

О. Чернобай

Навчально-науковий інститут права та психології
 Національного університету “Львівська політехніка”,
 канд. юрид. наук, доц.
 кафедри теорії та філософії права

ДОВЕДЕННЯ (ДОКАЗ) І СПРОСТУВАННЯ ЯК ВИДИ АРГУМЕНТАЦІЇ

© Чернобай О., 2016

Фахівці у галузі комунікативної лінгвістики, логіки, еристики вважають, що доведення (доказ) як логіко-методологічна форма наукового пізнання у широкому розумінні є процесом встановлення об'єктивної істини за допомогою практичних і теоретичних дій та засобів. У вузькому тлумаченні доведенням називається міркування, яке встановлює істинність певного твердження за допомогою наведення інших тверджень, істинність яких уже доведено.

Ключові слова: доведення, спростування, правова аргументація, правова комунікація, комунікативна культура.

Е. Чернобай

ДОКАЗЫВАНИЕ (ДОКАЗАТЕЛЬСТВО) И ОПРОВЕРЖЕНИЕ КАК ВИДЫ АРГУМЕНТАЦИИ

Специалисты в области коммуникативной лингвистики, логики, эристики считают, что доказательства (доказательство) как логико-методологическая форма познания в широком смысле представляет собой процесс установления объективной истины путем практических и теоретических действий и средств. В узком толковании доказыванием называется рассуждение, которое устанавливает истинность определенного утверждения путем приведения других утверждений, истинность которых уже доказана.

Ключевые слова: доказывание, опровержение, правовая аргументация, правовая коммуникация, коммуникативная культура.

О. Chornobai

PROOF (EVIDENCE) AND REFUTATION AS TYPES OF ARGUMENTATION

Specialists in industry of communicative linguistics, logic, eristic consider that proof (evidence) as a logical and methodological form of scientific cognition in the broadest sense is the process of establishing objective truth through practical and theoretical actions and tools. In a narrow interpretation, bringing called reasoning that establishes the truth of certain allegations by pointing to other allegations, the truth of which is already proven.

Key words: proof, refutation, legal argumentation, legal communication, communicative culture.

Постановка проблеми. Як правило, суперечка в комунікативному процесі (спілкуванні) виникає тоді, коли у його учасників (адресанта і адресата) є розходження у поглядах з приводу обговорюваного питання, тоді одна сторона (пропонент) доводить свою думку, а інша (опонент) її спростовує або ж критикує. Отже, передумовою суперечки є розходження в позиціях (думках) з приводу певного предмета обговорення. Для того, щоб раціонально усунути це розходження, проводять аргументовану дискусію, під час якої використовують зазначені види аргументації.

Аналіз дослідження проблеми. Протягом принаймні останніх двох десятиліть теорії юридичної аргументації і у вітчизняній, і у зарубіжній юридичній літературі приділяли чимало уваги. Серед тих, хто зробив помітний внесок у цю царину, слід назвати таких авторитетних зарубіжних учених, як Р. Алексі, Ф. Ємерен, Р. Гроотендорст, Ф. Хенкеманс, О. Івін, О. Алексєєв та ін. Серед українських науковців, котрі, досліджуючи цю проблематику, збагатили її цікавими науково-теоретичними розробками, – С. Максимов, С. Рабінович, О. Стомба, Д. Прокопов, А. Козловський.

Мета статті полягає у теоретико-правовому аналізі особливостей доведення (доказу) і спростування як видів аргументації, що відображаються передусім в аргументативній практиці, застосовуваній у судочинстві.

Виклад основного матеріалу. А. Сумаронова переконує, що доведення (доказ) в класичному його розумінні – це міркування, що обґрунтовує істинність певного судження за допомогою інших суджень, істинність яких встановлена раніше. Мовна форма доказу – дискурс (дискурсивний текст). Крім того, існують сучасні неklasичні розуміння доведення (доказу); до речі, ці терміни вживаються як синоніми; щоправда, другому варіанту перевагу віддають юристи. – *О.Ч.*). Прихильники такого розуміння припускають, що його головною метою як виду аргументації є не тільки обґрунтування певного знання, а й сприйняття цього знання іншою стороною. Таке тлумачення доведення має, як мінімум, дві відмінності: а) установку на успішну комунікацію, на прийняття результату доведення іншою стороною і б) визнання того факту, що обґрунтовуватися може не тільки судження, а й інші види знання, наприклад, оцінювання, норма тощо. Безперечно, доведення (доказ) – це вид аргументації, побудований з позиції “рго”, тобто контрверсійності, спрямованої на захист істинності певного твердження [4, с. 176].

Логічний механізм доведення (доказу) складається з трьох взаємопов’язаних елементів: а) положення, яке необхідно довести (його називають тезою); б) положення, на підставі якого доводиться теза; це аргументи (або ж доводи, підстави); в) демонстрації, тобто способу, за допомогою якого можна дійти висновку про істинність або хибність положення, що доводиться (у логіці таке міркування ще називають демонстрацією). Ці три названі елементи становлять структуру доведення (доказу).

Теза та аргументи на її обґрунтування – складові елементи доведення. Довести можна безпосередньо (за допомогою спостереження) та через міркування, тобто шляхом логічного умовиводу. В міркуванні встановлюється необхідний зв’язок між тезою і аргументами, який логічно приводить до висновку про істинність тези. Мистецтво переконувати залежить від уміння пропонента добирати правильні доводи і застосовувати їх, тобто розмірковувати.

Теза (з грец. *thesis* – положення, твердження) – це вихідне положення, судження, істинність якого обґрунтовується. Теза відповідає на запитання: “Що ми доводимо?” Вона має бути абсолютно конкретною, зрозумілою, чіткою і не містити суперечностей. Якщо істинність тези є сумнівною для пропонента, то навряд чи вона буде переконливою для інших. Теза переконання завжди має бути чітко окресленою і зрозумілою за змістом. Власне, переконати когось означає створити у нього впевненість в істинності тези. Отже, визначено вимоги, яким має відповідати теза, а саме вона повинна: а) не бути чимось очевидним; б) не містити в собі логічної суперечності; в) бути виразною, коректно сформульованою; г) залишатися такою ж самою протягом процесу доведення (доказу), тобто не підмінятися іншою; д) бути головним стрижнем (основою, метою) доведення.

Аргумент (з лат. *argumentum* – основа доведення, доказ) – це положення, судження, які використовують для доведення (обґрунтування) тези, істинність яких уже раніше перевірено і підтверджено практикою. Оскільки аргументи – істинні твердження, які визначають істинність тези, їх іноді називають підставами доведення. У формальних доведеннях (доказах) їх ще називають засновками. Для доведення якоїсь тези можна скористатися довільною, проте заздалегідь визначеною для себе кількістю аргументів. Знання з логіки допомагають вибрати ті положення, які за формою можуть слугувати аргументами. Основою доведення можуть бути: а) судження про факти; б) аксіоми; в) визначення; г) норми, положення законодавства; г) встановлені наукою закони і принципи; д) раніше доведені положення. Ці форми аргументів різною мірою застосовуються в різних ділянках науки і практики, зокрема судження про норми – в юриспруденції та психології.

Демонстрація (з лат. *demonstratio* – показ, форма доведення) – сукупність умовиводів, за допомогою яких обґрунтовується теза (можна сказати і так: за допомогою яких з аргументів виводиться теза). Про демонстрацію (а саме цей термін найчастіше використовується на означення третьої частини доведення), тобто про процес розмірковування як спосіб доведення, свідчить вживання певних слів і словосполучень (наприклад, “отже”, “внаслідок цього” тощо). Демонстрація – це сукупність правил, які забезпечують коректність доведення. Демонстрація як процес виведення тези із аргументів завжди має форму умовиводу, тому вона не може бути виражена судженням. Як вважає В. Гладунський, демонстрація – це не якесь окреме висловлення, наявне в доказі, а спосіб (форма) зв’язку тези й аргументів. Цей логік дає таке визначення: “Демонстрація – це логічне міркування, у процесі якого “демонструється”, як з аргументів логічно впливає істинність чи хибність тези”; робить такий висновок: “Можна мати досконало сформульовану тезу й достатню кількість істинних аргументів, але якщо між ними не буде логічного зв’язку, то вони являтимуть собою лише окремі висловлення, а не логічне обґрунтування істини” [1, с. 197].

Як зазначає О. Івін: “Аргументація – це мовленнєва дія, яка включає систему тверджень, призначених для виправдання якоїсь думки. Вона звернена насамперед до розуму людини, яка здатна, розсудивши, прийняти або спростувати цю думку” [2, с. 58].

Як функції тези та аргументів можуть використовуватися всі відомі види суджень (прості, складні, різні їх види). Як форма доведення можуть використовуватися дедуктивні, індуктивні умовиводи та умовиводи за аналогією. Передбачається, що деякі види індукції та аналогії можуть, за певних умов, бути доволі надійними, за умови, якщо пропонент ефективно засвоїть і використовуватиме правила доведення.

У науці розрізняють певні види доведення. Урахування цієї особливості, звичайно, має значення для практичного застосування.

За методом, яким здійснюється цей процес, В. Гладунський виділяє дедуктивне, індуктивне і доведення за аналогією. Характеризуючи кожен з цих видів, науковець наголошує на особливостях кожного різновиду. Так, дедуктивним називає доведення, в якому загальне використовується як аргумент для підтвердження часткових або одиничних висловлювань, які є тезою.

Дедуктивним вважають таке міркування (умовивід), у якому висновок про певний елемент множини роблять на підставі знання спільних якостей усієї множини. Інакше кажучи, у міркуванні за дедукцією висновок роблять від загального до одиничного. Загальне положення є більшим засновком міркування, а одиничний випадок – меншим.

Особливу увагу необхідно звертати на істинність більшого засновку. Він може не відповідати дійсності, застаріти або не входити до кола тих явищ, до яких належить якийсь конкретний випадок. Тоді висновок може виявитися неправильним або навіть безглуздим.

Дедукція позитивно вирізняється серед інших методів пізнання тим, що за істинності вихідного знання дає істинне вивідне знання, висновок. Хоча було б неправильним переоцінювати наукову значущість дедуктивного методу міркувань, адже, якщо не отримано вихідного знання, цей метод нічого не може дати. Тому насамперед треба навчитися користуватись індукцією.

Під індукцією звичайно розуміють міркування від одиничного до загального, коли на підставі знання про окремі предмети класу роблять висновок про клас узагалі. Однак можна говорити про індукцію і в широкому розумінні – як про метод пізнання, сукупність пізнавальних операцій, у

результаті яких відбувається рух думки від менш загальних положень до положень загальніших. Отже, відмінність між індукцією і дедукцією полягає насамперед у прямо протилежній спрямованості руху думки.

Зрозуміло, що міркування за індукцією є ймовірнісним. Для того, аби зробити абсолютно достовірний висновок, треба розглянути всі фірми у місті. Це означає, що повна індукція далеко не завжди можлива. Щоб підвищити достовірність міркування і висновку за індукцією, необхідно прагнути розглянути якомога більшу кількість фактів стосовно аналізованого явища.

Якщо пояснити й оцінити об'єкти, події, предмети, явища за допомогою дедуктивних та індуктивних міркувань неможливо, тоді вдаються до міркування за аналогією. Аналогія – найменш прискіпливий спосіб отримання висновків. Її можна проводити в разі, якщо порівнювані явища схожі у найістотніших ознаках, а відмінності між ними незначні. Інакше можна отримати вочевидь абсурдний висновок.

Безперечно, абсолютно “чистих” дедуктивного, індуктивного чи за аналогією доведень (доказів) практика не підтверджує. На думку, В. Гладунського, як правило, застосовується “змішаний” метод доведення, в якому ці розглянуті види взаємно доповнюють і поглиблюють один одного [1, с. 198].

Доведення на основі способу визначення істинності тези поділяється на пряме і непряме.

Порівнюючи пряме і непряме доведення, В. Гладунський, зауважує, що у прямому доведенні безпосередньо за допомогою аргументів обґрунтовується теза. У непрямому ж доведенні йдуть шляхом встановлення хибності висловлень, що якимось пов'язані з тезою, і це стає підставою для визнання тези істинною. Треба пам'ятати, що на цьому шляху підвищується ризик помилки.

Отже, прямим називається доведення, у якому істинність тези безпосередньо впливає з аргументів. Якщо відомо, що аргументи істинні і з них впливає теза, то вона теж істинна. Доведення за цих обставин є ланцюжком (послідовністю) висловлень, пов'язаних відношенням логічного наслідку. Останнім висловленням у такому ланцюжку є теза, яку доводять.

Пряме доведення застосовується тоді, коли обґрунтування здійснюють, підводячи одиничну, часткову подію чи явище під загальне положення – емпіричне узагальнення, закон, правову норму. Наведений вище приклад є прикладом прямого доведення.

У побудові прямого доведення виділяють два взаємопов'язані між собою етапи: перший – відшукування істинних висловлень, які б були достатніми аргументами для тези; другий – встановлення логічного зв'язку між знайденими аргументами і тезою, тобто щоб теза логічно впливала з аргументів.

Проте, з тих чи інших причин, пряме доведення не завжди можливе, у таких випадках вдаються до непрямих доведень.

Непряме доведення – це доведення, у якому істинність тези встановлюється за допомогою використання суперечних до тези висловлень.

Непрямі доведення поділяються на: доведення від супротивного, або апагогічне доведення, і розділове доведення. Основою такого поділу є відношення тези до додатково введеного висловлення. Це додаткове висловлення називається антитезою.

Доведення від супротивного, або апагогічне доведення, – це таке непряме доведення, у якому істинність тези виводять, встановлюючи хибність висловлення, що суперечить (антитези). Оскільки це доведення використовує заперечення доводжуваного висловлення, його називають “доведенням від супротивного”. Сутність його полягає у тому, що замість аргументів, із яких за правилами логіки безпосередньо виводилась би істинність тези, тимчасово припускається істинність антитези. З цієї антитези виводять наслідки, що призводять до суперечності. Потім, на основі закону виключеного третього, роблять висновок про істинність тези.

Отже, висловлення (теза), що доводиться, протягом майже усього доведення залишається ніби осторонь, беручи участь лише на завершальній стадії доведення. У такому доведенні міркування йде немовби манівцем.

Розділове доведення – це непряме доведення, у якому істинність тези встановлюють за формою заперечно-стверджувального модусу, розглядаючи тезу як одну з альтернатив, які у

сукупності вичерпують усі можливі альтернативи (припущення) стосовно деякого стану справ. Потім встановлюється хибність альтернатив, які не є тезою. Відтак тільки теза залишається істинною. Цінність розділового доведення полягає у тому, що у процесі аргументації не обмежуються аналізом лише власної тези, а послідовно розглядають усі альтернативи.

З правового погляду непряме логічне доведення не є завершеним. Теза, яка доведена таким способом, потребує ще й обґрунтування прямим доведенням. За визначенням І. Хоменко “точка зору – це думка, яка фіксує відношення людини до твердження, змістом якого є певна пропозиція” [5, с. 11].

Доволі часто у професійній діяльності правникові-практику доводиться не лише аргументувати, доводити, переконувати своїх адресантів в істинності якихось тверджень, а й спростовувати контраргументи опонентів, і це спростування нерідко набуває форми критики.

За визначенням В. Гладунського, критика – це логічна дія, мета якої – переконати у помилковості, хибності якогось положення або, принаймні, посіяти сумнів у його істинності.

За метою критика є протилежною до аргументації, кінцева мета якої – переконати в істинності або, принаймні, частково обґрунтувати якесь положення чи сформувані певний погляд.

У процесі критики інколи лише встановлюють необґрунтованість положення через недостатні, непевні, нечіткі аргументи, а інколи з’ясовують хибність самого положення чи низький ступінь його імовірності. У зв’язку з цим виділяють два способи критики: перший – критику аргументації, другий – встановлення хибності чи низького ступеня імовірності самого положення, твердження, дії.

Частковим випадком критики є спростування. Критика може бути визнана спростуванням, якщо аргументи критики є істинними, а форма критики – демонстративним міркуванням.

Спростування – це міркування, під час якого встановлюється хибність тези або неспроможність доведення деякого положення загалом.

Логічна структура спростування має такі структурні елементи: а) теза спростування – висловлення, положення, яке треба спростувати; б) аргументи спростування – висловлення, положення, за допомогою яких спростовується теза; у критиці взагалі можуть використовуватися і непевні, недостовірні аргументи, а для спростування використовують лише такі положення, істинність яких не підлягає сумніву; в) демонстрація спростування – спосіб зв’язку між аргументами і тезою спростування.

Крім того, у спростуванні часто фігурує антитеза – висловлення, положення, яке за змістом суперечить тезі спростування.

Спростування, як і доведення, здійснюється з використанням логічних засобів, прийомів.

Спростування може спрямовуватися проти тези, проти аргументів або проти демонстрації. Залежно від цього виділяють спростування тези, спростування аргументів, спростування демонстрації. Щоб спростувати їх, треба, передусім, з’ясувати їхню сутність. Після цього встановити, чи аргументи, які наведені для підтвердження тези, є хибними або непереконливими. Проте спростування аргументів ще не означає спростування самої тези. Питання про істинність чи хибність тези після спростування аргументів залишається відкритим, але це є підставою для висновку, що теза не є обґрунтована, або, принаймні, виникає сумнів у її істинності.

Спростування демонстрації досягається встановленням того факту, що між аргументами і тезою немає логічного зв’язку. Цим обґрунтовується неспроможність демонстрації.

Спростування, як і доведення, здійснюється у формі умовиводу. Якщо встановлено, що в умовиводі порушено деякі правила, то таке доведення вважається спростованим [1, с. 202–204].

Щоб ефективно використовувати в практичній можливості потенціал обох видів аргументації (доведення і спростування), важливо засвоїти правила їх здійснення і враховувати ймовірність помилок, які при цьому допускаються. Адже, як зазначає В. Гладунський, “логічна культура передбачає не тільки уміння правильно, послідовно, доказово міркувати, а й уміння знаходити у міркуваннях логічні помилки та піддавати їх кваліфікованому аналізу”. Як відомо, доведення і спростування мають форму умовиводу або системи умовиводів, і дотримання правил умовиводів є їх обов’язковою умовою. Крім правил умовиводів, існують ще спеціальні правила доведення і

спростування, порушення яких призводить до різноманітних логічних помилок. Наведемо найхарактерніші правила та можливі помилки у разі їх порушення.

Основною вимогою щодо демонстрації є необхідність логічного зв'язку між аргументами і тезою. Істинність тези – результат істинних і правильно пов'язаних з нею аргументів. Якщо аргументи (засновки) істинні й висновок (теза) логічно випливає з них, то висновок буде істинним (теза доведена). В іншому випадку виникає помилка, яку називають такою, що “не випливає”.

Оскільки формою доведення і спростування є умовивід, то у разі порушення правил умовиводу виникають типові помилки.

Часто про ту чи іншу правильно сформульовану тезу судять, наскільки вона доказова чи ні. Якщо для доведення тези є достатня кількість аргументів, то таку тезу можна вважати доказовою, в іншому випадку – недоказовою або сумнівною.

Доказовість людського мислення пов'язана ще з такою його рисою, як переконливість. Доказовість і переконливість думки, хоч у них спільна об'єктивна основа – закономірність об'єктивного світу, – за природою різні. Доказовість – логічна риса мислення, а переконливість – психологічна риса. Іноді ідеально правильне, абсолютно істинне, тобто доказове міркування, деяким людям видається непереконливим. Це часто буває тоді, коли те, що доводиться, суперечить інтересам, почуттям, бажанням цих людей. І, навпаки, неправильне міркування може бути для них переконливим, хоч не є доказовим. Довести, що хибне твердження є істинним, не можна, а переконати окремих людей в його істинності можливо. Саме цю відмінність між доказовістю і переконливістю здавна використовує специфічна категорія людей (шарлатанів, шахраїв тощо), які задля власної вигоди намагаються ввести в оману інших [1, с. 204–207].

Оволодіння комунікативною культурою для кожного правника передбачає набуття вміння обґрунтовувати свої думки, грамотно будувати власну аргументацію, вміти об'єктивно і ґрунтовно аналізувати аргументи, які використовують його опоненти, переконувати їх та арбітрів у суперечці тощо. Для самоосвіти, для розширення свого професійного світогляду необхідно використовувати рекомендовану літературу, постійно стежити за видавничими новинками, частіше звертатися до підручників і навчальних посібників.

Вивчаючи означену тему, доречно скористатися книгою Л. Сумарокової, яка десятки років викладала в Одеській юридичній академії. Один із розділів висвітлює такий вид аргументації, як судово-слідче доказування. Наголошуючи на його специфіці, автор зупиняється на таких важливих елементах цього процесу, як доказовість і переконливість судово-слідчої аргументації; діалогічність; “змагальність” розгляду, що є передумовою достатності (повноти) доведення, як судовий конфлікт і шляхи його розв'язання, на значенні інтуїції та логіки в судовій аргументації.

Отже, судово-слідча аргументація передбачає не тільки доведення, спростування, суперечку, роботу з гіпотезами, а й, крім того, збирання, дослідження, аналіз, перевірку достовірності, оцінку юридичної значущості аргументів. Це дає підставу вважати, що аргументацію в юриспруденції розуміють у значно ширшому значенні, ніж у логіці. Цьому в судово-слідчій практиці відповідає термін “доказування”. Зазначимо, що термін “доказ” в юридичній літературі використовується на позначення фактичних відомостей – головного виду аргументів у суді, якими є свідчення свідків, потерпілих, підозрюваних, обвинувачених, речові докази, висновки експертів, протоколи слідчих дій, інші документи тощо. Все це іменується в суді доказами.

Крім цих термінологічних відомостей, судово-слідча аргументація наділена певною специфікою. А саме однією з головних відмінностей судово-слідчої аргументації є однакова важливість логічної доказовості (демонстративності) та психологічної переконливості.

Для доведення, спростування, суперечки, роботи з гіпотезами необхідні рівною мірою і логічна строгість, і психологічна переконливість – зв'язок між цими двома ознаками кон'юнктивний. Якою б бездоганністю висновку не характеризувались доказ або спростування, їх не сприйматимуть як достовірні, поки не зникнуть щонайменші сумніви в їхній правильності.

Судова аргументація більш ніж жодна інша форма аргументації відповідає античному розумінню істини як безпосереднього “бачення–розуміння”. Цей образ споріднює судове доведення

з виставою трагедії в театрі. Не випадково слова “театр”, “теорія”, “теорема”, “теза” – спільнокореневі. Наочна очевидність і логічна очевидність (бачення очима розуму) повинні йти тут рука в руку. Проте цієї єдності досягти важко. Психологічно, емоційно кожен учасник судового діалогу однобічно зорієнтований на своє розуміння ситуації, тому цінність будь-якого об’єктивного критерію тут доволі велика.

Логічні правила і закони, безумовно, належать до об’єктивних, загальнолюдських критеріїв обґрунтування істини. Фактичні відомості – основні аргументи в судовому доведенні саме тому, що вони поєднують у собі об’єктивність і переконливість. Їх зв’язок з реальними подіями та їх наочність сприяють цьому поєднанню. І все ж фактичні відомості стають вагомими аргументами тільки тоді, коли пов’язані між собою в процесі доведення, коли оцінюються з позиції *pro et contra* в судовому діалозі. Логічні вимоги до аргументів цілком стосуються і фактичних відомостей: вони повинні бути істинними, релевантними відносно тези; їх істинність повинна обґрунтовуватися незалежно від тези; аргументи мають бути достатніми. Фактичні відомості можуть стати доказами тільки в тому випадку, якщо їм притаманні достовірність, належність і допустимість.

Отже, перші дві вимоги – логічні (істинність і релевантність), третя – юридична, оскільки стосується дотримання процесуальних норм, що регулюють отримання, оцінювання й використання фактичних відомостей у судово-слідчому дослідженні. Зокрема, їх повинен отримати уповноважений на те суб’єкт, з відомого джерела, що можна перевірити, і не забороненого законом, а також з дотриманням процесуальної форми тощо.

На перший погляд, визначальна роль фактичних відомостей у процесі доведення, а також необхідність встановлювати, отримувати ці відомості, перевіряти їх, закріплювати так, щоб вони були придатні для демонстрації в суді, – все це надає доказовій діяльності юристів переважно практичного характеру, адже спочатку отримуємо факти, а потім робимо з них висновок. Проте це не так. Самі по собі факти поза процесом доведення не мають доказової сили. Доказова функція фактів реалізується лише тоді, коли фактів достатньо для правильного висновку.

Достатність, або повнота, аргументів у судовій суперечці виявляється за допомогою її діалогічності. Діалогічність судової суперечки – не просто мовленнєва, зовнішня її форма. Діалогічність, “змагальність” судової суперечки – гарантія повноти розгляду всіх фактів, усіх доводів у справі – і *pro*, і *contra*. Обов’язковість діалогічності й змагальності судової аргументації має на меті створення всебічної, вичерпно повної картини як досліджуваної події, так і її юридичної суті. Це можливо саме внаслідок зіткнення різних, часто протилежних або суперечливих пізнавальних, переконливих, оцінних та інших установок і дій.

Судовий діалог – не просто зіткнення різних поглядів, інтересів; це конфліктний діалог. А розв’язання конфліктів, як відомо, може мати різні стратегічні й тактичні варіанти. Тактичні установки під час розв’язання конфлікту можуть варіюватися за різними ознаками.

Кожна сторона судової суперечки вибирає свою тактику і свій стиль поведінки. Ініціативу бере на себе сторона звинувачення (позивач), його тактика активна. Відповідач може вибрати і пасивну тактику (ухилення від відповідей на питання, власна інтерпретація фактів з певними змінами в деталях тощо), й активну. Остання має два варіанти: або активне протистояння (спростування, незгода, протест, відхилення аргументів, висунення зустрічного позову), або спроби досягти взаєморозуміння, співпраці у вирішенні спільної проблеми, або хоч би пом’якшити гостроту протистояння (конфлікту) [4, с. 207–210].

Кожне протистояння (конфлікт) – явище багатоаспектне, адже в ньому поєднуються раціональний та ірраціональний, логічний і психологічний, а також етичний, юридичний, ідеологічний, економічний та інші виміри, за цих умов ухвалення рішення – доволі складна і відповідальна справа. Дехто з учених схиляється до думки, що необхідно враховувати як логічні, так і позалогічні, зокрема етичні та соціокультурні параметри судової суперечки. Вважається, що, хоча теорія суперечки (еристика) забороняє “аргумент до людини”, у сфері судового диспуту саме такого роду аргументи за певних обставин можуть бути доречними й доцільними, бо від їх врахування або неврахування може залежати як доля окремої людини, так і послідовність, гуманність і сила суспільного правопорядку. Очевидно, у тих випадках, коли “доречно і доцільно” використовувати аргумент про особисті якості людини, він лише підсилює або послаблює дію основного аргументу, а не замінює його. А загалом формально-логічні й формально-правові

моменти так тісно переплітаються з неформальними етичними та психологічними моментами, що не враховувати останні не можна; можна навіть дотримуватися деяких правил, що враховують цей зв'язок і допомагають взаєморозумінню сторін під час розгляду судової суперечки, а саме: необхідно вислуховувати виклад поглядів протилежної сторони доти, доки форма вашого викладу протилежній позиції не буде прийнятною для вашого оппонента; важливо сформулювати фактичні й моральні обставини, за яких буде правильною позиція іншої сторони; після того, як позиції сторін виявлені, слід уточнити ті пункти, за якими згодні обидві сторони, й обмінятися міркуваннями про те, як подолати розбіжності в предметі дискусії; доцільно порівняти кожен позицію з реальним станом речей; якщо суперечка стосується інтересів сторін, то варто побудувати матриці втрат і вигащів для кожної зі сторін у разі прийняття протилежної позиції; слід допускати можливість, що кожна зі сторін може помилятися; варто враховувати “норму раціональності” учасників судової аргументації.

Дотримання цих правил сприяє чесній поведінці в суперечці, взаємоповазі сторін й усуненню перешкод.

О. Олійник зазначає: “Мета судової промови – сприяти формуванню внутрішнього переконання суддів, переконливо й аргументовано впливати на присутніх у залі суду громадян. Предметом судової промови є діяння, за яке підсудний притягається до карної чи іншої відповідальності” [3, с. 145].

Більшість правил може реалізувати лише суддя (про порівняння кожної позиції з реальним станом речей, про матрицю втрат і вигащів для двох сторін, про можливість помилятися, про “норму раціональності” всіх учасників суперечки тощо). Культура аргументації (зокрема, логічна культура доведення) судді повинна бути не нижчою, а то й на порядок вищою, ніж культура решти учасників. І є головний для судової суперечки момент, за який відповідальний тільки суд – момент прийняття рішення. Ретельне зважування всієї повноти доводів і контрдоводів сторін, їх оцінка та врахування під час виголошення вироку – обов'язок судді.

Як бачимо, важливе місце в прийнятті рішення належить внутрішньому переконанню всіх учасників судового засідання. У виробленні цього внутрішнього переконання беруть участь і факти, і логіка їх зв'язку, і попередній досвід, і загальне “відчуття істини”, яке є результатом синтезу всієї наявної інформації і загального рівня професійної культури правників. Синтез цей здійснюється за активної участі інтелектуальної інтуїції. Отже, не лише суддя, а й інші учасники кримінального провадження повинні мати багату, треновану, сильну, рухому інтуїцію. Чи суперечить це логічним вимогам? Розвинена інтуїція суперечити розуму не може. Інтуїція – результат інтелектуального досвіду. Можливі поза- і надлогічні доводи; але нелогічним, ірраціональним доводам розвинена інтуїція переважно успішно протистоїть. Інтуїція правника раціональна в найзагальнішому розумінні.

Зауважимо, що не тільки юриспруденція активно застосовує логічні норми, але й логіка значною мірою використовує досвід судово-слідчої аргументації для збагачення свого арсеналу. Співпраця логіки і права має стародавні витоки. Саме публічність аргументації в демократичних Афінах стала могутнім стимулом для розвитку логічної теорії доведення. Власне логічна термінологія формується під впливом юриспруденції. Уже в римській версії аристотелівської логіки замість “logos” (“висловлювання”) вводиться термін “judicatio” (“судження”), замість “apodeixis” (“доведення”) – “demonstratio”, запозичений з практики наочного представлення речових доказів.

Досвід судово-слідчої аргументації тепер також може бути використаний для розвитку, вдосконалення логіки. Звернемося до найважливішої частини судового доведення – реконструкції реальної події – процесу відновлення цілої події за її елементами. Для розв'язання цього завдання не всі елементи рівнозначні: одні – більш, інші – менш інформативні. Збирання фактичних даних не є хаотичною процедурою, а керується попереднім гіпотетичним образом ситуації або диз'юнкцією таких образів (“робочих ідей”, гіпотез). При цьому встановлювані фактичні відомості не підлаштовуються під “робочі ідеї”, гіпотези, а розпізнаються відповідно до них. Це розпізнавання узгоджується з “робочими ідеями” або, навпаки, не узгоджується з ними, що коректує попередній образ ситуації.

Що повніше врахований спектр можливостей у робочих гіпотезах, сумісних з вихідними даними, то більше шансів встановити і розпізнати нові фактичні відомості, то об'єктивнішими

будуть результати реконструкції. Процес реконструкції ситуації спирається на весь арсенал логічних засобів представлення і переробки інформації. Дедуктивні, індуктивні методи, висновки за аналогією взаємодоповнюють одне одного [4, с. 212–215].

Про це йшлося вище. А завершуючи розгляд значення інтуїції у судовій аргументації, очевидно, треба підкреслити важливість такої її риси, як системність. Це зважена єдність всіх її рівнів та аспектів, експліцитних та імпліцитних, це гармонізація власне процедури вибору, процедури обґрунтування рішення. Системність доведення й аргументації загалом – це швидше ідеал, до якого слід прагнути, ніж досягнута реальна якість. Оптимальною формою наближення до нього є використання розвиненої тренованої професійної інтуїції судді, що спирається на високий рівень загальної культури.

Взаємодія логіки та юриспруденції повинна розглядатися як двобічний рух: а) від логіки до юриспруденції, у якому логіка виступає як передумова, як готовий інструмент, використовуваний для взаєморозуміння людей у сфері правовідношення; б) від юриспруденції до логіки, у якому юриспруденція виступає як “замовник”, як “виконавець”, як джерело збагачення логіки, за рахунок стійких структур, правил, зразків, загальнолюдське значення яких найвиразніше виявилось саме в юриспруденції.

Діалогічність, альтернативність, багаторівневність, системність судового доведення формувалися впродовж сторіч, але лише сьогодні вони виявилися релевантними рівню розвитку логіки як науки. Цей рівень характеризується увагою до комунікативної функції логіки, до прагматики використовуваних логікою мов; саме прагматика “задає” семантику і через неї – синтаксис мови, за допомогою якого будується доведення, незалежно від того, штучна це мова чи природна. Обидві вони в цьому випадку формалізовані, хоча використовують різні знакові засоби.

Як тільки буде визнана універсальність указаних вище характеристик аргументації, апробованих у юриспруденції, варіант логіки, що їх вивчас, вже не буде, строго кажучи, юридичною логікою. Аналогія з математичною логікою тут цілком правомірна. Коли математичні методи отримали статус загальнологічних, вони перестали бути власне математичними. Не випадково термін “математична логіка” в другій половині ХХ ст. замінюється в підручниках на терміни “символічна логіка”, “формальна логіка” і просто “логіка”. Та ж доля, мабуть, чекає і на юридичну логіку.

Вивчаючи її, правники отримують можливість добре оволодіти теорією та відповідними прийомами аргументації, що сприятиме у прийнятті оптимальних рішень, забезпечуватиме успішний комунікаційний процес, запобігатиме багатьом конфліктним та стресовим ситуаціям.

Водночас, на переконання В. Гладунського, варто приділити увагу, особливо правникам, напрацюванню, так би мовити, певної “техніки” аргументування. То ж очевидно, є сенс дослухатися до деяких порад, які сформулював цей автор популярних навчальних посібників з логіки. Адже, на його думку, нехтування цими порадами може призвести до неоднозначності в інтерпретації слухачами змісту висловленого тексту, несприйняття ними висловленого, а часто й до особистих чи колективних образ тощо.

Під час спілкування з боку опонентів чи слухачів на адресу промовця часто висловлюють зауваження, критику у вигляді запитань, реплік, зміст і мета яких можуть бути різними. Безумовно, їх сприймають, як правило, не з радістю, але реагувати на них діловій людині, а тим паче юристу, треба з гідністю, стримуючи емоції, надаючи перевагу логіці.

В. Гладунський наводить перелік зауважень, які найчастіше трапляються:

- 1) об’єктивні, які адресат сприймає з розумінням і повним визнанням;
- 2) необ’єктивні, які адресат не визнає, оскільки впевнений, що автор зауваження не правий;
- 3) доброзичливі, автор таких зауважень робить їх лише з добрих намірів; бувають як об’єктивними, так і необ’єктивними;
- 4) недоброзичливі; такі зауваження зумисно роблять їхні автори, щоб підкреслити своє негативне ставлення до адресата чи принизити його; такі зауваження можуть бути також і об’єктивними, і необ’єктивними;
- 5) іронічні, з тонкою прихованою насмішкою; такі зауваження часто зовні схвальні, шанобливі, а за внутрішньою криється негативна характеристика адресата, висміювання його;
- 6) компрометувальні, які висловлюють з метою компрометування адресата.

Крім перерахованих, бувають зауваження єхидні, лукаві, з нападками, погрозливі тощо.

Тактика реакції на такі зауваження, враховуючи стратегію, вид зауваження і ситуацію, може бути різною, зокрема: а) повністю погодитись, визнати свої помилки, висловити слова вдячності автору за зауваження; б) не суперечити, а для реакції можна підібрати вдалий вислів, репліку, риторичне запитання, жарт; в) заперечити висловлене зауваження, навівши відповідну аргументацію; г) захищатись, якщо є відповідні підстави і опонент наступає з метою дискредитації; г) промовчати, залишити без уваги зауваження. Не завжди слід реагувати на провокації [1, с. 220–221].

Висновки. Як можна було переконатися, аргументація – це своєрідне мистецтво, яке вимагає від того, хто аргументує, не лише глибоких і широких знань з галузі, до якої належить зміст тези, та правил і законів логіки, а й знань з психології, умінь володіння певними педагогічними прийомами, зокрема, концентрації уваги, зосередженості, наполегливості, коректності висловлювань, передбачливості, доброзичливості, витримки тощо. Безперечно, врахування цих порад і застережень допоможе ефективно використовувати потужний арсенал аргументації (теоретичний і практичний) в успішних комунікативних акціях, під час практичної діяльності юриста.

1. Гладунський В. Н. Логіка : підручник для студентів вищих навчальних закладів / В. Н. Гладунський. – Львів : Афіша, 2005. – 320 с. 2. Івін А. А. Аргументації теорія. Аргументація. Аргументація контекстуальна. Аргументація теоретическая. Аргументація емпирическая / А.А. Івін // Філософія : енциклопедический словарь / под ред. А. А. Івіна. – М. : Гардаріки, 2006. – С. 57–59; 59–60; 60–62; 62–63; 63–64. 3. Олійник О. Мистецтво судових дебатів : навч. посіб. / Ольга Олійник. – К. : Кондор, 2010. – 258 с. 4. Сумарокова Л. М. Основи логіки : навч. посіб. для юрид. вузів / Л. М. Сумарокова. – Одеса : Фенікс, 2011. – 236 с. 5. Хоменко І. В. Еристика : підручник / І. В. Хоменко. – К. : Центр правової літератури, 2008. – 280 с.

REFERENCES

1. Hladun's'kyu V. N. Lohika [Logic] : pidruchnyk dlya studentiv vyshchyykh navchal'nykhzakladiv / V. N. Hladun's'kyu. L'viv : Afisha, 2005. 320 p. 2. Ivin A. A. Argumentacii teorija. Argumentacija. Argumentacija kontekstual'naja. Argumentacija teoreticheskaja. Argumentacija jempiricheskaja [Argumentation theory. Argumentation. The contextual argumentation. The theoretical argumentation. The empirical argumentation] / A. A. Ivin // Filosofija : jenciklopedicheskij slovar' / pod red. A.A. Ivina. Moskva : Gardariki, 2006. pp. 57–59; 59–60; 60–62; 62–63; 63–64. 3. Oliynyk Ol'ha. Mystetstvo sudovykh debativ [Art of judicial debates] : navch. posibnyk / Ol'ha Oliynyk. Kyiv : Kondor, 2010. 258 p. 4. Sumarokova L. M. Osnovy lohiky [The basics of logic] : navch. posibnyk dlya yuryd. vuziv / L. M. Sumarokova. Odesa : Feniks, 2011. 236 p. 5. Khomenko I. V. Erystyka [Eristic] : pidruchnyk / I. V. Khomenko. Kyiv : Tsentr pravovoyi literatury, 2008. 280 p.