

М. М. Уилфорд<sup>1</sup>,  
Р. Дж. Дайфава<sup>2</sup>,  
К. С. Хендерсон<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Университет штата Айова, г. Эймс, США

<sup>2</sup> Университет Нова Саутистерн, г. Форт-Лодердейл, США

<sup>3</sup> Университет штата Орегон в Портленде, г. Портленд, США

## Открываем тайны процесса признания вины: рекомендации адвокатов и ошибочные представления их клиентов

Переводчик Е. Н. Беляева

Контактное лицо:

**Мико М. Уилфорд**, PhD, доцент психологии, Университет штата Айова  
E-mail: [mwilford@iastate.edu](mailto:mwilford@iastate.edu)

**Рашель Дж. Дайфава**, стажер в области клинической психологии, кандидат на получение степени доктора психологии, Университет Нова Саутистерн  
E-mail: [rd1503@mynsu.nova.edu](mailto:rd1503@mynsu.nova.edu)

**Келси С. Хендерсон**, PhD, доцент криминологии и уголовного правосудия, Университет штата Орегон в Портленде  
E-mail: [Kelsey.henderson@pdx.edu](mailto:Kelsey.henderson@pdx.edu)

### Аннотация

**Цель:** изучение вопросов, связанных с взаимодействием адвоката и клиента, по поводу выстраивания правовой позиции по делу и признания клиентом вины.

**Методы:** в статье используются всеобщий диалектический метод познания, а также общенаучные (анализ, синтез, индукция, дедукция) и частнонаучные методы исследования (формально-юридический).

**Результаты:** система правосудия Соединенных Штатов все больше становится «системой признания вины», роль адвокатов также меняется – от участия в судебном процессе к ведению переговоров о признании вины. Результаты исследования показывают, что адвокаты защиты тратят значительное количество времени на встречи с клиентами. Респонденты также сообщили о пробелах в знаниях обвиняемых относительно работы правовой системы и о многочисленных неверных представлениях клиентов о юридических процедурах. Ответы на вопросы о наиболее важных советах, которые они дают своим клиентам, значительно различались: среди них были сообщения о процессе разрешения дела, о прямых и побочных последствиях обвинительного приговора, о роли адвоката защиты, а также о важности права на молчание. Кроме того, более половины опрошенных адвокатов указали на свое нежелание, а 15,0 % – на прямой отказ давать клиентам четкие рекомендации о признании вины.

**Научная новизна:** процесс признания вины сложен, и адвокаты защиты играют в нем важнейшую роль. В данной работе показано, как эволюционировали их функции – от консультативной до образовательной и оценочной. Будущие исследования потребуют дополнительного сбора качественных данных, что поможет понять не только то, влияют ли адвокаты на принятие решений обвиняемыми и в какой степени, но и как именно они это делают. Такой тип

---

© Уилфорд М. М., Дайфава Р. Дж., Хендерсон К. С., 2025. Впервые опубликовано на русском языке в журнале *Russian Journal of Economics and Law* (<https://rusjel.ru>) 25.12.2025.

Впервые статья опубликована на английском языке в журнале *Criminology, Criminal Justice, Law & Society* и *The Western Society of Criminology* Hosting by Scholastica. По вопросам коммерческого использования обратитесь в редакцию журнала *Criminology, Criminal Justice, Law & Society* (CCJLS) и *The Western Society of Criminology*: [CCJLS@WesternCriminology.org](mailto:CCJLS@WesternCriminology.org)

Цитирование оригинала статьи на английском: Wilford, M. M., DiFava, R. J. & Henderson, K. S. (2025). Demystifying the Plea Process: Investigating Attorney Communications and Client Misconceptions. *Criminology, Criminal Justice, Law & Society*, 26(1), 16–34.  
URL публикации: <https://ccjls.scholasticahq.com/article/133757.pdf>

исследований, посвященных «расширенной юридической защите по уголовным делам», часто фокусируется не столько на типичных исходах дел, сколько на процессах, например, на переговорах о признании вины и эффективных коммуникациях между адвокатом и клиентом, а также часто учитывает точку зрения обвиняемых. Это открывает новые направления исследований и показывает, как организовать успешное взаимодействие между защитником и клиентом. В работе обосновывается мнение о том, что необходимо снизить нагрузку на адвокатов защиты и облегчить им задачу по обеспечению того, чтобы их клиенты имели необходимые знания, принимая решения о признании вины. **Практическая значимость:** основные положения и выводы статьи могут быть использованы в научной, педагогической и правоприменительной деятельности при рассмотрении вопросов, связанных с выстраиванием правовой позиции по делу и признания клиентом вины.

### Ключевые слова:

вина, признание вины, процесс доказывания в США, адвокат, подсудимый

Статья находится в открытом доступе в соответствии с Creative Commons Attribution Non-Commercial License (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>), предусматривающем некоммерческое использование, распространение и воспроизводство на любом носителе при условии упоминания оригинала статьи.

**Как цитировать русскоязычную версию статьи:** Уилфорд, М. М., Дайфава, Р. Дж., Хендерсон, К. С. (2025). Открываем тайны процесса признания вины: рекомендации адвокатов и ошибочные представления их клиентов. *Russian Journal of Economics and Law*, 19(4), 924–946. <https://doi.org/10.21202/2782-2923.2025.4.924-946>

### Scientific article

**M. M. Wilford<sup>1</sup>,**  
**R. J. DiFava<sup>2</sup>,**  
**K. S. Henderson<sup>3</sup>**

<sup>1</sup> *Iowa State University, Ames, USA*

<sup>2</sup> *Nova Southeastern University, Fort Lauderdale, USA*

<sup>3</sup> *Portland State University, Portland, USA*

## Demystifying the Plea Process: Investigating Attorney Communications and Client Misconceptions

Translator *E. N. Belyaeva*

### Contact:

**Miko M. Wilford**, associate professor of Psychology, Iowa State University  
E-mail: [mwilford@iastate.edu](mailto:mwilford@iastate.edu)

**Rachele J. DiFava**, psychology trainee and candidate for a Psy.D. in Clinical Psychology, Nova Southeastern University  
E-mail: [rd1503@mynsu.nova.edu](mailto:rd1503@mynsu.nova.edu)

**Kelsey S. Henderson**, PhD, associate professor of Criminology and Criminal Justice, Portland State University  
E-mail: [Kelsey.henderson@pdx.edu](mailto:Kelsey.henderson@pdx.edu)

The article was first published in English language by *Criminology, Criminal Justice, Law & Society* and The Western Society of Criminology Hosting by Scholastica. For more information please contact: [CCJLS@WesternCriminology.org](mailto:CCJLS@WesternCriminology.org)

For original publication: Wilford, M. M., DiFava, R. J., & Henderson, K. S. (2025). Demystifying the Plea Process: Investigating Attorney Communications and Client Misconceptions. *Criminology, Criminal Justice, Law & Society*, 26(1), 16–34.

Publication URL: <https://cjl.scholasticahq.com/article/133757.pdf>

## Abstract

**Objective:** to study issues related to the lawyer and client interaction regarding building a legal position on the case and the plea process.

**Methods:** the article uses the universal dialectical method of cognition, as well as general (analysis, synthesis, induction, deduction) and specific scientific research methods (formal-legal method).

**Results:** As the United States has shifted to “a system of pleas,” the role of defense attorneys has swung from trial litigator to plea negotiator. The study results indicated that defense attorneys spend a significant amount of time meeting with clients. Attorneys also cited substantial deficits in criminal defendants’ knowledge of the legal system, as well as many misconceptions regarding legal procedures. The respondents provided a diversity of responses regarding the most important advice they offer their clients with many mentioning facts related to the case resolution process, the direct and collateral consequences associated with a criminal conviction, the role of the defense attorney, and the importance of the right to silence. Further, over half of the attorneys surveyed indicated a general hesitance and 15.0% – an outright refusal to provide an explicit plea recommendation to their clients.

**Scientific novelty:** The plea process is complex, and defense attorneys play a critical role in this process. The current work highlights how that role has potentially evolved – moving from adviser to educator and evaluator. More qualitative data collection like this is needed to illuminate how attorneys influence defendants’ decision-making rather than just whether they do and by how much. This type of research on “expanded criminal defense lawyering” often goes above and beyond typical outcomes, and instead focuses more on the process, such as plea negotiations and effective attorney-client communication, and often incorporates the defendants’ perspectives. Such studies will inform future avenues for research and how best to operationalize attorney-client communication. The research substantiates the need to reduce the burden on defense attorneys by making it easier for them to ensure that their clients are meeting the knowing and intelligent requirements for plea decisions.

**Practical significance:** the main provisions and conclusions of the article can be used in scientific, pedagogical and law enforcement activities when considering issues related to building a legal position on the case and the plea process.

## Keywords:

guilt, plea process, proving, lawyer, defendant

The article is in Open Access in compliance with Creative Commons Attribution NonCommercial License (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>), stipulating non-commercial use, distribution and reproduction on any media, on condition of mentioning the article original.

---

**For citation of Russian version:** Wilford, M. M., DiFava, R. J., & Henderson, K. S. (2025). Demystifying the Plea Process: Investigating Attorney Communications and Client Misconceptions. *Russian Journal of Economics and Law*, 19(4), 924–946. (In Russ.). <https://doi.org/10.21202/2782-2923.2025.4.924-946>

---

## Введение

Поскольку система правосудия Соединенных Штатов все больше становится «системой признания вины», роль адвокатов также меняется – от участия в судебном процессе к ведению переговоров о признании вины. Чтобы глубже изучить значение этого сдвига для работы защитников, был проведен общенациональный опрос. Адвокаты ( $n = 134$ ) отвечали на вопросы о продолжительности и частоте их встреч с клиентами; о том, какой информации часто не хватает их клиентам и каких ошибочных представлений те придерживаются относительно признания вины и судебного процесса; а также о рекомендациях адвоката принять или отклонить предложение о признании вины. Результаты показывают, что адвокаты защиты тратят значительное количество времени на встречи с клиентами (в среднем они проводят с клиентом 5,7 встречи продолжительностью 44,9 минуты). Респонденты также сообщили о существенных пробелах в знаниях обвиняемых относительно работы правовой системы, а также о многочисленных неверных представлениях клиентов о юридических процедурах. Ответы на вопросы о наиболее важных советах, которые они дают своим клиентам, значительно различались: среди них были сообщения о процессе разрешения дела (56,0 %), о прямых и побочных последствиях обвинительного приговора (29,4 %), о роли адвоката защиты (32,1 %), а также о важности права на молчание (24,8 %). Кроме того, более половины (54,0 %) опрошенных адвокатов указали на свое нежелание,

а 15,0 % – на прямой отказ давать клиентам четкие рекомендации о признании вины. В целом результаты исследования дают важное представление о трудностях, с которыми сталкивается адвокат защиты, вынужденный выполнять роль консультанта, переговорщика и даже учителя. Кроме того, многие защитники четко разделяют задачи консультирования и подталкивания клиента к принятию решения.

В настоящее время повысился интерес ученых к основному методу разрешения уголовных дел в Соединенных Штатах: признанию вины (Edkins & Redlich, 2019; Wilford & Redlich, 2018). Каждый день тысячи обвиняемых должны сделать выбор: признать себя виновными или воспользоваться своим правом на судебное разбирательство. Столкнувшись с этим трудным выбором, те обвиняемые, кто имеет такую возможность (поскольку консультации юриста не обязательны при вынесении приговора с признанием вины за мелкое правонарушение; Mayson & Stevenson, 2020), обратятся за советом к своему защитнику (Alschuler, 1975; Henderson & Levett, 2019). Адвокаты защиты могут не только информировать клиентов о деталях их дела (например, о конкретных обвинениях), но и консультировать их о вероятных исходах (например, о возможных результатах судебного разбирательства, о вероятном приговоре), а также о последствиях вынесения обвинительного приговора (например, о побочных последствиях). Однако, поскольку большая часть этих отношений защищена адвокатской тайной, существует очень мало исследований, посвященных переговорам о признании вины и тому, как адвокаты проводят этот процесс (Roberts & Wright, 2016). Это и являлось целью нашего опроса. В частности, адвокатам защиты задавали следующие вопросы: какой информации не хватает большинству клиентов? в отношении какой информации предположения клиентов часто ошибочны? какие знания и рекомендации они считают необходимыми для всех обвиняемых? Данные, представленные в этой статье, вносят важный вклад в понимание того, как происходит консультирование обвиняемых и в конечном счете как помочь обвиняемому принять решение по вопросу о признании вины.

## Обзор литературы

### Роль адвоката защиты в праве

Предполагается, что адвокат будет ревностно заботиться об интересах своего клиента в правовой системе, выступая одновременно в качестве защитника и консультанта (American Bar Association, n.d.). Во время переговоров о признании вины адвокат должен общаться с обвинителем, чтобы получить наилучшее возможное предложение и подготовить своих клиентов к принятию осознанного, добровольного и разумного решения в вопросе о признании вины (Boykin v. Alabama, 1969; Lafler v. Cooper, 2011). Однако важно отметить, что различия в работе адвокатских служб (Wright & Roberts, 2023) и в процедуре признания вины в разных юрисдикциях, вероятно, влияют на роль, которую они играют. Тем не менее Верховный суд неоднократно признавал право на эффективное консультирование в ходе процесса переговоров о признании вины и даже более подробно разъяснял, что означает «эффективный» в контексте признания вины (например, Lafler v. Cooper, 2011; Lee v. United States, 2017; Padilla v. Kentucky, 2010).

В деле Strickland v. Washington (1984) был установлен стандарт требований по оценке помощи адвоката как неэффективной: ответчики должны доказать, что представительство их адвоката не соответствовало «объективному стандарту разумности». Затем этот стандарт был применен к делам, в которых обвиняемые приняли неблагоприятное для них предложение о признании вины из-за неэффективной работы адвоката (Hill v. Lockhart, 1985). Этот стандарт был даже расширен – в него включили дела, когда обвиняемые не приняли благоприятное для них предложение о признании вины из-за неэффективной работы адвоката (Lafler v. Cooper, 2012; Missouri v. Frye, 2012). Затем Верховный суд постановил, что нераскрытие серьезных побочных последствий («решающих вопросов»), таких как депортация, также является основанием признать помощь адвоката неэффективной (Lee v. United States, 2017; Padilla v. Kentucky, 2010).

Эти юридические прецеденты, а также стандарты Американской юридической ассоциации (American Bar Association, ABA) устанавливают минимальные критерии для оценки того, являются ли действия адвоката эффективной помощью. Однако существуют также четкие указания на то, что адвокаты защиты должны превышать эти минимальные требования. Об этом свидетельствуют некоторые формулировки, присутствующие в судебных решениях, – «необходимая поддержка» и «жизненно важный и обязательный» (Powell v. Alabama, 1932). Эти фразы помогают лучше представить работу адвоката и отношения между ним и клиентом. Однако между идеализированным образом и реальным защитником (часто перегруженным работой) существуют заметные различия.

### Роль адвоката защиты в реальности

Государственные защитники регулярно сталкиваются с финансовыми трудностями, поскольку их загруженность делами превышает рекомендации Американской юридической ассоциации (АВА, 2004). Кроме того, обучение на юридическом факультете и на курсах повышения квалификации направлено в первую очередь на подготовку адвокатов по уголовным делам к судебному разбирательству; при этом они могут быть мало знакомы с методами ведения переговоров и стратегиями, связанными с процедурой признания вины (Alkon & Schneider, 2021; Roberts & Wright, 2016). Отсутствие формального обучения, нехватка времени и ресурсов, а также большой объем дел приводят к тому, что адвокаты защиты вынуждены ускорять рассмотрение дел, что влияет на критически важное общение между ними и обвиняемыми.

После введения права на адвоката (*Gideon v. Wainwright*, 1963) большинство защитников по уголовным делам назначались судом. В Соединенных Штатах четверо из пяти обвиняемых имеют государственного защитника или назначенного адвоката (Harlow, 2000; Wright & Roberts, 2023). По сравнению с другими сферами государственного управления и даже другими областями уголовно-правовой системы (например, исправительными учреждениями) «структура, финансирование, качество и широта осуществления права на адвоката» сильно различаются и характеризуются децентрализованностью (Worden et al., 2011. P. 1424). По состоянию на 2013 г., в 28 штатах и в округе Колумбия системы общественных защитников находились под управлением штатов (Strong, 2016). Двадцать шесть штатов финансируют 100 % своих систем общественных защитников (Furst, 2019), но 14 штатов оплачивают менее 25 % расходов на государственную защиту, а оставшееся финансовое бремя ложится на местные юрисдикции (Worden et al., 2011). Широко распространенные проблемы, связанные с отсутствием адекватного финансирования государственной защиты, привели к увеличению объема дел, в результате чего адвокаты не могут оказывать эффективную юридическую помощь каждому клиенту (Backus & Marcus, 2018).

Существует множество примеров того, как адвокаты ежегодно рассматривают тысячи дел о мелких правонарушениях, тратя в среднем менее одного часа на каждого клиента (Brenner, 2011). Кроме того, во многих случаях условия профессиональной деятельности государственных защитников выходят далеко за рамки стандартов АВА (The Constitution Project, 2009). Например, в отчете о системе государственных защитников штата Луизиана за 2017 г. было указано, что штату необходимо дополнительно более 1 700 адвокатов для рассмотрения 150 тысяч дел, которые ежегодно возбуждаются в штате (ABA Standing Committee on Legal Aid and Indigent Defendants, 2017). На момент подготовки доклада в штате насчитывалось всего 363 государственных защитника. Штат Луизиана финансирует государственную защиту за счет штрафов и сборов (например, штрафов за нарушение правил дорожного движения), но эта система финансирования оказалась нестабильной и неоднократно подвергалась критике – ее даже оспаривали в Верховном суде штата (*Allen v. Edwards*, 2021; *Citizen v. Louisiana*, 2005; Brink, 2017). В отчете о системе государственной защиты штата Орегон были обнаружены аналогичные недостатки, а именно нехватка 1 300 адвокатов. Вместо этого действующие сотрудники «будут вынуждены затратить 6 632 часа в год на работу по государственной защите (26,6 часа за каждый рабочий день в течение календарного года)» (ABA Standing Committee on Legal Aid and Indigent Defendants, 2022. P. 5). Эти и другие отчеты проливают свет на большой объем работы государственных защитников, что неизбежно сказывается на времени, которое адвокаты могут уделять отдельным клиентам.

Ученые попытались количественно оценить разницу между временем, которое адвокат должен и реально может потратить на рассмотрение конкретного дела (для расчета количества часов, необходимых для оказания эффективной помощи адвокатом по делу, использовался метод *Delphi*). Расчеты убедительно демонстрируют, что перегруженные работой государственные защитники не могут уделять время, необходимое для рассмотрения каждого дела (Furst, 2019; Orpel & Patel, 2019). Это закономерно приводит к сокращению времени на общение адвоката с клиентом и количества встреч с ним. Было проведено несколько углубленных анализов частоты таких встреч; большинство из них обнаружили минимальное взаимодействие адвоката с клиентом до принятия обвиняемым решения по вопросу о признании вины (Daftary-Kapur & Zottoli, 2014; Zottoli et al., 2016). При этом большинство таких встреч проводятся непосредственно перед назначенной явкой в суд, что ограничивает продолжительность встреч, а также их конфиденциальность (например, об отсутствии конфиденциальности: Zottoli & Daftary-Kapur, 2019). Часто эти встречи бывают краткими (Fountain & Woolard, 2018). Так, в одной выборке более двух третей бесед между клиентами и их адвокатами длились менее 15 минут (Nugent-Borakove et al., 2017). Ограничения, введенные во время пандемии COVID-19, усугубили эти проблемы, еще больше огра-

ничив возможности адвокатов общаться со своими клиентами (Daftary-Kapur et al., 2021). В конечном счете чем меньше времени адвокаты проводят со своими клиентами, тем меньше у них возможностей консультировать их по вопросам судебных процедур и отвечать на их вопросы.

### **Эффективная коммуникация между адвокатом и клиентом**

Согласно исследованию (Campbell & Henderson, 2021), качественная коммуникация между адвокатом и клиентом предполагает, что защитник внимательно слушает своего клиента, воплощает его потребности в юридические действия и выступает от имени своего клиента. Такая коммуникация формирует основу для прочных отношений между адвокатом и клиентом (Pruss et al., 2022; Sandys & Pruss, 2017), что, в свою очередь, способствует удовлетворенности последнего (Campbell et al., 2014). Исследование, проведенное с участием 22 клиентов государственных защитников, показало, что более качественная коммуникация возникает, когда адвокаты четко информируют клиентов об их возможностях и позволяют им высказаться (Moore et al., 2019). Однако бывает, что адвокат и его клиент впервые общаются только в день их первой явки в суд, когда клиенту уже предлагают признать вину (Dunlea & Wilford, 2025; Moore et al., 2019). В работе Vossaccini et al. (2014) на материалах штата Алабама показано, что адвокаты и совершеннолетние заключенные считают информирование клиентов и вовлечение их в процесс принятия юридических решений важнейшими навыками защитника.

Чтобы эффективно общаться с клиентами и надлежащим образом консультировать их на протяжении всего судебного процесса, адвокат должен обладать достаточными знаниями законодательства и факторов, специфичных для текущего дела. Исследование деятельности сотрудников суда крупного городского округа показало, что эффективное консультирование клиентов включает в себя следующие этапы: изучение материалов дела; обмен с клиентами соответствующей информацией о деле, его возможных результатах и последствиях; признание того, что клиент обладает полной автономией в принятии юридических решений (Lee & Ropp, 2020). В конечном итоге эффективная коммуникация между адвокатом и клиентом приводит к повышению доверия и удовлетворенности процессом представительства (Vossaccini & Brodsky, 2002; Vossaccini et al., 2004). И наоборот, отсутствие эффективной коммуникации – и, как следствие, недоверие – между обвиняемыми и их адвокатами может иметь пагубные последствия для обвиняемых, снижая их шансы как на освобождение, так и на жизнь (например, Lee v. United States, 2017; Missouri v. Frye, 2012; Padilla v. Kentucky, 2010). Учитывая важнейшую роль, которую защитник играет в помощи обвиняемым на протяжении всего периода своей работы в правовой системе, смягчение этих последствий для укрепления позитивных отношений между адвокатом и клиентом имеет решающее значение для достижения благоприятного (и справедливого) исхода дела.

### **Значение отношений между адвокатом и клиентом**

Как правило, адвокат является для подзащитного основным источником информации обо всех аспектах его дела, включая сбор доказательств и возможные решения суда (Fountain & Woolard, 2018; Henderson & Shteynberg, 2019). Подзащитные обращаются к своим адвокатам за юридическими консультациями и рекомендациями, а также за переводом элементов дела (например, жаргона, относящегося к конкретному делу, вероятности вынесения обвинительного приговора) на понятный им язык (Henderson & Levett, 2019). Эти функции имеют решающее значение, поскольку, как показывают исследования, у обвиняемых нет твердого понимания процедуры судебного разбирательства и признания вины (Daftary-Kapur & Zottoli, 2014; Zottoli & Daftary-Kapur, 2019), даже после прохождения последней процедуры (Redlich & Summers, 2012). С одной стороны, знания подсудимых недостаточны; с другой – от них ожидается, что они признают свою вину осознанно. Следовательно, адвокат должен быть не только защитником, но и эффективным педагогом. Это подтверждают многочисленные исследования, в которых подчеркивается, как краток этап слушаний о признании вины, когда судья должен оценить осведомленность и понимание обвиняемого (например, Dezimmer et al., 2022; Redlich et al., 2022; Wilford et al., 2025). При этом, по-видимому, судья ожидает, что адвокат все объяснил своему клиенту.

Кроме того, участие защитника улучшает процесс принятия решений клиентом, так как последний становится более вовлеченным и сохраняет большую самостоятельность в процессе принятия решений (Fountain & Woolard, 2018). Охраняя автономию своего подзащитного, адвокат естественным образом ограждает его от потенциального принуждения в процессе признания вины (Luna, 2022). Однако адвокат также может усугубить чувства подзащитного в сценариях, когда его рекомендации совпадают с позицией обвинения.

Интересно отметить неоднозначность выводов ученых о влиянии рекомендаций адвокатов на решения подзащитных в вопросе признания вины. Ряд исследований показывает, что рекомендации адвокатов существенно влияют на такие решения (Henderson & Levett, 2018; Henderson & Shteynberg, 2019; Lee et al., 2020), однако другие авторы не обнаружили сколько-нибудь заметного влияния (Redlich & Shteynberg, 2016; Zimmerman & Hunter, 2018).

Для прояснения этих результатов Henderson с соавторами (2023) дополнительно изучили влияние рекомендаций адвоката на решения обвиняемых признать вину. Их исследование с использованием интерактивного компьютерного моделирования показало, что эффект был значительным, но асимметричным. В рамках модели обвиняемые гораздо чаще следовали рекомендации отклонить предложение о признании вины, чем рекомендации принять такое предложение, особенно если они были невиновны. Таким образом, исследования, касающиеся воздействия прямых рекомендаций о признании вины, указывают на определенный эффект, хотя его масштабы и контексты, в которых он наблюдается, остаются неясными. Несмотря на это, обвиняемые, несомненно, ценят помощь защитников; большинство обвиняемых доверяют своим адвокатам на протяжении всего процесса признания вины, даже если не согласны с полученными рекомендациями (Henderson & Levett, 2019). При этом структурно наша система не имеет механизмов поддержания качественных отношений между адвокатом и клиентом; ожидается, что государственные защитники будут делать все, что в их силах, имея ограниченное время и ресурсы.

Наше исследование направлено на дальнейшее изучение процесса коммуникации между адвокатами и их клиентами. Цель работы – определить области, в которых клиенты обычно имеют недостаточно информации, значимой, по мнению адвокатов. На этой основе мы надеемся предложить полезные стратегии для защитников в условиях нехватки ресурсов. Это должно повысить эффективность процесса коммуникации с клиентами и гарантировать, что последующие решения будут приниматься осознанно, разумно и добровольно.

### **Текущее исследование**

При консультировании подзащитных по поводу их решений о признании вины (Redlich et al., 2016) адвокат должен учесть широкий спектр доказательственных факторов (например, признание вины), недоказательственных факторов (например, досудебное освобождение подзащитного) и даже характеристики своего клиента (например, употребление наркотиков и алкоголя), при этом оперируя ограниченными ресурсами. Исследования показали, что защитник может существенно повлиять на решение своего клиента о признании вины с помощью информации, которую он сообщает клиенту. Обвиняемые обычно принимают решения о признании вины при участии своего адвоката и с его учетом рекомендаций (Henderson & Levett, 2018; Henderson & Shteynberg, 2019; Redlich et al., 2017). В процессе ведения переговоров о признании вины адвокат выступает в качестве основного источника юридической информации и иной информации по делу (Fountain & Woolard, 2018; Henderson & Shteynberg, 2019). Именно он дает сведения, например, о значении доказательств и вероятности вынесения обвинительного приговора (Henderson & Levett, 2019).

Адвокат защиты может оказать влияние на три этапа рассмотрения заявления о признании вины (Alkon, 2016): (1) подготовительная работа по делу (например, установление юридических оснований), (2) переговоры с прокурором от имени клиента и (3) консультирование подзащитного по поводу принятия решения о признании вины (например, информирование о вероятных результатах расследования, ответы на вопросы клиента). Вероятно, именно на третьем этапе адвокат оказывает наибольшее влияние на принятие решений клиентом (Henderson et al., 2023). Поэтому наше исследование посвящено процессу коммуникации на третьем этапе. Выше мы подчеркивали важную роль адвокатов защиты и структурных проблем, которые влияют на качество и количество встреч между ними и их клиентами (что, вероятно, более актуально для адвокатов, назначенных судом, чем для частных адвокатов по уголовным делам). В связи с этим возникает ряд вопросов о содержании этого ограниченного по времени процесса коммуникации защитника с клиентом. Чтобы ответить на эти вопросы, мы провели опрос действующих адвокатов по уголовным делам из различных регионов США.

### **Методология исследования**

#### *Отбор и состав участников исследования*

Для участия в исследовании были набраны действующие адвокаты по уголовным делам, практикующие в Соединенных Штатах. С потенциальными участниками связывались в основном посредством запросов по

электронной почте через службы рассылки для адвокатов штата и профессиональные контакты авторов. В общей сложности мы набрали 292 человека старше 18 лет.

Единственным критерием отбора был ответ на вопрос, является ли участник в настоящее время практикующим адвокатом по уголовным делам. Участники, ответившие на этот вопрос отрицательно, были исключены. В статье мы приводим данные только от адвокатов, которые ответили хотя бы на один из предложенных вопросов; в результате выборка уменьшилась до 137 человек. Еще три участника были исключены, поскольку они указали, что являются адвокатами апелляционной инстанции. Окончательная выборка включает 134 действующих адвокатов по уголовным делам из более чем 20 штатов, из них 60,4 % – из северо-восточного региона США, 17,4 % – западного, 13,2 % – южного и 9 % – из региона Среднего Запада. Респонденты занимались юридической практикой в среднем 18 лет (минимум – <1 года, максимум – 50 лет, средний стаж – 12,71 года). Стремясь сделать опрос кратким (чтобы оставить больше времени для вдумчивых ответов на открытые вопросы), мы не регистрировали никаких других демографических данных. Таким образом, мы не можем сказать, например, отличаются ли результаты в зависимости от работы адвоката в государственной или частной сфере. Однако в других исследованиях было неоднократно показано, что исходы дел с участием государственных и частных защитников схожи (например, Cohen, 2014; Stover & Eckart, 1975), тогда как различия между государственными защитниками и назначенными адвокатами наблюдаются чаще.

### Материалы исследования

В исследовании использовался опросник, состоящий из двух частей. Первая группа вопросов касалась обучающей модели для несовершеннолетних обвиняемых, которая разрабатывается в рамках проекта по гранту (Wilford, Sutherland et al., 2021). Вторая часть, описанная в данной статье, была посвящена общению адвокатов по уголовным делам со своими клиентами и их восприятию взаимоотношений с ними<sup>1</sup>. Этот раздел анкеты включает ряд оценочных шкал и вопросов с открытым ответом (приведены ниже).

Первые три вопроса касались процесса общения защитника с клиентом и его результатов:

1. Какая доля ваших клиентов признает себя виновными на досудебном этапе? Пожалуйста, укажите по шкале от 1 до 100.

2. Сколько встреч вы обычно проводите с клиентом, прежде чем его дело будет закрыто?

3. Какова средняя продолжительность встречи с вашими клиентами? Пожалуйста, укажите в минутах.

Затем следовал ряд открытых вопросов, касающихся мнения адвоката о том, понимают ли их клиенты юридический процесс, а также встреч с клиентами и общения в целом<sup>1</sup>.

4. Когда вы впервые встречаетесь с клиентами, какой информации о процедуре признания вины и судебном процессе им обычно не хватает?

5. Когда вы впервые встречаетесь с клиентами, какие у них часто имеются неправильные представления о процедуре признания вины и судебном процессе?

6. Пожалуйста, перечислите некоторые факты или советы, которые, по вашему мнению, должны знать все ваши клиенты.

7. Если бы клиенту предложили сделку о признании вины, как бы вы изложили свое мнение относительно того, следует ли ему принять или отклонить это предложение? Например, если бы вы считали, что ваш клиент должен признать себя виновным, сказали бы вы ему, что, по вашему мнению, он должен признать себя виновным, или использовали бы другие способы, чтобы побудить его это сделать?

<sup>1</sup> Участникам задавали также следующие вопросы: «Есть ли какая-либо информация или юридические факты, которые вы сообщаете всем (или, по крайней мере, большинству) ваших клиентов?»; «Какие наиболее распространенные вопросы вы задаете своим клиентам на протяжении всего процесса признания вины?»; «Каковы некоторые из наиболее распространенных вопросов, которые ваши клиенты задают вам на протяжении всего процесса признания вины?»; «Какие, по вашему мнению, наиболее важные побочные последствия влечет за собой осуждение по уголовному делу (или решение суда по делам несовершеннолетних)?». Ответы на эти вопросы были закодированы и проанализированы, но, учитывая совпадение данных с представленными ниже, мы исключили их для краткости изложения.

### Процедура исследования

Все материалы исследования и сбор данных были одобрены Институциональным наблюдательным советом Массачусетского университета в Лоуэлле. Набор участников проводился в основном посредством рассылки приглашений по электронной почте. Электронные письма содержали краткое описание проекта и ссылку на опрос, где участники сначала получали форму информированного согласия. Ответив на ряд закрытых вопросов, связанных с разработкой образовательной модели (Wilford, Sutherland et al., 2021), участник переходил к вопросам, представленным в настоящей работе. В среднем заполнение анкеты занимало 15 минут. Отвечать на каждый вопрос было не обязательно, поэтому не все 134 участника ответили на все открытые вопросы. За каждый ответ в Национальную сеть фондов освобождения под залог было внесено пожертвование в размере 5 долларов США (<https://www.comunitvjusticeexchange.org/en/nbfn-directory>).

## Результаты исследования

### Признание вины

По словам защитников ( $n = 124$ ), в среднем 68,3 % их клиентов признают себя виновными на досудебном этапе ( $SD = 26,9$ ). Двое заявили, что ни один (0 %) из их клиентов не признал себя виновным, а еще четверо – что лишь 10 % или менее их клиентов признают себя виновными. Тридцать восемь адвокатов (30,6 %) сообщили, что 90 % или более их клиентов признают себя виновными, а 87 (70,1 %) – что большинство их клиентов (более 50 %) признают себя виновными. Таким образом, менее трети нашей выборки сообщили о том, что уровень признания вины приближается к общенациональному, т. е. к 95 % (Wilford & Bornstein, 2023); однако важно отметить, что этот показатель не включает тех, кому было отказано в удовлетворении ходатайства, что в свете этих данных может составлять значительную долю всех обвиняемых.

### Процесс коммуникации между адвокатом и клиентом

Участникам был задан ряд открытых вопросов об адвокатской практике и различных аспектах общения с клиентами. Поскольку участники могли не отвечать на некоторые вопросы, размеры выборки для каждого отдельного вопроса различны. На вопрос о количестве встреч, которые обычно требуются для разрешения дела ( $n = 128$ ), 13,3 % респондентов сообщили, что это «зависит от конкретного дела» или «варьируется». Те, кто дал количественный ответ (или диапазон ответов) на этот вопрос ( $n = 111$ ), заявили, что они встречаются с клиентами в среднем 5,7 раза ( $SD = 4,1$ ), модальное значение 3. Несколько юристов указали диапазон цифр, в некоторых случаях от 1 до 4 или от 2 до 3 встреч ( $n = 11$ ). Другие указали значительные диапазоны (например, «от 1 до 30 – нельзя назвать типичное количество»). Они также сообщили, что их встречи обычно длятся в среднем около 44,9 минуты ( $n = 129$ ,  $SD = 18,5$ ), модальное значение – 60 минут.

### Описательные ответы

Далее рассмотрим ответы, полученные на четыре открытых вопроса. Ответы, как правило, кодировались с использованием контент-анализа, при котором выявляются общие закономерности (т. е. категории не были определены априори), а затем уточняются исследователями в ходе обсуждений. С этой целью два независимых ассистента-исследователя систематически кодировали ответы на каждый вопрос с достаточной степенью межэкспертной надежности для каждой кодировки ( $k = 0,61 - 1,00$ ). Все разногласия тщательно обсуждались, и после выработки общего мнения рассчитывались частотные показатели. Цитаты подверглись небольшой редакции для удобства чтения. Части цитат, которые соответствуют изучаемым темам, выделены курсивом.

### Знания клиентов о процедуре признания вины и судебном процессе

Чтобы изучить знания подсудимых о судебном процессе, защитникам был задан вопрос: «Когда вы впервые встречаетесь с клиентами, какой информации о процедуре признания вины и судебном процессе им обычно не хватает?» Результаты приведены в табл. 1. Коды для этого вопроса не были взаимоисключающими, поскольку несколько ответов содержали информацию, относящуюся к нескольким кодам. На этот вопрос ответили 94 % респондентов от общей выборки ( $n = 126$ ). Большинство ответов относились к двум категориям: обвиняемые не имеют **общего** представления о судебном процессе (47,6 %,  $n = 60$ ), и обвиняемые *ничего* не знают о судебном разбирательстве и процессе признания вины (31,0 %,  $n = 39$ ). Первая категория подразумевает, что обвиняемым

не хватает существенных знаний о некоторых элементах судебной системы и судебного процесса (например, о том, что является допустимым в качестве доказательства, что означает определенная юридическая терминология, какова вероятность того, что они будут осуждены, сроки судебного разбирательства). Некоторые юристы также отметили ценность предыдущего опыта в понимании юридических процессов. Например:

«Не считая тех, кто имеет большой опыт взаимодействия с уголовно-правовой системой, *новые клиенты, как правило, не понимают порядка действий или реалистичных сроков урегулирования*, особенно во время пандемии COVID-19. Им необходимо знать, какой будет следующий этап судебного процесса, какова его цель, к чему это может привести и т. д. Я также, к сожалению, обнаружил, что многие живут в постоянном страхе, что во время следующего заседания суда они точно попадут в тюрьму, даже если... *я стараюсь заранее объяснить, что существует ограниченное число причин, по которым может измениться форма пресечения* (отмена залога, признание в совершении преступления или осуждение за него и тюремный срок), и подчеркнуть меры защиты/стратегии, которые у нас есть на случай, если что-то подобное произойдет. Короче говоря, им не хватает понимания своих прав и ограничений, которые существуют в отношении возможностей системы, поэтому они опасаются, что в любой момент могут оказаться за решеткой».

Аналогичным образом, еще треть адвокатов (31,0 %) указали, что обвиняемые не знают ничего. В этом случае речь идет не о недостаточных знаниях об определенных элементах судебного процесса (как указано выше); этим клиентам не хватает знаний обо всем, что связано с судебным разбирательством и переговорами о признании вины. В этих ответах защитники, как правило, отмечают полную или почти полную неосведомленность обвиняемых. Например, по словам одного адвоката:

«Клиенты *не знают почти ничего*. Большинство считает, что, когда им предъявляют обвинение, они уже считаются виновными. Даже опытные клиенты-преступники считают так и действуют соответствующе».

Остальные ответы касались непонимания обвиняемыми прямых и/или побочных последствий, роли юристов, роли их личных обстоятельств и процесса переговоров о признании вины (табл. 1).

Таблица 1

**Мнения адвокатов относительно знаний подзащитных о процедуре признания вины и судебном процессе: категории, процент упоминаний и примеры ответов**

**Table 1. Perceptions of Defendants' Knowledge about Pleas and Trials: Categories, Percentage Referenced, and Example Responses**

Категория – определение / Category – Definition	Процент (n) / Percentage (n)	Примеры / Examples
<b>Понимание процедуры / Understanding the Process</b>		
Недостаточно знаний о юридических процедурах (о судебном процессе) / Lack significant knowledge of the legal process (i.e., court and trial processes)	47,6 % (60)	«Что такое отсрочка слушания без вынесения решения. Все промежуточные этапы между предъявлением обвинения и судебным разбирательством». «Сроки, порядок и цель стандартных/предстоящих судебных мероприятий». «Побочные последствия вынесения обвинительного приговора. <i>Не полностью понимают судебный процесс, поскольку большинство клиентов сталкивались лишь с признанием вины</i> » / “What a continuance without a finding is. All the intermediate steps between arraignment and trial”. “Timeline, order and purpose of standard/expected court events”. “Collateral consequences of conviction. <i>Not fully understanding the trial process since most client experience is with pleas</i> ”.
Недостаточно знаний о процедуре признания вины (например, сколько времени занимает этот процесс, от каких прав они отказываются, преимущества признания вины) / Lack significant knowledge of the plea process (e.g., how long the process takes, what rights they are waiving, benefits of the plea)	16,7 % (21)	«Как на самом деле работает процедура, а не то, что они слышали в тюрьме. Например, <i>нет, вы не получите три предложения о признании вины, и нет, вы не можете просить о смягчении залога каждые 30 дней</i> ». «Понимание того, каковы их права в процессе признания вины и как работают различные программы условного освобождения» / “How the process really works, not what they heard at the jail. Like, no, you do not get three plea offers, and no, you can't ask for a bond reduction every 30 days”. “Understanding what their rights are in the plea process and how different programs in probation work”

Категория – определение / Category – Definition	Процент (n) / Percentage (n)	Примеры / Examples
<b>Роли участвующих сторон / Role of the Parties Involved</b>		
Роль юристов (например, тайна взаимоотношений адвоката и клиента, ответственность судьи) / Role of legal actors (e.g., attorney-client privilege, the judge's responsibility)	10,3 % (13)	«Зависит от того, насколько плотно они работали в системе. В основном это касается работы и преданности делу государственных защитников». «Зависит от соответствующих полномочий прокурора, судьи и защитника, а также от того, насколько сам обвиняемый контролирует ход процесса» / “It depends on how often they have been in the system. Mostly the role and dedication of public defenders”. “The respective powers of the prosecutor, the judge, & defense counsel, as well as how much control the defendant herself has of the process”. “Understanding of which variables are controlled by the defendant, the prosecutor, and the judge”.
Роль личных обстоятельств клиента (например, жизненный опыт, демографические характеристики, действия, манера поведения) / Role of their own personal circumstances (e.g., how their own experiences, demographics, actions, demeanor impact their experience)	26,2 % (33)	«Зависит от понимания того, какие факторы находятся под контролем обвиняемого, прокурора и судьи». «Это зависит от их опыта. Я считаю, что большинство клиентов не могут понять многие аспекты системы, пока не столкнутся с ней на собственном опыте. Объяснения адвоката относительно процедуры часто напоминают попытки человека понять французский, будучи впервые во Франции». «Зависит от клиента и его предыдущего опыта взаимодействия с системой уголовного правосудия. У клиентов могут быть предвзятые представления о законах и их применении к обстоятельствам их дела. Они могут не осознавать серьезности своей ситуации. Многие из них имеют проблемы с психическим здоровьем, которые усугубляются злоупотреблением психоактивными веществами, поэтому они не могут правильно оценивать процессуальные действия в суде» / “It depends on their experience. I find most clients cannot understand much of the system until they experience it first-hand. Attorney explanations about the process often seem like someone trying to understand French while in France for the first time”. “The answer depends on the client and their previous interactions with the criminal justice system. They may have aggrandized preconceived perceptions on the laws and application to the facts of their case. They may not appreciate the gravity of their situation. A lot of them deal with mental health issues compounded with substance abuse disorders so they don't appreciate the procedural process with the courts”
<b>Полное отсутствие знаний / Complete Lack of Knowledge</b>		
«Не знают ничего» / “Don't know anything”	31,0 % (39)	«Большинство не имеют базовых представлений». «Почти ничего». «Они понимают только то, что видели в кино или по телевизору. Как правило, они имеют лишь элементарное представление о том, как работает судебный процесс, и не более того». «Некоторые не знают ничего, а некоторые думают, что знают больше тебя» / “Most have no basic understanding”. “Almost all of it”. “They only understand what they have seen in movies or on TV. They generally only have a rudimentary understanding of how a trial works and not much else”. “Some of them lack everything and some think they know more than you”
<b>Последствия обвинительного приговора / Consequences of Conviction</b>		
Прямые последствия (например, тюремное заключение, условный срок, штрафы) / Direct consequences (e.g., incarceration, probation, fines)	12,7 % (16)	«Понимание состязательного характера процесса и того, почему они никогда не будут ‘объяснять судье’, что произошло. Огромные потенциальные последствия дела». «Когда состоится судебный процесс. Многие думают, что это произойдет, например, в день следующего судебного заседания. Не понимают, что если максимальное наказание по делу составляет, например, 2 с половиной года лишения свободы, то возможно и более мягкое наказание или условный срок» / “An understanding of the adversarial nature of the process and how and why they will never ‘explain to the judge’ what happened. The tremendous potential ramifications of the case”. “When a trial would happen. A lot of them think it will happen on the next court date for example. That just because a case carries a max sentence of for example 2 ½ that doesn't mean that a lesser sentence or probation isn't an option”

Окончание табл. 1 / End of Table 1

Категория – определение / Category – Definition	Процент (n) / Percentage (n)	Примеры / Examples
Побочные последствия (например, потеря профессиональной лицензии, лишение права голосовать, лишение прав на получение помощи от государства) / Collateral consequences (e.g., loss of licensure, inability to vote, ineligibility for federal assistance)	14,3 % (18)	«Прямые и побочные последствия приговора, в частности, связанные с правами на ношение оружия и профессиональной лицензией». «Недостаточное понимание побочных последствий обвинительного приговора/судебного решения по делу» / “Direct and collateral consequences – particularly gun rights and professional licensure implications”. “Inadequate understanding of collateral consequences of a conviction/adjudication...”

*Примечание.* Ответы на вопрос: «Когда вы впервые встречаетесь с клиентами, какой информации о процедуре признания вины и судебном процессе им обычно не хватает?» Жирным шрифтом выделены темы. В цитатах с выделенным курсивом текстом только выделенный текст относится к соответствующему коду, поскольку к этим ответам применялось несколько кодов.

*Note:* Responses corresponding to the question: “When you first meet clients, what information about the plea and trial process do they typically lack?” Bolded text represents themes. For quotes with underlined text, only the underlined text represents the portion of the response relevant to the corresponding code as multiple codes applied to those responses.

### Неверные представления клиентов о судебном процессе

Недостаток информации является одной из существенных проблем в общении адвоката с клиентом. Неверные представления обвиняемых относительно аспектов их дела и системы в целом могут еще больше усугубить эту проблему. Поэтому адвокаты должны просвещать своих клиентов и активно противодействовать предвзятым и неточным представлениям. Чтобы изучить неверные представления обвиняемых о судебном процессе, мы задали адвокатам вопрос 5: «Когда вы впервые встречаетесь с клиентами, какие у них часто имеются неправильные представления о процедуре признания вины и судебном процессе?» В табл. 2 приведены кодировки ответов, их частота и примеры. Коды для этого вопроса также не были взаимоисключающими, так как несколько ответов относились к нескольким кодировкам. На вопрос ответили 88,8 % от общей выборки ( $n = 119$ ), и большинство адвокатов сообщили, что обвиняемые имеют неверные представления о юридических процедурах (63,9 %,  $n = 76$ ). Например,

«что у них есть выбор в этом процессе (даже если это не так)».

Самым распространенным ответом в этой категории было то, что обвиняемые имеют неверные представления о судебном процессе; это относилось к широкому спектру понятий. Другие ответы были более детальными, но менее распространенными. Например, примерно четверть защитников (23,5 %) указали, что обвиняемые имеют неверные представления о роли юристов (например, о способности адвоката закрыть дело), а еще около четверти (21,8 %) указали, что обвиняемые имеют неправильные представления о процессе признания вины (например, о том, что признание вины всегда приводит к лучшему исходу дела).

Таблица 2

### Ошибочные представления ответчиков о судебном процессе: категории, процент упоминаний и примеры ответов

Table 2. Perceptions of Defendants’ Misconceptions about Legal Processes: Categories, Percentage Referenced, and Example Responses

Категория – определение / Category – Definition	Процент (n) / Percentage (n)	Примеры / Examples
Неправильные представления о юридической процедуре (например, о (не)необходимых этапах процесса) / Misconceptions of legal procedure (e.g., un/necessary steps in the process)	63,9 % (76)	«Они думают, что обязаны давать показания». «Они неправильно понимают, что является доказательством, а что нет». «Что они должны защищаться, тогда как на самом деле обвинение должно доказать свою правоту» / “They think they have to testify”. “They misunderstand what is evidence and what isn’t”. “That they have to defend their case, when the prosecution must prove the case”.

Категория – определение / Category – Definition	Процент (n) / Percentage (n)	Примеры / Examples
Роль юристов (например, непонимание возможностей или функций адвокатов, судей) / Role of legal actors (e.g., confusion concerning the abilities or functions of attorneys, judges)	23,5 % (28)	«Самое большое заблуждение, с которым я сталкиваюсь, заключается в том, что клиенты верят, что адвокат защиты может просто взмахнуть волшебной палочкой и дело будет закрыто только потому, что они заявляют о своей невиновности. Они часто не понимают, что в этом и заключается суть судебного процесса: присяжные решают, каковы доказательства и кто говорит правду. Клиенты также считают, что если полицейские не зачитали им их права во время ареста, это каким-то образом аннулирует обвинения, даже если полицейские их не допрашивали». «Они часто думают, что прокурор обязан предложить соглашение о признании вины, причем такое, которое они готовы принять» / “The biggest misconception I see is that clients believe the defense lawyer can just wave a magic wand and make the case disappear just because they say they are innocent. They often don’t understand that is what a trial is all about, the jury decides what the evidence is and who is telling the truth. Clients also believe that if the police did not read them their Miranda rights at the time of arrest, that somehow invalidates the charges even if the police did not question them”. “They often think that the prosecutor is required to offer an agreement and required to offer one they are willing to accept”.
Неверные представления о процессе признания вины (например, о целях или результатах признания вины) / Misconceptions of plea process (e.g., purposes or outcomes of guilty pleas)	21,8 % (26)	«Что исход дела будет лучше, если они признают свою вину». «Сделка – это признание вины». «Им трудно понять условия освобождения, испытательного срока, и иногда судья задает вопрос в очень сложной форме. Это должно делаться в более разговорной форме» / “That they will get a better outcome if they plead.” “Pleas are admissions”. “They have a hard time understanding conditions of release, probation and sometimes the colloquy is said (by the judge) in a very sophisticated way. It should be in a more colloquial way”.
Прямые и побочные последствия (например, непонимание того, что последствия будут долгосрочными) / Direct and collateral consequences (e.g., misunderstandings regarding the permanence of case impacts)	12,6 % (15)	«Они не понимают, сколько денег может стоить испытательный срок». «Считают, что когда дело будет закрыто, оно каким-то образом исчезнет из их досье. Серьезность своего положения» / “They don’t realize how much money it can cost to be on probation”. “That when the case is over it will somehow vanish from their record. The gravity of their circumstance”.
Неправильные представления о системе правосудия (например, ошибочная вера в справедливость) / Misconceptions of justice system (e.g., false beliefs in fairness)	10,9 % (13)	«Что это каким-либо образом зависит от правосудия! ЧРЕЗВЫЧАЙНО ВАЖНО» / “That it is in any way dependent on justice! EXTREMELY IMPORTANT”
Недостаток знаний (т. е. обвиняемым не хватает знаний, поэтому у них нет даже ошибочных представлений) / Lack of knowledge (i.e., defendants lack the knowledge to have misconceptions)	7,6 % (9)	«Они совершенно не понимают процесса». «Это скорее недостаток знаний, чем неправильные представления» / “They don’t understand the process at all”. “It’s more a lack of knowledge than misconceptions”.

*Примечание:* Ответы на вопрос «Когда вы впервые встречаетесь с клиентами, какие у них часто имеются неправильные представления о процедуре признания вины и судебном процессе?» В цитатах с выделенным курсивом текстом только выделенный текст относится к соответствующему коду, поскольку к этим ответам применялось несколько кодов.

*Note:* Responses corresponding to the question “When you first meet clients, what are common misconceptions that they have about the plea and trial process?” For quotes with underlined text, only the underlined text represents the portion of the response relevant to the corresponding code as multiple codes applied to those responses.

### **Важная информация, которую адвокат может дать клиенту**

Чтобы изучить информацию, которую адвокаты защиты считают особенно важной при общении с клиентами, мы попросили перечислить некоторые факты или советы, которые, по их мнению, должны знать все

клиенты. Кодировки, частота ответов и примеры приведены в табл. 3. Коды для этого вопроса также не были взаимоисключающими, поскольку содержание нескольких ответов подпадало под различные коды. На этот вопрос ответили 81,3 % от общей выборки ( $n = 109$ ). Более половины ответивших сообщили, что наиболее важным было обсуждение процедуры разрешения спора (57,8 %,  $n = 63$ ). В качестве примеров можно привести следующие ответы:

«Ваши шансы во время судебного разбирательства очень малы, даже в лучшем случае. Если вы не совершали того, в чем вас обвиняют, вам в той или иной степени придется доказывать это. Если вас обвинят, вы не сможете контролировать большую часть своей жизни».

«Многое находится вне моего контроля».

«Прокурор должен доказать *каждый* элемент преступления, чтобы осудить вас».

Пересечение кодов в ответах демонстрирует, что адвокаты считают необходимым обсуждать с клиентами широкий круг вопросов. Такое пересечение наблюдается в ответах на этот вопрос в большей степени, чем на два предыдущих. Вот один особенно наглядный пример:

1. Все, что вы скажете кому-либо, кроме меня, может вам навредить.

2. Прокурор не заботится о ваших интересах.

3. Не все дела можно выиграть. Иногда факты остаются фактами, и их нельзя избежать.

4. *Признание вины путем переговоров – часто лучшее, что вы можете сделать.*

5. Принимать решение по делу на основе принципов, а не законов и фактов – это хорошо, но часто безрассудно.

6. Что бы вы ни слышали о других юристах, *только от вас зависит – идти в суд или признать вину. Я честно выскажу вам свое мнение об относительной разумности вариантов, но решение остается за вами. Я работаю много лет, и у меня никогда не было клиента, который мог бы сказать, что я заставил его пойти на сделку или обратиться в суд. Я не собираюсь начинать сейчас».*

Примерно четверть адвокатов (24,8 %) отметили, что самый ценный совет, который они могут дать клиентам, – это не разговаривать ни с кем, кроме своего защитника. Как лаконично выразился один адвокат: *«Не доверяйте никому, кроме меня»*. Кроме того, примерно треть респондентов (32,1 %) считают, что обвиняемые плохо представляют себе роль защитника и что они тратят много времени на ознакомление клиентов с нюансами отношений между адвокатом и его клиентами (например, по вопросу конфиденциальности).

### **Как именно адвокаты предлагают варианты с признанием вины**

Чтобы изучить, как защитники излагают свое мнение относительно предложения о признании вины, авторы исследования задали участникам следующий вопрос: «Если бы клиенту предложили сделку о признании вины, как бы вы изложили свое мнение относительно того, следует ли ему принять или отклонить это предложение?» Коды для этого вопроса были взаимоисключающими, т. е. каждый ответ мог получить только один код. На этот вопрос ответили 84,3 % от общей выборки ( $n = 113$ ). Более половины адвокатов сообщили, что они сосредоточились бы на представлении плюсов и минусов принятия или отклонения предложения о признании вины (54,0 %,  $n = 61$ ), не давая явной рекомендации. В этой ситуации защитники предпочитали информировать своих клиентов о факторах, влияющих на исход дела (например, об условиях сделки о признании вины, рисках и выгодах, судебных издержках и связанных с ними последствиях). Другими словами, большинство адвокатов считали, что их рекомендации должны касаться относительных преимуществ или недостатков принятия данного предложения, в то же время побуждая клиента принять собственное решение.

«Сначала я анализирую плюсы и минусы соглашения о признании вины по сравнению с признанием вины без соглашения или судебным процессом. *Я перечисляю варианты. Больше всего я доволен, когда клиент сам делает вывод. Если меня спрашивают, я высказываю свое мнение о том, какой вариант лучше, и объясняю почему. Я повторяю, что это всегда выбор клиента и что я буду уважать его решение, каким бы оно ни было».*

«Я бы сказал: окончательное решение остается за вами, однако вас будут судить 12 (или 6) человек, а теперь представьте, что вы сидите в одном из этих кресел присяжных; выслушав все доказательства, как бы вы проголосовали: виновен или не виновен?»

«Это всегда решение клиента. Я могу показать все сложности дела и так далее, но в конечном счете это его решение. Если мы проиграем, я пойду домой; для клиента это не так».

**Важнейшая информация и рекомендации: категории, процент упоминаний, примеры ответов**  
**Table 3. Most Important Facts or Advice: Categories, Percentage Referenced, and Example Responses**

Категория – определение / Category – Definition	Процент (n) / Percentage (n)	Примеры / Examples
Обсуждение хода процесса / Discussion of case resolution process	56,0 % (61)	«Передача дела в суд сопряжена с риском». «Отказаться от своих прав на судебное разбирательство и признать себя виновным гораздо проще, чем настаивать на невиновности и заставлять правительство доказывать свою правоту» / “There are risks to taking a case to trial”. “That it is a bigger deal to give up one’s rights to a trial and plead guilty than it is to maintain innocence and force the government to prove its case”.
Роль адвоката / Attorneys’ roles	32,1 % (35)	«Ваш адвокат, назначенный судом, обычно очень загружен работой. Может потребоваться время, чтобы получить ответы на ваши запросы. НИКОГДА не пишите судье или прокурору». «Это их дело и их жизнь, поэтому решения принимают они. <i>Моя работа – объяснять и давать советы, а их – принимать решения</i> » / “Your attorney, if court appointed, is usually carrying a very heavy caseload. It may take time for your requests to be answered. NEVER write the judge or prosecutor”. “This is their case and their life, so they make the decisions. <i>My job is to explain and advise, theirs is to decide</i> ”.
Последствия обвинительного приговора (прямые и побочные последствия / Impacts of conviction (e.g., direct and collateral consequences)	29,4 % (32)	«Испытательный срок обычно означает, что если вас арестуют до его истечения, вы отправитесь в тюрьму на определенный период времени». «Последствия вынесения обвинительного приговора по федеральным программам (SNAP, ADC, Pell Grants и т. д.)» / “Probation usually means if you get arrested before your probation ends, you’re going to jail for some period of time”. “Implications of convictions on federal programs (SNAP, ADC, Pell Grants, etc.)”.
Ни с кем не разговаривать / Do not talk to anyone	24,8 % (27)	«МОЛЧИТЕ». «Не разговаривайте с полицейскими без присутствия адвоката, даже если вы совершенно невиновны» / “BE QUIET”. “Don’t talk to the police without an attorney present, even if you are completely innocent”.
Состав преступления / Elements of the case	24,8 % (27)	«Каждое дело отличается в зависимости от фактов/доказательств. Доказательства или их отсутствие являются одним из основных факторов, влияющих на принятие решения о судебном разбирательстве или заключении сделки. Общий ход рассмотрения дела (процедура, включая апелляционный процесс)». «Как факты дела соотносятся с законом и наоборот. Возможный и потенциальный приговор – каждое дело должно быть подготовлено так, как если бы оно направлялось в суд, даже если в большинстве случаев этого не происходит» / “That each case is different based on the facts/evidence. Evidence, or lack thereof, is one of the main driving factors behind the decision to go to trial or take a deal. The general flow of a case (procedure – to include appellate process).” “How the facts of the case may apply to the law and the other way round. Possible v. potential sentences – that every case should be prepared as if it is going to trial even though most don’t”.
Права подзащитного / Defendants’ rights	22,0 % (24)	«Все мои клиенты должны знать об адвокатской тайне и способах ее защиты на протяжении всего уголовного дела. Все мои клиенты также должны знать о своем праве хранить молчание и не давать показаний против себя» / “All my clients should know about attorney-client privilege, and how to protect it throughout a criminal case. All my clients should also know about their right to remain silent and not self-incriminate”.
Предыдущий опыт и манера поведения обвиняемого / Defendant’s prior experience and behaviors	12,8 % (14)	«Количество дел, которые фактически передаются в суд, относительно невелико по сравнению с количеством поданных исков, и история вашего взаимодействия с системой правосудия может повлиять на решение о том, какое наказание будет предложено в новом деле». «Считайте, что судебное заседание – это театр; вы участвуете в сольном выступлении; ваша аудитория – это один, 6 или 12 человек. Вам нужно привести себя в порядок, хорошо одеться, двигаться и говорить для этих людей» / “The number of cases that actually go to trial is relatively small when compared to the number of cases filed, and that <i>your prior history can be used by the state when deciding what to offer in terms of punishment in the new case</i> .” “Consider the court a theater; you are in a one person show; your audience is, variously, one person, 6 people, or 12 people. You need to groom, dress, move and speak with those people in mind”.

Примерно треть адвокатов (29,2 %,  $n = 33$ ) сообщили, что они дают четкие рекомендации своим клиентам относительно того, следует ли им принять или отклонить предложение о признании вины. Среди причин, побудивших их поступать так, они называли желание быть прямыми и честными со своими клиентами, а также желание высказать свое экспертное мнение относительно этого предложения (учитывая их более глубокие юридические знания).

«Да. Конечно, я часто говорю клиенту, что он всегда волен решать, что делать. Я напоминаю, что он может уволить меня и попросить нового защитника. Но если я считаю, что клиент должен признать свою вину, и он спрашивает мое мнение, я говорю свое мнение, учитывая мой многолетний опыт, и часто формулирую это так: ЕСЛИ бы я высказывала своему брату/мужу/сыну свое мнение о его шансах на суде по сравнению с предложением о признании вины, я бы сказала, что в этой ситуации ему лучше признать вину, и вот почему. А затем я перечисляю факторы, которые я учитывала, делая такой вывод».

«Я бы посоветовал клиенту признать себя виновным и объяснил, почему я считаю это лучшим вариантом в данном случае. Я бы рассказал о рисках, с которыми клиент может столкнуться в суде; почему сделка выгодна; обвинения, которых он может избежать; почему мы не добьемся успеха, если дело будет передано в суд и т. д.»

«Проанализировав дело, я говорю, что я сделал бы на месте клиента, – согласился бы на сделку или предпочел судебное разбирательство».

Меньшее число адвокатов (15,0 %,  $n = 17$ ) сообщили, что они, как правило, избегают давать своим клиентам какие-либо явные рекомендации о признании вины. Респонденты этой группы демонстрировали сильное нежелание высказывать прямые мнения, главным образом, чтобы сохранить независимость своих клиентов. Эта тема отличается от темы «За/против» тем, что адвокаты четко отметили: как правило, они отказываются давать прямые рекомендации клиентам.

«Нет, я излагаю факты, предсказываю вероятность вынесения обвинительного приговора и оставляю выбор за клиентом. Я не пытаюсь склонить клиента к признанию вины».

«Никогда не высказывайте своего мнения. Доводите до сведения лица, принимающего решение, все важные факторы и предоставьте ему самому принять решение».

«Я не высказываю своего мнения. Я объясняю юридические последствия, насколько это в моих силах, и четко объясняю, что этот этап дела должен контролировать исключительно клиент».

В целом ответы на эти вопросы демонстрируют огромную вариативность в общении адвоката с клиентом. Ответы защитников отличались в отношении информации, которой, по их мнению, обладают клиенты; ошибочных представлений, которые они наблюдают у клиентов; информации, которую они считают приоритетной в общении с клиентами, и методов, с помощью которых нужно сообщать об оптимальных решениях. Как уже говорилось, опрос проводился на общенациональном уровне. Таким образом, возможно, что некоторые из различий, которые мы наблюдали, обусловлены различиями в юрисдикциях. Тем не менее эти результаты также иллюстрируют некоторые общие фундаментальные проблемы в Соединенных Штатах. Многие адвокаты считают, что их клиенты относительно мало знают о правовой системе и судебных процедурах, если ранее не сталкивались с ними. Тема общего недостатка знаний обвиняемых о системе правосудия и, соответственно, часто неправильных представлений о ней затрагивается в вопросах со множественным выбором. Респонденты также были во многом единодушны относительно наиболее важных рекомендаций, которые адвокаты могут дать обвиняемым по уголовным делам: сосредоточить внимание на методах разрешения дела (плюсы и минусы), на важности того, чтобы обвиняемые ссылались на свое право хранить молчание, и описать прямые и побочные последствия вынесения обвинительного приговора. Наконец, многие адвокаты сообщили о своем нежелании (а некоторые – о категорическом отказе) открыто советовать своим клиентам принять или отклонить предложение о признании вины; вместо этого они предпочитают объяснять все за и против и оставляют окончательное решение за клиентом.

### Обсуждение

Полученные данные рисуют сложную картину, касающуюся признания вины в американской системе правосудия. Во-первых, можно утверждать, что мнение о процедуре признания вины как о главенствующей в системе правосудия США является гиперболизированным или, по крайней мере, чрезмерно упрощенным.

Защитники сообщили, что в среднем признание вины имеет место в 68,3 % дел, при этом только 30,6 % из них указали частоту признания вины, близкую к общенациональным показателям (Wilford & Bornstein, 2023). Такая вариативность может отражать «ошибку самоотбора», поскольку адвокаты, у которых есть возможность отвечать на опросы, также имеют больше ресурсов для передачи дел в суд; однако это также может указывать на то, что важно учитывать другие потенциальные исходы дел, помимо признания вины или обвинительного приговора (например, прекращение дела или оправдание обвиняемого) (Abrams, 2011). Другими словами, эта разница может быть частично обусловлена тем, что участники опроса оценивали процент признания вины по всем назначенным делам, в то время как из общих показателей признания вины были исключены прекращенные дела, а также дела, которые были переданы в суд и закончились оправдательным приговором (поскольку они отражают долю обвинительных приговоров, вынесенных в результате признания вины). При уменьшении значения или даже игнорировании этих альтернативных исходов дела, мы упускаем из виду другие способы, с помощью которых адвокаты защиты (и другие юристы) могут влиять на этот процесс и его результаты.

Мы также наблюдали значительные различия в частоте и продолжительности встреч с клиентами, хотя ответы, как правило, совпадали в диапазоне от 3 до 6 встреч, а их средняя продолжительность составляла 45 минут. Эти ответы рисуют более положительную картину, чем предыдущие исследования, в которых упоминались короткие (~15 минут) совещания, чаще всего проводимые непосредственно перед выступлениями в суде (Nugent-Borakove et al., 2017; Zottoli & Daftary-Kapur, 2019). Кроме того, многие адвокаты признали важность гибкости в зависимости от конкретного клиента или дела, а 13,3 % сообщили, что количество встреч варьируется в каждом отдельном случае.

### **Устранение дефицита информации и неправильных представлений клиентов**

Ответы на вопросы о том, какой информации недостает обвиняемым по уголовным делам, были различны. Однако все адвокаты согласились, что эти пробелы носят глубокий характер. В ряде случаев это касалось особенностей конкретного дела или юрисдикции, но чаще – общенациональных процессуальных и правовых концепций (например, надлежащей правовой процедуры, конституционных прав). Адвокаты упоминали ошибочные представления о юридических процедурах в целом (63,9 %), о роли юристов (23,5 %) и самом процессе признания вины (21,8 %). В то время как некоторые обвиняемые преувеличивали роль защитника (например, считали, что он может замять дело), другие, напротив, отрицали возможности адвоката (или относились к ним скептически). Обвиняемые также имели неверные представления о том, что такое признание вины, что оно означает и как происходит. Таким образом, адвокату защиты приходится учитывать не только детали множества уникальных дел, но и особенности обвиняемых с их ожиданиями и предположениями относительно правовой системы и действующих лиц в ней.

Следовательно, мы видим, что адвокаты выполняют роль не только консультанта, но и учителя. Учитывая ограниченность их ресурсов и времени (Backus & Marcus, 2018), предоставление элементарной информации об основных юридических процессах (например, досудебных слушаниях) и основных правах (например, презумпции невиновности) – это не самый эффективный способ использования этого времени. Возможно, Департаменту образования США следует уделить приоритетное внимание преподаванию и оценке элементарных юридических знаний. Такая информация была бы бесценна не только для подозреваемых в совершении преступлений, но и для присяжных заседателей. Исследования давно показали, что присяжные заседатели плохо понимают и запоминают юридические инструкции (Reifman et al., 1992). Возможно, повышение уровня базовых юридических знаний могло бы дать будущим присяжным заседателям более прочную основу для оценки материалов дел, которые им предлагается рассматривать (Ellsworth & Reifman, 2000). Это было бы важным дополнительным преимуществом, позволяющим гарантировать, что адвокаты по уголовным делам консультируют клиентов с элементарным пониманием юридических процедур и основных прав на базовом уровне. Кроме того, адвокатам следует снабдить дополнительными ресурсами (например, учебными пособиями, онлайн-модулями) для обучения клиентов, что снизит их образовательную нагрузку и вернет их к роли консультантов.

### **Важная информация или рекомендации**

Ни в одном другом случае мы не наблюдали такого количества высказываний, содержащих заглавные буквы или нецензурную лексику, как в отношении молчания (например, «ЗАТКНИСЬ, мать твою» [sic]). О необходимости соблюдать молчание говорили почти четверть респондентов (24,8 %). Как показывает наше исследование,

защитники испытывают опасения по поводу общения своих клиентов с правоохранительными органами. Это согласуется с исследованиями относительно критериев по делу *Miranda*, когда обвиняемые по уголовным делам часто готовы отказаться от своего конституционного права хранить молчание (Domanico et al., 2012; Feld, 2006; Kassin et al., 2007). На эти же проблемы ссылаются адвокаты защиты, которые консультируют и представляют интересы несовершеннолетних клиентов (August & Henderson, 2021). Необходимы дальнейшие исследования, чтобы понять, почему люди так охотно отказываются от своего права на молчание (например, Kassin & Norwick, 2004; Rogers et al., 2011; Scherr & Madon, 2013). И, что еще более важно, какие системы защиты можно применить, чтобы предотвратить случайный самооговор невиновных подозреваемых (например, требование о том, чтобы несовершеннолетние обязательно получали консультацию адвоката, прежде чем отказываться от своих прав).

Респонденты также постоянно подчеркивали важность анализа последствий вынесения обвинительного приговора для их клиентов (29,4 %). К сожалению, другие исследования показывают, что даже после принятия предложения о признании вины обвиняемые часто не имеют полного представления о последствиях обвинительного приговора, который им могут вынести (Redlich & Summers, 2012), особенно о многочисленных возможных побочных последствиях (<https://niccc.nationalreentryresourcecenter.org>). Исследования также показывают, что некоторые прямые последствия (например, досудебное заключение под стражу) могут затмить любые опасения обвиняемого по поводу побочных последствий, даже если о последних ему известно (Edkins & Dervan, 2018). Необходимо выяснить, связано ли это с тем, как именно адвокаты защиты передают соответствующую информацию, или с тем, как обвиняемые реагируют на эту информацию и обрабатывают ее.

### **Косвенные рекомендации**

Мы также наблюдали сильное нежелание (54,0 %) и даже прямой отказ (15,0 %) адвокатов защиты давать обвиняемым четкие рекомендации относительно предложений о признании вины. Этот вывод имеет важное значение для изучения влияния адвокатов на результаты процедуры признания вины, когда их советами часто явно манипулируют (например, Henderson & Levett, 2018; Henderson et al., 2023; Zimmerman & Hunter, 2018). Наше исследование показывает, что такого рода рекомендации относительно редки. Вместо этого адвокаты склонны дать общую оценку предложению о признании вины (аналогичные выводы см., например, Lee et al., 2020; Redlich & Shteynberg, 2016; Tor et al., 2010) или вероятности вынесения обвинительного приговора (например, Helm et al., 2018a; Wilford, Sutherland et al., 2021; Wilford, Wells, & Frazier, 2021), либо дать более нейтральную, описательную оценку вариантам признания вины и судебного разбирательства (например, Henderson & Levett, 2018). Таким образом, в будущих исследованиях, посвященных изучению влияния защитника на результат процедуры признания вины, следует учитывать эти выводы при определении того, как рекомендации адвокатов применяются на практике.

Недавние решения Верховного суда, расширяющие определение эффективной помощи адвоката в контексте признания вины (например, *Lafler v. Cooper*, 2012; *Lee v. United States*, 2017; *Padilla v. Kentucky*, 2010), также могли сыграть свою роль в нежелании защитников давать конкретные рекомендации (хотя ни один из респондентов не упомянул об этом как о причине своей реакции). Вероятно, их беспокоит, что клиент может заявить о неэффективной работе адвоката из-за того, что его совет не оправдал ожиданий. Просто излагая все за и против того или иного варианта, адвокаты берут на себя меньше ответственности за выбор, который делает их клиент. Также возможно, что нет принципиальной разницы между разбором всех за и против признания вины и предоставлением рекомендации в явном виде. Исследования таких явлений, как прагматический подтекст, неизменно показывают, что люди часто способны интуитивно понимать прямой смысл косвенных высказываний (например, Kassin & McNall, 1991). Все эти вопросы нуждаются в дополнительном исследовании.

### **Ограничения работы и направления будущих исследований**

Хотя результаты данного исследования дают некоторое представление о взаимодействии адвоката и клиента, оно имеет определенные ограничения. В частности, есть вероятность, что адвокаты, проявившие заинтересованность в участии в такого рода исследовании, не являются типичными адвокатами защиты. Будущим исследователям следует творчески подойти к поиску путей привлечения юристов, которые, возможно, по своей природе не склонны участвовать в опросах подобного рода. В связи с этим, чтобы обеспечить максимальное участие, мы использовали стратегию подбора респондентов по принципу снежного кома, которая не позволяет оценить уровень участия (т. е. количество адвокатов, получивших приглашение на опрос) и то, отличались ли показатели

участия каким-либо существенным образом. Кроме того, чтобы опрос был достаточно кратким, мы опустили многие потенциально интересные демографические переменные. Последующие исследования должны включать больше демографических показателей, чтобы выявить потенциальные различия в рассматриваемых здесь темах. Например, будут ли отличаться ошибочные представления клиентов частных адвокатов по сравнению с государственными? Можно было бы также включить дополнительные вопросы для респондентов с иными демографическими показателями (например, выяснить, чем отличаются адвокаты, у которых процент признания вины клиентами составляет менее 10 %). Наконец, на основании наших данных мы не можем сделать никаких выводов относительно того, насколько, по мнению респондентов, они помогли своим клиентам. В частности, считают ли адвокаты, что они успешно исправляют распространенные заблуждения своих клиентов. Кроме того, мы не могли проверить правильность представлений наших респондентов. Будущим исследователям следует рассмотреть диадный подход, т. е. подбор юристов и их клиентов. Такие исследования могли бы выявить (а) симметрию в изучаемых темах: например, совпадают ли типичные заблуждения клиентов с тем, что отмечают адвокаты, и успешно ли они устраняются с помощью коммуникаций между адвокатом и клиентом.

### Заключение

Процесс признания вины сложен, и адвокаты защиты играют в нем важнейшую роль. В данной работе показано, как эволюционировали их функции – от консультативной до образовательной и оценочной. Будущие исследования потребуют дополнительного сбора качественных данных, что поможет понять не только то, влияют ли адвокаты на принятие решений обвиняемыми и в какой степени, но и как именно они это делают (см. также Helm et al., 2018b). Такой тип исследований, посвященных «расширенной юридической защите по уголовным делам», часто фокусируется не столько на типичных исходах дел (например, обвинительных приговорах), сколько на процессах, например, на переговорах о признании вины и эффективных коммуникациях между адвокатом и клиентом, а также часто учитывает точку зрения обвиняемых (Wright & Roberts, 2023). Это открывает новые направления исследований и показывает, как организовать успешное взаимодействие между защитником и клиентом. Также необходимо изучить наилучшие механизмы (не только с участием адвокатов) информирования обвиняемых по уголовным делам о судебном процессе и их правах. Мы должны снизить нагрузку на адвокатов защиты и облегчить им задачу по обеспечению того, чтобы их клиенты имели необходимые знания и соответствовали разумным требованиям, принимая решения о признании вины.

### Список литературы

- Abrams, D. S. (2011). Is pleading really a bargain? *Journal of Empirical Legal Studies*, 8(S1), 200–221. <https://doi.org/10.1111/j.1740-1461.2011.01234.x>
- Alkon, C. (2016). Plea bargain negotiations: Defining competence beyond Lafler & Frye. *American Criminal Law Review*, 53, 377–407. <https://scholarship.law.tamu.edu/facscholar/861>
- Alkon, C., & Schneider, A. K. (2021). How to be a better plea bargainer. *Washington University Journal of Law and Policy*, 66, 65–105. <https://ssrn.com/abstract=3934577>
- Allen v. Edwards, 2021. <https://www.splcenter.org/seeking-justice/case-docket/joseph-allen-et-al-v-john-bel-edwards-et-al>
- Alschuler, A. W. (1975). The defense attorney's role in plea bargaining. *The Yale Law Journal*, 84(6), 1179–1315.
- American Bar Association. (2004). *Gideon's broken promise: America's continuing quest for equal justice*. ABA Division for Legal Services Standing Committee on Legal Aid & Indigent Defense. <https://www.in.gov/publicdefender/files/ABAGideonsBrokenPromise.pdf>
- American Bar Association. (n.d.). *Criminal justice standards: Defense function*. [https://www.americanbar.org/groups/criminal\\_justice/resources/standards/defense-function/#:~:text=\(d\)%20Defense%20counsel%20is%20the,the%20law%20or%20such%20standards](https://www.americanbar.org/groups/criminal_justice/resources/standards/defense-function/#:~:text=(d)%20Defense%20counsel%20is%20the,the%20law%20or%20such%20standards)
- ABA Standing Committee on Legal Aid and Indigent Defendants. (2017). *The Louisiana Project: A study of the Louisiana public defender system and attorney workload standards*. <http://pdb.la.gov/Supporting%20Practitioners/Standards/txtfiles/pdfs/Louisiana%20Project%20Report.pdf>
- ABA Standing Committee on Legal Aid and Indigent Defendants. (2022). *The Oregon Project: An analysis of the Oregon public defense system and attorney workload standards*. <https://www.americanbar.org/groups/legalaidindigentdefense/indigentdefensesystemsimprovement/publications/or-project/>

- August, C. N., & Henderson, K. S. (2021). Juveniles in the interrogation room: Defense attorneys as a protective factor. *Psychology, Public Policy, and Law*, 27(2), 268–282. <http://dx.doi.org/10.1037/law0000294>
- Backus, M., & Marcus, P. (2018). The right to counsel in criminal cases: Still a national crisis. *George Washington Law Review*, 86(6), 1564–1603. <https://ssrn.com/abstract=3541332>
- Brenner, L. A. (2011). Eliminating excessive public defender workloads. *Criminal Justice*, 26(2), 2433.
- Boccaccini, M. T., Boothby, J. L., & Brodsky, S. L. (2004). Development and effects of client trust in criminal defense attorneys: Preliminary examination of the congruence model of trust development. *Behavioral Sciences & The Law*, 22(2), 197–214. <https://doi.org/10.1002/bsl.584>
- Boccaccini, M. T., & Brodsky, S. L. (2002). Attorney-Client trust among convicted criminal defendants: Preliminary examination of the attorney-client trust scale. *Behavioral Sciences & the Law*, 20(1–2), 69–87. <https://doi.org/10.1002/bsl.469>
- Boccacini, M. T., Murrie, D. C., & Turner, D. B. (2014). Jurors' views on the value and objectivity of mental health experts testifying in sexually violent predator trials. *Behavioral Sciences and the Law*, 32(4), 438–495. <https://doi.org/10.1002/bsl.2129>
- Boykin v. Alabama*, 395 U.S. 238 (1969).
- Brink, M. (2017). Still under water: Louisiana's public defense system in crisis. *Criminal Justice*, 32(2), 45–46.
- Campbell, C., Moore, J., Maier, W., & Gaffney, M. (2014). Unnoticed, untapped, and underappreciated: Clients' perceptions of their public defenders. *Behavioral Sciences and the Law*, 33(6), 751–770.
- Campbell, C. M., & Henderson, K. S. (2021). Bridging the gap between clients and public defenders: Introducing a structured shadow method to examine attorney communication. *Justice System Journal*, 43(1), 26–52. <https://doi.org/10.1080/0098261X.2021.2011494>
- Citizen v. Louisiana*, 916 So. 2d 1040 (2005).
- Cohen, T. H. (2014). Who is better at defending criminals? Does type of defense attorney matter in terms of producing favorable case outcomes. *Criminal Justice Policy Review*, 25(1), 29–58. <https://doi.org/10.1177/0687403412461149>
- The Constitution Project. (2009). *Justice denied: America's continuing neglect of our constitutional right to counsel*. Report of the National Right to Counsel Committee.
- Daftary-Kapur, T., Henderson, K. S., & Zottoli, T. M. (2021). COVID-19 exacerbates existing system factors that disadvantage defendants: Findings from a national survey of defense attorneys. *Law and Human Behavior*, 45(2), 81–96. <https://doi.org/10.1037/lhb0000442>
- Daftary-Kapur, T., & Zottoli, T. M. (2014). A first look at the plea deal experiences of juveniles tried in adult court. *The International Journal of Forensic Mental Health*, 13(4), 323–336. <https://doi.org/10.1080/14999013.2014.960983>
- Dezember, A., Luna, S., Woestehoff, S. A., Stoltz, M., Manley, M., Quas, J. A., & Redlich, A. D. (2022). Plea validity in circuit court: Judicial colloquies in misdemeanor vs. felony charges. *Psychology, Crime and Law*, 28(3), 268–288. <https://doi.org/10.1080/1068316X.2021.1905813>
- Domanico, A. J., Cicchini, M. D., & White, L. T. (2012). Overcoming Miranda: A content analysis of the Miranda portion of police interrogations. *Idaho Law Review*, 49(1), 1–22.
- Dunlea, R. R., Wilford, M. M. (2025). *Who minds their pleas and queues? Defendant decisionmaking and the misdemeanor quick plea*. Manuscript under revision.
- Edkins, V. A., & Dervan, L. E. (2018). Freedom now or a future later: Pitting the lasting implications of collateral consequences against pretrial detention in decisions to plead guilty. *Psychology, Public Policy, and Law*, 24(2), 204–215. <https://dx.doi.org/10.1037/law0000159>
- Edkins, V. A., & Redlich, A. D. (Eds.). (2019). *A System of pleas: Social science's contributions to the real legal system*. Oxford Publishing.
- Ellsworth, P. C., & Reifman, A. (2000). Juror comprehension and public policy: Perceived problems and proposed solutions. *Psychology, Public Policy, and Law*, 6(3), 788–821. <https://dx.doi.org/10.1037/1076-8971.6.3.788>
- Fountain, E. N., & Woolard, J. L. (2018). How defense attorneys consult with juvenile clients about plea bargains. *Psychology Public Policy and Law*, 24(2), 192–203. <https://dx.doi.org/10.1037/law0000158>
- Feld, B. C. (2006). Juveniles' competence to exercise Miranda rights: An empirical study of policy and practice. *Minnesota Law Review*, 91, 26–100. <https://scholarship.law.umn.edu/facultv/articles/295>
- Furst, B. (2019). *A fair fight: Achieving indigent defense resource parity*. Brennan Center for Justice. <https://www.brennancenter.org/sites/default/files/2019-09/Report%20Fair%20Fight.pdf>
- Gideon v. Wainwright*, 372 U.S. 335 (1963).
- Harlow, C. W. (2000). *Defense counsel in criminal cases*. Bureau of Justice Statistics Special Report. <https://bis.oip.gov/content/pub/pdf/dccc.pdf>
- Helm, R. K., Reyna, V. F., Franz, A. A., & Novick, R. Z. (2018a). Too young to plead? Risk, rationality, and plea bargaining's innocence problem in adolescents. *Psychology, Public Policy, and Law*, 24(2), 180–191. <https://doi.org/10.1037/law0000156>
- Helm, R. K., Reyna, V. F., Franz, A. A., Novick, R. Z., Dincin, S., & Cort, A. E. (2018b). Limitations on the ability to negotiate justice: Attorney perspectives on guilt, innocence, and legal advice in the current plea system. *Psychology, Crime and Law*, 24(9), 915–934. <https://doi.org/10.1080/1068316X.2018.1457672>
- Henderson, K. S., & Levett, L. M. (2018). Investigating predictors of true and false guilty pleas. *Law and Human Behavior*, 42(5), 427–441. <https://dx.doi.org/10.1037/lhb0000297>

- Henderson, K. S., & Levett, L. M. (2019). Plea bargaining: The influence of counsel. In M. K. Miller & B. H. Bornstein (Eds.), *Advances in psychology and law* (Vol. 4, pp. 73–100). Springer.
- Henderson, K. S., & Shteynberg, R. V. (2019). Plea decision-making: The influence of attorney expertise, trustworthiness, and recommendation. *Psychology, Crime, & Law*, 26(6), 527–552. <https://doi.org/10.1080/1068316X.2019.1696801>
- Henderson, K. S., Sutherland, K. T., & Wilford, M. M. (2023). “Reject the offer”: The asymmetric impact of defense attorneys’ plea recommendations. *Criminal Justice and Behavior*, 50(9), 1321–1340. <https://doi.org/10.1177/00938548231172515>
- Hill v. Lockhart, 474 U.S. 52 (1985).
- Kassin, S. M., Leo, R. A., Meissner, C. A., Richman, K. D., Colwell, L. H., Leach, A.-M., & Dana, L. F. (2007). Police interviewing and interrogation: A self-report survey of police practices and beliefs. *Law and Human Behavior*, 31(4), 381–400. <https://doi.org/10.1007/s10979-006-9073-5>
- Kassin, S. M., & McNall, K. (1991). Police interrogations and confessions: Communicating promises and threats by pragmatic implication. *Law and Human Behavior*, 15(3), 233–251. <https://doi.org/10.1007/BF01061711>
- Kassin, S. M., & Norwick, R. J. (2004). Why people waive their Miranda rights: The power of innocence. *Law and Human Behavior*, 28(2), 211–221. <https://doi.org/10.1023/B:LAHU.0000022323.74584.f5>
- Lafler v. Cooper, 132 S. Ct. 1376 (2012).
- Lee v. United States, 137 S. Ct. 1958 (2017).
- Lee, G. L., Jaynes, C. M., & Ropp, J. W. (2020). Satisfaction, legitimacy, and guilty pleas: How perceptions and attorneys affect defendant decision-making. *Justice Quarterly*, 38(6), 1095–1127. <https://doi.org/10.1080/07418825.2020.1786147>
- Lee, G. L., & Ropp, J. W. (2020). “Sometimes I’m just wearing the prosecutor down”: An exploratory analysis of criminal defense attorneys in plea negotiations and client counseling. *Journal of Qualitative Criminal Justice & Criminology*, 9(1). <https://doi.org/10.21428/88de04a1.2168ad3e>
- Luna, S. (2022). Defining coercion: An application in interrogation and plea negotiation contexts. *Psychology, Public Policy and Law*, 28(2), 240–254. <https://doi.org/2022-44628-001>
- Mayson, S. G., & Stevenson, M. T. (2020). Misdemeanors by the numbers. *Boston College Law Review*, 61(3), 971–1044. <https://lawdigitalcommons.bc.edu/bclr/vol61/iss3/4>
- Missouri v. Frye, 132 S. Ct. 1399 (2012).
- Moore, J., Plano Clark, V. L., Foote, L. A., & Dariotis, J. K. (2019). Attorney-client communication in public defense: A qualitative examination. *Criminal Justice Policy Review*, 31(6), 908–938. <https://doi.org/10.1177/0887403419861672>
- Nugent-Borakove, M. E., Cruz, F., & Lefstein, N. (2017). *The power of choice: The implications of a system where indigent defendants choose their own counsel*. Justice Management Institute. <http://www.tidc.texas.gov/media/8d87c73b45a851e/client-choice.pdf>
- Oppel, R. A., & Patel, J. K. (2019). One lawyer, 194 felony cases, and no time. *New York Times*. <https://www.nytimes.com/interactive/2019/01/31/us/public-defender-case-loads.html>
- Padilla v. Commonwealth of Kentucky, 559 U.S. 356 (2010).
- Powell v. Alabama, 287 S. Ct. 45 (1932)
- Pruss, H., Sandys, M., & Walsh, S. M. (2022). “Listen, hear my side, back me up”: What clients want from public defenders. *Justice System Journal*, 43(1), 6–25. <https://doi.org/10.1080/0098261X.2021.2011496>
- Redlich, A. D., Bibas, S., Edkins, V. A., & Madon, S. (2017). The psychology of defendant plea decision making. *American Psychologist*, 72(4), 339–352. <http://dx.doi.org/10.1037/a0040436>
- Redlich, A. D., Bushway, S. D., & Norris, R. J. (2016). Plea decision-making by attorneys and judges. *Journal of Experimental Criminology*, 12(4), 537–561. <https://doi.org/10.1007/s11292-016-9264-0>
- Redlich, A. D., Domagalski, K., Woestehoff, S. A., Dezember, A., & Quas, J. A. (2022). Guilty plea hearings in juvenile and criminal court. *Law and Human Behavior*, 46(5), 337–352. <https://doi.org/10.1037/lhb0000495>
- Redlich, A. D., & Shteynberg, R. V. (2016). To plead or not to plead: A comparison of juvenile and adult true and false plea decisions. *Law and Human Behavior*, 40(6), 611–625. <https://doi.org/10.1037/lhb0000205>
- Redlich, A. D., & Summers, A. (2012). Voluntary, knowing, and intelligent pleas: Understanding the plea inquiry. *Psychology, Public Policy, and Law*, 18(4), 626–643. <https://doi.org/10.1037/a0026066>
- Reifman, A., Gusick, S. M., & Ellsworth, P. C. (1992). Real jurors’ understanding of the law in real cases. *Law and Human Behavior*, 16, 539–554.
- Roberts, J., & Wright, R. F. (2016). Training for bargaining. *William and Mary Law Review*, 57(4), 1474–1504. <https://scholarship.law.wm.edu/wmlr/vol57/iss4/11>
- Rogers, R., Gillard, N. D., Wooley, C. N., & Fiduccia, C. E. (2011). Decrements in Miranda abilities: An investigation of situational effects via a mock-crime paradigm. *Law & Human Behavior*, 35, 392–401. <https://doi.org/10.1007/s10979-010-9248-y>
- Sandys, M., & Pruss, H. (2017). Correlates of satisfaction among clients of a public defender agency. *Ohio State Journal of Criminal Law*, 14(2), 431–461.
- Scherr, K. C., & Madon, S. (2013). Go ahead and sign: An experimental examination of Miranda waivers and comprehension. *Law and Human Behavior*, 37(3), 208–218. <https://doi.org/10.1037/lhb0000026>
- Strickland v. Washington, 466 U.S. 688 (1984).
- Strong, S. M. (2016). *State-Administered Indigent Defense Systems, 2013*. Bureau of Justice Statistics. <https://bis.oip.gov/content/pub/pdf/saids13.pdf>

Stover, R. V., & Eckart, D. R. (1975). A systematic comparison of public defenders and private attorneys. *American Journal of Criminal Law*, 3(3), 265–300.

Tor, A., Gazal-Ayal, O., & Carcia, S. M. (2010). Fairness and the willingness to accept plea bargain offers. *Journal of Empirical Legal Studies*, 7(1), 97–116. <https://doi.org/10.1111/i.1740-1461.2009.01171.x>

Wilford, M. M., & Bornstein, B. H. (2023). The disappearing trial: How social scientists can help save the jury from extinction. *Psychology, Crime and Law*, 29(1), 1–24. <https://doi.org/10.1080/1068316X.2021.1984482>

Wilford, M. M., DiFava, R. J., & Henderson, K. S. (2025). Demystifying the Plea Process: Investigating Attorney Communications and Client Misconceptions. *Criminology, Criminal Justice, Law & Society*, 26(1), 16–34.

Wilford, M. M., Frazier, A., Lowe, A., Newsome, P., & Strong, H. V. (2025). *Quick and dirty: An evaluation of plea colloquy validity in the virtual courtroom*. Manuscript under revision.

Wilford, M. M., & Redlich, A. D. (2018). Deciphering the guilty plea: Where research can inform policy [Introduction to the special section on Guilty Pleas]. *Psychology, Public Policy, and Law*, 24(2), 145–146. <https://doi.org/10.1037/law0000169>

Wilford, M. M., Sutherland, K. T., Gonzales, J. E., & Rabinovich, M. (2021). Guilt status influences plea outcomes beyond the shadow-of-the-trial in an interactive simulation of legal procedures. *Law and Human Behavior*, 45(4), 271–286. <https://doi.org/10.1037/lhb0000450>

Wilford, M. M., Wells, G. L., & Frazier, A. (2021). Plea-bargaining law: The impact of innocence, trial penalty, and conviction probability on plea outcomes. *American Journal of Criminal Justice*, 46(3), 554–575. <https://doi.org/10.1007/s12103-020-09564-y>

Worden, A. P., Davies, A. L. B., & Brown, E. K. (2011). A patchwork of policies: Justice, due process, and public defense across American states. *Albany Law Review*, 74(3), 1423–1463.

Wright, R., & Roberts, J. (2023). Expanded criminal defense lawyering. *Annual Review of Criminology*, 6(1), 241–264. <https://doi.org/10.1146/annurev-criminol-030421-035326>

Zimmerman, D. M., & Hunter, S. (2018). Factors affecting false guilty pleas in a mock plea bargaining scenario. *Legal and Criminological Psychology*, 23(1), 53–67. <https://doi.org/10.1111/lcrp.12117>

Zottoli, T. M., & Daftary-Kapur, T. (2019). Guilty pleas of youths and adults: Differences in legal knowledge and decision making. *Law and Human Behavior*, 43(2), 166–179. <https://doi.org/10.1037/lhb0000314>

Zottoli, T. M., Daftary-Kapur, T., Winters, G. M., & Hogan, C. (2016). Plea discounts, time pressures, and false-guilty pleas in youth and adults who pleaded guilty to felonies in New York City. *Psychology, Public Policy, and Law*, 22(3), 250–259. <https://doi.org/10.1037/law0000095>

---

\* Принадлежит нежелательной организации в РФ / Belongs to an undesirable organization in the Russian Federation.

---

## Об авторах

**Мико М. Уилфорд**, PhD, доцент психологии Университета штата Айова. Исследования направлены на совершенствование существующих мер и процессов в юридической сфере. Ученый ставит в том числе вопросы: почему невиновные признаются в преступлениях, которых они не совершали? как сохранить факты в памяти свидетелей? В 2019 г. д-р Уилфорд получила 5-летний грант от Национального научного фонда CAREER для проведения многоступенчатого исследования факторов признания вины как совершеннолетними, так и несовершеннолетними обвиняемыми, в особенности невиновными. Это позволило ей также продолжить разработку компьютерной модели юридических процедур для научных и образовательных целей ([researcher.pleajustice.org](http://researcher.pleajustice.org)). Работы исследователя публиковались в ряде авторитетных рецензируемых журналов. Она является членом редакционных советов таких журналов, как *Law and Human Behavior*, *Psychology, Public Policy and Law* и *Cognitive Research: Principles and Implications*, а также ведет блог *(In)Justice System* на платформе *Psychology Today*. По совокупности трудов она стала обладателем премии *Saleem Shah (Early Career Development) Award*, титула «Восходящая звезда Ассоциации психологической науки», членом Американской психологической ассоциации и Общества экспериментальной психологии (*Psychonomic Society*).

**Рашель Дж. Дайфава**, стажер в области клинической психологии, кандидат на получение степени доктора психологии в Университете Нова Саутистерн. Ее исследования находятся на стыке психологии и права (например, процесса принятия решений в юридической сфере, переговоры о признании вины, ложные признания, влияние рекомендаций адвоката на решения клиента), а также затрагивают сферы нейропсихологии и мышления (например, тестирование компетентности в судебной системе; когнитивные и эмоциональные последствия черепно-мозговой травмы).

**Келси С. Хендерсон**, PhD, доцент криминологии и уголовного правосудия в Университете штата Орегон в Портленде. Степень PhD в области криминологии, права и социологии получена в 2016 г. в Университете штата Флорида. Исследования Хендерсон касаются областей права и судебного процесса (например, влияние законодательства на функционирование

судов и юристов), в особенности процесса принятия решений в юридической сфере (например, решения признания вины и участия в судебном процессе). Ее работы используют в основном экспериментальные и квазиэкспериментальные методы, такие как опросы и качественные собеседования, и охватывают всех участников судебного процесса, задействованных в принятии решений: прокуроров, защитников, судей и присяжных. Работы были опубликованы в ведущих научных журналах в области криминологии, психологии и права (*Criminal Justice & Behavior; Law and Human Behavior; Psychology, Public Policy & Law*).

### About the Authors

**Miko M. Wilford**, PhD, is an associate professor of Psychology at Iowa State University. She conducts research aimed at improving real-world policies and procedures, particularly in legal domains. More specifically, her work seeks to answer questions such as: Why do innocent people plead guilty to crimes they did not commit? How can we preserve eyewitnesses' memories? Etc. In 2019, Dr. Wilford received a 5-year National Science Foundation CAREER grant to complete a multi-phase project that aims to further examine the factors that lead both adult and juvenile defendants to accept plea offers, especially when they are actually innocent. This grant also allowed her to further develop a computer simulation of legal procedures that can be used for both research and education purposes: [researcher.pleajustice.org](http://researcher.pleajustice.org). Her research has been published in several high-impact, peer-reviewed journals. She sits on the editorial board for *Law and Human Behavior, Psychology, Public Policy and Law*, and *Cognitive Research: Principles and Implications* and has a *Psychology Today* blog called the (In)Justice System. Her body of research earned her recognition as the Saleem Shah (Early Career Development) Award winner, an Association for Psychological Science Rising Star, and a Fellow of the American Psychological Association and the Psychonomic Society.

**Rachele Difava** is a psychology trainee and candidate for a Psy. D. in Clinical Psychology at Nova Southeastern University. Her research focuses on the intersection of psychology and law (i.e., legal decision-making, plea bargaining, false confessions, and the impact of defense attorney recommendations on client decisions), as well as topics related to neuropsychology and cognition (i.e., competency testing in the court system and cognitive and emotional impacts of TBI).

**Kelsey Henderson**, PhD, is an associate professor of Criminology and Criminal Justice at Portland State University. Henderson received her PhD in Criminology, Law and Society from the University of Florida in 2016. Henderson's research focuses on law and the courts (e.g., impact of laws on the courts and legal actors), where she specifically has examined legal decision-making (e.g., plea decisions and judicial decisions). Her research primarily uses experimental and quasi-experimental designs, utilizing both survey and qualitative interview methodologies, and has included decision-makers from across the courtroom: prosecutors, defense attorneys, judges, and jurors. Henderson's research has been published in the leading criminology, psychology, and law-related journals (*Criminal Justice & Behavior; Law and Human Behavior; Psychology, Public Policy & Law*).

### История статьи / Article history

Дата поступления / Received 23.06.2025

Дата одобрения после рецензирования / Date of approval after reviewing 15.09.2025

Дата принятия в печать / Accepted 15.09.2025