

мадянського суспільства, доречно говорити про початок переходу українського суспільства від нормативно-теоретичного рівня дискусій з цього питання до налагодження реальних механізмів практичного втілення поставленої мети з урахуванням специфіки історичних та культурних особливостей місцевого розвитку. На цьому тлі першочерговими завданнями повинні стати:

1) налагодження взаємного публічного діалогу, що є необхідною умовою підтримки довіри державним органам. При цьому надзвичайно важливим тут є дотримання паритетних засад, обопільну відповідальність громадянського суспільства та влади;

2) становлення "демократії співучасті" – взаємодії державних органів з громадськістю, розширене інформування населення про державні справи та активізація широкої участі громадян під час прийняття рішень на всіх рівнях;

3) запровадження практики регіональної співпраці відповідно до різноманітних сфер діяльності на рівні місцевого самоврядування та заснування органів співробітництва, що включатимуть представників обох сторін (круглі столи, спільні комісії);

4) вдосконалення правової та громадянської освіти як посадовців (зміна стереотипів зневажливого ставлення до проявів громадської активності), так і населення в цілому.

Завдання побудови громадянського суспільства має специфічну залежність від наростаючих у світі глобальних процесів з їхньою нерівномірністю, розхитуванням звичних підвалин, стереотипів, механізмів прийняття рішень на всіх рівнях аж до міжнародного, що вже зараз приводить до негативних результатів у різних сферах життя. Тому, для збереження та відтворення українського суспільства, існує нагальна потреба у конструюванні альтернативи масовізації наших співвітчизників якою є конструкт громадянського суспільства, що уможливило розвиток політичної культури та соціуму в цілому.

Д. А. Товмаш

#### ПОЛИТИЧЕСКАЯ КОММУНИКАЦИЯ КАК БАЗИС КОНСТРУИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНТНОГО ГРАЖДАНИНА

*В статье представлен подробный анализ актуального для современного украинского общества нового научного практического подхода – виртуалистики – что позволит нам не только разобраться в сложных социальных проблемах, но и создать модели будущего во всем многообразии пространственных и духовных миров. Рассмотрена возможность и необходимость конструирования посредством политической коммуникации наряду с повседневной и социальной реальностями реальности гражданского общества, возможно и необходимо как конструктивная идея и модель, в которой нуждается украинское общество.*

**Ключевые слова:** политическая коммуникация, гражданское общество, компетентность, компетентный гражданин, виртуалистика, виртуальная реальность, симулякр.

D. A. Tovmash

#### POLITICAL COMMUNICATION AS THE BASIS OF DESIGN BY THE COMPETENT CITIZEN

*The paper presents a detailed analysis of the current for the modern Ukrainian society of a new scientific practical approach – virtualistics – that will allow us not only to understand the complex social problems, but also to create a model of the future in a variety of spatial and spiritual worlds. The possibility and necessity of political communication through design, along with the everyday realities and social reality of civil society, is possible and necessary as a constructive idea and model, in which Ukrainian society needs.*

**Keywords:** political communication, civil society, the competence, the competent citizen, virtualistics, virtual reality, a simulacrum.

УДК 164.031

О. Ю. Щербина, канд. філос. наук, доц., КНУТШ

#### МОВЧАЗНИЙ ОБМАН У ПРАВІ ЯК АРГУМЕНТАТИВНИЙ ФЕНОМЕН

*У статті розглядається обман як аргументативний феномен, виділяється та аналізується такий різновид обману в юридичній аргументації, як мовчазний обман, визначається його особливість. Виходячи з особливостей різновиду обману в юридичній аргументації, описується інтерактивний інтенційний стан "А обманює В".*

**Ключові слова:** юридична аргументація, обман у праві, обман як аргументативний феномен, різновиди обману в юридичній аргументації, мовчазний обман.

У наш час обман набув різних форм та специфічних особливостей. Не аналізуючи феномен обману, важко скласти ґрунтовне уявлення про взаємодіювання людей. У сучасному суспільстві інтенсивність цього

В умовах несприятливої економічної ситуації громадянське суспільство розглядається в Україні як один із найважливіших механізмів подолання нагальних труднощів, що постали перед країною, активізації людського фактору, об'єднання й мобілізації громадян. Це підтверджується серйозною увагою з боку державної влади до досліджуваного нами питання. Однак якщо громадянське суспільство – це результат самоорганізації людей та їхніх груп і співтовариств, індивідуальних, етноконфесійних, культурних, професійних і інших прав і свобод, то захист цих прав є також і їхнє узгодження, що неможливо без освіченого розуміння внутрішньої єдності людства в цілому. Протиставлення громадської універсальності й ідентифікаційної партикулярності може бути зняте тільки виявленням, розкриттям єдиного фундаменту.

Саме культура, у широкому сенсі будучи вираженням духовної й історичної традиції, суспільного й індивідуального досвіду, взятих в узагальненій єдності, дає універсальну основу для формування громадянського суспільства в країні. Іманентна, генетична погодженість всіх природних складових суспільства на базі культури в різних її аспектах робить розбудову в нашій країні громадянського суспільства справжньою реальністю. На цьому шляху може бути не тільки досягнута громадська згода, але й забезпечений природний системний ріст країни, немислимий без розвитку складових її частин, підсистем і елементів.

#### Список використаних джерел

1. Носов Н. А. Манифест виртуалистики. – М. : Путь, 2001. – 17 с. – (Тр. лаб. виртуалистики. Вып. 15).
2. Егорова-Гартман Е. В., Плешаков К. В. Политическая реклама. – Изд. 2-е. – М. : Николо-Мидиа, 2002. – С. 11–12.
3. Соловьев А. И. Политология: политическая теория, политические технологии : учеб. для студ. вузов. – М. : Аспект Пресс, 2001. – С. 5–6.
4. Гаджиев К. С. Политическая наука. – М. : Международные отношения, 1995. – С. 62.
5. Herfrid Munkler. Der kompetente Burger // Ansgar Klein, Rainer Schmalz-Bruns (Hrsg.). Politische Beteiligung und Burgerengagement in Deutschland. Moglichkeiten und Grenzen. – Bonn : Bundeszentrale fur politische Bildung, 1997. – S. 153–172.

Надійшла до редколегії 11.02.13

феномену в цілях маніпуляції свідомістю зростає. Примирненнн з обманом деформує не тільки моральні, але й правові механізми саморегуляції. Це актуалізує необхідність наукового аналізу феномену обману.

Обман є складним, багатофункціональним явищем. Він має різні види та форми. Тому у наукових дослідженнях проводиться аналіз різних аспектів обману. Зазначений феномен є об'єктом досліджень соціально-психологічного, соціально-філософського, етико-філософського, історико-культурного, правового характеру.

У цій роботі буде розглядатися обман як аргументативний феномен. Зокрема, мова буде йти про особливості зазначеного феномену у правовій аргументації. Мета цієї статті – розглядаючи обман як інтеракцію, виявити особливість такого різновиду обману, що використовується в юридичній аргументації, як мовчазний обман.

Розібратися у сутності брехні намагалися ще античні філософи. Утилітарна точка зору на феномен обману репрезентувалася софістами, які розглядали практичне значення обману. Альтернативна точка зору на цей феномен походить від Сократа, продовжується у творчості Платона, Аристотеля, етиці стоїків. За цією позицією, обман розглядався як наслідок незнання, як відображення метафізичного зла, як наслідок соціального занепаду та слабкості особистості. У період Середньовіччя в європейській філософії друга точка зору на обман отримала домінуючий розвиток у межах християнської етики. В епоху Відродження Н. Макіавеллі виявив амбівалентні статуси феномену обману. Філософська думка Нового часу принесла у наукову традицію вивчення цього феномену функціоналістські та сциєнтистські теорії (Т. Гоббс, Б. Спіноза, Ф. Бекон). Суттєвий вклад у розробку підходів до аналізу феномену брехні внесли І. Кант, Г. В. Ф. Гегель, Л. Фейєрбах, Ф. Ніцше, А. Шопенгауер. У ХХ ст. нові підходи в інтерпретації зазначеного феномену були розроблені П. Рікером, К. Ясперсом та ін. Як прояв підсвідомої агресії інтерпретував брехню З. Фройд. Значне місце морально-психологічним аспектам обману приділялося у роботах А. Адлера, Е. Дюркгайма, Е. Фромма, К. Юнга, У. Еко та ін. Вивчення брехні, обману у філософсько-психологічному плані присвячені роботи В. В. Знакова, Д. І. Дубровського. Ці ж автори, а також І. Вагін, В. І. Свицков, Ю. В. Щербатих, П. Екман та інші звертались до визначення категоріального статусу обману.

Поняття обману розглядається у правовій науці та правозастосовній практиці. Сучасними теоретиками права аналізується сутність обману у цивільному та кримінальному праві, розглядається співвідношення понять брехні та обману у позитивному праві. Проте до цього часу недосконало вивченим залишається взаємозв'язок мовчання та обману у правовій аргументації.

У літературі соціально-філософського характеру, в якій обман розглядається як засіб маніпуляції, поняття "брехня", "обман", "напівбрехня", "напівобман", "напівправа" вживаються як синоніми. Проте у дослідженнях в галузі юридичних наук поняття брехні та обману мають різні тлумачення. Брехня та обман – це різновиди психічного впливу на свідомість людини. Психічний вплив є активним впливом на свідомість та волю іншої особи, що здійснений або з метою схилити цю особу до певної поведінки, або з іншою метою чи за іншими мотивами. З юридичної точки зору, поняття брехні, на відміну від інших видів психічного впливу, містить три обов'язкові ознаки: спотворення істини, навмисність фальсифікації, введення іншої особи в оману. Тобто брехня може використовуватися без наміру схилити іншу особу до вчинення певної дії або утриматися від неї в інтересах брехуна. Обов'язкова наявність такого наміру перетворює брехню на обман. Не будь-яка брехня є обманом, проте будь-який обман є брехнею і необхідно містить в собі всі ознаки брехні. Отже, з юридичної точки зору, обман – це така брехня, яка обов'язково спрямована на схилання іншої особи до вчинення / не вчинення дії, яка вигідна для

брехуна. Великий енциклопедичний юридичний словник містить визначення обману як "умисного спотворення дійсного стану речей, свідому дезінформацію контрагента, введення його в оману шляхом повідомлення або замовчування інформації з приводу певних фактів, обставин, подій минулого, теперішнього або майбутнього часу з метою спонукати його із власної волі вчинити або не вчинити конкретні дії в інтересах посягаючого" [1].

Поняття брехні та обману завжди пов'язані з взаємодією людей. У своїх практичних міркуваннях людина мусить враховувати бажання та можливості інших. Когнітивний світ суб'єкта створюється завдяки вже наявним іншим когнітивним світам та існує у безперервній взаємодії з ними. Логіко-когнітивний підхід до аналізу ситуації об'єктів, які взаємодіють, при розгляді їхніх міркувань дозволяє показати те, що відбувається у внутрішньому світі суб'єкта, коли він здійснює виведення. Те, що відбувається у світі суб'єкта і є когнітивною умовою виведення [2].

При логіко-когнітивному підході розуміння дій та взаємодій ґрунтується на інтерпретації їх як наслідків практичних міркувань агента або групи агентів. Практичні міркування містять в собі терміни, які використовуються для вираження цілей, бажань та намірів. Автор цієї концепції А. Т. Ішмуратов називає умови практичних міркувань логіко-когнітивними. Під час взаємодії агенти чинять когнітивні впливи один на одного, змінюючи когнітивні, тобто внутрішні світи один одного. "Наприклад, переконання одного можуть не тільки стати переконаннями іншого, але й змінити очікування, збудити емоції, сформувані оцінки та самооцінки" [3].

Когнітивна подія, яка пов'язана зі зміною одночасно двох чи більше когнітивних оточень різних суб'єктів називається інтеракцією. Під час інтеракції когнітивні світи суб'єктів відбиваються один в одному. Когнітивна взаємодія є проявом залежності того, хто впливає від того, на кого впливають. "З формально-логічної точки зору інтеракція створюється "нашаруванням" різносуб'єктних ітерацій когнітивних операторів ПЕРЕКОНАНІЙ, МАЄ СУМНІВИ, ЧЕКАЄ, МАЄ НАМІР і т. д., певний клас еквівалентності яких утворює "когнітивне осердя" ситуації когнітивної взаємодії ("я знаю, що ти знаєш, що я знаю...")" [4].

У теорії аргументації брехню визначають як "інтеракцію, свідомо (умисно) спрямовану на формування у співбесідника спотвореної картини світу" [5]. Раніше нами вже аналізувалось поняття брехні у правовій аргументації, зокрема йшлося про взаємозв'язок мовчання та брехні [6]. У цій роботі зупинимось на розгляді поняття "обман" у правовій аргументації. Саме обман є поширеним способом злочинної поведінки. У правовій аргументації, що є практичним втіленням досліджень у теорії аргументації, при аналізі обману важливим є не тільки те, що із свідомого порушення норми адекватності одним із комунікантів впливає формування спотвореної картини світу в іншого учасника, а й те, що це спонукає останнього до вчинення / не вчинення конкретних дій в інтересах першого. Тоді під обманом у правовій аргументації буде розумітися інтеракція, свідомо (умисно) спрямована на формування у співбесідника спотвореної картини світу з метою спонукання останнього до вчинення або не вчинення конкретних дій в інтересах ошуканця.

Обман у царині права вчиняється у таких формах: усній, письмовій, конклюдентних дій, змішаній. Обманне діяння вчиняється як активним, так і пасивним поведінкою (дією чи бездіяльністю) винного.

Будемо розглядати такі різновиди обману у правовій аргументації, як обман в явному вигляді та обман у прихованому вигляді. У свою чергу, у зазначеній аргументації обман в явному вигляді може мати такі різновиди: обман з використанням брехливого та обман з використанням суб'єктивного аргументу.

Обман з використанням брехливого аргументу виникає тоді, коли у процесі правової аргументації суб'єкт свідомо використовує аргумент, хибність якого йому відома. Він це робить з метою схилити адресата вчинити або не вчинити дії в інтересах брехуна (суб'єкта). Йдеться про навмисне (свідоме) введення іншої особи в оману шляхом повідомлення хибної інформації з метою спонукати її з власної волі вчинити або не вчинити конкретні дії в інтересах брехуна. Прикладом такого обману може бути така форма шахрайського обману, при якій мають місце випадки, коли винний видає себе за іншу особу, коли повідомляє ті чи інші факти або обставини у перекрученому вигляді тощо і при цьому, зрозуміло, адресат не знає про хибність поданої інформації та вчиняє / не вчиняє дії, вигідні для брехуна.

Обман з використанням суб'єктивного аргументу виникає при використанні суб'єктом хибного або недостатньо обґрунтованого твердження, проте він знає, що адресат вірить у те, що воно істинне. У такому випадку, на відміну від обману з використанням брехливого аргументу, брехня не вводиться у картину світу адресата, а запозичується у нього.

Тактично це може відбуватися приблизно таким чином. Суб'єкт, звертаючись до адресата говорить про те, що не буде сперечатись із ним з приводу того, чи істинна його (адресата) думка. Але зазначає, що саме з неї випливає його (суб'єкта) точка зору. При цьому суб'єкт може і не приховувати сумніви щодо позиції адресата. Якщо ж останній вважає власну точку зору істинною, то не може не погодитися із істинністю точки зору суб'єкта [7]. Це так званий "відкритий суб'єктивний аргумент".

Це може бути, наприклад, навмисне використання хибного уявлення, яке вже склалося у контрагента, для спонукання його до укладення угоди, яку без обману він би не вчинив. У такому разі порочність угоди полягає у розходженні між дійсною волею та волевиявленням, яке склалося під впливом обману. У даному випадку йдеться про свідоме використання суб'єктом помилки адресата (помилкових уявлень, які вже в адресата виникли) з метою схилити його вчинити / не вчинити певні дії в інтересах суб'єкта.

В юридичній аргументації можна виділити такі різновиди обману у прихованому вигляді, як обман з використан-

ням напівправди та мовчазний обман. У випадку обману з використанням напівправди мова йде про навмисне замовчування суб'єктом аргументації частини інформації про які-небудь факти або обставини, повідомити про які адресата було необхідно, спрямовані на введення його (адресата) в оману або на підтримку помилки адресата з метою спонукати його із власної волі вчинити або не вчинити конкретні дії в інтересах ошуканця (суб'єкта).

Прикладом такого обману може бути свідоме замовчування частини значущої інформації під час укладення угоди однією зі сторін, яка має намір отримати з цього для себе вигоду, спрямоване на створення неправильного, помилкового уявлення про справжній стан речей іншою стороною.

Мовчазний обман в юридичній аргументації може бути визначений як свідоме замовчування (приховування) суб'єктом всієї інформації з приводу певних фактів, обставин, подій минулого, теперішнього або майбутнього часу з метою спотворити картину світу адресата та спонукати його із власної волі вчинити або не вчинити конкретні дії в інтересах суб'єкта.

Прикладом мовчазного обману можуть бути такі обманні дії однієї зі сторін під час укладення угоди, які виражаються у бездіяльності, а саме, у навмисному приховуванні фактів, знання яких може перешкоджати укладенню угоди. Відсутність таких знань про зазначені факти вплинуло на волевиявлення іншої сторони у процесі укладення угоди.

Аналізуючи різновиди обману у правовій аргументації, спробуємо дати їхній когнітивний опис, відштовхуючись від репрезентованих І. В. Хоменко [8] когнітивних схем різновидів аргументативної брехні та додаючи до них ще й схему мовчазної брехні, визначену нами раніше [9].

Будемо виходити з того, що компоненти обману в юридичній аргументації, як інтеракції, такі самі, як і компоненти брехні, як інтеракції. Ними є мовна дія, когнітивний стан суб'єкта, когнітивний стан адресата, аргументативна мета суб'єкта. Саме остання у випадку обману в юридичній аргументації буде відрізнятися від аргументативної брехні. Спираючись на це, розглянуті вище різновиди обману в явному вигляді репрезентуємо у такій таблиці:

| Складові когнітивного опису  | Обман з використанням брехливого аргументу                 | Обман з використанням суб'єктивного аргументу                         |
|------------------------------|--|---|
| Мовна дія                    | Повідомляє (x, y, ~A)                                      | Повідомляє (x, y, A)  |
| Когнітивний стан суб'єкта    | Знає (x, ~A)   | Знає (x, ~A)  |
| Когнітивний стан адресата    | Не знає (y, ~A)  | Вірить (y, A)   |
| Аргументативна мета суб'єкта | Має намір (x, Думав (y, A) ⊗ (Вчинив (y) ⊑ Не вчинив (y))) | Має намір (x, Думав (y, Вірить (x, A) ⊗ (Вчинив (y) ⊑ Не вчинив (y))) |

Когнітивно-пропозиційний підхід не виключає можливості формалізації "мовчазних інтеракцій". З формальної точки зору різниці між "розмовною" і "мовчазною" інтеракцією немає.

При когнітивному описі мовчазної брехні у правовій аргументації, розглядаючи її як інтеракцію, ми виходили з того, що замовчування (повне приховування) інформації позначали когнітивним оператором НЕ ПОВІДОМЛЯЄ [10]. "Суть" мовчазної брехні у правовій аргументації виражали за допомогою модусів НЕ ПОВІДОМЛЯЄ, ЗНАЄ, НЕ ЗНАЄ, МАЄ НАМІР. У випад-

ку мовчазного обману в юридичній аргументації введення в оману конкретної особи збуджує її здійснити дію (бездіяльність) в інтересах обманщика. Саме ця характеристика обману при розгляді його як інтеракції, повинна враховуватись при формулюванні аргументативної мети суб'єкта та її вираженні. Це стосується усіх видів обману в юридичній аргументації. Прихований обман не є виключенням.

Різновиди прихованого обману, розглянуті у цій статті, а саме, обман з використанням напівправди та мовчазний обман, можуть бути репрезентовані у такій таблиці:

| Складові когнітивного опису  | Обман з використанням напівправди                                      | Мовчазний обман   |
|------------------------------|--|---|
| Мовна дія                    | Повідомляє (x, y, Γ)   | Не повідомляє (x, y, A)                                     |
| Когнітивний стан суб'єкта    | Знає (x, Слідує (Γ, B))  | Знає (x, A)   |
| Когнітивний стан адресата    | Не знає (y, Слідує (Γ, B))   | Не знає (y, A)  |
| Аргументативна мета суб'єкта | Має намір (x, Думав (y, Слідує (Γ, C)) ⊗ (Вчинив (y) ⊑ Не вчинив (y))) | Має намір (x, Думав (y, ~A) ⊗ (Вчинив (y) ⊑ Не вчинив (y))) |

Тоді, якщо когнітивна схема мовчазної брехні в юридичній аргументації буде мати вигляд: Не повідомляє ( $x, y, A$ )  $\otimes$  Знає ( $x, A$ )  $\otimes$  Не знає ( $y, A$ )  $\otimes$  Має намір ( $x, \text{Думає } (y, \sim A)$ ), то когнітивна схема мовчазного обману в юридичній аргументації, при розгляді його як інтеракції, буде такою: Не повідомляє ( $x, y, A$ )  $\otimes$  Знає ( $x, A$ )  $\otimes$  Не знає ( $y, A$ )  $\otimes$  Має намір ( $x, \text{Думає } (y, \sim A)$ )  $\otimes$  (Вчинив ( $y$ )  $\square$  Не вчинив ( $y$ )).

У випадку мовчазного обману і мовчазної брехні в юридичній аргументації сенс "не повідомляє" не збігається із сенсом "не говорить". У розглядуваному аспекті "Не повідомляє" означає утримання від повідомлення. Йдеться про розуміння утримання як образ поведінки. Це те, за що агент може бути відповідальним [11]. "Не повідомлення" у такому випадку означає неробіння того, що очікується або повинно бути зроблено відповідно до обов'язку. Тобто: Утримується від повідомлення ( $x, y, A$ )  $\leftrightarrow$  Зобов'язаний повідомити ( $x, y, A$ )  $\otimes$  Не повідомляє ( $x, y, A$ ).

Отже, у зазначеному випадку йдеться про пасивний обман (термін, що використовується у кримінальному праві), під яким розуміється свідомо (навмисно) бездіяльність, пасивна поведінка особи, що виражається в умисному приховуванні таких обставин, повідомлення про які є обов'язковим. Такий обман має місце за наявності правового обов'язку повідомити про обставини, що виключають виконання іншою особою якої-небудь дії (бездіяльності) та реальної можливості діяти відповідно до покладеного правового обов'язку. У цивілістиці обман шляхом замовчування про обставини, які перешкоджають угоді, вважається протиправною бездіяльністю.

Необхідною умовою більшості людських взаємодій є взаємне знання, яке повинно фігурувати в описі їхньої логічної структури. Інтерактивний інтенційний стан "конструюється" спільною діяльністю декількох суб'єктів, описати яку зовнішній "спостерігач-теоретик" може тільки у термінах інтерактивних інтенційних станів [12]. Найбільш детально у логіці досліджено взаємне знання. "Суб'єкти  $A$  та  $B$  взаємно знають  $P$ , якщо і тільки якщо  $A$  знає  $P$ ,  $B$  знає  $P$ ,  $A$  знає, що  $B$  знає  $P$ ,  $B$  знає, що  $A$  знає  $P$ ,  $A$  знає, що  $B$  знає, що  $A$  знає  $P$  і т. д. до нескінченності". Тобто йдеться про висловлювання форми  $Know(A, Know(B, Know(A, \dots)))$  [13]. На думку Ішмуратова А. Т., "при описуванні такого інтерактивного інтенційного стану, як "А обманює В", повинно використовуватись, окрім індивідуальних "знань та незнань", також і взаємне знання" [14].

Виходячи з вищезазначеного, у випадку мовчазного обману в юридичній аргументації, схема інтерактивного інтенційного стану "х обманює у" буде такою: Утримується від повідомлення ( $x, y, A$ )  $\otimes$  Знає ( $x, A$ )  $\otimes$  Не знає ( $y, A$ )  $\otimes$  Знає ( $x, \text{Не знає } (y, A)$ )  $\otimes$  Не знає ( $y, \text{Знає } (x, A)$ )  $\otimes$  Має намір ( $x, \text{Думає } (y, \sim A)$ )  $\otimes$  (Вчинив ( $y$ )  $\square$  Не вчинив ( $y$ )).

У випадку такого виду прихованого обману в юридичній аргументації, як обман з використанням напівправди суб'єктом замовчується лише частина інформації, хоча і значуща, тому схема інтерактивного інтенційного стану "х обманює у" буде мати такий вигляд: Повідомляє ( $x, y, \Gamma$ )  $\otimes$  Знає ( $x, \text{Слідую } (\Gamma, B)$ )  $\otimes$  Не знає ( $y, \text{Слідую } (\Gamma, B)$ )  $\otimes$  Знає ( $x, \text{Не знає } (y, \text{Слідую } (\Gamma, B))$ )  $\otimes$  Не знає ( $y, \text{Слідую } (\Gamma, B)$ )  $\otimes$  Має намір ( $x, \text{Думає } (y, \sim A)$ )  $\otimes$  (Вчинив ( $y$ )  $\square$  Не вчинив ( $y$ )).

Е. Ю. Щербина

#### МОЛЧАЛИВЫЙ ОБМАН В ПРАВЕ КАК АРГУМЕНТАТИВНЫЙ ФЕНОМЕН

*В статье рассматривается обман как аргументативный феномен, выделяется и анализируется такая разновидность обмана в юридической аргументации, как молчаливый обман, определяется его особенность. Исходя из особенностей разновидностей обмана в юридической аргументации, описывается интерактивное интенциональное состояние "А обманывает В".*

**Ключевые слова:** юридическая аргументация, обман в праве, обман как аргументативный феномен, разновидности обмана в юридической аргументации, молчаливый обман.

O. Yu. Shcherbyna

#### SILENT DECEPTION IN LAW AS ARGUMENTATIVE PHENOMENON

*The article deals with deception as argumentative phenomenon highlighted and analyzed this kind of deception in legal argumentation as silent deception and determined its feature. Based on the varieties of deception in legal argumentation interactive intentional state "A deceives B" is described in this article.*

**Keywords:** legal argumentation, deception in law, deception as argumentative phenomenon, varieties of deception in legal argumentation, silent deception.

( $\Gamma, B$ )  $\otimes$  Знає ( $x, \text{Не знає } (y, \text{Слідую } (\Gamma, B))$ )  $\otimes$  Не знає ( $y, \text{Знає } (x, \text{Слідую } (\Gamma, B))$ )  $\otimes$  Має намір ( $x, \text{Думає } (y, \text{Слідую } (\Gamma, C))$ )  $\otimes$  (Вчинив ( $y$ )  $\square$  Не вчинив ( $y$ )).

При описі такого різновиду обману в юридичній аргументації, як обман з використанням брехливого аргументу, схема інтерактивного інтенційного стану "х обманює у" може виглядати таким чином: Повідомляє ( $x, y, \sim A$ )  $\otimes$  Знає ( $x, \sim A$ )  $\otimes$  Не знає ( $y, \sim A$ )  $\otimes$  Знає ( $x, \text{Не знає } (y, \sim A)$ )  $\otimes$  Не знає ( $y, \text{Знає } (x, \sim A)$ )  $\otimes$  Має намір ( $x, \text{Думає } (y, A)$ )  $\otimes$  (Вчинив ( $y$ )  $\square$  Не вчинив ( $y$ )).

У разі опису такого різновиду явного обману в юридичній аргументації, як обман з використанням суб'єктивного аргументу, схема інтерактивного інтенційного стану "х обманює у" може мати виглядати так: Повідомляє ( $x, y, A$ )  $\otimes$  Знає ( $x, \sim A$ )  $\otimes$  Вірить ( $y, A$ )  $\otimes$  Знає ( $x, \text{Вірить } (y, A)$ )  $\otimes$  Не знає ( $y, \text{Знає } (x, \sim A)$ )  $\otimes$  Має намір ( $x, \text{Думає } (y, \text{Вірить } (x, A))$ )  $\otimes$  (Вчинив ( $y$ )  $\square$  Не вчинив ( $y$ )).

Таким чином, виходячи з того, що обман з юридичної точки зору повинен містити такі обов'язкові ознаки, як: спотворення істини, навмисність фальсифікації, введення іншої особи в оману, намір схилити іншу особу з власної волі вчинити або не вчинити дії, вигідні для ошуканця, вважаємо, що обман в юридичній аргументації може мати такі різновиди: обман з використанням брехливого аргументу, обман з використанням суб'єктивного аргументу, обман з використанням напівправди та мовчазний обман.

Особливістю мовчазного обману в юридичній аргументації є те, що суб'єкт утримується від повідомлення (приховує) усіх обставин, про які він мав обов'язково повідомити адресата, але цього не зробив. "Не повідомлення" у такому випадку означає неробіння того, що очікується або повинно бути зроблено відповідно до обов'язку. Ця поведінка суб'єкта вводить адресата в таку оману, яка збуджує його вчинити або не вчинити дії, значущі для ошуканця. Виходячи з цього, при описі обману в юридичній аргументації як інтеракції, когнітивні схеми обману з використанням напівправди (замовчування частини значущої інформації) та мовчазного обману будуть відрізнятися.

#### Список використаних джерел

1. Великий енциклопедичний юридичний словник / за ред. акад. НАН України Ю. С. Шемшученка. – К.: ТОВ "Видавництво "Юридична думка", 2007. – С. 546.
2. Ішмуратов А. Т. Логический анализ практических рассуждений. – Киев: Наукова думка, 1987. – 138 с.
3. Ішмуратов А. Т. Вступ до філософської логіки: підр. для студ. та асп. гуман. спец. вищ. навч. закл. – К.: Абрис, 1997. – С. 175.
4. Там само. – С. 184.
5. Хоменко І. В. Ложь как аргументативный феномен // Модели рассуждений – 3: когнитивный подход: сб. науч. ст. / под общ. ред. В. Н. Брюшинкина. – Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2010. – С. 114.
6. Щербина О. Ю. Взаємозв'язок мовчання та брехні у правовій аргументації // Гуманітарні студії: зб. наук. праць. – К.: ВПЦ "Київський університет". – Вип. 12. – С. 160–167.
7. Хоменко І. В. Ложь как аргументативный феномен... – С. 115.
8. Там само. – С. 118.
9. Щербина О. Ю. Взаємозв'язок мовчання та брехні у правовій аргументації... – С. 165.
10. Там само.
11. Вригт Г. Х. фон. Логико-философские исследования // Избр. тр. / [пер с англ., общ. ред. Г. И. Рузавина и В. И. Смирнова]. – М.: Прогресс, 1986. – С. 258.
12. Ішмуратов А. Т. Логические схемы интенциональных структур // Структура и смысл. – Киев: Наук. думка, 1986. – С. 163.
13. Appelt D. E. Planning English Referring Expressions // Artificial Intelligence Center SRI International Menlo Park. – California, 1983. – P. 12–13.
14. Ішмуратов А. Т. Логические схемы интенциональных структур... – С. 164.

Надійшла до редколегії 11.02.13