

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ
АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ТГУ)
Центр когнитивных исследований и нейронаук

ОТЧЕТ
О НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЕ
ИССЛЕДОВАНИЕ ЗРИТЕЛЬНОГО ВОСПРИЯТИЯ ТЕКСТОВ С ЭЛЕМЕНТАМИ
ЮРИДИЧЕСКОГО ДИЗАЙНА

Авторы

Нестеренко Валерия Витальевна,
аналитик, младший научный сотрудник

Иванова Екатерина Анатольевна,
младший научный сотрудник

Томск 2026

СОДЕРЖАНИЕ

Список терминов и сокращения.....	3
1 Описание эксперимента.....	4
2 Анализ социологических данных (постэкспериментальное анкетирование).....	
3 Анализ психофизиологических показателей испытуемых.....	22
4 Заключение.....	

СПИСОК ТЕРМИНОВ И СОКРАЩЕНИЯ

В настоящем отчете приняты следующие термины и сокращения:

Наименование	Описание
Айтрекер	Модуль видеоокулографии
Эксперимент	Нейрокогнитивное исследование с заранее заданными параметрами (целями, стимульными материалами и набором снимаемых показателей и используемого оборудования)
ПО	Программное обеспечение
Сканпасс	Метод визуализации айтрекинговых данных в хронологическом порядке движения взгляда
Тепловая карта	Метод визуализации айтрекинговых данных, где индивидуальные значения отображаются при помощи цвета. Более активным элементам соответствуют теплые тона.
Зона интереса (Area of Interest)	Заранее определенная область визуального стимула, которая используется для анализа внимания и поведения участников эксперимента.

1 ОПИСАНИЕ ЭКСПЕРИМЕНТА

Характеристика выборок

В настоящем исследовании участие приняло 40 человек, из них – 30 женщин, 10 мужчин. Все испытуемые являются студентами Томского государственного университета. Средний возраст выборки составляет 24,9 года ($M=22$, $SD=6,97$).

В число выборки входят студенты различных факультетов и направлений. Выборка неоднородна по уровню обучения и курсу (участие в эксперименте принимали студенты бакалавриата, магистратуры, аспирантуры). Ключевым фактором является отсутствие у респондентов юридического образования, поскольку ввиду профессиональной осведомленности респонденты, обучающиеся на соответствующих программах, могут демонстрировать отличающиеся от обыденного

Респонденты, принявшие участие в эксперименте, не имеют психических расстройств, в период проведения исследования не употребляли седативные средства, анксиолитики, психотропные (нейролептики, антидепрессанты) препараты, что позволило избежать вариаций в полученных в ходе исследования данных.

Цель исследования и стимульный материал

Цель эксперимента – выявить особенности зрительного восприятия текстов с юридическим дизайном (экспериментальная группа) в сравнении с текстом без юридического дизайна (контрольная группа), а также оценить усваиваемость информации из прочитанных документов в условиях ограниченного времени.

Способ предъявления стимульного материала – фиксированный. Заказчик передал в лабораторию скриншоты документов в формате PDF. Стимульный материал предъявлялся респонденту линейно (без возможности вернуться на предыдущую страницу). Стимульный материал на каждой странице различается по занимаемой доле экрана, текстовому наполнению.

Распределение студентов в группы осуществлялось случайным образом.

Ниже представлены примеры стимульного материала для контрольной и экспериментальной групп.

ДОГОВОР
найма жилого помещения

г. Томск _____ «_____» _____ 2025 года

Гражданин РФ Федоров Иван Сергеевич, 30.10.1963 года рождения, место рождения Томск, паспорт 501957685, выдан ГУ МВД России по Томской области 03.05.2023, код подразделения: 549-895, зарегистрированный по адресу г. Томск, ул. Карпова, д. 18, кв. 37, в дальнейшем именуемый «Наймодатель»,

и

гражданин _____, _____ года рождения, _____ (фамила, имя, отчество) _____ (дата рождения) _____ место рождения _____, паспорт _____ (серия, номер) _____ (наименование органа) _____ (дата выдачи) _____ код подразделения _____, выдан _____, зарегистрированный по адресу: _____ (адрес регистрации) _____, в дальнейшем именуемый «Наймитель», вместе именуемые «Стороны», заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. Предмет Договора.

1.1. Наймодатель предоставляет Наймителю за плату во временное владение и пользование жилое помещение, далее именуемое «Жилое помещение», на условиях настоящего Договора.

Предоставляемое во временное владение и пользование Жилое помещение расположено по адресу: г. Томск, ул. Усова, д. 18, кв. 37.

Жилое помещение находится на 3 этаже 5-этажного многоквартирного жилого дома и имеет следующие характеристики: Жилое помещение состоит из 1 комнаты, общая площадь Жилого помещения 46 кв. м.

Жилое помещение принадлежит Наймодателю на праве собственности, что подтверждается записью в Едином государственном реестре недвижимости от «18» сентября 2025 года и предоставленной Наймодателем Выпиской из Единого государственного реестра недвижимости от «21» октября 2024 года № 75849/45.

1.2. Жилое помещение не обременено правами других лиц, в залоге, в споре, под арестом или под запретом не находится, не имеет каких-либо иных обременений.

1.3. Жилое помещение предоставляется Наймителю для его использования в целях проживания в нем самого Наймителя.

Проживание в Жилом помещении иных лиц, помимо прямо указанных в настоящем Договоре, осуществляется только на основании письменного согласия с Наймодателем.

2. Права и обязанности Сторон.

2.1. Наймодатель обязан.

2.1.1. В течение двух календарных дней с момента заключения настоящего Договора передать по Акту приема-передачи Жилое помещение Наймителю.

Одновременно с передачей Жилого помещения передать Наймителю имущество, находящееся в Жилом помещении, ключи от Жилого помещения, иные предметы, связанные с владением, эксплуатацией и использованием Жилого помещения, а также всю необходимую документацию на Жилое помещение и находящееся в нем оборудование, в т.ч. документацию и информацию, необходимую для осуществления коммунальных платежей.

Рис. 1. Контрольная группа (документ без юридического дизайна)

ДОГОВОР
найма жилого помещения

г. Томск _____ «_____» _____ 2025 года

НАЙМОДАТЕЛЬ: **НАЙМИТЕЛЬ:**

Федоров Иван Сергеевич,
Гражданин РФ _____ г.р.,
30.10.1963 года рождения, место рождения _____ Паспорт _____
Томск, паспорт 501957685, выдан ГУ МВД _____ Выдан _____
России по Томской области 03.05.2023, код _____
подразделения: 549-895, зарегистрированный по адресу: _____
Карпова, д. 18, кв. 37 _____

Договорились о следующем:

1.1. Наймодатель передает, а Наймитель принимает во временное пользование для проживания квартиру (жилое помещение):

Что передается	Квартира
Адрес	г. Томск, ул. Усова, д. 18, кв. 37
Общая площадь	46 кв. м
Количество комнат	1
Этаж	3
Квартальный номер	77.01.0001001.1234
Срок	До 10 октября 2026 года

1.2. В квартире может проживать только Наймитель. Проживание иных лиц возможно только при согласовании с Наймодателем.

2. ФИНАНСЫ: СКОЛЬКО, КОГДА И КАК ПЛАТИТЬ

Ежемесячная плата: 30 000 Р (Тридцать тысяч рублей)
Срок оплаты: до 25 числа каждого месяца (на 1 день просрочки - 1 %)
Способ оплаты: Наличными под расписку.

Что еще нужно оплачивать:
ЖКХ: Свет и вода по показаниям приборов учета.
Интернет: Самостоятельно, по выбранному тарифу.
Услуги УК: по квитанциям.

3. Что Наймодатель должен сделать:

Передать квартиру. В течение 2 дней после подписания договора передать

Рис. 2. Экспериментальная группа (документ с юридическим дизайном)

Методы исследования

Нейролаборатория — это ПАК, предназначенный для детектирования нейрофизиологических реакций респондентов в ходе исследований по оценке восприятия контента (стимулов) того или иного вида.

ПО комплекса организует синхронную работу всего оборудования, а также позволяет обрабатывать результаты замеров и преобразовывать их метрики.

Оборудование сертифицировано в соответствии с требованиями технического регламента Евразийского экономического союза. Внесено в каталог инновационных решений города Москвы (<https://innovationmap.innoagency.ru/catalog/product/42514>). Внесено в каталог продукции российского происхождения Минпромторга (<https://gisp.gov.ru>).

В настоящем исследовании ПАК Нейробарометр включает в себя следующие приборы:

Таблица 1. Пресет эксперимента

Наименование оборудования	Технические характеристики
Айтрекер (модуль видеоокулографии) NTrend-ET500	<ul style="list-style-type: none">· Расстояние от глаз до ИК- камеры в пределах: 0,5-0,8 м: наличие· Видеоокулографический модуль обеспечивает функционирование по назначению, при перемещении глаз респондента в пределах границ ± 13 см в вертикальной плоскости и ± 25 см в горизонтальной плоскости относительно точки центрального положения, расположенной на расстоянии 65 см от ИК-камеры: наличие.· Обеспечивает расчет и передачу посредством Ethernet сети на сервер данных следующих результатов ай-трекинга: координаты направления взгляда (gazeX, gazeY) в пиксельных координатах экрана предъявления контента двух глаз, а также диаметр каждого из двух зрачков: наличие.

В исследовании применялась комплексная методика, совмещающая измерения нейрофизиологических реакций и классические опросные методы (со стороны Заказчика).

Используемые для исследования методы абсолютно безвредны для здоровья человека.

Во время прохождения эксперимента у участников эксперимента регистрировались изменение движения взгляда, координаты взгляда определялись с помощью айтрекера NTrend-ET500. На основе собранных данных в ПАК «Нейробарометр» рассчитывались стандартные метрики эмоциональной вовлеченности и изменения валентности. Оценивалось внимание к отдельным элементам стимульного материала (осознанная заинтересованность) на основе количества длительных фиксаций, средней продолжительности фиксаций и общей продолжительности просмотра стимульного материала.

На основе полученных данных с помощью ПАК «Нейробарометр» автоматически рассчитывались количество фиксаций и среднее время нахождения в заданных зонах интереса АОІ. Эти данные были использованы для межгруппового сравнения и статистической обработки.

Социологическая часть исследования была направлена на сбор субъективных данных о восприятии договоров с и без юридического дизайна. Посредством контент-анализа были выявлены ключевые мнения об отдельных структурных элементах обоих вариантов договора.

2 АНАЛИЗ СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ДАННЫХ (ПОСТЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЕ АНКЕТИРОВАНИЕ)

Согласно данным анкеты, 52,5% респондентам приходилось раньше подписывать договор аренды квартиры. Из них 71,4% подписывали договор 1-2 раза. 28,6% подписывали 3 и больше раз.

Результаты контрольной группы - субъективное восприятие

Общее впечатление: средний балл — 7,7 по 10-балльной шкале, где 1 — «совершенно непонятно и сложно», 10 — «всё предельно ясно и просто». Большинство оценок сконцентрировано в диапазоне 7-8 баллов, что указывает на удовлетворительное, но не идеальное восприятие.

Уверенность в понимании: средний балл — 6,65. Показатель демонстрирует средний уровень уверенности, при этом один респондент отметил выраженную тревожность.

Эмоциональная реакция: качественный анализ ответов выявил три основных вектора реакций:

1. Негативный (30%): участники отмечали чувства тревоги, ощущения угрозы и несбалансированности договора в пользу наймодателя. Данная группа заявила о готовности отказаться от подписания такого документа в реальных условиях.
2. Потребность в дополнительном изучении документа (40%): респонденты выразили желание перечитать документ для лучшего понимания отдельных пунктов, указывая на недостаточность однократного прочтения.
3. Позитивный/Нейтральный (30%): 25% охарактеризовали договор как «логичный, понятный, стандартный», а 5% отметили необходимость консультации с юристом перед подписанием.

Результаты контрольной группы - объективная проверка запоминаемости

Процент корректных ответов на вопросы о ключевых условиях договора распределился следующим образом:

1. Стоимость аренды: 95%
2. Дополнительные платежи (ЖКХ, интернет): 90%
3. Финансовые санкции за просрочку: 55%
4. Порядок проверки квартиры наймодателем: 80%
5. Расходы на текущий ремонт (смеситель): 85%

6. Согласование изменений (установка полки): 100%
7. Минимальный срок предупреждения о выезде: 50%
8. Проживание третьих лиц (сожительство): 80%

Объективные показатели запоминаемости в контрольной группе оказались относительно высокими – средний уровень корректного воспроизведения ключевых условий составил около 80%. Наибольшие затруднения вызвали вопросы, требующие не просто механического запоминания, а понимания логических связей и процедурных последствий: финансовые санкции за просрочку платежа (55% правильных ответов) и минимальный срок предупреждения о выезде (50%).

Результаты контрольной группы - навигация и сложные пункты

Самые сложные для понимания разделы:

1. Распределение обязанностей и ответственности (35%): Участники отмечали необходимость многократного перечитывания и высокой концентрации, признавая при этом важность данных пунктов.
2. Платежи и расчеты (10%): Респонденты указали на информационную перегруженность раздела и трудности выделения основной сути.
3. Заключительные положения (10%): отмечалась слабая структурированность информации.
4. Расторжение договора (10%): Были зафиксированы замечания о наличии фактических ошибок (некорректные ссылки на пункты) и нарушении логики изложения.
5. Поиск информации: 75% респондентов не испытали трудностей с поиском. Среди затруднившихся были отмечены проблемы с поиском условий об оплате неисправностей, процедуре досрочного расторжения, тарифах на ЖКУ и возможности проживания с животными.

Результаты контрольной группы - готовность к подписанию

1. Готовы подписать без консультации: 40%
2. Не готовы подписать: 30%
3. Затруднились с ответом: 30%

В дополнительных комментариях респонденты указывали на перекос ответственности в сторону наймодателя, чрезмерную сложность текста и низкое качество сканирования документа, затрудняющее чтение.

Результаты экспериментальной группы - субъективное восприятие

Общее впечатление: средний балл – 9,05. Подавляющее большинство оценок находилось в диапазоне 9-10 баллов, большинству респондентов в договоре было «всё предельно ясно и просто».

Уверенность в понимании: средний балл – 7,9. Уровень уверенности выше, чем в контрольной группе.

Эмоциональная реакция:

1. Позитивный (20%): готовность подписать договор, составленный «предельно ясно».
2. Критический (40%): 20% участников указали на недостаточную детализацию и наличие вопросов к арендодателю; еще 20% сочли использование иконок неуместным в юридическом документе.
3. Прочие (40%): включали нейтральные комментарии, указания на недочеты и отсутствие яркой реакции.

Результаты экспериментальной группы - объективная проверка запоминаемости

Процент корректных ответов на вопросы о ключевых условиях договора распределился следующим образом:

1. Стоимость аренды: 70%
2. Дополнительные платежи: 90%
3. Финансовые санкции за просрочку: 60%
4. Порядок проверки квартиры наймодателем: 75%
5. Расходы на текущий ремонт: 50%
6. Согласование изменений (установка полки): 95%
7. Минимальный срок предупреждения о выезде: 30%
8. Проживание третьих лиц: 70%

При значительном улучшении субъективных оценок, объективные показатели запоминаемости в экспериментальной группе оказались несколько ниже (70% против 80% в контрольной). Это явление может быть объяснено следующим образом: хорошо структурированный и визуально организованный документ требовал меньших усилий для обработки информации, что, в свою очередь, не стимулировало глубокое запоминание.

Результаты экспериментальной группы - навигация и сложные пункты

Самые сложные для понимания разделы:

1. Права и обязанности сторон (20%): наиболее сложный блок, аналогично контрольной группе.
2. Прочие (30%): включали вопросы к шапке договора, требованиям к уведомлению арендодателя (о проживающих, о разрыве договора). и необходимости уточнения формулировок.
3. Трудностей не возникло (50%): половина группы не выделила конкретных сложных разделов.
4. Поиск информации: 75% респондентов не испытывали трудностей. Среди найденных пробелов — отсутствие информации о проживании с детьми и животными, стоимости аренды и сроках преждевременного расторжения.

Результаты экспериментальной группы - готовность к подписанию

1. Готовы подписать без консультации: 60%
2. Не готовы подписать: 20%
3. Затруднились с ответом: 20%

Оценка элементов юридического дизайна

Влияние оформления на чтение:

1. Помогало (50%): отмечалось снижение тревожности и облегчение понимания.
2. Мешало (30%): воспринималось как отвлекающий и неуместный в документе фактор.
3. Нейтрально (20%): включало комментарии о плохом качестве скана и неопределенную оценку.

Полезность приемов:

1. Выделение полужирным шрифтом: 24,2%
2. Абзацное выделение: 22,6%
3. Использование простой терминологии: 21,0%
4. Таблицы: 19,4%
5. Визуализация иконками: 12,9%
6. Неуместные элементы: 45% респондентов указали на неуместность иконок.
7. Общая оценка юридического дизайна: 80% респондентов согласились, что он помог им лучше понять условия договора.

Выводы по разделу

Субъективное восприятие. Группа, работавшая с договором, оформленным с применением юридического дизайна, продемонстрировала более высокие оценки по шкалам «общее впечатление» (9,05 против 7,7 у контрольной группы) и «уверенность в понимании» (7,9 против 6,65). Количественно возросла и готовность подписать документ без консультации юриста (60% в экспериментальной группе против 40% в контрольной). Это свидетельствует о том, что визуальное структурирование снижает эмоциональное напряжение, связанное с восприятием сложного юридического текста.

Объективная запоминаемость. Средний уровень корректного воспроизведения ключевых условий договора оказался сопоставимым между группами (70% для экспериментальной и 80% для контрольной группы). Наибольшие затруднения в обеих группах вызвали вопросы, связанные с финансовыми санкциями, сроками предупреждения о выезде и распределением обязанностей по ремонту. Несмотря на улучшение субъективных оценок, средний показатель запоминаемости ключевых условий в экспериментальной группе оказался несколько ниже (70% против 80%). Это может объясняться следующим образом: упрощенный и хорошо структурированный документ требовал меньше усилий для обработки, что, в свою очередь, могло не стимулировать глубокое запоминание, в отличие от классического варианта, вынуждающего к более напряженной работе с текстом.

Структура и навигация. Респонденты экспериментальной группы отметили, что информация в адаптированном договоре была лучше структурирована, что облегчало ее поиск и восприятие. В контрольной группе 35% респондентов выделили пункт об обязанностях и ответственности как наиболее сложный из-за плотности и сложности изложения.

Как в контрольной, так и в экспериментальной группе наибольшие сложности вызывали вопросы, связанные с правами и обязанностями сторон, что указывает на системный характер этих затруднений, связанный скорее со сложностью самого правового содержания, чем с формой его подачи. Тем не менее, в экспериментальной группе 50% респондентов вообще не выделили каких-либо сложных разделов.

Восприятие элементов юридического дизайна. Наиболее полезными приемами респонденты назвали выделение полужирным шрифтом (24,2%), абзацное членение текста (22,6%) и использование простой терминологии (21%). При этом 45% респондентов указали

на неуместность иконок в юридическом документе, что свидетельствует о необходимости контекстуально взвешенного подхода к визуализации.

Таким образом, применение принципов юридического дизайна продемонстрировало комплексное влияние на восприятие правовой информации: значительное улучшение пользовательского опыта и рост правовой уверенности при некотором снижении механического запоминания.

3 АНАЛИЗ ПСИХОФИЗИОЛОГИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИСПЫТУЕМЫХ

Субъективная сложность текста

Субъективная сложность текста - количественный показатель зрительного восприятия, отражающий соотношение общего числа фиксаций по тексту и числа регрессивных (возвратных фиксаций). Субъективная сложность текста возрастает при увеличении количества возвратных фиксаций. Анализ показал, что для договора контрольной группы (классический договор) этот показатель составил 5,195308 %, для экспериментальной - 4,198843 %.

Таблица 2. Показатели субъективной сложности текста (постранично).

КГ	ССТ (%)	ЭГ	ССТ (%)
Страница 1	6,43809	Страница с1	2,99697
Страница 2	5,31492	Страница 2	5,02578
Страница 3	5,24022	Страница 3	4,57378
Страница 4	4,86222		
Страница 5	5,76588		
Страница 6	4,59728		
Страница 7	4,14855		
	<u>5,195308571</u>		<u>4,198843333</u>

Показатели, полученные в ходе исследования, позволяют сделать выводы о том, что оба варианта договора были достаточно легкими для восприятия, поскольку не требовали перечитывания. Данные выводы соотносятся с высокими показателями запоминаемости основных положений договоров.

В контрольной группе (классический договор) высокий показатель ССТ и его снижение к концу прочтения (более чем на 30%) демонстрирует процесс адаптации к структуре и стилистике текста: количество перечитываний снижается. Поскольку договор с элементами юридического дизайна отличается стилистически (доступный язык) и содержит табличный материал на первой странице, а также графические маркеры-аттракторы (полужирный шрифт, “эмодзи”), респондентам не требовалось проходить процесс адаптации к тексту. Возросшая ССТ на второй странице может объясняться

высокой информационной плотностью текста (при сравнительно с КГ небольшим количеством текста, в нем содержится то же количество информации, что и в тексте классического договора).

Визуализация распределения внимания (карты фиксации)

Ниже представлены карты фиксации для экспериментальной группы.

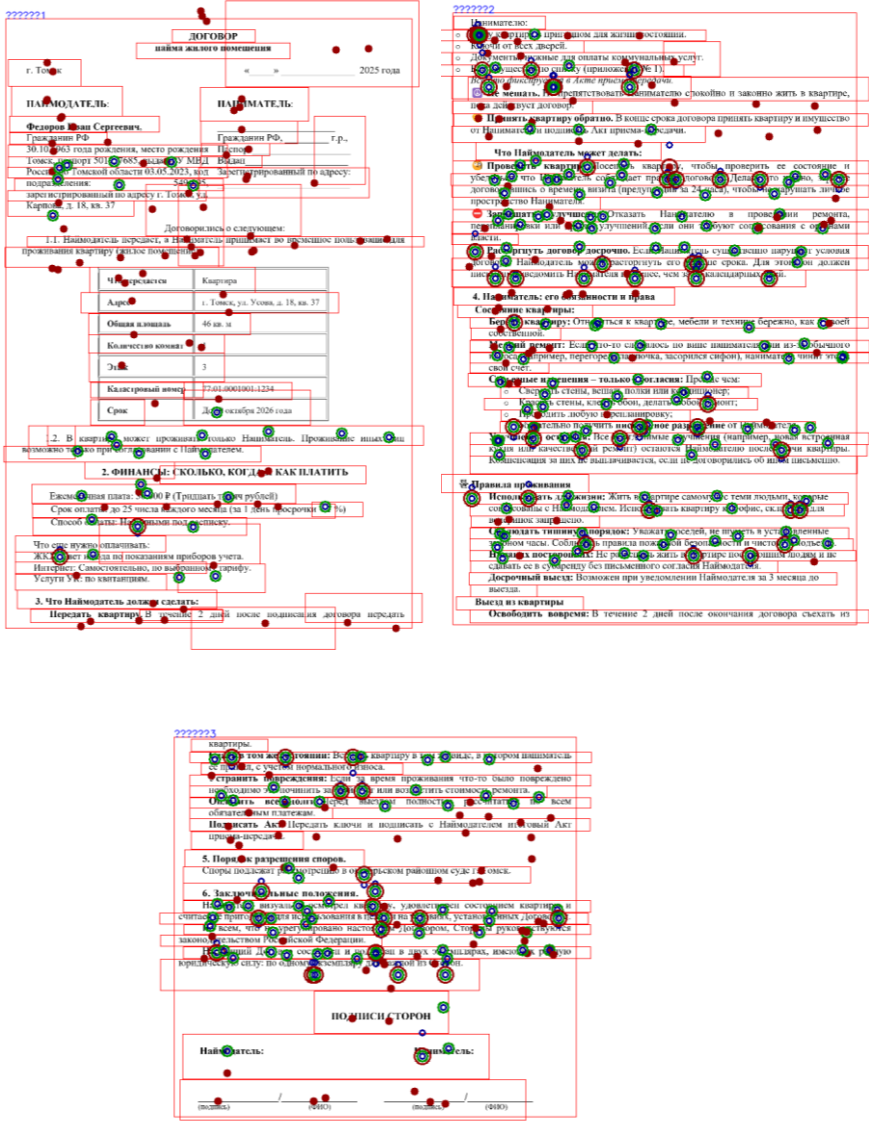


Рис. 3. Карты фиксации для экспериментальной группы.

Качественный анализ распределения фиксации показал, что фиксации распределены по тексту равномерно, чтение соответствует нормальному. Текст не вызывал у респондентов сложностей (что коррелирует с результатами опроса). Респонденты демонстрируют поверхностное восприятие первой страницы договора, что связано с наличием таблицы в начале договора, а также частей договора для заполнения нанимателем, что, как правило, на этапе знакомства с текстом договора, не привлекает

внимание со стороны респондентов. Эмодзи и иконки не привлекают внимания респондентов и остаются незамеченными, в то время как выделенные полужирными шрифтом части текста обращают на себя больше внимания. Эти данные сопоставимы с результатами опроса (см. раздел 2)

Анализ зон интереса АОІ

Для детального изучения распределения когнитивных ресурсов респондентов при чтении обеих версий договора был проведен анализ зон интереса (АОІ). Основные блоки текста были разделены на семь ключевых разделов (p1–p7), соответствующих структуре документа.

Сопоставление идентификаторов АОІ и содержания договора:

- p1: Предмет Договора (объект, адрес, характеристики помещения).
- p2: Права и обязанности Наймодателя.
- p3: Права и обязанности Нанимателя (наиболее объемный блок).
- p4: Платежи и расчеты (сумма, сроки, порядок оплаты).
- p5: Срок владения и пользования жилым помещением.
- p6: Порядок разрешения споров.
- p7: Заключительные положения.
- и1–и5 (для ЭГ): Графические элементы (иконки/пиктограммы).

Количественные показатели распределения внимания

Анализ проводился на основе сравнения контрольной группы (КГ — классический договор) и экспериментальной группы (ЭГ — договор с юридическим дизайном). В Таблице 3 представлены усредненные показатели для наиболее значимых разделов.

Таблица 3. Сравнительные показатели фиксации по ключевым разделам (p1–p4)

Раздел договора (АОІ)	Группа	Среднее кол-во фиксации (Fixation Count)	Доля внимания (Share of attention, %)	Средняя длительность фиксации (мс)
p1 (Предмет)	КГ	38.0	21.15%	416.49

	ЭГ	45.3*	18.25%	342.09
p3 (Обязанности)	КГ	100.9	28.64%	390.05
	ЭГ	54.9**	14.15%	342.10
p4 (Платежи)	КГ	61.1	17.85%	423.58
	ЭГ	222.0***	41.63%	359.00

* — в ЭГ раздел p1 оформлен в виде таблицы, что увеличило количество поисковых фиксаций при меньшей доле внимания.

** — значительное снижение нагрузки за счет упрощения синтаксиса (U-тест Манна-Уитни, $p < 0.05$).

*** — аномально высокое количество фиксаций в ЭГ обусловлено формой подачи (список с выделениями), провоцирующей дробное сканирование.

Интерпретация результатов анализа зон интереса

Детальный анализ полученных метрик в сочетании с данными постэкспериментального анкетирования позволяет выявить закономерности влияния юридического дизайна на когнитивные процессы при чтении юридического текста. При сравнении раздела p1 (Предмет договора) в контрольной группе фиксируется высокая длительность фиксаций (416.5 мс) при чтении сплошного текста, в то время как в экспериментальной группе использование табличной верстки привело к снижению этого показателя до 342.1 мс. Это статистически значимое различие ($p < 0.05$ по критерию Манна-Уитни) подтверждает, что структурирование данных в таблицу облегчает первичное сканирование, что коррелирует с результатами опроса: 100% участников ЭГ успешно воспроизвели информацию о согласовании изменений в помещении, тогда как в КГ этот блок потребовал большего объема «поисковых» фиксаций.

Наиболее выраженная динамика наблюдается в блоке обязанностей сторон (p2, p3). В классическом договоре раздел p3 является наиболее ресурсозатратным: на него приходится 28.64% всего внимания при самом высоком среднем количестве фиксаций (100.9). Участники КГ отмечали в анкетах высокую концентрацию и необходимость перечитывания (35% респондентов), что подтверждается картами фиксаций, демонстрирующими «эффект плотности» — нагромождение взглядов на пунктах о

текущем ремонте и ответственности за мебель. В договоре с юридическим дизайном доля внимания к этому блоку снизилась более чем в два раза (до 13.88%), однако объективная проверка запоминаемости выявила негативный аспект: корректность ответов по условиям ремонта в ЭГ упала до 50% (против 85% в КГ). Окулографические данные объясняют этот феномен «поверхностным чтением» (skimming): визуальная легкость списка в дизайне ЭГ стимулировала быстрое пролистывание без глубокого семантического кодирования информации. Таким образом, упрощение формы без акцентирования на ответственности снижает уровень когнитивного погружения.

Раздел р4 (Платежи и расчеты) в экспериментальной группе стал абсолютным аттрактором внимания, забрав 41.63% общего времени просмотра страницы (в КГ — лишь 17.85%). Аномально высокое количество фиксаций (222.0) при относительно короткой длительности (359.0 мс) в ЭГ свидетельствует о том, что визуальное выделение финансовых условий (жирный шрифт, изоляция блока) заставляет респондента многократно возвращаться к цифрам. Социологический опрос подтвердил полезность этого приема: выделение полужирным шрифтом назвали самым эффективным инструментом 24.2% опрошенных. При этом показатели запоминаемости стоимости аренды остались стабильно высокими в обеих группах (95% и 70%), однако понимание санкций за просрочку в ЭГ (60%) оказалось выше, чем в КГ (55%), что объясняется выносом штрафных санкций в отдельную логическую цепочку «срок оплаты -> санкции».

Особого внимания заслуживает анализ графических элементов (иконок), зоны интереса которых в ЭГ показали минимальные значения посещаемости (от 0.03% до 0.05% доли внимания). Респонденты фактически игнорировали пиктограммы при чтении, рассматривая их как фоновый шум. Данный факт подтверждается качественным анализом опроса, где 45% участников прямо указали на «неуместность» иконок в юридическом документе, а 20% критиковали их за излишнюю детскость. Это позволяет сделать вывод о том, что графическая визуализация без информационной нагрузки в юридическом дизайне является избыточной и не способствует улучшению понимания условий договора.

Сравнительная оценка субъективной сложности текста (ССТ) показывает, что общая траектория чтения в экспериментальной группе более линейна и менее дискретна, чем в КГ. Средний показатель ССТ в ЭГ составил 4.19% против 5.19% в контрольной группе, что указывает на меньшее количество регрессивных фиксаций (возвратов к прочитанному). Это напрямую соотносится с оценками «уверенности в понимании», где ЭГ продемонстрировала средний балл 7.9, значительно превышающий показатель КГ (6.65). Тем не менее, общее снижение механического запоминания ключевых условий в ЭГ (70%

против 80% в КГ) ставит вопрос о балансе между юзабилити документа и глубиной усвоения правовых последствий. С точки зрения зрительного восприятия и пользовательского опыта (UX), договор с юридическим дизайном является более эффективным для быстрого поиска и снижения стресса, однако классическая форма подачи более эффективна для фиксации в памяти детализированных обязанностей сторон. Общая оценка дизайна в 80% подтверждает запрос аудитории на упрощение, при условии сохранения контекстуально взвешенного подхода к визуализации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенного комплексного исследования, объединившего методы психофизиологического анализа и социологического анкетирования, были получены данные, позволяющие верифицировать влияние юридического дизайна на зрительное восприятие, уровень когнитивной нагрузки и степень усвоения правовой информации. Сравнительный анализ классической версии договора найма и документа, оформленного с применением принципов юридического дизайна, выявил фундаментальные различия в стратегиях обработки текста респондентами, а также определил психологические и нейрофизиологические корреляты «понятного права».

Основным результатом исследования является подтверждение гипотезы о том, что юридический дизайн значительно снижает субъективную сложность текста (ССТ). Уровень когнитивного напряжения в экспериментальной группе оказался на 19,2% ниже (ССТ 4,19%), чем в контрольной группе (ССТ 5,19%). Данный показатель объективирует нейрофизиологический комфорт при чтении: респонденты экспериментальной группы реже прибегали к рекурсивному чтению (возвратам к ранее прочитанным фрагментам) и демонстрировали более линейную и быструю стратегию сканирования. При этом интеграция данных айтрекинга с результатами опроса показала прямую зависимость между визуальной структурой и уровнем правовой уверенности: средний балл понимания документа в экспериментальной группе составил 7,9 против 6,65 в контрольной, а общая оценка «дружелюбности» документа выросла с 7,7 до 9,05 балла по десятибалльной шкале.

Однако в ходе исследования был выявлен парадоксальный эффект, требующий особого внимания со стороны исследователей: упрощение визуальной формы привело к некоторому снижению глубины механического запоминания деталей. Если респонденты контрольной группы, преодолевая сопротивление сложного юридического текста, совершали большее количество длительных фиксаций (среднее время 416 мс), что способствовало более глубокому семантическому кодированию и приводило к запоминанию 80% ключевых условий, то респонденты экспериментальной группы демонстрировали «эффект поверхностного восприятия» (skimming). Облегченный поиск информации снижал уровень когнитивных усилий, что привело к снижению запоминаемости условий о распределении обязанностей (p3) до 70%. Таким образом, юридический дизайн в текущей итерации выступает инструментом повышения доступности и снижения психологического барьера, но создает риск фрагментарного усвоения ответственности.

Анализ конкретных элементов дизайна показал неоднородность их эффективности. Инструментальный контроль зон интереса (AOI) выявил, что наиболее функционально значимыми элементами являются табличные формы и выделение полужирным шрифтом. Эти приемы выступили мощными аттракторами внимания, перераспределив до 41,6% когнитивного ресурса на наиболее важные разделы (Платежи и расчеты, р4). В то же время использование иконок и пиктограмм было признано малоэффективным: данные айтрекинга зафиксировали минимальное количество фиксаций в этих зонах (менее 0,05% времени), а качественный анализ ответов подтвердил, что 45% участников считают их избыточными или неуместными. Это свидетельствует о том, что визуализация в юридических документах должна носить функционально-навигационный, а не декоративный характер.

Рекомендации по составлению текстов с юридическим дизайном:

Приоритизация смысловых аттракторов. Ключевые условия (финансы, сроки, штрафы) должны быть вынесены в визуально изолированные блоки (таблицы, списки с жирным начертанием). Это позволяет респонденту мгновенно считывать структуру «сценариск» без глубокого погружения в лингвистические сложности.

Оптимизация раздела об ответственности. Учитывая выявленное снижение внимания к разделу обязанностей (р3) при упрощенной верстке, рекомендуется не только упрощать синтаксис, но и использовать визуальные маркеры «особого внимания» для критических пунктов, чтобы принудительно замедлять скорость сканирования в этих зонах.

Отказ от декоративной визуализации. Использование иконок должно быть строго контекстуальным и единообразным. Избыток графики воспринимается респондентами как снижение «статуса» документа, что может негативно сказываться на серьезности восприятия условий договора.