

Katholieke Universiteit Leuven
Laboratorium voor Experimentele Sociale Psychologie

GESIMULEERDE JURY'S : OVERZICHT VAN ENKELE STUDIES¹

[SIMULATED JURIES : A REVIEW OF SEVERAL STUDIES]

JOS FEYS

A non-evaluative review is given of simulated jury studies, using the actual development of a trial as a guide for structuring divergent materials. Tentative conclusions are given at the end of each section. Three of these are salient : 1. Liking of the defendant, due to similarity or to attractiveness (especially socially), leads to greater leniency towards the defendant ; 2. Impression formation is relevant for the way the information received is assimilated by the jury. The number and the order of presentation of arguments have been studied and revealed to be important for the final judgments ; 3. The jury deliberation can induce important shifts in opinions. The main function of it seems to be to enable the majority to persuade the minority to agree with them.

Jury's zijn kleine groepen die na groepsoverleg moeten komen tot belangrijke uitspraken. Het is dan ook niet te verwonderen dat men is beginnen denken aan experimenteel onderzoek over jurybeslissingen. De vragen die men zich daarbij stelt zijn zeer uiteenlopend, maar hebben meestal, zij het gedeeltelijk, betrekking op factoren die niets met de feiten van de misdaad zelf te maken hebben en die de jurybeslissingen toch beïnvloeden. Zeer dikwijls gebruikt men hiervoor "gesimuleerde jury's", dit zijn groepjes van subjecten, meestal studenten, die een opgezet proces meemaken of een verslag erover horen of lezen, zich daarbij in de rol van juryleden moeten indenken en dan, gewoonlijk na groepsoverleg, een uitspraak moeten geven. Het zijn die experimenten die wij hier zouden willen bespreken. Dergelijk onderzoek is vrijwel beperkt tot de vs. Aangezien het Amerikaanse systeem op vele punten overeenkomt met ons juriesysteem zijn veel bevindingen en conclusies van dat soort onderzoek wellicht ook geldig voor onze jury's. Bij het resumeren van gesimuleerde-jurystudies zullen wij ons laten leiden door het verloop van een proces. Men kan een vijftal belangrijke momenten onderscheiden : 1. de *richtbaarmaking* rond de misdaad vóór het proces begint, 2. de selectie en de daaruit voortvloeiende *eigenschappen van de jury*, 3. het verschijnen van de beklaagde en de indruk die hij maakt op de jury of m.a.w. de *eigen-*

¹ Na het indienen van deze tekst is een zeer uitgebreid engelstalig overzicht verschenen in *Psychological Bulletin* van 1977 door Gerbasi, Zuckermann & Reis. Een aantal gegevens, conclusies of referenties in ons overzicht werden in extremis aangepast in functie van dit recente overzicht.

schappen van de beklaagde, 4. het eigenlijke proces met de uiteenzetting van de feiten en de pleidooien of m.a.w. de *argumentatie* en 5. ten slotte het *jurydebat* zelf. Voor dat wij het overzicht aanvatten moeten wij ten minste vermelden dat dergelijke studies bekritiseerd werden omdat zij niet erg relevant zouden zijn voor wat er in werkelijkheid gebeurt in gerechtszalen (zie o.a. Bermant et al., 1974). De grootste moeilijkheid is dat de subjecten die deelnemen aan dergelijke studies weten dat hun uitspraken geen reële gevolgen zullen hebben (behalve misschien voor de onderzoekers zelf, hetgeen een ander probleem oproept).

RUCHTBAARMAKING

Persmedia hebben niet zelden de neiging om misdaden op te schroeven of om bepaalde feiten in een zeker daglicht te stellen en andere te verdoezelen. Men kan zich afvragen of de jury zich laat beïnvloeden door dergelijke emotioneel geladen beschrijvingen van de misdaad ondanks de instructies van de rechter om alle informatie die geen betrekking heeft op feiten te negeren. Dit houdt meteen verband met de vraag of de jury dergelijke instructies wel opvolgt. De gegevens van gesimuleerde-jurystudies zijn in dit verband eerder verwarrend. In sommige studies (Hoffman & Bradley, 1952; Sue, Smith & Gilbert, 1974) bleken dergelijke instructies van de rechter geen vat te hebben op de jury, terwijl in andere studies (Simon, 1968; Sue, Smith & Caldwell, 1973) dergelijke waarschuwingen wel een effect hadden op de uitspraken. Misschien hadden Kadish & Kadish (1971) gelijk als zij erop wezen dat de jury in feite vrij is al of niet de instructies van de rechter op te volgen. Als dat zo is is het ook niet te verwonderen dat de gegevens in dit verband verwarrend zijn.

De vraag of de publiciteit rond een misdaad de jury beïnvloedt is evenmin eenduidig te beantwoorden als men zich moet baseren op de resultaten van juryexperimenten. Er zijn in dit verband een drietal studies bekend (Hoiberg & Stires, 1973; Sue, Smith & Caldwell, 1973; Sue, Smith & Gilbert, 1974). Zij wijzen erop dat wellicht ten minste vrouwen (Sue, Smith & Gilbert; Hoiberg & Stires) kwetsbaar zijn voor emotioneel geladen beschrijvingen van de misdaad, maar dat kan het gevolg geweest zijn van de specifieke gevallen of omstandigheden. Er wordt gesuggereerd dat, bijvoorbeeld wanneer er weinig andere evidentie is (Sue, Smith & Caldwell) of wanneer het gaat om een emoties inducerend geval (verkrachting; Hoiberg & Stires) de jury zich laat beïnvloeden door informatie die niets met de feiten te maken heeft. Eigenlijk is het veiliger te wachten op verder onderzoek in dit verband vooraleer conclusies te trekken.

Bij de samenstelling van de jury probeert men partijdigheid uit te sluiten. Er zijn evenwel allerlei voorwaarden en regels voor het samenstellen van de jury. Dit houdt in dat jury's geselecteerde groepen zijn, wellicht met specifieke eigenschappen. Enkele eigenschappen die bestudeerd werden in juryexperimenten zijn : persoonlijkheidskenmerken, attitudegelijkheid, geslacht en sociale status. Verder in dit artikel worden sommige van deze eigenschappen ook besproken, maar dan voor zover zij belangrijk zijn voor de deelname aan het debat zelf. In dit deel beschouwen wij die eigenschappen voor zover zij verschillen in uitspraken opleveren. Wij vermelden eerst de studies die handelen over de selectie van de jury.

SELECTIE VAN DE JURY

Tate, Hawrich & Clark (1974) hebben aangetoond dat de rechters bij het selecteren van juryleden hun keuzen baseren op criteria die iedereen zou gebruiken voor wie best past bij welk geval. In hun studie hielden de rechters vooral rekening met de ouderdom, het geslacht en de status van hun kandidaten. Het belang van deze vaststelling wordt duidelijk als men de gegevens van Diamond & Zeisel (1974) beschouwt. Zij vergeleken de uitspraken van drie groepen van juryleden : juryleden samengesteld volgens toeval, juryleden gekozen door de aanklacht en de verdediging, juryleden verworpen door de aanklacht en de verdediging. Er waren telkens tien gevallen die moesten beoordeeld worden. De toevallig samengestelde juryleden vonden alle tien de beklaagden schuldig, de door de rechters gekozen juryleden vonden slechts vijf op tien beklaagden schuldig en de verworpen juryleden vonden acht op tien beklaagden schuldig. Deze gegevens bevestigen m.a.w. de hypothese dat de rechters de uitslag van een proces kunnen beïnvloeden door de samenstelling van de jury. Welke eigenschappen van belang zijn voor de uitspraak zullen wij nu nader onderzoeken.

PERSOONLIJKHEIDSKENMERKEN

Er werden drie persoonlijkheidseigenschappen onderzocht : dogmatisme (Rokeach, 1960; Adorno et al. 1950), geloof in interne-externe controle van het gedrag (Rotter, 1966) en geloof in een rechtvaardige wereld (Lerner, 1970). Het is vrij duidelijk uit een zeer groot aantal studies (o.a. Mitchell & Byrne, 1973; Friend & Vinson, 1974; Berg & Vidmar, 1975; Vidmar, 1976) dat juryleden met een autoritaire persoonlijkheidsstructuur ook veel strengere uitspraken geven. Phares & Wilson (1972) en Sosis (1974) hebben aangetoond dat mensen die sterk geloven in de interne controlemogelijkheid van het gedrag ook meer verantwoordelijkheid toekennen aan de beklaagde en daardoor ook strengere uitspraken geven. Men kan dit zien als een projectiemechanisme. Het is ook gebleken uit een aantal studies (Rubin & Peplau, 1973, 1975)

dat juryleden die sterk geloven in een rechtvaardige wereld (een wereld waarin iedereen krijgt wat hij verdient en verdient wat hij krijgt) ook strengere uitspraken geven, ten minste als zij de beklaagde zijn ongeluk niet kunnen verwijten. Sommige van die auteurs menen dat die drie persoonlijkheidseigenschappen misschien te herleiden zijn tot één factor die dan zou verband houden met het toekennen van verantwoordelijkheid voor wat men doet.

ATTITUDEGELIJKHEID TUSSEN JURYLEDEN EN BEKLAAGDE

Gelijkheid van houdingen of attitudes leidt tot sympathie (zie o.a. Byrne, 1969; Newcomb, 1961). In 1933 schreef Darrow (cit. in Sutherland, 1966, p. 442) dat juryleden zelden een beklaagde vrijspreken die zij niet kunnen uitstaan en even zelden een beklaagde streng veroordelen wanneer zij ervan houden. Vele andere eigenschappen kunnen wellicht ook perceptie van gelijkheid en aldus sympathie induceren (bijvoorbeeld geslacht, ras, status, fysisch voorkomen, enz.). De nadruk ligt hier voorlopig enkel op het verband tussen attitudegelijkheid en mildheid bij de uitspraak. Een tweetal studies zijn belangrijk in dit verband.

Mitchell & Byrne (1973) wilden aantonen dat a. attitudegelijkheid voor gevolg heeft dat de beklaagde minder streng wordt veroordeeld en dat b. autoritaire juryleden strenger zijn in hun uitspraken dan niet-autoritaire. Bij de beschrijving van de misdaad werd ervoor gezorgd dat de subjecten de indruk kregen dat de beklaagde in verband met een aantal irrelevante kwesties ofwel zeer identieke attitudes had ofwel volledig verschillende houdingen. Uit de resultaten bleek vooreerst dat er een positief verband was tussen attitudegelijkheid en aantrekkelijkheid of sympathie van de beklaagde. Op de belangrijkste onderzoeksvariabele, namelijk de toekenning van schuld en de strengheid van de aanbevolen straf, was er een zeer significante interactie tussen "autoritarianisme" en attitudegelijkheid: de aantrekkelijkheidsfactor (attitudegelijkheid) beïnvloedde sterk de uitspraken (in de verwachte richting) van autoritaire personen, maar niet van niet-autoritair. M.a.w. het zijn vooral personen die hoog scoren op autoritarianismeschalen die de meest bevooroordeelde uitspraken geven.

Griffitt & Jackson (1973) verrichten een gelijkaardige proef. Zij constateerden dat naarmate de attitude van de beklaagde verschilt van die van de subjecten, hij ook minder graag gezien werd, de uitspraken strenger waren, hij meer schuldig bevonden werd, enz. ...

Deze twee studies wijzen er dus op dat attitudegelijkheid leidt tot mildheid in de uitspraken, vooral blijkbaar voor juryleden met een autoritaire persoonlijkheid.

GESLACHT

In twee van de hierboven geciteerde studies over ruchtbaarmaking bleek het geslacht van de juryleden belangrijk te zijn. Vrouwen waren

telkens meer vatbaar voor de publiciteit rond een proces dan mannen. Hiernaast plaatsen wij de bevindingen van Griffitt & Jackson (1973). Zij vonden dat vrouwen veel strengere uitspraken gaven dan mannen. Wil men deze gegevens interpreteren, dan dient men toch rekening te houden met de bevindingen van Cookie (1974). Hij vond een zeer significante interactie in de uitspraken tussen het geslacht van de juryleden en het geslacht van de beklaagde. De subjecten waren allen veel vlugger geneigd iemand van het tegenovergestelde geslacht schuldig te vinden en iemand van het eigen geslacht niet schuldig te vinden. Toch zouden wij onze conclusies niet willen baseren op deze ene studie. In zeer veel andere studies (o.a. Mitchell & Byrne, 1973; Sigall & Landy, 1972; Nemeth & Sosis, 1973; Vidmar, 1972), waarin subjecten van beide geslachten deelnamen aan het onderzoek, werden geen verschillen tussen de geslachten vermeld voor wat betreft de strengheid van de uitspraken of de toekenning van schuld. Volledigheidshalve en op het gevaar af van de verwarring nog groter te maken voegen wij eraan toe dat, alhoewel mannen en vrouwen over het algemeen misschien geen verschillende uitspraken geven, de Strodtbeck studies hebben aangetoond dat het gedrag van mannen en vrouwen tijdens het debat zelf erg verschillend is. Wij komen verder hierop terug.

SOCIALE STATUS EN OPVOEDINGSNIVEAU

Zijn er verschillen in de uitspraken tussen juryleden met verschillende status en opvoeding? Veel evidentie is er niet om die vraag te beantwoorden, maar er zijn toch een aantal studies die ermee verband houden. Nemeth & Sosis (1973) observeerden dat subjecten uit een school met weinig status strengere straffen gaven dan subjecten uit een school met zeer hoge standing (University of Chicago). De subjecten uit de eerste school kwamen voornamelijk uit arbeidersgezinnen, terwijl die van de tweede uit rijkere milieus afkomstig waren. De moeilijkheid met deze studie is echter dat de recruteringsprocedures erg verschillend waren voor beide scholen en ook dat de twee scholen niet alleen verschilden in status en opvoedingsniveau, maar ook in ras, politieke achtergrond, enz.. Het is dan ook niet erg duidelijk welke factoren aan de basis liggen voor de vastgestelde verschillen in uitspraken. In andere studies (Sue, Smith & Gilbert, 1974; Hoiberg & Stires, 1973) wijzen de gegevens er sterk op dat er geen verschillen zijn in uitspraken die eventueel zouden verband houden met status en opvoeding. In feite is er te weinig evidentie om duidelijke besluiten te kunnen trekken in dit verband. Noteer evenwel dat, zoals voor het geslacht, de Strodtbeck studies hier ook hebben gereveleerd dat status erg belangrijk is tijdens het debat.

BESLUIT

Na al deze studies in verband met de eigenschappen van de juryleden te hebben gelezen is men geneigd te veronderstellen dat perceptie van

gelijkheid tot grotere mildheid tegenover de beklaagde leidt. Dit was duidelijk het geval voor attitudegelijkheid, maar misschien ook voor status, geslacht en ras. (Ras werd niet besproken eenvoudig omdat experimentele studies in dit verband ons niet bekend zijn). Voor wat betreft de persoonlijkheidskenmerken lijkt het ons niet onlogisch aan te nemen dat er misschien slechts één eigenschap is die kan genoemd worden "de neiging om de anderen verantwoordelijk te stellen voor wat zij doen".

EIGENSCHAPPEN VAN DE BEKLAAGDE

In hoofdzakelijk niet-experimenteel onderzoek (zie o.a. Kalven & Zeisel, 1966; Bullock, 1961; Green, 1961; Nagel, 1969; Goldberg, 1971; Wolfgang & Riedel, 1973) heeft men vastgesteld dat een aantal eigenschappen van de beklaagde, zoals het ras, het geslacht, de ouderdom, zijn familiale toestand en status, enz., belangrijk zijn voor de uitspraken van de jury. Ook hier geldt wellicht de veronderstelling dat perceptie van gelijkheid leidt tot sympathie en dat men niet zo vlug iemand veroordeelt die men graag ziet. Het experimenteel onderzoek met gesimuleerde jury's heeft zich in deze context zeer sterk toegespitst op de aantrekkelijkheid van de beklaagde. Aantrekkelijkheid is natuurlijk ook een eigenschap die verband houdt met sympathie. Hierbij kan men onderscheid maken tussen louter fysische aantrekkelijkheid en aantrekkelijkheid op grond van sociaal gewaardeerde eigenschappen (goedheid, deugdzzaamheid, status, sociaal engagement, enz.).

SOCIALE AANTREKKELIJKHEID

Landy & Aronson (1969) interesseerden zich oorspronkelijk eigenlijk enkel voor de gevolgen van de aantrekkelijkheid van het slachtoffer op de uitspraken van de jury. Zij verrichtten twee experimenten, in het tweede werd ook de aantrekkelijkheid van de beklaagde zelf gemanipuleerd.

In beide experimenten lazen de subjecten een gestandaardiseerde beschrijving van een auto-ongeval waarbij een roekeloze dronken chauffeur een voetganger omver reed. Telkens werd het slachtoffer aan ongeveer de helft van de proefpersonen voorgesteld als een aantrekkelijke persoon (een brave weduwnaar, die zich inspant voor charitatieve instellingen, enz.) en aan de andere helft als een onaantrekkelijk individu (een beruchte boef, die bij veel misdaden betrokken zou zijn, enz.). De eigenschappen van de beklaagde werden in dezelfde zin gemanipuleerd in het tweede experiment (3 graden: aantrekkelijk, neutraal en onaantrekkelijk). De beschrijving van de feiten was dezelfde voor alle subjecten. Zij werden (individueel) gevraagd aan te duiden hoeveel jaar gevangenisstraf zij de beklaagde zouden opleggen (er was geen groepsdiscussie).

Zoals voorspeld werd de beklaagde telkens veel strenger veroordeeld wanneer zijn slachtoffer een sympathieke man was. Voor wat betreft

de aantrekkelijkheid van de beklaagde waren de resultaten even duidelijk. Een onsympathieke beklaagde werd systematisch veel strenger veroordeeld dan een aantrekkelijke of neutrale beklaagde. Dit illustreren wij met een aantal gegevens uit het tweede experiment in Tab. 1.

	victim		total
	attractive	unattractive	
defendant			
– attractive	8.72	8.44	8.58
– neutral	9.05	7.39	8.22
– unattractive	13.89	9.61	11.75
– total	10.55	8.48	

TAB. 1. GEMIDDELDE VEROORDELINGEN (uitgedrukt in aantal jaren opgelegde gevangenisstraf) PER CONDITIE — MEANS OF THE SENTENCES (expressed as years of imprisonment) MADE BY SUBJECTS IN EACH OF THE EXPERIMENTAL CONDITIONS

Uit deze gegevens blijkt dat zowel de aantrekkelijkheid van het slachtoffer als van de beklaagde belangrijk zijn voor de strengheid van het vonnis. Dit komt overeen met de belangrijkste bevindingen van de reeds geciteerde studie van Nemeth & Sosis (1973) en met de resultaten van Dowdle, Gillen & Miller (1974), twee studies die een replicatie zijn van Landy & Aronson. Een aantrekkelijke beklaagde werd ook hier veel minder streng veroordeeld dan een onaantrekkelijke beklaagde.

Sigall & Landy (1972) repliceerden eveneens de studie van Landy & Aronson. Bij de manipulatie van de aantrekkelijkheid van de beklaagde gebruikten Landy & Aronson een veelheid van informatie over het karakter van de beklaagde en zijn sociale achtergrond. Bovendien werd telkens gezegd dat de aantrekkelijke beklaagde gewond werd bij het ongeval en dat de onaantrekkelijke beklaagde ongedeerd bleef. Dit, om de manipulatie van de aantrekkelijkheidsfactor zo efficiënt mogelijk te maken. Nu kan men zich de vraag stellen, aldus Sigall & Landy, of het feit dat de beklaagde lijdt of geleden heeft niet doorslaggevend is voor zijn aantrekkelijkheid. Zij probeerden dan ook bij de manipulatie van de aantrekkelijkheid duidelijk onderscheid te maken tussen sympathie op basis van persoonlijke eigenschappen en sympathie uit medelijden. In een factorieel proefopzet werden zowel de specifieke aantrekkelijkheid als het lijden van de beklaagde afzonderlijk gemanipuleerd. Uit de resultaten bleek dat enkel de aantrekkelijkheidsmanipulatie verschillen gaf in de strengheid van het vonnis. Een aantrekkelijke beklaagde werd veroordeeld tot gemiddeld 6,52 jaar gevangenisstraf, terwijl een onaantrekkelijke beklaagde gemiddeld 9,22 jaar kreeg toegewezen. Dit alles staat alleen maar de bevindingen van Landy & Aronson en wijst erop dat medelijden geen essentiële factor is om het effect te verkrijgen. Reynolds en Sanders (1975) hebben eveneens gewezen op een aantal onduidelijkheden in de studie

van Landy & Aronson. Zij merkten op dat de aantrekkelijke beklagde niet alleen gekwetst werd, maar ook dat hij ouder was dan de onaantrekkelijke beklagde (die ongedeerd bleef). Bovendien was de aantrekkelijke beklagde, zoals bleek uit de resultaten, niet duidelijk aantrekkelijk. Op een 9-punten schaal was de gemiddelde aantrekkelijkheidsscore slechts 5,5. Reynolds & Sanders probeerden in hun studie die onduidelijkheden weg te werken door zowel de aard en de graad van aantrekkelijkheid, als de ouderdom en het gekwetst-zijn te manipuleren. De resultaten reveleerden dat de aantrekkelijkheid de belangrijkste factor was voor de uitspraken. Wanneer evenwel de aantrekkelijkheid slechts vaag was baseerden de subjecten zich meestal op de ouderdom van de beklagde, waarbij systematisch de oudere beklagde minder streng werd veroordeeld. Het is mogelijk, aldus de auteurs, dat er een zekere hiërarchie is in de aanwijzingen die men gebruikt om iemand te beoordelen. Ook de studie van Friend & Vinson (1974) wijst erop dat men niet al te vlug de bevindingen van Landy & Aronson mag veralgemenen ondanks het feit dat die steeds opnieuw bevestigd worden. In de condities waarin de subjecten niet verzocht werden onpartijdig te oordelen werd de onaantrekkelijke beklagde (zoals in Landy & Aronson) strenger gestraft dan de aantrekkelijke beklagde. Maar, wanneer de subjecten zich formeel ertoe verbonden hadden onpartijdig te oordelen, werd juist de aantrekkelijke beklagde strenger gestraft. Dit suggereert dat wanneer men probeert onpartijdig te zijn, men soms geneigd is tot overcompensatie en daardoor overdrijft men in de andere richting.

Met betrekking tot het zich vormen van een indruk over de beklagde en de informatie die men krijgt over hem is de studie van Kaplan & de Arment Kemmerick (1974) belangrijk. Deze handelt niet uitsluitend over de aantrekkelijkheid van de beklagde, maar ook over het aantal bezwarende feiten bij de inbeschuldigingstelling. Deze studie benadrukt het belang van cognitieve informatieverwerking bij het zich vormen van een oordeel en is hier theoretisch relevant. De bevindingen van Landy & Aronson en van Mitchell & Byrne (zie p. 231) worden erdoor in een ander perspectief geplaatst. (Noteer dat die auteurs nooit beweerd hebben dat feiten niet belangrijk zouden zijn. Zij wijzen alleen op het belang van factoren die niets met de feiten te maken hebben, zoals de aantrekkelijkheid, en die toch ook de uitspraken beïnvloeden).

De informatie waarover de jury beschikt met betrekking tot de eventuele schuld van de beklagde kan men, aldus Kaplan & de Arment Kemmerick, grosso modo in twee categorieën onderbrengen: relevante en niet-relevante informatie. De aantrekkelijkheidskenmerken van de beklagde zijn in feite niet-relevant, terwijl bijvoorbeeld bezwarende feiten wel relevant zijn. Het informatie-verwerkingsmodel van de auteurs houdt in dat brokjes informatie (na gewogen en gemiddeld te zijn) additief op elkaar inwerken. D.w.z. dat bijvoorbeeld de toename van schuld als gevolg van bijkomende bezwarende informatie

even groot zou moeten zijn voor een aantrekkelijke als voor een onaantrekkelijke beklaagde. Zij gebruikten gesimuleerde jury's die zich moesten uitspreken over een aantal gevallen van verkeersovertredingen variërend in ernst. In een 2×4 proefopzet werd, bij de uiteenzetting van de feiten, telkens de evidentie omtrent schuld (ernst van bezwarende feiten; twee versies) en de typering van de beklaagde (positief, neutraal, negatief, geen; dus vier versies) gemanipuleerd.

Uit de resultaten bleek overduidelijk dat eenzelfde vermeerdering van bezwarende feiten zowel voor de onaantrekkelijke beklaagde als voor de aantrekkelijke beklaagde een even grote toename, zowel in schuldbeoordeling, als in opgelegde straf met zich meebracht. Wij illustreren dit voor de strafoordelen met Fig. 1. Men ziet dat er geen interactie is tussen de twee gemanipuleerde factoren; hoe meer evidentie omtrent de schuld en hoe negatiever de karakterisering, hoe

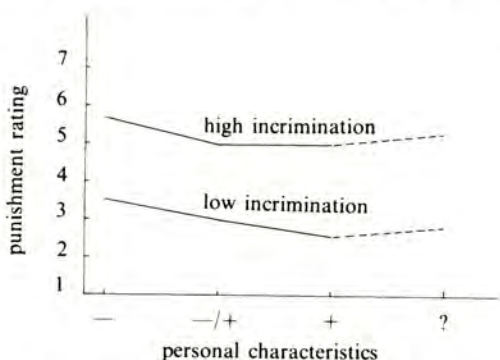


FIG. 1. STRAFOORDELEN IN FUNCTIE VAN DE SCULDEVIDENTIE EN VAN DE AANTREKKELIJKHEID VAN DE BEKLAAGDE — PUNISHMENT JUDGMENTS AS A FUNCTION OF EVIDENTIAL INCRIMINATION AND DEFENDANT CHARACTERISTICS

strenger de straf. Men ziet ook dat de evidentie omtrent de schuld, althans in dit geval, meer gewicht werpt in de schaal. Deze resultaten liggen mooi in de lijn van het model van de auteurs, wat er zou op wijzen dat men juryoordelen kan beschouwen als gevallen van impressievorming. Het nut hiervan is dat men bekende en bestudeerde fenomenen in deze context, zoals perceptuele vervorming, orde-effecten, geloofwaardigheid van de bron, enz., kan uitbreiden tot juryoordelen, aldus de auteurs. Hiermee komen wij in feite terecht in het volgende deel dat handelt over de argumentatie. Wij komen verder hierop terug.

FYSISCHE AANTREKKELIJKHEID

Alhoewel het uiterlijk van de beklaagde nog minder relevant is dan zijn sociale aantrekkelijkheid, kan men hier ook voorspellen dat fysisch aantrekkelijke beklaagden minder streng veroordeeld worden. Sigall & Ostrove (1973) wijzen op het bestaan van een schoonheidsstereotype,

waarvoor men evidentie kan aanhalen (o.a. Dion, Berscheid & Walster, 1972). Dit houdt in dat men spontaan geneigd is te veronderstellen dat mooie mensen ook andere sociaal gewaardeerde eigenschappen bezitten en meer kans hebben op succes en geluk en dat men spontaan ook meer houdt van aantrekkelijke mensen dan van lelijke mensen.

De resultaten van een tweetal studies bevestigen de hypothese dat fysisch aantrekkelijke beklaagden minder streng veroordeeld worden, maar er zijn ook studies die deze hypothese in twijfel trekken of toch sterk relativeren. Leventhal & Krate gebruikten twee verschillende groepen van subjecten, de ene om de aantrekkelijkheid van een aantal foto's te beoordelen, de andere om zich uit te spreken over een beklaagde (die overeenkwam met één van de foto's). Zij vonden een significante negatieve correlatie tussen beoordeelde aantrekkelijkheid en strengheid van de straf (uitgedrukt in aantal jaren opgelegde gevangenis).

Efran (1974) verrichtte zowel een enquête als een experiment. Uit de enquête bleek dat 79% van de ondervraagden van mening waren dat het karakter van de beklaagde en zijn levensgeschiedenis het verdikt van de jury zou mogen beïnvloeden en dat 93% van mening waren dat de fysische aantrekkelijkheid geen invloed zou mogen hebben. De resultaten van het experiment wezen echter uit dat aantrekkelijke beklaagden (de subjecten kregen hier ook foto's van de beklaagde te zien) veel minder schuldig bevonden werden en veel minder streng veroordeeld werden (voor dezelfde feiten) dan de onaantrekkelijke beklaagden.

Jacobson & Berger (1974) onderzochten de gevolgen van de aantrekkelijkheid van de beklaagde (foto's) en van tekenen van berouw en spijt vanwege de beklaagde. Zij vonden dat de aantrekkelijkheid geen invloed had op de uitspraken, maar dat beklaagden die veel berouw toonden veel minder streng veroordeeld werden. Sigall & Ostrove (1975) gebruikten ook gesimuleerde jury's die rapporten over een proces te lezen kregen. De experimentele variabelen werden gemanipuleerd door beschrijvingen. Er werd niet alleen rekening gehouden met de fysische aantrekkelijkheid van de beschuldigde, maar ook met de aard van de misdaad. In de ene conditie werd de beklaagde beschuldigd van diefstal en in de andere van oplichterij. De auteurs voorspelden dat als de misdaad geen verband zou hebben met fysische aantrekkelijkheid (diefstal), dat dan de onaantrekkelijke beklaagde inderdaad strenger zou gestraft worden, maar wanneer de misdaad wel verband zou hebben met aantrekkelijkheid (oplichterij), dat dan juist de aantrekkelijke beklaagde strenger zou gestraft worden. Hij zou namelijk gepercipieerd worden als iemand die zijn aantrekkelijkheid uitbuit. De resultaten bevestigen deze voorspelde interactie zeer mooi, wat blijkt uit de gegevens in Tab. 2.

Deze gegevens wijzen erop dat juryleden zich niet zomaar laten beïnvloeden door factoren die niets met de misdaad en de feiten te maken hebben. Zij pleiten voor de theorie dat juryleden de informatie

die zij krijgen ook cognitief verwerken en dus niet zozeer voor een bekrachtigingsmodel van evaluatieve processen (Byrne & Clore, 1970; Nuttin, 1975). De aantrekkelijkheid van de beklagde determineert niet noodzakelijk de uitspraak, alhoewel het een zeer belangrijke factor is. De juryleden gebruiken ook "hun verstand".

offense	defendant condition		control
	attractive	unattractive	
swindle	5.45	4.35	4.35
burglary	2.80	5.20	5.10

TAB. 2. AANTAL JAREN OPGELEGDE GEVANGENISSTRAF — MEAN SENTENCE ASSIGNED, IN YEARS

Deze gegevens komen anderzijds ook overeen met de bevindingen van Friend & Vinson en spreken verder de interpretatie van Kaplan & Kemmerick tegen, alhoewel deze laatste auteurs ook pleiten voor een cognitieve informatie-verwerkingstheorie. Volgens deze gegevens zou de informatie zich eigenlijk niet additief opstapelen en zou er wellicht ook geen hiërarchie zijn in de belangrijkheid van de aanwijzingen (zoals Reynolds & Sanders dachten), maar zou er eerder een complexe verwerking van informatie gebeuren met mogelijke wisselwerkingen en omkeringen.

BESLUIT

Tot besluit van dit deel kan men zeggen dat de eigenschappen van de beklagde, en meer bepaald zijn aantrekkelijkheid (sociaal en ook wellicht fysisch), belangrijk zijn voor de uitspraken, alhoewel zij niet determinerend zijn en de juryleden blijkbaar ook nadenken. In het voorgaande deel was er een verband tussen gelijkheid en mildheid in de uitspraken. In dit deel werd een relatie vastgesteld tussen aantrekkelijkheid en mildheid. Beide eigenschappen impliceren sympathie. Als dat allemaal waar is, dan staat dit alleen maar de uitspraak van Darrow, die misschien een beetje overdrijvend beweerde dat juryleden zelden iemand veroordelen die zij graag zien en even zelden iemand vrijspreken die zij niet kunnen uitstaan.

ARGUMENTATIE

Een ander belangrijk moment waarop de juryleden kunnen beïnvloed worden is tijdens het eigenlijke proces, wanneer zij luisteren naar de uiteenzetting van de feiten en naar de pleidooien. Het spreekt vanzelf dat het geheel van de onderzoeken in verband met beïnvloeding hier van toepassing is (o.a. Hovland, Janis & Kelley, 1953; Rosnow & Robinson, 1967). Maar, wij zullen ons hier weer beperken tot studies die specifiek handelen over gesimuleerde jury's.

Kaplan & Kemmerick meenden te kunnen besluiten dat men juryoordelen kan beschouwen als speciale gevallen van impressievorming en informatieverwerking. Dit hield in dat bevindingen in dit verband, zoals perceptuele vervorming, orde-effecten, geloofwaardigheid van de bron, en het aantal, de redundantie en de consistentie van de informatie, ook zouden gelden voor juryoordelen. Nagenoeg dezelfde grondidee vindt men bij Calder, Insko & Yandell (1974). Zij menen dat juryoordelen uitingen zijn van opvattingen ("beliefs") die zelf het resultaat zijn van cognitieve informatieverwerking ("thoughts"). Zij beklemtonen o.a. het belang van de herhaling, van het aantal en ook van de consistentie van de argumenten. Hun onderzoek heeft betrekking op het aantal argumenten. De andere experimenten die wij in deze context konden verzamelen hebben betrekking op de wijze waarop de argumenten geïntroduceerd werden en op de volgorde van de argumenten.

AANKONDIGING DER ARGUMENTEN

Sears & Freedman (1965) onderzochten het effect van de vertrouwdeheid met de argumenten op de opinieverandering en op de selectieve openheid voor nieuwe argumenten. Zij gebruikten hiervoor gesimuleerde jury's. De hypothese was dat er meer beïnvloeding is als men de argumenten als nieuw aankondigt. (De mate waarin de argumenten nieuw waren werd gecontroleerd en constant gehouden.) Men ging ook de invloed na van dergelijke informatie op de selectieve openheid voor informatie (bijvoorbeeld de tijd die men spendeert aan het lezen van de argumenten). Men stelde vast dat de opinieverandering groter was als men nieuwe argumenten verwachtte dan wanneer men vertrouwde argumenten dacht te zullen horen, alhoewel die dus in feite even nieuw of even vertrouwd waren. De verwachting van nieuwe argumenten op zichzelf had geen invloed op de selectieve openheid.

HET AANTAL ARGUMENTEN

Calder, Insko & Yandell (1974) verrichtten verschillende experimenten waarin zij konden aantonen dat evaluatieve reacties of opvattingen ("beliefs"), bijvoorbeeld over de schuld van de beklaagde, afhankelijk zijn van kennisinhouden en informatie die men gekregen heeft. Zij demonstreerden dat er een positief verband is tussen het aantal argumenten (zowel van de aanklacht als van de verdediging) en de opvattingen over de schuld van een beklaagde. M.a.w. de uiteindelijke evaluatie van de schuld was afhankelijk van het aantal argumenten van de aanklacht en van de verdediging. Bijvoorbeeld, de subjecten die één argument van de verdediging en vier argumenten van de aanklacht hadden vernomen meenden dat de beklaagde meer schuldig was dan de subjecten die vier verdedigingsargumenten en één aanklachtargument gelezen hadden. Verder konden zij ook aantonen dat het verband logaritmisch is, zoals de informatietheorie voorspelt (Miller, 1956). Dit wordt geïllustreerd in Fig. 2.

Reeds in 1925 beweerde Lund dat de verdediging die altijd laatst aan bod komt in het nadeel is omdat volgens de "law of primacy" de argumenten die eerst gehoord werden meest invloed hebben. In tegenstelling met wat Lund beweerde vonden Weld & Roff (1938) dat de gebruikelijke volgorde gunstig is voor de verdediging. Men begrijpt meteen dat er heel wat discussie is rond het al of niet bestaan van

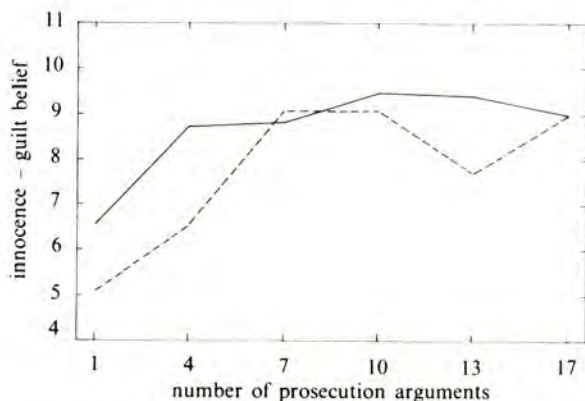


FIG. 2. BEÏNVOEDING IN FUNCTIE VAN HET AANTAL AANKLACHT- EN VERDEDIGINGSARGUMENTEN — PERSUASION AS A FUNCTION OF THE NUMBER OF PROSECUTION AND DEFENSE ARGUMENTS

----- = 7 defense arguments
 ————— = 4 defense arguments

de "law of primacy" in de gerechtszaal (zie bijvoorbeeld Lawson, 1969). Verhelderend in dit verband lijken ons de studies van Wilson & Miller (1968); Thibaut, Walker & Lind (1972) en van Walker, Thibaut & Andreoli (1972). Wilson & Miller wilden het model over orde-effecten van Miller & Campbell (1959) op zijn waarde toetsen. Dit model, dat steunt op de negatief accelererende vergeetcurve van Ebbinghaus, impliceert dat het laatst aangeboden argument beter zou bijblijven als de nameting onmiddellijk volgt en/of als er een zeker tijdsinterval is geweest tussen de twee argumenten.

Zij gebruikten ook gesimuleerde jury's. De resultaten in verband met het *onthouden* (kennisinhouden) klopten volledig met het model en de predicties. Men vond meer verschil in onthouden argumenten ten gunste van het "recency" effect (laatst aangeboden argument meest invloed) met tijdsintervallen tussen de argumenten dan zonder en ook meer bij onmiddellijke nameting dan met uitstel van de nameting. Bovendien was een combinatie van beide gunstige factoren zeer effectief: men vond meest "recency" in de condities met tijdsinterval en zonder uitstel van nameting. Voor wat betreft de *opinions* of opvattingen over schuld lagen de resultaten niet zo mooi in de verwachte richting.

(Dit wijst erop dat het verband tussen cognities en opinies toch weer niet zo groot is als Calder et al. ons zouden willen laten geloven.) Er was wel een zeer uitgesproken "recency" effect (verschil in opvattingen in het voordeel van het meest recente argument, in casu de verdediging) in de condities zonder uitstel van meting, maar er was geen zeer duidelijk effect voor het tijdsinterval. Het was ook niet zo dat het meest uitgesproken effect gevonden werd in de conditie met tijdsinterval en zonder uitstel. De auteurs geven een tabel waarin de gegevens van een drietal studies kunnen vergeleken worden. De gegevens uit die tabel pleiten in feite zeer sterk voor het "recency" effect (namelijk $11 \times$ op 12 voor het onthouden (cognities) en $9 \times$ op 12 voor de opinies). Deze studie van Wilson & Miller is verder ook belangrijk omdat zij de opvattingen van Calder et al. toch min of meer ondersteunt dat er een verband is tussen kennisinhouden en geheugen enerzijds en opvattingen en opinies anderzijds.

Eén van de gemanipuleerde factoren in de studie van Thibaut, Walker & Lind (1972) was ook de volgorde van de argumenten (verdediging eerst of aanklacht eerst). De resultaten in dit verband toonden duidelijk aan dat wie laatst aan de beurt kwam meest invloed heeft, m.a.w. zij ondersteunen dus de conclusies van Wilson & Miller. Hiervoor pleiten trouwens ook de gegevens van Walker, Thibaut & Andreoli (1972). Deze auteurs maken onderscheid tussen interne volgorde en algemene volgorde bij de uiteenzetting van de argumenten. Met algemene volgorde wordt bedoeld wie eerst en laatst aan de beurt komt: verdediging of aanklacht. Maar binnen de verdediging of aanklacht kan men de argumenten ook op een bepaalde manier aanbieden. Men kan ze in een climax of in een anti-climax op elkaar laten volgen. De auteurs manipuleerden beide variabelen onafhankelijk. De resultaten toonden zeer duidelijk aan dat voor wat betreft de algemene volgorde er een "recency" effect was. Verder bleek dat er, behalve wanneer de verdediging eerst aan de beurt kwam, voor de interne volgorde ook een "recency" effect was. Dit betekent dat wanneer de argumenten in een zekere climax (van zwak naar sterk) werden aangeboden, de laatste argumenten doorslaggevend zijn. Dit alles pleit eigenlijk voor de wijsheid van het systeem zoals het zich heeft ontwikkeld.

BESLUIT

In dit deel werd gesuggereerd dat men juryuitspraken kan in verband brengen met impressievorming en informatieverwerking. Men kon aantonen dat de beïnvloeding sterker is als men de argumenten als nieuw aankondigt, als men meerdere argumenten kan aanbieden en als men die voorbehouden heeft voor op het einde. Alles beperkt zich dus zeker niet tot het sympathiek maken van de beklaagde, zoals reeds bleek in het voorgaande deel. De manier waarop men de argumenten en informatie aanbiedt is ook belangrijk, naast natuurlijk de inhoud van de feiten.

Op het einde van het proces moet de jury zich uitspreken over de schuld van de beklaagde door een aantal vragen te beantwoorden. Zij wordt hiervoor afgezonderd en krijgt uitvoerig de tijd om te discussiëren. In dit deel zullen drie onderwerpen besproken worden. Vooreerst is er de vraag of de grootte van de jury belangrijk is voor de uitspraak. Het tweede onderwerp heeft betrekking op de wijze waarop de vragen geformuleerd werden. Het derde onderwerp handelt dan uiteindelijk over de groepsdiscussie zelf en de fenomenen die zich tijdens het debat kunnen voordoen.

DE GROOTTE VAN DE JURY

Alhoewel de grootte van de jury voor ons eigenlijk irrelevant is, is er toch een studie in dit verband die interessant is. Wij bedoelen het onderzoek van Valenti & Downing (1975), dat rechtstreeks of onrechtstreeks handelt over invloeden van minderheid en meerderheid op de uitspraken.

Valenti & Downing gingen uit van de veronderstelling dat de mate waarin een minoriteit weerstand kan bieden aan de druk van de meerderheid voornamelijk een functie is van de absolute numerieke grootte en niet zozeer van de relatieve grootte ten opzichte van de meerderheid.

condition	12 members	6 members
low apparent guilt		
– acquittals	6	8
– hung juries	2	0
– total nonconvictions	8	8
– convictions	2	2
high apparent guilt		
– acquittals	2	1
– hung juries	6	0
– total nonconvictions	8	1
– convictions	2	9

TAB. 3. AANTAL VRIJSPRAKEN, VEROORDELINGEN EN JURY'S ZONDER UITSPRAAK PER CONDITIE — NUMBER OF CONVICTIONS AND NONCONVICTIONS BY EXPERIMENTAL CONDITION

Aangezien minderheden in groepen van zes gemiddeld tweemaal kleiner zijn dan minderheden in groepen van 12, mag men aannemen dat gewoonlijk de minderheden in groepen van zes gemakkelijker zullen kapituleren dan in groepen van 12. (Asch (1953) heeft aangetoond dat een afwijkend individu zich veel moeilijker laat beïnvloeden vanals hij een partner heeft die zijn opvattingen deelt.) Belangrijk voor de uitspraak zijn ook de opinies van de juryleden vooraleer zij aan het debat beginnen. Valenti & Downing hebben geprobeerd die te mani-

puleren of te controleren door de evidentie omtrent de schuld te laten variëren. Zij maakten hierbij de redenering dat als de beschuldigde duidelijk schuldig is en dus de meerderheid denkt dat hij zou moeten gestraft worden, er dan meer veroordelingen zouden moeten zijn in groepen van zes juryleden dan in groepen van 12. De minderheid kapituleert immers, volgens de bovenstaande redenering, gemakkelijker in groepen van zes dan in groepen van 12. Wanneer echter de beklaagde eerder onschuldig lijkt en dus de meerderheid nu denkt dat hij eerder zou moeten vrijgesproken worden, dan zouden er meer vrijspraken moeten zijn in groepen van zes juryleden dan in groepen van 12.

Hun subjecten werden aselekt verdeeld over de vier condities (2×2 proefopzet, twee graden van evidentie omtrent schuld en zes of 12 leden.) Gezien de aselectie is er geen reden om te veronderstellen dat de relatieve grootten of proporties van minderheden binnen de condities verschillend zouden zijn. Er werd dan ook voorspeld dat er bij de uitspraken een interactie zou zijn tussen de grootte van de jury en de evidentie omtrent de schuld. De resultaten, geresumeerd in Tab. 3 bevestigen dit.

Uit die gegevens blijkt dat, zoals voorspeld, de meerderheid minst gecontesteerd wordt in groepen van zes leden, wat tot uiting komt in het groter aantal vrijspraken als er weinig evidentie is omtrent de schuld en in het groter aantal veroordelingen als er veel evidentie is dat de beklaagde duidelijk schuldig is. Voor dit laatste geval is het verschil tussen zes en 12 leden opvallend. Hieruit blijkt ook onrechtstreeks dat de uitspraak zeer sterk beïnvloed wordt door de opinies van de meerderheid in dit verband.

DE FORMULERING DER VRAGEN

Vidmar (1972) heeft het effect nagegaan van het aantal en de strengheid van de beslissingsalternatieven voor de jury. Gesimuleerde jury's werden gevraagd een beschrijving te lezen van een roofpoging die eindigt op een moord. Er waren zeven condities waarbij het aantal en de strengheid van de alternatieven voor de uitspraak werden gevarieerd. De resultaten toonden duidelijk aan dat men rekening houdt met de mogelijke gevolgen van de uitspraak bij het uitbrengen van een verdikt. De misdaad die beschreven werd was van die aard dat gemiddeld slechts 6% van de subjecten meenden dat de beklaagde onschuldig was als zij beschikten over één of meerdere middelmatig strenge schuldalternatieven voor de uitspraak. Toch koos meer dan de helft (54%) het alternatief "onschuldig" wanneer zij slechts konden kiezen tussen ofwel "moord met voorbedachten rade" ofwel "onschuldig". Wij onthouden dat deze studie pleit voor het openstellen van meerdere en variërende alternatieven bij het openstellen van de vragen aan de jury.

Het is vooral in verband met dit laatste belangrijk moment dat het gebruik van gesimuleerde jury's aangewezen is. Het debat is immers een privéaangelegenheid en het is niet toegelaten wat er zich tijdens de jurydeliberatie afspeelt te bestuderen. Eén van de kritieken op jurystudies is dat zij individuele reacties bestuderen i.p.v. groepsbeslissingen na deliberatie zoals in werkelijkheid gebeurt. Deze kritiek is gerechtvaardigd aangezien het gebleken is dat belangrijke verschuivingen in opinies kunnen plaatsgrijpen als gevolg van de discussie. De studies die hierover handelen zullen wij proberen te resumeren in de laatste paragraaf van dit overzicht. Eerst zouden wij echter de onderzoeken van Strodbeck en zijn medewerkers willen resumeren die handelen over de invloed van eigenschappen van de juryleden op de deelname aan het debat zelf.

Strodbeck studies: Strodbeck en zijn medewerkers (Strodbeck & Mann, 1956; Strodbeck, James & Hawkins, 1957; James, 1959; Hawkins, 1962) hebben het belang aangetoond van de status en het geslacht tijdens het debat, waarin deze eigenschappen gezegd onbelangrijk zouden moeten zijn. De gebruikte methode was voor al deze studies nagenoeg dezelfde. Groepen van 12 juryleden, geselecteerd uit de echte pool van juryleden voor St. Louis, Chicago en Minneapolis, werden verzameld in een bestaande gerechtszaal. Zij kregen eerst vragenlijsten in te vullen die gelijkaardige vragen bevatten als deze die gesteld worden om te achterhalen of de kandidaten geen vooroordelen hebben tegenover de beklaagde en de misdaad. Elke groep luisterde dan naar een bandopname van een proces en trok zich daarna terug voor de deliberatie. Voordat zij het debat aanvatten moest elk jurylid eerst een private uitspraak geven. Daarna werden zij verzocht een voorzitter te selecteren en te proberen een eensgezinde uitspraak te bekomen. De discussie werd geanalyseerd gebruik makend van technieken zoals die van Bales (1950). In al de studies werden geen moeilijkheden of kosten gespaard om zoveel mogelijk de realiteit na te bootsen. Uit deze studies bleek dat de status (aangegeven door het beroep of door de opvoeding) en het geslacht beide duidelijk verband houden met het aantal en de aard van de tussenkomsten van de juryleden tijdens het debat. Juryleden met een hogere status namen meer deel aan de gesprekken en gaven meer leiding aan het debat. Mannen namen meer deel aan de gesprekken dan vrouwen. Zij "proageerden" meer, om een term van de auteurs te gebruiken, terwijl vrouwen meer reageerden. Noteer evenwel dat in deel twee van dit overzicht geen zeer duidelijke verbanden werden geconstateerd tussen status en geslacht enerzijds en strengheid van de uitspraken anderzijds. Dit zou kunnen betekenen dat opvattingen over schuld en strengheid van de op te leggen straf toevallig gespreid zijn over status en geslacht. M.a.w. het is mogelijk dat de deelname aan het debat wel invloed heeft op de uitspraak, maar dat er geen verband is tussen geslacht en

status enerzijds en opinies over schuld en straf anderzijds. Daarom zou het ook geen belang hebben dat mannen en hogere status juryleden meer invloed hebben op de beslissingen. Een studie uit deze reeks, namelijk die van Strodtbeck & Hook (1961), nam een enigszins andere wending. Zij onderzochten het belang van de preciese plaats waar men zit aan de jurytafel voor de interactiepatronen. De belangrijkste bevinding was dat de voorzitter meest verkozen werd uit een van de twee personen die aan het hoofd van de tafel zitten. Hogere status personen namen ongeveer 15% meer frekwent plaats aan het hoofd van de tafel dan men zou verwachten op grond van het toeval. Subjecten die aan het hoofd van de tafel zaten waren ook veel actiever tijdens het debat. In dit verband is de studie van Nemeth & Wachtler (1974) interessant. Zij handelt o.a. over de beïnvloeding in functie van de plaats aan tafel. De resultaten toonden aan dat er in de graad van beïnvloeding van een pseudo-proefpersoon op de proefpersonen niet het minste verschil was wanneer de proefleider de zitplaatsen had uitgedeeld. Wanneer echter de pseudo-proefpersoon ostentatief zelf zijn plaats had uitgezocht, bleek zijn invloed veel groter te zijn wanneer hij aan het hoofd van de tafel was gaan zitten dan wanneer hij op de zijkant had plaatsgenomen. Bovendien werd hij, als hij zelf aan het hoofd was gaan zitten, als competentier beschouwd en had hij meer kans om tot voorzitter verkozen te worden dan in gelijk welke andere conditie. Deze bevindingen komen zeer goed overeen met de resultaten van Strodtbeck & Hook en wijzen er meteen op dat een minderheid, wil zij invloed hebben, een zekere zelfzekerheid moet laten blijken.

Polarisatie van opinies: Moscovici & Zavalloni (1969) meenden dat de gemiddelde attitudes en opinies van de leden van een groep meer extreem zijn na groepsdiscussie dan ervoor. Dit zou erop neerkomen dat de tendens die voor de jurydeliberatie onder de leden aanwezig is tenslotte alleen nog maar sterker zal tot uiting komen na het debat. Als de meerderheid denkt dat de beklaagde schuldig is, dan zal hij na het debat zeker schuldig bevonden worden. Dit alles is zeker niet vreemd aan de hypothese van Kalven & Zeisel (1966). Zij meenden dat de belangrijkste functie van het jurydebat er niet in bestaat feiten te verzamelen, maar wel aan de meerderheid de gelegenheid te geven de minderheid te overtuigen om haar opinies te delen. In dit verband herinneren wij aan de studie van Valenti & Downing waaruit onrechtstreeks bleek hoe sterk de meerderheid de minderheid beïnvloedt. Er zijn een drietal studies die meer rechtstreeks betrekking hebben op mogelijke polarisatie van opinies na jurydebatten (zie Myers & Lamm, 1976). Myers & Kaplan (1976) manipuleerden de dominante tendens vóór de discussie door de beklaagde ofwel duidelijk schuldig te laten uitblijken ofwel duidelijk onschuldig. De resultaten ondersteunden de polarisatiehypothese volledig. Als de onschuld evident was waren de uitspraken over de schuld van de beklaagde en de gesuggereerde straffen na de discussie nog milder dan voordien. In het tegenover-

gestelde geval echter, wanneer de schuld evident was, werden uitspraken en voorgestelde straffen nog strenger na het debat dan ervoor. Hier-tegenover staat de studie van Izzett & Leginski (1974). Niet alleen de aantrekkelijke beklaagde werd in deze studie na groepsdiscussie milder veroordeeld, maar ook de onaantrekkelijke beklaagde, die nochtans vóór de discussie tamelijk streng werd veroordeeld. Myers & Lamm merken bij het resumeren van deze studie op dat men niet goed weet waar het neutraal punt ligt. M.a.w. men weet niet goed wanneer de oordelen mild zijn en wanneer streng. Het is dus mogelijk dat de onaantrekkelijke beklaagde in feite ook relatief mild werd beoordeeld vóór de discussie en dat de polarisatiehypothese nog opgaat wanneer de uitspraken voor deze onaantrekkelijke beklaagde ook milder werden na het debat. In dit verband kan men ook de studie van Laughlin & Izzett (1976) aanhalen, die ook de polarisatiehypothese in verlegenheid brengt. Zij observeerden dat groepen met gelijke attitudes als de beklaagde veel verminderd waren in hun uitspraken na de deliberatie, terwijl groepen met verschillende attitudes even streng waren gebleven. Wij beschikken over te weinig gegevens om uit te maken of deze laatste groep het plafond van strengheid niet reeds hadden bereikt vóór de discussie zodanig dat hun uitspraken niet nog strenger konden worden na het debat. Kalven & Zeisel (1966) leveren in ieder geval, zij het niet-experimentele, evidentie genoeg ten gunste van hun hypothese. Het initiële standpunt van de meerderheid was, in 90% van 225 onderzochte gevallen, precies gelijk aan de uiteindelijke uitspraak. Zij besloten dan ook dat een jurydebat kan vergeleken worden met het ontwikkelen van een foto. Het beeld is impliciet vooraf reeds aanwezig, de uitslag is reeds gekend (p. 489). Moscovici en Zavalloni zouden er misschien aan toevoegen dat het beeld achteraf duidelijker is dan de werkelijkheid vooraf.

BESLUIT

In dit deel kwam tot uiting hoe het jurydebat kan leiden tot verschuivingen in de opinies over strengheid en schuld. Impliciet of expliciet bleek herhaaldelijk dat de meerderheid zeer veel invloed heeft op de uiteindelijke uitspraak. Daarnaast werd het belang aangetoond van status, geslacht en de plaats aan tafel voor de deelname aan het debat, hetgeen nog niet betekende dat geslacht en status verband houden met de strengheid van de uitspraak. In dit deel werd ook de studie van Vidmar vermeld die aangetoond heeft dat het aantal en de strengheid van de beslissingsalternatieven bij het opstellen van de vragen aan de jury gevolgen hebben voor de uitspraak.

SAMENVATTING

Tot besluit zouden wij de belangrijkste bevindingen zeer kort willen samenvatten.

1. Er werd aangetoond dat sympathie voor de beklaagde (omwille van gelijkheid of omwille van (vooral sociale) aantrekkelijkheid) de uitspraken of de strengheid van de juryoordelen beïnvloedt. De opvatting van Darrow werd ondersteund die zegt dat juryleden zelden iemand veroordelen waarvan zij houden en even zelden iemand vrijspreken die zij niet kunnen verdragen.

2. Impressievorming en informatie-verwerkingstheorieën zijn relevant voor de wijze waarop de juryleden de aanwijzingen die zij krijgen verwerken en assimileren. Er werd geïllustreerd hoe het aantal en de volgorde van de argumenten belangrijk zijn.

3. Alhoewel de status en het geslacht van de juryleden geen duidelijk verband houden met de strengheid van de uitspraken is toch duidelijk gebleken dat die factoren belangrijk zijn voor de deelname aan het debat. Het debat zelf kan leiden tot verschuivingen van opinies en heeft vooral als functie de meerderheid toe te laten de minderheid te overtuigen om haar opinies op te volgen.

REFERENTIES

- ADORNO, T., FRENKEL-BRUNSWICK, E., LEVINSON, D., & SANFORD, R. *The authoritarian personality*. New York : Harper, 1950.
- ASCH, S. Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments. In D. CARTWRIGHT & A. ZANDER (Eds), *Group dynamics*. Evanston, Ill.: Row, Peterson, 1953.
- BALES, R. *Interaction process analysis*. Cambridge, Mass.: Addison-Wesley, 1950.
- BERG, K., & VIDMAR, N. Authoritarianism and recall of evidence about criminal behavior. *Journal of Research in Personality*, 1975, 9, 145-157.
- BERMANT, G., MCGUIRE, M., MCKINLEY, W., & SALO, C. The logic of simulation in jury research. *Criminal Justice and Behavior*, 1974, 1, 224-233.
- BULLOCK, H. Significance of the racial factor in the length of prison sentences. *Journal of Criminal Law*, 1961, 52, 411-417.
- BYRNE, D. Attitudes and interaction. In L. BERKOWITZ (Ed.), *Advances in experimental social psychology*. Vol. 4. New York : Academic Press, 1969.
- BYRNE, D., & CLORE, G. A reinforcement model of evaluative responses. *Personality : An International Journal*, 1970, 1, 103-128.
- CALDER, B., INSKO, C., & YANDELL, B. The relation of cognitive and memorial processes to persuasion in a simulated jury trial. *Journal of Applied Social Psychology*, 1974, 4, 62-93.
- COOKIE, S. Sex prejudice in jury simulation. *Journal of Psychology*, 1974, 88, 305-312.
- DIAMOND, S., & ZEISEL, H. A courtroom experiment on juror selection and decision-making. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1974, 1, 276-277.
- DION, K., BERSCHIED, E., & WALSTER, E. What is beautiful is good. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1972, 24, 285-290.
- DOWDLE, M., GILLEN, H., & MILLER, A. Integration and attribution theories as predictors of sentencing by a simulated jury. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1974, 1, 270-272.
- EFRAN, M. The effect of physical appearance on the judgment of guilt, interpersonal attraction, and severity of recommended punishment in a simulated jury task. *Journal of Research in Personality*, 1974, 8, 45-54.
- FRIEND, R., & VINSON, M. Leaning over backwards. Jurors' responses to defendants' attractiveness. *Journal of Communication*, 1974, 24, 124-129.

- GERBASI, K., ZUCKERMAN, M., & REIS, T. Justice needs a new blindfold: A review of mock jury research. *Psychological Bulletin*, 1977, 84, 323-345.
- GOLDBERG, A. The ethnic factor in criminal sentencing. *Western Political Quarterly*, 1971, 24, 425-437.
- GREEN, E. *Judicial attitudes in sentencing: A study of the factors underlying the sentencing practice of the criminal court of Philadelphia*. London: Macmillan, 1961.
- GRIFFITT, W., & JACKSON, T. Simulated jury decisions: The influence of jury-defendant attitude similarity-dissimilarity. *Social Behavior and Personality*, 1973, 1, 1-7.
- HAWKINS, C. Interaction rates of jurors aligned in factions. *American Sociological Review*, 1962, 27, 689-691.
- HOFFMAN, H., & BRADLEY, J. Jurors on trial. *Missouri Law Review*, 1952, 17, 235-251.
- HOIBERG, B., & STIRES, L. The effect of several types of pretrial publicity on the guilt attributions of simulated jurors. *Journal of Applied Social Psychology*, 1973, 3, 267-275.
- HOVLAND, C., JANIS, I., & KELLEY, H. *Communication and persuasion*. New Haven: Yale University Press, 1953.
- IZZETT, R., & LEGINSKI, W. Group discussion and the influence of defendant characteristics in a simulated jury setting. *Journal of Social Psychology*, 1974, 93, 271-279.
- JACOBSON, S., & BERGER, C. Communication and justice: Defendant attributes and their effects on the severity of his sentence. *Speech Monographs*, 1974, 41, 282-286.
- JAMES, R. Status and competence of jurors. *American Journal of Sociology*, 1959, 64, 563-570.
- KADISH, M., & KADISH, S. The institutionalization of conflict: Jury acquittals. *Journal of Social Issues*, 1971, 27, 199-218.
- KALVEN, H. JR., & ZEISEL, H. *The American jury*. Boston: Little, Brown, 1966.
- KAPLAN, M., & de ARMENT KEMMERICK, G. Jurors judgment as information integration. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1974, 30, 493-499.
- LANDY, D., & ARONSON, E. The influence of the character of the criminal and his victim on the decisions of simulated juries. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1969, 5, 141-152.
- LAUGHLIN, E., & IZZETT, R. Juror-defendant attitude similarity and choice shift in the jury trial. Paper presented at the meeting of the Midwestern Psychological Association, May 1973. Cit. in: D. MYERS, & H. LAMM, The group polarization phenomenon. *Psychological Bulletin*, 1976, 83, 602-627.
- LAWSON, R. The law of primacy in the criminal courtroom. *Journal of Social Psychology*, 1969, 77, 121-131.
- LENER, M. The desire for justice and reactions to victims. In J. MACAULY & L. BERKOWITZ (Eds), *Altruism and helping behavior*. New York: Academic Press, 1970.
- LEVENTHAL, G., & KRATE, R. Physical attractiveness and severity of sentencing. *Psychological Reports*, 1977, 40, 315-318.
- LUND, F. The psychology of belief: IV. The law of primacy in persuasion. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1925, 20, 183-191.
- MILLER, G. The magical number seven, plus or minus two: Some limits on our capacity for processing information. *Psychological Review*, 1956, 63, 81-97.
- MILLER, N., & CAMPBELL, D. Recency and primacy in persuasion as a function of timing of speeches and measurements. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1959, 59, 1-9.
- MITCHELL, H., & BYRNE, D. The defendant's dilemma. Effects of juror's attitudes and authoritarianism on judicial decision. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1973, 25, 123-129.
- MOSCOVICI, S., & ZAVALLONI, M. The group as a polarizer of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1969, 12, 125-135.

- MYERS, D., & LAMM, H. The group polarization phenomenon. *Psychological Bulletin*, 1976, 83, 602-627.
- MYERS, D., & KAPLAN, M. Group-induced polarization in simulated juries. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1976, 2, 63-66.
- NAGEL, S. *The legal process from a behavioral perspective*. Homewood : Dorsey, 1969.
- NEMETH, C., & SOSIS, R. A simulated jury study : Characteristics of the defendant and the jurors. *Journal of Social Psychology*, 1973, 90, 221-229.
- NEMETH, C., & WACHTLER, J. Creating the perceptions of consistency and confidence : A necessary condition for minority influence. *Sociometry*, 1974, 37, 529-540.
- NEWCOMB, T. *The acquaintance process*. New York : Holt, Rinehart & Winston, 1961.
- NUTTIN, J. jr. *The illusion of attitude change*. London, New York : Academic Press, 1975.
- PHARES, E., & WILSON, K. Responsibility attribution : Role of outcome severity, situational ambiguity, and internal-external control. *Journal of Personality*, 1972, 40, 392-406.
- REYNOLDS, D., & SANDERS, M. Effect of defendant attractiveness, age, and injury on severity of sentence given by simulated jurors. *Journal of Social Psychology*, 1975, 86, 149-150.
- ROKEACH, M. *The open and closed mind*. New York : Basic Books, 1960.
- ROSNOW, R., & ROBINSON, E. (Eds) *Experiments in persuasion*. New York : Academic Press, 1967.
- ROTTER, J. Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, 1966, 80, (Whole No. 609).
- RUBIN, Z., & PEPLAU, A. Belief in a just world and reactions to another's lot : A study of participants in the national draft lottery. *Journal of Social Issues*, 1973, 29, 73-93.
- RUBIN, Z., & PEPLAU, A. Who believes in a just world? *Journal of Social Issues*, 1975, 31, 65-90.
- SEARS, D., & FREEDMAN, J. Effects of expected familiarity with arguments upon opinion change and selective exposure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1965, 2, 420-426.
- SIGALL, H., & LANDY, D. Effects of defendant's character and suffering on juridic judgment. *Journal of Social Psychology*, 1972, 88, 149-150.
- SIGALL, H., & OSTROVE, N. Effects of physical attractiveness of the defendant and nature of the crime on juridic judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1975, 31, 410-414.
- SIMON, R. The effects of newspapers on the verdicts of potential jurors. In R. SIMON (Ed.), *The sociology of law*. San Francisco : Chandler, 1968.
- SOSIS, R. Internal-external control and the perception of responsibility of another for an accident. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1974, 30, 393-399.
- STRODTBECK, F., & HOOK, L. The social dimension of a twelve-man jury table. *Sociometry*, 1961, 24, 397-415.
- STRODTBECK, F., JAMES, R., & HAWKINS, C. Social status in jury deliberations. *American Sociological Review*, 1957, 22, 713-719.
- STRODTBECK, F., & MANN, R. Sex role differentiation in jury deliberations. *Sociometry*, 1956, 19, 3-11.
- SUE, S., SMITH, R., & CALDWELL, C. Effects of inadmissible evidence on the decisions of simulated jurors. *Journal of Applied Social Psychology*, 1973, 3, 345-353.
- SUE, S., SMITH, R., & GILBERT, R. Biasing effects of pretrial publicity on judicial decisions. *Journal of Criminal Justice*, 1974, 2, 163-171.
- SUTHERLAND, E. *Principles of criminology*. Philadelphia : J. B. Lippincott Co., 1966.
- TATE, E., HAWRICH, E., & CLARK, S. Communication variables in jury selection. *Journal of Communication*, 1974, 24, 130-139.

- THIBAUT, J., WALKER, L., & LIND, E. Adversary presentation and bias in legal decision making. *Harvard Law Review*, 1972, 86, 386-401.
- VALENTI, A., & DOWNING, L. Differential effects of jury size on verdicts following deliberation as a function of the apparent guilt of a defendant. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1975, 32, 655-663.
- VIDMAR, N. Effects of decision alternatives on the verdicts and social perceptions of simulated jurors. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1972, 22, 211-218.
- VIDMAR, N. Group-induced shifts in simulated jury decisions. Paper presented at the meeting of the Midwestern Psychological Association, May 1972. Cit. in : D. MYERS, & H. LAMM, The group polarization phenomenon. *Psychological Bulletin*, 1976, 83, 602-627.
- WALKER, L., THIBAUT, J., & ANDREOLI, V. Order of presentation at trial. *Yale Law Journal*, 1972, 82, 216-226.
- WELD, H., & ROFF, M. A study of the formation of opinion based upon legal evidence. *American Journal of Psychology*, 1938, 51, 609-628.
- WILSON, W., & MILLER, H. Repetition, order of presentation, and timing of arguments and measures as determinants of opinion change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1968, 9, 184-188.
- WOLFGANG, M., & RIEDEL, N. Race, judicial discretion and death penalty. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 1973, 407, 119-133.

Laboratorium voor Experimentele Sociale Psychologie
Tiensestraat 102
3000 Leuven

Received March 1977