

# ***Abogados y psicólogos ante el jurado: Algunas implicaciones para la práctica profesional***

**Jorge SOBRAL**

*Universidad de Santiago de Compostela*

## ***Resumen***

Este trabajo tiene como propósito mostrar algunas de las más relevantes implicaciones que tendrá la introducción en España de la institución del jurado sobre las prácticas profesionales de abogados y psicólogos en la sala de justicia; se presta especial atención a los fenómenos de la comunicación persuasiva y al papel del psicólogo como testigo experto ante la problemática del testimonio visual.

***Palabras clave:*** Jurado, persuasión, testimonio experto, testimonio visual.

## ***Abstract***

The aim of this paper is to show some of the most relevant implications of the introduction in Spain of jury trials for the professional practice in the courtroom of lawyers and psychologists. Special attention is paid to persuasive communication and the role of psychologists as expert-witnesses when eyewitness testimony is being considered.

***Key words:*** Juries, persuasion, expert-testimony, eyewitness testimony.

En 1982 Gerry Spence, brillante fiscal de Wyoming, escribió: *«El jurado me acepta o me rechaza a mí, no a mi caso, yo construyo el caso. Soy el director, el productor, su principal actor soy yo. Es mi sala, mi juez, mi jurado, y cuando el jurado dice no, me siento profundamente rechazado porque ellos no están diciendo no precisamente a una idea, sino que están diciendo no íntegramente a mí, puesto que he puesto todo mi yo en el escenario.»* (Spence y Polk, 1982, p.15).

Son muchas las consideraciones que se podrían hacer de la mano de una disección cuidadosa de tal declaración de principios. Son muchas las cosas que se nos dicen en esas breves líneas, pero son muchas más las que se insinúan, los metapostulados y principios no explícitos que anidan en esa concepción tan rotunda de la implicación del propio ego en una determinada práctica profesional. Uno es bien consciente que el análisis de una declaración como esta no puede

olvidar su origen en un sistema jurídico diferente al nuestro, tanto en su inspiración y tradiciones como en sus prácticas cotidianas. Pero albergo también la esperanza de que el lector de estas páginas pueda estar de acuerdo con nosotros en que hay un elemento clave en las afirmaciones de Spence que, a su vez, es también crucial para que esas diferencias entre sistemas se reduzcan espectacularmente en la práctica. Se podría afirmar, sin demasiado temor a equivocarse, que términos como escenario, actor, director, productor, protagonista, etc., y sus correlativos elementos de imbricación personal, no tendrían tantas razones para presentarse ahí si no fuera por todas las notables implicaciones que introduce el sistema de juicios con jurados. El hecho de que una parte sustancial de la toma de las decisiones judiciales se otorgue a ciudadanos legos en derecho inevitablemente comporta una disminución de los tecnicismos jurídicos, de los formalismos legales, en aras de una finalidad primordial que el sistema impone: convencer, persuadir, a una serie de semejantes de que la versión de los hechos más favorable a la parte representada es la más cercana a eso que llamamos realidad. La existencia del jurado implica otros modos de búsqueda de la verdad, no tanto probablemente de una «verdad» jurídico-formal como de una «verdad real», es decir compartida, consensuada, reconstruida a gusto de la comunidad y su conciencia, una verdad «social» en definitiva. Para muchos, ello no deja de representar una serie de peligros, pero también para otros, que no son menos, puede ser la única oportunidad de escapar de

la ritualidad litúrgica en que se han convertido las vistas orales de los juicios allí donde la decisión está exclusivamente bajo el arbitrio de jueces profesionales.

Pues bien; si avatares políticos de última hora no lo impiden, muy pronto tendremos en España nuestro propio sistema de jurado. La ley que lo regulará ha iniciado ya su andadura parlamentaria y el ministro del ramo no ha dejado lugar a dudas sobre su voluntad política de que el jurado llegue a ser una realidad en esta legislatura. Cualquier conecedor del anteproyecto de Ley del Jurado podría argumentar que esta institución tendrá entre nosotros considerables diferencias respecto a la conformación con que se ha dotado, por ejemplo, en EE.UU. y que tan popular se ha hecho entre nosotros a través de los medios de comunicación. Muchas de esas diferencias existirán, ciertamente, pero nunca afectarán a un núcleo esencial de cualquier jurado: la necesidad de instalar en sus miembros la creencia de que alguien es inocente o culpable de los hechos que se le imputan. Se puede variar el control judicial sobre el proceso, la regla resolutoria de mayoría o unanimidad, el número de miembros del jurado, los mecanismos para su composición, etc., pero nunca se podrá obviar que estaremos ante una situación de *arquitectura interesada de la verdad* en la que las partes en litigio utilizarán todas las herramientas disponibles (Sobral, 1991). La lógica inherente al sistema se sustenta sobre la expectativa de que cada una de las partes se comportará parcialmente, y de que a una tercera parte imparcial (en nuestro caso, el jurado) adoptará la mediación más «justa» en función del sistema legal aplicable.

Parece bastante evidente que muchas prácticas profesionales de nuestros abogados se verán notablemente afectadas con la introducción del jurado, y que la psicología puede ser un elemento fundamental en el equipaje intelectual de los actores del escenario judicial.

### **Los abogados (y la psicología) ante el jurado**

Alguien ha llamado al juicio *una empresa social* (Dillehay, 1990). En ese contexto el abogado juega un papel central. En cada juicio aparecen toda una serie de fenómenos y procesos que han sido estudiados por psicólogos y otros científicos sociales desde hace mucho tiempo. En ese terreno la psicología se encuentra con una perspectiva privilegiada. No creemos razonable que haya dudas respecto a que en una situación de juicio interpersonal pueden ser decisivos los mecanismos mediante los cuales unos observadores se forman impresiones sobre determinados actores; igualmente parecen de suma importancia los procesos y el resultado de la necesaria *explicación causal* que los sujetos ponen en marcha para mejor comprender los motivos y/o razones del comportamiento del prójimo. Pues bien, si se aceptan ambas argumentaciones se estaría aceptando, lisa y llanamente, la enorme virtualidad que podría tener para un abogado el asesoramiento de alguien que maneje con destreza los conocimientos, abundantes por cierto, que la psicología (social) ha ido acumulando respecto a los tópicos de la formación de impresiones y la atribución.

En la misma línea de razonamiento, y partiendo de la consideración de la

evidencia de que un jurado no es sino un grupo humano reunido para tomar una decisión, un abogado debería poder comprender y utilizar los conocimientos recabados por la psicología de los grupos pequeños, su estructura y dinámica interna y los procesos de influencia social intragrupal que acostumbran a producirse en la tarea de conseguir decisiones unánimes o ampliamente mayoritarias. En ese sentido el papel del status de los miembros del grupo, el análisis probabilístico de la capacidad de liderazgo de cada uno de sus miembros, etc., deberían haber sido objeto ya de un profundo análisis previo al juicio, en aquella fase en que las partes podrán ejercer un cierto papel de selección de los miembros del futuro jurado a través de las recusaciones sin causa. No es exagerado decir que de habilidades y conocimientos como estos puede depender en buena medida la suerte de su cliente. Esa es una etapa procesal en que le sería especialmente útil, además, un competente asesoramiento psicológico acerca de actitudes, prejuicios y estereotipos, en la medida en que son pre-cogniciones que pueden configurar un potente mecanismo de filtro de la evidencia y argumentaciones que posteriormente afrontarán los miembros del jurado en la fase oral del juicio.

En la misma dirección no deberíamos olvidarnos de mencionar las enormes potencialidades que para la práctica de la abogacía presenta el conocimiento de las diversas estrategias de autopresentación, así como toda la actividad dirigida a una preparación favorable de los testigos (Prieto, Diges y Bernal, 1990; Dillehay y Nietzel, 1986; Nietzel y Dillehay, 1986) cara a que presten un testimonio claro, comprensible, seguro y

que induzca una percepción de credibilidad, o, en otro orden de cosas, el conocimiento de las estrategias y tácticas que pudieran resultar más adecuadas para la actividad negociadora de un abogado en función de unos determinados objetivos (Serrano, 1988) en una *negociación de culpabilidad*. Y así sucesivamente podríamos referirnos a otros muchos aspectos en que la ejecución profesional de un abogado podría verse sensiblemente mejorada ante un jurado. Siempre podría argumentarse contra lo aquí expuesto que, en cierto sentido, la psicología no sería sino un bastardo entrometido con intenciones manipulativas y entorpecedoras del hallago de la verdad con mayúsculas y en el logro de una justicia auténtica. Ante ello no cabe sino recordar, una vez más, el carácter no objetivable de «lo justo», su carácter de creación, de construcción. En el fondo, un juicio no es más que un intento para, a través de ciertas convenciones y ritualismos, recrear lo sucedido, dándole un significado socialmente consensuado y «etiquetándolo» de uno u otro modo para archivarlo en los almacenes de la historia comunitaria. En ese proceso es inevitable la aparición de distorsiones interesadas; pero no olvidemos que, como recordábamos al principio, el sistema de adversarios (y, aunque de modo más larvado, el sistema inquisitorial también) se sustenta en la realista apreciación de que cada una de las partes intentará hacer aparecer su versión de la realidad como la auténtica, lejos de pensar en una ingenua e idílicamente improbable búsqueda objetiva de «verdades» independientemente de que estas nos favoreciesen o perjudicasen. Dado que ese bucólico panorama no parece probable que lleguemos a vis-

lumbrarlo, mejor será que las cartas estén boca arriba y cada cual pueda tener acceso a la información que le permita jugar sus bazas con más éxito.

Se podrían añadir muchos otros elementos de clara matriz psicológica a los ya mencionados en la línea de influir en la reconstrucción de la realidad que unos terceros (el jurado) están llamados a hacer (manejo de las emociones, presentación de los alegatos, etc. Véase Sobral, 1991). Pero hemos dejado deliberadamente para este momento la mención a uno de esos elementos decisivos sobre el que nos extenderemos con alguna amplitud mayor; nos referimos al tema de las comunicaciones persuasivas.

### **La comunicación persuasiva en la sala de justicia**

Cuando se habla, en este y otros contextos, de actor, ciertamente estamos haciendo referencia a la idea de actor como «agente» social; pero, sin duda, la acepción de actor más cercana a la dramaturgia también es relevante aquí. En ese proceso de génesis y construcción de un significado que es un juicio, el abogado-actor tiene que «convencer» y ayudar a que convenzan aquellos que se relacionan positivamente con los intereses de su cliente. A buen seguro que los abogados tienen intuiciones acerca de como realizar esta función. Su «sentido común» psicológico les ha hecho desarrollar recetas más o menos eficaces. Pero la aparición del jurado a buen seguro que invalidará muchas de sus viejas recetas, al tiempo que presentará nuevas y desconocidas demandas.

Muchos de los elementos que caracterizan una situación de juicio están

esencialmente en relación con la persuasión, bien en la medida en que alguien intenta persuadir a otros, bien cuando intenta resisitir o que otros resistan ante intentos ajenos de persuasión. Así, los abogados presentan una serie de pruebas, de argumentos e inferencias y de testigos con el propósito de convencer a jueces y/o jurados de la representación de los hechos más favorable a los intereses que defienden. Estamos, pues, ante una situación que, aunque difiere en una serie de aspectos de los contextos clásicamente estudiados en psicología social, puede ser configurada sobre la base de un conjunto de comunicaciones persuasivas dirigidas hacia unos receptores atentos a su contenido. Por lo tanto, los agentes psicológicos implicados son los mismos que en la mayor parte de las investigaciones conocidas sobre las variables y efectos de la comunicación persuasiva.

En este contexto, una de las aproximaciones teórico-experimentales que más investigación ha producido, que ha generado más controversia y que, por tanto, ha tenido más éxito, ha sido el *Elaboration Likelihood Model* de Petty y Cacioppo (1986). El modelo nace con la intención de integrar diversos resultados y orientaciones teóricas aparentemente contradictorias dentro de un mismo esquema conceptual. Para ello, sintéticamente, plantean un continuo de elaboración del mensaje persuasivo que iría desde el extremo en que el receptor realiza una exhaustiva elaboración cognitiva de los argumentos contenidos en el mensaje, buscando en su memoria información relevante y extrayendo conclusiones a partir de una estrategia analítica, hasta el extremo contrario, en el que el receptor

adopta una posición ante el intento persuasivo basada en indicios de una enorme simplicidad, procedentes bien de la fuente (atractivo, simpatía, credibilidad) bien del mensaje (longitud, número de argumentos). Ambos extremos del continuo representan los rasgos puros de las *rutas centrales* (primer extremo) y de las *rutas periféricas* (segundo extremo) hacia la persuasión. Planteando la persuasión de este modo bipolar, los autores pretenden integrar en un solo marco interpretativo las teorías sobre la persuasión que partían de la necesidad de un gran «gasto» cognitivo (McGuire, 1964; Anderson, 1971; Fishbein, 1980) y aquellas otras que aludían al fenómeno persuasivo como un mero efecto de elementos meramente afectivos, asociativos e inferenciales de gran simplicidad (Staats y Staats, 1957; Zajonc, 1980; Chaiken, 1987).

En una situación de juicio con jurados la aplicación del modelo hace suponer que el resultado final del proceso de juicio, el veredicto, será una función del grado de elaboración que los miembros del jurado estén dispuestos o capacitados para generar ante los argumentos presentados por las partes. No es necesario decir que idealmente deberían ser siempre los contenidos relacionados intrínsecamente con la naturaleza sustancial del «mensaje» (en nuestro caso, pruebas, evidencias, testimonios, etc) los que determinasen el grado de persuasión de un auditorio (el jurado). Ahora bien, la atención a los aspectos más prosaicos de la realidad interactiva de los individuos nos alerta ante el hecho de que no siempre las cosas ocurren así, sino más bien, y con frecuencia, de un modo bien diferente. Sabemos, por

ejemplo, que un determinado entrenamiento en ciertas habilidades sociales puede conseguir sin excesivos esfuerzos que un agente social (también actor, recordemos) aparezca en la interlocución como atractivo, veraz, creíble, digno de confianza, etc. En ese sentido, cuestiones tales como la dosificación de la asertividad, el control de la ansiedad y los estilos de habla adquieren una importancia fundamental (Giles y Powesland, 1975; Bradac y Wisergarver, 1984). Se trataría, en definitiva, de aprender a tratar con los contextos sociales interactivos, desarrollando patrones comunicativos que ayuden a persuadir a los otros de una determinada visión de los hechos. Recordando a Giles y Wiemann (1987) podríamos decir que la recreación que el interlocutor u observador hace de la situación puede depender en ocasiones más de los estilos comunicativos que de los propios contenidos comunicados. Frecuentemente, la forma «es» el mensaje.

Siempre podría caber la duda al respecto de que en una situación de juicio, en la que se supone una notable implicación dada la relevancia de la tarea, las vías periféricas pudieran tener un efecto notable. Probablemente no nos gusta pensar que los sujetos podemos llegar a tomar decisiones de gran relevancia hacia terceros sustentándonos en indicios de una gran simplicidad. En otras palabras, a nadie le gustaría reconocerse trivial en un contexto de indudable importancia. En una investigación que acaba de ser publicada (Sobral y Prieto, 1994) nos propusimos averiguar en que medida algunos de estos aspectos «irrelevantes» o periféricos podrían tener importancia a la hora de determinar el

veredicto de una serie de «jurados» en una situación de simulación. La situación diseñada fué muy simple: se trató de un caso de robo con agresión en el que el veredicto dependía casi exclusivamente del grado de credibilidad que el testigo de la acusación fuera capaz de producir en los jurados. La declaración del testigo consistía en un testimonio identificador que incluía detalles respecto a las circunstancias del robo, situación, condiciones de iluminación, tiempo de observación, perspectiva, etc. Pero eso no tenía demasiada importancia en este caso; lo cierto es que se dispusieron cuatro situaciones experimentales con 30 «jurados» por situación cuya función consistía simplemente en observar y escuchar la declaración de un testigo de la acusación. En cada una de las situaciones el contenido del mensaje (declaración del testigo) fué estrictamente idéntico. Podríamos decir, pues, que la ruta central hacia la persuasión no podría explicar las posibles diferencias en la credibilidad que el testimonio obtuviese en las distintas situaciones, reflejado en las proporciones de veredictos absolutorios o de culpabilidad hacia el acusado. Si la declaración del testigo decisivo fué siempre la misma, ¿cuál fué la diferencia entre las cuatro situaciones experimentales? Pues bien; en la primera situación se confrontó el grado de credibilidad producido por un testigo que, a través de la manipulación de su apariencia, física, vestimenta y modales, había sido evaluado como de «atractivo alto» por otro grupo de sujetos, con el nivel de persuasión conseguido por otro testigo que había sido evaluado como de «bajo atractivo». Baste decir que el simple nivel de atractividad de la fuente, manteniendo constante el conte-

nido de la declaración, produjo una significativa diferencia en los veredictos (61% de votos culpable en el grupo ante el cual testificó el testigo de alto atractivo frente a 45% de votos culpable en el grupo ante el que testificó el individuo de bajo atractivo).

En la segunda situación el procedimiento fué idéntico, a excepción de que el aspecto que se varió de un grupo de jurados a otro fué la información que se proporcionaba respecto al status (alto/medio bajo) de la persona testigo. Los testigos de alto status (por ejemplo, el jefe de servicio de cirugía cardiovascular de un gran hospital) persuadieron al 67% del auditorio de la culpabilidad del acusado, mientras que, por el contrario, los sujetos de status medio/bajo (por ejemplo, un enfermero) solo persuadieron al 39% del auditorio de la culpabilidad del acusado.

En la tercera situación confrontamos un grupo de sujetos entrenados durante cinco horas en control de la ansiedad y dosificación de la asertividad, con especial hincapié en la oportunidad de las pausas, en el énfasis fonético en los datos más convincentes, en técnicas de vocalización y respiración y en la modulación de las intensidades de la voz, con un grupo de sujetos no entrenados en ninguno de estos aspectos. De nuevo las diferencias encontradas en la persuasión del auditorio de «jurados» fué notable (60% frente al 45% de veredictos de culpabilidad).

Por último, dispusimos de una cuarta situación en la que intentábamos averiguar el carácter acumulativo de los efectos señalados hasta aquí. Por lo tanto confrontamos el nivel de persuasión logrado por testigos de atractivo alto, status

alto y habilidades comunicativas entrenadas con la persuasión producida por los testimonios de personas de bajo atractivo, status medio/bajo y habilidades no entrenadas. Los resultados hablan por sí solos: 77% frente al 40% de veredictos de culpabilidad de promedio en cada uno de los grupos.

Podríamos plantearnos una pregunta muy interesante: ¿En qué medida estos resultados encontrados en situaciones evidentemente simuladas serían extrapolables a situaciones reales en nuestras salas de justicia? No seremos nosotros los que nos revistamos de optimismo antropológico para dar una respuesta excesivamente positiva a esta cuestión.

Estos resultados son un simple botón de muestra. Las diferencias en el nivel de persuasión entre unos grupos y otros no tienen nada que ver con aquello que se dice que ocurrió, sino con toda una serie de aspectos extrínsecos al mensaje mismo: quién lo dice, como lo dice. Podríamos hablar del síndrome del regalo, ese acto social en que a menudo lo decisivo en su impacto es el envoltorio. Evidentemente, la utilización de las técnicas persuasivas en las salas de justicia es un campo abonado a múltiples posibilidades. Podemos recordar algo tan elemental como lo formulado por Eagly y Chaiken (1984) cuando encuentran que la gente tiende a estar de acuerdo con las personas «que les agradan», relativamente al margen de lo que estas digan, o los hallazgos de Bradac y Wisegarwer (1984) respecto a las importantes relaciones entre la diversidad léxica, el acento y el status percibido. En cualquier caso, y en un terreno estrictamente académico, parece bastante claro que

aproximaciones a la credibilidad de los testigos en las salas de justicia que se han ganado merecida fama, como la de Wells y Lindsay (1983), podrían ofrecernos una perspectiva más completa y comprensiva del fenómeno si se fertilizasen mutuamente con las modernas perspectivas sobre la persuasión.

### **El psicólogo como experto ante el jurado: el caso de los testimonios visuales**

Pero el psicólogo no solo desempeña o podría desempeñar un papel entre las bambalinas del sistema judicial. En muchos casos, y con el jurado serán más, los psicólogos pasan a la primera línea de fuego convirtiéndose en una suerte especial de testigos: testigos del conocimiento científico acumulado sobre muy diversos aspectos. Tantos que no tendría ningún sentido referirnos aquí a todos ellos. Seleccionaremos el ámbito en que un determinado psicólogo es llamado a declarar en su calidad de experto en cuestiones relativas al testimonio visual.

No es necesario recordar a ningún lector mínimamente interesado por estos temas los enormes problemas que han surgido en torno a la fiabilidad de los testigos visuales. Tampoco hay que insistir demasiado en el hecho de que, con frecuencia, las identificaciones de terceras personas son decisivas en la suerte que pueda correr un acusado de algún delito. Por tanto parece razonable suponer que la búsqueda de la verdad podría ser mejor servida si los jurados pudieran ser alertados o «educados» acerca de los problemas implicados en el testimonio visual. Ciertamente, tal y como ocurre en determinados Estados de EE.UU., ese

papel puede desempeñarlo un juez que a su vez tuviera los conocimientos necesarios sobre la materia. Pero eso no parece sencillo de conseguir. Parece más razonable que sean psicólogos expertos acerca de la investigación relevante sobre percepción y memoria los mejor equipados para informar a los jurados (y también a los jueces) acerca de los conocimientos pertinentes.

Tales psicólogos tendrían muchas cosas que decir a los jurados acerca de la investigación experimental sobre el testimonio visual: que los testigos visuales a menudo son imprecisos, que las situaciones de alto estrés pueden inhabilitar a un testigo para hacer una codificación precisa de una situación y sus protagonistas, que la presencia de un arma en la escena suele restar buena cantidad de recursos atencionales que pudieran, en caso contrario, utilizarse para una mejor percepción de la apariencia física de un delincuente, que las víctimas blancas cometen más errores de identificación cuando el criminal es de una raza diferente, que los testigos que parecen tener una gran confianza en lo que dicen haber visto no suelen ser los más precisos, que la composición de las ruedas de identificación puede producir enormes sesgos en el resultado identificador, que no se debe prestar demasiada credibilidad a un testigo cuya declaración contiene notables diferencias entre la descripción original del autor del crimen y la descripción posterior del acusado, que desconfíen de un testigo identificador cuando previamente ha identificado a otra persona, que no concedan demasiado crédito al testimonio si ha transcurrido un largo período de tiempo entre la observación original del delincuente y su reco-



nocimiento en la sala de justicia, o, incluso, se le debería decir a los miembros de un jurado que ellos mismos, es decir, los jurados, tienen en general una baja habilidad para discriminar entre identificaciones precisas e imprecisas.

No son pocos, pues, los elementos de conocimiento que los psicólogos expertos en la materia podrían aportar a los miembros de un jurado para auxiliarles en su búsqueda de la verdad. Sin embargo, allá donde el jurado existe, las cosas no son tan sencillas y, previsiblemente, tampoco lo serán en el futuro entre nosotros. Muchos jueces son enormemente renuentes a permitir la declaración experta de los psicólogos al respecto por una serie de razones. En primer lugar, algunos jueces creen que los resultados de la investigación científica sobre el testimonio visual no están lo suficientemente bien establecidos como para otorgarles validez sin ponerlos en cuestión. Y no les han faltado aliados en las propias filas psicológicas (véase la revisión de Wrightsman, Nietzel y Fortune, 1994). Además, algunos jueces creen que el testimonio experto no lo sería tanto, en la medida en que no añadiría nada sustancial a lo que el sentido común de los miembros del jurado les permitiría tener en consideración (objeción esta que no parece resistir el más mínimo análisis), y, además, habría otros jueces que temen que el testimonio experto supusiera una invasión de competencias del jurado en su tarea de evaluar las cuestiones de hecho. Por último, hay jueces que temen que se pudieran producir «batallas de expertos» que incrementasen la confusión más que la perspicacia en los miembros del jurado.

Frente a estas objeciones se han realizado una serie de trabajos que nos permiten ser mucho más optimistas. Así, por ejemplo, Loftus (1980) encontró indicadores de una gran eficacia del testimonio experto del psicólogo contrastando grupos de jurados simulados en los que se informó de la investigación sobre el testimonio visual con otros en los que tal información no se proporcionó. En los grupos «alertados» no solo se fué mucho más prudente a la hora de condenar al acusado en base a la identificación de una tercera persona, sino que además el tiempo de deliberación se incrementó así como la calidad de la misma, provocando que se sometiera la declaración del testigo identificador a un minucioso análisis. Resultados similares fueron encontrados por Cutler, Penrod y Dexter (1989) cuando trabajaron con presentación de juicios reales grabados en video y por Loftus en 1984. En este trabajo la autora describe el juicio de dos hermanos inculcados de haber torturado a tres mexicanos. En la sala de justicia había dos jurados: uno para el caso de cada hermano. El testimonio visual en que se basó la acusación fué idéntico para cada hermano. Solo hubo una diferencia en el tratamiento dispensado a ambos hermanos: en la vista del caso de Thomas se introdujo el testimonio experto de un psicólogo acerca de las posibles fuentes de imprecisión de una identificación visual; mientras esto ocurrió, el jurado que debía tomar la decisión respecto a Patrick se ausentó de la sala. Pues bien: Patrick fué condenado por su jurado, mientras que Thomas fué absuelto por el que le había tocado en suerte. Parece pues que el testimonio experto del psicólogo tiene unas enormes potencialidades que tanto

psicólogos como abogados no deberían renunciar a conocer.

### A modo de conclusión

No es posible agotar en una página el catálogo de las múltiples implicaciones que la aparición del juicio con jurados presenta para la práctica profesional de abogados y psicólogos. Nos hemos limitado a presentar aquí unas reflexiones generales y algunos botones de muestra que creemos suficientemente ilustrativos.

Esperamos haber ayudado al lector a intuir las múltiples derivaciones que se pueden extraer de los comentarios plasmados en estas líneas. Como otros, la psicología no es sino un medio más que los actores del escenario judicial pueden emplear para sus fines. Respecto a la legitimidad de tales fines no es nuestra intención moralizar ni amonestar. Cada uno deberá hacerse responsable ante su conciencia individual y ante la comunidad de las metas a cuyo servicio ponga el conocimiento científico. Únicamente nos resta, como psicólogos, seguir trabajando para facilitar la búsqueda de la verdad o, al menos, para hacer más difícil el triunfo de la falsedad.

### Referencias

- ANDERSON, N.H. (1971). Integración theory and attitude change. *Psychological Review*, 78, 171-206.
- BRADAC, J.J. y WISEGARVER, R. (1984). Ascribed status, lexical diversity and accent: Determinants of perceived status, solidarity and control of speech style. *Journal of Language and Social Psychology*, 3, 239-256.
- CHAIKEN, S. (1987). The heuristic model of persuasion. En M.P. Zanna, J.M. Olson y C.P. Herman (Eds.). *Social influence: the Ontario Symposium*. Vol. 5. Hillsdale: Erlbaum.
- CUTLER, B.L., PENROD, S.D. y DEXTER, H.R. (1989). The eyewitness, the expert psychologist, and the jury. *Law and Human Behavior*, 13, 311-332.
- DILLEHAY, R.C. y NIETZEL, M.T. (1986). Psychological consultation in trial preparation and conduct. En M.F. Kaplan (Ed.). *The impact of psychology on procedural justice*. Springfield, Ill.: Charles Thomas.
- DILLEHAY, R.C. (1990). Conducta de abogados y dinámica psicológica. En A. Garzón (Ed.). *Psicología y justicia*. Valencia: Promolibro.
- EAGLY, A.H. y CHAIKEN, S. (1984). Cognitive theories of persuasion. En L. Berkowitz (Ed.). *Advances in experimental social psychology* (Vol. 17). Orlando, Flo.: Academic Press.
- FISHBEIN, M. (1980). A theory of reasoned action: Some applications and implications. En H. Howe y M. Page (Eds.). *Nebraska Symposium on motivation*. Lincoln: University of Nebraska Press.
- GILES, M. y POWESLAND, P.F. (1975). *Speech style and social evaluation*. Londres: Academic Press.
- GILES, M. y WIEMANN, J.M. (1987). Language, social comparison and power. En C.R. Berger y S. Chaffee (Eds.). *Handbook of communication science*. Newbury Park, Ca.: Sage.
- LOFTUS, E.F. (1980). Impact of expert psychological testimony on the unreliability of eyewitness identification. *Journal of Applied Psychology*, 65, 9-15.

- MCGUIRE, W.J. (1964). Inducing resistance to persuasion: Some contemporary approaches. En L. Berkowitz (Ed.). *Advances in experimental social psychology* (vol. 1). Nueva York: Academic Press.
- NIETZEL, M.T. y DILLEHAY, R.C. (1986). *Psychological consultation in the courtroom*. Nueva York: Pergamon Press.
- PETTY, R.E. y CACIOPPO, J.T. (1986). *Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change*. Nueva York: Springer-Verlag.
- PRIETO, A., DIGES, M. y BERNAL, M. M. (1990). El impacto del testigo presencial sobre el jurado. En J. Sobral y R. Arce (Eds.). *La psicología social en la sala de justicia. El jurado y el testimonio*. Barcelona: Paidós.
- SERRANO, G. (1988). Personalidad y conducta de negociación. *II Congreso Nacional de Psicología Social*. Alicante.
- SOBRAL, J. (1991). Psicología y justicia: el abogado como psicólogo intuitivo. *Anuario de Psicología Jurídica*, 1, 17-28.
- SOBRAL, J. y PRIETO, A. (1994). Presentación, discurso y persuasión en testigos. *Revista de Psicología Social*, (9), 1, 13-18.
- STAATS C.K. y STAATS, A.W. (1957). Meaning established by classical conditioning. *Journal of Experimental Psychology*, 54, 74-80.
- SPENCE, G. y POLK, A. (1982). *Gerry Spence: Gunning for justice*. Nueva York: Doubleday.
- WELLS, G.L. y LINDSAY, R.C. (1983). How do people infer the accuracy of eyewitness memory? Studies of performance and a metamemory analysis. En S.M. Lloyd-Bostock y B.R. Clifford (Eds.). *Evaluating witness evidence: Recent psychological research and new perspectives*. Chichester: Wiley.
- WRIGHTSMAN, L.S., NIETZEL, M.T. y FORTUNE, W.H. (1994). *Psychology and the legal system*. Belmont: Brooks-Cole.
- ZAJONC, R.B. (1980). Feeling and thinking: Preferences need no inferences. *American Psychologist*, 35, 151-175.