том, кто является подозреваемым.

Однако даже надежная процедура опознания теряет смысл, если перед ее началом свидетель видел фотографию подозреваемого (*Brown, Deffenbacher, Sturgill, 1977*) или пытался нарисовать его (*Hall, Ostrom, 1975*).

3. Характеристики свидетелей

Третью группу факторов, оказывающих влияние на точность свидетельских показаний, составляют особенности свидетелей: их индивидуальные характеристики и наличие у них определенных ожиданий.

Индивидуальные характеристики

Существуют индивидуальные характеристики, которые оказывают влияние на точность показаний свидетелей. К ним относятся как психологические (тревожность, тренированность), так и социодемографические (пол, возраст) особенности.

- **Тревожность.** Общая тревожность уменьшает надежность свидетельских показаний (*Bothwell, Hosch, 1987*;

Christianon, Loftus, 1987, Peters, 1988; Siegel, Loftus, 1978): точность запоминания происходящего обратно пропорциональна общей тревожности, страху перед конкретной задачей и несконцентрированностью на ней. Кроме того, люди с высокой степенью тревожности хуже узнают лица (*Mueller, Carlomusto, Goldstein, 1978*).

- **Тренированность.** Существуют некоторые свидетельства того, что люди, обладающие специальными навыками запоминания информации и постоянно сталкивающиеся с необходимостью их применения, являются лучшими свидетелями, чем нетренированные наблюдатели.

Однако результаты ряда исследований опровергают это утверждение. В частности, полицейские, по долгу службы обязанные проявлять больший интерес к происходящему, чем обычные граждане, не отличаются от них точностью опознания преступлений среди других событий (*Tickner, Poulton, 1975*).

Аналогично, применение специальных процедур, направленных на улучшение внимания и памяти, не оказывает влияния на качество показаний свидетелей.

Например, в ходе одного из курсов (*Loftus, 1979*) участники слушали лекции, смотрели слайды и фильмы, участвовали в дискуссиях, рассматривали ситуации и выполняли упражнения. Авторы эксперимента оценивали память участников до тренинга и после него. Оба раза они предъявляли испытуемым 24 фотографии мужских лиц европейского типа. Лица были изображены в различных ракурсах, с разными выражениями; изменялся тип прически, прибавлялись борода и очки. Через 15 минут после этого респонденты выбирали предъявленные фотографии из пачки других снимков. Результаты показали, что тренинг не оказал значительного влияния на способность респондентов опознавать человеческие лица.

Однако попытки создать техники, увеличивающие точность свидетельских показаний, не прекращаются. В частности, недавно было показано, что шестилетние дети более точно вспоминают стимульное событие, если их просят не только рассказать о происшедшем, но и нарисовать его (*Wilhelmy, Bull, Vrij, 2000*).

- **Пол.** Результаты некоторых исследований показывают, что женщины лучшие свидетели, чем мужчины (*Ellis, Shepherd, Bruce, 1973; Lipton, 1977; Witryol, Kaess, 1957*), тогда как другие говорят о наличии обратной закономерности (*Clifford, Scott, 1978; Trankell, 1972*) или об отсутствии различий (*Bird, 1927; Cady, 1924; McKelvie, 1976*). Вполне вероятно, что разница в качестве запоминания у мужчин и женщин связана с различием их интересов (*Kassin, Ellsworth, Smith, 1989; Powers, Andriks, Loftus, 1979*): женщины дают более точные показания относительно женской одежды, поведения и лиц, а мужчины — внешнего вида преступника и окружающей среды.

Кроме того, качество опознания зависит от соотношения пола свидетеля и опознаваемого: женщины лучше опознают женщин, а мужчины — мужчин. Согласно одному из объяснений этого эффекта, при восприятии представителя своего пола свидетели стараются собрать информацию о его личностных чертах, поэтому формируют более полное представление о нем по сравнению с представителем другого пола, при восприятии которого они задают себе вопрос о его внешней привлекательности (*Shaw, Skolnick, 1994*).

И наконец, показания женщин более точны, чем мужские, в том случае, если интервьюер использует вопросительный и «поддерживающий» стиль ведения допроса, при котором демонстрирует полное понимание и поддержку свидетеля (*Shaw, Skolnick, 1994*).

- **Возраст.** Результаты ряда экспериментов демонстрируют, что дети описывают происходящее хуже, чем взрослые (*Dent, 1988*), а показания более старших детей точнее, чем младших (*Goldstein, Chance, 1964, 1965; Kagan et al., 1973*). Например, двенадцатилетние дети узнают лица на фотографиях хуже, чем семнадцатилетние (*Ellis, Shepherd, Bruce, 1973*). Однако, по результатам других исследований, показания детей в возрасте 6 лет так же точны, как и показания взрослых людей (*Goodman, Reed, 1986*).

Кроме того, некоторые исследования показывают, что пожилые люди дают менее точные показания, чем молодые (Smith, Winograd, 1977). Ухудшение запоминания происходит в промежутке между 40 и 60 годами (Schaie, Gribbin, 1975). Пожилым людям труднее, чем молодым, вербально описать детали события, свидетелями которого они стали (List, 1986; Yarmey, Kent, 1980). Однако способность к опознанию лиц зависит не только от возраста свидетеля, но и от его соотношения с возрастом наблюдаемого человека. Молодые и старые свидетели одинаково хорошо опознают пожилых, но при опознании молодых молодые демонстрируют лучшие результаты (Bartlett, Leslie, 1986).

Ожидания

Наличие у свидетеля определенных ожиданий приводит к выборочному восприятию и запоминанию им поступающей информации (см. главу I). Источником ожиданий служат стереотипы, цели восприятия и знания, полученные непосредственно в рамках эксперимента.

К первому типу относятся **этнические стереотипы**.

Еще в 1947 г. Г.Олпорт и Л.Постмэн (Allport, Postman, 1947) показывали респондентам картинку с большим количеством деталей. На ней была изображена сцена, которая происходила в Нью-Йоркском метро, заполненном людьми, большинство из которых сидели, но два — афроамериканец и американец европейского происхождения — стояли и разговаривали друг с другом. У негра одна рука была в кармане, а европеец держал в руках нож. Респонденты должны были быстро посмотреть на картинку и пересказать ее содержание следующему человеку. Он, в свою очередь, пересказывал его третьему и так далее. Больше чем в половине случаев последний респондент описывал происходящее следующим образом: «негр стоит напротив белого американца и держит в руках нож».

Благодаря влиянию этнических стереотипов, точность опознания зависит от соотношения расовой (этнической) принадлежности преступника и свидетеля (Malpass, Kravitz, 1969; Luce, 1974; Shapiro, Penrod, 1986).

Например, в одном исследовании (Lindholm, Anson, 1998) респонденты — коренные жители Швеции и иммигранты, живущие в Швеции, — смотрели видеозапись кражи в овощной лавке. В одной версии преступник был похож на коренного жителя (блондин со светлой кожей), а в другой — на иммигранта с юга (черные волосы и темная кожа). После просмотра видеозаписи респонденты должны были опознать преступника, выбрав его изображение из целой серии фотографий. Результаты показали, что, во-первых, респонденты оценивали как более опасного того преступника, который не принадлежал к их этнической группе; во-вторых, этот эффект был более выражен среди иммигрантов — группы меньшинства, а не среди коренных жителей — группы большинства; в-третьих, люди точнее опознавали преступника своей национальности, чем чужой; и, наконец, невинные иммигранты более часто идентифицировались как преступники, чем коренные жители.

Существует четыре объяснения этих результатов (Brigham, Malpass, 1985):

Гипотеза «различной трудности опознания» предполагает, что членов одной расовой группы труднее отличить друг от друга, чем членов другой расовой группы. Однако исследования показывают, что члены любой расовой группы внешне достаточно разнообразны.

Согласно гипотезе «расовых предрассудков», зависимость точности опознания от соотношения расы свидетеля и преступника свойственна, прежде всего, расистам. Результаты некоторых исследований подтверждают эту гипотезу. Например, ошибочная идентификация преступника происходит в основном в том случае, когда свидетель имеет негативные аттитуды в отношении какой-либо национальной или расовой группы и поэтому с большей вероятностью опознает представителей этой национальности как преступников (Oliver, 1999).

Авторы гипотезы «различия социальных ориентаций» предполагают, что свидетели обращают внимание прежде всего на членов своей расовой группы, что и обеспечивает высокую точность их опознания на более позднем этапе исследования. Однако результаты исследований показывают, что обращение внимания на членов разных групп не связано с точностью их опознания.

И наконец, согласно гипотезе «различного опыта», точность опознания членов расовой (этнической) аутгруппы зависит от наличия у свидетелей непосредственного контакта с представителями этой группы в других ситуациях. Хотя результаты исследований и неоднозначны, в целом они подтверждают эту гипотезу: люди, которые обладают опытом общения с членами другой расовой (этнической) группы, более точны при опознании (Brigham, Berkowitz, 1978) по сравнению теми, у кого такой опыт отсутствует.

Второй фактор, являющийся источником ожиданий, — это **цели восприятия**. В частности, респонденты лучше запоминают фотографии людей, когда их целью является определение их привлекательности, правдивости или личностных черт, а не отдельных физических особенностей (Bower, Karlin, 1974; Patterson, Baddeley, 1977).

Источником третьего типа ожиданий являются **знания об участниках происходящего**, особенно об их личностных чертах, полученные в ходе эксперимента. Эти ожидания оказывают влияние на восприятие события, заставляя свидетеля интерпретировать его тем или иным образом.

Так, в одном эксперименте (Peterson, 1976) студенты смотрели семиминутный фильм, посвященный событиям, произошедшим на форуме в Калифорнийском университете. Цель этого форума заключалась в обсуждении необходимости вынесения импичмента президенту Ричарду Никсону. Содержание фильма заключалось в следующем. Ведущий предоставлял слово проникионовскому оратору. Оратор начинал защищать Никсона. Его речь часто прерывалась комментариями людей, сидевших в аудитории. Оратор продолжал свою речь несколько минут, а слушатели продолжали свои комментарии. В какой-то момент из аудитории на сцену выходили два студента. Один студент проходил позади оратора и подходил к доске. Там он заменял надпись «Форум открыт» на «Закрыт» и писал на доске «Импичмент». Второй студент подходил к оратору. Он забирал у него микрофон и начинал речь в поддержку импичмента. Он говорил больше минуты. После этого первый оратор пытался забрать у него микрофон, в результате чего он и оба студента начинали толкаться. Ведущий приказывал им остановиться, а за-

тем просил студентов сесть на место. Студенты покидали сцену, но первый оратор отказывался продолжать свою речь.

Перед просмотром этого фильма все респонденты смотрели одну из двух видеозаписей. В каждой из них содержалось определенное объяснение поведения студентов. По одной версии студенты были яркими радикалами, пытавшимися не дать оратору высказать точку зрения, с которой они не согласны. По другой версии студенты были сторонниками свободы слова и хотели быть уверенными, что выслушаны будут обе стороны. В первом случае формировалось предубеждение, что студенты хотели нанести оратору вред, а во втором — что они не хотели этого делать.

После просмотра обеих записей респонденты должны были ответить на вопросы. Оказалось, что свидетели, слышавшие первое объяснение поведения студентов, вспоминали больше деталей основного фильма, которые соответствовали их пониманию ситуации. Например, «Студент Б громко трещал бумагой в начале», «Студент А говорил несколько раз: Расскажите нам об Уотергейтской записи», «На доске Б стер слово «Открыт» и написал «Закрыт»». Респонденты из другой группы вспоминали меньше таких особенностей и больше других: «А взял микрофон, не трогая оратора», «А сказал оратору «Извините», «Когда ведущий попросил их сесть на место, А и Б покинули сцену».

Таким образом, даже наличие у свидетеля желания дать правдивые показания не гарантирует их точности. Низкая точность показаний свидетелей делает необходимым изучение степени их влияния на судебное решение.

4. Доверие к показаниям свидетелей

Изучение точности свидетельских показаний имеет практический смысл только в том случае, если эти показания оказывают влияние на решения, выносимые судьями или присяжными заседателями. Таким образом, второй вопрос, связанный с изучением показаний свидетелей, касается степени влияния этих показаний на людей, выносящих судебные решения. Рассмотрим, в какой степени показания свидетелей оказывают влияние на решение присяжных заседателей.

Результаты лабораторных исследований с использованием процедуры игровых коллегий, опросы экспертов и анализ реальных судебных процессов позволяют положительно ответить на вопрос о влиянии показаний свидетелей на решение присяжных.

Например, в одном из экспериментальных исследований, посвященных этой теме (*Loftus, 1974*), респонденты, являющиеся членами игровой коллегии присяжных в уголовном процессе, должны были принять индивидуальное решение о виновности или невиновности подсудимого. В центре внимания присяжных оказывалось дело о вооруженном ограблении, которое с некоторыми вариациями было представлено нескольким экспериментальным группам. Вкратце дело заключалось в следующем. В четверг 12 ноября 1970 года к мистеру X, владельцу небольшого магазина, ввалился человек, который потребовал денег. Мистер X немедленно отдал грабителю 110 долларов, лежащих в кассе. Последний взял деньги и начал уходить. Неожиданно, непонятно почему, грабитель обернулся и сделал два выстрела в мистера X и его пятилетнюю внучку, которая в это время находилась за прилавком. Через некоторое время обе жертвы умерли. Через два с половиной часа полиция арестовала подозреваемого, которому было предъявлено обвинение в ограблении и убийстве. Судебный процесс был назначен на 3 февраля 1971 года.

После того, как респонденты из первой группы получали общее представление о происшедшем, они знакомились с аргументами, представленными сторонами обвинения и защиты. Обвинение заявляло, что, во-первых, грабитель был замечен входящим в тот дом, в котором жил подсудимый. Во-вторых, в комнате подсудимого было найдено 123 доллара. В-третьих, следы нашатырного спирта, используемого для чистки окон в ограбленном магазине, были найдены на ботинках подсудимого. В-четвертых, парафиновый тест, использующийся для обнаружения частиц пороха на руках, которые появляются при стрельбе из револьвера, показал, что существует небольшая вероятность того, что подсудимый стрелял из револьвера в день ограбления.

Защита же утверждала, что подсудимый не совершал преступления. Деньги, найденные у него в комнате, скоплены им за 2 месяца. А нашатырный спирт, следы которого были найдены на его ботинках, мог оказаться у него совсем из других мест, куда подсудимый по долгу службы доставлял разные товары. Кроме того, он никогда не стрелял из револьвера.

Из 50 присяжных, входящих в первую группу, только 36% признали подсудимого виновным в совершении ограбления и убийства.

50 членов второй группы получили такую же информацию, что и их коллеги из первой, однако им было предъявлено еще одно доказательство стороны обвинения — показания клерка, работающего в этом магазине, который видел, как подсудимый убил двух человек. Члены этой группы в 72% случаев вынесли обвинительный вердикт.

Для третьей группы, также состоящей из 50 участников, показания свидетеля были дискредитированы адвокатом, который продемонстрировал, что, поскольку в день ограбления на свидетеле не было очков, он видел происходящее весьма плохо, а потому не мог рассмотреть лицо грабителя с того места, где стоял в момент ограбления. В этих условиях за обвинение проголосовало 68% респондентов.

В целом результаты проведенного исследования говорят о том, что показания свидетелей оказывают значительное влияние на решение присяжных (*Devlin, 1976; Tversky, Kahneman, 1977*). Дискредитация свидетеля приводит к уменьшению этого влияния. Однако даже в этом случае оно не исчезает полностью (*Whitley, 1987*).

Причиной доверия к показаниям свидетелей является неучет факторов, оказывающих влияние на их точность. Таким образом, основной задачей становится повышение осведомленности присяжных в этой области, что частично достигается за счет вызова в судебное заседание эксперта-психолога (см. гл. III).

Противники вызова в судебное заседание эксперта по свидетелям приводят ряд аргументов в поддержку своей позиции (*Leippe, 1995*). Среди них (а) указание на ненадежность результатов психологических исследований и недоверие к ним самих психологов; (б) вера в осведомленность присяжных; (в) подозрение, что показания эксперта-психолога настраивают присяжных на скептический лад; (г) признание наличия других возможностей информирования присяжных.

1. Противники вызова в суд эксперта по свидетелям полагают, что результаты проведенных психологических исследова-

дований недостаточно надежны и не принимаются научным сообществом.

Однако проведенные исследования показывают, что профессиональные психологи рассматривают результаты изучения точности показаний свидетелей как достаточно надежные и готовы повторить их в зале суда.

Например, в одном исследовании (*Kassin, Ellsworth, Smith, 1989; Leippe, 1995*) профессиональных психологов, занимающихся изучением точности показаний свидетелей, просили оценить надежность ряда феноменов. Результаты показали, что в качестве достаточно надежных (названных таковыми не менее 70% респондентов) выступало влияние на точность показаний свидетелей:

- формы задаваемых вопросов (точность показаний зависит от точности задаваемых свидетелю вопросов) (97%);
- инструкции, которая дается свидетелям при опознании подозреваемого (95%) (упоминание в инструкции возможности того, что преступник не является членом группы опознания, увеличивает надежность этой процедуры);
- информации, полученной свидетелем после события и изменяющей его «воспоминания» (показания могут включать в себя информацию, которую свидетель получил уже после преступления) (87%);
- уверенности свидетелей в своих показаниях (точность показаний свидетеля не связана с его уверенностью в их содержании) (87%);
- аттитюдов и ожиданий (наличие у человека определенных аттитюдов и ожиданий приводит к выборочности восприятия и запоминания им происходящего) (87%);
- времени наблюдения за преступлением (чем дольше свидетель наблюдает за преступлением, тем точнее его показания) (85%);
- феномена «бессознательного переноса» (в качестве преступника может быть опознан человек, виденный свидетелем в другой ситуации или проходивший мимо места совершения преступления) (85%);
- количества членов группы опознания (отсутствие статистов, похожих на подозреваемого, увеличивает вероятность неправильного опознания) (83%);
- времени, прошедшего с момента события до допроса свидетеля (чем больше время, тем менее точны показания) (83%);

- соотношения рас свидетеля и преступника (различие расовой принадлежности свидетеля и преступника уменьшает точность опознания последнего) (79%);
- переоценки времени совершения преступления (время совершения преступления, как правило, переоценивается) (75%);
- стресса (состояние стресса приводит к ухудшению восприятия свидетелем происходящего) (71%).

Кроме того, более 80% профессиональных психологов готовы были рассказывать присяжным о первых четырех перечисленных феноменах.

Наименее надежными были признаны результаты, касающиеся половых различий в восприятии и запоминании.

2. Второе возражение противников вызова в судебное заседание эксперта по свидетелям связано с их верой в осведомленность присяжных. По их мнению, присяжные и так знают, от чего зависит точность показаний свидетелей, поэтому выступление эксперта — это неоправданная трата времени.

Однако проведенные исследования демонстрируют, что присяжные недооценивают влияние, которое оказывают на точность показаний свидетелей многие из выявленных факторов (*Leippe, 1995*).

В целом присяжные знают о влиянии (*Bell, Loftus, 1988; Devenport, Culler, Penrod, 1997; Kassin, Ellsworth, Smith, 1989; Leippe, 1995; Lipton, 1977; Loftus, 1979; Vrij, Mann, Edward, 2000*):

- времени наблюдения за преступлением;
 - времени, прошедшего с момента преступления до допроса свидетеля;
 - освещенности (точность показаний понижается, если преступление произошло в сумерках или при свете фонарей);
 - расовой принадлежности свидетеля и преступника.
- Они вспоминают перечисленные факторы, если их специально попросить об этом. Однако нет никакой гарантии, что они используют свои знания при оценке точности показаний конкретных свидетелей.

Кроме того, присяжные неправильно оценивают значение таких факторов, как:

- стресс. Присяжные недооценивают степень, в которой стресс оказывает влияние на точность показаний свидетелей;

- инструкция при опознании. Присяжные недооценивают роль инструкции, которую свидетели слышат перед процедурой опознания;

- мнение окружающих. Присяжные недооценивают степень, в которой содержание показаний свидетелей зависит от мнения окружающих, ответы на вопросы других свидетелей, точки зрения человека, проводящего допрос, и т.д.;

- доверие свидетеля к своим показаниям. Присяжные переоценивают зависимость точности показаний от доверия к ним самого свидетеля. В частности, результаты исследований показывают, что те свидетели, которые дают точные показания, часто используют выражения типа «я думаю», «я предполагаю», то есть демонстрируют неуверенность в своих ответах;

- тренированность свидетеля. Присяжные переоценивают влияние тренированности на точность показаний;

- детализированность показаний. Присяжные переоценивают связь между детализированностью и точностью показаний, считают показания, содержащие большое количество деталей, значительно более точными, чем недетализированные;

- процедура предъявления членов группы опознания. Присяжные считают, что одновременное предъявление всех членов группы опознания повышает точность показаний свидетелей по сравнению с последовательным предъявлением.

Результатом недооценки значимости перечисленных факторов является хроническая переоценка точности свидетельских показаний.

3. Третье возражение противников вызова эксперта по свидетелям заключается в том, что показания эксперта настраивают присяжных на скептическое отношение к рассказанному не только конкретным свидетелем, но и свидетелями вообще, вне зависимости от их особенностей и ситуации восприятия информации.

Результаты исследований, посвященных этому вопросу, двойственны. С одной стороны, некоторые из них показывают, что показания эксперта не настраивают присяжных на

скептическое отношение к показаниям свидетелей вообще, зато способствуют формированию недоверия к дискредитированным показаниям. Результаты других говорят о формировании общего скептицизма, который, однако, не проявляется по отношению к конкретным свидетелям (*Leippe, 1995*).

4. Четвертый аргумент противников вызова эксперта по свидетелям заключается в том, что процедура судебного процесса включает в себя ряд механизмов (вступительные слова сторон и допрос свидетелей противоположной стороной), которые позволяют определить точность показаний свидетелей. Однако оказывается, что стороны не могут заменить экспертов, поскольку сами недооценивают важность некоторых факторов.

В частности, они хорошо знакомы с влиянием, оказываемым типом запоминаемой информации, уровнем стресса, насильственным характером преступления, расовой принадлежностью свидетеля и преступника, длительностью наблюдения, уровнем освещенности места преступления, составом группы опознания и инструкцией свидетелю. При этом они недооценивают выраженность эффекта концентрации на оружии и влияние времени, прошедшего с момента совершения преступления до допроса. Также они убеждены в том, что показания свидетеля, уверенного в их содержании, отличаются большей точностью, что на точность опознания оказывает влияние внешний вид подозреваемого и что последовательное предъявление подозреваемых при опознании дает менее точные результаты, чем одновременное. Кроме того, существуют «профессиональные» различия в оценке влияния, оказываемого разными факторами. Так, прокуроры чаще, чем адвокаты, верят, что точность опознания подозреваемого в составе группы составляет больше 90% и что свидетель скорее не узнает виновного человека, чем опознает в качестве такового невиновного (*Devenport, Culter, Penrod, 1997; Kebbell, Milne, 1998*).

Степень осведомленности прокуроров и адвокатов относительно факторов, оказывающих влияние на точность свидетельских показаний, была продемонстрирована в эксперименте Дж.Девенпорта и коллег (*Devenport, Culter, Penrod, 1997; Stinson et al.*,

1997), в котором было создано шесть экспериментальных условий. Эти условия различались составом группы опознания, порядком предъявления ее членов и инструкцией, которую получал свидетель. Так, в половине случаев люди, входящие в состав группы опознания, были похожи на подозреваемого по пяти признакам (кожа, рост, вес, цвет волос и растительности на лице), а в остальных — только по двум из них. Кроме того, одна половина респондентов получала обычную инструкцию, которая включала в себя указание на то, что свидетель должен выбрать человека, который совершил преступление, и не говорить о своем выборе другим свидетелям. Вторая половина получала модифицированную инструкцию, из которой следовало, что подозреваемый может и не являться членом группы опознания. И наконец, одна половина респондентов видела всех членов группы опознания одновременно, тогда как другая находилась в условиях последовательного предъявления. Респонденты (адвокаты и прокуроры) смотрели одну из шести версий видеозаписи процедуры опознания, а потом оценивали справедливость инструкции и процедуры в целом.

Результаты исследования показали, что оценка справедливости и непредубежденности процедуры зависела от состава группы опознания и инструкции свидетелю. В частности, юристы оценивали группу, члены которой были схожи по пяти признакам, как более справедливую и в меньшей степени наталкивающую на определенный ответ, чем группу, члены которой были похожи только по двум критериям. Кроме того, по мнению респондентов, модифицированная инструкция в меньшей степени наталкивает на определенный ответ, чем обычная, не являясь при этом более справедливой. Эти ответы участников приводят нас к мысли, что американские юристы знают о влиянии, которое оказывает на показания свидетелей состав группы опознания и инструкции. Удивительным для автора исследования оказался третий результат: юристы оценили последовательное предъявление как менее справедливое и с большей вероятностью наталкивающее на неправильный ответ, чем одновременное, что противоречит результатам проведенных психологами исследований. Таким образом, юристы неправильно оценивают влияние порядка предъявления членов группы опознания.

Позже аналогичные результаты были получены и при опросе профессиональных судей, которые знали, какое влияние оказывает состав группы опознания и инструкция свиде-

телю, но при этом оценивали последовательное предъявление как менее справедливое и эффективное, чем одновременное.

Большое влияние, которое оказывают показания свидетелей на решение присяжных, привело психологов и юристов к идее подготовки свидетелей для участия в судебном процессе. В настоящее время подготовка свидетелей является одним из основных направлений работы американских консультантов в судебных процессах с участием присяжных заседателей. Другими направлениями подобной консультационной работы являются отбор коллегии присяжных и подготовка выступлений адвоката и прокурора. Направления и основания психологического консультирования сторон являются предметом следующей главы этой книги.

Глава VI. Убеждающая коммуникация в суде

1. Влияние коммуникативных навыков адвоката и прокурора на вердикт присяжных

Адвокат и прокурор являются основными участниками судебного процесса. Задача прокурора состоит в том, чтобы доказать обвинение, выдвинутое против подсудимого, а задачей адвоката является демонстрация его несостоятельности. Важность задач, выполняемых адвокатом и прокурором, следует из принципа состязательности сторон (статья 15 УПК), согласно которому:

«1. Уголовное судопроизводство осуществляется на основе состязательности сторон.

2. Функции обвинения, защиты и разрешения уголовного дела отделены друг от друга и не могут быть возложены на один и тот же орган или одно и то же должностное лицо.

3. Суд не является органом уголовного преследования, не выступает на стороне обвинения или на стороне защиты. Суд создает необходимые условия для исполнения сторонами их процессуальных обязанностей и осуществления предоставленных им прав.

4. Стороны обвинения и защиты равноправны перед судом».

Таким образом, адвокат и прокурор должны обладать навыками эффективной коммуникации, которые позволят им изложить свою точку зрения на происшедшее в момент совершения преступления понятным и убедительным для судьи и присяжных заседателей образом. В данной главе мы рассмотрим коммуникативные техники, использование которых позволит сторонам решить эту задачу¹.

¹ Под техниками в данном случае понимаются формы построения как отдельных высказываний, так и целых сообщений.

Коммуникативные техники, о которых пойдет речь, могут использоваться не только адвокатом и прокурором, но также судьей, подсудимым, потерпевшим и свидетелями. Однако в рамках этой главы мы сконцентрируемся на том, какую роль они играют в работе сторон — адвоката и прокурора, поскольку именно эти персонажи определяют стратегию и тактику предоставления доказательств в ходе судебного следствия. Выбор в качестве основного контекста коммуникации суда присяжных связан, во-первых, с многообразием задач, решаемых сторонами в ходе судебного процесса этого типа, по сравнению с другими формами судопроизводства, и, во-вторых, с наличием большого количества исследований в этой области.

Этические проблемы судебной коммуникации

Идея использования коммуникативных техник в зале суда достаточно стара. Испокон веков участники судебного процесса использовали их, отстаивая свои интересы. Однако только с развитием экспериментальной социальной психологии и началом профессионального отбора присяжных проблема коммуникативных техник перешла в разряд этических. Первый «научный» отбор присяжных, осуществленный в середине 70-х годов в США социологом Дж. Шультманом и его коллегами, положил начало развитию новой формы психологического консультирования — подготовке сторон (адвоката и прокурора) для участия в судебных процессах. Этот тип консультирования подразумевает такие направления работы, как отбор присяжных, основанный на результатах психологических и социологических исследований, проведенных, как правило, с учетом особенностей конкретного дела; обучение сторон эффективной коммуникации в зале суда; подготовка свидетелей к выступлению в суде. В настоящее время, несмотря на наличие в США — родине профессионального отбора присяжных — ряда крупных фирм, занимающихся такого рода консультированием, его практическая и этическая обоснованность вызывает ряд вопросов.

Одна из этических проблем, связанных с судебным консультированием, касается кажущейся несправедливости та-

кой подготовки: вместо того, чтобы заниматься изучением обстоятельств дела, стороны упражняются в красноречии, пытаясь убедить присяжных в своей точке зрения. Особую остроту эта проблема приобрела в России, где многие поколения молодых юристов, получая высшее образование, усваивали идею о том, что основная цель всех участников судебного процесса — поиск объективной истины относительно того, что произошло в момент совершения преступления, а для достижения этой цели необходимы лишь профессиональные юридические знания, внимательность и честность.

Это убеждение тесно связано с житейским представлением о том, что юрист, владеющий навыками эффективной коммуникации, может оказать давление на человека, принимающего судебное решение, обманом заставив его согласиться со своей позицией. Такая точка зрения подразумевает, что существует общение, в котором мы не используем никаких специальных приемов, и эта форма коммуникации является наиболее справедливой. Внимательный анализ этой точки зрения демонстрирует ее несостоятельность.

Характерной особенностью человеческой коммуникации является ее нацеленность на изменение мнения или поведения собеседника. Даже когда мы просто рассказываем своему знакомому о том, что вчера прочитали в журнале об Индонезии, мы подразумеваем, что эта тема заинтересует его, расширит его кругозор и в этом смысле изменит его представление о мире. Жалуясь другу на постигшую неудачу, человек, как правило, ожидает от него определенного поведения — сочувствия. Стремясь достичь поставленной цели, мы выбираем определенную форму сообщения и отбираем аргументы. Желая заинтересовать знакомого Индонезией, мы сначала упоминаем о достоинствах этой страны, ее необычности и только потом — о негативных аспектах пребывания или жизни в ней, указывая, однако, на их незначительность.

Таким образом, любая форма общения подразумевает использование специальных коммуникативных техник. Поскольку большинство из них усваивается нами путем наблю-

дения за действиями окружающих и последующего повторения, мы часто не осознаем того, что используем их. Именно это является причиной возникновения мифа о том, что существует общение, не подразумевающее использования специальных коммуникативных приемов.

В этом смысле судебная коммуникация не отличается от любых других форм общения. Она подразумевает использование адвокатом и прокурором ряда коммуникативных техник, направленных на то, чтобы донести свою точку зрения до человека, принимающего судебное решение (судьи или присяжного), вне зависимости от того, касается она объективной истины или интересов клиента.

Вторая этическая проблема использования коммуникативных техник в зале суда связана с распространенным представлением о «честной» и «нечестной игре». «Честная игра» подразумевает, что коммуникатор не делает утверждений, правоту которых он не может доказать, и не нарушает закон. Наличие недоказанных утверждений и нарушение закона являются основными признаками «нечестной игры». Например, закон запрещает знакомить присяжных с информацией, касающейся прошлого криминального опыта подсудимого. В основе этого запрещения лежит идея, согласно которой присяжные должны принять решение о том, совершил ли подсудимый данное преступление, а не о том, мог ли он это сделать. Информация о наличии криминального опыта определяет, скорее, возможность того, что человек может нарушить закон, а не то, сделал ли он это в данном случае. Таким образом, якобы случайное упоминание прокурора о криминальном опыте подсудимого является примером «нечестной игры». Другой ее пример — указание на нечестность свидетеля, не подкрепленное доказательствами и представленное в форме предположения с целью заронить сомнение в его показаниях.

Результаты американских исследований показали, что выступающие в суде юристы по-разному оценивают этичность разных коммуникативных стратегий. Оценка этичности стратегии, в свою очередь, оказывает влияние на желание юриста использовать ее в собственной деятельности. Оценка вероятности использования ком-

муникативной стратегии зависит от рода деятельности юриста (адвокат или прокурор) и от поведения его оппонента.

Например, в одном исследовании (*Garcia, Darley, Robinson, 2001*) юристы оценивали этичность и вероятность использования следующих коммуникативных стратегий:

- «достичь соглашения в данный момент в обмен на обещание будущих уступок, которые Вы все равно не сделаете»;
- «требовать больше, чем надеешься получить»;
- «отрицать точность информации оппонента для того, чтобы ослабить его позицию, даже если Вы знаете, что она правдива и надежна»;
- «угрожать затянуть или ускорить судебный процесс в зависимости от того, что хуже для оппонента»;
- «намеренно исказить информацию, поступающую от оппонента, для того, чтобы усилить свою позицию».

Они читали описание эпизода судебного процесса, из которого становилось ясно, как вел себя их оппонент. После этого юристов (адвокатов и прокуроров) просили оценить допустимость использования каждой из пяти указанных стратегий.

Результаты показали, что адвокаты считали описанные стратегии более этически оправданными, чем прокуроры. Кроме того, оценка допустимости их применения возрастала в том случае, если респонденты отмечали, что их оппонент вел себя агрессивно.

Неприятие коммуникативных техник в данном случае определяется их оценкой как способа ведения «нечестной игры».

Эта точка зрения так же мало соответствует действительности, как и миф о «стерильной» коммуникации, не подразумевающей использования никаких коммуникативных приемов. «Честность» или «нечестность» игры определяется, прежде всего, ее целями, а не структурой сообщения. Один и тот же прием может быть использован адвокатом или прокурором как для демонстрации собственной компетентности, так и для обоснованной или необоснованной дискредитации своего оппонента. В случае обоснованной дискредитации адвокат, например, может указать на то, что свидетель, вызванный прокурором, близорук (существует справка из поликлиники) и поэтому вряд ли может точно рассказать о том, что происходило на месте преступления. В случае необосно-

ванной дискредитации адвокат может упомянуть, что свидетель прокурора был невнимателен, не подкрепив это заявление никакими доказательствами. Характерно, что в обоих описанных случаях адвокат использовал один и тот же прием — указание на некомпетентность свидетеля. Таким образом, приемы убеждающей коммуникации однозначно не связаны с «честной» или с «нечестной игрой». «Честность» игры определяется намерениями коммуникатора, а не наличием у него коммуникативных навыков.

В настоящее время **важность** наличия у юриста навыков эффективной коммуникации связана с одной из основных правовых норм — принципом состязательности. Согласно этому принципу, судебный процесс — это место свободной демонстрации своей позиции теми людьми, чьи интересы он затрагивает, а также их представителями. Исход судебного процесса в данном случае определяется тем, насколько эффективно представители разных сторон смогли донести до людей, принимающих решение (судьи, присяжных), свою точку зрения. Достоинством введения этой нормы является тот факт, что люди, на плечи которых ложится ответственность по вынесению судебного решения, сами не собирают информацию, а значит, не имеют возможности продемонстрировать свою предубежденность в пользу одной из сторон посредством отбора доказательств.

Кроме того, принцип состязательности гарантирует, что судебный процесс будет отвечать одной из основных норм процедурной справедливости. В частности, исследования, посвященные представлениям о справедливости (*Гулевич, Гольшич, 2003*), показывают, что оценка справедливости процедуры принятия решения, сделанная респондентами из западноевропейских стран и США, определяется наличием у заинтересованных в исходе дела сторон возможности свободно выразить свою позицию. Примечательно, что эта норма процедурной справедливости поддерживается даже теми людьми, которые по роду своей деятельности не имеют отношения к суду или юриспруденции, а ее соблюдение позитивно оцени-

ваются при принятии решений не только в правовом, но также в деловом и межличностном контекстах. Если учесть, что оценка справедливости процедуры оказывает влияние на оценку справедливости принятого решения и удовлетворенность им, ценность нормы состязательности резко возрастает. Однако применение этой нормы означает, что представители каждой из заинтересованных сторон должны обладать навыками эффективной коммуникации.

Характерно, что коммуникативные техники используются в рамках любого судебного процесса, где присутствуют представители заинтересованных в исходе дела сторон. Отсутствие принципа состязательности просто означает, что одной стороне приходится работать больше и эффективнее, чем другой, к точке зрения которой заранее склоняется судья.

Практическая реализация принципа состязательности приводит к тому, что в ходе судебного процесса адвокат и прокурор постоянно сталкиваются с необходимостью отстаивать свою точку зрения на происшедшее в момент совершения преступления. На рисунке 6.1 представлены коммуникативные задачи, которые адвокат и прокурор решают на разных стадиях судебного процесса с участием присяжных заседателей.

Таким образом, ряд коммуникативных задач, которые выполняют адвокат и прокурор в ходе судебного процесса, являются общими для нескольких его стадий. К числу таких задач относятся:

- установление и поддержание психологического контакта с присяжными (1-4-я стадии);
- ознакомление присяжных с правовыми нормами (1-4-я стадии);
- отбор и предоставление доказательств, разъяснение их содержания и значения (2-я, 4-я стадии)
- создание эмоционального настроения присяжных (2-я, 4-я стадии).

Однако эти задачи обладают спецификой на разных стадиях судебного процесса.

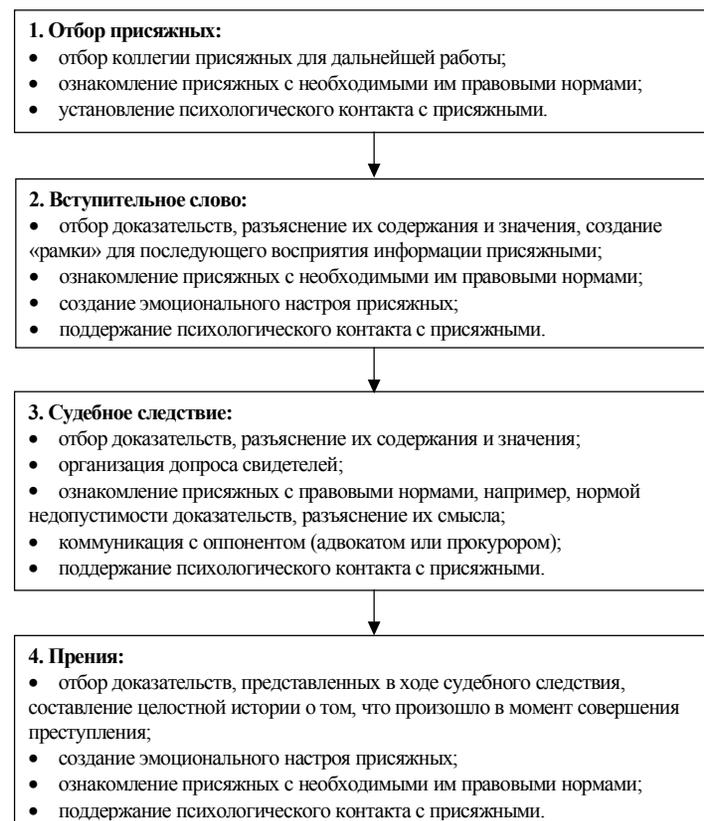


Рис. 6.1. Коммуникативные задачи, решаемые адвокатом и прокурором в ходе судебного процесса с участием присяжных заседателей

В частности, прокурор и адвокат на протяжении всего судебного процесса **обращаются к доказательствам**. Однако цели этого обращения различаются в зависимости от стадии.

Например, на **стадии вступительных слов** перед сторонами стоит задача создать «рамку» для восприятия присяжными дальнейшей информации, определив свою точку зрения на виновника и причины совершения преступления, указав на основные подтверждающие ее доказательства, а также выделив правовые нормы, которыми должны руководствоваться присяжные при принятии решения.

Важность этой задачи связана с эффектами восприятия информации, описанными в первой главе. Общая идея, лежащая в основе этих эффектов, заключается в выборочности человеческого восприятия, что способствует преимущественному запоминанию человеком той информации, на которую он обращает внимание или которая соответствует его представлениям о мире и ценностях. Таким образом, в начале судебного процесса, в ходе вступительных слов, адвокат и прокурор имеют возможность создать «рамку», которая будет определять дальнейшее направление восприятия информации присяжными, обрисовав свою версию происшедшего, а также сформировать у них определенное настроение.

Достижение описанных целей происходит с использованием «якорей» — ключевых тем, вокруг которых будет строиться обсуждение рассматриваемого дела. Первый тип «якорей» — это доказательства, которые будут представлены в ходе судебного следствия. Поскольку в начале судебного процесса присяжные еще внимательно относятся к происходящему и воспринимают максимальное количество информации, обращение их внимания на те или иные доказательства будет способствовать их более легкому усвоению в дальнейшем. «Якоря» второго типа подразумевают включение рассматриваемого дела в более широкий социальный контекст, оценку преступления и принимаемого судебного решения как общественного явления. В качестве таких якорей могут выступать темы, связанные с безопасностью, семьей, смертью, патриотизмом

и т.д. Включение в обсуждение подобных тем позволит присяжным соотнести конкретное судебное дело со своими ценностями и убеждениями, приведет к возникновению у них определенного эмоционального настроя (Vinson, 1986).

На **стадии судебного следствия** в задачу сторон входит максимально понятное и полное представление тех доказательств, которые соответствуют их позиции.

Важность судебного следствия для формирования мнения присяжных была показана еще в исследовании Г.Вельда и И.Дансига (Weld, Dansig, 1940), которые проводили интервью с членами теневой коллегии присяжных (см. главу, посвященную методам исследования) в ходе реального судебного процесса, условно разделенного ими на 18 стадий. После завершения каждой стадии респонденты оценивали ответственность ответчика за нанесение ущерба истцу по 9-балльной шкале: 1 балл означал, что ответчик, по мнению респондентов, не несет ответственности за нанесение ущерба, а 9 баллов — что он несет максимальную ответственность за происшедшее. Ниже перечислены все 18 стадий судебного процесса, каждой из которых соответствует средняя оценка ответственности ответчика, сделанная членами теневой коллегии (рис.6.2).

Таким образом, информация, которую получают присяжные в ходе судебного следствия, оказывает большое влияние на их решение. Важность задачи отбора доказательств и разъяснения их смысла связана со сложностью языка, который используется юристами и экспертами, с наличием в их речи специальных терминов, которые затрудняют понимание, а также с необходимостью сохранять внимание присяжных на протяжении всего судебного процесса. Кроме того, на стадии судебного следствия перед сторонами стоит задача допросить свидетелей, продемонстрировав их компетентность или некомпетентность.

И наконец, **в ходе прений** стороны формулируют для слушателей свою версию происшедшего в момент совершения преступления, подкрепляя ее доказательствами.

Стадии судебного процесса
1. Вступительное слово стороны истца (5,9)
2. Вступительное слово стороны ответчика (5,3)
3. Прямой допрос истца (6,4)
4. Перекрестный допрос истца стороной ответчика (4,6)
5. Прямой допрос стороной истца своего первого свидетеля (5,7)
6. Перекрестный допрос стороной ответчика первого свидетеля истца (5,4)
7. Прямой допрос стороной истца своего второго свидетеля (6,2)
8. Перекрестный допрос стороной ответчика второго свидетеля истца (6,4)
9. Прямой допрос стороной ответчика своего первого свидетеля (5,1)
10. Перекрестный допрос стороной истца первого свидетеля ответчика (5,1)
11. Прямой допрос стороной ответчика своего второго свидетеля (4,4)
12. Перекрестный допрос стороной истца второго свидетеля ответчика (4,5)
13. Прямой допрос стороной ответчика своего третьего свидетеля (3,5)
14. Перекрестный допрос стороной истца третьего свидетеля ответчика (4,5)
15. Опровержение показаний истца (5,3)
16. Заключительное слово стороны ответчика (2,7)
17. Заключительное слово стороны истца (3,9)
18. Напутственное слово судьи (4,7)

Рис. 6. 2. Результаты исследования Г. Вельда и И. Дансига (в скобках указана средняя оценка ответственности подсудимого, сделанная респондентами в конце соответствующей стадии судебного процесса)

Интервью, проведенные с профессиональными юристами, выступающими в суде, показали, что большинство из них рассматривают прения как один из основных моментов судебного процесса, от которого в большой степени зависит принятое решение. Важность заключительных выступлений сторон, по их мнению, определяется возможностью достижения с помощью них следующих целей:

- убеждение присяжных в своей правоте;
- разъяснение юристом своей версии происшедшего на месте преступления;

- обращение внимания присяжных на наиболее важные моменты дела;
- выделение юристом тех аспектов дела, которые соответствуют его интересам;
- объединение происшедшего во время судебного процесса в единое целое (*Walter, 1988*).

Результаты опросов присяжных, проведенных в конце судебного процесса, позволяют сделать вывод о поддержке ими точки зрения юристов на важность прений. В частности, присяжные считают, что важность заключительных речей определяется их возможностями по:

- напоминанию содержания предоставленных в ходе судебного следствия доказательств;
- прояснению неясных моментов, возникающих в ходе судебного следствия;
- краткому описанию произошедшего в момент совершения преступления, формулированию истории (*Walter, 1988*).

Важность формулирования истории, описывающей события, произошедшие на месте преступления, связана с «моделью истории» (*Hastie, Penrod, Pennington, 1983; Глава I*). Согласно этой модели, существует три стадии процесса вынесения присяжными своего решения: стадия конструирования истории, обсуждения правовых норм и классификации. В данном случае нас интересует в основном первая стадия.

На стадии конструирования истории все доказательства объединяются присяжными в одну или несколько историй, описывающих то, что, по их мнению, «случилось на самом деле». В этих историях находят отражение представления присяжных о причинно-следственных связях между событиями, типичной мотивации совершения преступлений и т.д. Наличие этой стадии вынесения вердикта может быть продемонстрировано на примере одного из игровых процессов, проведенных в России в середине 90-х годов. В качестве подсудимого на этом процессе выступал помощник машиниста, который перед отправкой электрички должен был внимательно следить за тем, чтобы ни один пассажир не оказался защем-

ленным закрывающимися дверями. Прокурор настаивал на том, что невнимательность помощника машиниста, пренебрежение им своими обязанностями привели к тому, что один из пассажиров, оказавшись зажатым между дверями электрички и не имея возможности забраться в вагон, выпал из него, получив серьезные повреждения, чудом добрался до больницы и провел в ней долгое время. Точка зрения адвоката заключалась в том, что помощник машиниста четко выполнил предписанные ему действия, а причиной того, что произошло с потерпевшим, стала, во-первых, неожиданность его действий (он помогал выгружать вещи пожилой женщине, а потом внезапно запрыгнул обратно в вагон, когда двери уже начали закрываться) и, во-вторых, закругленность платформы, мешавшая подсудимому увидеть происходящее. В ходе судебного процесса подробно обсуждался также вопрос о том, был ли потерпевший трезв, когда совершал свои действия, и, следовательно, были ли его действия предсказуемыми. В ходе обсуждения вердикта присяжные практически точно воспроизвели версии, выдвинутые адвокатом и прокурором, снабдив их дополнительными подробностями, и проанализировали вероятность каждой из них. Окончательное решение определила та точка зрения, которая показалась присяжным наиболее вероятной.

Предоставление и разъяснение доказательств — не единственная задача, имеющая специфику на разных стадиях судебного процесса. К числу подобных задач относится **разъяснение** сторонами **правовых норм**, которые должны быть положены в основу вердикта. На стадии отбора присяжных эта задача может быть решена только косвенно, с помощью использования определенной формы вопросов. В ходе последующей работы стороны имеют возможность прямо указывать на важность тех или иных правовых норм. В частности, указания на презумпцию невиновности могут содержаться уже во вступительных речах сторон, задавая тем самым «рамку» для последующего восприятия информации. В ходе судебного следствия адвокат и прокурор также могут объяснить при-

связным содержание и смысл нормы недопустимости доказательств. Однако особенно часты обращения к этим нормам и авторитету судьи, который упоминает их в своем напутственном слове, в ходе прений. Например, наблюдение за работой американских юристов, выступающих в суде, показало, что в своих заключительных речах они апеллируют к ряду правовых норм, таких, как принятие решения вне разумных сомнений, использование при принятии вердикта здравого смысла, презумпция невиновности (Walter, 1988).

Наряду с этим в ходе судебного процесса адвокат и прокурор решают ряд задач, специфических для определенных стадий судебного процесса. К их числу относятся:

- отбор коллегии присяжных (1-я стадия);
- коммуникация с другими участниками процесса (с оппонентом, судьей, свидетелями, экспертом) (3-я стадия).

Многообразие коммуникативных задач, решаемых адвокатом и прокурором в ходе судебного процесса, определяет важность наличия у них навыков эффективной коммуникации с присяжными, свидетелями, судьей, представителем противоположной стороны.

В таблице 6.1 представлены коммуникативные задачи, выполняемые адвокатом и прокурором в ходе судебного процесса, и психологические знания, требующиеся для их успешного решения.

Частично необходимые знания уже были рассмотрены в прошлом выпуске серии «Психология и право» (Гулевич, Голыничик, 2003), а также в главах, посвященных принятию решения присяжными заседателями и показаниям свидетелей.

В отличие от них **невербальная коммуникация**, включающая в себя кинесику (позы, жесты, мимика), экстра- (вздохи, паузы, хмыканья) и пара- (тембр голоса и скорость речи) лингвистику, визуальный контакт и проксемику (организацию пространства общения), не является объектом нашего анализа. Кажущееся пренебрежение к одной из основных форм общения, играющей ведущую роль при установлении и поддержании психологического контакта с присяжными, свя-

Коммуникативная задача	Психологические знания
1. Отбор и представление доказательств, разъяснение их содержания и значения	* Закономерности восприятия информации (глава I)
2. Создание эмоционального настроения	* Закономерности убеждающей коммуникации * Каузальная атрибуция * Особенности правосознания * Факторы, оказывающие влияние на атрибуцию ответственности * Представления о справедливости * Особенности подсудимого и потерпевшего, оказывающие влияние на вердикт (глава III) * Особенности свидетелей, оказывающие влияние на доверие к ним (глава V)
3. Отбор коллегии для дальнейшей работы	* Индивидуальные характеристики присяжных, оказывающие влияние на решение (глава II) * Форма вопросов, используемых на стадии отбора присяжных
4. Ознакомление присяжных с необходимыми им правовыми нормами	Форма вопросов, используемых на стадии отбора присяжных
5. Установление и поддержание психологического контакта с присяжными	Невербальная коммуникация (кинесика, экстра- и паралингвистика, визуальный контакт, проксемика)

Таблица 6.1. Психологические знания, необходимые адвокату и прокурору для успешного решения коммуникативных задач в зале суда. (Жирным шрифтом выделены те темы, о которых пойдет речь в этой главе)

зано, во-первых, с отсутствием ее судебной специфики, а, во-вторых, с наличием ряда посвященных ей книг, выпущенных на русском языке и доступных широкому читателю².

² См., например: Лабунская В.А. Невербальное поведение (социально-перцептивный подход). — Ростов-на-Дону, 1986; Лабунская В.А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. — Ростов-на-Дону, 1999; Ниренберг Г., Калеро Г. Читать человек, как книгу. — М., 1990; Пиз А. Язык жестов. — Воронеж, 1992 и др.

Поэтому в рамках данной главы приведем лишь несколько примеров того, какую роль играет невербальная коммуникация в зале суда. В частности, с помощью невербальных показателей коммуникатор (адвокат или прокурор) имеет возможность подчеркнуть важность определенных моментов своей речи, продемонстрировать свое отношение к представленным доказательствам или позиции оппонента, установить более тесный контакт с присяжными, способствующий увеличению доверия к его словам с их стороны. Таким образом, невербальное поведение является необходимым сопровождением речевых сообщений, сделанных адвокатом и прокурором. Рассмотрим несколько примеров влияния, которое невербальное поведение оказывает на эффективность речевого сообщения.

Первый пример связан с *темпом* подачи информации. В частности, психологические исследования показывают, что увеличение темпа сообщения до определенного предела способствует повышению его эффективности. С одной стороны, быстрый темп затрудняет понимание присяжными содержания сообщения, но с другой — не оставляет им времени на оспаривание описанной в нем точки зрения. Кроме того, высокий темп речи коммуникатора приводит слушателей к мысли о том, что коммуникатор компетентен в рассматриваемом вопросе, знает, что говорит.

Таким образом, наибольшее влияние оказывает сообщение, произносимое настолько быстро, что аудитория понимает его содержание, но не успевает оспорить его основные положения. Это означает, что изложение разных аспектов дела требует разного темпа (Ивакина, 2002).

Темп сообщения становится особенно важным, если коммуникатор не обладает серьезными аргументами в защиту своей позиции.

Важность другого приема невербальной коммуникации — *пауз* связана с тем, что они являются средством смыслового и эмоционального выделения слова или словосочетания. В зависимости от функции выделяются паузы логические и психологические. Логические паузы, отделяющие одну часть пред-

ложения или сообщения от другой, позволяют сделать высказывание более понятным, выделить в нем наиболее важные моменты, сфокусировав на них внимание аудитории. Психологические паузы создают определенный эмоциональный настрой, усиливают психологическое воздействие речи (Ивакина, 2002).

Пример влияния психологической паузы на эффективность сообщения взят из реального процесса с участием присяжных заседателей, прошедшего несколько лет назад в Московском областном суде. Идет допрос подсудимого. Прокурор задает ему лишь общий вопрос, предлагая рассказать, что происходило во время совершения преступления. Подсудимый уверенно и четко излагает свою версию происшедшего и замолкает. Однако прокурор держит паузу и не задает нового вопроса. Молчат судья и адвокат. Молчат присяжные. Первым наступившую тишину нарушает подсудимый. Он снова начинает излагать свою версию, но делает это уже менее уверенно, пропуская важные детали. Через некоторое время он заканчивает свой рассказ и замолкает вновь. Однако ни судья, ни прокурор, ни адвокат снова не произносят ни слова. Судья начинает говорить лишь тогда, когда подсудимый начинает свое повествование уже третий раз. К этому моменту оно окончательно теряет четкость и убедительность. Таким образом, умение держать паузу, не стесняться тишины и не поддаваться на провокации оппонента оказывается одним из важных навыков выступления в суде.

И наконец, стоит упомянуть такие приемы невербального общения, как *визуальный контакт* и *организация пространства* выступления. В частности, установление контакта глазами и сокращение дистанции между коммуникатором и слушателями способствует увеличению взаимного доверия между ними. Не случайно профессиональные американские юристы, выступающие в суде, отмечают важность передвижения по залу суда и установления визуального контакта с присяжными в ходе прений (Walter, 1988).

Несмотря на важность невербальной коммуникации, по причинам, указанным выше, в этой главе основное внимание

будет уделено так называемой вербальной (речевой) коммуникации. В ней мы рассмотрим факторы, оказывающие влияние на эффективность убеждающего сообщения, закономерности каузальной атрибуции, знание которых необходимо для формулирования истории о происшедшем в момент совершения преступления, а также способы постановки вопросов на стадии отбора присяжных.

Эта глава существенно отличается от всех предыдущих.

Во-первых, ее основу образуют исследования эффективности убеждающего воздействия и каузальной атрибуции, проведенные вне судебного контекста, но учитывающиеся психологами-консультантами при подготовке сторон к участию в судебном процессе.

Во-вторых, стиль изложения материала, использующийся в рамках данной главы, делает ее похожей на пособие по психологии для практикующих юристов. Причина этого кроется в том, что большое количество интересующей нас информации было получено в рамках не традиционных научных, а прикладных исследований, проведенных на материале конкретных судебных процессов, и изложено способом, понятным для основных заказчиков — адвоката и прокурора. Практическая ориентация этой главы в дальнейшем будет компенсирована обсуждением ограничений проведенных исследований и направлений дальнейшего изучения судебной коммуникации.

И, наконец, в-третьих, большая часть того, о чем мы будем говорить в рамках этой главы, доступна на русском языке. В частности, информация относительно исследований убеждающей коммуникации и моделей каузальной атрибуции вне судебного контекста может быть почерпнута читателем в издающихся в настоящее время учебниках по социальной психологии, написанных западноевропейскими и североамериканскими авторами³. Кроме того, полезные сведения об осо-

³См. например: Майерс Д. Социальная психология. — СПб, 1999; Перспективы социальной психологии. — М., 2001; Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология: психологические законы поведения человека в социуме. — СПб.-М., 2002. и др.

бенностях судебной речи и использующихся в ней коммуникативных приемах содержатся в современных учебниках по судебной риторике⁴. Цель этой главы — познакомить читателя с североамериканской традицией судебного консультирования. Поэтому в ее рамках будут рассмотрены три вопроса:

- функции и способы формулирования вопросов, использующихся при отборе присяжных (см. §2. Вопросы, использующиеся для отбора присяжных);
- использование приемов убеждающей коммуникации в выступлении сторон и свидетелей (см. §3. Факторы, оказывающие влияние на эффективность судебной коммуникации);
- способы применения моделей каузальной атрибуции при выступлении в суде (см. §4. Каузальная атрибуция в судебных речах).

2. Вопросы, использующиеся для отбора присяжных

Первая задача, с которой сталкиваются адвокат и прокурор в судебном процессе с участием присяжных заседателей, — отбор коллегии присяжных⁵. Конечно, в задачу каждой из сторон входит отбор присяжных, которые не имели бы предубеждений против ее клиента и даже были бы склонны при-

⁴ См. например, Ивакина Н.Н. Основы судебного красноречия (риторика для юристов). — М., 2002.

⁵ Процедура отбора присяжных, использующаяся в американском и российском судах, различны. Российские юристы вынуждены проводить групповой опрос кандидатов в присяжные, задавая свои вопросы в присутствии всех кандидатов и выслушивая ответы у стола судьи. Американские юристы обладают правом проведения не только групповых, но и индивидуальных интервью с кандидатами, в отдельном помещении. Кроме того, перед началом процедуры устного отбора кандидаты дают письменные ответы на ряд вопросов. Все это позволяет американским юристам задавать более откровенные вопросы, касающиеся личной жизни кандидатов.

нять ее точку зрения, посмотреть на происходящее ее глазами, прислушаться к ее аргументам. Однако, поскольку правом выбирать присяжных обладают как адвокат, так и прокурор, результатом процедуры отбора должна стать относительно нейтральная коллегия.

В ходе отбора представители сторон задают кандидатам в присяжные ряд вопросов и, анализируя ответы на них, решают, кто из кандидатов не должен попасть в коллегия. По мнению североамериканских консультантов, эти вопросы могут выполнять три функции: собственно отбор присяжных, их убеждение в правильности точки зрения одной из сторон и их ознакомление с основными правовыми нормами.

Первая функция — отбор присяжных связана с тем, что ответы на поставленные вопросы позволяют юристам получить информацию об особенностях потенциальных присяжных, оказывающих влияние на их индивидуальное решение, а также на их активность во время обсуждения вердикта в совещательной комнате (см. главы III и IV). Необходимость специального обсуждения этой функции связана с относительной неэффективностью прямых вопросов («Согласны ли Вы с презумпцией невиновности?», «Являетесь ли Вы авторитарным человеком?» и т.д.), причиной которой являются нежелание или невозможность кандидатов правдиво отвечать на них. Поэтому специалисты по судебному консультированию рекомендуют использовать в данном случае косвенные вопросы трех типов.

Вопросы первого типа позволяют сделать предположение о наличии у потенциального присяжного той или иной личностной особенности или эмоционального состояния на основании событий, происшедших в его жизни в недавнем прошлом.

Например, одной из основных характеристик присяжных, которые оказывают влияние на их вердикт, является ориентация на серьезное наказание нарушителя, а не на его реабилитацию. Число людей, обладающих такой ориентацией, выше среди тех, кто находится в состоянии депрессии или фрустрации:

пережил в течение последних двух лет серьезные неприятности, например, смерть близкого человека или развод, потерю работы или испытывает острую неудовлетворенность своим профессиональным статусом, который не отвечает его запросам или ниже, чем позволяет полученное образование. По мнению консультантов, такие люди признают необходимым серьезно наказать подсудимого и вознаградить потерпевшего, поэтому для их выявления юристу имеет смысл спрашивать о том, были ли за последнее время в жизни кандидата в присяжные развод, потеря работы, насколько он удовлетворен своей жизнью в целом, своей семейной и профессиональной жизнью (Vinson, 1986).

Другая особенность присяжного, которая может оказать влияние на его решение, — это когнитивная ригидность, нетерпимость к неопределенности. Таких людей, по мнению Н. и Д. Кресселов стоит искать среди тех, кто является членом религиозных сект или работает в организациях с жесткой иерархической структурой (Kressel, Kressel, 2002).

Однако на пути использования таких вопросов возникает две проблемы. О первой из них мы уже упоминали ранее. Она связана с отсутствием определенной связи между наличием у присяжного той или иной личностной черты, с одной стороны, и предпочитаемым им вердиктом — с другой. Выраженность и характер этой связи изменяется в зависимости от содержания рассматриваемого дела. Вторая проблема заключается в характере косвенных вопросов, направленных на установление личностных особенностей. В приведенном примере косвенные вопросы («Разводились ли Вы в течение последнего года?», «Умирал ли недавно кто-нибудь из Ваших родственников?» и т.д.) так же мало располагают кандидата в присяжные к честному ответу, как и соответствующий прямой вопрос («Склонны ли Вы к серьезному наказанию преступника?»). Наличие указанных проблем подводит нас к выводу о необходимости вопросов другого типа.

Вопросы второго типа используются для определения аттитудов кандидатов в присяжные. В их основу легло предположение о том, что большинство вопросов, задаваемых аме-

риканскими юристами в рамках отбора присяжных, подразумевает социально желательные ответы. В качестве таких вопросов Д. Винсон приводит, например, следующие:

«После того, что Вы видели и слышали о рассматриваемом деле, как Вы думаете, сможете ли Вы вынести справедливое и непредубежденное решение?»

«На основании того, что Вы видели и слышали о рассматриваемом деле, сформировали ли Вы уже какое-то мнение, благодаря которому подсудимому будет трудно рассчитывать на справедливое решение?»

«Чувствуете ли Вы, что сможете отложить вынесение решения по делу до того, как будут предъявлены доказательства?»

По его мнению, истинное отношение кандидатов в присяжные к рассматриваемому делу позволяют выяснить косвенные вопросы, подразумевающие определение их мнения относительно его основных участников.

Например, в одном из своих исследований (Vinson, 1986), проведенных на материале гражданского процесса, ответчиком в котором выступала компания «Форд», Винсон сформировал две экспериментальные группы.

Члены первой из них давали ответы на представленные выше вопросы судьи. Результаты показали, что, по мнению 63% респондентов, они способны вынести справедливое решение, 54% еще не сформировали определенного мнения, а 74% — готовы отложить принятие решения до окончания предъявления всех доказательств. Члены второй группы получали иные вопросы. Они должны были определить степень своего согласия с рядом утверждений, таких, например, как: ««Форд» проявил небрежность и неосторожность», ««Форд» должен выплатить деньги маленькой девочке за доставленные ей страдания», ««Форд» должен заплатить огромный ущерб за пренебрежение мерами безопасности», «Руководство компании «Форд» надо признать виновными в совершении убийства». Ответы на эти вопросы позволили сделать совершенно иной вывод о степени предубежденности кандидатов в присяжные: 73% респондентов согласились с первым утверждением, 79% — со вторым, 64% — с третьим, 80% — с четвертым.

Аналогичные результаты были получены и в другом исследовании, построенном на основе уголовного дела, где исследователи про-

сили кандидатов в присяжные определить степень своего согласия со следующими утверждениями: «Подозреваемый — преступник», «Подозреваемый опасен», «Подозреваемый — ненормальный», «Подозреваемый должен быть приговорен к длительному сроку тюремного заключения», «Подозреваемый должен быть приговорен к смертной казни».

Вопросы третьего типа также используются для получения от кандидатов в присяжные откровенных ответов на поставленные вопросы, но задействуются в основном при измерении их отношения к ряду правовых норм. От предыдущих вопросы этого типа отличаются тем, что содержат прямое указание на то, что именно хочет узнать задающий их человек. Однако они содержат в себе несколько альтернативных точек зрения, наличие которых позволяет уменьшить вероятность получения от кандидата в присяжные социально желательного ответа.

Эффективность таких вопросов была продемонстрирована в исследовании (*Middendorf, Luginbuhl, 1995*), в котором кандидаты в присяжные участвовали в процедуре отбора, отвечая на вопросы относительно своего согласия с правовыми нормами. Исследователи сформулировали два типа таких вопросов. Вопросы первого типа подразумевали наличие социально желательного варианта ответа («От подсудимого не требуется, чтобы он выступал и давал показания в суде, и отсутствие его выступления не может быть принято как доказательство виновности или свидетельствовать против подсудимого. Согласны ли Вы с этой нормой закона?»), а вопросы второго типа — нет («От подсудимого не требуется, чтобы он выступал и давал показания в суде, и отсутствие его выступления не может быть принято как доказательство виновности или свидетельствовать против подсудимого. Некоторым кандидатам в присяжные трудно согласиться с этой идеей. Как Вы будете реагировать на то, что подсудимый не выступит и не даст показания в свое оправдание?»).

Результаты исследования показали, что респонденты, которым задавали вопросы второго типа, чаще выражали свое несогласие с правовыми нормами, чем их коллеги, отвечавшие на вопросы первого типа. Эти же люди оценивались независимыми наблюдателями как более открытые и честные.

Вторая функция вопросов, задаваемых кандидатам в присяжные в ходе отбора, заключается в возможности их убеж-

дения в правильности одной из точек зрения или предупреждения о готовящемся на них воздействии.

Возможность убеждения в правильности определенной точки зрения связана, во-первых, с тем, что во время отбора кандидат в присяжные имеет возможность сыграть **новую для себя роль**, встав на позицию подсудимого или потерпевшего, рассмотреть происходящее в соответствии с их интересами. Результаты ряда психологических исследований, проведенных к настоящему времени, показали, что принятие человеком новой для себя роли оказывает серьезное влияние на его мнение. Так, встав на место одного из участников процесса и сформировав определенную точку зрения на происшедшее в момент совершения преступления, присяжный в дальнейшем доверяет этому мнению больше, чем, если бы он услышал его от постороннего человека (прокурора, адвоката, свидетелей).

В ходе отбора адвокат и прокурор, сформулировав вопрос, имеют возможность поставить кандидатов в присяжные на место своего клиента, дать им возможность сыграть соответствующую роль. Например, Д.Винсон приводит пример адвоката, защищающего в суде интересы большой компании, в отношении которой был подан иск, и задавшего кандидатам в присяжные следующий вопрос: «Поставьте себя на место тех людей, которые работают в компании X, пытаются добиться того, чтобы их продукция соответствовала высоким стандартам качества, и затем обнаруживают, что нанесли ущерб людям. Как Вы думаете, если кто-то понес ущерб, используя какую-либо продукцию, говорит ли это о низком качестве самой продукции?» (*Vinson, 1986*).

Вторым механизмом формирования мнения присяжных в ходе отбора является процесс, описанный в **теории самовосприятия** Д.Бема, согласно которой, когда люди не уверены в содержании своей точки зрения, они определяют ее, наблюдая за своим поведением. Соответственно, если в ходе отбора кандидаты в присяжные публично сформулируют свою точку зрения по какому-либо вопросу, связанному с рассматриваемым делом, велика вероятность того, что в дальнейшем

они также будут придерживаться ее. Д. Винсон приводит пример работы американского адвоката, который хочет продемонстрировать кандидатам в присяжные, что водитель, подавший иск против компании, производящей автомобили, лично является причиной произошедшей аварии и несет за нее полную ответственность. Он задает кандидатам серию вопросов, среди которых: «Как много среди Вас водителей?» (все кандидаты в присяжные поднимают руки); «Как много среди Вас тех, у кого когда-либо была плохо надута шина?» (все кандидаты в присяжные поднимают руки); «У кого из Вас в этом случае она лопалась?» (все кандидаты в присяжные поднимают руки); «Кто из Вас терял контроль над своей машиной в подобной ситуации?» (никто из кандидатов не поднимает рук) (Vinson, 1986).

Другой пример был заимствован этим автором из судебного процесса против компании, производящей самолеты и обвиненной в поставке на рынок некачественной продукции, использование которой привело к фатальным последствиям. Юрист, защищающий интересы этой компании, знал о позитивном отношении к ней со стороны кандидатов в присяжные. Чтобы не допустить изменения этого отношения в ходе судебного процесса, он заранее подготовил кандидатов к его возможности. Он спросил: «Некоторые люди думают, что государственные учреждения бюрократичны и неэффективны, но есть ли здесь кто-нибудь, кто не верит, что FAA (компания-ответчик) не проверяла свои самолеты перед тем, как поставить их на рынок? Есть ли кто-нибудь, кто не верит, что FAA не озабочена сохранением жизни путешественников?» (Vinson, 1986).

И наконец, третий способ формирования мнения в ходе отбора — это так называемая *«прививка»*, которая подразумевает предупреждение кандидатов в присяжные о готовящемся на них воздействии: «Мой оппонент собирается убедить вас в том, что... Чувствуете ли Вы себя в состоянии оценить данный случай объективно и определить то, что произошло на самом деле?» (Vinson, 1986).

Третья (и последняя) **функция** вопросов, задаваемых кандидатам в присяжные в ходе процедуры отбора, это их ознакомление с правовыми нормами. Форма вопросов, задаваемых кандидатам в присяжные при отборе, не только оказывает влияние на возникновение или ослабление у них некоторых аттитюдов, но и приводит к усвоению ими правовых норм. Эту функцию лучше всего выполняют упомянутые выше вопросы, подразумевающие альтернативные ответы. В частности, результаты описанного выше исследования (Middendorf, Luginbuhl, 1995) показали, что люди, которым задавали такие вопросы, позже в большей степени были согласны с процессуальными гарантиями подсудимому, чем их коллеги из другого экспериментального условия.

Таким образом, коммуникативная компетентность адвоката и прокурора проявляется уже на стадии отбора присяжных. Однако последующие стадии судебного процесса требуют от сторон не меньших коммуникативных навыков. Поэтому в следующих параграфах этой главы речь пойдет о факторах, которые оказывают влияние на эффективность коммуникации во время судебного следствия и прений.

3. Факторы, оказывающие влияние на эффективность судебной коммуникации

Роль факторов, оказывающих влияние на эффективность сообщения, проявляется в основном в ходе судебного следствия, вступительных слов сторон и прений. Важность этих факторов была продемонстрирована:

- в экспериментальных социально-психологических исследованиях, проведенных вне судебного контекста;
- посредством опроса профессиональных юристов и наблюдения за их работой;
- посредством опросов присяжных, проведенных после окончания судебных процессов.

Анализ эффективной коммуникации в зале суда основан на знании:

- об элементах коммуникативной ситуации;
- об основном механизме процесса убеждения;
- о стадиях убеждающей коммуникации;
- о способах обработки информации слушателями;
- о факторах, оказывающих влияние на эффективность сообщения.

Элементы коммуникативной ситуации

Согласно наиболее распространенной модели, коммуникативная ситуация включает в себя четыре элемента: коммуникатора, сообщение, канал, по которому оно передается, и аудиторию (рис.6.3). В рамках данной главы в качестве коммуникатора будут выступать стороны (адвокат и прокурор), свидетели и эксперты. Роль аудитории будут исполнять присяжные и судьи. В качестве наиболее распространенных примеров судебных сообщений будут рассмотрены показания свидетелей, прения, вступительные слова адвоката и прокурора, а также осуществляемый ими допрос свидетелей и экспертов. И наконец, мы будем исходить из предположения о наличии двух основных каналов передачи информации: аудиальном и визуальном.

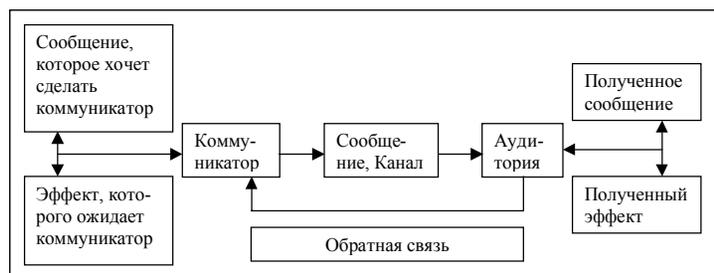


Рис. 6.3. Структура коммуникативной ситуации (Vinson, 1986)

Согласно рис. 6.3, коммуникация начинается с формирования коммуникатором намерения передать сообщение определенного содержания для того, чтобы оно оказало ожидае-

мое воздействие на слушателей. Например, прокурор, выступающий в качестве коммуникатора, в прениях хочет объяснить присяжным, что подсудимый — социально опасен и должен быть заключен в тюрьму на длительный срок (сообщение, которое хочет сделать юрист), повлияв таким образом на их вердикт (эффект, которого ожидает юрист). Сформировав подобное намерение, прокурор произносит свою речь, используя различные аудио- и визуальные средства общения (сообщение, канал). При этом он ведет себя таким образом, что слушатели оценивают его как человека достойного или недостойного доверия (коммуникатор). Речь прокурора, как и его внешний вид, анализируется присяжными. Результат этого анализа определяет направленность того сообщения, которое они приняли к сведению (полученное сообщение), и их вердикт (полученный эффект). В частности, если, произнося свою речь, прокурор вел себя таким образом, что присяжные не поверили ему или не поняли того, что он хотел сказать, из-за сложности используемого им языка, вердикт будет противоречить его ожиданиям. Это означает, что содержание того сообщения, которое прокурор намеревался сделать, не соответствует тому, которое получили присяжные. Посмотрев на поведение присяжных, например, на их эмоциональную реакцию или внимание к своему сообщению, коммуникатор имеет возможность узнать, какое впечатление произвела его речь на слушателей (обратная связь), и скорректировать свои дальнейшие высказывания в соответствии с поставленной заранее целью.

Основной механизм процесса убеждения

Таким образом, основной задачей юриста, выступающего в роли коммуникатора, является овладение коммуникативными техниками, позволяющими ему донести первоначально задуманное сообщение до своих слушателей без серьезных искажений. Западноевропейскими и североамериканскими психологами такие техники изучаются в рамках убеждающей коммуникации.

Систематическое изучение убеждающей коммуникации (получения от людей согласия действовать определенным об-

разом или защищать точку зрения коммуникатора) началось в США после Второй мировой войны группой под руководством К. Ховланда, который сформулировал представление о механизме, лежащем в основе процесса убеждения, стадиях этого процесса и его участниках.

В основе процесса убеждения, по его мнению, лежит механизм **контраргументации**. Когда слушатель получает сообщение, не соответствующее его точке зрения, он начинает подбирать аргументы в защиту собственной позиции и, сравнивая их с аргументацией коммуникатора, выносит решение об обоснованности своей и его точек зрения. Таким образом, процесс контраргументации — это внутренний спор, в ходе которого слушатель пытается отстоять свою позицию, доказав себе ее состоятельность. Исход этого внутреннего спора определяет степень, в которой убеждающее сообщение произведет впечатление на аудиторию. Если слушатель обладает запасом времени для проведения внутреннего спора или большим количеством готовых контр-аргументов, убеждающее сообщение вряд ли окажет влияние на его позицию. Поэтому задачами коммуникатора являются, с одной стороны, составление яркого и понятного сообщения, которое привлечет к себе внимание и будет понято аудиторией, а с другой — сокращение количества времени, которое отводится на контраргументацию, или уменьшение желания реципиента искать контраргументы.

Стадии убеждающей коммуникации

Ховланд разбил процесс убеждения на **четыре стадии**.

1. Внимание. Ховланд и его коллеги полагали, что для того, чтобы сообщение оказало воздействие на аудиторию, оно должно привлечь к себе внимание. Однако позже психологи поняли, что в некоторых случаях более эффективным является его отвлечение. Таким образом, важность стадии внимания для процесса убеждения в целом заключается в том, что:

(а) эффективность хорошо аргументированного сообщения повышается путем специального привлечения внимания к его содержанию. Привлечение внимания может достигаться путем использования как специальных фраз («Обратите

внимание на то, что...», «Это очень важно...», «Давайте обратимся к...», «Всмотритесь в...» и т.д.), так и невербальных показателей (указующих жестов, пауз). Кроме того, в наиболее важных местах речи коммуникатор может повышать голос, использовать подчеркивающие жесты. Результаты наблюдения за деятельностью американских юристов, выступающих в суде, показывают, что они часто используют такие сигнальные фразы («Обратите внимание...», «В заключение, господа присяжные...») (Waller, 1988);

(б) эффективность плохо аргументированного сообщения повышается путем отвлечения внимания от его содержания. Отвлечение внимания может достигаться за счет большого количества иллюстраций, примеров, яркости внешнего облика и манеры поведения коммуникатора. Отвлечение внимания способствует тому, что слушатели не стараются проанализировать содержание аргументов и, следовательно, не замечают их несостоятельности, оценивая точку зрения коммуникатора как обоснованную.

2. Понимание. Важность понимания сообщения уже была продемонстрирована нами на примере инструкции судьи, наличие в которой сложных грамматических конструкций и большого количества юридических терминов приводит к отказу присяжных следовать установленным в ней правилам. То же самое касается использования адвокатом и прокурором юридических терминов, не сопровождающееся объяснением их смысла и содержания. Однако использование специальных терминов — не единственная причина непонимания присяжными сути происходящего. Зачастую слишком длинные сообщения, не имеющие четкой структуры, мешают слушателям понять, что же хотели донести до них адвокат и прокурор. Таким образом, эффективность судебной коммуникации определяется ясностью изложения сторонами своих позиций.

3. Принятие. Стадия принятия сообщения — согласие слушателей с позицией коммуникатора — всегда вызывала наибольший интерес исследователей. Не случайно большинство факторов, речь о которых пойдет ниже, связано именно с этой

стадий. Тот факт, что слушатель обратил внимание на сообщение и понял его содержание, не гарантирует его согласия с услышанной точкой зрения. Скорее это способствует интенсификации процесса контраргументации. Таким образом, задача коммуникатора состоит в том, чтобы, понизив или повысив интенсивность контраргументации, добиться от слушателя согласия со своей точкой зрения.

4. Запоминание. Запоминание сообщения — это последний этап процесса убеждения. Он рассчитан на то, чтобы, запомнив содержание сообщения, слушатели смогли принять то решение, которого ждет от них коммуникатор. Проблема запоминания информации присяжными является одной из основных, стоящих перед адвокатом и прокурором, поскольку длительность судебного процесса, постепенное снижение интереса и внимания аудитории к происходящему в зале суда приводит к потере ее представителями части информации. Следствием этого является тот факт, что в задачу адвоката и прокурора входит не только составление сообщения, которое способно убедить слушателей в правильности точки зрения его автора, но постоянное напоминание о его содержании.

Способы обработки информации слушателем

Таким образом, важную роль при построении эффективного убеждающего сообщения играет знание коммуникатора об особенностях аудитории, о том, каким образом ее члены будут работать с поступающей к ним информацией. Психологи, занимающиеся убеждающей коммуникацией, исходят из представления о двух способах обработки информации, используемых людьми: центральном и периферическом. **Центральный способ** обработки информации подразумевает серьезный анализ предоставленных аргументов и сравнение их с контраргументами. Слушатель, идущий по такому пути, внимательно анализирует содержание убеждающего сообщения. Как правило, центральный способ обработки информации используют люди, считающие себя компетентными в рассматриваемой области, заинтересованные в вынесении правильного решения, находящиеся в плохом или нейтраль-

ном настроении. **Периферический способ** обработки информации используется, как правило, людьми, полагающими, что они некомпетентны в соответствующей области, считающими выносимое решение не слишком важным, находящимися в хорошем настроении. Такие слушатели при анализе сообщения ориентируются не на аргументы, содержащиеся в нем, а на способ их предъявления. Например, они оценивают компетентность коммуникатора, анализируя его внешний вид или скорость речи, и на основании сделанного вывода соглашаются с ним или отвергают его точку зрения. Таким образом, для слушателей, использующих периферический способ обработки информации, исход убеждающего воздействия определяется не качеством аргументов, а способом их предъявления. Если такие люди считают, что коммуникатор достоин доверия, они принимают его позицию, не подвергая содержание его аргументации серьезному анализу.

Факторы, оказывающие влияние на эффективность сообщения

Ховланд и его сотрудники исходили из представления о существовании нескольких типов факторов, оказывающих влияние на эффективность убеждающего воздействия, среди которых наиболее важное место занимали особенности коммуникатора и сообщения (табл. 6.2). Важность этих факторов, по мнению Ховланда и его коллег, заключалась в том, что они оказывают влия-

Таблица 6.2. Особенности коммуникатора и сообщения, оказывающие влияние на эффективность убеждающей коммуникации

Стадия процесса убеждения	Факторы
Внимание	<p><u>Особенности коммуникатора:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> * Компетентность коммуникатора * Внешняя привлекательность <p><u>Особенности сообщения:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> * Планирование времени сообщения * Вопросы * Примеры * Визуальный способ предоставления информации

Стадии процесса убеждения	Факторы
Понимание	<u>Особенности коммуникатора:</u> * Количество коммуникаторов <u>Особенности сообщения:</u> * Структура сообщения * Время предоставления информации * Количество повторений * Двухсторонние и односторонние сообщения * Наличие вариантов решения * Примеры * Визуальный способ предоставления информации
Принятие	<u>Особенности коммуникатора:</u> * Компетентность коммуникатора * Искренность коммуникатора * Надежность коммуникатора * Внешняя привлекательность * Количество коммуникаторов * Сходство позиций коммуникатора и аудитории <u>Особенности сообщения:</u> * Структура сообщения * Двухсторонние и односторонние сообщения * Наличие вариантов решения * Создание настроения * Повышение самооценки * Мнение окружающих людей
Запоминание	<u>Особенности сообщения:</u> * Структура сообщения * Время предоставления информации * Количество повторений * Примеры

яние на одну из четырех стадий процесса убеждения. В таблице 6.2 представлены стадии процесса убеждения и факторы, определяющие характер протекания каждой из них.

К первой группе относится ряд особенностей коммуникатора, которые способствуют увеличению доверия к нему: знание о его профессиональной компетентности, искренности и надежности, внешняя привлекательность, сходство его пози-

ции с точкой зрения аудитории, а также количество коммуникаторов. Особенности коммуникатора становятся особенно важными, когда слушатели используют периферический способ обработки информации.

Характеристики сообщения включают в себя приемы, позволяющие систематизировать информацию, сделать ее более понятной, доступной и значимой для слушателей. К подобным приемам относятся наличие в речи введения и заключения, повторений, двухсторонних аргументов, обращений, привлекающих внимание слушателей к определенным моментам речи, вопросов, готовых выводов, примеров, апелляций к самооценке, страху или радости, мнению других людей, а также планирование времени сообщения и использование визуальных способов предъявления информации (графиков, схем, фотографий).

Все перечисленные факторы могут быть использованы как в ходе самопрезентации и произнесения речей адвокатом и прокурором, так и при подготовке свидетелей, которой северо-американские консультанты уделяют особое внимание. В частности, в нее входят работа с внешним видом свидетелей; их умеренное информирование о существе дела, поскольку избыточная информация только запутает их, а также репетиция ими своего выступления (*Kressel, Kressel, 2002*).

3.1. Особенности коммуникатора

Компетентность коммуникатора

Коммуникатор оказывает большее влияние, если слушатели считают его специалистом в тех вопросах, которые он затрагивает в своем сообщении. В рамках судебного процесса фактор компетентности проявляется в основном при восприятии речей судьи, сторон, свидетелей, экспертов. Этот фактор может быть использован адвокатом и прокурором двумя способами: указанием на свою собственную компетентность или компетентность своего свидетеля / эксперта, с одной стороны, и демонстрацией некомпетентности оппонента или его свидетелей / экспертов — с другой.

Восприятию компетентности коммуникатора-юриста способствуют, например:

- использование комментариев, указывающих на его компетентность («Это уже не первое дело такого рода, в котором я принимаю участие»);
- указание на его высокий социальный статус, например на занимаемый им пост;
- указание на подобие его позиции точке зрения другого компетентного человека, например судьи;
- стиль одежды, подчеркивающий его солидность;
- хорошая дикция и динамичность;
- определенный стиль речи.

В 1975 г. лингвист Р. Лакофф (*Lakoff, 1975*) выделил ряд особенностей так называемых «мужского» и «женского» стилей речи. В частности, для «женского» стиля, по его мнению, характерно:

- (а) наличие ограничительных выражений типа «я думаю», «это кажется похожим», «если я не ошибаюсь», «возможно»;
- (б) подъем интонации в утвердительных предложениях. Например, если вопрос касается скорости машины, то говорящий отвечает «двадцать, двадцать пять?» с повышением интонации, как если бы он искал одобрения своему ответу;
- (в) повторение индикаторов неуверенности, например «я не уверен»;
- (г) наличие интенсификаций. Например, использование «очень близкие друзья» вместо «близкие друзья» или просто «друзья»;
- (д) использование большого количества цитат;
- (е) использование «пустых» прилагательных типа «превосходный», «очаровательный», «милый».

Результаты исследований показывают, что юристы, использующие «мужской» стиль речи, оцениваются игровыми присяжными как более компетентные, привлекательные, достойные доверия и убедительные, чем те, кто использует «женский» стиль (*Saks, Hastie, 1978*).

Аналогичное влияние стиль речи оказывает и на восприятие свидетелей.

Например, в одном из исследований (*O'Barr, Conley, 1976; Erickson et. al., 1978*) на суд присяжных было вынесено дело о том, как столкнулись автомобиль и карета скорой помощи. Пациент в карете скорой помощи был очень болен, и его везли в госпиталь. Он умер вскоре после происшествия. Семья пациента подала в суд на компанию карет скорой помощи и на водителя автомобиля и потребовала выплаты денег, которые бы покрыли им ущерб, нанесенный смертью их родственника. В ходе судебного процесса адвокатом был опрошен друг умершего человека, который находился вместе с ним в карете скорой помощи. В одной из версий показаний свидетель использовал «мужской» стиль речи, а в другой — «женский». В обоих случаях в роли друга выступали или мужчина, или женщина. Присяжные должны были принять решение о размере ущерба, который должен быть выплачен родственникам умершего, но не должен был превышать 50 тысяч долларов.

Одна из четырех версий показаний была представлена каждой группе респондентов. Всем респондентам говорилось, что они слушают запись реального процесса, а потом их просили письменно ответить на некоторые вопросы. Анализ этих ответов показал, что респонденты рассматривали свидетелей, использующих «мужской» стиль, не так, как тех, кто использовал «женский» стиль. Последние были оценены как значительно менее умные, компетентные, привлекательные и достойные доверия. Этот эффект распространился на свидетелей обоих полов (*см. также: Culter, Penrod, Stuve, 1988*).

С другой стороны, речевые и содержательные ошибки, недостаточная подготовка юриста способствуют восприятию его некомпетентности (*Saks, Hastie, 1978; Vinson, 1986*).

Профессиональные юристы хорошо осознают важность фактора компетентности при создании собственного имиджа. В частности, большинство опрошенных американских юристов:

- обращают внимание на то, как они одеты;
- готовятся к выступлению в суде заранее, но, произнося речи, не делают записей и не заглядывают в «шпаргалку»;
- обращают внимание на правильность своей речи и стараются импровизировать в прениях;

• считают необходимым при разъяснении норм закона использовать те же фразы, что и судья, сослаться на его мнение («Слушайте внимательно, что Вам говорит судья») (Walter, 1988).

Компетентность свидетеля / эксперта подчеркивается юристом с помощью указания на наличие у него большого опыта работы («эксперт с пятнадцатилетним стажем»), высокого уровня образования и социального статуса, способностей, повышающих точность его показаний (внимательность, хорошая память, долгий опыт общения с подсудимым или потерпевшим и т.д.), а также его уверенности в их содержании (Vinson, 1986).

Кроме того, восприятию компетентности свидетеля способствует определенный стиль допроса, используемый юристом. В частности, свидетель, отвечающий на общие вопросы («Расскажите, что Вы видели?»), оценивается присяжными, как более компетентный, чем тот, кто отвечает на множество конкретных вопросов («Назовите точное время. Было темно? Сколько человек Вы увидели?»). Поэтому консультанты советуют юристам при допросе своего свидетеля использовать общие вопросы, позволяя ему отвечать долго и обстоятельно, не перебивая его выступление, демонстрируя таким образом высокий уровень его интеллекта (Saks, Hastie, 1978).

Вместе с тем, для уменьшения восприятия компетентности противоположной стороны и ее свидетелей используются как прямые указания на их некомпетентность, так и предупреждения о степени влияния восприятия компетентности на оценку сообщения. Прямые указания на некомпетентность («Он не может знать о том, что произошло, поскольку в это время спал») используются юристами в основном по отношению к свидетелям, но не по отношению к своему оппоненту (Walter, 1988; Vinson, 1986). С другой стороны, по отношению к ним обоим могут использоваться предупреждения относительно влияния, которое оказывает фактор компетентности («Не верьте полицейскому офицеру просто потому, что он полицейский»).

Восприятие некомпетентности свидетеля может быть достигнуто и за счет определенного стиля его допроса. В частности, использование при допросе свидетеля большого количества конкретных вопросов, требующих односложных ответов, рассчитано на демонстрацию его низкого интеллектуального уровня, проявляющегося в неумении отвечать на более сложные вопросы (Saks, Hastie, 1978).

Влияние способа компрометации эксперта на решение присяжных было показано в исследовании Д. Краусса и Б. Сэйлса (Krauss, Sales, 2001), в котором респонденты знакомились с одной из версий судебного процесса. Версии различались показаниями эксперта (психиатра или психолога), касающимися социальной опасности подсудимого, и процедурой его дискредитации. Психиатр, обосновывая свое решение, сослался на собственный опыт работы с людьми, подобными подсудимому, а психолог — на результаты, полученные с помощью применения специальной методики. Кроме того, в одном случае юрист противоположной стороны подвергал критике компетентность эксперта, а в другом — содержание его показаний. В некоторых случаях вслед за первым экспертом давал показания второй, который оспаривал заключение своего коллеги. В начале процесса были измерены аттитюды участников к смертной казни. Кроме того, по ходу просмотра видеозаписи (перед показаниями первого эксперта, между показаниями первого и второго экспертов, после показаний второго эксперта) фиксировалась оценка присяжными подсудимого. И, наконец, респонденты оценивали степень доверия к первому эксперту, влияние, которое его показания оказали на их мнение, и его убедительность после его собственного выступления, а также после выступления его оппонента.

Результаты проведенного исследования показали, что, во-первых, показания эксперта (особенно эксперта-психиатра) оказывали влияние на оценку присяжными опасности подсудимого. Во-вторых, наличие юриста, компрометирующего эксперта, или выступления оппонента последнего приводило к уменьшению выраженности этого эффекта. Однако дискредитация компетентности эксперта оказывала на решение присяжных меньшее влияние, чем дискредитация содержания его показаний.

Важность фактора компетентности особенно ярко проявляется на стадии принятия сообщения для людей, использующих периферический способ обработки информации. Одна-

ко указания на компетентность могут способствовать привлечению внимания аудитории к словам говорящего (стадия внимания). Использование фактора компетентности рассчитано на подавление процесса контраргументации: у слушателя, особенно считающего себя некомпетентным, не возникает желания спорить с таким коммуникатором.

Следствием восприятия компетентности коммуникатора является «спящий эффект», который проявляется в ситуации, когда слушатель должен вынести решение через некоторое время после получения сообщения, а не сразу после него. Он заключается в том, что сообщение, исходящее от достойного доверия коммуникатора, через некоторое время начинает оказывать меньшее влияние, чем вначале, а исходящее от оратора, не достойного доверия, — большее влияние. Примером последнего является постепенное увеличение доверия к показаниям дискредитированного свидетеля (*Leippe, 1995*). Причина этого эффекта кроется в забывании слушателями того, от кого именно исходило сообщение и, следовательно, в уменьшении влияния доверия к коммуникатору на эффективность его воздействия. Зал суда является благоприятным местом для проявления этого эффекта: длительность судебного процесса варьируется от нескольких дней до нескольких месяцев, что приводит к забыванию присяжными источника информации, полученной ими вначале. Поэтому, если присяжные доверяют коммуникатору, эффективным является напоминание о том, кто именно рассказал присяжным о тех или иных событиях.

Искренность коммуникатора

Коммуникатор оказывает большее влияние, когда аудитория воспринимает его как говорящего искренне, не имеющего намерения убедить слушателей в правильности своей точки зрения, не желающего решить за счет аудитории свои собственные проблемы (*Saks, Hastie, 1978; Vinson, 1986*).

Фактор искренности оказывает влияние на восприятие профессиональных участников процесса (адвоката, прокурора, судьи) и свидетелей / экспертов. В частности, высокая

степень доверия присяжных к судье связана с восприятием его незаинтересованности в исходе дела. Кроме того, присяжные в большей степени верят тому эксперту, который вызван не сторонами, а судом (*Leippe, 1995*).

Применение этого фактора при формировании имиджа сторон затруднено, поскольку по ходу судебного процесса присяжные узнают о том, что задача прокурора — доказать, что подсудимый виновен в совершении преступления, а адвоката — продемонстрировать несостоятельность этого обвинения.

Однако в редких случаях адвокат и прокурор могут продемонстрировать свою искренность, настаивая на том решении, которое противоречит их интересам. В частности, прокурор, требующий прекратить дело и оправдать подсудимого за недоказанностью, оказывает большее влияние на решение присяжных, чем говорящий то же самое адвокат.

Кроме того, иногда юристу удается подчеркнуть свою незаинтересованность не в решении, а в оценке определенной информации («Согласиться с показаниями этого свидетеля — не в моих интересах. Но я соглашусь с ним, поскольку этот свидетель честен с нами»), что способствует восприятию его объективности и в дальнейшем.

Восприятие неискренности свидетеля / эксперта или адвоката / прокурора может быть достигнуто за счет прямого указания на его заинтересованность в рассматриваемом деле («Прокурор обязан поддержать обвинение и убедить вас в виновности подсудимого») и путем предупреждения о готовящемся с его стороны воздействии («Господин адвокат скажет вам, что потерпевший нанес подсудимому серьезную обиду»). В обоих случаях вероятность убеждения уменьшается.

Фактор искренности в наибольшей степени проявляется при оценке свидетеля. Таким образом, юрист имеет возможность повысить доверие к нему, подчеркнув его незаинтересованность в рассматриваемом деле и, следовательно, в изменении мнения слушателей (*Vinson, 1986*).

Важность фактора искренности проявляется на стадии принятия сообщения для людей, использующих перифери-

ческий способ обработки информации. Использование фактора искренности рассчитано на подавление процесса контраргументации: у слушателя не возникает желания спорить с честным и искренним коммуникатором.

Надежность коммуникатора

Коммуникатор оказывает большее влияние, когда слушатели думают, что его прогнозы уже сбывались ранее, что он является источником достоверной информации (Vinson, 1986; Saks, Hastie, 1978). В рамках судебного процесса использование этого фактора возможно в основном по отношению к свидетелям. Когда свидетель рассказывает что-то, что кажется слушателям маловероятным, юрист, интересам которого соответствуют его показания, напоминает им, что предыдущая часть показаний этого свидетеля была подтверждена другими доказательствами. С другой стороны, для демонстрации ненадежности свидетеля юрист может указать на то, что раньше он давал другие показания, которые вызвали серьезные сомнения.

Важность этого фактора проявляется на стадии принятия сообщения для людей, использующих периферический способ обработки информации. Использование фактора искренности рассчитано на подавление процесса контраргументации: у слушателя не возникает желания спорить с коммуникатором, дающим точную информацию о происходящем.

Внешняя привлекательность коммуникатора

Внешне привлекательный коммуникатор оказывает большее влияние на мнение аудитории, чем внешне непривлекательный. Важность внешней привлекательности прекрасно осознается профессиональными юристами. В частности, по данным исследования Б.Уолтер (Walter, 1988), большинство американских юристов, выступающих в суде, считают, что существует связь между их привлекательностью и доверием к ним присяжных, и говорят, что пытаются понравиться коллегии. Фактор внешней привлекательности (красивая внешность, аккуратность одежды) оказывает влияние не только на доверие юристу, но и на восприятие свидетелей, подсудимого, потерпевшего (см. главу III).

Важность этого фактора проявляется на стадиях внимания и принятия сообщения для людей, использующих периферический способ обработки информации. Использование фактора внешней привлекательности рассчитано на подавление процесса контраргументации: внимание слушателя отвлекается на коммуникатора, в результате чего он игнорирует неточности, содержащиеся в сообщении. Однако, если сообщение хорошо аргументировано, отвлечение внимания мешает аудитории заметить его убедительность.

Количество коммуникаторов

Несколько коммуникаторов, придерживающихся одной точки зрения, оказывают большее влияние, чем один, в том случае, когда они приводят в защиту своей точки зрения разные аргументы. В этом случае слушатель видит, что одна и та же точка зрения поддерживается разными людьми, что говорит, во-первых, о ее распространенности, а во-вторых, о ее обоснованности. Ему кажется, что, поскольку данная точка зрения поддерживается людьми, обладающими разными характеристиками и интересами, она правильна. Таким образом, для повышения доверия к показаниям адвокат или прокурор могут указать на идентичность их содержания у свидетелей разного пола, возраста, социального положения и т.д.

Важность этого фактора проявляется как на стадии принятия, так и на стадии понимания сообщения, особенно для людей, использующих центральный путь обработки информации. Использование нескольких коммуникаторов рассчитано не на подавление процесса контраргументации, а на его интенсификацию — подробное рассмотрение аудиторией представленных аргументов с последующим их принятием.

Сходство позиций коммуникатора и аудитории

Позиции адвоката и прокурора могут в разной степени отличаться от точки зрения, сформированной слушателями. Если позиция коммуникатора по какому-либо вопросу похожа на точку зрения слушателей, то имеет место эффект ассимиляции, при котором позиция коммуникатора рассматривается аудиторией как полностью совпадающая с их точкой зре-

ния. Например, если прокурор считает точными показания всех четырех представленных свидетелей, а присяжные склоняются к такому же выводу по отношению к показаниям трех из них, они могут не заметить различия между своей позицией и позицией прокурора. С другой стороны, при изначально большом различии между позициями возникает эффект контраста, суть которого сводится к преувеличению существующих различий, восприятию аудиторией полной противоположности своей позиции мнению коммуникатора. Этот эффект проявится, если в рассматриваемом примере присяжные считают точными показания только одного свидетеля из четырех, что приводит к восприятию ими своей точки зрения и мнения прокурора как диаметрально противоположных.

Наличие этих эффектов не дает возможности дать однозначный ответ на вопрос о том, какое изменение позиции аудитории более эффективно: постепенное, при котором коммуникатор постепенно изменяет свою позицию в сторону большего расхождения с позицией слушателей, провоцируя соответствующее изменение их мнения, или резкое, при котором он сразу подчеркивает кардинальное отличие своего мнения от мнения слушателей. Первый способ дает коммуникатору возможность указать на степень своего подобия с аудиторией, что должно привести к увеличению его влияния. Однако в данном случае будет наблюдаться эффект ассимиляции, в результате чего слушатели откажутся менять свою позицию, не видя разницы между ней и точкой зрения коммуникатора. Второй способ способствует пониманию аудиторией разницы между этими позициями, однако может привести к восприятию принципиального отличия коммуникатора и его интересов от интересов слушателей, что будет приводить к уменьшению влияния коммуникатора. Результаты психологических исследований показывают, что эффективность убеждения возрастает с увеличением экстремальности позиции коммуникатора и ее отличия от позиции присяжного, если коммуникатор рассматривается реципиентами как заслуживающий доверия или собственная точка зрения не очень важна для них (*Saks, Hastie, 1978*).

Это означает, что если присяжные доверяют адвокату или сформированная ими точка зрения ценностно не значима для них, то адвокат, стремясь изменить ее, должен делать акцент на ее отличии от своей собственной позиции. С другой стороны, если присяжные не испытывают к адвокату особого доверия или сформированная ими точка зрения обладает для них большой ценностью, более эффективным будет постепенное изменение их мнения, указание на подобие мнения коммуникатора и слушателей.

Кроме того, эффекты ассимиляции и контраста взаимодействуют с эффектом подобия коммуникатора (свидетеля, адвоката, прокурора) присяжным⁶: эффекты ассимиляции и контраста проявляются по отношению к информации, прямо касающейся рассматриваемого дела, а эффект подобия — в отношении к происходящему за стенами суда, тем или иным социальным процессам (*Vinson, 1986*).

Таким образом, коммуникатор оказывает наибольшее влияние на аудиторию, если он воспринимается как компетентный, искренний, надежный и привлекательный. Однако выше было отмечено, что, наряду с особенностями коммуникатора, на эффективность воздействия оказывает влияние и форма сообщения. В отличие от особенностей коммуникатора, характеристики сообщения способствуют не столько подавлению процесса контраргументации, сколько его интенсификации, что приводит к повышению эффективности хорошо составленного, аргументированного сообщения. Учет факторов, связанных с особенностями сообщения, очень важен для адвокатов, занимающих в большинстве случаев парадоксальную для большинства людей (как присяжных, так и судей) позицию — защищающих человека, который подозревается в совершении преступления. За их спиной, как правило, не стоит общественное мнение, им трудно найти большое количество свидетелей, чьи показания согласовывались бы с их позици-

⁶Эффект подобия заключается в том, что коммуникатор оказывает большее воздействие, если слушатели приписывают ему свои личные особенности и attitudes, считают его похожим на себя.

ей. Их основной козырь — хорошо продуманное и понятное сообщение, вызывающее интерес аудитории.

3.2. Особенности сообщения

Структура сообщения

Результаты изучения памяти показывают, что, сталкиваясь с относительно длинным сообщением, люди лучше всего запоминают его начало и конец, но не середину. Таким образом, эффективность сообщения повышается, если оно состоит из:

- вступления, содержащего краткий пересказ того, что именно коммуникатор собирается рассказать в дальнейшем, а также оценку совершенного подсудимым;
- основной части, в которой перечислены аргументы оратора;
- лаконичного заключения с указанием на то, что именно оратор показал в своей речи, какого решения он ждет от присяжных или судьи, каков смысл этого решения и уроки, которые могут быть извлечены из него. Зачастую в заключении повторяется мысль, уже произнесенная во вступлении.

Для того чтобы сообщение сохраняло свою целостность, исследователи советуют использовать специальные средства связи, указывающие на последовательность развития мысли (вначале, прежде всего, во-первых, затем, далее, в заключение скажем, подводя итоги), на причинно-следственные (как уже было сказано, поэтому, благодаря этому, следовательно, кроме того) или противоречивые (с другой стороны, невзирая на, в то время как) отношения между частями сообщения, на переход от одной мысли к другой (обратимся к, рассмотрим) (Ивакина, 2002).

При такой структуре слушатели, использующие центральный способ обработки информации, проанализируют все сообщение, особенно его основную часть. С другой стороны, люди, использующие периферический способ, смогут ориентироваться на первую и последнюю части сообщения. Очевидно, этим объясняется влияние обещаний, данных сторонами в начале процесса, на вердикт присяжных. В частности,

результаты некоторых исследований показывают, что, если прокурор в ходе своей вступительной речи пообещал доказать ряд положений, но потом не доказал одно из них, а адвокат не отметил это в своем выступлении, присяжные выносят свой вердикт таким образом, как будто это положение действительно было доказано.

Такая структура выступления рассчитана в основном на понимание сообщения, его запоминание и в определенной мере на интенсификацию процесса контраргументации с последующим принятием точки зрения коммуникатора.

Кроме того, интересная, противоречивая или ценностно важная информация воспринимается лучше, если она представлена в начале сообщения, тогда как информацию противоположного типа лучше оставлять на конец (Saks, Hastie, 1978).

Время предоставления информации

Если перед аудиторией выступает не один, а несколько коммуникаторов, защищающих противоположные позиции, как это происходит в суде, остро встает вопрос о том, какое из сообщений — первое или последнее будет оказывать большее влияние на аудиторию. Результаты изучения убеждающей коммуникации позволяют дать ответ на этот вопрос: если два сообщения предъявляются друг за другом, то большее влияние оказывает первое из них, но если между ними проходит значительное время, то более эффективным оказывается второе (Saks, Hastie, 1978). Это происходит потому, что при отсутствии интервала между сообщениями к моменту начала второго выступления слушатели устают или теряют интерес к происходящему, что затрудняет понимание ими второго сообщения. При наличии интервала между ними к моменту произнесения второго сообщения первое уже подверглось контраргументации и тем самым его влияние ослабело.

В зале суда этот эффект может проявиться в ходе прений: если выступление адвоката следует сразу за выступлением прокурора, оно оказывает меньшее влияние, чем если прокурор произнес свою речь вечером, а адвокат выступил на следующее утро.

Однако описанный эффект имеет место только в том случае, если первое сообщение было плохо аргументировано, а решение по делу принимается сразу после второго выступления. Важность рассматриваемого фактора проявляется в основном на стадиях понимания и запоминания сообщения.

Планирование времени сообщения

Важность планирования времени сообщения проявляется на стадии внимания.

Одной из основных трудностей для начинающих коммуникаторов является неумение планировать время своего выступления. Зачастую такие коммуникаторы говорят очень долго, постепенно теряя внимание аудитории. Важность планирования времени своего сообщения осознается как профессиональными юристами, так и присяжными. В частности, большинство американских юристов, выступающих в суде, полагают, что оптимальное время для произнесения заключительных речей составляет 30 минут — 1,5 часа, а к основным коммуникативным умениям, необходимым юристу, относится умение планировать время своего выступления. С другой стороны, присяжные отмечают, что им меньше понравилась речь того юриста, которую они сочли более длинной (*Walter, 1988*).

Количество повторений

Акцентирование внимания аудитории на наиболее важных аргументах путем их многократного повторения увеличивает эффективность убеждающего воздействия в том случае, если один и тот же аргумент формулируется разным образом. Постоянное повторение одной и той же фразы хотя и способствует запоминанию сообщения, может вызвать негативизм со стороны слушателей, полагающих, что коммуникатор считает их глупыми. Использование повторений особенно актуально в рамках судебных процессов, длящихся на протяжении нескольких недель и даже месяцев. Использование повторений способствует лучшему пониманию смысла сообщения и его запоминанию.

Двухсторонние и односторонние сообщения

Односторонние сообщения содержат в себе только ту аргументацию, которая говорит в пользу точки зрения коммуни-

катора. Под двухсторонними понимаются сообщения, в которых наряду с аргументами в защиту представляемой коммуникатором позиции содержатся и аргументы, противоречащие ей. Существует несколько разновидностей двухсторонних сообщений.

Первая из них подразумевает анализ коммуникатором аргументов, сформулированных его оппонентом, и их прямое опровержение: «Господин прокурор утверждает, что показания свидетеля не вызывают сомнений. Но давайте проанализируем их поподробнее. Так, свидетель утверждает, что он ясно видел подсудимого. Однако на улице было темно, а фонари не горели». Другим вариантом двухсторонней аргументации является так называемое сведение к абсурду, при котором оратор условно допускает истинность выдвинутого оппонентом положения и анализирует его следствия: «Допустим, что оппонент прав — его тезис является истинным, но в этом случае из него следует...». Если окажется, что это следствие противоречит уже проверенным данным, то его признают несостоятельным (*Ивакина, 2002*). И наконец, двухстороннее сообщение может иметь форму «прививки», при котором оратор предупреждает аудиторию о готовящемся на нее воздействии («Мой оппонент вам скажет, но на самом деле...»).

Двухсторонние сообщения более эффективны, чем односторонние, в том случае, когда аудитория обладает высоким интеллектуальным уровнем, компетентна в рассматриваемом вопросе, знает (или в будущем обязательно узнает) мнение оппонентов данного коммуникатора или заведомо не согласна с его позицией (*Vinson, 1986; Walter, 1988*). С другой стороны, если слушатели обладают низким интеллектуальным уровнем или используют периферический способ обработки информации, введение в сообщение большого количества аргументов противоположной стороны затруднит ими понимание позиции самого коммуникатора (*Vinson, 1986*).

Эффективность двухсторонних сообщений связана с их способностью интенсифицировать процесс контраргументации. В частности, когда прокурор формулирует свою пози-

цию, отталкиваясь от точки зрения адвоката, он объясняет присяжным, почему она несостоятельна, тем самым облегчая поиск аргументов против нее. Поэтому в суде этот прием может быть использован при оспаривании сообщений, исходящих от коммуникатора, заслужившего доверие присяжных благодаря своему высокому статусу или привлекательности. Поскольку слушатели не склонны самостоятельно анализировать речь такого коммуникатора, двухстороннее сообщение будет способствовать поиску ими контраргументов. Кроме того, демонстрация знания той точки зрения, которой придерживаются слушатели, позволяет коммуникатору продемонстрировать свое подобие им (Vinson, 1986).

Таким образом, важность типа аргументации проявляется на стадии понимания и принятия сообщения.

Наличие вариантов решения

Выступление адвоката и прокурора часто включает в себя не только разъяснение своей позиции, но и указание на то решение, которое, по его мнению, должны принять присяжные или судьи. Этот фактор оказывает влияние в основном на стадиях понимания и принятия сообщения.

Например, наблюдение за деятельностью американских и российских юристов, выступающих в суде, продемонстрировало наличие в их речах ряда грамматических конструкций, касающихся предпочитаемого ими вердикта: утверждений («Я думаю, что наиболее правильный вердикт в данном случае — «невиновен», «Его имя Джон и он невиновен»), требований («Вы рассмотрите все факты, и 12 из Вас — все 12, скажут — не виновен», «Признайте невиновность моего клиента!»), просьб («Я прошу Вас вынести решение о виновности мистера Джонсона в убийстве первой степени» (Walter, 1988); «Я считаю, что суд правильно отнесется к показаниям моего подзащитного», «Я, товарищи судьи, надеюсь, что Вы, безусловно, учтете мнение...» (Ивакина, 2002)).

Наличие в сообщении вариантов решения повышает его эффективность. Например, чем большую компенсацию просят юристы потерпевшего, тем большая компенсация фигу-

рирует в решении присяжных (Malouff, Schutte, 1989; Sunstein et al., 2002).

Исключение составляют случаи, когда присяжные очень хорошо разбираются в рассматриваемой проблеме, или когда вывод, повторяясь несколько раз, навязывается слушателю, что увеличивает сопротивление со стороны последнего (Saks, Hastie, 1978). В этих случаях присяжные не только лучше понимают точку зрения коммуникатора-юриста, но и начинают сопротивляться ей, генерируя контраргументы.

Вопросы

Использование оратором вопросительных конструкций позволяет ему указать на наличие проблемы, подчеркнуть важные элементы своего сообщения, передать новую информацию, сформировать у слушателей эмоциональное отношение к происходящему. Н.Ивакина (Ивакина, 2002) выделяет несколько типов вопросов, среди которых:

- проблемный вопрос, формулирует цель оратора в конкретном судебном процессе («Как наказать несовершеннолетнего?»);
- логический вопрос является стимулом для выдачи информации, концентрирует внимание слушателей на важных аспектах дела («Что он выдвигает в защиту тех доводов, которые он выдвинул? Чем подтверждается правильность этих доводов?»);
- авторский вопрос позволяет выделить в речи то главное, что хочет сказать оратор («Что мне хочется сказать?»);
- интригующий вопрос делает повествование динамичнее и интереснее («Что же произошло дальше?»);
- полемический вопрос выражает эмоциональную реакцию коммуникатора («Но так ли это, товарищи судьи? И заслуживает ли сочувствия Иванова?»);
- контактоустанавливающий вопрос, позволяющий установить контакт со слушателями («Товарищи судьи, а Копин разве плохо характеризуется?»).

Если присяжные невнимательно слушают оратора, то вопросы полезны для привлечения внимания, однако когда они внимательны, вопросительные конструкции могут оказать и

обратное влияние. Кроме того, когда доказательства, которые юрист кладет в основу своей точки зрения, слабы или противоречивы, вопросы лишь привлекают внимание к их слабости. Однако если слабыми доказательствами пользуется оппонент, то вопросы могут привлечь внимание к слабости его позиции (Vinson, 1986). Таким образом, вопросы оказывают влияние на стадии внимания.

Примеры

Использование в сообщениях конкретных примеров и аналогий (особенно при объяснении сложных юридических терминов), образов, метафор, цитат из художественных произведений, поговорок, исторических примеров способствует как привлечению внимания к сообщению, так и лучшему его пониманию и запоминанию, особенно теми людьми, которые используют периферический способ обработки информации (Vinson, 1986). Эффективность этих приемов подчеркивается практикующими американскими юристами, которые используют их в заключительных речах для пояснения своей точки зрения (Walter, 1988). Характерно, что образы, метафоры и сравнения являются также средствами создания у слушателей определенного настроения.

Создание настроения

Один из способов повышения эффективности сообщения — создание у аудитории определенного настроения, в частности страха, жалости или радости. Дело в том, что эмоциональное возбуждение затрудняет анализ содержания сообщения, что приводит к понижению эффективности хорошо обоснованных и сложных речей, но повышает эффективность простых и слабо обоснованных, увеличивает вероятность использования слушателями стереотипов (см. главу II). Однако эмоциональное возбуждение увеличивает эффективность в основном тех сообщений, содержание которых соответствует возникшим чувствам. В частности, испуганные люди скорее прислушаются к коммуникатору, требующему наказать подсудимого и тем самым гарантирующего им личную безопасность в дальнейшем.

Важность создания у аудитории определенного настроения проявляется на стадии принятия сообщения для людей, использующих периферический способ обработки информации.

Возникновение страха является результатом апелляции юриста к возможным негативным последствиям, которые могут наступить, если аудитория не примет его точку зрения («Если Вы скажете, что подсудимый невиновен, он выйдет из тюрьмы и совершит еще одно убийство») или включения в сообщение негативно эмоционально нагруженных слов, таких, как «преступность». Кроме того, «запугивание» присяжных может осуществляться посредством демонстрации им фотографий убитой или тяжело раненой жертвы, сделанных на месте преступления (Vinson, 1986).

Включение в сообщения «запугивания» делает их более эффективными в том случае, если аудитория еще не озабочена возможностью наступления негативных последствий или «запугивание» не очень интенсивно. В противном случае из-за высокой степени возбуждения слушатели либо не поймут содержание сообщения, либо откажутся его обсуждать, не желая еще раз испытать возникшие чувства.

И, кроме того, из сообщения следует, что:

- возможная опасность серьезна и приведет к большим потерям со стороны слушателей и значимых для них людей;
- вероятность наступления таких последствий велика;
- при игнорировании рекомендаций коммуникатора вероятность наступления таких последствий повышается;
- при использовании рекомендаций оратора слушатели могут избежать опасности.

Чувство жалости, возникающее у присяжных по отношению к потерпевшему или подсудимому, способно повлиять на оценку намеренности их действий и на выбор меры наказания последнего. Способами формирования жалости являются указания на ущерб, понесенный потерпевшим или подсудимым («Мистер Джонс был хорошим человеком, который не заслужил смерть»), а также на их положительность («Этот миролюбивый человек...», «Кто такой подсудимый? Это хо-

роший муж, хороший отец») (Walter, 1988). В частности, указание на ущерб, понесенный подсудимым во время или после совершения преступления, способно улучшить отношение присяжных к нему, если только оно не рассматривается как справедливое.

Способом создания у аудитории хорошего настроения, радости, ощущения счастья является юмор, а также включение в сообщение позитивно эмоционально нагруженных слов, таких, как «семья», «дружба», «надежда» и т.д.

Повышение самооценки

Одним из способов улучшения настроения слушателей является повышение их самооценки с помощью, например, указания на то, что они хорошо выполняют свои обязанности, умные и компетентные люди, решение которых достойно доверия («Я апеллирую к вашему разуму и чувству справедливости», «Я оглядываюсь и вижу, что вы слушаете с большим вниманием») (Walter, 1988).

Второй способ повышения самооценки присяжных подразумевает указание на их подобие с юристом («Мы с вами понимаем», «Мы с вами видим») (Vinson, 1986).

И наконец, третий способ повышения самооценки — указание на важность происходящего, его связь с такими явлениями, как справедливость, милосердие, государство, патриотизм. В частности, наблюдение за работой американских юристов показало, что они используют в своих заключительных речах указания на уникальность и величие американской правовой системы и ту роль, которую играют в ней присяжные, апеллируют к патриотизму («Все американцы одинажды выполняют роль присяжного», «Большинство американцев — хорошие люди») (Walter, 1988). С другой стороны, по мнению Н.Н. Ивакиной, российские адвокаты, выступавшие в суде присяжных до революции, часто апеллировали к чувству справедливости (Ивакина, 2002).

Мнение окружающих людей

Более эффективными являются те сообщения, из которых становится ясно, что точку зрения оратора поддерживают и

другие люди, в том числе похожие на его сегодняшних слушателей. Например, юрист может апеллировать к тому, что большинство населения страны, в том числе родственники и коллеги присяжных, согласились бы с его точкой зрения.

Причиной важности этого фактора являются два механизма: нормативное и информационное влияние. Нормативное влияние основано на нежелании людей отличаться от окружающих из-за страха отвержения или осуждения последними. Причиной информационного влияния является распространенное убеждение людей в том, что, поскольку мир — один на всех, разные люди видят происходящее одинаково. И, следовательно, если кто-то интерпретирует события иначе, чем окружающие, он, скорее всего, ошибается. Таким образом, принятие мнения большинства определяется нежеланием человека допустить ошибку.

Важность мнения окружающих проявляется на стадии принятия сообщения для людей, использующих периферический способ обработки информации.

Визуальный способ представления информации

Психологические исследования показывают, что, если сообщение сложно для восприятия, его эффективность можно увеличить с помощью введения схем и графиков (Saks, Hastie, 1978). Особенно большое влияние визуальное предъявление оказывает на людей, использующих центральный способ обработки информации, желающих понять содержание сообщения (Vinson, 1986). Судебные юристы осознают важность этого фактора. В частности, в интервью они говорят, что всегда или время от времени используют доску, диаграммы, проектор в ходе прений, хотя часть замечает, что это только отвлекает внимание присяжных от содержания сообщения (Walter, 1988).

Таким образом, мы видим, что существует ряд приемов, которые позволяют сделать судебный процесс интересным и, главное, понятным для присяжных, способствуют их большей включенности в происходящее. Примечательно, что их эффективность, как правило, зависит от ряда факторов, среди

которых настрой аудитории, процедура судебного процесса и т.д. Однако перечень этих приемов будет неполон, если мы не поговорим еще об одном феномене, учет которого важен при формулировании судебных речей, — каузальной атрибуции.

4. Каузальная атрибуция в судебных речах

Под каузальной атрибуцией понимается процесс приписывания причин наблюдаемому поведению человека. Каузальная атрибуция возникает тогда, когда один человек, наблюдая за поведением другого, заинтересован в понимании причин, которые движут последним. Он пытается угадать эти причины, основываясь на неполной информации о происходящем. Тенденция приписывать причины наблюдаемому поведению ярко проявляется в условиях его необычности и социальной нежелательности, а также при личной значимости происходящего для наблюдателя.

Судебный процесс является местом, где приписывание причин происходит наиболее интенсивно. Совершение преступления, особенно связанного с покушением на жизнь человека, является для присяжных социально нежелательным и необычным поступком. Осознание присяжными личной значимости преступления достигается усилиями адвоката и прокурора, которые подчеркивают связь происшедшего с их личным опытом, безопасностью, восстановлением справедливости и т.д. Кроме того, присяжные, выступающие в роли наблюдателей, заинтересованы в понимании причин, которые привели к совершению преступления. Они пытаются понять эти причины, часто обладая при этом отрывочной или противоречивой информацией.

Важность процесса каузальной атрибуции в вынесении вердикта следует из «модели истории», упоминавшейся выше, и признается американскими юристами, выступающими в суде (Walter, 1988). Интерес присяжных к причинам происходящего делает более эффективными те выступления адвоката и

прокурора, которые содержат целостное описание того, что «произошло на самом деле», включающее в себя как происшедшие события, так и мотивацию участников, при условии, что такой рассказ не содержит противоречий и представляет собой описание происшедшего, позволяющее объединить в единое целое большинство выделенных в ходе судебного процесса фактов. Составление такого рассказа подразумевает знание закономерностей приписывания присяжными причин происходящему.

Когда речь заходит о каузальной атрибуции в зале суда, психологи, как правило, обращаются к двум наиболее популярным в настоящее время моделям: «корреспондентного вывода» Э.Джонса и К.Девиса и анализа вариаций Г.Келли.

Центральное понятие первой теории — **корреспондентное выведение** — касается суждений наблюдателя о чертах деятеля, которые лежат в основе его поведения. Этот процесс состоит из двух стадий: атрибуции намерений и атрибуции диспозиций (рис.6.4). Эта модель была создана в основном



Рис. 6.4. Модель корреспондентного вывода Э. Джонса и К.Девиса

для описания приписывания причин относительно редко встречающемуся и социально нежелательному поведению, одним из видов которого как раз и является совершение преступления.

Атрибуция намерений

Согласно этой модели, первая стадия каузальной атрибуции — это вынесение суждения о намеренности поведения подсудимого. Для того чтобы сделать заключение о намеренности поступка, присяжный должен прийти к заключению о том, что подсудимый знал о последствиях своих действий и у него было достаточно способностей для их совершения (несовершения). В качестве способностей подсудимого может выступать, например, то, правильно ли он понимал значение происходящего, мог ли контролировать свои действия. Например, если подсудимый не мог контролировать свое поведение в силу эмоционального возбуждения, спровоцированного потерпевшим, его поведение оценивается как менее намеренное, чем в противоположном случае. Аналогично, оценка намеренности поведения снижается и в том случае, если, по мнению присяжных, подсудимый не имел возможности предсказать последствия своих действий⁷.

Атрибуция диспозиций

После вынесения суждения о намеренности наблюдатель принимает решение о личностных особенностях деятеля, спровоцировавших его на совершение наблюдаемого или опи-

⁷ Результаты некоторых англоязычных исследований показывают, что необходимо различать понятия «наличие намерения» и «намеренное совершение поведения». Например, необходимость такого различения была продемонстрирована в трехэтапном исследовании (Malle, 1997), на одном из этапов которого респонденты отвечали на вопрос о том, что, по их мнению, означает «совершить что-либо намеренно». Результаты исследования показали, что обыденное определение намеренного поведения включает в себя: желание достичь определенного результата; убеждение в том, что поведение ведет к его достижению; намерение совершить поступок; знание о том, что в данный момент совершается именно этот поступок.

санного поступка. Вынесение им решения о намеренности поведения подсудимого приводит к приписыванию ему соответствующей негативной личностной черты (злости, корыстности и т.д.) Таким образом, то, с какой вероятностью личностные особенности подсудимого рассматриваются присяжными как основная причина совершения преступления, во многом определяется тем, в какой степени ему приписываются сознательные намерения. Поэтому для того, чтобы присяжные посчитали поведение подсудимого намеренным и производным от его негативных личностных черт, юрист может предоставить им соответствующую информацию, например, описание социально неодобряемых намерений подсудимого (напр., желание получить деньги, не прилагая для этого усилий). С другой стороны, для вынесения решения о ненамеренности и отсутствии негативных личностных черт присяжные должны знать о социально одобряемых намерениях подсудимого, о его нежелании совершить преступление («Мой клиент не скрылся с места преступления, а побежал за помощью») (Saks, Hastie, 1978).

Таким образом, в рамках этой модели описывается, при каких условиях присяжные объясняют совершение преступления наличием у подсудимого определенных личностных особенностей.

Однако приписывание совершения преступления личнос-

На следующем этапе респонденты получали одно из описаний поведения человека. Сформулированные описания различались по желанию человека достичь определенного результата; убеждению в том, что данное поведение приведет к его достижению, и по способности человека совершить описанный поступок. Испытуемые читали описание и должны были вынести решение о намеренности поведения героя и о наличии у него намерения. Результаты этого этапа показали, что для признания наличия намерения необходимо было, чтобы респонденты знали о желании человека достичь определенного результата и его убеждении в том, что этот результат приведет к его достижению. С другой стороны, для оценки намеренности поведения было еще необходимо, чтобы респонденты думали, что человек обладал способностями для совершения описанного поступка.

тным особенностям подсудимого — не единственное возможное направление каузальной атрибуции. Присяжные также могут объяснять его совершение с помощью характеристик потерпевшего и других сопутствующих обстоятельств, что учтено во второй из указанных теорий — модели анализа вариаций, автором которой является Г.Келли.

Вынесение суждения в соответствии с **моделью анализа вариаций** требует от присяжных хорошего знания того, каким образом подсудимый вел себя в прошлом и отличается ли его поведение от поведения других людей. Эта информация может быть получена ими из показаний свидетелей, характеристик с места работы и т.д.

Келли утверждал, что, вынося суждение о причинах совершения преступления, люди используют три типа информации: об «объекте» (то, на что или на кого направлено действие), о «субъекте» (человеке, который выполняет действие) и о «ситуации» (социальном контексте, в рамках которого это действие осуществляется). В рамках судебного процесса «субъектом» является подсудимый, «объектом» — потерпевший, а «ситуацию» составляют многочисленные обстоятельства, сопутствующие как совершению преступления, так и развитию подсудимого с детства до настоящего момента.

Анализируя эту информацию, люди (присяжные) отвечают на три вопроса:

- Является ли поведение «субъекта» (совершение подсудимым преступления) реакцией только на данный «объект» (потерпевшего) или и на другие «объекты» (других окружающих подсудимого людей) тоже?
- Как поступают на месте «субъекта» другие люди? (Совершают ли они преступления, оказавшись в такой же ситуации, как подсудимый?)
- Действовал ли «субъект» (подсудимый) таким же образом (совершал преступление) в других ситуациях и в другое время?

Характер ответов на эти вопросы определяет причину, приписываемую наблюдателями (присяжными) поведению деятеля (подсудимого). Келли выделял три типа возможных

причин: личностные (особенности подсудимого), объектные (характеристики потерпевшего) и обстоятельственные (условия развития подсудимого и обстоятельства, сопутствующие совершению преступления).

В частности, вероятность объяснения совершения преступления особенностями подсудимого увеличивается, если присяжные узнают, что подсудимый и в прошлом совершал преступления или вел себя агрессивно по отношению к окружающим, то есть его поведение стабильно во времени; жертвами действий подсудимого становились разные люди; большинство окружающих подсудимого людей хорошо относились к его жертвам и отлично ладили с ними. С другой стороны, если становится известно, что подсудимый, в быту мягкий и добрый человек, никогда раньше не совершал преступлений и конфликтовал только с потерпевшим, которого не любили большинство окружающих его людей, увеличивается вероятность объяснения присяжными совершенного преступления особенностями потерпевшего. И наконец, если присяжные узнают, что раньше подсудимый, как и большинство других людей, вел законопослушный образ жизни, а его жертва не вызвала нареканий со стороны окружающих, они выносят решение об обстоятельственной атрибуции, объясняя причины происшедшего обстоятельствами, например ситуацией в обществе.

Знание о закономерностях каузальной атрибуции позволяет адвокату и прокурору составить свое выступление таким образом, чтобы присяжные смогли получить всю информацию, необходимую им для определенного вывода относительно причины совершения преступления. В частности, Д.Винсон (*Vinson, 1986*) приводит пример того, каким образом, благодаря усилиям сторон, эта информация попадает к присяжным. Этот пример связан с уголовным делом, обвиняемой в котором выступала молодая девушка из хорошей семьи, похищенная членами молодежной террористической группировки и неожиданно для всех принявшая участие в организованном ими ограблении банка.

Ее адвокат в своем выступлении на суде продемонстрировал, что она:

- совершила ограбление только этого банка (она никогда не грабила банки до этого момента, никогда не совершала серьезных краж);

- вела себя так, как повели бы себя в ее положении большинство людей (каждый бы принял участие в совершении преступления под дулом пистолета);

- в прошлом была законопослушным, приятным человеком (была воспитанной, обязательной и законопослушной молодой женщиной).

С другой стороны, прокурор рассказал, что эта девушка:

- совершала кражи в других местах (в возрасте 17 лет совершила кражу из магазина);

- вела себя не так, как поступило бы в ее положении большинство нормальных людей (нормальный человек не стал бы направлять оружие на кассира ни при каких обстоятельствах);

- в прошлом являлась источником проблем для окружающих (доставляла массу неприятностей своим родителям и учителям, в возрасте 18 лет попала в полицию за распитие спиртных напитков в Вашингтонском парке и однажды посетила митинг, где выступал один из захвативших ее позднее террористов).

Важность знания и применения закономерностей каузальной атрибуции в судебном контексте связана с существованием так называемой фундаментальной ошибки атрибуции, которая заключается в систематической переоценке наблюдателем степени влияния на поведение особенностей деятеля и недооценке ситуационных факторов. Это означает, что люди спонтанно склонны приписывать причину поведения преступника его личным особенностям, а не характеристикам потерпевшего или ситуации. Получение присяжными полной информации о прошлом подсудимого и его намерениях, а также о поведении потерпевшего может способствовать устранению этой ошибки.

5. Проблемы изучения убеждающей коммуникации в зале суда

Изучение убеждающей коммуникации в суде наталкивается на ряд проблем.

Первая из них связана со способом изучения судебной коммуникации. Выше мы уже говорили о том, что большинство закономерностей, учитывающихся при психологической подготовке юристов для участия в судебном процессе, было выявлено вне судебного контекста. В основе их использования в зале суда лежит предположение о принципиальном подобии судебной коммуникации другим ее формам. Несмотря на разумность этого предположения, его принятие закрывает возможность изучения коммуникативных техник, специфичных для судебного контекста.

В частности, ряд авторов указывают на диалогичность судебной коммуникации. В качестве участников такого диалога выделяются как профессиональные (адвокат, прокурор, судья), так и непрофессиональные участники судебного процесса (присяжные, свидетели, эксперты, подсудимый, потерпевший). Результатом признания этой особенности являются рекомендации по построению судебных речей, например, использованию в них двухсторонних аргументов. Возможно, что направленность этих рекомендаций связана с доминированием в психологии определенного направления анализа речевых сообщений: выделение в них ряда приемов, позволяющих повысить эффективность их воздействия на слушателя. Однако судебный контекст открывает и иные возможности анализа.

В частности, одним из ярких проявлений диалогичности судебной речи является возникновение в ходе судебного процесса особых ситуаций взаимодействия между прокурором, адвокатом и судьей. Эти ситуации характеризуются устойчивым направлением коммуникации между участниками. В одной из них основной диалог идет между прокурором, судьей и присяжными, а адвокат фактически игнорируется. Целями изу-

чения таких ситуаций могут стать влияние, которое они оказывают на решение присяжных и на их отношение к каждому из участников, а также эффективные способы выхода из них.

Кроме того, диалогичность судебной коммуникации подразумевает наличие в ней сразу нескольких целей, среди которых разъяснение сложных доказательств, нивелирование влияния оппонента, формирование юристом позитивного отношения к своему клиенту и т.д. Таким образом, другим направлением анализа судебной коммуникации может стать сопоставление используемых в ней приемов с ее целями.

Вторая проблема изучения коммуникации в суде связана с особым представлением об аудитории. Большинство исследований, посвященных убеждающей коммуникации, было проведено с участием «наивных» испытуемых, чей род занятий не связан с содержанием сообщения. В качестве типичных примеров экспериментальных сообщений, как правило, выступают рекламные описания продукции, предвыборные речи политиков, сообщения о готовящихся реформах образования при условии, что роль слушателей отводится студентам. Применение полученных таким образом закономерностей в суде присяжных частично оправдано тем, что члены коллегии в некотором смысле идентичны «наивным» испытуемым: среди них редко попадаются люди, работающие в правовой системе. Однако объектом судебной коммуникации, осуществляемой адвокатом и прокурором, являются не только они, но и профессиональные судьи. Поэтому дальнейшим направлением изучения судебной коммуникации может стать выявление различий между присяжными и судьями в подверженности воздействию, осуществляемому сторонами.

И наконец, **третья проблема** связана с использованием результатов изучения убеждающей коммуникации в рамках судебного процесса. В середине этой главы мы говорили о том, что одним из условий эффективной коммуникации является наличие обратной связи, которая дает коммуникатору возможность оценить степень, в которой его сообщение было понято и принято слушателями. Каналами обратной связи в зале

суда являются вопросы, которые присяжные задают разным участникам судебного процесса, а также их невербальное поведение. Однако вопросы относительно редки, а невербальное поведение часто маловыразительно и трудно поддается интерпретации. Кроме того, анализ невербального поведения позволяет сделать предположение, скорее, о степени внимательности слушателей, а не о понимании ими содержания выступления или согласия с ним. Еще труднее определить, какой способ обработки информации используют присяжные. А ведь именно он, как мы видели, определяет эффективность целого ряда коммуникативных техник. Таким образом, дальнейшим направлением изучения судебной коммуникации может стать создание системы анализа обратной связи, получаемой от присяжных.

Заключение

В этом обзоре мы обсуждали факторы, оказывающие влияние на решение присяжных, среди которых — индивидуальные особенности присяжных, особенности рассматриваемого дела, характеристики групповой дискуссии в совещательной комнате, а также характер показаний свидетелей и коммуникативные стратегии, используемые адвокатом и прокурором в зале суда.

Анализируя степень влияния, оказываемого этими факторами, исследователи ищут ответ на вопрос о том, в какой мере реальный присяжный подобен идеалу, описанному Л. Райтманом. Они пытаются понять, действительно ли вердикт присяжных базируется на доказательствах и нормах закона, а не на индивидуальных представлениях и домыслах членов коллегии.

Американские авторы, перу которых принадлежит большинство проведенных исследований, апеллируют к полученным результатам как:

- к доказательствам того, что идеального присяжного не существует и, следовательно, необходимо каким-то образом изменять процедуру суда для того, чтобы повысить качество принимаемых решений;
- к материалу, который может быть использован при отборе присяжных;
- к руководству по воздействию на присяжных.

Доминирование именно этих целей изучения связано со спецификой американской правовой системы. В этой стране институт суда присяжных существует на протяжении долгого времени, является неотъемлемой частью правовой системы, предметом национальной гордости, что исключает серьезное обсуждение необходимости его существования. Следовательно, специалистов не интересуют последствия участия людей в суде присяжных в плане их правовой и политической социализации.

В России вопрос о целях введения суда присяжных стоит еще достаточно остро. Выше мы обсуждали основные идеи,

которые лежат в основе введения этой формы судопроизводства в нашей стране. Однако сейчас пришло время выдвинуть еще одну. Она заключается в том, что суд присяжных является институтом правовой и политической социализации. Это предположение основано на результатах, полученных несколько десятков лет назад американскими авторами Дж. Тапп и Ф. Левиным, которые показали, что участие в суде присяжных ведет к повышению уровня правового развития членов коллегии, то есть к изменению их представления о причинах возникновения и функциях закона, а также о роли усилий граждан в его осуществлении. Таким образом, одним из основных направлений психологического изучения суда присяжных должен стать анализ изменений, произошедших с людьми, принявшими участие в осуществлении правосудия.

Литература

1. Адорно Т. Исследование авторитарной личности. М., 2001.
2. Гулевич О.А. Господа присяжные заседатели: размышления психолога // *Общественные науки и современность*. 1996. №5. С.101-106.
3. Гулевич О.А., Голыничик Е.О. Правосознание и правовая социализация. М., 2003.
4. Ивакина Н.Н. Основы судебного красноречия (риторика для юристов). М., 2002.
5. Карнозова Л.М. Возрожденный суд присяжных: замысел и проблемы становления. М., 2000.
6. Материалы Общества защиты осужденных хозяйственников. Стенограммы игровых коллегий присяжных. М., 1993. Рукопись.
7. Санстейн К.Р. Об экспрессивной функции права // *Институциональное право: восточноевропейское обозрение*. 1996. №2. С.36-42.
8. Abramson J. We, the jury. 1994.
9. Abwender D.A., Hough K. Interactive effects of characteristics of defendant and mock juror on U.S. participants' judgment and sentencing recommendations // *The Journal of Social Psychology*. 2001. Vol.141. P.603-615.
10. Adler E. Socio-economic factors influencing jury verdicts // *New York University Review of Law and Social Change*. 1973. Vol.10. P.1-10.
11. Alicke M.D., Davis T.L. The role of posteriori victim information in judgments of blame and sanction // *Journal of Applied Social Psychology*. 1989. Vol.25. P.362-377.
12. Alker H.A. Is personality situationally specific or intrapsychologically consistent? // *Journal of Personality*. 1972. Vol.40. P.1-16.
13. Allport G.W. Attitudes // *Handbook of social psychology* / Ed.by C.Murchison. Worcester, 1988.
14. Allport G.W., Postman L.J. The psychology of rumor. N.Y., 1947.
15. Anderson J.R. Cognitive psychology and its implications. San Francisco, 1980.
16. Austin W. The concept of desert and its influence on simulated decision makers' sentencing decision // *Law and Human Behavior*. 1979. Vol.3. P.163-187.
17. Austin W., Utne M.K. Sentencing discretion on and justice in judicial decision-making // *Psychology in the legal process* / Ed. by B.D.Sales. N.Y., 1977. P.163-194.
18. Bailey F.L., Rothblatt H.B. Successful techniques for criminal trials. N.Y., 1971.
19. Bailey F.L., Rothblatt H.B. Fundamentals of criminal advocacy. N.Y., 1974.
20. Baldwin J., McConville M. Does the composition of an English jury affect its verdict? // *Judicature*. 1980. Vol.64. P.133-139.
21. Baldwin J., McConville M. Jury trials. Oxford, 1979.
22. Bales R.F. Personality and interpersonal behavior. N.Y., 1970.
23. Bales R.F., Borgatta E.F. Size of group as a factor in the interaction profile // *Small groups* / Ed. by A.P.Hare, E.F. Borgatta, R.F. Bales. N.Y., 1955.
24. Baltes P.B., Schaie K.W. On the plasticity of intelligence in adulthood and old age // *American Psychologist*. 1976. Vol.31. P.720-725.
25. Bartlett J.C., Leslie J.E. Aging and memory for faces versus single views of faces // *Memory and Cognition*. 1986. Vol.14. P.371-381.
26. Bell B.E., Loftus E.F. Degree of detail of eyewitness testimony and mock juror judgements // *Journal of Applied Social Psychology*. 1988. Vol.18. P.1171-1192.
27. Bell B.E., Loftus E.F. Trivial persuasion in the courtroom: the power of (a few) minor details // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1989. Vol.56. P.669-679.
28. Belli M.M. Modern trials. Indianapolis, 1954.
29. Berg K., Vidmar N. Authoritarianism and recall of evidence about criminal behavior // *Journal of Research in Personality*. 1975. Vol.9. P.147-157.

30. Berry D.S., Zebrowitz - McArthur L. What's in a face? Facial maturity and the attribution of legal responsibility // *Personality and Social Psychology Bulletin*. 1988. Vol.14. P.23-33.
31. Berscheid E., Walster E. Physical attractiveness // *Advances in experimental social psychology* / Ed. by L.Berkowitz. N.Y., 1974. Vol.7.
32. Bird C. The influence of the press upon the accuracy of report // *Journal of Abnormal and Social Psychology*. 1927. Vol.22. P.123-129.
33. Bodenhausen G.V., Kramer G.P., Susser K Happiness and stereotypic thinking in social judgment // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1994. Vol.66. P.621-632.
34. Bodenhausen G.V., Sheppard L.A., Kramer G.P. Negative affect and social judgment: the differential impact of anger and sadness // *European Journal of Social Psychology*. 1994. Vol.24. P.45-62.
35. Bodenhausen G.V., Wyer R.S.Jr. Effects of stereotypes on decision-making and information-processing strategies // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1985. Vol.48. P.267-282.
36. Boehm V. Mr. prejudice, miss sympathy and the authoritarian personality: an application of psychological measuring techniques to the problem of jury bias // *Wisconsin Law Review*. 1968. P.734-750.
37. Borgida E. Evidentiary reform of rape laws: a psychological approach // *New directions in psychological research*. Ed. by P.D.Lipsett, B.D.Sales. N.Y., 1980. P.171-197.
38. Bothwell R.K., Hosch H.M. Effects of realistic arousal levels on identification accuracy of bystanders. Unpublished manuscript, 1987.
39. Bower G.H., Karlin M.B. Depth of processing pictures of faces and recognition memory // *Journal of Experimental Psychology*. 1974. Vol.103. P.751-757.
40. Branscombe M.R., Weir J.A. Resistance as stereotype-inconsistency: consequences for judgements of rape victims // *Journal of Social and Clinical Psychology*. 1992. Vol.11. P.80-102.
41. Bransford J.B. Human cognition. Belmont, 1979.
42. Bray R.M., Noble A.M. Authoritarianism and decisions of mock juries: evidence of jury bias and group polarization // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1978. Vol.36. P.1424-1430.
43. Brekke N., Borgida E. Expert Psychological testimony in rape trials: a social - cognitive analysis // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1988. Vol.55. P.372-386.
44. Bridges J.S., Mc Grail C.A. Attributions of responsibility for date and stranger rape // *Sex Roles*. 1989. Vol.21. P.273-286.
45. Brigham J.C., Berkowitz P. Do they all look alike? The effect of race, sex, experience and attitudes on the ability to recognize faces // *Journal of Applied Psychology*. 1978. Vol.8. P.306-318.
46. Brigham J.C., Malpass R.S. The role of experience and contact in the recognition of faces own- and other- race persons // *Journal of Social Issues*. 1985. Vol. 41. P.139-155.
47. Broeder D.M. The University of Chicago jury project // *Nebraska Law Review*. 1959. Vol.38. P.744-760.
48. Broeder D.M Voir dire examinations: an empirical study // *Southern California Law Review*. 1965. Vol.38. P.503-528.
49. Bronson E.J. Does the exclusion of scrupled jurors in capital cases make the jury more likely to convict? Some evidence from California // *Woodrow Wilson Journal of Law*. 1980. Vol.3. P.11-34.
50. Bronson E.J. On the conviction proneness and representativeness of death qualified jury: an empirical study of Colorado venire men // *University of Colorado Law Review*. 1970. Vol.42. P.11-32.
51. Brown E., Deffenbacher K., Sturgill W. Memory for faces and the circumstances of encounter // *Journal of Applied Psychology*. 1977. Vol.62. P.311-318.
52. Brumbaugh L.J. Legal reasoning and briefing. Indianapolis, 1917.
53. Buckhout R. Eyewitness identification and psychology in the court room // *Criminal Defense*. 1977. Vol.4. P.5-10.
54. Buckhout R. Nearly 2000 witnesses can be wrong // *Social Action and the Law*. 1975. Vol.2. P.7.

55. Buckhout R., Figueroa D., Hoff E. Eyewitness identification: effects of suggestion and bias in identification from photographs // *Bulletin of the Psychometric Society*. 1975. Vol.6. P.71-74.
56. Burt M.R. Cultural myths and supports for rape // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1980. Vol.38. P.217-230.
57. Burt H.E. *Applied psychology*. N.Y., 1948.
58. Butler D., Geis F.L. Nonverbal affect responses to male and female leaders: implications for leadership evaluation // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1990. Vol.58. P.48-59.
59. Cady H.M. On the psychology of testimony // *American Journal of Psychology*. 1924. Vol.35. P.110-112.
60. Cahoon D.D., Edmonds E.M. Male-female estimates of opposite-sex first impressions concerning females' clothing styles // *Bulletin of the Psychonomic Society*. 1989. Vol.27. P.280-281.
61. Carli L.L., Leonard J.B. The effect of hindsight on victim derogation // *Journal of Social and Clinical Psychology*. 1989. Vol.8. P.331-343.
62. Carroll J.S., Payne J.W. *Cognition and social behaviour*. Hillsdale, 1976.
63. Casper J.D., Benedict K., Kelly J.R. Cognitions, attitudes, and decision-making in search and seizure cases // *Journal of Applied Social Psychology*. 1988. Vol.18. P.93-113.
64. Charrow R.P., Charrow V.R. Making legal language understandable // *Columbia Law Review*. N.Y., 1979. Vol.79. P.1306-1372.
65. Christianon S., Loftus E.F. Memory for traumatic events // *Applied Cognitive Psychology*. 1987. Vol.1. P.225-239.
66. Clark R.D. The role of censorship in minority influence // *European Journal of Social Psychology*. 1994. Vol.24. P.331-338.
67. Clifford B.R., Scott J. Individual and situational factors in the eyewitness testimony // *Journal of Applied Psychology*. 1978. Vol.63. P.352-359.
68. Cohn E.S. White S.O. *Legal socialization: a study of norms and rules*. N.Y., 1990.
69. Constantini E., King J. The partial juror: correlates and causes of prejudice // *Law and Society Review*. 1980. Vol.15. P.9-40.

70. Cowan C.I., Thompson W.C., Ellsworth P.C. The effects of death qualification on jurors predisposition to convict and on the quality of deliberation // *Law and Human Behavior*. 1984. Vol.8. P.53-79.
71. Crowder R.G. *Principles of learning and memory*. Hillsdale, 1976.
72. Culter B.L., Penrod S.D., Stuve T.E. Juror decision making in eyewitness identification cases // *Law and Human Behavior*. 1988. Vol.12. P.41-55.
73. Damrosch S.P. The perceived carelessness and time of attack affect nursing students' attributions about rape victims // *Psychological Reports*. 1985. Vol.56. P.531-536.
74. Darrow C. *Attorney for the defence*. Esquire, 1936.
75. Davis J.H., Kerr N.L., Atkins R.S., Holt R., Meck D. The decision processes of 6 and 12 person mock juries assigned unanimous and 2/3 majority rules // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1975. Vol.32. P.1-14.
76. Davis J.N., Bray R.M., Holt R.M. The empirical study of social decision processes in juries // *Law, justice and individual in society: psychological and legal issues* / Ed. by J.Tapp, F. Levine. N.Y., 1977.
77. De Luca A.J. Tipping the scales of justice: the effects of pretrial publicity. Unpublished manuscript, 1979.
78. Deitz S.R., Blackwell K.T., Daley P.C., Bentley B.J. Measurement of empathy toward rape victims and rapists // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1982. Vol.43. P.372-384.
79. Dent H.R. Children eyewitness evidence: A brief review // *Practical aspects of memory: current research and issues*. Vol.1: *Memory in everyday life* / Ed. by M.M.Grunberg, P.E.Morris, R.N.Sykes. Chichester, 1988. P.101-106.
80. Devenport J.L., Culter B.L., Penrod S.D. Eyewitness identification evidence: Evaluating commonsense evaluation // *Psychology, Public Policy and Law*. 1997. Vol.3. P.338-361.
81. Devine D.J., Clayton L.D., Dunford B.B., Seying R., Pryce J. Jury decision making: 45 years of empirical research on

deliberating groups // *Psychology, Public Policy and Law*. 2001. Vol.7. P.622-727.

82. Devlin H.L.P. Report to the secretary of state for the home department of the departmental committee on evidence of identification in criminal cases. L., 1976.

83. Dillehay R.C., Nietzel M.T. Juror experience and jury verdicts // *Law and Human Behavior*. 1985. Vol.9. P.171-191.

84. Dion K. Physical attractiveness and evaluation of children's transgressions // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1972. Vol.24. P.207-213.

85. Downs A.C., Lyons P.M. Natural observations of the links between attractiveness and initial legal judgements // *Personality and Social Psychology Bulletin*. 1991. Vol.17. P.541-547.

86. Dritsas W.J., Hamilton V.L. Evidence about evidence: effects of presupposition, item salience stress and perceiver set on accident recall. Unpublished manuscript, University of Michigan, 1977.

87. Easterbrook J.A. The effect of emotion on the utilization and organization of behavior // *Psychological Review*. 1959. Vol.66. P.183-201.

88. Efran M.G. The effect of physical appearance on the judgement of guilt, interpersonal attraction and severity of recommended punishment in a stimulated jury task // *Journal of Research in Personality*. 1974. Vol.8. P.45-54.

89. Ellis H., Shepherd J., Bruce A. The effect of age and sex upon adolescents' recognition of faces // *The Journal of Genetic Psychology*. 1973. Vol.123. P.173-174.

90. Ellsworth P.C., Reifman A. Juror comprehension and public policy: perceived problem and proposed solutions // *Psychology, Public Policy and Law*. 2000. Vol.6. P.788-821.

91. Elwork A., Sales B.D., Alfini J.J. Juridic decisions: in ignorance of the law or in light of it? // *Law and Human Behavior*. 1977. Vol.1. P.163-189.

92. Elwork A., Sales B.D., Alfini J.J. Making jury instructions understandable. Charlottesville, 1982.

93. English P.W., Sales B.D. A ceiling or consistency effect for the comprehension of jury instructions // *Psychology, Public Policy and Law*. 1997. Vol.3. P.381-401.

94. Erickson B., Lind E.A., Johnson B.C., O'Barr W.M. Speech style and impression formation in a court setting: the effects of «power» and «powerless» speech // *Journal of Experimental Social Psychology*. 1978. Vol.14. P.266-279.

95. Estes W.K. The information processing approach to cognition: a confluence of metaphors and methods // *Handbook of learning and cognitive processes* / Ed. by W.K.Estes. 1978. Vol.5.

96. Etzion A. Creating an ambivalence // *Trial*. 1974. Vol.10.

97. Feingold G.A. The influence of environment on identification of persons and things // *Journal of Criminal Law and Criminology*. 1914. Vol.5. P.39-51.

98. Field H.S. Attitudes toward rape: a comparative analysis of police, rapist, crisis counselors and citizens // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1978. Vol.36. P.156-179.

99. Field H.S. Rape trials and jurors decisions: a psychological analysis of the effects of victim, defendant and case characteristics // *Law and Human Behavior*. 1979. Vol.3. P.261-284.

100. Field M.S., Bienen L.B. Jurors and rape: a study in psychology and law. Lexington, 1980.

101. Finkel N.J. Insanity defences: jurors assessment of mental disease, responsibility and culpability. Paper presented at the meeting of the American psychological association. Washington, 1982.

102. Fitzgerald R., Ellsworth P.C. Due process vs. crime control: death qualification and jury attitudes // *Law and Human Behavior*. 1984. Vol.8. P.31-51.

103. Frederick J.T. Jury behavior: a psychologist examines jury selection // *Ohio University Review*. 1978. Vol.5. P.571-585.

104. Frederick J.T. The psychology of the American jury. Lexis law publishing, 1998.

105. Freedman J.L. The effect of capital punishment on jurors willingness to convict // *Journal of Applied Social Psychology*. 1990. Vol.20. P.465-477.

106. Fried M., Kaplan K.J., Klein K.W. Juror selection: an analysis of voir dire // *The jury system in America: a critical overview* / Ed. by R.Simon. Beverly-Hills, 1975.
107. Garfinkel H. *Studies ethnomethodology*. Prentice-Hall, 1967.
108. Garcia S.M., Darley J.M., Robinson R.J. Morally questionable tactics: negotiations between district attorneys and public defenders // *Personality and Social Psychology Bulletin*. 2001. Vol.27. P.731-743.
109. Gerdes E.P., Dammann E.J., Heilig K.E. Perceptions of rape victims and assailants: effects of physical attractiveness, acquaintance and subject gender // *Sex Roles*. 1988. Vol.19. P.141-153.
110. Gilbert D.T., Tafarodi R.W., Malone P.S. You can't not believe everything you read // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1993. Vol.65. P.221-233.
111. Goldberg F. *Toward expansion of Witherspoon: capital scruples, jury bias and the use of psychological presumptions in the law* // *Harvard Civil Rights Law Journal*. 1970. Vol.5.
112. Goldstein I. *Trial technique*. Chicago, 1935.
113. Goldstein A.G., Chance J. Recognition of children's faces // *Child Development*. 1964. Vol.35. P.129-136.
114. Goldstein A.G., Chance J. Recognition of children's faces II // *Perceptual and Motor Skills*. 1965. Vol.20. P.548-549.
115. Goodman G.S., Reed R.S. Age differences in eyewitness testimony // *Law and Human Behavior*. 1986. Vol.10. P.317-332.
116. Gordon R.A. Bindrim T.A., McNicholas M.L., Walden T.L. Perceptions of blue-collar and white-collar crime: the effect of defendant race on simulated juror decisions // *The Journal of Social Psychology*. 1988. Vol.128. P.191-197.
117. Granhag P.A., Stromwall L.A. Let's go over this again: effects of repeated interrogation on deception detection performance // *Forensic psychology and law: traditional questions and new ideas* / Ed.by A.Czerederecka, T.Jaskiewicz-Obydzinska, J.Wojcikiewicz. Krakow, 2000. P.191-196.
118. Green E. *Judicial attitudes in sentencing*. L., 1961.
119. Greene E., Bornstein B. Precious little guidance: jury instruction on damage awards // *Psychology, Public Policy and Law*. 2000. Vol.6. P.743-768.
120. Griffit W., Jackson T. Simulated jury decisions: the influence of jury-defendant attitude similarity-dissimilarity // *Social Behavior and Personality*. 1973. Vol.1. P.1-17.
121. Ginter J. *The jury in America*. N.Y., 1988.
122. Hall D.R., Ostrom T.M. Accuracy of eyewitness identification after biased or unbiased instructions. Unpublished manuscript, 1975.
123. Hans V.P. Jury selection in two cultures: a psychological perspective // *Current Psychological Review*. 1982. Vol.2. P.283-300.
124. Hans V.P. *The effects of the unanimity requirement on group decision processes in simulated juries*. Doctoral dissertation. University of Toronto, 1978.
125. Hans V.P., Vidmar N. *Judging the jury*. N.Y. - L., 1986.
126. Harris L. *Report of 1971 national survey*. N.Y., 1971.
127. Hastie R., Landsman R., Loftus E.F. Eyewitness testimony: the dangers of guessing // *Jurimetrics Journal*. 1978. Vol.19. P.1-8.
128. Hastie R., Penrod S., Pennington N. *Inside the jury*. Cambridge - L., 1983.
129. Hawkes C.H. *Interaction and coalition realignments in consensus — seeking groups: a study of experimental jury deliberation*. Doctoral dissertation. The university of Chicago, 1960.
130. Herman R. *Juror selection in civil litigation*. 1989. Trial 25.
131. Hoiberg B.C., Stires L.K. The effect of several types of pretrial publicity on the guilt attributions of simulated jurors // *Journal of Applied Social Psychology*. 1973. Vol.3. P.267-275.
132. Holmes D., Hosch H.M., Daudistel H.C., Perez D.A., Graves J.B. Judges' ethnicity and minority sentencing: evidence concerning Hispanics // *Social Science Quarterly*. 1993. Vol.74. P.496-506.

133. Horowitz I.A. Reasonable doubt instructions: common-sense justice and standard of proof // *Psychology, Public Policy and Law*. 1997. Vol.3. P.285-302.

134. Horowitz I.A. The effect of jury nullification instruction on verdicts and jury functioning in criminal trials // *Law and Human Behavior*. 1985. Vol.9. P.25-36.

135. Horowitz I.A., Bordens K.S. The consolidation of plaintiffs: the effects of number of plaintiffs on jurors' liability decisions. Damage awards and cognitive processing of evidence // *Journal of Applied Psychology*. 2000. Vol.6. P.909-918.

136. Horowitz I.A., Bordens K.S. The effects of jury size, evidence complexity and note taking on jury process and performance in a civil trial // *Journal of Applied Psychology*. 2002. Vol.87. P.121-130.

137. Hulbert L.G., Parks C.D., Chen X., Nam K., Davis J.H. The plaintiff bias in mock civil jury decision making: consensus requirements, information format and amount of consensus // *Group Processes and Intergroup Relations*. 1999. Vol.2. P.59-77.

138. Hymes R.M., Leinart M., Rowe S., Rogers W. Acquaintance rape: the effect of race of defendant and race of victim on white juror decision // *The Journal of Social Psychology*. 1993. Vol.133. P.627-634.

139. Izzett R.R., Leginsky W. Group discussion and the influence of defendant characteristics in a simulated jury setting // *Journal of Social Psychology*. 1974. Vol.93. P.271-279.

140. James R. Status and competence of jurors // *American Journal of Sociology*. 1959. Vol.64. P.563-570.

141. Johnson C., Scott B. Eyewitness testimony and suspect identification as a function of arousal, sex of witness and scheduling of interrogation. Paper presented at the American psychological association. Washington, 1976.

142. Jones C., Aronson E. Attribution of fault to a rape victim as a function of respectability of the victim // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1973. Vol.26. P.415-419.

143. Jurow G.D.L. New data on the effect of a death-qualified jury on the guilt determination on process // *Harvard Law Review*. 1971. Vol.84. P.567-611.

144. Kagan J., Klein R.E., Haith M.M., Morrison F.J. Memory and meaning in two cultures // *Child Development*. 1973. Vol.44. P.221-223.

145. Kagehiro D.K., Werner C.M. Effects of authoritarianism and inadmissibility of evidence on jurors verdicts. Paper presented at the meetings of the Midwestern psychological association. Chicago, 1977.

146. Kairys D., Schulman J., Harring S. The jury system: new methods for reducing prejudice. Philadelphia, 1975.

147. Kalven H.Jr., Zeisel H. The American jury. Boston, 1966.

148. Kaplan M.F., Kemmerick G.D. Juror judgement as information integration: combining evidential and nonevidential information // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1974. Vol.30. P.493-499.

149. Kaplan M.F., Miller C.E. Group decision making and normative versus informational influence: effects of type of issue and assigned decision rule // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1987. Vol.53. P.306-313.

150. Kaplan M.F., Schersching C. Reducing juror bias: an experimental approach // *New directions in psychological research* / Ed. by M.Lipsitt, B.D.Sales. N.Y., 1980.

151. Kassin S.M., Ellsworth P.C., Smith V.L. The 'general acceptance' of psychological research on eyewitness testimony // *American Psychologist*. 1989. Vol.44. P. 1089-1098.

152. Kassin M.S., Sommers S.R. Inadmissible testimony, instructions to disregard and the jury substantive versus procedural consideration // *Personality and Social Psychology Bulletin*. 1997. Vol.23. P.1046-1057.

153. Kassin S.M., Wrightsman L.S. Coerced confessions, judicial instruction and mock jurors verdicts // *Journal of Applied Social Psychology*. 1981. Vol.11. P.489-506.

154. Kassin S.M., Wrightsman L.S. Confession evidence // *The psychology of evidence and trial procedure* / Ed. by S.M. Kassin, L.S. Wrightsman. Beverly-Hills, 1985. P.67-94.

155. Kassin S.M., Wrightsman L.S. On the requirements of proof: the timing of judicial instructions and mock juror verdicts //

Journal of Personality and Social Psychology. 1979. Vol.37. P.1877-1887.

156. Kassin S.M., Wrightsman L.S. Prior confessions and mock jury verdicts // Journal of Applied Social Psychology. 1980. Vol.10. P.133-146.

157. Kassin S.M., Wrightsman L.S. The American jury on trial: psychological perspectives. N.Y., 1988.

158. Kassin S.M., Wrightsman L.S. The construction and validation of a juror bias scale // Journal of Research in Personality. 1983. Vol.17. P.423-442.

159. Katz L.S. The twelve man jury. Trial December/ January 1968-69. P.39-42.

160. Kay H. Learning and retaining verbal material // British Journal of Psychology. 1955. Vol.46. P.81-100.

161. Kebbell M.R., Milne R. Police officers' perceptions of eyewitness performance in forensic investigations // The Journal of Social Psychology. 1998. Vol.138. P. 323-330.

162. Kerr N.L. Trial participants' behavior and jury verdicts: an exploratory field study // The criminal justice system: a social-psychological analysis / Ed. by V.J.Konecni, E.B.Ebbesen. S.F.,1982. P.261-290.

163. Kerr N.L. Social transition schemes: charting the groups road to agreement // Journal of Personality and Social Psychology. 1981. Vol.41. P.684-702.

164. Kerr N.L., Bull R.H.C., MacCoun R.J., Rathborn H. Effects of victim attractiveness, care and disfigurement on the judgements of American and British mock jurors // British Journal of Social Psychology. 1984.

165. Kerr N.L., McQuin R.J. The effects of jury size and polling method on the process and product of jury deliberation // Journal of Personality and Social Psychology. 1985. Vol.48. P.349-363.

166. Kessler J.B. An empirical study of six and twelve member jury decision-making processes // University of Michigan Journal of Law Reform. 1973. Vol.6. P.712-734.

167. King M.A., Yuille J.C. Suggestibility and the child witness // Children's eyewitness memory / Ed.by S.J.Ceci, M.P. Toglia, D.F.Ross. N.Y., 1987. P.24-33.

168. Kintsch W. The representation of meaning in memory. Hillsdale, 1974.

169. Kleinke C.L., Walls R., Stalder K. Evaluation of a rapist as a function of expressed intent and remorse // The Journal of Social Psychology. 1994. Vol.134. P.525-537.

170. Kline F.G., Jess P.H. Prejudicial publicity: its effects on law school mock juries // Journalism Quarterly. 1966. Vol.43. P.113-116.

171. Kovera M.B., Borgida E., Greshman A.W., Gray E., Regan P.C. Does expert psychological testimony inform or influence juror decision making? A social cognitive analysis // Journal of Applied Psychology. 1997. Vol.82. P.178-191.

172. Kovera M.B., Cass S.A. Compelled mental health examinations, liability decisions, and damage awards in sexual harassment cases // Psychology, Public Policy and Law. 2002. Vol.8. P.96-114.

173. Krauss D.A., Sales B.D. The effects of clinical and scientific expert testimony on juror decision making in capital sentencing // Psychology, Public Policy and Law. 2001. Vol.7. P.267-310.

174. Kressel N.J., Kressel D.F. Stack and sway: the new science of jury consulting. Westview Press, 2002.

175. Kruglanski A., Webster D.M., Klem A. Motivated resistance and openness to persuasion in the presence or absence of prior information // Journal of Personality and Social Psychology. 1993. Vol.65. P.861-876.

176. LaFree G.D., Reskin B.F., Visher C.A. Jurors' responses to victims' behavior and legal issues in sex assault trials // Social Problems. 1985. Vol.32. P.389-407.

177. Lakoff R. Language and woman's place. N.Y., 1975.

178. Landy D., Aronson E. The influence of the character of the criminal and his victim on the decisions of simulated jurors // Journal of Experimental Social Psychology. 1969. Vol.5. P.141-152.

179. Laughery K.R., Alexander J.E., Lane A.B. Recognition of human faces: effects of target exposure time, target position, pose position and type of photograph // *Journal of Applied Psychology*. 1971. Vol.55. P.477-483.

180. Lavrakas P.J., Bickman L. What makes a good witness? Paper presented at the American psychological association. Chicago, 1975.

181. Leggett E.L. Identifying juror bias in product liability cases. Unpublished manuscript, 1998.

182. Leippe M.R. The case for expert testimony about eyewitness memory // *Psychology, public policy and law*. 1995. Vol.1. P.909-959.

183. Leippe M.R., Wells G.L., Ostrom T.M. Crime seriousness as a determinant of accuracy in eyewitness identification // *Journal of Applied Psychology*. 1978. Vol.63. P.345-351.

184. Lerner M.J., Miller D.J., Holmes J.G. Deserving and the emergence of forms of justice // *Advances in experimental social psychology* / Ed. by L.Berkowitz. 1976. Vol.9.

185. Lesgold F.J., Petrush A.R. Do leading questions alter memories? Unpublished manuscript, 1977.

186. Lindholm T., Anson S.-A. C. Intergroup biases and eyewitness testimony // *The Journal of Social Psychology*. 1998. Vol.138. P.710-723.

187. Lipton J.P. On psychology of eyewitness testimony // *Journal of Applied Psychology*. 1977. Vol.62. P.90-93.

188. List J. Age and schematic differences in the reliability of eyewitness testimony // *Developmental Psychology*. 1986. Vol.22. P.50-57.

189. Loftus E.F. Eyewitness testimony. 1979.

190. Loftus E.F. Impact of expert psychological testimony on the unreliability of eyewitness identification // *Journal of Applied Psychology*. 1980. Vol.65. P.9-15.

191. Loftus E.F. Learning questions and eyewitness report // *Cognitive Psychology*. 1975. Vol.7. P.560-572.

192. Loftus E.F. Reconstructing memory: the incredible eyewitness // *Psychology Today*. 1974. Vol.8. P.116-119.

193. Loftus E.F. Shift in human color memory // *Memory and Cognition*. 1977. Vol.5. P.696-699.

194. Loftus E.F. Unconscious transference in eyewitness identification // *Law and Psychology Review*. 1976. Vol.2. P.93-98.

195. Loftus E.F., Miller D.G., Burns H.J. Semantic integration of verbal information into a visual memory // *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory*. 1978. Vol.4. P.19-31.

196. Loftus E.F., Palmer J.C. Reconstruction of automobile destruction: an example of the interaction between language and memory // *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*. 1974. Vol.13. P.585-589.

197. Loftus E.F., Zanni G. Eyewitness testimony: the influence of the wording of a question // *Bulletin of the Psychometric Society*. 1975. Vol.5. P.86-88.

198. Lown C. Legal approaches to juror stereotyping by physical characteristics // *Law and Human Behavior*. 1977. Vol.1. P.87-100.

199. LSE Jury Project. Juries and rules of evidence. 1973.

200. Lu H., Miethe T.D. Legal representation and criminal processing in China // *British Journal of Criminology*. 2002. Vol.42. P.267-280.

201. Luce T.S. Blacks, whites and yellows: they all look alike to me // *Psychology Today*. 1974. Vol.8. P.106-108.

202. Lupfer M.B., Cohen R., Bernard J.L., Brown G.M. The influence of level of moral reasoning on the decisions of jurors // *The Journal of Social Psychology*. 1987. Vol.127. P.653-667.

203. Maass A., Brigham J.C., West S.C. Testifying on eyewitness reliability: expert advice is not always persuasive // *Journal of Applied Social Psychology*. 1985. Vol.15. P.207-229.

204. MacCoun R.J., Kerr N.L. Asymmetric influence in mock jury deliberation: jurors' bias of leniency // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1988. Vol.54. P.21-33.

205. Macrae C.N. A tale of two curries: counterfactual thinking and accident-related judgments // *Personality and Social Psychology Bulletin*. 1992. Vol.18. P.84-87.

206. Macrae C.N., Milne A.B., Griffiths R.J. Counterfactual thinking and the perception of criminal behavior // *British Journal of Psychology*. 1993. Vol.24. P.221-236.

207. Malle B.F. The folk concept of intentionality // *Journal of Experimental Social Psychology*. 1997. Vol.33. P.101-121.

208. Malouff J., Schutte N.S. Shaping juror attitudes: effects of requesting different damage amounts in personal injury trials // *The Journal of Social Psychology*. 1989. Vol.129. P.491-497.

209. Malpass R.S., Kravitz P. Recognition for faces of own and other race // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1969. Vol.13. P.330-334.

210. Mann S., Bull R. Telling and detecting true-lies // *Forensic psychology and law: traditional questions and new ideas* / Ed.by A.Czerederecka, T.Jaskiewicz-Obydzinska, J. Wojcikiewicz. Krakow, 2000. P.222-225.

211. Margolick D. At the bar: for a pioneering jury selection and case for new inspiration // *New York Times*. 1991. №22.

212. Marques K.H., Marshall J., Oskamp S. Testimony validity as a function of question form, atmosphere and item difficulty // *Journal of Applied Social Psychology*. 1972. Vol.2. P.167-186.

213. Marshall J. *Law and psychology in conflict*. N.Y., 1966.

214. Marshall J., Marquis K.H., Oskamp S. Effects of kind of question and atmosphere of interrogation on accuracy and completeness of testimony // *Harvard Law Review*. 1971. Vol.84. P.1620-1643.

215. Mayers M. Rule departures and making law: juries and their verdicts // *Law and Society Review*. 1979. Vol.13. P.781-798.

216. McCabe S., Purves R. *The jury at work*. Oxford, 1972.

217. McConahay J.B., Mullin C., Frederick J. The uses of social science in trials with political and racial overtones: the trial of jury little // *Law and Contemporary Problems*. 1977. Vol.41. P.205-229.

218. McKelvie S. The effects of verbal labelling on recognition memory for schematic faces // *Quarterly Journal of Experimental Psychology*. 1976. Vol.28. P.459-474.

219. Middendorf K., Luginbuhl J. The value of a nondirective voir dire style in jury selection // *Criminal Justice and Behavior*. 1995. Vol.22. P.129-151.

220. Miller G.R. Juror's responses to videotyped trial materials: some recent findings // *Personality and Social Psychology Bulletin*. 1975. Vol.1. P.561-564.

221. Miller G.R., Bender D.C., Foster F., Florence B.T., Fontes N., Hocking J., Nicholson H. The effects of videotype testimony in jury trials // *Brigham Young University Law Review*. 1975. P.331-373.

222. Miller G.R., Fontes N.E. *Videotape on trial: a view from the jury box*. Beverly-Hills, 1979.

223. Minsky T. «Don't speak out» warning at Big Dan's trial // *Boston Globe*. 1984. P.20.

224. Mitchel H.E., Byrne D. The defendant's dilemma` effects of jurors attitudes and authoritarianism // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1973. Vol.25. P.129-139.

225. Mueller J.H., Bailis K.L., Goldstein A.G. Depth of processing and anxiety in facial recognition. Paper presented at the Midwestern psychological association. Chicago, 1978.

226. Mueller J.H., Carlomusto M., Goldstein A.G. Orienting task and study time in facial recognition // *Bulletin of Psychometric Society*. 1978. Vol.11. P.313-316.

227. Nagao D.H., Davis J.H. The effects of prior experience on mock juror case judgements // *Social Psychology Quarterly*. 1980. Vol.43. P.479-498.

228. Nagel S.S. Judicial background and criminal cases // *Journal of Criminal Law, Criminology and Police Science*. 1962. Vol.62. P.333-339.

229. Nemeth C., Endicott J., Wachtler J. From the 50-s to the 70-s: women in jury deliberations // *Sociometry*. 1977. Vol.39. P.292-304.

230. Nemeth C., Sosis R.H. A simulated jury study: characteristics of the defendant and the jurors // *Journal of Social Psychology*. 1973. Vol.90. P.221-229.

231. Newell A., Simon H.A. Human problem solving. Englewood Cliffs, 1972.
232. O`Barr W.M., Conley J.M. When juror watches a lawyer // Barrister. 1976. Vol.3. P.8-11.
233. Oliver M.B. Caucasian viewers` memory of black and white criminal suspects in the news // Journal of Communication. 1999. Vol.49. P.46-60.
234. Olsen-Fulero L., Fulero S.M. Commonsense rape judgments: an empathy — complexity theory of rape juror // Psychology, Public Policy and Law. 1997. Vol.3. P.402-427.
235. Padawer-Singer A., Barton A. The impact of pretrial publicity // The jury system in America / Ed. by R.J.Simon. Beverly-Hills, 1975.
236. Padawer-Singer A., Singer A., Singer R. Legal and social-psychological research in the effects of pretrial publicity on juries, numerical makeup of juries, non-anonymous verdict requirements // Law and Psychology Review. 1977. Vol.3. P.71.
237. Padawer-Singer A.M., Singer A.N., Singer R.L.J. Voir dire by two lawyers: an essential safeguard // Judicature. 1974. Vol.57. P.386-391.
238. Patterson K.E., Baddeley A.D. When face recognition fails // Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory. 1977. Vol.3. P.406-407.
239. Pennington N. Causal reasoning and decision-making: the case of juror decisions Doctoral dissertation, Harvard University, 1981.
240. Pennington N., Hastie R. Explaining the evidence: tests of the story model for juror decision making // Journal of Personality and Social Psychology. 1992. Vol.62. P.189-206.
241. Pennington N., Hastie R. Juror decision-making models: the generalization gap // Psychological Bulletin. 1981. Vol.89. P.246-287.
242. Penrod S.D. Study of attorney and «scientific» jury selection models. Doctoral dissertation, Harvard University, 1979.

243. Penrod S.D., Heuer L. Tweaking commonsense: assessing aids to jury decision-making // Psychology, Public Policy and Law. 1997. Vol.3. P.259-284.
244. Penry J. Looking at faces and remembering them: a guide to facial identification. L., 1971.
245. Peters D.P. Eyewitness memory and arousal in a natural setting // Practical aspects of memory: current research and issues. Vol.1: Memory in everyday life / Ed. by M.M.Grunberg, P.E.Morris, R.N.Sykes. Chichester, 1988. P.89-94.
246. Peterson M.A. Witnesses: memory of social events. Doctoral dissertation, University of California, 1976.
247. Powell M.B., Ceci S., Hembrooke H. The effect of repeated experience on children`s suggestibility // Forensic psychology and law: traditional questions and new ideas / Ed.by A.Czerederecka, T.Jaskiewicz-Obydzinska, J.Wojcikiewicz. Krakow, 2000. P.240-245.
248. Powers P.A., Andriks J.L., Loftus E.F. The eyewitness account of females and males // Journal of Applied Psychology. 1979. Vol.64. P.339-347.
249. Quackenbush R.L. A comparison of androgynous, masculine sex-typed and undifferentiated males on dimensions of attitudes toward rape // Journal of Research in Personality. 1989. Vol.23. P.318-342.
250. Quen J.M. A history of the Anglo-American legal psychiatry of violence and responsibility // Violence and responsibility: the individual, the family and society. / Ed. by R.L.Sadoff . N.Y., 1978.
251. Rector N.A., Bagby R.M., Nicholson R. The effect of prejudice and judicial ambiguity on defendant guilt ratings // The Journal of Social Psychology. 1993. Vol.133. P.651-659.
252. Reed J. Jury deliberation, voting and verdict trends // Southwest Social Science Quarterly. 1965. Vol.45. P.361-370.
253. Reed R. Jury simulation: the impact of judge`s instructions and attorney tactics on decision-making // The Journal of Criminal Law and Criminology. 1965. Vol.17. P.68-72.

254. Rind B., Jaeger M., Strohmets D.B. Effect of crime seriousness on simulated jurors use of inadmissible evidence // *The Journal of Social Psychology*. 1995. Vol.135. P.417-424.

255. Rotenberg K.J., Hurlbert M.J. Legal reasoning and jury deliberations // *The Journal of Social Psychology*. 1992. Vol.132. P.543-544.

256. Saks M.J. The limits of scientific jury selection: ethical and empirical // *Jurimetrics Journal*. 1976. Vol.17. P.3-22.

257. Saks M.J., Hastie R. Social psychology in court. 1978.

258. Saks M.J., Werner C.M., Ostrom T.M. The presumption of innocence and the American juror // *Journal of Contemporary Law*. 1975. Vol.2. P.46-54.

259. Sarason I.G., Stoops R. Test anxiety and the passage of time // *Journal of Consulting and Clinical Psychology*. 1978. Vol.46. P.102-108.

260. Saulnier K., Perlman D. The actor-observer bias is alive and well in prison: a sequel to Wells // *Personality and Social Psychology Bulletin*. 1981. Vol.7. P.559-564.

261. Schaie K.W., Gribbin K. Adult development and aging // *Annual Review of Psychology*. 1975. Vol.26. P.65-96.

262. Schlenker B.R., Weigold M.F., Doherty K. Coping with accountability: self-identification and evaluate reckoning // *The handbook of social and clinical psychology* / Ed. by C.R.Snyder, D.R.Forsyth. N.Y.,1990. P.96-115.

263. Schulman J., Shaver P., Colman R., Emrich B., Christie R. Recipe for a jury // *Psychology Today*. 1973. Vol.6. P.37.

264. Scroggs J.R. Penalties for rape as a function of victim provocativeness, damage and resistance // *Journal of Applied Social Psychology*. 1976. Vol.6. P.360-368.

265. Sealy A.P., Cornish W.R. Jurors and their verdicts // *Modern Law Review*. 1973. Vol.36. P.496-508.

266. Severance L.J., Goodman J., Loftus E.F. Inferring the criminal mind: toward a bridge between legal doctrine and psychological understanding // *Journal of Criminal Justice*. 1992. Vol.20. P.107-120.

267. Shapiro P.N., Penrod S. Meta-analysis of facial identification studies // *Psychological Bulletin*. 1986. Vol.100. P.139-156.

268. Shaw J.I., Skolnick P. Sex Differences, Weapon Focus, and Eyewitness Reliability // *The Journal of Social Psychology*. 1994. Vol.134. P. 413-420.

269. Shoemaker D.J., South D.R., Lowe J. Facial stereotypes of deviants and judgements of guilt or innocence // *Social Problems*. 1973. Vol.51. P.427-431.

270. Shotland R.L., Goodstein L. Sexual precedence reduces the perceived legitimacy of sexual refusal: an examination of attributions concerning date rape and consensual sex // *Personality and Social Psychology Bulletin*. 1992. Vol.18. P.756-764.

271. Shuman D.W., Champagne A. Removing the people from the legal process: the rhetoric and research on judicial selection and juries // *Psychology, Public Policy and Law*. 1997. Vol.3. P.242-258.

272. Siegel J.M., Loftus E.F. Impact of anxiety and life stress upon eyewitness testimony // *Bulletin of Psychometric Society*. 1978. Vol.12. P.479-480.

273. Sigall H., Landy D. Effects of the defendant's character and suffering on juridical judgement: a replication and clarification // *Journal of Social Psychology*. 1972. Vol.88. P.149-180.

274. Sigall H., Ostrove N. Beautiful but dangerous: effects of offender attractiveness and nature of the crime on juridical judgement // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1975. Vol.31. P.410-414.

275. Simon R.J. Murder, juries and the press // *Transaction*. 1966. Vol.3. P.40-42.

276. Simon R.J. *The jury and the defence of insanity*. Boston, 1967.

277. Slater P.E. Contrasting correlates of group size // *Sociometry*. 1958. Vol.21. P.129-139.

278. Smith A.D., Winograd E. Age differences in remembering faces. Paper presented at the Southeastern psychological association. Hollywood, 1977.

279. Smith V.L. Impact of pretrial instruction on jurors' information processing and decision making // *Journal of Applied Psychology*. 1991. Vol.76. P.220-228.

280. Smith V.L. Prototypes in the courtroom: lay representations of legal concepts // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1991. Vol.61. P.857-872.

281. Snee T.J., Lush D.E. Interaction of the narrative and interrogatory methods of obtaining testimony // *The Journal of Psychology*. 1941. Vol.11. P.229-336.

282. Sommer K.L., Horowitz I.A., Bourgeois M.J. When juries fail to comply with the law: biased evidence processing in individual and group decision making // *Personality and Social Psychology Bulletin*. 2001. Vol.27. P.309-320.

283. Sporer L., Bursch E.E., Schreiber N., Weiss P.E., Hofer E., Sievers K., Kohnken G. Detection deception with the Aberdeen report judgment scales: inter-rater reliability // *Forensic psychology and law: traditional questions and new ideas* / Ed.by A.Czere-derecka, T.Jaskiewicz-Obydzinska, J.Wojcikiewicz. Krakow, 2000. P.197-204.

284. Stalans L.J. Citizens' crime stereotypes, biased recall and punishment preferences in abstract cases: the educative role of interpersonal sources // *Law and Human Behavior*. 1993. Vol.17. P.451-470.

285. Stasser G., Stewart D. Discovery of hidden profiles by decision-making groups: solving a problem versus making a judgment // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1992. Vol.63. P.426-434.

286. Stephan C. Sex prejudice in jury simulation // *Journal of Personality*. 1974. Vol.88. P.305-312.

287. Stephan W.G., Stephan C.W. Intergroup anxiety // *Journal of Social Issues*. 1985. Vol.41. P.157-175.

288. Stewart J.E. Defendant's attractiveness as a factor in the outcome of criminal trials: an observational study // *Journal of Applied Social Psychology*. 1980. Vol.10. P.348-361.

289. Stinson V., Cutler B.L., Devenport J.L., Kravitz D.A. How effective is the motion-to-suppress safeguard? Judges' percep-

tions of the suggestiveness and fairness of biased lineup procedures // *Journal of Applied Psychology*. 1997. Vol.82. P.211-220.

290. Strodtsbeck F., Lipinski R.M. Becoming first among equals: moral considerations in jury foreman selection // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1985. Vol.49. P.927-936.

291. Strodtsbeck F.L., James R.M., Hawkins P. Social status in jury deliberations // *American Sociological Review*. 1957. Vol.22. P.713-719.

292. Strodtsbeck F.L., Hook L.H. The social dimensions of twelve-man jury table // *Sociometry*. 1961. Vol.24. P.397-415.

293. Studenbaker C.A., Penrod S.D. Pretrial publicity: the media, the law and common sense // *Psychology, Public Policy and Law*. 1997. Vol.3. P.428-460.

294. Sue S., Smith R.E., Cadwell C. Effects of inadmissible evidence on the decisions of simulated jurors: a moral dilemma // *Journal of Applied Social Psychology*. 1973. Vol.3. P.345-353.

295. Sue S., Smith R.E., Pedroza G. Authoritarianism, pre-trial publicity and awareness of bias in simulated jurors // *Psychological Reports*. 1975. Vol.37. P.1299-1302.

296. Sunstein C.R., Hastie R., Payne J.W., Schkade D.A., Viscusi W.K. Punitive damages: how juries decide. Chicago, London., 2002.

297. Tans M.D., Chaffee S.H. Pretrial publicity and juror prejudice // *Journalism Quarterly*. 1966. Vol.43. P.647-654.

298. Tapp J., Gunnar M., Keating D. Socialization: three ages, three rule systems // *Social psychology* / Ed.by D.Perlman, P.Crosby. N.Y., 1983.

299. The Texas Observer. Jury selection in criminal case. 1973. P.9.

300. Thomas E.J., Fink C.J. Effects of group size // *Psychological Bulletin*. 1963. Vol.60. P.371-384.

301. Thorston G., Hochhaus L. The trained observer: effects of prior information on eyewitness reports // *Bulletin of Psychometric Society*. 1977. Vol.10. P.454-456.

302. Tickner A.H., Poulton E.C. Watching for people and actions // *Ergonomics*. 1975. Vol.18. P.35-51.

303. Trankell A. Reliability of evidence. Stockholm, 1972.
304. Tsoudis O. Relation of affect control theory to the sentencing of criminals // *The Journal of Social Psychology*. 2000. Vol.140. P.473-485.
305. Tulving E. Cue-dependent forgetting // *American Scientist*. 1974. Vol.62. P.74-82.
306. Tversky A., Kahneman D. Causal schemata in judgements under uncertainty // *Progress in social psychology* / Ed.by M. Fishbein. Hillsdale, 1977.
307. Valenti A.C., Downing L.L. Differential effects of jury size on verdicts following deliberation as a function of the apparent guilt of the defendant // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1975. Vol.32. P.655-663.
308. Vidmar N. Effects of adversary versus non-adversary investigative procedures on testimonial evidence. Paper presented at the Law and society association. Minneapolis, 1978.
309. Vidmar N., Judson J. The use of social sciences in a change of venue application // *Canadian Bar Review*. 1981. Vol.59. P.76-102.
310. Vinson D.E. The jury trials: the psychology of winning strategy. Charlottesville, 1986.
311. Visher C.A. Juror decision-making: the importance of evidence // *Law and Human Behavior*. 1987. Vol.11. P.1-18.
312. Vrij A., Mann S., Edward K. I think it was a green scarf but I am not sure. Raising doubts about one's own testimony during lying and truth telling // *Forensic psychology and law: traditional questions and new ideas* / Ed.by A.Czerederecka, T.Jaskiewicz-Obydzinska, J.Wojcikiewicz. Krakow, 2000. P.205-207.
313. Wagstaff G.E., Vella M., Perfect T. The effect of hypnotically elicited testimony on jurors judgements of guilt and innocence // *The Journal of Social Psychology*. 1992. Vol.132. P.591-595.
314. Walter B. The jury summation as speech genre. Amsterdam / Philadelphia, 1988.
315. Wegener D.T., Fleming M.A., Kerr N.L., Petty R.E. Flexible correction of juror judgements: implications for jury

instructions // *Psychology, Public Policy and Law*. 2000. Vol.6. P.629-654.

316. Weld H.P., Dansig E.R. A study of the way in which a verdict is reached by a jury // *American Journal of Psychology*. 1940. Vol.53. P.518-536.
317. Wells G.L. Asymmetric attributions for compliance: reward vs. punishment // *Journal of Experimental Social Psychology*. 1980. Vol.16. P.47-60.
318. Wells G.L., Leippe M.R., Baumgartner M.H., Simpson D.D., Lingle J., Geva N., Petty R.E., Bassett R.L., Ostrom T.M. Guidelines for empirically assessing the fairness of a lineup. Unpublished manuscript, 1977.
319. Wells G.L., Lindsey R.C., Tausignant J.P. Effects of expert psychological advice on human performance in judging the validity of eyewitness testimony // *Law and Human Behavior*. 1980. Vol.4. P.273-285.
320. Whitley B.E. The Effects of discredited eyewitness testimony: a meta-analysis // *Journal of Social Psychology*. 1987. Vol.127. P.209-214.
321. Wiener R.L., Pritchard C.C., Weston M. Comprehensibility of approved jury instructions in capital murder case // *Journal of Applied Psychology*. 1995. Vol.80. P.455-467.
322. Wilcox W., McCombs M. Crime story elements and fair trial/ free press. Unpublished manuscript, 1967.
323. Wilhelmy R., Bull R., Vrij A. Pictures of the mind: does drawing lead to more errors in children's recollection of an argumentative event // *Forensic psychology and law: traditional questions and new ideas* / Ed.by A.Czerederecka, T.Jaskiewicz-Obydzinska, J.Wojcikiewicz. Krakow, 2000. P.208-214.
324. Wishman S. Confessions of a criminal lawyer. N.Y., 1981.
325. Witryol S., Kaess W. Sex differences in social memory tasks // *Journal of Abnormal and Social Psychology*. 1957. Vol.54. P.343-346.
326. Wolf S., Montgomery D.A. Effects of inadmissible evidence and level of judicial admonishment to disregard on judgements of mock jurors // *Journal of Applied Social Psychology*. 1977. Vol.7. P.205-219.

327. Yarmey A.D. Older and younger adults' attributions of responsibility toward rape victims and rapists // Canadian Journal of Behavioral Science. 1985. Vol.17. P.327-338.

328. Yarmey A.D. Verbal, visual and voice identification of a rape suspect under different levels of illumination // Journal of Applied Social Psychology. 1986. Vol.71. P.363-370.

329. Yarmey A.D., Kent J. Eyewitness identification by elderly and young adults // Law and Human Behavior. 1980. Vol.4. P.359-371.

330. Zanni G.R., Offermann J.T. Eyewitness testimony: an exploration of question wording upon recall as a function of neuroticism // Perceptual and Motor Skills. 1978. Vol.46. P.163-166.

331. Zeisel H., Diamond S.S. The effect of peremptory challenges on jury and verdict: an experiment in a federal district court // Stanford Law Review. 1978. Vol.30. P.491-529.

Оглавление

Введение.....	3
Глава I. Суд присяжных как объект психологического исследования.....	11
1. Идеи, лежащие в основе введения суда присяжных.....	11
2. Процедура судебного процесса с участием присяжных заседателей.....	14
3. Представление об идеальном присяжном.....	24
4. Модели принятия решения присяжными заседателями...	29
4.1. Когнитивный подход к изучению решения присяжных	29
4.2. Модель истории Р. Хэсти, С. Пенрода и Н. Пеннингтон	37
4.3. Правила вынесения присяжными решения по Г. Гарфинкелю.....	43
4.4. Сравнение моделей.....	46
Глава II. Влияние индивидуальных особенностей присяжных на вердикт.....	52
1. Отбор коллегии присяжных	53
1.1. Отбор, производимый юристами.....	54
1.2. Научный отбор присяжных.....	56
1.3. «За» и «против» научного отбора.....	58
2. Особенности присяжных, которые оказывают влияние на вердикт.....	62
2.1. Влияние социодемографических характеристик присяжных на вердикт.....	62
2.2. Влияние психологических особенностей присяжных на вердикт.....	65

Глава III. Зависимость вердикта от особенностей рассматриваемого дела.....	78
1. Влияние типа совершенного преступления и характера доказательств на вердикт присяжных.....	79
1.1. Размер нанесенного ущерба.....	79
1.2. Типичность преступления.....	79
1.3. Вероятность несовращения преступления.....	82
1.4. Сила доказательств.....	82
1.5. Сложность доказательств.....	83
1.6. Способ получения показаний подсудимого.....	84
2. Зависимость вердикта присяжных от особенностей подсудимого и потерпевшего.....	85
2.1. «Социальная привлекательность» подсудимого.....	90
2.2. Причины преступления, намерения подсудимого и его раскаяние.....	91
2.3. «Моральный облик» и поведение потерпевшего.....	92
2.4. Осторожность потерпевшего.....	96
2.5. Время заявления о совершении преступления.....	96
3. Влияние инструкции судьи и показаний эксперта по свидетелям на решение присяжных.....	97
3.1. Степень влияния инструкции судьи на решение присяжных.....	97
3.2. Влияние показаний эксперта на доверие к свидетелям.....	104
3.3. Факторы, влияющие на эффективность инструкции судьи и показаний эксперта по свидетелям.....	105
Глава IV. Вынесение вердикта в совещательной комнате: особенности групповой дискуссии присяжных.....	116
1. Динамика групповой дискуссии в совещательной комнате.....	118
1.1. Развитие группы. Образование подгрупп.....	119
1.2. Лидерство.....	120
1.3. Влияние большинства и меньшинства.....	121
1.4. Групповая поляризация.....	122

2. Индивидуальные особенности присяжных.....	124
3. Размер коллегии.....	126
4. Количество голосов, необходимое для принятия вердикта.....	128

Глава V. Роль свидетелей в вынесении судебного решения.....	135
1. Точность показаний свидетелей.....	135
1.1. Особенности события.....	135
2. Особенности процедуры допроса.....	141
3. Характеристики свидетелей.....	149
4. Доверие к показаниям свидетелей.....	155

Глава VI. Убеждающая коммуникация в суде.....	164
1. Влияние коммуникативных навыков адвоката и прокурора на вердикт присяжных.....	164
2. Вопросы, используемые для отбора присяжных.....	182
3. Факторы, оказывающие влияние на эффективность судебной коммуникации.....	189
3.1. Особенности коммуникатора.....	197
3.2. Особенности сообщения.....	208
4. Каузальная атрибуция в судебных речах.....	218
5. Проблемы изучения убеждающей коммуникации в зале суда.....	225

Заключение.....	228
Литература.....	230