

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Социальная психология и правосудие Часть 1

Глава 5. Социальная психология





Цель: сформировать у слушателей представление о применении социального познания в правосудии.

План:

1. Показания свидетелей;
2. Эффект дезинформации;
3. Как уменьшить вероятность ошибки?;
4. Другие источники влияния на суждения.

Зал суда – это социальный мир в миниатюре, мир, в котором социальные процессы, имеющие место в повседневной жизни, проявляются ещё более ярко с чрезвычайно важными последствиями для всех вовлеченных в них сторон. В зале суда, как и повсюду, люди формируют мнения друг о друге и влияют друг на друга, а это значит, что возникает немало проблем, имеющих непосредственное отношение как к социальной психологии, так и к юриспруденции.

Показания свидетелей

По мере того как в зале суда разворачивается судебная драма, присяжные слушают показания свидетелей, формируют представление об обвиняемом, выслушивают наставления судьи и, наконец, выносят свой вердикт. Давайте последовательно рассмотрим все эти этапы и начнем с показаний свидетелей.

Насколько убедительны показания свидетелей?

Из изученного ранее нам известно, что живые подробности и личные свидетельства могут быть исключительно убедительными, значительно более убедительными, чем вызывающая сомнений, но абстрактная информация. Нет лучшего способа закончить спор, чем сказать: «Я видел это собственными глазами». Увидеть – значит поверить. Исследователь из Вашингтонского университета Элизабет Лофтус доказала, что тем, кто «видел», верят даже тогда, когда доказано, что их показания ни на что не годны. Когда группу студентов ознакомили с обстоятельствами гипотетического дела об убийстве с целью ограбления, но не предоставили свидетельских показаний, за признание обвиняемого виновным проголосовали только 18%. Другая группа получила ту же информацию и показания одного свидетеля. Зная, что кто-то, глядя на обвиняемого, твердо сказал: «Это он!», за обвинительный приговор проголосовали 72% испытуемых. Третья группа испытуемых получила ту же информацию, что и вторая группа, плюс информацию от адвоката обвиняемого, которая совершенно обесценивала свидетельские показания: у свидетеля очень плохое зрение, а в тот момент он был без очков. Повлияли ли эти сведения на решение испытуемых? В данном случае – не очень заметно: в третьей группе количество голосов за обвинительный приговор составило 68%. Результаты более поздних экспериментов позволяют говорить о том, что дискредитация свидетельских показаний может несколько уменьшить количество голосов в пользу признания виновности. Но если нет другого, опровергающего свидетельского показания, живой рассказ очевидца нелегко стереть из памяти присяжных.

Могут ли присяжные «распознать» ошибочные показания? Чтобы ответить на этот вопрос, Гари Уэллс, Р. Си Л. Линдсей и их коллеги инсценировали в Университете Альберты сотни краж калькулятора, причем каждый раз «кража» происходила в присутствии свидетеля. Затем исследователи предъявляли свидетелям несколько фотографий, в том числе и фотографию «вора», и просили опознать его. Испытуемые, игравшие роли присяжных, наблюдали за этой процедурой, а затем оценивали показания свидетелей. Можно ли сказать, что очевидцам, которые ошибались, верили меньше, чем тем, которые правильно идентифицировали «вора»? Как ошибавшимся, так и не ошибавшимся очевидцам верили в 80% случаев. Эти результаты позволили исследователям сделать следующий вывод: «распознать свидетеля, который



ошибочно принимает за преступника невинного человека, – выше возможностей наблюдателей, если таковыми являются люди».

Уэллс и Майкл обнаружили также, что присяжные наиболее скептически воспринимают свидетелей, которые плохо запоминают самые тривиальные детали, хотя именно их-то показания и являются наиболее точными. Присяжные полагают, что свидетель, который может вспомнить, что в комнате висели три картины, «действительно был внимателен. На самом же деле люди, обращающие внимание на детали, скорее всего не обратят внимания на лицо преступника.

Насколько точны показания свидетелей? Правда ли, что показания свидетелей зачастую неверны? Имеется огромное количество примеров того, как из-за добросовестно заблуждавшихся свидетелей люди попадали в тюрьмы на долгие годы. Более 70 лет тому назад профессор Йельского университета Эдвин Борхард проанализировал 65 обвинительных приговоров людям, чья невинность была в дальнейшем доказана. Большинство ошибок – результат неверного опознания, и некоторые невинно осужденные лишь чудом избежали смертной казни.

На стыке XX и XXI вв. благодаря анализу крови на ДНК были оправданы 62 американца, обвиненных в преступлениях, которых они не совершали; причем обвинение 52 из них строилось на неверном опознании свидетелями. Авторы одного аналитического исследования выяснили, что из полутора миллионов обвинительных приговоров, которые ежегодно выносятся американскими судами, примерно 0,5% (7500 приговоров) – ошибочны, и 4500 из них – следствие ошибок при опознании. Чтобы оценить точность воспоминаний свидетелей, необходимо изучить общее количество их «промахов» и «верных попаданий». Один из способов сбора подобной информации заключается в инсценировании преступлений, сравнимых с теми, которые совершаются в реальной жизни, и в последующем анализе свидетельских показаний.

К настоящему времени уже проведено немало подобных исследований, и результаты некоторых из них обескураживают. Например, в Университете штата Калифорния (г. Хэйуорд) при «нападении» на профессора присутствовали студенты (141 человек). Когда спустя 7 недель Роберт Бакхаут предъявил им шесть фотографий и попросил опознать нападавшего, 60% испытуемых выбрали фотографии невинных людей. Поэтому не приходится удивляться тому, что показания свидетелей реальных преступлений иногда расходятся. Разумеется, одни свидетели более уверены в себе, нежели другие. По данным Уэллса и его коллег, присяжные больше верят именно тем свидетелям, которые уверены в себе. Так что остается лишь сожалеть о том, что, за исключением самых благоприятных ситуаций, например, тогда, когда преступник имеет какие-то внешние особенности, уверенность свидетелей имеет весьма отдаленное отношение к достоверности их показаний. У тех свидетелей, которые, независимо от условий, при которых они наблюдали за событием, не ошибаются при опознаниях, интуитивная уверенность действительно коррелирует с достоверностью показаний. Тем не менее некоторые люди – правы они или заблуждаются – всегда ведут себя весьма настойчиво, что, по мнению Майкла Лейппе, и объясняет, почему ошибающимся свидетелям так часто удается убедить суд в своей правоте.

Наше восприятие и наша память – не видеокамеры, поэтому нет ничего удивительного в том, что мы ошибаемся. Люди весьма успешно узнают лицо, которое они видели на фотографии, когда позднее им показывают этот снимок вместе с другими. Однако к большому удивлению Викки Брюса, исследователя из Университета города Стерлинга (штат Колорадо), специализирующегося в этой области, незначительные изменения угла зрения, выражения лица или освещенности «создают проблемы для человеческого зрения». Мы конструируем свои воспоминания, исходя частично из того, что воспринимали в тот момент, а частично – из своих ожиданий, убеждений и из того, что нам известно сегодня.

Эффект дезинформации

Процесс конструирования воспоминаний был весьма эффектно продемонстрирован Элизабет Лофтус и её помощниками. Они показали студентам Вашингтонского университета 30



слайдов, на которых были последовательно представлены разные стадии наезда автомобиля на пешехода.

На одном, наиболее важном, слайде красный «Датсун» был запечатлен либо в момент остановки перед знаком «Стоп», или перед знаком «Уступите дорогу». Спустя некоторое время исследователи, наряду с другими вопросами, задавали одной группе испытуемых и такой: «Проезжал ли мимо красного «Датсуна» другой автомобиль, пока он стоял под знаком «Стоп»?». Другой группе испытуемых задавался тот же самый вопрос с той только разницей, что вместо знака «Стоп» в нем упоминался знак «Уступите дорогу». Затем обе группы смотрели слайды, представленные на рисунке и вспоминали, какой из них они уже раньше видели.

Студенты, которым задавали вопрос, соответствующий тому, что они раньше видели, в 75% случаев давали правильные ответы. Те же, кому задавали вопрос, вводивший в заблуждение, давали правильные ответы только в 41% случаев; в большинстве случаев студенты отрицали, что видели то, что они действительно видели, и «вспоминали» то, чего никогда не видели.

Тревожит и то, что ложные воспоминания выглядят и воспринимаются так же, как и правдивые. И могут быть такими же убедительными, как они, – совершенно искренними и все же абсолютно ошибочными.

Пересказ событий свидетелями

Пересказывая события, человек оказывается во власти своих воспоминаний, и при этом неважно, точные они или нет. Точный пересказ помогает им в дальнейшем противостоять влиянию дезинформации. Однако бывает и так, что многократный пересказ лишь укрепляет веру заблуждающихся людей в то, что они говорят правду.

Уэллс, Фергюсон и Линдсэй продемонстрировали это, попросив свидетелей инсценированной кражи, прежде чем занять свидетельское место, отрепетировать их ответы на вопросы. Благодаря подобной процедуре уверенность в себе заблуждавшихся свидетелей укрепилась, и вероятность того, что присяжные, выслушавшие ложные показания, вынесут обвинительный приговор невиновному, возросла.

Ранее в лекциях уже было сказано о том, что мы нередко «подстраиваем» свои высказывания «под своего собеседника», чтобы угодить ему, а сделав это, начинаем верить в то, что сказали. Представьте себе, что вы – свидетель спора, завершившегося дракой, в которой один из спорщиков нанес увечье другому. Получивший травму подал в суд. Перед судебным заседанием адвокат одной из сторон, вежливый и обходительный человек, беседует с вами. Можете ли вы так построить свои показания и так изложить свою версию драки, что клиент этого адвоката окажется в более выгодном положении? А если это произойдет, не будет ли потом и ваше выступление на суде тоже не вполне объективным?

По мнению Блэра Шеппарда и Нэйла Видмара, на оба вопроса можно ответить утвердительно. В Университете Западной Онтарио они инсценировали судебные заседания, в которых одни студенты играли роли свидетелей драки, а другие – присяжных и судей. Если перед началом заседания со свидетелями беседовали адвокаты обвиняемого, их показания на суде были несколько более благоприятными для обвиняемого. Позднее Видмар и Нэнси Лэйд обратили внимание на то, что свидетели, давая показания, не утаивали ни одного важного факта; но их интонации и слова, которые они выбирали, зависели от того, в чью пользу они свидетельствовали – в пользу обвиняемого или потерпевшего. Однако и этого было достаточно для того, чтобы повлиять на тех, кто слышал их показания. А это значит, что исказить воспоминания свидетелей могут не только «наводящие вопросы», но и их собственные пересказы событий, которые они могут слегка «приспосабливать под слушателей».

Обратная связь со свидетелями

Свидетель преступления на опознании: «О, Боже... Я не знаю... Один из этих двоих... Но я не уверен... О, Господи... Парень чуточку выше, чем номер 2... Один из этих двоих, но я не уверен...»



Спустя месяц на суде: «У вас не было сомнений, когда вы сказали, что это номер 2? Вы ведь не сомневались в этом?».

Ответ свидетеля: «Я не сомневался... Я был точно уверен». Как объяснить, что свидетели забывают о своих первоначальных сомнениях?

Этой проблемой заинтересовались Гари Уэллс и Эми Брэдфилд. Результаты исследований подтверждают, что уверенность свидетеля в своей правоте возрастает, когда он узнаёт, что другие свидетели указали на того же человека, когда ему многократно приходится отвечать на одни и те же вопросы и в результате подготовки к перекрестному допросу. А может ли реакция того, кто проводит опознание (обратная связь), повлиять не на уверенность свидетеля как таковую (вспомните феномен «Так я и знал!»), а на его воспоминания о том, что раньше у него не было сомнений?

Чтобы ответить на этот вопрос, Уэллс и Брэдфилд провели два эксперимента, в ходе которых показали 352 студентам Университета штата Айова сделанную скрытой камерой видеозапись человека, входящего в магазин. Спустя мгновение, когда камера была выключена, он убивает охранника. Затем студентам показывают фотографии всех, кто проходил в качестве подозреваемых по этому реальному делу, за исключением фотографии настоящего убийцы, и просят опознать убийцу. Все 352 человека при этом ошиблись. Но экспериментатор отреагировал на их ошибки по-разному. Одним было сказано: «Хорошо. Вы правильно опознали настоящего подозреваемого» (подкрепляющая обратная связь), другим – «На самом деле подозреваемый был под номером...» (разубеждающая обратная связь), а третьим не было сказано ничего. В конце концов всем испытуемым был задан один и тот же вопрос: «Скажите, в тот момент, когда вы опознали убийцу по фотографии, насколько вы были уверены в том, что это именно тот человек, видеозапись которого вам показывали?». Ответы оценивались по шкале от 1 (совершенно не уверен) до 7 (абсолютно уверен). Эксперимент дал два поразительных результата.

Во-первых, реакция экспериментатора оказала огромное влияние на испытуемых: оценивших свою уверенность 6-7 баллами среди тех, кого он поддержал, было в 4 раза больше, чем среди тех, на кого он вообще не отреагировал (среди последних оценивших свою уверенность 6-7 баллами было только 14%), и в 11 раз больше, чем среди тех, кого он опроверг (среди последних оценивших свою уверенность 6-7 баллами было только 5%). Если бы после получения обратной связи возросла уверенность тех испытуемых, которых экспериментатор поддержал, нас это не удивило бы, но в данном эксперименте участники оценивали свою уверенность в момент, предшествовавший получению обратной связи от экспериментатора.

Как уменьшить вероятность ошибки?

Учитывая подобную предрасположенность к ошибкам, какие конструктивные шаги можно предпринять, чтобы показания свидетелей были по возможности точными, а суждения присяжных – правильными? Этой проблемой заинтересовалась Канадская комиссия по судебной реформе, а спустя 10 лет – бывший министр юстиции и генеральный прокурор США Жанет Рено, которая и попросила Гари Уэллса поделиться своими соображениями на этот счет. Вскоре после этого Министерство юстиции, пригласив группу исследователей, юристов и сотрудников правоохранительных органов, поручило им разработку «Свода правил практического применения законодательных актов». Среди практических рекомендаций, которые были даны разработчиками этого «Свода...», были и рекомендации по подготовке полицейских интервьюеров, и рекомендации, направленные на минимизацию ошибок при опознании.

Подготовка полицейских-интервьюеров

Ознакомившись с магнитофонными записями бесед опытных детективов из Флориды со свидетелями, Рональд Фишер и его коллеги выявили их типичные схемы. Все беседы



начинались с предложения «Расскажите все, что вы помните», затем интервьюер начинал периодически перебивать свидетеля, задавая ему дополнительные вопросы, в том числе и такие, которые требовали точных и лаконичных ответов («Какого он роста?»). Фишер и Эдуард Гейзельман полагают, что интервьюер должен начинать беседу с предоставления свидетелям возможности самим, без подталкивания, рассказать все, что они помнят, этой же точки зрения придерживается и новый Свод правил.

Воспоминания свидетелей будут наиболее полными, если интервьюер активизирует их память, попросив реконструировать обстановку, в которой произошло событие. Поможет им живо представить себе место действия и свои мысли и чувства в тот момент. Даже демонстрация фотографий, сделанных на месте преступления, например, фотография расчетного узла, на которой запечатлен человек, стоящий на том самом месте, на котором стояла ограбленная кассирша, может способствовать безошибочным воспоминаниям. Не перебивая свидетеля и предоставив ему неограниченное время для того, чтобы он мог рассказать обо всем, что приходит ему в голову, интервьюер затем «подстегивает» его память вопросами, заставляющими вспомнить детали («В его голосе не было ничего необычного? А в его внешности или в одежде? Вам ничего не бросилось в глаза?»). Когда Фишер и его коллеги обучили полицейских интервьюеров именно такой методике, беседы со свидетелями стали в 1,5 раза более информативными, а количество ложных воспоминаний при этом не увеличилось. Выполненный впоследствии статистический анализ результатов 42 исследований подтвердил вывод о том, что в ходе когнитивного интервью вспоминается значительно больше деталей, а точность воспоминаний при этом не страдает. Эти результаты оказались настолько убедительными, что теперь большинство детективных агентств Северной Америки и все детективные агентства Англии и Уэльса пользуются именно этой методикой проведения когнитивных интервью. Сейчас она включена и в программу обучения сотрудников ФБР.

Минимизация ошибок при опознании

Гари Уэллс и «Руководство для тех, кто дает свидетельские показания» напоминают о том, что один из способов минимизации ошибок при опознании заключается в том, чтобы напомнить свидетелю, что человек, которого он видел, может присутствовать среди приглашенных на опознание, но его может и не быть. Альтернативный способ – предъявить свидетелям группу людей, в которой нет подозреваемых (так называемое «слепое опознание»). Это позволяет сразу же отсеивать свидетелей, которые «опознают» невиновных людей. Свидетели, не допускающие подобных ошибок, реже ошибаются и в дальнейшем, на настоящих опознаниях.

Результаты многочисленных исследований, проведенных в Европе, в Северной Америке, в Австралии и в Южной Африке, подтверждают, что количество ошибок уменьшается и в том случае, когда свидетелю предъявляют приглашенных на опознание людей по очереди, а он говорит только «Да» или «Нет». Когда свидетелю предъявляют одновременно несколько человек, у него возникает соблазн выбрать среди них того, кто более других похож на преступника. У свидетелей, которые видят лишь одного человека, возможностей для верного опознания ничуть не меньше, но шансов, что они ошибутся, значительно меньше. Когда свидетели одновременно видят группу людей или несколько фотографий, весьма вероятно, что они укажут на того, кто более других напоминает им преступника.

Соблюдение этих правил, не требующих никаких дополнительных затрат, делает опознания, проводимые в полиции, похожими на грамотно проведенные эксперименты. В них есть контрольная группа – ряд лиц, среди которых нет подозреваемого, или ряд лиц, в котором лжесвидетели пытаются «вычислить» подозреваемого, руководствуясь только его общим описанием.

Есть и экспериментатор, беспристрастно относящийся к гипотезе (офицер полиции, не знающий, кто именно подозревается). Вопросы сформулированы заранее и нейтральны, они ни в коей мере не требуют определенного ответа (из самой процедуры не следует, что подозреваемый находится среди тех, кого предъявляют для опознания). Подобные процедуры



запрещают до суда какие бы то ни было комментарии, подтверждающие правоту свидетеля, вроде «Да, вы правы, это он». Они также значительно снижают уровень естественного для человека предубеждения против доказательств, т. е. поиска свидетельств в пользу той идеи, которую человек разделяет.

Просвещение присяжных

В наши дни для консультаций присяжных нередко приглашают специалистов (обычно это делают адвокаты обвиняемого), задача которых – проверить свидетельские показания. Они информируют присяжных примерно о том же, о чем вы только что прочитали, и эти знания должны помочь им оценить показания свидетелей защиты и обвинения. Ниже, на основании результатов опроса 63 специалистов по свидетельским показаниям, перечислены те факторы, влияющие на свидетельские показания, которые признаны важными большинством экспертов и должны учитываться при их рассмотрении в зале суда.

Эксперты обращают внимание присяжных на следующие обстоятельства.

- Свидетели нередко воспринимают события избирательно.
- Обсуждение событий может изменить их воспоминания и внести в них дополнения.
- Результаты исследований, авторы которых инсценировали преступления, позволяют говорить о том, что свидетели часто ошибаются при опознании. Ошибка наиболее вероятна, если приглашенные для участия в опознании люди по своим внешним данным резко отличаются от базового описания подозреваемого, представленного свидетелем.
- Свидетели особенно склонны ошибаться при опознании человека, принадлежащего к другой расе.
- Присяжные не должны принимать во внимание уверенность, с которой свидетель дает показания.

Присяжные, знающие, какие условия должны быть соблюдены, чтобы показаниям свидетелей можно было доверять, более склонны верить таким показаниям. Более того, адвокаты и судьи учитывают важность некоторых из этих факторов, когда решают вопрос о том, предавать гласности результаты опознания подозреваемого свидетелем или нет.

Другие источники влияния на суждения

Могут ли привлекательная внешность подсудимого и его сходство с присяжными сделать их пристрастными? Строго ли присяжные следуют наставлениям судей?

Личностные качества обвиняемого

Известный адвокат-практик Кларенс Дарроу считал, что присяжные редко выносят обвинительный приговор подсудимому, который им симпатичен, и редко оправдывают тех, кто им не нравится. Он утверждал, что основная задача адвоката, участвующего в судебном процессе, заключается в том, чтобы «влюбить» присяжных в обвиняемого. Был ли он прав? И верно ли, что, как утверждал все тот же Дарроу, «факты, относящиеся к самому преступлению, относительно неважны»? Дарроу переоценивал ситуацию. Результаты изучения более 3500 уголовных и 4000 гражданских дел говорят о том, что в 80% случаев судьи соглашались с решением жюри присяжных. Хотя и присяжные, и судьи могут ошибаться, есть немало свидетельств в пользу того, что присяжные способны отрешиться от своих пристрастий, сосредоточиться на фактах и согласиться с приговором. В позиции Дарроу слишком много цинизма: на самом деле факты имеют значение. Тем не менее, когда присяжных просят ответить на вопрос «Способен ли этот обвиняемый преднамеренно совершить это преступление?», т. е. вынести социальное



суждение, результат зависит не только от фактов. У присяжных складывается определенное впечатление о подсудимом, и с этим ничего невозможно поделать. Могут ли они отрешиться от этих впечатлений и принимать решение только на основании фактов? Судя по тем более мягким приговорам, которые нередко выносятся высокопоставленным обвиняемым, некоторые культурные пристрастия, похоже, сохраняются.

Физическая привлекательность

Выше уже было сказано о стереотипе физической привлекательности: красивые люди кажутся хорошими. Решив выяснить, повлияет ли этот стереотип на суждения студентов Университета Торонто о человеке, обвиненном в мошенничестве, Майкл Эфран обратился к ним с вопросом: «Может ли внешняя привлекательность повлиять на презумпцию невиновности?». Ответ был отрицательный. А что на самом деле? Все наоборот. Когда Эфран давал другим студентам описание дела и фотографии обвиняемого (привлекательного или непривлекательного человека), их суждения зависели от внешности: привлекательного признали менее виновным и высказались за более мягкое наказание.

Вывод о том, что внешние данные обвиняемых не остаются незамеченными правосудием, когда доказательств мало или когда они неоднозначны, подтверждают и результаты других экспериментов. Диана Берри и Лесли Зебровиц-Мак-Артур обнаружили это, когда обращались к разным людям с просьбой оценить виновность подсудимых с детскими и «вполне взрослыми» лицами.

Люди с детскими лицами (с большими круглыми глазами и маленьким подбородком) казались испытуемым более наивными, и их чаще признавали виновными в преступлениях, совершенных по неосторожности, нежели в преднамеренных преступлениях.