



You have downloaded a document from
RE-BUŚ
repository of the University of Silesia in Katowice

Title: Perswazyjność opinii biegłego

Author: Marek Leśniak

Citation style: Leśniak Marek. (2011). Perswazyjność opinii biegłego. W: T. Widła (red.), "Obszary badawcze współczesnej kryminalistyki" (S. 116-128). Katowice : Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego



Uznanie autorstwa - Użycie niekomercyjne - Bez utworów zależnych Polska - Licencja ta zezwala na rozpowszechnianie, przedstawianie i wykonywanie utworu jedynie w celach niekomercyjnych oraz pod warunkiem zachowania go w oryginalnej postaci (nie tworzenia utworów zależnych).



UNIwersYTET ŚLĄSKI
W KATOWICACH



Biblioteka
Uniwersytetu Śląskiego



Ministerstwo Nauki
i Szkolnictwa Wyższego

Marek Leśniak
Uniwersytet Śląski

Perswazyjność opinii biegłego

I

Celem artykułu jest przedstawienie cech procesu komunikacji (interakcji) zachodzącego między biegłym a decydentem procesowym (w konkretnej sprawie karnej albo cywilnej) oraz potraktowanie tej interakcji jako szczególny rodzaj aktu perswazji. Należy jednak podkreślić, że interakcja biegły – decydent procesowy nie wyczerpuje cech klasycznego aktu perswazji. Do definicyjnych wyznaczników aktów perswazji należą bowiem następujące elementy: a) nadanie komunikatu, b) które ma miejsce w określonej sytuacji, c) które co najmniej potencjalnie może tę sytuację zmienić, d) jest podejmowane w tym celu, by sytuację tę zmienić w sposób zaplanowany z góry, a dogodny dla nadawcy, e) którego skutki mogą nie pokrywać się z intencją nadawcy¹. O ile w przypadku cech aktu perswazji wymienionych w punktach a–c z pewnością możemy odnieść je do wzorcowego modelu interakcji biegły – decydent procesowy, o tyle taki zabieg w przypadku cech opisanych w punktach d i e byłby już nieuprawniony. Biegły jest dla decydenta procesowego narzędziem w poznawaniu fragmentu rzeczywistości; powinnością biegłego jest przekazanie swych spostrzeżeń decydentowi procesowemu w sposób dla niego akceptowalny. Biegły nie realizuje własnych interesów – nie ma interesu procesowego; nie jest nawet uczestnikiem postępowania (IACz1/91). Jednakże należy zwrócić uwagę na fakt, że nawet we wzorcowej interakcji biegły – decydent procesowy zarówno poszczególne jej elementy, jak i ich właściwości wpływające na decyzję odbiorcy komunikatu są takie same, jak w sytuacji typowego aktu perswazji (gdym nadawca

¹ M. Tokarz: *Argumentacja. Perswazja. Manipulacja*. Gdańsk 2006, s. 196.

komunikatu realizuje swój określony interes). Zaakceptowanie wiedzy biegłego i sposób rozwiązania problemu przez biegłego wpływa na stanowisko decydenta procesowego. Stąd też uzasadnione jest odwołanie się do modelu aktu perswazji, aby opisać mechanizmy zachodzące w trakcie interakcji biegły – decydujący procesowy. Wreszcie nie należy tracić z pola widzenia sytuacji (która niestety – jak pokazuje praktyka wymiaru sprawiedliwości – nie jest rzadka, głównie w zakresie ekspertyzy pismoznawczej), w której decydujący procesowy zasięgnął opinii osoby niekompetentnej (ale wpisanej na tzw. listę biegłych sądowych i we własnej ocenie uważającej się za kompetentnego eksperta). Tego rodzaju przypadek nosi wszystkie cechy klasycznego aktu perswazji; działanie eksperta, w szczególności przed sądem (tym bardziej, gdy dochodzi do konfrontacji z innym ekspertem), ma wtedy na celu obronę własnego interesu przez wykazanie posiadania odpowiednich kompetencji (broni swego dobrego imienia, samooceny i interesów finansowych). Są to zaskakujące sytuacje (autorowi tego opracowania znane przede wszystkim z zakresu opinii pismoznawczych), gdy niekompetentny ekspert wobec swych oczywistych uchybień za wszelką cenę stara się wykazać na rozprawie słuszność swych argumentów. Decydujący procesowy, przy dołożeniu należytej staranności, często z łatwością może rozstrzygnąć, która ze sprzecznych opinii bardziej odpowiada wymogom procesowym. Zazwyczaj jednak decydenci procesowi w sytuacji sprzecznych opinii preferują powołanie kolejnego biegłego (odnośnie do wyjaśnienia tej samej okoliczności wymagającej wiadomości specjalnych), a konfrontacja między biegłymi jest ograniczona do podtrzymania przez nich wcześniej złożonych opinii. W ocenie autora tego opracowania, opisane okoliczności sprawiają, że zasadne jest przeanalizowanie tych cech elementów interakcji biegły – decydujący procesowy, które mogą mieć wpływ na dokonywaną przez decydenta procesowego ocenę wartości dowodu z opinii biegłego (w kontekście modelu aktu perswazji).

II

Klasyczny akt perswazji jest skuteczny, gdy nadawca komunikatu osiąga swój cel – dochodzi do zamierzonych przez niego zmian w zachowaniu odbiorcy komunikatu². Jak już wspomniano, trudno mówić o tego rodzaju skuteczności w przypadku wzorcowej interakcji biegły – decydujący procesowy. Należy zatem przyjąć, że mówiąc o „skuteczności” komunikatu biegłego w takiej interakcji, mamy na myśli, że właściwości „produktu” dostarczonego przez

² Ibidem, s. 203, 220.

biegłego pozwalają decydentowi procesowemu na jego rzetelną ocenę oraz umożliwiają wyjaśnienie okoliczności będącej podstawą powołania biegłego. W ten sposób – w kontekście całego materiału dowodowego (całokształtu zdań uznanych przez decydenta na temat przebiegu zdarzenia, właściwości określonych osób, w szczególności oskarżonego, w czasie czynu) – wpływają na decyzję organu procesowego. W sytuacji niewzorcowej interakcji biegły – decydent procesowy, gdy niekompetentny biegły realizuje swój partykularny interes, z jego punktu widzenia perswazja będzie skuteczna, gdy nie zostanie ujawniona jego niekompetencja.

W obrębie interakcji biegły – decydent procesowy na podstawie klasycznego modelu aktu perswazji można wyróżnić następujące elementy³:

- nadawcę komunikatu – biegłego, który wydał w sprawie opinię,
- kanał, którym treść opinii jest przekazywana,
- zawartość informacyjną opinii,
- odbiorcę komunikatu – decydenta procesowego, w szczególności jest nim sąd rozstrzygający o przedmiocie postępowania, ale także policję (ewentualnie inne organy ścigania) i prokuratora, gdy podejmują decyzję o zasięgnięciu opinii (powołaniu) konkretnego eksperta jako biegłego i dokonują oceny przedłożonej im opinii.

Interakcja biegły – decydent procesowy ma miejsce w pewnym kontekście, na który składają się: rodzaj postępowania, w którym dochodzi do powołania biegłego (karne, cywilne, administracyjne), etap postępowania (przede wszystkim: postępowanie przygotowawcze czy przed sądem), czy jest to pierwsza opinia tego rodzaju w danej sprawie, czy jest to pierwsza, czy też kolejne opinie tego samego biegłego w danej sprawie.

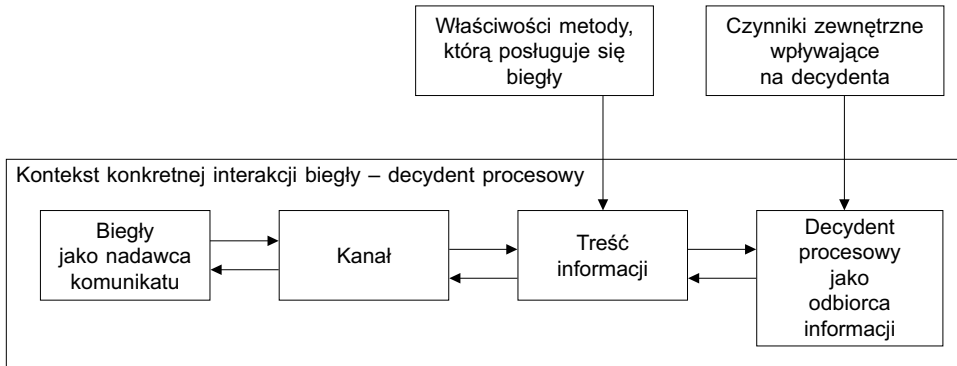
Należy również wyróżnić czynniki zewnętrzne wpływające na decyzję organu procesowego bezpośrednio związane z decydem; niezwiązane z konkretnym kontekstem interakcji biegły – decydent, ale mające istotne znaczenie przy ocenie opinii biegłego. Ich wpływ także w pewnym stopniu zależy od cech osobistych decydenta, np. jego stopnia skłonności do prezentowania zachowań konformistycznych wobec sugestii środowiska (głównie przełożonych).

Odmiennego wyróżnienia – jako elementu oddziałującego na kształt interakcji biegły – decydent procesowy – wymagają rodzaj i właściwości metody, którą posługuje się biegły. Determinują one treść komunikatu biegłego.

Cechy każdego z elementów modelu interakcji mają znaczenie z punktu widzenia oceny dowodu z opinii biegłego dokonywanej przez decydenta procesowego (możemy je potraktować jako czynniki wpływające na „perswazyjność” opinii biegłego).

Większość przedstawionych przykładowo czynników ma charakter interakcyjny, tzn. wywierają wpływ na rezultat procesu oceny opinii biegłego przez

³ W. Wośniska: *Psychologia życia społecznego*. Gdańsk 2005.



Rys. 1. Model interakcji

decydem procesowego w sposób zależny od siebie (tworzą złożony, zależny obraz obszaru zmiennej zależnej). Oto one:

A. Cechy biegłego:

1. Doświadczenie opiniodawcze (np. liczba wykonanych ekspertyz czy też okres, jaki upłynął od momentu wpisu na listę prowadzoną przez prezesa sądu okręgowego).
2. Fakt wpisu na listę biegłych sądowych z określonej specjalności. Biegli z listy również mogą się mylić; mogą także utracić kontakt ze swą macierzystą dyscypliną czy też nadmiernie identyfikować się z wymiarem sprawiedliwości⁴.
3. Instytucja, w której biegły pracuje (którą reprezentuje), ewentualnie – w której wcześniej pracował.
4. Atrakcyjność interpersonalna (np. związana z podobieństwem poglądów, miejsca pochodzenia czy też atrakcyjność fizyczna). Wyniki badań z zakresu psychologii społecznej wskazują⁵, że na podstawie określonych zachowań lub cech osoby odbiorca takiej informacji wnioskuje o innych cechach tej osoby, których w danym momencie nie spostrzega (np. jej kompetencjach w określonym zakresie). Wysoki wzrost i schludność nadawcy mogą zwiększać wiarygodność przekazu, a otyłość – zmniejszać ją⁶.
5. Autopromocja biegłego⁷. Składają się na nią słowne deklaracje na temat posiadanych zdolności, jak również zachowania niewerbalne (np. demonstrowanie łatwości, z jaką ekspert rozwiązał dane zadanie).

B. Cechy kanału:

1. Forma prezentacji opinii:

⁴ T. Widła: *Ocena dowodu z opinii biegłego*. Katowice 1992, s. 26–27.

⁵ T. Tyszk a: *Analiza decyzyjna i psychologia decyzji*. Warszawa 1986, s. 222.

⁶ M. Tok arz: *Argumentacja...*, s. 223.

⁷ M. Leary: *Wywieranie wrażenia na innych. O sztuce autoprezentacji*. Gdańsk 2000, s. 116–117.

- opinia pisemna, między innymi w jaki sposób wykonano zapisy (ręcznie, na maszynie do pisania, za pomocą zaawansowanego edytora tekstu), obecność i jakość wykonania tablic poglądowych (ewentualnie dołączone: filmy, zdjęcia);
 - opinia ustna (zazwyczaj uzupełnia opinię pisemną).
2. Sposób prezentacji opinii:
- pewność, z jaką biegły prezentuje opinię (niestety, cecha ta przez decydentów procesowych jest traktowana jako wyznacznik wiarygodności świadków, a także biegłych);
 - gestykulacja i inne elementy komunikacji niewerbalnej (w literaturze przedmiotu zwraca się uwagę na fakt, jak trudne jest odczytywanie i interpretowanie sygnałów tego rodzaju – wymaga to odpowiedniego treningu; w innym przypadku bazuje się tylko na stereotypach⁸;
 - szybkość i płynność mówienia (np. nerwowość nadawcy i brak płynności przekazu zmniejszają jego wiarygodność)⁹.
3. Liczba i rodzaj kanałów percepcji zaangażowanych w percepcję informacji¹⁰. Zazwyczaj decydent procesowy zapoznaje się z opinią biegłego za pomocą zmysłu wzroku (opinia pisemna) lub słuchu (opinia ustna). Jest możliwe połączenie tych kanałów, np. w trakcie składania opinii ustnej ekspert demonstruje tablice poglądowe. Na perswazyjność opinii wpływa również posłużenie się różnymi odmianami informacji w obrębie jednego kanału, np. opinia biegłego, która poza tekstem zawiera ilustracje.

C. Cechy treści komunikatu:

1. Pełność i jasność komunikatu biegłego. Treść tego komunikatu powinna, oczywiście, być adekwatna do zakresu i przedmiotu ekspertyzy zakreślonych przez decydenta procesowego (w ten sposób decydent procesowy wpływa na treść przekazu biegłego). Komunikat ten powinien być tak obszerny, by umożliwić decydentowi rzeczową analizę i ocenę merytorycznych argumentów biegłego. Według T. Tomaszewskiego¹¹, w ramach standardu tego rodzaju komunikatu mieszczą się: wiarygodność przyjętej zasady naukowej i opartej na niej metody badań, stosowana procedura badawcza (wraz z wykorzystywanymi narzędziami) oraz kwalifikacje wykonawcy ekspertyzy i interpretatora uzyskanych rezultatów badań. T. Tomaszewski podaje cztery reguły (kryteria) Sądu Najwyższego USA, które są wyznacznikiem oceny „naukowości” teorii lub metody biegłego:
- ustalenie, czy wykorzystana przez eksperta teoria lub technika jest sprawdzalna empirycznie, oraz czy były próby falsyfikacji tej teorii;

⁸ A. M e m o n, A. V r i j, R. B u l l: *Prawo i psychologia. Wiarygodność zeznań i materiału dowodowego*. Gdańsk 2003.

⁹ M. T o k a r z: *Argumentacja...*, s. 233.

¹⁰ W. W o s i ń s k a: *Psychologia życia społecznego...*, s. 189.

¹¹ T. T o m a s z e w s k i: *Dowód z opinii biegłego w procesie karnym*. Kraków 1998, s. 122.

- ustalenie, czy dana teoria lub technika była prezentowana w publikacjach naukowych, oraz czy była przedmiotem oceny innych naukowców;
 - ustalenie, czy znany jest poziom błędu przy posługiwaniu się daną metodą;
 - ustalenie, czy zastosowana metoda badań albo teoria naukowa uzyskały powszechną akceptację specjalistów z danej dziedziny.
- T. Widła opisuje zakres informacji, którą musi dostarczyć ekspert w swej ekspertyzie, aby decydent procesowy mógł ocenić tę ekspertyzę¹²:
- jakimi prawami nauki ekspert posłużył się, budując przesłanki, i jaki jest obszar niepewności tych praw;
 - według jakiego schematu wyjaśnienia naukowego prowadził rozumowanie;
 - jaki był przebieg i wyniki przeprowadzonych przez niego badań, oraz które z nich i dlaczego uznał za fakty potwierdzające wystąpienie określonych prawidłowości;
 - czym ekspert uzasadnia stopień przekonania, z jakim sformułował swe wnioski.
2. Przekaz tylko za albo tylko przeciw; przekaz zawierający argumenty za i argumenty przeciw (przytoczenie w opinii argumentacji przeciwko przyjętym przez biegłego wnioskom).
 3. Użyta terminologia; język, w jakim zostało sformułowane sprawozdanie oraz wnioski końcowe. W miarę wzrostu „fachowości” terminologii używanej przez biegłego perswazyjność komunikatu rośnie. Problem tkwi w tym, że niektórzy biegli używają nie „fachowego” języka swojej dyscypliny, ale języka osobniczego (imitującego język danej dyscypliny); decydent procesowy powinien taką sytuację wychwycić. Poza tym należy mieć na uwadze, że biegły może opisywać przebieg stosowania metody i cechy zaobserwowanych zjawisk za pomocą języka specjalistycznego, ale interpretacje tych zjawisk powinien sformułować w języku naturalnym, aby umożliwić organowi procesowemu ocenę¹³.
 4. Wypowiedź biegłego zawiera pewne elementy niekorzystne dla niego, np. przyznaje się on do braku jakiegoś specjalistycznego sprzętu albo mniejszego doświadczenia w określonym zakresie, czy też że mógł przeprowadzić badania w szerszym zakresie.

D. Cechy decydenta procesowego:

1. Poziom wykształcenia – w tym wiedza na temat poszczególnych metod, którymi posługują się nauki sądowe.
2. Ogólna ciekawość świata.
3. Dążenie do poznania prawdy.

¹² T. W i d ł a: *Ocena dowodu...*, s. 71.

¹³ *Ibidem*, s. 61.

4. Wytrwałość przy dążeniu do osiągnięcia wyznaczonego celu.
5. Poziom samooceny (i związana z nim zdolność do autorefleksji). Łatwiej jest przekonać osoby o niskiej samoocenie¹⁴.
6. Stopień zaangażowania odbiorcy¹⁵. W przypadku oceny opinii biegłego z pewnością o małym stopniu zaangażowania decydenta świadczy zapoznanie się jedynie z wnioskami biegłego.
7. Doświadczenie decyzyjne. Ta cecha wpływa między innymi na liczbę i sposób formułowania alternatyw w procesie decyzyjnym¹⁶.
8. Psychologiczna preorientacja względem określonej metody identyfikacji kryminalistycznej¹⁷. Taką preorientację decydentów procesowych z pewnością kształtują:
 - opinie wyrażane w podręcznikach prawa procesowego i kryminalistyki, z których decydent procesowy korzystał w toku edukacji prawniczej; poglądy autorytetów spotykanych przez decydenta procesowego w toku edukacji prawniczej;
 - orzeczenia Sądu Najwyższego (wiążące tylko w konkretnej sprawie, ale w szerszym zakresie mające charakter opiniotwórczy).
9. Stopień podatności do przejawiania zachowań konformistycznych. Zachowanie konformistyczne to zmiana zachowania jednostki bez zmiany jej przekonań w rezultacie presji (realnej lub wyobrażanej), stworzonej wskutek zachowań innych osób¹⁸.
10. Nastrój. Ogólny pozytywny nastrój zazwyczaj wzmacnia podatność na perswazję; nastrój negatywny zwiększa ostrożność w analizie argumentacji¹⁹.
11. Wiek odbiorcy. Osoby młode częściej zmieniają postawy²⁰. Osoby starsze są bardziej odporne na perswazję²¹.
12. Płeć odbiorcy. Kobiety łatwiej dają wiarę komunikatowi, gdy nadawcą jest mężczyzna²².

E. Cechy kontekstu interakcji biegły – decydent procesowy:

1. Liczba kontaktów decydenta z opiniami tego samego biegłego na temat tego samego przedmiotu i w tym samym zakresie. Z reguły przekaz jest silniejszy, gdy powtarzany jest w tej samej albo zróżnicowanej formie²³.

¹⁴ M. Tokarz: *Argumentacja...*, s. 233.

¹⁵ W. Wosińska: *Psychologia życia społecznego...*, s. 193.

¹⁶ T. Tyszką: *Analiza decyzyjna...*, s. 221.

¹⁷ K. Sosin, J. Widacki: *Wartość diagnostyczna i wartość dowodowa. Propozycje uściśleń terminologicznych*. „Zagadnień Kryminalistyki” 1983, T. 16/17.

¹⁸ W. Wosińska: *Psychologia życia społecznego...*, s. 213; T. Tyszką: *Psychologiczne pułapki oceniania i podejmowania decyzji*. Gdańsk 1999, s. 51 i nast.

¹⁹ W. Wosińska: *Psychologia życia społecznego...*, s. 193.

²⁰ Ibidem.

²¹ M. Tokarz: *Argumentacja...*, s. 233.

²² Ibidem.

²³ W. Wosińska: *Psychologia życia społecznego...*, s. 178.

2. Istnienie opinii innych biegłych (ich liczba oraz treść) dotyczących tego samego zakresu i tego samego przedmiotu w tym samym postępowaniu.
 3. Istnienie i treść innych informacji składających się na materiał dowodowy w konkretnej sprawie (między innymi opinie biegłych innych specjalności, treść zeznań świadków itp.).
 4. Czas między zapoznaniem się z opinią biegłego a wydaniem decyzji końcowej. W sytuacji wydawania decyzji końcowej w niewielkim odstępnie czasu po otrzymaniu ostatniej w sprawie opinii biegłego, silniejszy jest „efekt świeżości”; większego znaczenia nabiera ostatni przekaz²⁴.
 5. Długość czasu, jaki ma decydent na podjęcie decyzji. Konieczność podjęcia decyzji w bardzo krótkim czasie zwiększa ryzyko wydania decyzji nietrafnej; zmienia się wtedy również waga argumentów²⁵.
 6. Biegłemu, jak i każdej innej osobie, bardzo trudno jest zmienić pogląd, który został wyrażony publicznie²⁶.
- F. Czynniki zewnętrzne wpływające na decydenta procesowego:
1. Czynniki ekonomiczne (czas i koszt prowadzonych czynności). Czynniki te dotyczą przede wszystkim postępowania przygotowawczego; praktyka wskazuje, że często na tym etapie postępowania o wiele rzadziej dochodzi do zasięgnięcia opinii innego biegłego, gdy strony wskazują na ewidentne uchybienia w opinii wcześniej wyznaczonego biegłego.
 2. Dążenie do postępowania zgodnie z zasadami preferowanymi przez przełożonych albo sąd wyższej instancji (przynajmniej zgodnie z tym, jakie zasady są podmiotom tym przez decydenta przypisywane). Autor niniejszych rozważań spotkał się z sytuacjami, w których prokuratorzy nadrzędni w stosunku do prokuratora, który wydał zaskarżoną decyzję o umorzeniu postępowania przygotowawczego, kwestionowali taką decyzję tylko dlatego, że występowały rozbieżności między przesłuchiwanymi osobami a nie została przeprowadzona konfrontacja. Tymczasem zasady przeprowadzania konfrontacji opisują ściśle określone okoliczności, w których przeprowadzanie konfrontacji jest racjonalne.
- G. Właściwości metody, którą posługuje się biegły:
1. Wartość diagnostyczna metody. W przypadku takich badań, jak: badania DNA, badania daktyloskopijne, badania pisma ręcznego czy badania poligraficzne, obszary niepewności tych metod są opisane na podstawie rezultatów przeprowadzonych badań empirycznych.
 2. Relacja między pytaniem zadany przez organ procesowy a pytaniem, na które może udzielić odpowiedzi biegły w świetle istoty i wydolności metody, którą się posługuje.

²⁴ Ibidem, s. 188.

²⁵ T. Tyszką, T. Zaleskiwicz: *Racjonalność decyzji*. Warszawa 2001.

²⁶ M. Tokarz: *Argumentacja...*, s. 223.

III

Przedstawione wcześniej właściwości elementów interakcji biegły – decydent procesowy odgrywają różną rolę w zaproponowanym przez R.E. Petty’ego i J.T. Caciopa modelu ELM (*Elaboration Likelihood Model*), odnoszącym się do każdej sytuacji perswazyjnej. W dalszym wywodzie posługiwaliśmy się opisem tego modelu²⁷ zaadaptowanym pod kątem relacji biegły – decydent procesowy.

Przekaz perswazyjny dociera do odbiorcy dwoma torami²⁸:

- centralnym; tożsamym z uważną, rzeczową analizą zawartych w treści komunikatu argumentów;
- peryferyjnym; w którym ciężar perswazji opiera się na drugorzędnych cechach treści wypowiedzi oraz na innych niż treść komunikatu elementach interakcji między nadawcą a odbiorcą komunikatu.

Jednym z podstawowych terminów opisywanej teorii jest „rozpracowanie”, czyli „świadome przetwarzanie wypowiedzi na podstawie analizy jej treści, zmierzające do wyrobienia sobie przez odbiorcę rzeczowej oceny zawartości przekazu i rozpoznania jego ewentualnych konsekwencji”²⁹. W przypadku interakcji biegły – decydent procesowy przyjęto, że pojęcie to jest związane z uważną merytoryczną analizą zawartości opinii biegłego, ze szczególnym uwzględnieniem argumentów biegłego.

Teoria ELM obejmuje cztery podstawowe postulaty³⁰; w kontekście relacji biegły – decydent procesowy największe znaczenie mają trzy pierwsze z nich; można je przedstawić w następujący sposób:

1. Rodzaj i dokładność „rozpracowania” opinii biegłego, w jakie decydent procesowy chce i potrafi się zaangażować w celu dokonania jej oceny, zmieniają się w zależności od osoby decydenta i zależnie od okoliczności towarzyszących składaniu opinii biegłego.
W zależności od motywacji i zdolności decydenta zakres ten obejmuje okres od zapoznania się z wnioskami opinii biegłego (i takie sytuacje, niestety, zdarzają się w praktyce) do analizy każdego elementu argumentacji biegłego.
2. Wśród czynników wpływających na stopień i kierunek analizy opinii biegłego przez decydenta procesowego wyróżniamy:
 - a) decydujące o sposobie podejścia decydenta zarówno do argumentów biegłego, jak i do przedmiotu argumentacji,
 - b) służące w komunikacie biegłego za argumenty,
 - c) służące w komunikacie biegłego za wskazówki peryferyjne.

²⁷ Ibidem, s. 229–243.

²⁸ Ibidem, s. 229 i nast.

²⁹ Ibidem, s. 235.

³⁰ Ibidem, s. 235–239.

Ad a. Czynniki te związane są z odbiorcą komunikatu (decydującym procesowym); mają charakter fundamentalny – umożliwiają merytoryczną ocenę opinii (rozpracowanie jej w obrębie toru centralnego argumentacji). W modelu ELM wskazuje się przede wszystkim na zdolność i motywację jako czynniki determinujące rozpracowanie. Zatem jakość oceny opinii biegłego zależy od zdolności do takiej oceny oraz motywacji decydenta procesowego. Na jego „zdolność” zapewne składają się opisane wcześniej takie cechy, jak: ogólny poziom wykształcenia, wiedza na temat metod poszczególnych nauk sądowych, zdolność do analizy czy doświadczenie decyzyjne. Pojęcie „motywacja” we współczesnej psychologii jest pojęciem wieloznacznym. Zazwyczaj używa się go, dokonując łącznego opisu zmiennych osobowościowych oraz sytuacyjnych determinujących określone zachowanie danego człowieka. Dlatego też należy uznać, że jeśli chodzi o interakcję biegły – decydujący procesowy, to bardziej adekwatne jest pojęcie „poziom aspiracji” decydenta procesowego. Pozwala ono łatwiej odnieść rozważaną problematykę do kwestii z zakresu teorii podejmowania decyzji³¹. Ponadto w literaturze kryminalistycznej termin „poziom aspiracji” wielokrotnie używany był w opisie procesu dowodzenia sądowego³². Z pewnością na poziom aspiracji konkretnego decydenta procesowego wpływają takie jego cechy, jak opisane wcześniej: ogólna ciekawość świata, dążenie do poznania prawdy, wytrwałość przy dążeniu do wyznaczonego celu, poziom samooceny. Poziom aspiracji jest dostępny empirycznie w uzasadnieniu decyzji decydenta procesowego³³.

Ad b. Rolę rzeczowych argumentów w komunikacie biegłego odgrywiają czynniki opisane wcześniej jako cechy treści komunikatu biegłego (cechy opinii biegłego) w podpunkcie *Pełność i jasność komunikatu biegłego* oraz jako właściwości metody, którą posługuje się biegły.

Ad c. Rolę wskazówek peryferyjnych w ocenie opinii biegłego odgrywiają czynniki opisane wcześniej jako cechy biegłego (np. instytucja, którą reprezentuje biegły, komunikacja niewerbalna), cechy kanału, którym jest przekazywana informacja, jak również te spośród cech treści komunikatu, które mają aspekt bardziej formalny (np. terminologia, którą posługuje się biegły).

3. W sytuacji, gdy zdolność lub motywacja (poziom aspiracji) decydenta procesowego do rzeczowej analizy argumentów biegłego maleje, większego znaczenia w ocenie opinii przez decydenta nabierają czynniki peryferyjne; gdy taka motywacja i zdolność decydenta rośnie, zmniejsza się znaczenie wskazówek peryferyjnych. Warto podkreślić, że odpowiednie rozpracowanie komunikatu (rzeczowa ocena opinii biegłego) wymaga od decydenta procesowego

³¹ J. Kozielecki: *Psychologiczna teoria decyzji*. Warszawa 1977, s. 307.

³² J. Konieczny: *Indukcjonistyczne ujęcie dowodu sądowego w procesie karnym*. W: „Problemy Prawa Karnego”. T. 15. Red. K. Marszał. Katowice 1989, s. 67; T. Widła: *Ocena dowodu...*, s. 107.

³³ J. Konieczny: *Indukcjonistyczne ujęcie...*, s. 67.

wego odpowiedniej wiedzy oraz odpowiedniego poziomu aspiracji. W sytuacji wysokiej motywacji, a zarazem słabej wiedzy (gdy chce rzeczowo ocenić opinię, ale nie potrafi tego zrobić) decydent procesowy niejako zmuszony będzie do wyboru peryferyjnego toru argumentacji³⁴. Skłania do refleksji fakt, że w praktyce opiniodawczej rzadko występują opinie biegłych przedstawiające zakres informacji opisany wcześniej w podpunkcie *Pełność i jasność komunikatu biegłego*. Powstaje zatem pytanie, czym kierują się decydenci procesowi przy ocenie „niepełnych” opinii (a uznają je, bo wskazują na to uzasadnienia ich orzeczeń). Zapewne, niestety, przede wszystkim wskazówkami peryferyjnymi.

W myśl czwartej podstawowej przesłanki modelu ELM³⁵, uznanie opinii biegłego przez decydenta procesowego na podstawie rzeczowej analizy argumentów biegłego jest zarazem o wiele bardziej długotrwałe i odporne na kontrargumentację niż w przypadku uznania opinii na podstawie przesłanek peryferyjnych.

Należy zaakcentować odmienność uwarunkowania oceny opinii biegłego oraz oceny wiarygodności świadka. Przy ocenie opinii biegłego decydent powinien zwrócić uwagę przede wszystkim na tor centralny argumentacji – zakres informacji dostarczonych przez biegłego na temat przeprowadzonych przez niego badań. Nie ocenia się przy tym wiarygodności biegłego jako osoby. Nie trzeba zakładać, że biegły chce wprowadzić decydenta świadomie w błąd, czy też że właściwości osobnicze biegłego (np. osobowościowe, związane z procesami poznawczymi itd.) mogły wpłynąć na nieświadome wprowadzenie decydenta procesowego w błąd. Osoba biegłego (jego kwalifikacje) powinna być oceniona już na etapie oceny apriorycznej, kiedy decydent procesowy podejmuje decyzje także na temat źródła, do którego zwróci się o wydanie potrzebnej mu opinii. W przypadku oceny wiarygodności świadka wskazówki peryferyjne nabierają często decydującego znaczenia. Zwraca się tu uwagę³⁶ na rolę analizy szeroko ujmowanych (łącznie ze zmianami w głosie) reakcji niewerbalnych świadka w kontekście oceny treści jego wypowiedzi. W przypadku eksperta sytuacja jest inna. Decydent powinien przede wszystkim przeanalizować i ocenić jego argumentację rzeczową. Jest mu w tym potrzebny zarówno odpowiedni poziom aspiracji, jak i zdolność – taki zasób wiedzy, który co prawda nie jest objęty zakresem pojęcia wiadomości specjalnych, ale pozwala na ocenę argumentacji zawartej w przedłożonej mu opinii biegłego. Zwracanie przez decydenta uwagi przede wszystkim na wskazówki peryferyjne płynące od biegłego (np. sposób prezentacji przez niego swych argumentów, pewność, z jaką biegły prezentuje swe argumenty) może przynieść następstwo w uznaniu nieprawidłowej opinii

³⁴ M. Tokarz: *Argumentacja...*, s. 238.

³⁵ Ibidem, s. 238–239.

³⁶ A. Memon, A. Vrij, R. Bull: *Prawo i psychologia...*

(albo w zbędnym zasięgnięciu opinii innego biegłego). Stąd też np. istnieje duże niebezpieczeństwo związane z przeprowadzeniem konfrontacji na rozprawie między biegłymi; decydent procesowy nie mając dostatecznej wiedzy, aby ocenić wagę argumentacji biegłych, swą ocenę może oprzeć na czynnikach peryferyjnych, np. weźmie pod uwagę nie treść argumentów, ale sposób ich prezentacji. Oczywiście, eksperci powinni być szkoleni odnośnie do sposobu prezentacji swych argumentów przed sądem – aby ułatwić decydentowi (a także stronom) ich zrozumienie i ocenę. Decydent procesowy powinien jednak być przygotowany merytorycznie i nastawiony na uchwycenie argumentów merytorycznych biegłego; winien mieć również wiedzę na temat psychologicznych pułapek związanych z przeprowadzeniem takiej oceny³⁷. Autor tego artykułu spotkał się z sytuacją, w której prokurator, a później sędziowie uznali opinię biegłego z zakresu badań pismoznawczych, gdy biegła jako jedyny argument uzasadniający kategorię przyjęcie tezy o jednorodności porównywanych grafizmów podała, że występują podobne zmiany w cieniowaniu. Decydenci procesowi nie zwrócili uwagi na „wątpliwość” argumentacji biegłej w tym zakresie.

IV

Przedstawione rozważania, w których korzystano z cech elementów aktu perswazji oraz podstawowych przesłanek takiego aktu, podkreślają fundamentalną rolę dwóch elementów w ramach interakcji biegły – decydent procesowy. Pierwszy z tych elementów to wiedza decydenta procesowego na temat metod poszczególnych nauk sądowych. Nie sposób się zgodzić, że decydenci procesowi (w szczególności sędziowie) muszą stać się bezradni wobec postępujących specjalizacji w poszczególnych naukach sądowych, i że w praktyce biegli decydują o losach postępowania. Sama rola społeczna decydenta procesowego wymaga od niego odpowiedniego przygotowania merytorycznego i zaangażowania w trakcie podejmowania decyzji odnośnie do uznania określonej opinii biegłego. Studia prawnicze oraz aplikacja takiej wiedzy powinny mu dostarczyć, a relacje w obrębie poszczególnych instytucji zasięgających opinii biegłych nie powinny nagradzać zachowań konformistycznych. Niestety, w świetle praktyki wymiaru sprawiedliwości są to jedynie ambitne postulaty. Drugi z zasygnalizowanych elementów dotyczy wymogów, którym powinna zadośćuczynić opinia biegłego, aby decydent procesowy mógł wobec niej podjąć w ogóle merytoryczną decyzję. Jak już wspomniano, niewielki odsetek opinii biegłych zawiera

³⁷ M. Leśniak, T. Widła: *Przyczyny błędzenia biegłych*. W: *Logiczne podstawy opiniowania ekspertyz dokumentów a praktyka*. Red. Z. Kegel. Wrocław 2006, s. 361–369.

taki zakres informacji, a w praktyce często nielojalnemu w tym zakresie biegłemu nie grożą żadne konsekwencje. W Polsce nie zostały wytworzone mechanizmy nie tyle weryfikacji, ile „zmuszenia” do kształcenia się mniej kompetentnych biegłych (bo zdarzają się przypadki wpisu na listę biegłych osób niekompetentnych); i bardzo trudno o takie mechanizmy, skoro np. często w postępowaniu przygotowawczym preferuje się przede wszystkim ekspertów, którzy wykonują ekspertyzy szybko i tanio.

Jednym z najważniejszych elementów racjonalnego procesu decyzyjnego jest uświadomienie sobie przez decydenta procesowego, jak wiele różnorodnych czynników wpływa na wydaną przez niego decyzję, oraz że jest on, jak inni ludzie, z natury podatny (podatna) na perswazję (również z uwagi na oddziaływanie czynników peryferyjnych). Psychologowie społeczni odnotowali powszechność zjawiska, że konkretne osoby niesłusznie uważają, że same są niepodatne na perswazję, ale inni są podatni bardziej³⁸. Nie trzeba uzasadniać, jak bardzo niebezpieczny może być taki sposób myślenia w przypadku decydentów procesowych.

³⁸ W. Wośńska: *Psychologia życia społecznego...*, s. 209.