

Перерва В. В.

ЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АРГУМЕНТАЦИИ

(Учебное пособие).

Утверждено решением Учебно-методического совета Международного юридического института

Рецензенты:

Семенкин Н. С., доктор философских наук

Бузук Г. Л., доктор философских наук

Настоящее учебное пособие по логическим основам аргументации адресовано студентам юридического вуза, изучающим логику и возможности ее применения в практике вербального общения. Содержание пособия соответствует требованиям государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по специальности «Юриспруденция». В нем органически сочетаются краткость и популярность изложения материала с высоким научным уровнем и полезными для будущей профессиональной деятельности юриста практическими рекомендациями. Основное внимание в пособии уделено анализу теоретических и практических аспектов «полемиической коммуникации», условий, предпосылок, правил и требований организации и проведения корректного, содержательного и эффективного спора. Значительное место занимает также показ не только логических, но и внелогических аспектов культуры общения. Пособие может быть полезным не только изучающим логику и теоретические основы аргументации, но и всем, интересующимся задачами и перспективами современного гуманитарного образования.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Слово к читателю

Раздел I. Введение

Тема 1. Общая характеристика аргументации

Раздел II. Логические основы аргументации

Тема 2. Доказательство и опровержение

Тема 3. Вопрос и ответ в системе аргументации

Тема 4. Производные «Логоса». Софисты и софизмы

Тема 5. Парадокс. Апория. Антиномия.

Раздел III. Аргументация как практическая логика

Тема 6. Спор

Заключение

Литература

СЛОВО К ЧИТАТЕЛЮ

(Методические рекомендации студенту по изучению курса Логические основы аргументации)

1. Вначале – несколько слов о специфике нашей дисциплины. Логические основы аргументации являются *органическим продолжением и завершением курса формальной логики*.

Из чего следует, что и правильно понять, и успешно освоить учебный материал можно только опираясь на прочный фундамент Ваших логических знаний. И хотя предлагаемое учебное пособие адресовано студенту, впервые приступающему к изучению этих дисциплин, необходимым предварительным условием свободной ориентации в проблематике логических основ аргументации является владение понятийно-категориальным аппаратом логики, знание ее основных законов, принципов, правил и требований, предъявляемых к интеллектуальным операциям. Отсюда, - первый совет, - внимательно и самокритично оглянитесь на пройденный отрезок пути, самостоятельно оцените глубину и прочность Ваших логических знаний и, при необходимости, вернитесь к возможным «пробелам» и ликвидируйте их.

2. Особенность теории аргументации заключается также в том, что она, с одной стороны, *является одной из древнейших научных дисциплин*, основы которой были заложены около двух с половиной тысяч лет тому назад праотцом формальной логики, великим древнегреческим мыслителем Аристотелем, его предшественниками, современниками, непосредственными последователями и оппонентами. С другой же стороны, - теория аргументации *принадлежит к числу самых молодых отраслей научного знания*, ибо, начиная с середины XX века и вплоть до наших дней она развивается бурными темпами, обретая качественно новый облик, существенно изменяя свой стиль, пополняя арсенал разрабатываемых ею методов, развивая многообразные связи с рядом смежных дисциплин.

3. Своеобразие логических основ аргументации еще и в том, что это дисциплина *пограничная, синтетическая* по своей природе. И хотя само название уже указывает на стержневую роль в ней логики, однако и проблематика, и методология, и конкретное наполнение иллюстративным и вспомогательным материалом с необходимостью выводят нас за пределы формальной логики. *«Теория аргументации, - подчеркивает А. А. Ивин, - комплексная дисциплина, существующая на стыке целого ряда наук, занимающихся изучением человеческой коммуникации и познания. В числе этих наук – философия и логика, история и социология, лингвистика и психология и др.»* (Ивин А. А. Теория аргументации. М.: 2000. С. 6).

4. Наконец, важнейшей отличительной чертой логических основ аргументации как учебной дисциплины является *практическая направленность*.

Само появление ее в таком качестве не в последнюю очередь обусловлено тем, что опыт преподавания логики в вузах показал: теоретические знания законов и форм правильного мышления нередко остаются «мертвым грузом», пассивной частью эрудиции обучаемого, не связанной (либо слабо связанной) с активным использованием этих знаний

в учебном процессе, во всех сферах интеллектуального общения, а в перспективе, - и собственно в профессиональной деятельности. Между тем, именно профессия юриста (конечно же, наряду со многими другими) предъявляет повышенные требования к логической культуре личности, к умению эффективно использовать наработанный веками опыт отстаивания своей точки зрения, нахождения и умелой подачи убедительной аргументации, ведения честного, конструктивного спора, также как и опыт своевременного обнаружения и опровержения попыток использовать некорректные приемы оппонентом. Задачей нашей дисциплины является ликвидация этого разрыва теории и практики уже в стенах учебного заведения. Это может и должно быть сделано еще до вступления обучаемого на путь самостоятельного творчества и повседневного труда, когда возможностей уделить необходимое внимание и время этим проблемам у него будет значительно меньше.

5. Из сказанного вытекает второй наш совет студенту: никогда не удовлетворяться только фактом накопления теоретических знаний, расширением умственного кругозора, обогащением личного словарного запаса и т.п. Все это само по себе, конечно, и полезно и приятно. Но! Необходимо постоянно стремиться все вновь обретенные знания тут же «пустить в дело», проверить на практике, испытать в самых разнообразных ситуациях общения. А также постоянно мысленно анализировать, критически оценивать накапливаемый опыт совершенствования умений и навыков аргументации. И не только личный Ваш опыт. Полезно продумывать, анализировать опыт всех, в особенности, спорных, дискуссионных ситуаций, участниками или свидетелями которых Вам довелось быть. Естественно, этот совет, и, может быть, даже в первую очередь, относится и к самому учебному процессу. Тщательная подготовка к каждому, в особенности, практическому занятию, активное участие в его работе в форме выступлений, подготовленных по собственной инициативе сообщений и рефератов, постановки продуманных заранее трудных, дискуссионных вопросов, реплик по ходу их обсуждения и т.п. – все это содействует более глубокому усвоению логических (и внелогических!) основ аргументации в их конкретном воплощении в Вашу личную практику общения.

6. Непростой вопрос – *об учебной литературе* по логическим основам аргументации. К сожалению, нет пока учебника, в котором бы кратко, популярно и, вместе с тем, исчерпывающим образом был изложен программный материал этой дисциплины. Поэтому мы бы рекомендовали следующее.

А) Внимательно изучить [список литературы](#), использованной при работе над нашим учебным пособием и выбрать из него наиболее интересное именно для Вас.

Б) Вновь обратиться к нашим базовым учебникам по логике (это, прежде всего, периодически переиздаваемый учебник логики для юридических вузов В. И. Кириллова и А. А. Старченко), чтобы под новым углом зрения изучить отдельные главы (Гл. V. Логика вопросов и ответов; гл. X. Логические основы аргументации; гл. XI. Гипотеза.)

В) По возможности, хотя бы выборочно, познакомиться с основными положениями наиболее фундаментального из имеющегося на сегодняшний день учебного пособия по теории аргументации А. А. Ивина, ранее уже процитированного нами, либо учебника Г. И. Рузавина – «Логика и основы аргументации» (М.: 2003.).

Г) Используя одно из популярных справочных изданий (например, «Словарь по логике» А. А. Ивина и А. Л. Никифорова. М.: 1997), освежите в памяти и уточните Ваше понимание основных терминов теории аргументации. Заметим здесь попутно, что систематическое обращение к различного рода словарям, энциклопедиям и другим

справочным изданиям весьма полезно при изучении любой дисциплины, а логики и теории аргументации, - в особенности.

Д) Ну, и конечно же, хотелось бы надеяться, что и предлагаемое нами учебное пособие также окажется полезным при освоении курса логических основ аргументации.

7. Формой контроля по нашей дисциплине является **экзамен**, который проводится как комплексный, единый экзамен по логике и логическим основам аргументации. То есть, вопросы и практические задания по теории аргументации включаются в экзаменационные билеты по логике.

На изучение логических основ аргументации учебным планом предусмотрено 60 часов. В зависимости от формы обучения они распределяются следующим образом:

На очном отделении – 30 час. – лекции; 8 час – семинары; 2 часа – консультация; 20 час. – самостоятельная работа.

При очно-заочной форме обучения – 8 час. – лекции; 6 час. – семинары; 46 час. – самостоятельная работа.

На заочном отделении - : 6 час. – лекции. Остальные 54 часа – самостоятельная работа.

Из этого расклада видно, что труднее других в деле освоения дисциплины приходится заочникам. Тем больше надежд на их упорство, самостоятельность, ответственность и творческий подход к учебе. Впрочем, все названные качества не будут лишними при любой форме обучения. Как говорится, дорогу осилит идущий. В добрый путь! Желаем успехов!

Раздел I. Введение

Тема 1. Общая характеристика аргументации

Слова «аргумент», «аргументация» пришли к нам из латинского языка. Их первоначальные значения:

- 1) *arguo* — показывать, утверждать, доказывать;
- 2) *argumentatio* — приведение доказательства.

В течение многих столетий, перекочевав во многие европейские языки (да и только ли европейские?!), эти слова, по существу, не претерпели, как это нередко бывает в подобных случаях, принципиальных изменений смысла. Вместе с тем, по крайней мере что касается русского языка, они и не приобрели и не сохранили точного, однозначного содержания. Поэтому как в обыденной повседневной речи, так и в специальной, в том числе — учебной и научной литературе, — они употребляются с разными оттенками смысла. И хотя логической теории аргументации, начало разработке которой было положено Аристотелем и несохранившимися трудами его предшественников, скоро исполнится две с половиной тысячи лет, единогласия среди специалистов по данному вопросу нет и до сегодняшнего дня.

Трудность, а скорее невозможность достижения такого «единогласия» определяется, в частности, тем обстоятельством, что хотя эта теория как бы вычленилась из логики, «отпочковалась» от нее и в своем сегодняшнем виде ориентирована на практическое использование логических знаний (отсюда, кстати, — и название нашей дисциплины — логические основы аргументации), она тем не менее вынужденно выходит за пределы формальной логики и вторгается, пересекается, взаимодействует со многими другими отраслями научного знания — философией, психологией, этикой, языкознанием и др. А у представителей каждой из этих дисциплин, естественно, свой угол зрения, свой аспект аргументационной проблематики.

В свою очередь, многоаспектность дисциплинарных подходов определяется сложностью, многогранностью процессов реального функционирования «аргументов-аргументации» в речевом (и не только!) общении людей.

В соответствии с двумя противоположными тенденциями развития современного научного знания — его дифференциации, все более узкой специализации, с одной стороны, и интеграции, объединения различных дисциплин, с другой, — в последние десятилетия все чаще выдвигается идея вычленения в целостной системе научного знания относительно самостоятельной и, вместе с тем, синтетической по своей природе его (научного знания) отрасли — логических основ аргументации. Целью такого синтеза, по замыслу сторонников этой идеи, было бы сближение теоретических знаний основ логики с реальной практикой повседневного общения людей во всех сферах общественной жизни, рационализация и совершенствование, повышение эффективности и уровня культуры такого общения.

Отсюда можно заключить, что задачей этой дисциплины является изучение практического применения логических знаний в общении людей (последнее часто называют «коммуникативным процессом») с целью обоснования, проверки наших идей, взглядов, представлений, доказательства их истинности, критики и опровержения положений, представляющихся нам ложными, ошибочными, неубедительными. Задача эта, как мы увидим, непростая. Чтобы приблизиться к ее решению, необходимо

приложить немало сил и старания. Вместе с тем, современный образованный человек, в особенности в таких социально-значимых сферах профессиональной деятельности как юриспруденция, просто обязан владеть основами аргументации, без чего немислимо его успешное функционирование в качестве специалиста.

В процессе общения люди ведут беседы, задают друг другу вопросы, выслушивают ответы, обмениваются мнениями и оценками по самым различным поводам, вступают в споры, выражая несогласие с позицией собеседника, пытаются убедить его в своей правоте или, что на практике бывает значительно реже, внимательно выслушав и обдумав доводы оппонента, соглашаются с ним и изменяют соответствующим образом свою точку зрения по обсуждаемой теме. Естественно, что при этом параллельно не идет процесс вычленения и анализа многообразных аспектов общения его непосредственными участниками — логического, психологического, нравственного и т. д. Однако, когда сам этот процесс общения становится специальным объектом изучения, выделение и относительно самостоятельное рассмотрение каждого из названных аспектов становится необходимым и полезным. Хотя здесь, конечно же, возникает опасность чрезмерного обособления и, соответственно, односторонних подходов к этому «объекту» специалистов разного профиля, каждый из которых, естественно, склонен преувеличивать, абсолютизировать значимость того аспекта, на котором он концентрирует свое внимание. Поэтому в ходе дальнейшего развития теории «объекта» (в нашем случае — процесса общения людей) возникает потребность согласования различных подходов, синтеза их достижений и устранения односторонностей с целью выработки единой, всесторонне охватывающей суть дела научной концепции. Достижение такой цели, понятное дело, является невероятно сложной задачей, и ее «полное и окончательное» решение могло бы оцениваться как достигнутый идеал. Но специфика идеала, как мы знаем, как раз в том и состоит, что он всегда освещает путь вперед, но никогда не реализуется в полной мере. Именно так обстоит дело и в нашем случае: цельной, всесторонней, единой и завершенной научной теории коммуникации, общения людей и, как части ее, — общей теории аргументации, — на сегодняшний день не существует и вряд ли она появится в обозримом будущем.

Сказанное, однако, не должно служить основанием для скептической оценки имеющихся научных наработок в этой области. Они весьма многообразны, плодотворны, полезны и находят практическое применение в самых различных областях культуры — от научно-технических достижений, скажем, в сфере информатики и вычислительной техники, компьютеризации и «интернетизации» сферы общения до реформирования всей системы образования, воспитания, обучения подрастающего поколения.

110 лет тому назад, выражая удовлетворение по поводу введения в Московском университете преподавания «искусства говорить красиво и выразительно», воспринимая это как «хорошую новость», А. П. Чехов с большим огорчением и, вместе с тем, опираясь на убедительные факты и примеры, отмечал, что «у нас совсем нет людей, умеющих выражать свои мысли ясно, коротко и просто». Между тем, ораторство, по его мнению, и в древности, и в новейшее время было одним из сильнейших рычагов культуры. «В сущности ведь для интеллигентного человека дурно говорить должно бы считаться таким же неприличием, как не уметь читать и писать, и в деле образования и воспитания — обучение красноречию следовало бы считать неизбежным»

Логика призвана содействовать выработке умения «выражать свои мысли ясно, коротко и просто», а дисциплина «логические основы аргументации», углубляя и расширяя, закрепляя усвоенные теоретические знания, основное внимание концентрирует на совершенствовании навыков практического использования этих знаний в речевом общении — разговорах, беседах, спорах, диалогах, дискуссиях и т. д. Здесь в большей мере, чем при освоении курса основ формальной логики, представляется возможным обратить внимание обучающихся на внелогические аспекты общения, напомнить

необходимость учета психологических, нравственных, эстетических и других сторон коммуникативных процессов.

Создание общей теории аргументации, складывающейся на стыке логики, лингвистики, психологии, социологии, философии, герменевтики, риторики, эристики признается специалистами в качестве важной актуальной задачи наших дней. (См., напр., А. А. Ивин, А. Л. Никифоров Словарь по логике. М.: 1998; В.И. Курбатов. Логика. Ростов н/Д. 1996. и др.) Не случайно, наработки этих специалистов все больше вторгаются в традиционные учебные курсы формальной логики в качестве специальных параграфов, глав и разделов, а в последнее время — уже и в качестве «практических логик», переводных и отечественных трудов, посвященных как частным вопросам теории аргументации, так и обобщенным исследованиям. (См., напр., Дуглас Уолтон. Аргументы ad hominem. М.: 2002; Е. А. Сидоренко. Логика. Парадоксы. Возможные миры. М.: 2002; А. А. Ивин. Практическая логика. М.: 2001; Его же Риторика. М.: 2002; В. А. Светлов. Практическая логика. СПб. 1997. 3-е изд. — 2003 и др.)

Трудность освоения курса логических основ аргументации определяется, помимо названных причин, отсутствием кратких, популярных, изложенных доступным для начинающих изучать эту дисциплину языком учебных и методических пособий и разработок. Предлагаемое вашему вниманию пособие является попыткой восполнить этот недостаток, хотя и не может, конечно, заменить фундаментальные учебники. Студента, заинтересовавшегося аргументационной проблематикой, мы будем, по возможности ориентировать в новейшей литературе, где разрабатываются соответствующие вопросы. В частности, по нашей дисциплине наиболее фундаментальным современным учебным пособием для высшей школы гуманитарной специализации является книга А. А. Ивина «Теория аргументации» («Гардарики», М.: 2000 г.). Содержание же нашего пособия ориентировано на государственный стандарт высшего образования и ограничивается минимумом знаний, умений и навыков, связанных с изучением этой дисциплины в юридическом вузе. Применительно к практике деятельности юриста аргументационные процессы обладают значительной спецификой, которая раскрывается как в соответствующих вузовских учебных курсах, так и в специальной научной, учебной и методической литературе. Естественно и заслуживает всяческого одобрения стремление студента постигать азы любого изучаемого им предмета не в отрыве, а в тесной связи со своей будущей профессией. Логические основы аргументации в этом плане предоставляют благодатный материал для творческого и критического осмысления и последующего практического применения полученных знаний и навыков в столь социально значимой профессиональной сфере как юриспруденция.

Раздел II. Логические основы аргументации

Тема 2. Доказательство и опровержение

Важным свойством логически правильного мышления является *доказательность*. В науке, в правовой сфере, в области научной медицинской теории и практики, как и во многих других областях человеческой деятельности никакие утверждения не принимаются на веру, не базируются только на авторитете высказывающего их специалиста. Все утверждения должны быть обоснованы, подтверждены соответствующими доводами, аргументами, фактами.

«Все на суд разума!» — лозунг, провозглашенный эпохой Просвещения, наиболее развернутое обоснование и воплощение находит именно в общей теории коммуникации и особенно в ее логико-аргументационной проблематике. Требование доказательности сегодня общепринято в рациональном интеллектуальном общении. При этом доказательность органически связана с убедительностью, хотя их не следует ни смешивать, ни отождествлять. Вопрос о соотношении этих понятий весьма сложный и требует специального рассмотрения. Ограничимся пока констатацией того факта, что понятие «доказательность» характеризует прежде всего рационально-логическую, а понятие «убедительность» — скорее эмоционально-психологическую стороны мыслительной деятельности. И еще добавим, что в процессе коммуникации принципиально возможны четыре комбинации (сочетания) этих компонентов, характеризующих то или иное рассуждение как:

- 1) доказательное и убедительное;
- 2) доказательное, но неубедительное;
- 3) недоказательное, но убедительное;
- 4) и недоказательное, и неубедительное.

Следует учесть также, что характеристика «доказательность-недоказательность», пожалуй, более объективна по своему содержанию, чем «убедительность-неубедительность», которая в значительной степени определяется субъективными качествами участников коммуникации.

Слова «доказательство», «доказательность», как и «аргумент», «аргументация», употребляются и в обыденной речи, и в специальной литературе с самыми разными оттенками смысла, сохраняя вместе с тем известную общность содержания. «Доказывать» что-либо можно не только словами, но и действиями, жестами, мимикой, даже молчанием. Естественно, что такие дисциплины как логика, логические основы аргументации ограничиваются исследованием речевого, вербального общения. Исходя из того, что в теории коммуникации понятие «аргументация» является более общим, родовым по отношению к понятию «доказательство», можно утверждать, что последнее представляет собой специфическую разновидность аргументации, одну из важнейших ее форм. Под этим углом зрения мы и будем рассматривать далее доказательство и неразрывно связанное с ним опровержение.

Предварительно оговоримся только, что понятия «доказательство», «доказательность» и процессы доказывания обладают важными специфическими чертами в сфере права, в силу чего ими занимаются соответствующие юридические дисциплины и юристы-практики, естественно, с учетом и на основе общенаучных разработок и достижений.

Что же такое — доказательство?

В широком смысле слова доказательство представляет собой процедуру установления истинности или ложности суждения (или системы суждений) как вербально-логическими, так и внелогическими средствами.

В узком же смысле слова доказательство есть операция обоснования истинности какого-либо суждения с помощью других признанных истинными суждений, из которых доказываемое следует с логической необходимостью.

Соответственно, опровержением называется операция установления ложности какого-либо суждения с помощью тех же логических средств. Из этих определений видно, что операция опровержения представляет собой как бы зеркальное отражение операции доказательства. Ее задача — та же, что и в доказательстве — установить истину, только содержание, смысл этой истины — противоположен — истина в том, что выдававшееся кем-то за истину положение ложно или не доказано. Понятно, что в структурно-логическом плане операции доказательства и опровержения по существу идентичны, что и позволяет рассматривать их вместе, делая по ходу изложения необходимые уточняющие оговорки.

Какова же логическая структура этой операции, из каких компонентов она складывается?

К сожалению, и в ответе на этот вопрос даже в учебной литературе нет полного единодушия. Чаще всего указывают на три основных компонента:

1. **Тезис доказательства (тезис опровержения)** — это положение, истинность (ложность) которого следует установить, доказать.
2. **Аргументы или основания доказательства (опровержения)** — это те доводы, суждения, с помощью которых обосновывается (опровергается) тезис.
3. **Демонстрация или форма доказательства (опровержения)** — представляет собой способ логической связи между тезисом и аргументами.

При более скрупулезном анализе структуры аргументации дополнительно к понятию тезиса вводят еще понятие «**обосновываемое положение**». Оно означает суждение о тезисе, т.е. высказывание об оценке тезиса как истинного (в случае доказательства) или как ложного (в случае опровержения). Строго говоря, такое дополнение содержит в себе рациональное зерно. Например, сказать: «Я мыслю, следовательно, существую», — это одно. А сказать: «Положение (тезис) Декарта — Я мыслю, следовательно, существую — истинно», — это другое. Но в реальном процессе общения истинность защищаемого (доказываемого) тезиса обычно подразумевается и не требует специальных оговорок. А вот в процессе опровержения чаще всего требуется точная формулировка опровергаемого тезиса и четкая оценка его как ложного, или недоказанного.

Иногда из состава аргументов или оснований доказательства выделяют в качестве относительно самостоятельного компонента **промежуточные допущения**, т.е. вспомогательные рассуждения, которые, выполнив свою функцию, устраняются в окончательном результате рассуждения. По существу здесь речь идет скорее уже о внутренней структуре оснований доказательства. Поэтому для общей характеристики состава доказательства это выделение имеет второстепенное значение.

Таковы основные элементы структуры доказательства. Присмотримся к ним поближе.

1. **Тезис.** Слово греческого происхождения (thesis), означающее основополагающее утверждение. Соответственно, антитезис — это противоположение. (Мы не касаемся здесь специфического смысла этих терминов в философии, например, у Гегеля).

Во всяком процессе аргументации, как в доказательстве, так и в опровержении, тезису принадлежит главная роль. «Тезис в доказательстве, как король в шахматной игре. Хороший шахматный игрок всегда должен иметь в виду короля, какой бы ход не задумывал. Так и хороший доказыватель в споре или без спора: о чем он в доказательстве ни заводит речь, всегда в конечном счете имеет в виду одну главную цель — тезис, его оправдание или подтверждение и т. п.» (С. И. Поварнин. Спор. О теории и практике спора. –М.: 2002. С. 4.) Мы еще вернемся к этой аналогии в заключительном разделе. Пока же отметим, что само слово «тезис» также употребляется в широком и узком смысле. Так, говорят, например, о тезисах доклада, научного сообщения и т. п., подразумевая краткое (часто по пунктам) изложение основных идей выступления или текста. Нередко публичный оратор, будучи ограничен временем, прибегает к «тезисному изложению», т.е. концентрирует внимание слушателей на главных отстаиваемых им положениях.

В теории аргументации, как уже было сказано, тезис есть утверждение, истинность или ложность которого предстоит доказать. При этом тезис по-разному может быть представлен. Его можно сформулировать в начале диалога: «Тезис, который я хочу доказать, состоит в следующем...». Возможен вариант, когда тезис завершает аргументацию: «Из сказанного, очевидно, следует вывод...». Или: «Я надеюсь, что мне удалось убедить вас в том, что...». К тезису иногда подходят, начиная с постановки вопроса, который подводит аудиторию к лучшему пониманию тезиса. По своей логической форме тезис может быть выражен либо одним простым суждением, либо рядом взаимосвязанных суждений, либо их целостной системой. В последнем случае, когда мы имеем дело со сложным доказательством, различают **основной тезис** и **частные тезисы**. Основному тезису подчинен весь процесс доказательства, в нем сконцентрирована цель этого процесса, его конечный итог. Частные же тезисы носят подчиненный, вспомогательный характер. Будучи доказанными, они становятся аргументами для обоснования основного тезиса.

В математике роль тезиса (доказываемого положения) нередко выполняет теорема. Но *доказанная* теорема может выступать в роли аргумента, о чем речь впереди. При проведении экспериментальных исследований в эмпирических науках в качестве тезисов выступают вытекающие из результатов проведенных опытов теоретические обобщения, выводы. Различные гипотезы в научном познании также представляют собой своеобразные, нередко сложные и системные по своей структуре, тезисы. То же самое относится и к версиям в судебно-следственной деятельности.

Но независимо от формы, структуры, специфики тезиса в той или иной сфере деятельности, важно подчеркнуть, что *без тезиса нет доказательства*. Это особенно надо иметь в виду встречающимся в практике общения любителям поспорить ради спора, нередко не осознавая, не понимая, не формулируя, — «о чем, собственно, спорим?». Но об этом также подробнее поговорим в заключительном разделе.

2. Аргументы (основания) доказательства. Как бы ни был важен тезис, но сам по себе он еще недостаточен для доказательства. Он останется голословным утверждением, если не будут приведены подтверждающие, обосновывающие его доводы. Последние должны восприниматься теми, кому адресуется доказательство, в качестве истинных. Однако, здесь опять-таки вторгается в процесс общения момент субъективности, ибо то, что в одной аудитории представляется бесспорно истинным, в другой может восприниматься как ересь. Это обстоятельство нельзя игнорировать. Совокупность суждений, приемлемых для данной аудитории в качестве несомненно истинных, вместе с приемлемыми ею логическими средствами называют **полем аргументации**. Учет этого обстоятельства исключительно важен для правильного понимания и анализа ситуаций публичного спора, о чем речь впереди.

А пока кратко охарактеризуем основные виды аргументов.

А) Одним из важнейших из них являются **факты**. Несмотря на кажущуюся самоочевидность смысла этого понятия как всего того, что имело или имеет место в действительности, при обращении с этим понятием следует быть очень осторожным и внимательным. Дело в том, что в процессе общения, аргументации никакие факты не существуют сами по себе, вне их интерпретации. А эта последняя, естественно, всегда несет с собой все те же элементы субъективности. Ведь мы знаем, например, как по разному видели одни и те же события («факты») их свидетели и участники, скажем, войн, революций, социальных и природных катаклизмов. Поэтому в философии, в теории познания проводится грань между такими понятиями как «**факт действительности**» и «**факт науки**». К последним предъявляются строгие требования в отношении их достоверности, доказанности, объективности, проверяемости. Столь же строгие требования к фактическим данным предъявляются и в судебном исследовании, так как решение суда по любому делу должно базироваться на твердо установленных фактах.

Подчеркивая фундаментальную роль фактов в науке И. П. Павлов в «Письме к молодежи» называл факты «воздухом ученого». Без них всякие «теории» — пустые потоуги. «Но изучая, экспериментируя, наблюдая, — продолжал он, — старайтесь не оставаться у поверхности фактов. Не превращайтесь в архивариусов фактов. Пытайтесь проникнуть в тайну их возникновения. Настойчиво ищите законы, ими управляющие.» (И. П. Павлов. Избр. произведения. М., 1951. С. 51-52).

На необходимость учета в социальных исследованиях *всей совокупности* относящихся к рассматриваемому вопросу фактов указывал В. И. Ленин: «Факты, если взять их *в целом*, в их *связи*, не только «упрямая», но и безусловно доказательная вещь. Фактики, если они берутся вне целого, вне связи, если они отрывочны и произвольны, являются именно только игрушкой или кое-чем еще похуже.» (В. И. Ленин. ПСС., т. 30, с. 350-351.)

Все эти мысли остаются актуальными для наших дней и, безусловно, «работают» не только в сфере естественнонаучного или социально-гуманитарного исследования. Они имеют самое непосредственное отношение ко всей сфере права, в том числе и в практически-юридической деятельности. В частности, здесь придается важное значение понятию «*юридические факты*», означаящему предусмотренные в законе обстоятельства, служащие основанием для возникновения или прекращения конкретных правонарушений (например, — «действие» или «бездействие» в той или иной ситуации).

Таким образом, используя факты в качестве строительного материала, фундамента доказательства, необходимо учитывать источники получения информации о них, степень их достоверности, установленности, адекватность их интерпретации и, не в последнюю очередь, степень доверия к ним той стороны, к которой адресуется доказательство.

Б) Не менее важным видом аргументов являются **законы науки**. Известно, какие строгие критерии предъявляются научным сообществом для принятия тех или иных истин в качестве доказанных объективных законов. Обретая такое качество, научный закон становится не только руководством к разработке вариантов его практического использования в различных сферах жизни общества, но и весомым аргументом в дискуссионных ситуациях. Скажем, открытие и утверждение закона сохранения и превращения энергии послужило достаточным основанием (убедительным аргументом) для договоренности всеми академиями наук цивилизованных государств не принимать к рассмотрению предлагаемые проекты создания вечных двигателей, как противоречащие этому закону.

Вместе с тем, роль законов науки как аргументов в доказательстве нельзя абсолютизировать. Ибо, во-первых, всякий научный закон имеет свою сферу действия и, соответственно, область и правомерность применения (нередко весьма узкую, специальную), за пределами которой действуют другие законы. А, во-вторых, наука по

своей природе чужда догматизации ее достижений, она непрерывно развивается и в связи с этим открытые и «взятые на вооружение» ее законы уточняются, дополняются, а иногда и заменяются другими, в чем-то несовместимыми с казавшимися ранее незыблемыми истинами.

В сфере права законы, действующее законодательство также являются важнейшим видом юридической аргументации. Всякий юридический факт становится аргументом лишь тогда, когда он сопоставлен с нормой права, с законом. Но и оговорки, сделанные нами относительно неправомерности догматизации законов науки, еще в большей мере относятся к юридическим законам. Ведь если научные законы (например, физические, химические и т. п.) действуют вне и независимо от человека и человечества и наука может только открывать, познавать и создавать возможности их практического использования, то правовые акты, юридические законы все-таки всегда являются продуктом волевой сознательной деятельности людей.

В) В качестве специфического вида аргументов нередко применяются **аксиомы**. Так называют положения, более или менее единодушно принимаемые всеми как самоочевидные истины, не нуждающиеся в доказательстве. Как правило, они основаны на многовековом опыте людей, закреплены практикой. Это, например, высказывания типа: «Целое больше своей части», «Если к двум равным величинам прибавить одно и то же число, величины останутся равными» и т. п. Аксиомами являются по сути дела основные законы логики — закон тождества, закон противоречия, закон исключенного третьего.

Аксиоматический подход нередко используется в аргументации в сфере права. Так, алиби является убедительным аргументом, доказывающим неучастие подозреваемого в непосредственном совершении преступления. В его основе — самоочевидная истина, что один и тот же человек не может одновременно пребывать в двух разных местах. Примером аксиомы в уголовном праве является презумпция невиновности, согласно которой обвиняемый считается невиновным до тех пор, пока его вина не будет доказана в установленном законом порядке.

Но и аксиомы не следует абсолютизировать и догматизировать. История науки знает примеры, когда казавшиеся незыблемыми истины подвергались пересмотру. Так, русский математик Н.И. Лобачевский, пересмотрев господствовавший в геометрии в течение более двух тысячелетий постулат (аксиому) о параллельных прямых, положил начало созданию так называемых неевклидовых геометрий, нашедших практическое подтверждение в ходе последующего развития научного знания.

Г) **Научные определения и конвенции** также являются видом аргументов. Естественно, что правомерными и убедительными аргументами могут быть лишь такие определения и конвенции, которые, во-первых, соответствуют всем предъявляемым к ним логическим требованиям и которые, во-вторых, принимаются в качестве истинных и правильных адресатом доказательства.

Всякая подлинная наука базируется на определениях ее фундаментальных понятий. Правда, существенным моментом научного прогресса всегда была забота об уточнении, углублении их содержания, а подчас и полного обновления этих определений. Именно об определении фундаментальных понятий нередко ведутся ожесточенные научные дискуссии.

В правовой сфере весьма важны определения юридических понятий, даваемые действующими юридическими документами — конституцией, кодексами законов и т. п. Ведь юридическая оценка даже доказанного факта совершения преступления возможна только на основе подведения его под соответствующую статью закона, выступающего в данной ситуации в качестве достаточного основания, поскольку действующий закон имеет обязательную силу.

Конвенции в этом плане близки к определению понятий, поскольку они являются плодом общего согласия участников коммуникации и принимаются без доказательств. Разновидностью научных конвенций являются так называемые постулаты (от лат. *postulatum* — требуемое). Они представляют собой допущения, не отличающиеся самоочевидностью, однако принимаемые в данной науке без доказательств. Если отказаться от этих постулатов и потребовать доказательства каждого положения, на которые опирается научное знание, мы попадем в тупик, выражаясь словами Гегеля, «дурной бесконечности». Поэтому и здесь нужна оговорка об известной условности и относительности оценки всякой конвенции как истины. Необходимо учитывать и конкретную ситуацию, и мотивы сторон, принимающих конвенцию и многие другие моменты, выходящие за рамки логики и теории аргументации. Рациональные конвенции не должны носить произвольного характера («Все позволено, стоит только договориться!»), к чему склонно философское направление, именуемое конвенционализмом или проповедуемый сторонниками постпозитивизма «гносеологический анархизм».

Д) В качестве аргументов могут использоваться **теоретические и эмпирические обобщения, ранее доказанные положения.**

Наблюдая ряд единичных фактов и высказывая о них суждения, человек сравнивает, сопоставляет их и, выделяя в них сходное, обобщает, формулирует истинные суждения более высокого уровня абстракции. Так образуются понятия, в которых отражается сущность вещей, их наиболее важные признаки, свойства, отношения. Так выявляются тенденции развития тех или иных явлений.

Примером использования эмпирических обобщений в качестве аргументов в судопроизводстве является практика установления личности по отпечаткам пальцев. Именно опытным путем установлено, что пальцевые узоры уникально индивидуальны и практически неповторимы, что и позволяет экспертам и следователям делать соответствующие выводы.

Многочисленные примеры применения ранее доказанных положений в качестве аргументов известны каждому из школьного курса геометрии. Всякая теорема, как мы знаем, признается истиной только в результате ее доказательства, после чего как она сама, так и вытекающие из нее с логической необходимостью следствия с полным основанием могут быть использованы как аргументы для дальнейшего развития теории. Впрочем, об этом мы уже упоминали.

Мы назвали и кратко охарактеризовали некоторые наиболее распространенные в практике общения виды аргументов. Дать исчерпывающую их классификацию и перечень не представляется возможным, поскольку таковых не существует. Но опыты более детального изложения этой темы в нашей литературе имеются. Тем, кто специально заинтересуется этим вопросом, можем порекомендовать, в частности, книгу П. С. Таранова «Универсальная энциклопедия аргументов. Спорные истины» В 2-х тт.; Висагинас: Альфа, 2000 г. В этой книге «автор собрал и прокомментировал более 400 важнейших аргументов, которые использовали в споре знаменитые люди прошлого и наши выдающиеся современники». (Мы процитировали аннотацию к книге).

3. **Демонстрация** или **форма доказательства (опровержения)**. Термин «демонстрация» (от лат. *demonstratio* — указание) помимо известного общественно-политического смысла нередко употребляется в обыденной речи как наглядная иллюстрация предмета или процесса. Так, на выставках «демонстрируются» образцы товаров, изделий или произведений искусства. «Ну-ка, продемонстрируй нам свое умение (декламировать стихи, петь, танцевать и т. п.)», — говорим мы, обращаясь к ребенку.

Краткое пояснение сути этого термина применительно к теории аргументации и доказательства мы уже привели. Остается напомнить, что способ логической связи тезиса с аргументами реализуется в виде умозаключений. Следовательно, демонстрация в этом плане — дедуктивные, индуктивные умозаключения или умозаключения по аналогии. В процессе доказательства они могут использоваться как по отдельности, так и (что обычно бывает чаще) в виде цепочки умозаключений в различном сочетании.

Специфика демонстрации по отношению к обычной процедуре умозаключения состоит в том, что тезис доказательства, который должен стать итогом, выводом, заключением, следующим из посылок при соблюдении соответствующих правил, здесь формулируется заранее, в начале рассуждения. Аргументы же, т. е. посылки умозаключения добываются, подыскиваются, не будучи известными заранее. **«Таким образом, в аргументативном рассуждении по известному заключению — тезису восстанавливаются посылки вывода — аргументы».** (Кириллов В. И. Старченко А. А. Логика. М.: 2001, с. 202.)

Показав (продемонстрировав), что отстаиваемый нами тезис с логической необходимостью вытекает из приведенных посылок (аргументов), мы тем самым завершаем процесс доказательства, как бы возвращаясь к исходному положению, но уже в новом его качестве — в качестве обоснованного, доказанного, утвержденного на прочном фундаменте посылок. А логическая связь между аргументами и тезисом (демонстрация) сослужила нам службу в качестве укрепляющего сооружения цемента. Если правильно применены теоретические рекомендации, если адресат (аудитория), к коему мы обращались, убедился в нашей правоте, нам остается только «с чувством глубокого удовлетворения» произнести итоговую фразу: «Что и требовалось доказать».

Виды доказательства. До сих пор мы рассматривали доказательство и опровержение вместе, имея в виду их одинаковую логическую структуру. Но если учесть преследуемые ими цели, то их правомерно считать двумя разновидностями доказательства. Первая из них, имеющая целью обоснование истинности тезиса, может быть названа доказательством в собственном смысле слова. Вторая же, задачей которой является обоснование ложности тезиса, — опровержением.

В качестве других оснований для деления доказательств на виды могут быть взяты способы аргументации, характер тезиса, формы аргументации и др.

Основными видами доказательств, различающимися по форме, являются доказательства **прямые и не прямые (или косвенные).**

В случае **прямого доказательства** истинность или ложность тезиса непосредственно обосновывается аргументами без введения каких-либо дополнительных положений. При этом могут применяться дедуктивные, индуктивные умозаключения или заключения по аналогии, взятые как по отдельности, так и в различных сочетаниях. Скажем, присутствие подозреваемого на месте преступления доказывается обнаружением отпечатков его пальцев.

В геометрии — положение «сумма углов четырехугольника равна 360° можно доказать, разделив четырехугольник диагональю на два треугольника. Далее, зная ранее доказанную теорему, что сумма углов треугольника равна 180° и указав, что в ходе наших рассуждений мы убедились, что сумма углов четырехугольника равна общей сумме углов двух треугольников, мы делаем вывод, что высказанное нами положение (тезис) истинно.

Из примеров видно, что ход прямого доказательства складывается из двух этапов. Сначала мы подыскиваем известные истины, которые могут послужить убедительными аргументами для обоснования нашего тезиса. А затем, и это — второй этап, показываем, что из этих аргументов с логической необходимостью следует доказываемый тезис.

Непрямое (косвенное) доказательство состоит в обосновании истинности (ложности) тезиса с помощью **антитезиса** — вспомогательного утверждения, противоречащего тезису. Мы показываем ложность антитезиса и, исходя из закона исключенного третьего, согласно которому из двух противоречащих суждений одно обязательно истинно, делаем вывод об истинности доказываемого тезиса. Оно имеет две разновидности, называемые **апагогическим** и **разделительным** доказательством.

А) Апагогическое доказательство — (от греч. *apagogos* — отводящий, уводящий в сторону) или «**доказательство от противного**» хорошо знакомо каждому из школьного курса математики. Ход его таков. Сначала мы принимаем условно антитезис за истинное положение. Выводим из него вытекающие с логической необходимостью следствия. Если хотя бы одно из них противоречит известным нам истинным суждениям, оно, естественно, признается ложным, а вслед за этим признается ложным и антитезис. В результате принятия антитезиса в качестве истинного суждения мы как бы пришли к абсурду (именно поэтому апагогическое доказательство иногда называют еще «**сведением к абсурду**».) Единственный выход из абсурдной ситуации — признание антитезиса ошибкой, ложным утверждением, из чего следует окончательный вывод об истинности тезиса.

Рассмотрим ход апагогического доказательства на конкретном примере. Изучив обстоятельства дела, адвокат пришел к твердому убеждению, что его клиент (Н) не совершал вменяемого ему в вину преступления. Следовательно, формулируется тезис : «Н — не виновен». Как строится апагогическое доказательство этого тезиса?

Первый этап. На этом первом этапе выдвигается *антитезис*, положение, противоречащее тезису, и ставится вопрос о необходимых логических следствиях принятия антитезиса. Естественно, что доказывающий намерен найти среди этих следствий такое, (или такие, но в принципе достаточно и одного), которое несовместимо с антитезисом.

Допустим, согласимся с временно, что Н совершил это преступление. Какие следствия с необходимостью вытекают из этого допущения?

Второй этап. В числе таких необходимых следствий, очевидно, должен быть факт присутствия обвиняемого на месте преступления в момент его совершения. Между тем, в материалах дела достаточно доказательств алиби обвиняемого (показания свидетелей, материалы экспертизы и т. д.). Таким образом, доказано, что необходимо вытекающее из принятия антитезиса следствие — ложно. В этом суть второго этапа.

Третий этап. Из ложности следствия делается вывод о ложности посылки, то есть, в данном случае — антитезиса: «Утверждение, что Н совершил это преступление — ложно».

Заключительный этап. Из ложности антитезиса в соответствии с законом исключенного третьего (Н или совершил преступление или не совершал его, а третьего не дано), делается вывод об истинности тезиса: «Доказано, что Н — не виновен».

Как видим, процедура установления алиби может служить наглядным примером применения апагогического доказательства в судопроизводстве.

И в заключение — упрощенная схема рассуждения по этой модели. Если из отрицания суждения А с необходимостью следует В ($A \rightarrow B$) и, вместе с тем, известно, твердо установлено, что В не имеет места (не-В), следовательно, отрицание суждения А — ложно, а истинно А.

$$\{ (\text{не-}A \rightarrow B) \wedge \text{не-}B \} \rightarrow A.$$

Интересный пример косвенного доказательства (опровержения) находим в древнегреческой философии у Демокрита. Вот как он опровергает тезис: «Все истинно». Если кто-то полагает, что «не все истинно», то и это утверждение должно быть истинным, а, следовательно, тезис «все истинно» окажется ложным. Аналогичным образом опровергается и тезис «все ложно». Ведь если *все* ложно, то ложно и утверждение, что все ложно. Перед нами яркая демонстрация приема сведения к абсурду.

Б) **Разделительное доказательство** или **доказательство через исключение** представляет собой косвенное обоснование тезиса, рассматриваемого в качестве члена строгой и в то же время закрытой дизъюнкции, содержащей более двух альтернатив. Процесс доказательства идет путем последовательного исключения всех членов дизъюнкции кроме одного, представляющего тезис. То есть, рассуждение строится по знакомой нам схеме разделительно-категорического силлогизма, а именно — отрицающе-утверждающего модуса (*modus tollendo-ponens*). Напомним эту схему:

$$A \vee B \vee C; B \wedge C$$

A

Поясним это на простом примере. Из обстоятельств расследуемого преступления было выяснено, что его мог совершить только один из трех подозреваемых — или А, или В, или С. В ходе следствия было убедительно доказано, что В и С преступления не совершали. Таким образом, косвенно доказана вина А.

Обязательным условием состоятельности такого доказательства является учет всех возможных альтернатив (т.е. деление должно быть полным и, следовательно, закрытым) и дизъюнкция должна быть строгой. Применительно к нашему примеру это означает, что в расследуемом преступлении исключено участие других лиц кроме подозреваемых и что преступление совершено именно *одним* из них.

Ясно, что убедительность косвенного доказательства в целом меньше, чем прямого. Здесь возрастает риск ошибки. Поэтому, воспользовавшись при необходимости приемами косвенного доказательства, его чаще всего дополняют, если это возможно, прямым. Ведь занимаясь косвенным доказательством, мы сосредоточиваем внимание не на утверждаемом нами тезисе, а на конкурирующих с ним суждениях, рассматриваемых нами как ложные и в то же время логически связанные с нашим тезисом. А это отвлекает внимание от главной задачи — доказать истинность тезиса.

И еще одно замечание. Логические понятия «прямое и косвенное доказательства» не следует отождествлять с используемыми в юридической практике аналогичными терминами. В последнем случае «прямыми доказательствами» называют юридически установленные факты, непосредственно связанные с доказываемым положением. А «косвенные доказательства» — это такие факты, связь которых с доказываемым положением не очевидна, а только предположительна и возможна. Например, если при обыске в квартире обнаружены уворованные вещи, это может послужить косвенным доказательством («уликой») причастности хозяина квартиры к акту воровства. Косвенные доказательства (улики) становятся более весомыми лишь в связи с другими достоверными фактами.

Требования к доказательствам. Ошибки в доказательствах.

В соответствии с логической структурой доказательства предъявляемые к нему требования (их называют также правилами) подразделяются на три группы. Рассмотрим последовательно каждую из этих групп вместе с ошибками, возникающими при нарушении соответствующих требований.

А) Требования и ошибки в отношении тезиса.

1. Тезис должен нуждаться в доказательстве. Вместе с тем, тезис должен быть истинным.

Действительно, надо ли доказывать очевидные истины, то, что само собой разумеется, с чем все согласны, в чем все убеждены? Бывают, конечно, любители и таких «доказательств», но их пыл обычно охлаждают советом не ломиться в открытую дверь. Поэтому прежде чем приступить к доказательству тезиса, следует убедиться в целесообразности этого «мероприятия» в данной конкретной ситуации. При этом напомним читателю, что понятия общего согласия, очевидности, единства массовых убеждений и т. п., увы, не так абсолютны, как может показаться на первый взгляд. Вспомним, например, как описывает А.С. Пушкин полемику античных мыслителей:

Движенья нет, сказал мудрец брадатый,
 Другой смолчал и стал пред ним ходить,
 Сильнее бы не мог он возразить;
 Хвалили все ответ замысловатый.
 Но, господа, забавный случай сей
 Другой пример на память мне приводит:
 Ведь каждый день пред нами солнце ходит,
 Однако ж прав упрямый Галилей.

Вспомним также ведущуюся веками полемику вокруг доказательств бытия божия, идеи бессмертия души и т. п. И это относится ведь не только к «высоким материям», но и к обыденным вещам.

С другой стороны, если мы действительно хотим доказать тезис, мы должны быть уверены, убеждены в его истинности. Ибо «доказательство» тезиса, о котором мы точно знаем, что он ложен, нельзя назвать иначе как интеллектуальным мошенничеством. Правда, теория аргументации находит для такого случая более изящное название — софизм, логическая уловка. Что не меняет сути дела.

Но мы можем и искренне заблуждаться, считая ложное положение истинным или, наоборот, принимая истину за ошибку. Однако в таких случаях мы должны быть готовы по предъявлению нам убедительных аргументов признать свою ошибку, свою неправоту. Еще древние учили, что в философском споре выигрывает проигравший. В том отношении, что он приращивает свои знания. Наверное, это относится не только к философским спорам, хотя, конечно, признавать свои ошибки немногие почитают за удовольствие...

Требование истинности тезиса как бы напоминает нам еще и о том, что в ходе доказательства мы не открываем истину, а только утверждаем, обосновываем, раскрываем ее для аудитории (адресата). Впрочем, таким «адресатом» можем быть и мы сами, когда происходит внутренний «диалог», например, в ходе принятия трудного, «спорного» решения.

Известный русский юрист П. Сергеич (Пороховщиков) в книге «Искусство речи на суде» писал: «Можно доказать, что пешеход двигался быстрее всадника, что грамотный намеренно делал ошибки в правописании, здоровый притворялся сумасшедшим... Но нельзя доказать, что предельная скорость человека больше предельной скорости лошади, что безграмотный человек может соблюдать орфографию, что душевнобольной одновременно страдает идиотизмом и паранойей... Можно утверждать, что человек, одаренный хорошей памятью, забыл что-нибудь, но нельзя доказать, что он не знал о данном факте, если он собственноручно написал о нем другому, можно доказать, что левша застрелился правой рукой, но нельзя доказать, что он застрелился, если у него оказалось три раны и каждая должна была вызвать мгновенную смерть». (П. Сергеич. Искусство речи на суде. С. 97.)

2. Тезис должен быть логически безупречным, сформулированным ясно и четко.

Это требование определенности тезиса относится ко всем его компонентам: смысл составляющих суждение-тезис понятий (субъекта и предиката) необходимо трактовать однозначно и, во избежание недоразумений, уточнять его, приводя определения, пояснения, оговорки и т. п.; кванторные характеристики суждения также должны быть недвусмысленно обозначены, т.е. должно быть указано идет ли речь обо всех предметах данного класса, о какой-то части их или же только об одном из них; (если, например, употреблен квантор «некоторые», то должно быть ясно в каком именно смысле — а) «некоторые, а может быть и все» или б) «только некоторые»; в случае, если тезис — сложное суждение, то должна быть полная ясность в отношении характера логических связей (например, строгая или нестрогая дизъюнкция).

Еще в древнеиндийской философии было выработано разумное правило: если тезис отстаивается в полемике, то прежде чем критиковать или опровергать противопоставленный вам антитезис, вслед за автором сформулируйте его и получите согласие оппонента, что он (антитезис) понят и воспроизведен правильно. («Правильно ли я вас понял, что вы хотите сказать и т. д.»). В случае отсутствия оппонента можно изложить его мысль посредством цитирования. Это обычный прием ведения письменной полемики. Правда, столь же обычным является и злоупотребление недобросовестных полемистов, искажающих мысли оппонента, замалчивающих неприятные для себя аргументы, выдергивающих мысль из контекста или komponующих искусственно подобранный ряд выигрышных для критики положений оппонента.

3. Тезис должен оставаться тождественным самому себе на протяжении всего доказательства или опровержения.

Здесь речь идет по существу о практическом применении требований, вытекающих из закона тождества, к процессу аргументации. То есть, если мы высказали какое-то суждение и хотим убедить собеседника, аудиторию в его истинности, то по ходу разговора содержание и смысл доказываемого суждения не должны изменяться. Конечно, это не означает, что в случае, если, например, ведется конструктивный диалог, по ходу которого вы убедились в том, что отстаиваемая вами точка зрения нуждается в уточнении, некотором изменении, вы не имеете права этого сделать. Но это должно быть сделано открыто, недвусмысленно, четко. Поставленные в известность об изменении вашего тезиса участники диалога тоже ведь смогут адекватно видоизменить свою позицию. И дальше пойдет уже «другой разговор»...

Правило неизменности тезиса, несмотря на его кажущуюся очевидность, нередко нарушается в практике общения. Общее название ошибки при этом возникающей — **подмена тезиса**. Но формы ее проявления весьма многообразны. Ведь тезис неосознанно может подменяться собеседником, мыслящим нечетко, хаотично. По ходу его рассуждений мысль, как бы «скачет», виляет, прерывается. В итоге он нередко вообще

забывает «с чего начал» и что хотел доказать. Такую ошибку называют «**потерей тезиса**». Но нередко бывает так, что даже логически грамотные люди, опытные полемисты, видя слабость своей позиции в дискуссии, пытаются видоизменить свой тезис, усилив или ослабив его и не предупредив об этом аудиторию или оппонента. Такую сознательную подмену тезиса трудно даже назвать «ошибкой», это скорее «уловка». Но что характерно, к подобного рода уловкам не столь уж редко прибегают в спорах и логически неискушенные люди. Это бывает, например, когда вместо обсуждения тезиса по существу акцентируют внимание аудитории на личных качествах того, кто этот тезис высказал. («Да кого вы слушаете?», «Да вы знаете, какой прохвост этот писака?!» и т. п). Подобного рода «ошибки» называют **аргументом к человеку (argumentum ad hominem)**. Ее разновидности — аргумент к личности, аргумент к толпе и подобные им.

В других случаях, видя, что перспективы дискуссии складываются неблагоприятно для оратора, он переключает внимание аудитории на другие, как правило, жизненно интересующие слушателей темы, но не связанные с обсуждаемым тезисом. Подобная разновидность подмены тезиса называется **логической диверсией**. Приходится признать, что опытные «логические диверсанты» весьма успешно подчас используют этот прием. Вариантом логической диверсии является ошибка, получившая название **переход в другой род**. Так, например, в процессе судопроизводства доказательства из юридической сферы переносятся в моральную и вместо незаконности, противоправности деяния начинают доказывать его аморальность. Высказываемые в этой ситуации суждения могут быть совершенно истинными и справедливыми, но они, что называется «из другой оперы».

Б) Требования и ошибки в отношении оснований (аргументов).

1. Аргументы, приводимые для доказательства тезиса, должны быть истинными, достоверными суждениями, причем их истинность должна быть доказана.

Аргументы не зря называют основаниями доказательства. Они, как мы уже упоминали, исполняют роль фундамента и, следовательно, должны отличаться особой прочностью и надежностью. Ведь если хотя бы один кирпичик в фундаменте будет «с изъяном», это может поставить под сомнение, поколебать все доказательство в целом. Особенно важно учитывать данное требование в ходе любой полемики, в частности, в судопроизводстве, где истина устанавливается в процессе противоборства, противостояния сторон — обвинения и защиты.

При нарушении этого требования могут возникнуть две логические ошибки.

Во-первых, — **ложность оснований («основное заблуждение» — лат. Error fundamentalis)**. Она возникает тогда, когда вольно или невольно в качестве аргументов для доказательства тезиса приводятся ложные суждения. Так, в ходе судебного расследования обвиняемый или свидетели могут давать ложные показания, как искренне заблуждаясь, ошибаясь, так и преднамеренно пытаясь запутать ход расследования, направить его по ложному следу. Если не проявить бдительность и осторожность, дело может закончиться судебной ошибкой.

Во-вторых, — **предвосхищение оснований (petitio principii)**. Эта ошибка заключается в том, что в качестве аргументов используются может быть и верные, но недоказанные утверждения, которые сами нуждаются в доказательстве. Такие аргументы предвосхищают тезис, но не доказывают его. Чтобы избежать этой ошибки, необходимо убедиться в том, что все приводимые аргументы истинны и доказаны.

2. Истинность аргументов должна быть установлена самостоятельно, независимо от тезиса. Это правило автономности обоснования аргументов (т.е. без обращения к тезису) принципиально важно. Его нарушение заводит доказательство в тупик: тезис доказывается аргументами, истинность которых «доказывается» тем же тезисом. Такая ошибка получила название «**порочный круг в доказательстве**». И несмотря на очевидную логическую «порочность» такой ситуации, в практике общения, в том числе и в процессе различных доказательств она встречается не так уж редко, хотя и не всегда в очевидных и простых формах.

3. Аргументы не должны противоречить друг другу. По существу это требование вытекает из первого, является его конкретизацией. В самом деле, если в совокупности приводимых нами аргументов встречаются противоречивые, несовместимые друг с другом утверждения, это означает, что по крайней мере одно из них ложно. Ложные же утверждения, и именно это зафиксировано первым требованием, не могут и не должны использоваться для доказательства тезиса. Ведь ложные утверждения ничего не доказывают. Они только вновь возвращают нас к ошибке «основное заблуждение». Необходимо поэтому постоянно помнить логическое правило, согласно которому из противоречия следует все что угодно.

4. Каждый аргумент должен быть необходим, а в сумме они должны быть достаточными для доказательства истинности тезиса. Это правило меры, достаточности аргументов на практике нередко нарушается в разные стороны. Первый вариант, когда количество (а также, что, пожалуй, еще важнее — и качество) аргументов недостаточно для строго логического вывода из них тезиса, что ведет к ошибке «поспешного» или «слишком широкого обобщения». Второй вариант — когда стремясь подавить оппонента массой аргументов их нанизывают один на другой, не считаясь с количеством и опять-таки, что еще важнее, с качеством, по принципу «чем больше, тем лучше». Увы, на деле получается хуже. Аргументы, нагроможденные друг на друга в спешке, подобранные некритически ослабляют силу и убедительность доказательства. Реализуется ошибка «кто доказывает слишком много, тот не доказывает ничего». Поэтому нужно помнить, что каждый лишний аргумент ослабляет доказательство, а не усиливает его. Не случайно древняя латинская поговорка гласит: «Сила аргументов не в числе, а в весомости». Таким образом, аргументы следует тщательно подбирать с учетом их количественных и качественных характеристик, обращая внимание на их взаимосвязанность, единство, системность, что и выражается требованием меры или достаточности.

В) Требования и ошибки в отношении демонстрации.

Поскольку демонстрация или форма доказательства представляет собой способ логической связи между тезисом и аргументами, постольку предъявляемые к ней требования есть по существу те же требования, которые мы изучали, рассматривая разные виды умозаключений. Ведь процесс доказательства, как мы установили ранее, протекает в форме использования дедуктивных, индуктивных умозаключений или умозаключений по аналогии, взятых как по отдельности, так и в различных сочетаниях. Демонстрация состоятельна и безупречна с логической точки зрения тогда, когда в ней строго соблюдены все правила соответствующих типов умозаключений.

Соответственно и ошибки в демонстрации связаны с нарушением этих правил. Многие из этих ошибок знакомы нам из теории умозаключений. В принципе этих ошибок может быть великое множество и они весьма многообразны. Но в самом общем виде их можно свести к двум основным типам. Это, во-первых, ошибка «**многого следования**»,

ее называют также **«не вытекает»**, **«не следует»**. Она имеет место когда между тезисом и аргументами декларируется чисто словесная связь: «Таким образом, отсюда очевидно, что...» и т. п. На самом же деле необходимая логическая связь отсутствует. И, во-вторых, — ошибка, которую называют **«от сказанного с условием к сказанному безусловно»**. Иногда, и нередко мы высказываем мысль, как бы подразумевая общепонятные условия ее истинности. Например, мы говорим, что вода кипит при 100 градусах. Мы, естественно, не оговариваем всякий раз, что речь идет о «градусах по Цельсию», что процесс касается нормальных земных условий и т. п. При изменении же каких-то из этих обстоятельств высказанное нами утверждение может оказаться ложным.

Тема 3. Вопрос и ответ в системе аргументации

В системе аргументации, как и в процессе общения в целом, чрезвычайно большое место принадлежит вопросно-ответному комплексу, или, проще говоря, *вопросам и ответам*. Все имеющиеся у человечества или у каждого отдельного человека знания представляют собой в известном смысле ответы на интересовавшие их вопросы, плоды поиска и размышлений, сомнений и споров. Научное знание, вся человеческая культура и общественная жизнь развиваются таким образом, что осознаются, осмысливаются выдвигаемые ими вопросы, вырабатываются пути и способы их решения, предпринимаются соответствующие усилия, направленные на поиск правильных ответов и путей их практической реализации. Вопросы и ответы пронизывают все без исключения сферы и уровни жизни людей, сопровождают каждого человека с момента становления его сознательным, мыслящим существом вплоть до завершения его жизненного пути. Не случайно маленьких детей, едва выучившихся говорить, нередко называют «почемучками», — они склонны задавать взрослым вопросы, которые подчас могут поставить последних в весьма затруднительное положение.

Есть, однако, сферы общественной жизни и деятельности, в которых вопросно-ответному комплексу принадлежит исключительная роль. Помимо уже названного в этом плане научного знания, деятельности ученого, такими сферами являются педагогика и в целом воспитание людей, медицина-здравоохранение, общественно-политическая деятельность, работа в средствах массовой коммуникации — журналистика и, конечно же, юриспруденция, вся сфера права. Понятное дело, мы не ставим себе задачей перечислить все такие области жизни, в которых вопросно-ответный комплекс занимает ключевое положение. Но необходимо учитывать, что в каждой из них функционирование этого комплекса имеет свою специфику, которую изучают соответствующие отрасли научного знания. Логика же как наука выявляет и анализирует то общее, что присуще вопросам и ответам как форме словесной, вербальной коммуникации, их месту и роли в аргументативном процессе.

Этой проблематике посвящен соответствующий раздел логической науки, раздел, имеющий тенденцию, как и многие другие ее разделы, к становлению в относительно самостоятельную научную дисциплину, называемую «**логикой вопросов**», иногда ее называют также «**эротематической**» (от греч. erotematicos — в форме вопросов) или «**интеррогативной**» (от лат. Interrogatives — вопросительный) логикой.

Необходимо помнить, что рассмотрение вопросов в отрыве от ответов на них (так же, как и наоборот) лишается смысла, так как они представляют собой неразрывное целое, органическое единство, в котором каждый из элементов приобретает смысл только в рамках этого целого. Ведь для того чтобы поставить, сформулировать вопрос, необходимо знать, о чем и как ты хочешь спросить, т.е. располагать предварительным «знанием о незнании», а всякое *знание*, как было упомянуто ранее, уже представляет собой *ответ* на ранее сформулированные *вопросы*. Так что сам вопрос о том, что первично или что важнее в этом комплексе, не так прост, как может показаться с первого взгляда и поиск аргументированного ответа на него представляет собой самостоятельную (и очень сложную) научную проблему. Оставим ее на усмотрение специалистов, а сами займемся содержательным рассмотрением вопросно-ответного комплекса с позиций логики и теории аргументации.

Понятие вопроса. Логическая структура и виды вопросов.

Понятие вопроса. В самом общем виде **вопрос есть форма мысли, выражающая требование получения информации, пополнения или уточнения имеющегося знания.**

В толковом словаре русского языка В.И. Даль так объясняет смысл этого слова: «Вопрос — предложение, требующее ответа, объяснения, отзыва, подтверждения или отрицания, согласия или отказа». Выполнение этого требования, удовлетворение желания вопрошающего получить какие-то сведения осуществляется в форме ответа. Но если последний, т.е. ответ, как правило, формулируется в развернутом или сокращенном суждении или совокупности суждений, каждое из которых, как мы знаем, может быть истинным или ложным, то с вопросом в этом плане дело обстоит иначе. Ведь сам по себе вопрос ничего не утверждает и ничего не отрицает, следовательно, он не является суждением. Поэтому вопрос не может быть истинным или ложным, но он имеет другие, весьма важные характеристики, о которых речь впереди.

Формой выражения вопроса в естественном языке является, как правило, вопросительное предложение. Но их не следует отождествлять. Не всякое высказывание, имеющее грамматическую форму вопроса, является таковым по своему логическому содержанию, также как и не всякий вопрос принимает форму вопросительного предложения. К примеру, так называемые «риторические вопросы» по сути дела не требуют ответа и являются специфическим видом суждений. Мы ведь не станем проводить социологический опрос представителей русской национальности, прочитав фразу Н. В. Гоголя: «И какой же русский не любит быстрой езды?!». Или искать среди путешествовавших по России в начале XIX в. тех, «кто не проклинал станционных смотрителей, кто с ними не бранился?», — по выражению А. С. Пушкина.

Вопросительным предложением могут быть выражены просьба, предложение, увещевание, призыв, угроза, запрещение и т. п. Если в темном переулке вас «опрашивают» на предмет «Кошелек или жизнь?», вы вряд ли воспримете это как предлагаемую вам дилемму, скорее истолкуете это высказывание как деликатную просьбу «поделиться». Восклицание учителя во время урока «Что за шум?!» — также вряд ли предполагает поиск вразумительного ответа о причинах, источниках, характере и т. п. наличных «звуковых сигналов».

С другой стороны, не всякий вопрос непременно принимает форму вопросительного предложения. К примеру, вопросы в экзаменационных билетах, в планах семинарских занятий или при чтении лекции могут формулироваться (и чаще всего так и бывает) как повествовательные предложения, а то и вовсе как понятия, простые или сложные. То же самое — в повестках различных собраний, в планах студенческих рефератов, в ходе социологического анкетирования, тестирования и т. д. Так что определить, имеем ли мы дело в том или ином случае с настоящим вопросом, можно только с учетом конкретных обстоятельств.

В практике общения проявляются следующие *признаки вопроса*, встречающиеся в различных сочетаниях.

Во-первых, — это непосредственное наличие «спрашивающих» (*вопросительных слов*) — что, где, когда, почему, зачем, сколько, куда и т. д., и т. п. Однако сами по себе такие слова вовсе еще не означают наличия вопроса. Выражения типа: «Что поделаешь?!», «Какая досада!», «Когда деревья были большими...» конечно же вопросами не являются.

Во-вторых, признаком вопроса в письменной речи может служить *вопросительный знак*.

«Идем в кино?», «А если это любовь?», «Достукались?!» эти и подобные им выражения безусловно представляют собой вопросы, хотя вопросительные слова в них отсутствуют. И опять-таки, вопросительный знак также не гарантирует того, что

высказывание есть вопрос. Те же риторические вопросы, выраженные в вопросительной форме просьба, пожелание, угроза, призыв, о чем сказано выше, вопросами не являются.

В-третьих, в устной речи «указателем» вопроса нередко выступает интонация. Одна и та же фраза, по-разному произнесенная, может выражать и вопрос, и эмоциональную оценку, и предложение-приглашение и т. д. Приглашаем читателя, прочитав фразу: «Мы пойдем сегодня в кино или в театр», произнести ее в различных вариантах интонации и, таким образом, подтвердить приведенное положение на этом примере.

В-четвертых, одним из способов выражения вопросительного предложения является его *контекстуальное определение*. К нему возникает необходимость обратиться тогда, когда в устном общении или в письменном диалоге отсутствуют прямые указатели «вопросительности». (вопросительные знаки, интонация и др.), но сама логика предшествующих рассуждений подводит участников общения к необходимости дать ответы на вытекающие из этих рассуждений вопросы. Чаще всего это бывает в тех случаях, когда обсуждаются сложные комплексные проблемы, в существовании которых собеседники компетентны и для них не требуется «формализация», логико-грамматическое выражение существа волнующих их вопросов. А вот поиск ответов на них, дискуссия о выдвигаемых гипотезах выступает в качестве главной задачи. Подобные ситуации нередко возникают на научных конференциях, в ходе парламентских дебатов, в различного рода юридических процедурах, в том числе и в судопроизводстве.

И, наконец, в-пятых, — средством выражения вопроса или конкретизации его содержания могут служить *порядок слов и логическое ударение*. Если воспользоваться для иллюстрации вышеприведенной фразой насчет кино или театра, произнесенной в вопросительной интонации, то смысл ее будет, естественно, меняться при изменении порядка слов и логического ударения. 1. «Сегодня мы пойдем в кино или в театр?». 2. «В кино или в театр пойдем мы сегодня?». 3. «Мы пойдем сегодня в кино или в театр?».

Следует учитывать, что в процессе общения (как устного, так и письменного) указанные здесь признаки вопроса могут применяться как по отдельности, так и в различных сочетаниях. И в то же время сам этот процесс в живом общении настолько сложен и многообразен, что далеко не всегда можно с полной уверенностью и однозначно выделить вопрос и отграничить его от других форм коммуникации. «Пограничные ситуации», «переходные формы» в ходе общения возникают постоянно, и поэтому не следует быть чрезмерным логическим ригористом и формалистом, хотя, конечно же, желательно стремиться к ясности в любой конкретной ситуации.

Логическая структура вопроса. Если рассматривать ее в самом общем виде, она складывается из трех элементов. Это, во-первых, искомое знание, т.е. указание на ту отсутствующую или недостаточную информацию, получение или уточнение которой является целью задаваемого вопроса. Во-вторых, — это имеющееся наличное исходное знание, позволяющее сформулировать вопрос. Это знание составляет базис или предпосылку вопроса. И, наконец, в-третьих, — это явно выраженное или подразумеваемое требование перехода от отсутствующего или недостающего знания к его наличию или восполнению.

Рассмотрим это на конкретных примерах.

1. Сколько дней в високосном году?
2. Бывали ли вы в Третьяковской галерее?
3. Расскажите о принципах работы вечного двигателя.

Что неизвестно, какую информацию желает получить автор каждого из этих вопросов? В первом случае его интересует точное количество дней в необычном году. Во

втором — довелось ли спрашиваемому посетить Третьяковскую галерею. В третьем — на каких принципах основана работа вечного двигателя. Все это — первые элементы логической структуры данных вопросов, т.е. востребуемое, искомое знание.

Предпосылками или базисами этих вопросов являются, соответственно, в первом случае — знание (или, по крайней мере, предположение), что количество дней в високосном году отличается от их количества в обычные, не високосные годы. Во втором — знание о том, что существует Третьяковская галерея и что при желании ее можно посетить. В третьем — что существует (или в принципе возможен) вечный двигатель и, следовательно, должны быть какие-то принципы, на которых основывалась бы его работа. В предпосылках, таким образом, содержится необходимая и достаточная информация для постановки вопроса, но недостаточная для ответа на него. По своему логическому содержанию предпосылки являются фактически суждениями, хотя и не сформулированными в вопросе в явном виде. А если так, то они, естественно, могут быть истинными или ложными. И действительно, в первом и втором случае они истинны, а в третьем — предпосылка ложная.

Указание на «вопросность», т. е. требование перехода от неполного или отсутствующего знания к его пополнению или предоставлению нового, также по-разному представлено в наших примерах. В первом — это вопросительное слово «сколько». Во втором — вопросительная частица «ли». В третьем примере нет ни того, ни другого, но есть прямое требование или просьба: «Расскажите о ...», т. е. восполните недостающее знание автора вопроса.

Среди предпосылок вопросов в логической литературе иногда выделяют так называемые позитивные и негативные предпосылки. При этом позитивной предпосылкой называют убеждение спрашивающего в том, что существует хотя бы один истинный ответ на его вопрос. Соответственно, негативной предпосылкой называют убеждение в существовании хотя бы одного ложного ответа на данный вопрос.

Вопросы (как и ответы на них) выполняют многообразные функции в процессе общения. Среди них обычно выделяют в качестве основополагающих две таких функции, которые можно назвать соответственно — информационно-коммуникативной и исследовательски-познавательной. Они органически взаимосвязаны, расчленив их не всегда представляется возможным и поэтому само это разделение в известном смысле условно. Но тем не менее, важно все-таки различать вопросы, главной целью которых является получение уже имеющейся в принципе информации (таковы вопросы анкет или те же вопросы в экзаменационных билетах и т. п.) и вопросы, в принципе не имеющие готовых ответов и требующие осуществления поиска, изучения, исследования, добывания новых знаний. В научной деятельности определяющая роль принадлежит, естественно, исследовательским вопросам. А, скажем, в учебно-педагогической — информационно-коммуникативным. В деятельности юриста, в частности, в процессе судопроизводства эти типы вопросов взаимно проникают друг в друга, так что не всегда возможно (да и не всегда, может быть, нужно) их разделять.

Виды вопросов. Мир вопросов бесконечно многообразен. Возникает необходимость как-то упорядочить, систематизировать его. В зависимости от целей и задач рассмотрения этого многообразия для выделения тех или иных видов вопросов принимаются различные характеристики, разные основания деления. Так возникают различные классификации вопросов. Полной, всеобъемлющей, законченной и общепризнанной классификации вопросов не существует. Но есть некоторые наиболее характерные и получившие «права гражданства» в учебной литературе. О них и пойдет далее речь.

1. Прежде всего, все вопросы по степени их выраженности в тексте разделяют на **явные** и **неявные** (или **скрытые**). Как явствует из самого названия, явные — в открытом

виде содержат все структурные элементы вопроса — указание на то, что желает узнать спрашивающий (искомое знание), на основании какого исходного знания формулируется данный вопрос (т.е. его предпосылки или базис) и четко обозначенное требование или просьба перехода от известного к неизвестному. Например, — «Сколько дней длилась Великая Отечественная война?». Неявные же или скрытые вопросы содержат лишь предпосылки, осмысление которых позволяет сформулировать их в явном виде. И поскольку суть таких вопросов становится понятной лишь из контекста рассуждений, их называют еще **контекстуальными**.

2. Далее, по своей структуре все вопросы подразделяются на **простые** и **сложные**. Сложный вопрос может быть расчленен на простые (как минимум — два), простой же вопрос, естественно, не расчленяется. Образуется сложный вопрос из соединения простых с помощью логических союзов. Например: «Где и когда был запущен первый искусственный спутник земли и осуществлен первый космический полет с человеком на борту?». Это сложный вопрос легко расчленить на несколько простых. Как для осмысления самого вопроса, так и для более эффективного поиска ответа на него нередко бывает целесообразна такая операция расчленения сложного вопроса на простые и последовательное их решение.

3. В-третьих, по способу запроса неизвестного различают вопросы **уточняющие** и **восполняющие**. Признаком первых является, как правило, наличие в них частицы «ли» (их поэтому часто так и называют — «**ли- вопрось**»). Впрочем, эта частица может и подразумеваться. Так, когда выходящего из аудитории, где проходит экзамен, студента окружают сотоварищи и дружно спрашивают: «Сдал?», то частица «ли» здесь конечно подразумевается. И когда отвечая на этот вопрос, экзаменовавшийся утвердительно кивает головой, ему незамедлительно следует вопрос другого типа, правда, опять-таки в сокращенной форме: «Сколько?». Ответ, как правило, тоже формулируется в неразвернутом виде — либо как растопыренная пятерня, либо просто как радостная улыбка, дополняемая жестом с поднятым вверх большим пальцем руки.

Особенностью «Ли-вопросов», именуемых также *вопросами к решению, закрытыми или альтернативными*, является то, что ответ на них в принципе уже содержится в формулировке вопроса. От отвечающего требуется только либо подтвердить (согласиться) предлагаемое решение, либо отрицать (отвергнуть) его. То есть, в случае простых правильно поставленных вопросов к решению, возможным (и правильным) будет более чем краткий ответ — либо «да», либо «нет». Такие вопросы называются *дихотомическими*.

Но «ли-вопросы» могут быть и сложными, когда в их предпосылке (предложении к решению) содержится более двух возможных вариантов ответа. Например: «Являются ли Казань, Саратов, Астрахань и Владимир городами, расположенными на берегах Волги?». Если бы в предпосылке этого вопроса были названы только первые три города, то правильный ответ мог бы быть столь же кратким. Но поскольку этот вопрос в предпосылке содержит и ложное знание, постольку требуется разделить его на простые и дать на каждый из них соответствующий ответ.

Восполняющие вопросы, в свою очередь, чрезвычайно многообразны. И их тоже называют по-разному: открытыми, «что»- вопросами или «к»-вопросами. Для ответа на них требуется дополнить знания, содержащиеся в предпосылке, новой информацией, направление поиска которой задано вопросительным словом — что, где, когда почему, как и т. п.

С целью конкретизации этой классификации восполняющие вопросы подразделяют на соответствующие подвиды:

1. Какой (кто, какие) — вопросы;

2. Сколько — вопросы;
3. Что (как, почему) — вопросы.

В первом случае от отвечающего требуется назвать неизвестный предмет (или ряд предметов), те или иные свойства или особенности этих предметов и т. п. Например: «Какие города расположены на берегах Волги?» или: «Кто написал текст современного гимна России?».

Во втором случае спрашивающего интересуют количественные характеристики предмета или явления. Таковы вопросы: «Сколько статей содержится в ныне действующей Конституции РФ?» или: «Каковы минимальные и максимальные сроки заключения предусмотрены Уголовным кодексом Р.Ф.?»

В третьем случае «что»-вопросы содержат требование объяснения сути или причин того или иного явления, раскрытия содержания понятия или высказывания и т. п. Такие вопросы нередко бывают сложными и чтобы уточнить их смысл и облегчить поиск ответа целесообразно разбивать их на подвопросы. Примеры таких вопросов: «Что означает термин — алиби?» или: «Почему первая русская революция 1905-1907 г.г. потерпела поражение?».

4. В зависимости от того, правильно или неправильно поставлены вопросы, они делятся на **корректные** и **некорректные**. **Корректными** (от лат. *correctus* — выправленный, вежливый, благопристойный) называют вопросы, опирающиеся на истинные предпосылки, непротиворечивое знание. Соответственно, вопросы, базирующиеся на ложном или противоречивом знании, являются неправильно поставленными или **некорректными**. Если вернуться к трем ранее приведенным нами примерам, то первые два из них являются корректными вопросами, а третий — некорректным. Следует учитывать при этом, что вопрос может оказаться некорректным, как по неведению задающего его, так и с каким-то умыслом, когда спрашивающий знает, что предпосылки его вопроса ложные. Анализ такой ситуации выходит за рамки формальной логики, ибо здесь должна идти речь о мотивах, цели постановки таких вопросов. Одно дело, когда они задаются с явно неблагоприятными целями — запутать собеседника или оппонента в его рассуждениях, высмеять его, осрамить публично и т. п. Такого рода уловки или софистические приемы ведут свое происхождение еще от древнегреческих софистов с их печально знаменитым вопросом: «Перестал ли ты бить своего отца?» В самых разных модифицированных вариантах этот прием пропутешествовал через века и страны и сегодня мы можем встретить его на экранах наших телевизоров, в различного рода публичных дебатах, в анекдотах и т. п. Вот, к примеру, «юридический вариант» такого вопроса — Адвокат: «Господин судья! Ну откуда эта несчастная женщина могла знать, что ее муж столь чувствителен к мышьяку?!».

Другое дело, когда формально схожие приемы используются, скажем, в педагогическом процессе с целью выяснить, насколько прочны, тверды, хорошо ли усвоены те или иные знания обучающегося, насколько он владеет материалом и мыслит самостоятельно и логично. И хотя такие вопросы тоже могут быть названы *улавливающими* или *провокационными*, однако вряд ли они заслуживают отрицательных моральных оценок. Поразмышляйте на досуге и обменяйтесь мнениями с товарищами, — корректен или некорректен «прием» священника из следующего анекдота. Закончив службу, он объявил: «В следующий раз я буду с вами беседовать на тему лжи. Чтобы вам было легче понять, о чем пойдет речь, прочитайте перед этим дома 17-ю главу Евангелия от Марка. На следующей встрече с верующими он спрашивает: «Итак, кто прочитал 17-ю главу Евангелия от Марка? Прошу поднять руку!». — Почти все присутствующие подняли руки. — «Вот именно с вами я и хотел поговорить о лжи, — сказал священник. — Там нет 17-й главы!»

Тонкой и сложной, в частности, с морально-психологической точки зрения является проблема использования провокационных вопросов в судопроизводстве. Хотя по общему правилу здесь рекомендуется подобных вопросов избегать.

Среди логически некорректных вопросов различают *тривиально и нетривиально некорректные* (от лат. *trivialis* — обыкновенный, избитый, пошлый, лишенный свежести и оригинальности). *Тривиально некорректный вопрос* базируется на бессмысленной предпосылке, его и называют поэтому еще и *бессмысленным*. Например: «Приводят ли критическое метафизирование абстракциями и дискредитация тенденции церебрального субъективизма к игнорированию системы парадоксальных иллюзий?».

При этом нужно иметь в виду, что в конкретной аудитории правильно поставленный вопрос может восприниматься как бессмысленный и некорректный по причине незнания слушателями тех или иных терминов, понятий. В таких случаях возникает необходимость либо переформулировать вопрос в терминах, доступных аудитории, либо разъяснить смысл ранее высказанной формулировки. Например, вы задаете вопрос: «Чем отличается позиция детерминистов от точки зрения индетерминистов в отношении причин войн?». В зависимости от подготовленности аудитории этот вопрос может быть истолкован и как корректный, и как тривиально некорректный.

Вопрос является *нетривиально некорректным*, если его предпосылкой служит ложное знание. Например: «Кто был Генеральным Секретарем ЦК КПСС до Октябрьской революции 1917 года?».

5. По характеру требуемого ответа все вопросы могут быть разделены на **открытые** и **закрытые**.

Открытый вопрос не предъявляет строгих и четких требований к ответу, который по этой причине может иметь множество вариантов разной степени полноты, определенности и т. п. Так, как правило, открытыми бывают вопросы в экзаменационных билетах по гуманитарным дисциплинам, в различного рода интервью, когда журналист интересуется мнением интервьюируемого о том или ином событии. Например: «Что Вы можете сказать о положении на Ближнем Востоке?». Темы школьных сочинений типа: «Как я провел лето?», публичная полемика по актуальным социальным проблемам («Почему распался Советский Союз?»). Открытый вопрос предоставляет отвечающему возможность свободного изложения своего понимания сути дела, а полнота и правильность ответа оцениваются спрашивающим и слушающими (или читающими) его.

Закрытый же вопрос исключает всякую неопределенность и неполноту, требуя *однозначного* и исчерпывающего ответа. Например, суд в итоге рассмотрения дела обязан однозначно ответить на вопрос — виновен обвиняемый или нет. А, скажем, вопрос о возрасте человека может быть поставлен как в открытой форме («Он примерно какого возраста?»), так и в закрытой («Назовите, сколько Вам полных лет на сегодняшний день»).

6. По отношению к цели монологического рассуждения или диалога формулируемые в них вопросы делятся на **узловые** и **наводящие**. Верные ответы на узловые вопросы непосредственно раскрывают суть дела, обсуждаемой темы в целом. Наводящие же вопросы призваны соответствующим образом подготовить исчерпывающий ответ, как бы прокладывая к нему путь по ступенькам, по частям. Они помогают отвечающему правильно понять узловую вопрос и сокращают, облегчают поиск верного ответа на него. Иногда узловые вопросы также называют общими, а наводящие — частными. Наводящие вопросы широко используются в педагогическом процессе, в практике судопроизводства, в полемике. Вместе с тем, следует учитывать, что четкой

границы между этими разновидностями вопросов не существует. В различных ситуациях один и тот же вопрос может быть как узловым, так и наводящим.

7. По отношению к обсуждаемой теме целесообразно различать **вопросы по существу** и **вопросы не по существу**. Если правильный ответ существенным образом дополняет или уточняет информацию, содержащуюся в предпосылке, такой вопрос является вопросом по существу. Если же вопрос не имеет непосредственного отношения к теме, уводит в сторону от сути дела или концентрирует внимание на незначительных для решения проблемы частностях и деталях, его называют вопросом не по существу или несущественным вопросом. В процессе организованного диалога или дискуссии бывает необходимо аргументированно отметить вопросы не по существу, к которым недобросовестные оппоненты иногда прибегают сознательно с целью запутать дискуссию или увести ее в сторону от обсуждаемой проблемы. Однако и здесь следует проявлять осторожность и внимательность, учитывая, что само это разделение вопросов имеет в некотором смысле условный характер, и что бывают случаи, когда кажущийся на первый взгляд несущественным вопрос при более глубоком анализе приобретает важное, а подчас и решающее значение для нахождения правильного ответа по существу обсуждаемой темы. Это, в частности, необходимо учитывать в сложных и противоречивых явлениях функционирования правовой сферы общественной жизни, в различных юридических процедурах, и особенно в судопроизводстве.

Правила постановки вопросов.

Умение четко формулировать, правильно ставить вопросы является важным элементом логической культуры, как и общей культуры личности. На эту сторону дела обращали внимание философы, стоявшие у истоков формирования мыслительной культуры человечества – Сократ, его ученики и последователи, его оппоненты-софисты, древние восточные мудрецы Индии и Китая. В разных вариантах эта мысль представлена в фольклоре, в крылатых выражениях и анекдотах, бытующих у многих народов. Вот один из вариантов: «Дурак может задать столько вопросов, что десять мудрецов не смогут на них ответить». Ясно, что дурак задает дурацкие вопросы, а в попытках найти ответ на них четко реализуется принцип: «Каков вопрос, таков и ответ».

Об этом хорошо сказал И. Кант: «Умение ставить разумные вопросы есть уже важный и необходимый признак ума или проницательности. Если вопрос сам по себе бессмыслен и требует бесполезных ответов, то кроме стыда для вопрошающего он имеет иногда еще тот недостаток, что побуждает неосмотрительного слушателя к нелепым ответам и создает смешное зрелище: один (по выражению древних) доит козла, а другой держит под ним решето» (Кант И. Соч. в 6 тт., т. 3, с. 159).

Ряд требований к правильной постановке вопросов по существу может быть сформулирован на основе уже изложенной их характеристики. Четкой и общепринятой системы таких требований или правил не существует. Поэтому некоторые учебные пособия по логике не затрагивают эту тематику, в других она растворяется в общем контексте изложения, в третьих представлены различные варианты систематизации таких правил. Наиболее важные из этих правил и в какой-то степени получившие «права гражданства» в учебной литературе могут быть представлены следующим образом.

Во-первых, это правило **корректности вопроса**. Как мы уже знаем, вопрос некорректен, если ложна, противоречива или бессмысленна его предпосылка. Примеры как корректных, так и некорректных вопросов уже приводились. Здесь можно только добавить, что оценивать вопросы с точки зрения их соответствия этому правилу нужно с учетом конкретных обстоятельств. Так, если в судебном заседании подсудимому задается вопрос: «Когда и почему Вы приняли решение прекратить заниматься грабежом и

убийствами?» при недоказанности, неустановленности факта совершения им таких преступлений, данный вопрос, очевидно, является некорректным, провокационным. Если же, прочитав поэтические строки: «Послушайте! Ведь если звезды зажигают, значит это кому-нибудь нужно?!», мы обратимся к автору с упреком в логической некорректности поставленного им вопроса, из-за недоказанности его предпосылки (что «звезды зажигают»), вряд ли мы найдем понимание как у автора, так и у его читателей-слушателей.

В процессе реального общения, — в диалоге, полемике и т. п., — единственно правильной реакцией отвечающего на вопрос, поставленный с нарушением этого правила является указание на его некорректность, на ложность, противоречивость или бессмысленность его предпосылки. Такой ответ правомерен, например, когда вас спрашивают: «Если X и Y доказали свое алиби, то кто же из них совершил преступление?».

Во-вторых, это **правило краткости и ясности вопроса**. Ставить вопрос имеет смысл только тогда, когда отвечающий может правильно понять его. Усложненная, нечеткая, расплывчато-удлиненная формулировка вопроса затрудняет его понимание и, соответственно, поиск верного и исчерпывающего ответа. Несоблюдение этого правила, нарушение его чаще всего является следствием низкой логической и речевой культуры вопрошающего или неадекватной оценки им подготовленности аудитории, адресата вопроса. Однако нередки случаи и сознательного злоупотребления, игнорирования этого требования недобросовестным оппонентом.

В-третьих, в случае постановки уточняющих вопросов необходимо **учитывать строго альтернативный характер возможных ответов** на них (т.е., либо подтверждение — «да», либо отрицание — «нет»). Следовательно, прежде чем ставить такие вопросы, нужно убедиться в правильности их предпосылок. В качестве яркого примера сознательного нарушения этого требования здесь уместно еще раз вспомнить приводившийся ранее софистический вопрос: «Перестал ли ты бить своего отца?».

В-четвертых, в сложных разделительных вопросах **должны быть перечислены все альтернативы**. Если, например, вы спрашиваете: «Этот лес — хвойный или лиственный?», то такая формулировка является неполной, ибо она не предусматривает третьей возможности ответа. Интересно при этом, что истинным ответом может оказаться в данном случае как утверждение — «этот лес хвойный», так и отрицание — «этот лес не лиственный и не хвойный», если верной будет неназванная в вопросе альтернатива.

В-пятых, правильная постановка вопроса требует **четкого отделения вопроса в собственном смысле слова от вопроса только по видимости**, только формального, но по существу не требующего ответа. Это в первую очередь касается риторических вопросов, которые, как мы уже знаем, являются своеобразной формой утверждения, суждения и поэтому могут быть либо истинными либо ложными. По своему содержанию, логическому смыслу такие псевдовопросы представляют собой скорее ответ на подразумеваемый или прямо поставленный вопрос.

Шестое правило носит не категорический, а рекомендательный характер. Оно относится к **сложным вопросам и предлагает подразделять их на простые** с целью облегчения поиска правильного ответа. Естественно, такое пожелание не касается вопросов хотя и сложных по форме, но не требующих особых усилий мысли в поисках правильного ответа. Но эту рекомендацию полезно соблюдать, если речь идет о действительно непростом вопросе, требующем расширения и уточнения наших знаний.

Седьмое, — в соответствии с проведенным разделением вопросов на вопросы по существу и вопросы не по существу рассматриваемой темы, естественно, рекомендуется в ходе обсуждения **ставить первые, т.е. вопросы по существу, и избегать вторых,**

несущественных вопросов. При этом конечно же следует проявлять максимум внимания и осторожности, учитывая известную относительность и условность такого разделения, о чем говорилось ранее.

Мы назвали здесь лишь некоторые основные требования к логически правильной постановке вопросов. Наряду с ними, в порядке дополнения и конкретизации разрабатываются и применяются рекомендации, касающиеся практики использования вопросов в различных специфических областях деятельности. Например, в педагогике — методика проведения опроса учащихся в ходе урока или контроля знаний методом тестирования. В социологии — при проведении исследования методами опроса, анкетирования и интервьюирования. В юриспруденции — специфика проведения допроса обвиняемых, свидетелей и пострадавших в ходе судопроизводства. Своя специфика проведения того же допроса в военном деле, скажем, при работе с военнопленными. Самые строгие требования к правильной постановке вопросов предъявляются в ходе научно-исследовательской деятельности. Нередко научные дискуссии целиком посвящаются не решению задачи, а выработке правильной формулировки вопросов в соответствии с требованием, ставшим крылатым выражением: правильно поставить проблему, значит наполовину решить ее. Соответственно, неверная, запутанная формулировка задачи затрудняет, а нередко и исключает ее решение.

Но здесь мы коснулись вопроса, не затрагивавшегося до сих пор, хотя вдумчивый читатель, наверное, давно уже держит его в голове: Каково соотношение понятий «вопрос», «проблема», «задача»? Приходится повторяться, но что поделаешь, если и по этому вопросу в нашей литературе нет единства мнений.

Прежде всего заметим, что в обыденной речи этот ряд понятий употребляется практически как синонимический. То есть, любая задача, если ее решение связано с какими бы то ни было трудностями, превращается в проблему, а суть и проблемы и задачи всегда может быть представлена в виде одного или нескольких вопросов. Поэтому можно констатировать, что в практика общения отсутствует четкая грань между этими понятиями. Но то же самое можно сказать и о литературе — учебной и научной, касающейся этой темы. Правда, в этой литературе мы уже не встречаемся с утверждением, что это понятия-синонимы, но находим попытки разведения, различения их смысла.

О вопросе, его сущности, содержании, видах, функциях и т. п. сказано уже достаточно. Остановимся поэтому кратко на содержании понятия «проблема». Этимологически этот термин происходит от греческого *problema*, т.е. преграда, трудность, задача. В сегодняшнем словоупотреблении он обозначает возникающий в ходе теоретико-познавательной или практической деятельности человека вопрос или (и чаще всего) целостный комплекс вопросов, решение которых представляет существенный теоретический или практический интерес и вместе с тем сталкивается с некоторыми трудностями. При этом реальные проблемы следует отличать от так называемых псевдопроблем, в случае которых необходимость, потребность их решения представляется лишь кажущейся, иллюзорной. Нужно учитывать также, что в ходе познавательной и практической деятельности людей иногда ставятся неразрешимые проблемы и доказательство их неразрешимости является специфической формой их «решения», и они тем самым «снимаются с повестки дня». Знакомым нам примером такого решения может служить то же доказательство невозможности создания вечного двигателя. Открытие и утверждение в науке закона сохранения и превращения энергии навсегда закрыло эту «проблему». Вместе с тем, человечество, с тех пор как оно начало мыслить, мучают так называемые «вечные проблемы», — о сущности мира как единого целого, о соотношении материального и духовного начала, о смысле жизни человека и т. п. И постановка, и понимание, и подходы к их решению существенно изменяются от эпохи к эпохе. Но неизменной остается лишь острота полемики по этим проблемам между противоборствующими сторонами.

С понятием «проблема» тесно связаны понятия «*проблемная ситуация*» и «*проблемный метод обучения*». Очевидно, что в проблемную ситуацию погружается адресат вопроса, когда имеющихся у него знаний (или навыков) недостаточно для верного и полного ответа и он вынужден эти знания уточнять, пополнять, добывать в процессе самостоятельного поиска. То, что называют «передним краем» науки, где осуществляются новые эксперименты, делаются открытия и т. п., практически непрерывно погружено именно в такую ситуацию, ибо поиск решения актуальных вопросов, обогащение научного знания новыми результатами представляет собой смысл и цель существования науки как социального института. Ведь наука занимается решением именно таких вопросов, ответом на которые не располагает человечество в целом.

А вот проблемная ситуация в педагогическом процессе искусственно создается педагогом с целью активизации познавательной деятельности обучаемых. То есть, поставленные в такой ситуации вопросы в принципе имеют готовые решения, но они неизвестны (или известны не во всем необходимом объеме) аудитории. Под руководством преподавателя учащиеся как бы повторяют поиск этого решения, самостоятельно («для себя») делают открытия, в результате чего обретаемые ими знания более глубоко осмысливаются, лучше запоминаются. Вот обучение с помощью такого метода и называют *проблемным методом обучения* в отличие от обычного, информационного метода, когда необходимые знания сообщаются в готовом виде, а задача обучающихся сводится лишь к тому, чтобы осмыслить, понять, усвоить и запомнить, а в случае необходимости — воспроизвести.

Что касается понятия «задача», то оно отличается от понятия «проблема» тем, что у адресата в принципе есть (или, по крайней мере, когда задача предлагается как форма контроля знаний, например, на экзамене, — должны быть) необходимые для ее решения знания. Нужно продемонстрировать умение правильно применить эти знания, осмыслив суть и условия задачи. Путь решения проблемы в науке нередко выстраивается из последовательного решения задач, на которые может быть расчленена сложная проблема, и для решения которых имеются необходимые условия.

Ответ.

Мы уже убедились в том, что рассматривать вопрос в изоляции от ответа на него не представляется возможным, поскольку они находятся в органическом единстве и взаимосвязи. Поэтому хотя мы и концентрировали до сих пор свое внимание преимущественно на вопросе, но, как наверное заметил читатель, многое успели сказать и об ответах. Присмотримся теперь поближе к месту и роли ответа в этом вопросно-ответном комплексе. Прежде всего — что представляет собой ответ?

Ответ — это форма мысли, восполняющая отсутствие или недостаточность информации, выраженные в вопросе. Имея в виду полную зависимость ответа от вопроса, напомним еще раз, что единственно верным ответом на неправильно поставленный вопрос будет указание на эту неправильность. Необходимо либо переформулировать такой вопрос, устранив неправильность, либо отказаться от ответа на него.

Мир ответов столь же многообразен, сложен и противоречив, как и мир вопросов. Собственно, развитие человеческого знания движется от постановки вопросов на базе уже имеющейся информации к поиску ответов на них. Найденные же ответы, расширяя и углубляя накопленные знания, рано или поздно приводят к постановке новых вопросов. Как говорится, всякая решенная проблема порождает десяток новых.

Содержание и структура ответа задаются вопросом. Но если вопрос, как было отмечено, не является суждением и поэтому не может быть истинным или ложным, то ответ всегда что-то утверждает или что-то отрицает и, следовательно, содержательно и формально ответ совпадает с суждением (или с целым рядом, цепочкой суждений). Правда, в процессе реального общения ответ (также как и вопрос) нередко облекается в сокращенную форму. Так, на правильно поставленный, корректный «ли- вопрос» можно ответить кратким либо «да» либо «нет», а то и просто кивком головы или другим соответствующим жестом. Но смысл любого такого ответа состоит в утверждении или отрицании предпосылки вопроса, т. е. в полном развернутом виде он представляет собой суждение.

Вопросом также задается та область знания, в которой затребовано его дополнение, уточнение или поиск знания нового. Ее так и называют — *область поиска ответа*.

Если по своему содержанию и структуре ответ соответствует поставленному вопросу, его называют *релевантным, т.е. ответом по существу*. Если же в ответ на поставленный вопрос высказываются хотя бы и взятые сами по себе правильные, истинные суждения, но не связанные непосредственно с вопросом, такие ответы называют *нерелевантными, т.е. ответами не по существу* и, как правило, такие рассуждения не принимаются во внимание, ибо они уводят в сторону от обсуждаемой темы. Мотивы такого отклонения опять-таки могут быть самыми разными, что не меняет сути дела. Хотя, конечно, есть разница, когда от существа вопроса уходят ввиду его деликатности, нетактичности вопрошающего и т. п., или когда это проделывают с целью отвлечь внимание от неблагоприятного поступка отвечающего, запутать, скажем, следствие в случае расследования преступления.

С классификацией ответов дело в целом обстоит также, как и с классификацией вопросов. То есть, повторимся, развернутой, четкой и более или менее общепринятой их классификации не существует. Ведь ответы, как и вопросы, можно делить на виды и разновидности по самым разным основаниям.

Многие характеристики ответов напрямую связаны с особенностями вопросов — их формы, структуры, существа, правильности или неправильности постановки. Вместе с тем, однозначно отождествить классификацию ответов с классификацией вопросов не представляется возможным. Ибо практически на каждый вопрос могут быть даны разные ответы, каждый из которых обладает собственными логически- информационными характеристиками.

Назовем самые основные **виды ответов** с учетом различных оснований деления.

1. По отношению к отражаемой в них действительности ответы бывают **истинными** и **ложными**. Ответ является истинным, если содержащееся в нем суждение (или ряд суждений) верно, адекватно отражает действительность, соответствует ей. Если же высказываемая в ответе мысль искажает действительность, отражает ее неадекватно, такой ответ является ложным. В случае простых вопросов здесь не возникает трудностей. Если вас спросят, как правильно пишется ваша фамилия, при желании вы легко сможете дать как истинный, так и ложный ответ. Но не всегда дела обстоят столь же просто. Из философии известно, что конечным мерилom, критерием истинности знаний служит практическая деятельность человека. Следовательно, решение задачи окончательной оценки ответа как истинного или ложного выходит за рамки логики. В каждом конкретном случае эта задача решается с учетом специфики той области, к которой относятся рассматриваемые вопросы и, конечно, желательны людьми именно в данной области компетентными.

2. В зависимости от используемой области поиска ответы делятся на **прямые** и **косвенные**. Ответ называется прямым, если он непосредственно базируется на области

поиска, заданной вопросом, и не обращается ни к какой дополнительной информации. Например, прямой ответ на вопрос: «Когда был открыт Московский университет?» будет: «Московский университет был открыт 26 апреля 1755 года». На вопрос: «Курение — полезно или вредно для здоровья?» прямой ответ дает Минздрав в своем предупреждении на рекламе прекрасной отравы.

Но на эти же вопросы можно дать столь же правильные, но не прямые, а косвенные ответы. Причем вариантов таких ответов, в отличие от прямых, может быть множество. Например, на первый вопрос можно ответить так: «Московский университет, носящий ныне имя своего основателя, был открыт за десять лет до смерти этого выдающегося русского ученого». И на второй вопрос можно дать косвенный ответ: «Изучите статистику смертей от таких болезней как рак, сердечно-сосудистые заболевания, туберкулез — и вы сможете самостоятельно сделать правильный вывод по интересующему вас вопросу». Заядлые курильщики, не лишённые чувства юмора, при этом предлагают лошадям не курить.

Таким образом, косвенным называется ответ, содержащий информацию, выходящую за рамки области поиска, указанной вопросом. Непосредственно относящуюся к поставленному вопросу информацию из косвенного ответа можно получить выводным путем.

3. По своей грамматической форме ответы делятся на **краткие** и **развернутые**.

В первом случае, если требуется подтверждение или опровержение запрашиваемой информации, краткий ответ сводится к «да» или «нет». Во втором же случае, кроме этих утверждений или отрицаний воспроизводится полностью предпосылка вопроса. Например, на вопрос: «Является ли действующим на сегодняшний день закон о свободе совести и религиозных объединений, принятый Государственной думой 9 сентября 1997 года?», краткий (и верный) ответ будет — «да». Развернутый же ответ на него потребует повторения всей предпосылки вопроса с подтверждением: «Да, закон о свободе совести ... на сегодняшний день является действующим».

Краткий ответ уместен чаще всего, когда задают простые вопросы. На сложные же вопросы рекомендуется давать развернутые ответы во избежание недоразумений и двусмысленности.

4. В зависимости от объема представленной в ответах информации они подразделяются на **полные** и **неполные**.

Как можно понять из названия, полный ответ содержит в себе всю запрашиваемую вопросом информацию. Как правило, такие ответы даются на простые, конкретные или строго альтернативные вопросы. Например: «Принимая участие в голосовании, какую из трех предлагаемых позиций Вы займете — «за», «против» или «воздержался»? Ответ: «Я буду голосовать ЗА».

В случае же сложных и открытых вопросов возникает проблема полноты ответа. Неполным будет ответ, в котором содержится лишь часть запрашиваемой вопросом информации. Если воспользоваться вышеприведенным примером, то неполным будет, скажем, такой ответ: «Точно могу сказать, что я не буду голосовать против».

5. По степени соответствия ответа поставленному вопросу различают ответы **точные (определенные)** и **неточные (неопределенные)**.

Здесь реализуется упоминавшийся ранее принцип — каков вопрос, таков и ответ. Но из этого нельзя сделать категорического заключения, что на точно и определенно поставленный вопрос всегда следует соответствующий ему точный (определенный) ответ. И что неточный ответ всегда бывает вызван исключительно неточным (неопределенным) вопросом. Конечно, чтобы дать правильный ответ на неточно и неопределенно поставленный вопрос следует сначала привести его в норму, переформулировать сам вопрос. Но неточный, неопределенный ответ может быть вызван не особенностями вопроса, а недостаточно адекватным

пониманием его отвечающим, либо нехваткой знаний для определенного и точного ответа, либо попыткой отвечающего умышленно применить софистический прием в полемике, пользуясь двусмысленностью тех или иных понятий, неоднозначностью вопросительных слов и т. п.

Не случайно поэтому, что культурная дискуссия нередко начинается с уточнения смысла основных понятий, относящихся к теме обсуждения. Ибо если стороны — участники дискуссии — изначально вкладывают разные смыслы в одни и те же термины, то дискутировать им не следует, — они никогда не смогут ни о чем договориться. Но об этом мы скажем подробнее в заключительном разделе.

При постановке вопроса в иных случаях также бывает необходимо уточнить смысл вопросительных слов. Например, если мы спрашиваем — «Кто был первым российским императором и когда появился впервые этот титул?», то для получения точного, определенного ответа не мешает пояснить, что именно мы хотим узнать — имя, пол, национальность, возраст Петра Великого и точную дату, или год, или хотя бы десятилетие (или век?!) начала его «императорства».

Правила формулировки ответа.

Помня о неразрывном единстве вопросов и ответов и, следовательно, об общем характере предъявляемых к ним требований, дополним ранее изложенные правила постановки вопросов правилами формулировки ответов. Они во многом ясны уже из логической характеристики и классификации ответов. И пусть не посетует читатель на неизбежные повторения некоторых моментов, излагавшихся ранее, поскольку, как говорится, «повторение — мать учения» ...

Во-первых, ответ должен быть ясным, однозначным и кратким. Конечно, возможности выстраивания такого ответа определяются пониманием вопроса отвечающим и его желанием и умением искать и формулировать адекватный ответ. Но не только этим, а еще и соблюдением спрашивающим правил постановки вопроса.

Во-вторых, содержание ответа должно соответствовать содержанию вопроса. Истинность ответа определяется истинностью базиса, предпосылки вопроса и наоборот. Один из вариантов нарушения этого правила — ответ не по существу. Например, если на вопрос: «Какими иностранными языками Вы владеете?» последует ответ: «Я закончил институт восточных языков с красным дипломом», то это будет ответом не по существу. А если судить более строго, то такое высказывание вообще не является ответом.

В-третьих, ответ должен уменьшать неопределенность вопроса, быть информативнее его. Ведь смысл вопроса как раз и заключается в требовании предоставления недостающей информации, устранения неполноты знания. Если же при попытках формулирования ответов только повторяется на разные лады содержащаяся в вопросе информация, то вопросно-ответный комплекс в этом случае не выполняет своей основной функции — развития, обогащения наличного знания.

В-четвертых, в случае постановки некорректного вопроса ответ должен содержать указание на его некорректность. Собственно, об этом мы уже говорили, характеризуя некорректные вопросы. Здесь уместно только добавить, что реакция на некорректные вопросы определяется конкретной ситуацией общения. В одних случаях достаточно одного только указания на это обстоятельство. В других, например в педагогическом процессе, — желательно пояснить, в чем именно состоит некорректность и как ее можно устранить. В-третьих, например, в ходе полемики, когда некорректность

явно задана недобросовестной тактикой оппонента, — следует реагировать в соответствии с характером аудитории, целями и условиями ведения полемики и т. д.

В-пятых, объем ответа должен соответствовать объему вопроса. Нарушение этого правила приводит к ошибкам либо чрезмерно широкой, либо чрезмерно узкой трактовки вопроса. Так, если на вопрос: «Ну, как ты сдал экзамен по логике?» студент отвечает: «В отличие от философии и иностранного языка, по которым я получил пятерки, мои успехи по логике более скромны», то его ответ будет чрезмерно широким по объему, так как в вопросе не содержалось требования обозначения успехов спрашиваемого по другим дисциплинам кроме логики. Если же отвечая на этот вопрос студент ограничится констатацией: «На первый вопрос (из трех) я ответил отлично», то этот ответ по объему информации будет уже затребованной вопросом информацией.

Завершая рассмотрение вопросно-ответного комплекса еще раз обратим внимание на его исключительно важную роль в системе аргументации, как и в речевой, вербальной коммуникации в целом. И вновь подчеркнем, что в процессе реального общения вопрос и ответ представляют собой органическое единство, неразрывное целое, элементы которого уместно расчленять и обособленно анализировать только с учетом их взаимосвязи и взаимозависимости. Отношение вопроса и ответа — это отношение единства противоположностей, каждая из которых и предполагает и отрицает «свое другое», выражаясь словами Г. Гегеля. Кроме того, функционирование вопросно-ответного комплекса в речевой (и не только!) коммуникации — явление невероятно сложное, противоречивое, многогранное. Во всем объеме его не может охватить не только логика и теория аргументации, но и весь комплекс гуманитарных наук, затрагивающих (каждая в аспекте своего предмета) эту тематику.

Вместе с тем, изучение проблематики вопросно-ответных отношений, и прежде всего, в их логических и аргументационных аспектах, абсолютно необходимо для формирования как общей культуры личности, так и для совершенствования и повышения эффективности мыслительной деятельности человека. Сказанное не в последнюю очередь относится к такой важной в социальном плане профессии, как профессия юриста. Речевая и мыслительная культура представителя этой профессии должна отличаться особой глубиной, системностью, продуманностью, эрудицией. Речь или текст юриста, квалифицированного и опытного, — это всегда образец логичности, последовательности, доказательности, аргументированности. Чтобы соответствовать этим высоким требованиям, мало иметь природные задатки и способности. Необходим упорный и настойчивый труд, сознательное и целенаправленное совершенствование навыков практического использования теоретических знаний в профессиональной деятельности. А это сфера, в которой вопросно-ответные отношения занимают ведущее место.

Тема 4. Антиномии, парадоксы, софизмы

Значительную часть терминов, о которых пойдет речь в этом разделе, мы уже употребляли, предполагая предварительное знакомство читателя с ними по основному курсу логики и философии. Однако, учитывая то обстоятельство, что в учебниках логики эти термины, как правило, рассматриваются лишь попутно, что их место и роль в аргументативном процессе не становились объектом специального анализа, попытаемся присмотреться к ним попристальнее именно под этим углом зрения. Но начнем, пожалуй, как бы издалека.

Производные «Логоса».

Мы помним хорошо этимологию слова «логика», с разъяснения чего и начинают обычно изложение вопроса о предмете этой науки. Вслед за этим чаще всего указывают на многозначность (полисемию) этого слова в современном русском языке. После чего уточняется и конкретизируется смысл этого понятия применительно к определению предмета логики как науки. В порядке развития, продолжения этого хода мысли здесь уместно пояснить значение ряда терминов, производных от того же корня и имеющих непосредственное отношение к теории и практике аргументации.

Первый из них — «логистика» (от греч. *logistica* — искусство вычислять, рассуждать). Этот термин нередко употреблялся как синоним понятия «логика», но с различными оттенками смысла: а) как этап в развитии логической науки, связанный с работами Б. Рассела и его последователей; б) как синоним понятия «математическая логика» (традиция, идущая от Г. Лейбница; в) как совокупность вычислительных и измерительных алгоритмов в арифметике и геометрии в отличие от «теоретической математики», развивавшейся путем содержательных рассуждений. Основы последнего из названных вариантов были заложены в античной математике. Но, похоже, что во второй половине XX в. именно этот смысл данного термина возрожден, расширен и обогащен. Теперь он призван обозначать конституировавшуюся в относительно самостоятельную и чрезвычайно разветвленную отрасль научно-практического знания. Сегодня так называют науку об управлении и оптимизации материальных потоков, услуг и связанных с ними информационных и финансовых потоков. (См., например, Неруш Ю. М. Логистика. М.: 2001 или — Редкина Т. А. Информационная логистика. М.: 2001). То есть, это дисциплина, целиком обслуживающая сферу экономики, менеджмента, бизнеса. Ее связь с логикой и аргументацией оказывается весьма опосредствованной и «вторичной», она имеет место лишь в той мере, в какой связана с логикой всякая рациональная и, прежде всего, научная деятельность.

Но одновременно и параллельно термин «логистика» употребляется и в непосредственно логическом и, если можно так выразиться, «аргументационном» смысле. В качестве примера такого толкования этого термина можно сослаться на издание: Переверзев В. Н. Логистика: справочная книга по логике. — М.: 1995. Автор книги полагает, что несмотря на относительную независимость развития философского и математического направлений в логике, эта наука в конечном счете является единой и что такую трактовку наиболее адекватно фиксирует именно термин «логистика».

Справедливости ради, все же отметим, что сегодня в таком понимании последний употребляется все же сравнительно редко. Чаще его отождествляют с понятием «математическая логика» или с его синонимами — «символическая логика» или

«современная логика». Причем и в этой трактовке понятие «логистика» опять-таки считается архаичным, устаревшим и потому заменяется названными синонимами.

Другим интересующим нас термином является «логицизм». Он означает концепцию, основная идея которой — идея принципиальной сводимости математики к логике. Впервые высказанная Лейбницем эта мысль получила развернутое обоснование в трудах Г. Фреге и Д. Буля. Б. Рассел, стремясь развить учение Фреге, обнаружил в нем противоречие («парадокс Рассела» — о нем позже) и в конечном счете основной тезис логицизма оказался опровергнутым. Несмотря на это, полемика вокруг идей логицизма во многом способствовала прояснению философских оснований логики и математики, их взаимосвязи и путей построения единой, компактной системы фундаментальных понятий, аксиом и правил вывода. Одним из важных философско-методологических выводов из этой полемики явилось положение о невозможности полной формализации человеческого знания. Этот тезис был обоснован в 1931 году австрийским логиком и математиком в процессе доказательства знаменитой теоремы, увековечившей его имя — теоремы К. Геделя. Применительно к теории и практике аргументации это, в частности, означает, что в любой достаточно богатой и содержательной системе знаний неизбежны такие положения, которые одновременно и недоказуемы и непроверяемы. Мы по сути дела уже встречались с этой идеей, когда характеризовали аксиомы, постулаты, конвенции.

Остается добавить, что термином «логицизм» иногда называют также предпочтение логического способа рассмотрения тех или иных вопросов перед психологическим. (См., например, «Краткая философская энциклопедия. М.: 1994. С. 246.)) Однако в этом смысле данный термин употребляется довольно редко.

Третьим, требующим пояснения и уточнения термином является «панлогизм» (иногда говорят просто «логизм»). Этимологически здесь к известному нам корню «логос» (мысль, слово, разум) прибавилось слово «пан» (все). Данное понятие означает философский принцип, согласно которому мир, действительность истолковывается как логическое выражение идеи, как «сам себя познающий разум» (Гегель). Именно философская система Гегеля является классическим образцом панлогизма. Можно сказать, что Гегель абсолютизирует, обожествляет разум и, соответственно, «Науку логики» (так называется его основной труд), которая способна постичь абсолютную истину и выразить ее в системе логических категорий, поскольку логические законы определяют законы бытия. Панлогизм представляет собой по сути дела вариант идеалистического рационализма. Одним из печальных последствий такой концепции является то, что при рассмотрении конкретных вопросов мыслителя интересует не столько «логика дела», сколько «дело логики», как выражались о том же Гегеле основоположники марксизма.

Кратко охарактеризованные здесь термины, конечно, сравнительно редко встречаются в обыденном общении, в сферах, далеких от специальной философской, логической и аргументационной проблематики. Их правильное понимание и тем более сознательное, уместное и эффективное использование в коммуникативном процессе требует высокого уровня не только общей, но и специальной логической и философской культуры. Поэтому, даже хорошо владея данной частью терминологического аппарата теории аргументации, не следует этим умением злоупотреблять, строго учитывая конкретные условия общения (обсуждаемую тематику, характер аудитории, преследуемые цели и т. п.).

Термины же, о которых пойдет речь ниже, с одной стороны, в целом более популярны, чаще употребляются в речи грамотных, образованных людей, с другой — не менее расплывчаты, неоднозначны в своем содержании. Так что и они требуют внимательного и осторожного обращения. Тем более, что все они имеют самое непосредственное отношение, как мы убедимся, к теории и практике аргументации.

Итак, четвертый термин, который мы кратко охарактеризуем, — «алогизм». К уже известному корневому слову добавилась отрицательная частица «а». И в современном употреблении этот термин имеет два основных оттенка смысла, или, пожалуй, можно сказать, два разных значения.

Во-первых, алогизмом называют довольно многочисленные в истории мысли учения, которые так или иначе принижают или даже отрицают логическое мышление как средство постижения истины, противопоставляя ему интуицию, религиозную веру, мистическое озарение или откровение.

Во-вторых, этим термином обозначают всякий ход мысли, в котором так или иначе нарушаются законы и правила логики. Если выразиться коротко и по-русски, алогизм — это просто нелогичность. Дело, однако, обстоит не так просто. Здесь вспоминается исторический анекдот, согласно которому Наполеон, оккупировав Германию, обратился к Гегелю с просьбой изложить свое философское учение кратко, популярно и на французском языке. На что философ ответил, что его учение не может быть изложено ни кратко, ни популярно, ни тем более на французском языке.

Обычно в учебных пособиях на рассматриваются сложные философские или узко специальные логические вопросы. Но, как заметил читатель, даже стремясь к максимально сжато, ясному и понятному без предварительной подготовки изложению основ теории и практики аргументации мы не можем обойтись без обращения к ряду относящихся к этой проблематике терминов, имеющих в основном древнегреческие или латинские корни. Такие термины, с одной стороны, стали интернациональными для этой области научного знания, с другой — получили права гражданства и закрепились в русском языке.

Возвращаясь к слову «алогизм» в его втором отмеченном нами значении, важно иметь в виду, что отступления от требований логики, нарушения ее законов и принципов могут носить —разный характер. Алогизм — всегда логическая ошибка. Но эта ошибка может быть допущена по незнанию, логически неподготовленным оратором или автором, либо просто по невнимательности. Это действительно ошибка в точном смысле этого слова, подобно тому, как совершает грамматические ошибки полуграмотный человек в устной или письменной речи. Но бывают «ошибки» другого рода. Ведь правила и требования логики могут нарушаться сознательно и умышленно с самыми разными целями. Скажем, в искусстве, литературе, в частности, в поэзии такие алогизмы могут быть своеобразным стилистическим приемом с целью достижения иронического или юмористического эффекта. «Никогда не забуду — он был или не был, этот вечер», — писал, например, А. Блок. Да и один из выдающихся основоположников русского литературного языка признавался: «Как губы милой без улыбки, без грамматической ошибки я речи русской не люблю». Другое дело, что в выпускных сочинениях сегодняшних школьников таких «улыбок» многовато и что дело доходит до написания слова «Россия» с маленькой буквы и с одним «с». Улыбка становится вымученной... Но мы немного отвлеклись.

Бывают логические «ошибки», допускаемые с явно неблагоприятными целями — обмануть оппонента, поставить его в неловкое положение и т. п. Поэтому в теории и практике аргументации принято различать **непреднамеренные ошибки**, обычно называемые **паралогизмами** (от греч. *paralogismos* — неправильное, ошибочное рассуждение) и сознательно предпринимаемые **логические уловки** — **софизмы** (от греч. *sophisma* — хитрая уловка, выдумка, головоломка). Строго говоря, задача «разведения», разграничения паралогизмов и софизмов выходит за рамки компетенции логики, поскольку в основе их разграничения — психологические и иные мотивы. Но, конечно, бывают случаи достаточно очевидные, не требующие специальных знаний, хотя, с другой стороны, сами грани между тем и другим достаточно подвижны и даже специалисту не

всегда по силам четкое их разделение. Мы поговорим о софизмах несколько подробнее потому, что как в истории науки, так и в практике общения, коммуникации они издревле занимали (и занимают!) заметное место. В частности, более основательные представления о софизмах и софистике весьма полезны будущему юристу, поскольку софистические приемы и сегодня не такая уж редкость практически во всех сферах юридической деятельности (хотя, конечно, не только в ней).

Но прежде чем временно распрощаться с корневым «логосом» напомним читателю еще о двух связанных с ним терминах, по крайней мере один из которых должен быть известен образованному юристу.

Первый из этих терминов — «**логограф**» (grapho — пишу) — имел два значения. Во-первых, он обозначал первых представителей исторической прозы в древнегреческой литературе (VI-V вв. до н. э.), которые записывали устные предания о мифических и исторических событиях, описывали чужие земли и быт народов. И, во-вторых, так называли составителей судебных речей в Афинах (с конца 5 в. до н. э.) от имени клиентов применительно к их характеру, образованности и т. п. — для их личных выступлений на суде. Виднейшим представителем логографов в этом смысле считают Лисия (ок. 445-380 г. до н. э.). Благодаря простой манере изложения Лисий считался великим мастером публичной речи, видным преподавателем риторики.

Другой, близкий по звучанию и написанию термин — «**логогриф**» (griphos — сеть, загадка) — означает род шарады или загадки, в которой задуманное слово получает различные значения от перестановки или выбрасывания слогов или букв. Например: Целое — часть дерева, без буквы — река, без двух — местоимение, без трех — предлог. (Крона). Этот термин, как мы видим, имеет весьма косвенное отношение как к логике с теорией аргументации, так и к юриспруденции, но его легко спутать с предыдущим, что недопустимо. Помимо названных, в русском языке есть и другие слова-термины с многозначным корневым «логосом», которые мы здесь не рассматриваем.

Софизмы. Софисты. Софистика.

Софизмы. Для начала напомним ряд известных с античных времен так называемых «классических» софизмов. И поскольку наш разговор на эту тему следует за изучением курса логики и в контексте теории и практики аргументации, приглашаем читателя по ходу знакомства с каждым из этих образцов постараться использовать полученные знания для самостоятельного анализа и показа логических ошибок или уловок. Вспомним, кстати, что еще Ф. Бэкон сравнивал прибегающих к софизмам с лисой, которая хорошо петляет, а того, кто раскрывает софизмы — с гончей, умеющей распутывать следы. Итак, вперед по запутанным следам!

«Собачий сын». Два софиста, естественно, при стечении зевак, беседуют с простодушным человеком: — Скажи-ка, есть ли у тебя собака? — И очень злая. — А есть ли у нее щенки? — Да, тоже злые. — И их отец, конечно, собака же? — Я даже видел, как он занимается с самкой. — Что же, ведь эта собака твоя? — Конечно. — Значит, этот отец — твой, следовательно, твой отец — собака и ты — брат щенят. (Представляете, какое удовольствие зевакам?!)

«Рогатый». Разговаривают два человека: — Имеешь ли ты то, чего не потерял? — Да! — А ты потерял рога? — Нет. — Значит, ты рогатый!

«Покрытый». — Знаешь ли ты, кто стоит перед тобой под покрывалом? — Нет, не знаю. — А ведь это — твой отец. Значит, ты не знаешь собственного отца.

«Вор». — Вор не желает приобрести ничего плохого. Приобретение хорошего есть дело хорошее. Следовательно, вор желает только хорошего.

«Знание о незнании». — Знаете ли вы, о чем я сейчас хочу вас спросить? — Нет. — Неужели вы не знаете, что лгать нехорошо?! — Конечно знаю... — Но именно об этом я и собираюсь вас спросить, а вы ответили, что не знаете; выходит, что вы знаете то, чего не знаете.

Софисты. Первоначальный смысл греческого слова *sophistes* — положительный: «умелец», «искусник», «изобретатель», « мудрец» Иногда так называли людей специальных профессий, отличившихся в своем деле. Правда, одновременно оно могло обозначать и «лжемудреца». Но примерно с середины V в. до н. э. это слово постепенно наполняется новым содержанием. Так именуют учителей мудрости, философов, которые впервые в Греции стали преподавать свое искусство за деньги, брать плату за обучение. Целостное представление о софистах можно получить из различных курсов истории философии, антологий, хрестоматий или справочных изданий в зависимости от степени интереса, целей знакомства с ними и т. п. Мы же кратко охарактеризуем лишь некоторых из софистов, оставивших наиболее яркий след в теории и практике аргументации. Следует, по-видимому, сразу же сказать, что в этом плане их заслуги в истории как греческой, так и общеевропейской культуры неоспоримы, несмотря на всю сложность, противоречивость и неоднозначность оценок их деятельности как современниками, так и потомками.

Вот перед нами земляк Демокрита — **Протагор из города Абдеры (ок. 480 — ок. 411 до н. э.)** — первый назвавший себя софистом, ставший брать плату за обучение и устраивавший публичные диспуты. Протагор считается основателем школы софистов, хотя само понятие «школа» применительно к этому направлению в философии носит весьма условный характер. Его сочинения (как и других софистов) не сохранились. До нас дошли лишь фрагменты и отрывки, как правило (что нельзя не учитывать) в пересказе оппонентов, противников софистов. Однако даже названия трудов мыслителя свидетельствуют о широте его кругозора и интересов: «О сущем», «О науках», «О государстве», «Великое слово», «Прения или искусство спорить», «Истина или ниспровергающие речи» (то есть — аргументы), «О богах». Последний из названных трактатов начинался так: «« О богах я не могу знать ни того, что они существуют, ни того, что их нет, ни того, каковы они по виду. Ибо многое препятствует знать (это): и неясность {вопроса}, и краткость человеческой жизни». И хотя Протагор считал, что лучше все-таки верить в богов, чем не верить, лучше поклоняться им, за этот труд он был схвачен и приговорен к смертной казни, а книга его — конфискована и публично сожжена. Правда, смертная казнь была заменена изгнанием из Афин, что в общем-то не спасло мыслителя — он утонул на пути из Южной Италии в Сицилию. Эпизод сей интересен тем, что мы имеем дело, по-видимому, с первым зафиксированным историей фактом, использования религией и государством в борьбе с атеизмом и инакомыслием таких убедительных «аргументов» как костер и смертная казнь. В ходе дальнейшего исторического прогресса эта «аргументация», как мы знаем, непрерывно совершенствовалась...

Но наибольшую известность получило начало другого трактата — «Ниспровергающие речи»:

«Человек — мера всех вещей, существующих, что они существуют, несуществующих же, что они не существуют». Эта мысль как бы напрямую полемизирует с высказыванием Демокрита: «Мудрец — мера всех существующих вещей». Ведь каждый мудрец — конечно же — человек, но вряд ли каждого человека можно причислить к мудрецам...

Развивая свои идеи Протагор приходит к выводу, что о каждой вещи могут быть высказаны равно обоснованные противоположные мнения, ибо «как кому что кажется, так оно и есть» (для данного человека). Другой его парадоксальный вывод — «все — истинно», сталкиваясь с антитезисом Горгия — «все — ложно», порождает демокритову критику этих утверждений, о которой мы говорили ранее, обсуждая теорию доказательства и опровержения.

Для юриста особый интерес представляют взгляды Протагора на государство, право, закон и наказание. Платон приписывает Протагору миф, согласно которому Зевс поручает Гермесу привить всем сотворенным богами людям Стыд и Правду, чтобы они могли жить в обществе, защищать интересы человеческого рода. «Пусть все будут к ним причастны, — наставляет Зевс Гермеса; — не бывать государствам, если только некоторые будут этим владеть... И закон положи от меня, чтобы всякого, кто не может быть причастен Стыду и Правде, убивать как язву общества». Эти идеи напрямую перекликаются с мыслями выдающегося русского религиозного философа конца XIX-го века В. С. Соловьева, считавшего стыд началом и основой человеческой нравственности.

Протагор много путешествовал по всей Греции. Будучи одним из первых идеологов демократии, он написал законы для греческого города-колонии Фурии. По поручению Перикла — разработал проект новой конституции для Афин. Правда, реализации этого проекта помешала история, связанная с его трактатом о богах (см. выше). Рассказывают, что однажды Протагор и Перикл проспорили целый день о том, что виновато в смерти человека, происшедшей на играх, метательное ли копьё, мечущий или устроивший игры. «Это — спор о великом и важном вопросе, о вменяемости, — комментирует этот рассказ Гегель; — вина представляет собою общее выражение, которое, если начать его анализировать, несомненно может дать место трудному и обстоятельному исследованию». Протагор рассматривал наказание преступников как средство предотвращения и не повторения зла. И это положение служило ему аргументом для доказательства тезиса о том, что добродетель можно воспитать.

В завершение рассказа о Протагоре напомним известную историю, связанную с его именем, в которой органически переплетаются характерные черты софизма и парадокса. Для будущего юриста она интересна еще и тем, что имеет «юридический» оттенок и, как говорят, впервые была изложена самим софистом в сочинении «Тяжба о плате» (или «Эватл»). Сочинение это (как и все другие) не сохранилось, а в дошедших до нас пересказах отсутствует финал «тяжбы» (если он вообще был...). Суть же дела такова. Некто Эватл заключил с Протагором договор, что он пройдет у него курс обучения судебному красноречию, а оплата за него будет определяться исходом первого же судебного процесса, в котором примет участие Эватл. Выиграет — платит. Проиграет — не платит. Курс обучения закончился, а «выпускник» длительное время не принимает участия ни в каких судебных процессах. Обеспокоенный учитель угрожает подать на ученика в суд, указывая, что при любом исходе его обучавшийся должен будет заплатить — либо по решению суда, либо, если Эватл выиграет процесс, по условию договора. Видимо, ученик был способный и кое-чему научился. Он ответил, что если он выиграет процесс, то не должен будет платить по решению суда, а если проиграет, то также не будет обязан платить по условиям их договора. Чем реально закончилась их тяжба неизвестно. Но две с половиной тысячи лет история эта активно обсуждается. (См., например, Светлов В. А. Практическая логика. М.: 1997. с. 66-68; 444-447.) Изложив этот «софизм-парадокс», А. С. Богомоллов высказывает предположение, как мог бы повести себя в этой ситуации Протагор: Пожав плечами, он вполне мог сказать: «...Человек — мера. Хороший человек Эватл, так он заплатит, что должен, плохой — не заплатит.». (Богомоллов А. С. Античная философия. М.: 1985. С. 118.) Резонно. Но мы, со своей стороны, можем предположить, что и Эватл мог «пожать плечами»... А ты как думаешь, читатель?

Ровесник Протагора — **Горгий из Леонтин (483 — 375 г. до н. э.)** прославился своим трактатом «О природе или о несуществующем». В нем он доказывал, что ничего не существует, а если и существует, то оно непознаваемо, ну, а если и познаваемо, то невыразимо и необъяснимо (для другого человека). Понятное дело, чтобы «доказывать» такие тезисы, надо было прибегать к софизмам. Видимо, Горгий делал это достаточно успешно, умея различными ораторскими приемами убеждать аудиторию. Так что даже Аристотель похвалил его за высказывание, что «серьезность противников следует убивать шуткой, шутку же — серьезностью».

Горгий прожил более ста лет, чему, как он сам думал, был обязан своей воздержанности от удовольствий. Его ученик — афинский оратор Исократ объяснял долгожительство своего учителя тем, что он, не будучи гражданином какого-либо города, не платил налогов, не занимался общественными делами, а также, не имея семьи, был свободен и от этой общественной повинности.

Однако Горгий не был равнодушен к общественным делам. Он высоко ценил «писанные законы — этих стражей справедливости». Не противопоставляя их «неписаной справедливости», «божественному и всеобщему закону», последний он ставил все же выше искусных и искусственных писанных законов. Так, в «Надгробном слове», прославляя павших в битве афинян, он говорит, что они «часто предпочитали мягкую справедливость жесткому праву, часто также правоту сущности дел (ставили выше) буквы закона». Таким образом, наряду с другими софистами Горгий приближался к мысли о необходимости различения естественного права и того, что позже назовут правом позитивным, буквы и духа законов. Он также отмечал связь справедливости и равенства граждан.

Софисты заложили основы языкознания, как области специальных научных исследований и важного направления образования. В частности, Горгий подчеркивал, что слово «есть величайший властелин, который, обладая весьма малым и совершенно незаметным телом, совершает чудеснейшие дела». Он высоко ценил философию, ставя ее выше конкретных наук. Свидетельство тому мы находим в Ватиканском сборнике сентенций: «Оратор Горгий говорил, что те, кто пренебрегает философией, занимаясь частными науками, походят на женихов Пенелопы, которые добиваясь ее, совокупаются со служанками».

Другие известные софисты старшего поколения — **Гиппий, Продик, Антифонт**, занимаясь астрономией, математикой, метеорологией и иными науками, преимущественное внимание уделяли, как сказали бы мы сегодня, социально-этическим, гносеологическим и логико-аргументационным проблемам. Они также развивают идеи разграничения законов природы и законов общества. Так, Гиппий утверждал, что «закон..., властвуя над людьми, принуждает ко многому, что противно природе». От государственных, противоестественных законов он отличал естественные, общечеловеческие, например, почитание родителей. Еще резче на эту тему высказывался Антифонт, видевший источник всех бед в том, что законы заставляют людей поступать вопреки своей природе. Законы противоречат действительной справедливости, которая «состоит в том, чтобы не причинять никому несправедливости и обиды, если сам не претерпеваешь ее». Если же под справедливостью понимается стремление не нарушать законы государства, то он давал гражданам сомнительный с этической точки зрения совет: «Человек будет извлекать для себя наиболее пользы, если он в присутствии свидетелей станет соблюдать законы, высоко чтя их, оставаясь же наедине, без свидетелей, {будет следовать} законам природы. Ибо предписания законов произвольны (искусственны), {веления же} природы необходимы». И объясняет, почему нельзя не следовать природе и почему можно обманывать государство: «...Предписания законов есть результат соглашения (договора людей), а не возникшие сами собой {порождения природы}, веления же природы суть самовозникшие врожденные начала, а не продукт соглашения

людей...» Как тебе, дорогой читатель, нравится такая аргументация? Только не спеши обвинять древних в проповеди цинизма и двуличия, как это нередко делается в наших учебных курсах истории философии. Лучше попытайся мысленным взором окинуть историю человечества за истекшие со времени приведенных высказываний две с половиной тысячи лет и объективно оценить те мотивы, которыми реальные люди руководствовались в своих реальных поступках. Можно поразмышлять и о специфике эпохи рабовладения, и об особенностях античной цивилизации, о европейской и мировой, в частности, правовой и нравственной культуре, да уж заодно и о «текущем моменте» в истории и мира, и отечества нашего... Впрочем, мы немного отвлеклись от темы.

Возвращаясь к Антифону, заметим, что его «еретические» для того времени идеи включали осуждение института рабства, как установления, противоречащего природе, ибо, по его словам, «по природе мы во всех отношениях равны и притом {одинаково} и варвары и эллины». Причем эти свои утверждения он стремился обосновать, аргументировать. И не только словесно. Рассказывают, что когда Антифон отпустил своих рабов на волю, а сам вступил в брак со своей бывшей рабыней, то он был объявлен сумасшедшим и лишен гражданских прав.

В процесс становления языкознания, логики и теории аргументации значительный вклад внес софист Продик. В числе первых он обратился к исследованию языка, полагая, что прежде чем философствовать, надо научиться правильно употреблять слова. Он начинает разрабатывать синонимику, уточняет значение слов, различает оттенки смысла в синонимах (например, «мужество» и «отважность»). Сам он ставил себе в заслугу то, что «лишь он один отыскал, в чем состоит искусство речей: они должны быть ни длинными, ни короткими, но в меру». Справедливости ради, отметим, что понятие меры издревле находилось в поле пристального внимания древнегреческих мудрецов (как и у древнекитайских мыслителей, скажем, у Конфуция). Это понятие активно использовалось во всех интересовавших их областях исследования.

Продик пытался найти естественные причины возникновения религии. Люди, по его мнению, обожествляли, поклонялись полезным им явлениям природы (как, например, египтяне — Нилу). За эти идеи он получил прозвище «безбожник», что, как мы уже знаем, по тем временам было небезопасно. Сохранились сведения, что Продик был корыстолюбив. Так, Сократ высмеивает его за то, что за 50 драхм он преподавал иначе, чем за одну. К слову, именно за минимальную цену слушал его уроки бедный Сократ... Не этим ли навеян ответ Сократа, ставшего проводить «учебно-воспитательные беседы», на вопрос о том, почему он не берет за них денег: «Из красоты и знаний можно делать равно благородное и гнусное употребление. Так, красоту если кто за деньги продает кому угодно, того называют распутником... Точно так же, кто продает свои знания за деньги кому угодно, тех обзывают софистами». Видите, софистами уже не называют, а «обзывают»... Тем более, что, по свидетельствам современников, будучи рабом денег и любителем наслаждений, Продик в то же время любил заниматься нравоучениями. Такого «нравоучителя» — и обозвать не грех.

И несколько слов о младших софистах (конец 5 — нач. 4 в. до н. э.). Наиболее известные из них — **Алкидам, Тразимах (или Фразимах), Критий и Калликл**. Они развивают дальше учение о равенстве людей, о противоестественности рабства, о роли религии в обществе, о воспитании, о государстве и законах и, естественно, являют образцы ораторского искусства, мастерства убеждения людей, теории и практики аргументации. Так, Тразимах, по мнению Цицерона, первым изобрел склад прозаической речи. Он вошел в историю античной истории как оратор «ясный, тонкий, находчивый, умеющий говорить то, что он хочет, и кратко и очень пространно».

Полемизируя с Сократом по вопросу о политической справедливости, он утверждает, что «во всех государствах справедливостью считается одно и то же, а именно то, что пригодно существующей власти. А ведь она — сила, вот и выходит, *если кто правильно рассуждает*, что справедливость везде одно и то же: то, что пригодно для сильнейшего». (Курсив — мой В. П.) Общество так уж устроено, что справедливый там всегда проигрывает, а несправедливый всегда выигрывает. И это особенно относится к тирании.

А вот один из младших софистов, Критий, ученик Протагора и Горгия и в какой-то мере Сократа, как раз и прославился, в частности, в качестве тирана, возглавившего правление «тридцати тиранов» после поражения Афин в Пелопонесской войне. Он полагал, что боги не существуют, однако религию считал социально полезной выдумкой. Поскольку законы запрещали насилие, грозя нарушителям возмездием, люди стали совершать злодеяния тайно. «Тогда некий муж разумный и мудрый, — рассуждал Критий, — для обуздания смертных изобрел богов, чтобы злые, их страшась, тайком не смели бы зла ни творить, ни молвить, ни помыслить бы». Что и говорить, замысел, если верить Критию, действительно «разумный и мудрый», да вот с его реализацией в жизни, к сожалению, бывали осечки...

Последний же из названных «младших», Калликл, был демократом, уважительно относился к демосу. Беседуя с софистами, Сократ доказывал тезис, что творить несправедливость хуже, чем терпеть ее. Калликл же обращает внимание Сократа на то, что следует различать природу и обычай. По природе терпеть несправедливость хуже, чем ее творить, но по установившемуся обычаю — напротив. Но терпеть несправедливость — удел раба. Законы, по его мнению, устанавливают слабосильные, поскольку их большинство. «Но сама природа ... провозглашает, что это справедливость — когда лучший выше худшего и сильный выше слабого...». И как бы предвосхищая ницшеанскую идею «сверхчеловека», Калликл высказывает надежду, что «появится человек, достаточно одаренный природой, чтобы разбить и стряхнуть все оковы... Он освободится, он втопчет в грязь... все противные природе законы и, воспрянув, появится перед нами владыкой, бывший наш раб, — вот тогда-то и просияет справедливость природы». Уж не здесь ли следует искать истоки знаменитого «кто был ничем, тот станет всем»?!

Вырождение софистики начинается уже в 4 в. до н.э. С помощью ловких софизмов, психологических и прочих приемов софисты превращались в фокусников, демонстрирующих умение защищать или опровергать любые мнения. Аристотель посвятил специальный труд («Софистические опровержения») анализу, систематизации и показу несостоятельности софистических уловок.

Во 2-3 вв. н. э. в Римской империи имело место литературное течение, известное под именем «второй софистики», стремившееся реставрировать идеи и стиль греческой классики 5-4 вв. до н. э. (Лукиан и др.). Ее представители противопоставляли себя философам и естествоиспытателям и поэтому не совершали оригинальных открытий. Но они были знаменитыми писателями и выдающимися ораторами своего времени.

Мы уделили сравнительно много места и внимания софизмам и софистам с тем, чтобы у читателя появилась возможность в известной мере самостоятельно и со знанием дела поразмышлять об их подлинном месте и роли в теории и практике аргументации. Итак, теперь давайте вместе и по возможности обстоятельно ответим на вопрос — так что же такое софистика?

Софистика. Казалось бы, после знакомства с софизмами и софистами ответить на этот вопрос и дать оценку этому явлению несложно. В современном словаре иностранных слов читаем: «Софистика — 1) учение древнегреческих софистов; 2) применение в споре

или в доказательстве софизмов; словесные ухищрения, вводящие в заблуждение». Как говорится *sapienti sat*, то бишь для понимающего достаточно. Кратко, ясно, понятно.

Однако, если немного задуматься, все опять погружается в туман. Возьмем, к примеру, первый смысл слова — «учение софистов». Понятно ли тебе, дорогой читатель, что это такое? Ведь «учения» («школы») в строгом смысле слова у них не было. По своим философским, этическим, религиозным, политическим, юридическим и прочим взглядам, как мы убедились, они нередко стояли не просто на разных, а даже на противоположных позициях. Их объединял (кстати, вместе с их оппонентом Сократом и его учениками) «антропологический поворот в философии», т.е. переориентирование познающего разума от интереса к природе, космосу, мироустройству к человеку, его делам, заботам, интересам и к обществу (морали, праву, государству, политике). Это во-первых. И, во-вторых, — их объединял интерес к проблемам воспитания, искусства убеждения, ведения полемики, формированию риторики и эристики как теоретических дисциплин и как практически-профессиональной деятельности. И опять-таки, все это было в известной мере характерно и для того же Сократа и его последователей. И вместе с тем, они были непримиримыми оппонентами. Почему?

Потому что, если верить их оппонентам, софистов всегда интересовала не истина, а победа в споре любой ценой. «Софистика есть мудрость кажущаяся, а не подлинная, — писал Аристотель, и софист — это человек, умеющий наживать деньги от кажущейся, а не подлинной мудрости». Наверное, в этом есть своя доля правды. Но, как говорится, это все-таки еще не вся правда.

Обсуждая подобные обвинения в адрес софистов, Г. Гегель отмечает, что стремление доказывать что угодно ради собственной или чьей-то выгоды не является отличительной особенностью софистов. Оно характерно для обыденного сознания, как сказали бы мы сегодня (Гегель называет это «рефлектирующим рассуждением»). Например, преступление дезертирства на войне обосновывается обязанностью человека сохранять свою жизнь. Величайшие преступления, говорит немецкий философ, оправдывались самыми добрыми намерениями: «Образованный человек умеет все подводить под точку зрения добра...; тот человек, который не имеет в своем распоряжении хороших оснований для самых дурных дел, недалеко, должно быть, ушел в своем образовании; все злые дела, совершенные на свете со времен Адама, оправдывались хорошими основаниями». Эти строки читаются как развернутый комментарий к русской народной мудрости о благих намерениях, коими выложена дорога в ад.

Столь же неоднозначно обстоит дело и со вторым смыслом слова «софистика», указанном в словаре. Мы ведь уже видели, сколь разнообразны и подчас сложны для анализа софизмы. Кроме того, их не всегда можно отличить от рассуждений по своей сути софизмами не являющихся, хотя по видимости — это вроде бы типичные софизмы. А уж «словесные ухищрения, вводящие в заблуждение» вообще вряд ли поддаются рациональному осмыслению, учету и систематизации. Хотя и нуждаются во всем этом. И заниматься этим — одна из важнейших задач теории и практики аргументации или, говоря шире, — социальной коммуникации.

Поэтому, не прощаясь ни с софизмами, ни с софистикой окончательно, в данном месте ограничимся краткими обобщенными выводами, важными в контексте нашей темы. Внеся в философию элементы субъективизма, релятивизма, агностицизма, софисты тем самым способствовали пробуждению творческой, антидогматической, критической мысли. Ведь их софизмы лишь с большими оговорками можно трактовать как умышленное нарушение правил логики, поскольку логики как науки тогда еще не было. По-видимому, их правильнее трактовать, как своеобразное выражение духа того времени, духа эпохи и как специфическую для античного мышления форму осознания и выражения проблемной ситуации. По словам Гегеля, они «были учителями Греции, и лишь благодаря

им образование вообще получило там существование». Став теоретиками и преподавателями риторики и эристики, т.е. искусства публичной речи и искусства спора, они ответили на запросы нарождающейся демократии, поскольку умение говорить, убеждать и переубеждать в судах и народных собраниях становилось жизненно важным. Ведь адвокатов как профессии тогда еще не было и каждый гражданин должен был своими силами добиваться справедливого (выгодного?) решения тяжбы, спора, своего «дела». Тем более, что по словам Платона, (а уж он-то в этих вопросах — авторитет!) — «в судах решительно никому нет никакого дела до истины, важна только убедительность». (Не кажется ли тебе, читатель, эта мысль не устаревшей?! Курсив мой — В. П.).

Оценивая положительную роль софистики в духовном развитии Эллады, А. Н. Чанышев, в частности, отмечает: «Многие из софистов обладали удивительным даром слова. Софисты создали науку о слове. Велики их заслуги и в области логики. — Нарушая еще не открытые законы мышления, софисты способствовали их открытию».

Вместе с тем, видимо, не случайно за словами «софизм», «софист», «софистика» прочно закрепился негативный смысл, начало чему положили Сократ, Платон и Аристотель. Поэтому в современном (в том числе и родном нашем русском) языке они и несут этот, уже отмеченный нами ранее отрицательный смысл, который и отражают справочные издания. Завершим поэтому краткое обсуждение этих понятий рекомендацией подходить осторожно и конкретно к использованию их в своей речи и, по возможности, учитывать контекст их употребления в текстах и речах собеседников, оппонентов, участников дискуссии и т. п.

Тема 5. Парадокс. Апория. Антиномия

Начнем не с этимологии, а с конкретных примеров. Вот миниатюрное издание: «Парадоксы в литературных цитатах, афоризмах, фольклоре» (Москва-Омск, 2000 г.) Читаем несколько парадоксов о законе: «Закон — это величественная статуя, перед которой снимают шляпу, но при этом проходят мимо» (И. Тэн). «Когда в законах деспотизм, в правах — свобода, и наоборот». (О. Бальзак). «Когда множатся законы и указы, растут разбой и грабежи». (Древнекитайская мудрость). «Наибольшее бесправие там, где царит только буква закона». (М. Цицерон). «Незнание закона не избавляет от ответственности. Зато знание — запросто». (С. Лец). (с.144-145).

Что объединяет эти высказывания, что в них общего, естественно, помимо самого предмета, о котором идет речь? Бросается в глаза краткость, оригинальность, неожиданность, спорность и нетрадиционность формулировок, то есть то, что обычно и называют «парадоксальностью». Вроде бы нелогично, и вроде бы жизненно верно. Противоречиво, но, увы, «уж так устроен этот мир»...

Здесь мы имеем дело с употреблением термина «парадокс» в широком смысле: — это утверждение, резко расходящееся с общепринятыми, устоявшимися мнениями, отрицание того, что обычно представляется как нечто само собой разумеющееся, безусловно правильное. Можно утверждать, что в таком смысле парадоксально все, что существует (как в реальности, так и в фантазии, иллюзии и т. п.). Парадоксально и общественное бытие и общественное сознание, также как и бытие и сознание каждого отдельного индивида. Яркой иллюстрацией этой «глобальной парадоксальности», т.е. пронизанности нашей жизни противоречиями, соединением противоположностей может служить, например, исследование Ж. Т. Тощенко «Парадоксальный человек» (Москва. Гардарики, 2001). Социолог на богатом эмпирическом материале убедительно показывает, что современный россиянин живет в ситуации, когда он в одно и то же время искренне преследует взаимоисключающие цели, часто не замечая парадоксальности своего сознания и поведения. Автор справедливо утверждает, что «парадоксы всегда существовали в жизни человечества», но в эпохи бурных социальных потрясений, которые вот уже два десятилетия переживает наше отечество, эта парадоксальность приобретает особый размах, многообразные формы и пронизывает все сферы жизни как общества в целом, так и социальных групп, а так же сознание и поведение каждого человека. Заслуживает внимания его попытка определить понятие парадоксов в таком контексте: «...Парадоксы — это в большинстве случаев расходящиеся, противоречивые и даже противостоящие друг другу мнения, суждения, установки, ориентации, действия, которые одновременно существуют, сочетаются и функционируют в сознании и поведении одних и тех же людей» (с. 62). Можно только добавить, что парадоксами в этом самом широком смысле слова называют не только противоречия в сознании и поведении людей, но и всякие необычные, неожиданные явления, не соответствующие привычным представлениям, ожиданиям, стереотипам «здравого смысла».

Однако в логике и теории аргументации понятие «парадокс» употребляется чаще всего в несколько ином, более узком смысле. Чтобы разяснить его, мы вынуждены все же обратиться к этимологии, уточнить ее. Дело в том, что обычно греческое *paradoxos* переводят просто как «неожиданный», «странный», что неточно. Ибо оно состоит из двух слов — *para* — «против» и *doxa* — «мнение». То есть, парадокс возникает тогда, когда в одном рассуждении сталкиваются два несовместимых, противоположных «мнения» по одному и тому же вопросу. Как шутили некогда: «Да, это мое мнение, но я его нисколько не разделяю»... Следовательно, парадокс в этом смысле есть логическое противоречие, возникающее когда одновременно доказывается как истинность, так и ложность некоторого предложения. От паралогизмов и софизмов парадокс отличается тем, что он

является не результатом логической ошибки, а свидетельствует о реальной трудности логичного рационального ответа на тот или иной вопрос, описания той или иной ситуации. Это замечание существенно, в частности, потому, что в литературе парадоксы нередко не отличают от софизмов. Попытаемся пояснить наши рассуждения на конкретных примерах. Начнем с классических, известных со времен античности.

Автором многих из них был Евбулид из Милета (4 в. до н. э.). Вот один из них — **«Куча»**: Одно зерно — не куча, два — тоже, три и т. д. То есть, добавление одного зерна не делает кучу. Когда же она появляется? Аналогично рассуждение и в парадоксе **«Лысый»** (или **«Плешивый»**): Если уберем с головы один волос, человек не станет лысым, два — тоже, и т. д. Когда же появляется плешь или лысина? На первый взгляд, мы имеем дело чуть ли не с глупыми шутками. На самом же деле здесь впервые ставятся (может быть, пока еще и бессознательно) очень даже важные вопросы — о точном смысле употребляемых нами понятий, о возможностях и границах словесных фиксаций взаимосвязи количественных и качественных характеристик предметов и явлений и т. п.

Но, пожалуй, самым знаменитым из парадоксов Евбулида, веками вплоть до наших дней оживленно обсуждавшимся и многократно варьировавшимся является **«Лжец»**. Если человек говорит, что он лжет, то как оценить это его высказывание? Признаем ли мы его истинным или ложным, в любом случае окажемся перед неразрешимым противоречием. Возможно, исторически первым, дошедшим до нас вариантом «Лжеца» был такой: Критянин Эпименид утверждает, что все критяне лжецы. Прав ли он? Если мы согласимся с ним, то его утверждение (как критянина) тоже придется считать ложью, с которой вроде бы соглашаться не следует. А если мы решим, что его утверждение ложно, то оно окажется аргументом в пользу истинности его тезиса. Следовательно, это утверждение одновременно и истинно и ложно.

Из множества других версий этого парадокса напомним здесь две-три, может быть, наиболее интересные и непосредственно связанные с проблематикой аргументативного процесса.

«Крокодил и мать». Крокодил выхватил у женщины ребенка и на ее мольбу вернуть его ответил: — Угадай, отдам я его тебе или нет. Если ответишь правильно, я верну ребенка. Если не угадаешь, — не отдам. Подумав, мать ответила: — Ты не отдашь ребенка.

— Ты его не получишь. Ты сказала либо правду, либо неправду. Если то, что я не отдам ребенка, — правда, я не отдам его, так как иначе сказанное мной не будет правдой. Если сказанное тобой — неправда, значит, ты не угадала, и я не отдам ребенка по уговору.

Мать возразила: — Если я сказала правду, то ты отдашь ребенка, как мы и договорились. Если же я не угадала, то ты должен отдать мне ребенка, иначе сказанное мной не будет неправдой.

Кто прав? Получается, что условие крокодила внутренне противоречиво и в силу законов логики — невыполнимо.

«Санчо Панса — судья». А вот эпизод из «Дон Кихота» Сервантеса. На острове, управляемом слугой Дон Кихота Санчо Пансой, был построен мост, хозяин которого поставил условие пропускать через него каждого, кто говорит правду о цели своего прибытия и вешать того, кто солжет. Один из «гостей» заявил, что он прибыл для того, чтобы быть повешенным. Судьи, которые должны были вынести приговор, оказались в затруднении. Ведь если его повесить, окажется, что он сказал правду и его следовало пропустить. А пропустишь, — выходит, он солгал, и его надо было повесить. Обратились к губернатору с просьбой разрешить сомнительную ситуацию. Мудрый правитель хотя, по-видимому, и не изучал логику, но обладал здравым смыслом. Правда, первое предложенное им решение — пропустить ту половину человека, которая сказала правду, и

повесить другую, которая солгала, не удовлетворило судей, ибо противоречило условию. Тогда, не мудрствуя лукаво, Санчо поступил по совету Дон Кихота — в сомнительных делах избирать путь милосердия и велел пропустить хитреца-гостя.

Если бы все юридические коллизии разрешались так просто...

Но Санчо не ломал себе голову над подобными загадками. А вот, скажем, из истории известно, что стоик Хризипп (3 в. до н.э.) написал о парадоксе «Лжец» шесть книг. Другой — Филет Косский умер от чахотки, надорвавшись в муках поиска его разгадки. Диодор Кронос (4 в. до н.э.) на склоне лет дал обет — не принимать пищу, пока не найдет решения, да так и умер, ничего не добившись. В средние века он был отнесен к «неразрешимым предложениям» и подвергался систематическому анализу. Его и сегодня называют «королем логических парадоксов» и в современной логике о нем существует обширная литература. Однако, однозначного, простого общепринятого его решения, путей избавления от него, так и не найдено. Мы вынуждены поэтому отослать заинтересовавшегося к специальным исследованиям. А на прощание со «Лжецом» назовем последний, встреченный автором этих строк, вариант — случайно подсмотренное в метро название книги : «В этой книге нет ни одного слова правды». Поразмышляй, дорогой читатель. Но не забывай при этом о Филете Косском и Диодоре Хроносе.... Лучше вступай на путь Хризиппа.

Другим, может быть, не менее знаменитым парадоксом, над решением которого бились логики и математики весь XX век, является так называемый **парадокс Рассела**, открытый им в 1902 г. Философ и логик Б. Рассел (1872 — 1970) стремился реализовать намерение Г. Фреге сконструировать всю математику на основе логики. Обнаруженный им парадокс мешал решению этой задачи. Чтобы не вдаваться в узко специальную область анализа, воспользуемся популярным вариантом пояснения этой трудности, который предложил сам английский ученый. В этом варианте, получившем название «**Брадобрей**», говорится об указе, согласно которому деревенский парикмахер (естественно, единственный в деревне) должен брить всех тех, и только тех, кто не бреется сам. Как быть парикмахеру с его собственной бородой? Любой возможный ответ заключает в себе противоречие, т.к. если он будет брить себя, то нарушит указ, а если откажется, не станет себя брить, то должен будет начать это делать, выполняя строгое предписание того же указа.

Другой, столь же популярный вариант парадокса Рассела — «**Город мэров**». Вышел закон — Мэры всех городов должны жить не в своих городах, а в специально построенном городе мэров. Где жить мэру этого города? В своем городе он по закону жить не имеет права, но как мэр он обязан, по требованию того же закона жить именно в этом городе.

Парадоксы нередко формулируются в виде **афоризма** — изречения, кратко выражающего обобщенную законченную мысль в яркой, отточенной форме. Например: «Люди жестоки, но человек — добр». С античных времен для обозначения логически труднообъяснимых ситуаций использовалось слово «**апория**» (греч. *arogia* — затруднение, недоумение). Аристотель называл так «равенство (равнозначность) противоположных заключений», то есть, по существу то же, что и парадокс. Несколько иной оттенок смысла это понятие имеет в случае знаменитых **апорий Зенона Элейского** (5 в. до н.э.), хотя, говорят, что сам он его не употреблял. Зенон, видимо, и есть тот самый пушкинский «мудрец брадатый», который заявил, что «движенья нет». (см. ранее). Но теперь уместно напомнить, что он не ограничился голословным «заявлением», а попытался его аргументировать, доказать. Сохранилось несколько таких «доказательств» — «**Дихотомия**», «**Ахиллес и черепаха**», «**Стрела**», «**Стадион**». Кратко воспроизведем первые два. «Дихотомия» по-гречески означает деление пополам. Эта апория призвана доказать, что движение вообще не может начаться. Ведь чтобы пройти весь путь,

необходимо сначала дойти до его половины, а чтобы дойти до половины — до половины этой половины и так далее без конца. Вторая апория утверждает, что самый быстроногий греческий воин никогда не догонит медлительную черепаху. Ибо за то время, пока Ахиллес добежит до места старта черепахи, та продвинется на какое-то расстояние. «Соревнование» начнется как бы сначала. И так далее, без конца, т.е. движение не может закончиться.

Читатель помнит, как поступил оппонент Зенона в споре о движении — он «смолчал и стал пред ним ходить». Остроумно... Но! Существует продолжение этой истории, согласно которому Диоген Синопский («оппонент») был бит палкой за то, что теоретические логические доказательства он «опровергал» действием. А на доводы следует отвечать доводами. Ведь Зенон не мог сомневаться в чувственной достоверности движения. Придя в результате своих размышлений к выводу о невозможности мыслить движение без противоречия, он отказал ему (движению) в истинности. А чувства, и это нет нужды еще раз доказывать, способны нас обманывать. (Об этом, кстати, в заключительных строках стихотворения говорит и А.С Пушкин).

Таким образом, апории Зенона поставили в повестку дня великий вопрос — как выразить движение в понятиях? Они стимулировали творческую, логическую мысль. Не случайно Аристотель, опровергавший апории Зенона, называл его «изобретателем диалектики».

В современном научном языке термин «апория» употребляется редко. Но ситуации, когда принятая научным сообществом и подтвержденная опытом теория вдруг резко расходится с твердо установленными новыми фактами отнюдь не редки. А это ведь и есть то, что во времена античности называли апорией.

Другим, близким до неразличимости с понятием «апория», и также выражающим парадоксы является понятие «**антиномия**» (греч. *antinomia* — «анти» — приставка, означающая противоположность, и «номос» — закон). Это понятие означает противоречие между двумя законами, суждениями, умозаключениями, одинаково логически доказуемыми. Иногда смысл понятий «апория» и «антиномия» различают следующим образом: антиномия представляет собой обоснование двух несовместимых утверждений, одно из которых отрицает другое. Апория же выдвигает и обосновывает положение, явно противоречащее опыту. (См.: Ивин А. А., Никифоров А. Л. Словарь по логике. М.; 1998. С. 22.) Но нередко они считаются синонимическими формами выражения парадокса. Уместно обратить внимание читателя на «юридическое происхождение» термина «антиномия», что видно уже из этимологии.

Развитию диалектических идей в философии и логике Нового времени в значительной мере способствовали **антиномии Канта** (1724 — 1804). В сокращенном и несколько упрощенном виде они сводятся к следующему. Размышляя о мире в целом, человек может прийти к следующим выводам:

Тезис Антитезис

1. Мир имеет начало во времени Мир не имеет начала во времени
и ограничен в пространстве. и границ в пространстве.
2. Всякая сложная вещь состоит из Ни одна сложная вещь не
простых частей. состоит из простых вещей.

3. Законов природы недостаточно для объяснения всех явлений. Нет никакой свободы. Все совершается только по законам природы. Нужно допустить свободу.

4. Существует первопричина мира (бог). Нет никакой абсолютно необходимой первопричины (бога).

Кант полагал, что как тезисы, так и антитезисы в этих антиномиях равно доказуемы или равно недоказуемы. Обнаружив тем самым, что человеческое мышление с необходимостью сталкивается с противоречиями, он стал искать выход в априоризме и агностицизме, откровенно признавшись, что вынужден был «ограничить разум, чтобы дать место вере».

Таким образом, парадоксы в различных формах их проявления периодически возникают практически во всех областях научного (и, конечно, не только его) знания. С одной стороны, они служат как бы сигналом неблагополучия, несовершенства, неполноты или неточности той или иной теоретической концепции. С другой же — поиск путей выхода из парадокса, его решения, как правило, служит стимулом для дальнейшего совершенствования, уточнения, достижения большей ясности и полноты теории, т. е. толчком для научного прогресса. Возникновение парадоксов не является каким-то случайным, внешним, побочным или нежелательным продуктом поступательного развития теории и практики. А вот многообразное использование софизмов, парадоксов, апорий, антиномий, афоризмов в коммуникативных процессах в свою очередь имеет множество граней и аспектов и не может быть оценено однозначно и независимо от контекста. Но об этом — в следующем разделе.

Тема 5. Парадокс. Апория. Антиномия

Начнем не с этимологии, а с конкретных примеров. Вот миниатюрное издание: «Парадоксы в литературных цитатах, афоризмах, фольклоре» (Москва-Омск, 2000 г.) Читаем несколько парадоксов о законе: «Закон — это величественная статуя, перед которой снимают шляпу, но при этом проходят мимо» (И. Тэн). «Когда в законах деспотизм, в правах — свобода, и наоборот». (О. Бальзак). «Когда множатся законы и указы, растут разбой и грабежи». (Древнекитайская мудрость). «Наибольшее бесправие там, где царит только буква закона». (М. Цицерон). «Незнание закона не избавляет от ответственности. Зато знание — запросто». (С. Лец). (с.144-145).

Что объединяет эти высказывания, что в них общего, естественно, помимо самого предмета, о котором идет речь? Бросается в глаза краткость, оригинальность, неожиданность, спорность и нетрадиционность формулировок, то есть то, что обычно и называют «парадоксальностью». Вроде бы нелогично, и вроде бы жизненно верно. Противоречиво, но, увы, «уж так устроен этот мир»...

Здесь мы имеем дело с употреблением термина «парадокс» в широком смысле: — это утверждение, резко расходящееся с общепринятыми, устоявшимися мнениями, отрицание того, что обычно представляется как нечто само собой разумеющееся, безусловно правильное. Можно утверждать, что в таком смысле парадоксально все, что существует (как в реальности, так и в фантазии, иллюзии и т. п.). Парадоксально и общественное бытие и общественное сознание, также как и бытие и сознание каждого отдельного индивида. Яркой иллюстрацией этой «глобальной парадоксальности», т.е. пронизанности нашей жизни противоречиями, соединением противоположностей может служить, например, исследование Ж. Т. Тощенко «Парадоксальный человек» (Москва. Гардарики, 2001). Социолог на богатом эмпирическом материале убедительно показывает, что современный россиянин живет в ситуации, когда он в одно и то же время искренне преследует взаимоисключающие цели, часто не замечая парадоксальности своего сознания и поведения. Автор справедливо утверждает, что «парадоксы всегда существовали в жизни человечества», но в эпохи бурных социальных потрясений, которые вот уже два десятилетия переживает наше отечество, эта парадоксальность приобретает особый размах, многообразные формы и пронизывает все сферы жизни как общества в целом, так и социальных групп, а так же сознание и поведение каждого человека. Заслуживает внимания его попытка определить понятие парадоксов в таком контексте: «...Парадоксы — это в большинстве случаев расходящиеся, противоречивые и даже противостоящие друг другу мнения, суждения, установки, ориентации, действия, которые одновременно существуют, сочетаются и функционируют в сознании и поведении одних и тех же людей» (с. 62). Можно только добавить, что парадоксами в этом самом широком смысле слова называют не только противоречия в сознании и поведении людей, но и всякие необычные, неожиданные явления, не соответствующие привычным представлениям, ожиданиям, стереотипам «здравого смысла».

Однако в логике и теории аргументации понятие «парадокс» употребляется чаще всего в несколько ином, более узком смысле. Чтобы разяснить его, мы вынуждены все же обратиться к этимологии, уточнить ее. Дело в том, что обычно греческое *paradoxos* переводят просто как «неожиданный», «странный», что неточно. Ибо оно состоит из двух слов — *para* — «против» и *doxa* — «мнение». То есть, парадокс возникает тогда, когда в одном рассуждении сталкиваются два несовместимых, противоположных «мнения» по одному и тому же вопросу. Как шутили некогда: «Да, это мое мнение, но я его нисколько не разделяю»... Следовательно, парадокс в этом смысле есть логическое противоречие, возникающее когда одновременно доказывается как истинность, так и ложность некоторого предложения. От паралогизмов и софизмов парадокс отличается тем, что он

является не результатом логической ошибки, а свидетельствует о реальной трудности логичного рационального ответа на тот или иной вопрос, описания той или иной ситуации. Это замечание существенно, в частности, потому, что в литературе парадоксы нередко не отличают от софизмов. Попытаемся пояснить наши рассуждения на конкретных примерах. Начнем с классических, известных со времен античности.

Автором многих из них был Евбулид из Милета (4 в. до н. э.). Вот один из них — **«Куча»**: Одно зерно — не куча, два — тоже, три и т. д. То есть, добавление одного зерна не делает кучу. Когда же она появляется? Аналогично рассуждение и в парадоксе **«Лысый»** (или **«Плешивый»**): Если уберем с головы один волос, человек не станет лысым, два — тоже, и т. д. Когда же появляется плешь или лысина? На первый взгляд, мы имеем дело чуть ли не с глупыми шутками. На самом же деле здесь впервые ставятся (может быть, пока еще и бессознательно) очень даже важные вопросы — о точном смысле употребляемых нами понятий, о возможностях и границах словесных фиксаций взаимосвязи количественных и качественных характеристик предметов и явлений и т. п.

Но, пожалуй, самым знаменитым из парадоксов Евбулида, веками вплоть до наших дней оживленно обсуждавшимся и многократно варьировавшимся является **«Лжец»**. Если человек говорит, что он лжет, то как оценить это его высказывание? Признаем ли мы его истинным или ложным, в любом случае окажемся перед неразрешимым противоречием. Возможно, исторически первым, дошедшим до нас вариантом **«Лжеца»** был такой: Критянин Эпименид утверждает, что все критяне лжецы. Прав ли он? Если мы согласимся с ним, то его утверждение (как критянина) тоже придется считать ложью, с которой вроде бы соглашаться не следует. А если мы решим, что его утверждение ложно, то оно окажется аргументом в пользу истинности его тезиса. Следовательно, это утверждение одновременно и истинно и ложно.

Из множества других версий этого парадокса напомним здесь две-три, может быть, наиболее интересные и непосредственно связанные с проблематикой аргументативного процесса.

«Крокодил и мать». Крокодил выхватил у женщины ребенка и на ее мольбу вернуть его ответил: — Угадай, отдам я его тебе или нет. Если ответишь правильно, я верну ребенка. Если не угадаешь, — не отдам. Подумав, мать ответила: — Ты не отдашь ребенка.

— Ты его не получишь. Ты сказала либо правду, либо неправду. Если то, что я не отдам ребенка, — правда, я не отдам его, так как иначе сказанное мной не будет правдой. Если сказанное тобой — неправда, значит, ты не угадала, и я не отдам ребенка по уговору.

Мать возразила: — Если я сказала правду, то ты отдашь ребенка, как мы и договорились. Если же я не угадала, то ты должен отдать мне ребенка, иначе сказанное мной не будет неправдой.

Кто прав? Получается, что условие крокодила внутренне противоречиво и в силу законов логики — невыполнимо.

«Санчо Панса — судья». А вот эпизод из **«Дон Кихота»** Сервантеса. На острове, управляемом слугой Дон Кихота Санчо Пансой, был построен мост, хозяин которого поставил условие пропускать через него каждого, кто говорит правду о цели своего прибытия и вешать того, кто солжет. Один из «гостей» заявил, что он прибыл для того, чтобы быть повешенным. Судьи, которые должны были вынести приговор, оказались в затруднении. Ведь если его повесить, окажется, что он сказал правду и его следовало пропустить. А пропустишь, — выходит, он солгал, и его надо было повесить. Обратились к губернатору с просьбой разрешить сомнительную ситуацию. Мудрый правитель хотя, по-видимому, и не изучал логику, но обладал здравым смыслом. Правда, первое предложенное им решение — пропустить ту половину человека, которая сказала правду, и

повесить другую, которая солгала, не удовлетворило судей, ибо противоречило условию. Тогда, не мудрствуя лукаво, Санчо поступил по совету Дон Кихота — в сомнительных делах избирать путь милосердия и велел пропустить хитреца-гостя.

Если бы все юридические коллизии разрешались так просто...

Но Санчо не ломал себе голову над подобными загадками. А вот, скажем, из истории известно, что стоик Хризипп (3 в. до н.э.) написал о парадоксе «Лжец» шесть книг. Другой — Филет Косский умер от чахотки, надорвавшись в муках поиска его разгадки. Диодор Кронос (4 в. до н.э.) на склоне лет дал обет — не принимать пищу, пока не найдет решения, да так и умер, ничего не добившись. В средние века он был отнесен к «неразрешимым предложениям» и подвергался систематическому анализу. Его и сегодня называют «королем логических парадоксов» и в современной логике о нем существует обширная литература. Однако, однозначного, простого общепринятого его решения, путей избавления от него, так и не найдено. Мы вынуждены поэтому отослать заинтересовавшегося к специальным исследованиям. А на прощание со «Лжецом» назовем последний, встреченный автором этих строк, вариант — случайно подсмотренное в метро название книги : «В этой книге нет ни одного слова правды». Поразмышляй, дорогой читатель. Но не забывай при этом о Филете Косском и Диодоре Хроносе.... Лучше вступай на путь Хризиппа.

Другим, может быть, не менее знаменитым парадоксом, над решением которого бились логики и математики весь XX век, является так называемый **парадокс Рассела**, открытый им в 1902 г. Философ и логик Б. Рассел (1872 — 1970) стремился реализовать намерение Г. Фреге сконструировать всю математику на основе логики. Обнаруженный им парадокс мешал решению этой задачи. Чтобы не вдаваться в узко специальную область анализа, воспользуемся популярным вариантом пояснения этой трудности, который предложил сам английский ученый. В этом варианте, получившем название «**Брадобрей**», говорится об указе, согласно которому деревенский парикмахер (естественно, единственный в деревне) должен брить всех тех, и только тех, кто не бреется сам. Как быть парикмахеру с его собственной бородой? Любой возможный ответ заключает в себе противоречие, т.к. если он будет брить себя, то нарушит указ, а если откажется, не станет себя брить, то должен будет начать это делать, выполняя строгое предписание того же указа.

Другой, столь же популярный вариант парадокса Рассела — «**Город мэров**». Вышел закон — Мэры всех городов должны жить не в своих городах, а в специально построенном городе мэров. Где жить мэру этого города? В своем городе он по закону жить не имеет права, но как мэр он обязан, по требованию того же закона жить именно в этом городе.

Парадоксы нередко формулируются в виде **афоризма** — изречения, кратко выражающего обобщенную законченную мысль в яркой, отточенной форме. Например: «Люди жестоки, но человек — добр». С античных времен для обозначения логически труднообъяснимых ситуаций использовалось слово «**апория**» (греч. *arogia* — затруднение, недоумение). Аристотель называл так «равенство (равнозначность) противоположных заключений», то есть, по существу то же, что и парадокс. Несколько иной оттенок смысла это понятие имеет в случае знаменитых **апорий Зенона Элейского** (5 в. до н.э.), хотя, говорят, что сам он его не употреблял. Зенон, видимо, и есть тот самый пушкинский «мудрец брадатый», который заявил, что «движенья нет». (см. ранее). Но теперь уместно напомнить, что он не ограничился голословным «заявлением», а попытался его аргументировать, доказать. Сохранилось несколько таких «доказательств» — «**Дихотомия**», «**Ахиллес и черепаха**», «**Стрела**», «**Стадион**». Кратко воспроизведем первые два. «Дихотомия» по-гречески означает деление пополам. Эта апория призвана доказать, что движение вообще не может начаться. Ведь чтобы пройти весь путь,

необходимо сначала дойти до его половины, а чтобы дойти до половины — до половины этой половины и так далее без конца. Вторая апория утверждает, что самый быстроногий греческий воин никогда не догонит медлительную черепаху. Ибо за то время, пока Ахиллес добежит до места старта черепахи, та продвинется на какое-то расстояние. «Соревнование» начнется как бы сначала. И так далее, без конца, т.е. движение не может закончиться.

Читатель помнит, как поступил оппонент Зенона в споре о движении — он «смолчал и стал пред ним ходить». Остроумно... Но! Существует продолжение этой истории, согласно которому Диоген Синопский («оппонент») был бит палкой за то, что теоретические логические доказательства он «опровергал» действием. А на доводы следует отвечать доводами. Ведь Зенон не мог сомневаться в чувственной достоверности движения. Придя в результате своих размышлений к выводу о невозможности мыслить движение без противоречия, он отказал ему (движению) в истинности. А чувства, и это нет нужды еще раз доказывать, способны нас обманывать. (Об этом, кстати, в заключительных строках стихотворения говорит и А.С Пушкин).

Таким образом, атории Зенона поставили в повестку дня великий вопрос — как выразить движение в понятиях? Они стимулировали творческую, логическую мысль. Не случайно Аристотель, опровергавший атории Зенона, называл его «изобретателем диалектики».

В современном научном языке термин «апория» употребляется редко. Но ситуации, когда принятая научным сообществом и подтвержденная опытом теория вдруг резко расходится с твердо установленными новыми фактами отнюдь не редки. А это ведь и есть то, что во времена античности называли апорией.

Другим, близким до неразличимости с понятием «апория», и также выражающим парадоксы является понятие «**антиномия**» (греч. *antinomia* — «анти» — приставка, означающая противоположность, и «номос» — закон). Это понятие означает противоречие между двумя законами, суждениями, умозаключениями, одинаково логически доказуемыми. Иногда смысл понятий «апория» и «антиномия» различают следующим образом: антиномия представляет собой обоснование двух несовместимых утверждений, одно из которых отрицает другое. Апория же выдвигает и обосновывает положение, явно противоречащее опыту. (См.: Ивин А. А., Никифоров А. Л. Словарь по логике. М.; 1998. С. 22.) Но нередко они считаются синонимическими формами выражения парадокса. Уместно обратить внимание читателя на «юридическое происхождение» термина «антиномия», что видно уже из этимологии.

Развитию диалектических идей в философии и логике Нового времени в значительной мере способствовали **антиномии Канта** (1724 — 1804). В сокращенном и несколько упрощенном виде они сводятся к следующему. Размышляя о мире в целом, человек может прийти к следующим выводам:

Тезис Антитезис

1. Мир имеет начало во времени Мир не имеет начала во времени
и ограничен в пространстве. и границ в пространстве.
2. Всякая сложная вещь состоит из Ни одна сложная вещь не
простых частей. состоит из простых вещей.

3. Законов природы недостаточно для объяснения всех явлений. Нет никакой свободы. Все совершается только по законам природы. Нужно допустить свободу.

4. Существует первопричина мира (бог). Нет никакой абсолютно необходимой первопричины (бога).

Кант полагал, что как тезисы, так и антитезисы в этих антиномиях равно доказуемы или равно недоказуемы. Обнаружив тем самым, что человеческое мышление с необходимостью сталкивается с противоречиями, он стал искать выход в априоризме и агностицизме, откровенно признавшись, что вынужден был «ограничить разум, чтобы дать место вере».

Таким образом, парадоксы в различных формах их проявления периодически возникают практически во всех областях научного (и, конечно, не только его) знания. С одной стороны, они служат как бы сигналом неблагополучия, несовершенства, неполноты или неточности той или иной теоретической концепции. С другой же — поиск путей выхода из парадокса, его решения, как правило, служит стимулом для дальнейшего совершенствования, уточнения, достижения большей ясности и полноты теории, т. е. толчком для научного прогресса. Возникновение парадоксов не является каким-то случайным, внешним, побочным или нежелательным продуктом поступательного развития теории и практики. А вот многообразное использование софизмов, парадоксов, апорий, антиномий, афоризмов в коммуникативных процессах в свою очередь имеет множество граней и аспектов и не может быть оценено однозначно и независимо от контекста. Но об этом — в следующем разделе.

Раздел III.

Аргументация как практическая логика

Тема 6. СПОР

Уточним содержание понятия. О понятии спора ведется множество споров. Поэтому попытаемся для начала самостоятельно осмыслить его содержание, его значение в обыденном словоупотреблении, а затем уже обратимся к специальной литературе. Такой подход желателен, в частности, потому, что в живом общении мы не часто задумываемся над смыслом используемых нами понятий, интуитивно полагая, что наши собеседники «правильно» (то есть, так же как и мы) понимают их (понятия). И если вдруг приходится уточнять, выяснять этот вопрос по тому или иному поводу, мы с удивлением обнаруживаем, что «разночтения» в этом плане отнюдь не редкость.

Итак — «спор». Прежде всего, мы часто употребляем это слово в значении «заключать пари», или, как говорили некогда, «биться об заклад». «Спорим?!», «А давай на спор!», «На что спорим?» — вот примеры подобного истолкования.

Другое бытовое словоупотребление подразумевает под «спором» любое выражение или проявление несогласия: «Не спорь со мной!», «Ну, тебе лишь бы поспорить...», «Опять ты затеваешь спор, вместо того, чтобы дело делать!» и т. п. При этом неважно, что «возражающий» мог выразить свое несогласие без единого слова, скажем, отрицательным кивком головы.

Третий случай, когда с добавлением эпитетов (сильный, бурный, азартный) «спором» называют то, что более достойно (и точнее) следовало бы обозначить как «скандал», «свару», «склоку», «раздор». Мы увидим далее, что любой спор в принципе действительно может перерасти, превратиться в нечто подобное. Но вот только после такого «превращения» он уже перестанет быть собственно спором.

Нередко спором именуют любое состязание, соревнование, противоборство: «В финальном забеге спор за звание чемпиона разгорелся между А и Б», «В шахматном поединке спор опыта с молодым талантом завершился миром».

Выражения типа: «бесспорно», «спору нет», «ну, это, конечно, вне спора» — означают убежденность говорящего в безусловной истинности его утверждений и в согласии с ними собеседника. Но подобные выражения в определенной ситуации могут оказаться и «введением» в возражение, несогласие, отказ в чем-либо, призванным смягчить отрицательную реакцию участника коммуникации. Вспомним хотя бы сказку, в которой на вопрос уверенной в своей непревзойденной красоте царевны: «Я ль на свете всех милее, всех румяней и белее?» зеркальце вначале как бы уклончиво соглашается: «Ты прекрасна, спору нет.» То есть на закрытый вопрос, требующий по существу положительного или отрицательного ответа (вспомним нашу тему три), зеркальце, то ли проявляя логическую неграмотность, то ли лукавя, не дает сразу прямого ответа, предварительным комплиментом смягчая последующее неприятное для адресата сообщение: «Но царевна все ж милее, все ж румяней и белее». Зеркальце вспомнило о логике и о необходимости утверждать истину!

Наконец, часто полагают, что понятие «спор» по существу синонимично с такими понятиями как «полемика», «дискуссия», «дебаты», «диспут» и т. п. Естественно, мы будем обязаны обратиться к внимательному рассмотрению этой точки зрения, поскольку она вплотную подводит нас к той проблематике, которой непосредственно занимается теория и практика аргументации. Пока же ограничимся констатацией существования

такой трактовки. И посмотрим, как же ориентирует в интересующем нас вопросе справочная, учебная и научная литература.

Современный толковый словарь русского языка называет три основных значения слова «спор»:

1. Словесное состязание при обсуждении чего-либо, в котором каждая из сторон отстаивает свои мнения, свою правоту. (Напр., С. между братьями, С. об искусстве).
2. Взаимное притязание на владение чем-либо, разрешаемое судом. (Напр., С. о наследстве.)
3. Поединок, битва, единоборство. (Напр., С. со стихией, «Будет буря, мы поспорим...»).

В обыденном словоупотреблении оно может означать всякое состязание, соперничество. Кроме того, также то, что не подлежит сомнению, что очевидно, нередко называют бесспорным, находящимся «вне спора». Здесь же в словаре отмечается и приведенное нами в «самостоятельном размышлении» значение понятия спора как пари.

Интересно отметить, что в знаменитом толковом словаре живого великорусского языка В. И. Даля слову «спор» не отведено специальной статьи, хотя, как мы знаем, оно имело широкое хождение и в тогдашнем обыденном общении, и в литературе. Вспомним хотя бы Пушкина: «Иль нам с Европой спорить ново?», или «... Это спор славян между собою». Зато у Даля есть толкование глагола «спОрИть», которое сегодня в подаваемом там значении употребляется разве что в выражениях типа «Работа (дело) спорится» или в словечке «подспорье». Этому глаголу Даль посвятил две статьи. Об одной, с двумя возможными ударениями, мы только что упомянули. Вторая же, в силу предмета нашего разговора, представляющая бОльший интерес, так раскрывает смысл слова: «Спорить, спаривать с кем, против кого, о чем... — не соглашаться, опровергать, оспаривать, быть противного или иного мнения, доказывать свое, прекословить». Здесь же поясняется и слово «спор» как «действие по глаголу» — словесное состязание, устное или письменное прение, где каждая сторона, опровергая мнение противника, отстаивает свое.

В целом можно констатировать, что наши предварительные рассуждения по сути дела близки к трактовкам, даваемым в солидных справочных изданиях. Это, конечно, не может не радовать. Но тогда почему же мы начали с утверждения, что толкование понятия «спор» всегда вызывало (и так остается по сегодняшний день) множество споров? О чем спор?

Чтобы понять это и продолжить разговор ближе к теории и практике аргументации, придется заглянуть в специальную справочную литературу. «Спор — столкновение мнений или позиций, в ходе которого стороны приводят аргументы в поддержку своих убеждений и критикуют несовместимые с последними представления другой стороны. Спор является частным случаем аргументации, ее наиболее острой и напряженной формой». (А. А. Ивин, А. Л. Никифоров. Словарь по логике. М.: 1997, с.321) Это же определение понятия «спор» воспроизводится и в упоминавшемся нами ранее учебном пособии А. А. Ивина по теории аргументации. Просто и понятно.

А теперь попросим у читателя извинения и терпения, пригласив его внимательно прочитать и попытаться правильно понять, осмыслить и оценить несколько иную трактовку интересующего нас понятия.

«Спор — это столкновение каких-либо диспозиций-идеориентаций-критериев-модальностей-оценок-смыслов, в ходе-процессе кот. любая из оппонирующих-конкурирующих сторон пытается отстоять-аффирмацировать свои тезисы-положения-аргументы-доводы-резюме-доказательства при полемике-обсуждении тех или иных

вопросов-идей-концепций, а также С. это доказательство истинности-достоверности каких-л. положений-принципов-интерпретаций с программой-целью опровергнуть-элиминировать доводы-аргументы-идеомодификации другой оппонентной стороны; любой С. включает в свою макро модель такие детали-компоненты-индексы-дискурспроекты: 1) тезисы-принципы-положения, т.е. все то, достоверность – правильность чего необходимо дискурсно доказать-дискурсно дефинировать; 2) доводы-аргументы-аксиомы, т.е. те идеи-мысли-ориентиры, достоверность коих проверена и уже дискурсно доказана в эмпирическо-праксеологическо-экспериментальном порядке и кот. т.о. должны признаваться – дискурс резюмироваться правильными-выверенными обеими оппонировавшими друг другу сторонами; 3) базальное умение находить-детектировать аберрации-абстракции-алогичность в тезисах-положениях-принципах-аргументах у противной оппонировавшей стороны; 4) мультиаргументация, т.е. умение-дискурсно пробация такими модусами-мультиприемами коррелировать-кулизировать доводы-аргументы с тезисами-положениями-мультиинтерпретациями, чтобы данная импликация-когеренция и прунудила противника-конкурента признать достоверность-истинность тезисов-положений-принципов...» (Современный словарь по логике. Минск. 1999. с.636-638).

Мы прерываем цитирование щадящим терпеливого читателя многоточием. В тексте же далее следует еще десять «деталей-компонентов—индексов-дискурспроектов», раскрывающих содержание понятия «спор». Если верить аннотации, этот «словарь адресован широкому кругу читателей, интересующихся новейшими принципами, исследованиями, модификациями в области логики». Но, положив руку на сердце, создается впечатление, что для правильного понимания процитированного текста нужно не менее обстоятельное дополнительное справочное издание. Здесь не место анализировать достоинства и недостатки подобных «источников знаний», но мы решили предоставить читателю возможность самостоятельно сопоставить хотя бы два варианта подходов к обсуждаемому понятию и, соответственно, оценить их. Рассуди и сделай выбор, читатель!

А наше дальнейшее изложение вопроса в основном опирается на толкование понятия «спор», данное Ивиным и Никифоровым. Это понятие будет употребляться нами в достаточно широком смысле, предполагающем, однако, довольно конкретные ограничения, за пределами которых спор перерастает в нечто иное, для более точного обозначения чего русский язык располагает богатым арсеналом средств. Но к этому вопросу мы еще вернемся. Пока же обозначим заявленные «ограничения» или, проще говоря, назовем **необходимые признаки спора**.

Прежде всего, для наличия спора необходимы как минимум **две стороны**. В теории аргументации их называют проponentом и опponentом. Первый — нечто утверждает, второй — ему возражает.

На первый взгляд, может показаться, что спор возможен и в «монологическом варианте». Когда человек, в чем-либо сомневаясь или принимая важное для себя решение высказывает какие-то соображения, сам пытается их опровергнуть, приводит доводы «за» и «против». Но ведь по сути дела и в этом случае тоже имеются «две стороны», хотя они и представлены одним субъектом. В ходе внутреннего монолога (а точнее, наверное, было бы сказать — диалога) мы в подобных случаях пытаемся поочередно встать на несовместимые позиции, представив, обосновав каким-то образом каждую из них. Происходит как бы «раздвоение личности» (не путать с аналогичным патопсихологическим состоянием!), воспринимаемое нами как нормальный процесс выработки аргументированной, убедительной позиции по конкретному вопросу. Уместно здесь провести аналогию, например, с ситуацией когда человек играет в шахматы с самим собой, делая ходы и за белых и за черных.

В споре могут участвовать и более двух сторон. Но при этом необходимо, и это уже **второй признак** всякого спора, чтобы **точка зрения** по обсуждаемому вопросу каждого из участников в чем-то **принципиально не совпадала** со всеми другими, **противоречила** им.

Вообще говоря, в процессе обсуждения какой-либо проблемы могут быть высказаны самые разные суждения и оценки, иногда, на первый взгляд, в чем-то несовпадающие, противоречивые. Но если после уточнений и комментариев выяснится, что эти суждения не являются несовместимыми, что они раскрывают предмет с разных сторон, или что противоречивость оценок является отражением внутренней противоречивости самого объекта обсуждения, значит здесь нет ситуации спора. Ведь всякий спор — это столкновение, противоборство мнений, мнений несовместимых, взаимоисключающих.

Третьим необходимым **признаком** спора является выдвижение каждой из участвующих сторон **аргументов, доводов** в подтверждение своего мнения и, соответственно, так или иначе опровергающих доводы и аргументы «противника». Иногда (например, в названной нами ранее «Теории аргументации» А. А. Ивина) «утвердительная» и «отрицательная» аргументация рассматриваются как два отдельных, самостоятельных признака спора. Но это не меняет сути дела. Важно именно наличие того и другого, чтобы состоялся спор. А то ведь бывают у нас и такие «споры», когда «оппонент» энергично восклицает: «А я не согласен!», «Я против, категорически!», никак не обосновывая свою позицию. Здесь тоже нет спора. Нет настоящего спора и в тех случаях, когда «пропонент», желая продемонстрировать свою эрудицию, свое умение спорить призывает: «Давай, возражай мне!», «Давай скажи, что ты имеешь против?!». Видимость спора в подобных ситуациях, конечно, можно создать. Но в лучшем случае это будет показательным упражнением в эристике (кстати, вполне уместным, например, в учебном процессе). Подлинный же спор — явление значительно более сложное и серьезное.

Каждый из названных признаков необходим, а взятые вместе они достаточны, чтобы возникшую таким образом ситуацию общения назвать спором. Следует заметить, что понятием спора не охватываются все возможные виды и способы коммуникации. Люди ведь не только спорят между собой, но и просто обмениваются информацией, делятся впечатлениями, выражают сочувствие или негодование по тому или иному поводу и т. д.

Но если неправомерно сводить все богатство **человеческого общения** (о котором Экзюпери сказал, что это единственная известная ему роскошь) к спору, то столь же неправильно было бы и недооценивать его место и роль в процессе коммуникации. Здесь, правда, уместно оговорить, что в разных культурах существует и различное отношение к такой форме общения как спор. У японцев, например, принято всячески избегать открытого спора. Европейская же культура, основы которой в значительной степени были заложены Древней Грецией и Римом, изначально базировалась на идее желательности и положительного значения сопоставления, состязания, противоборства мнений. Она носила, так сказать, агональный характер. Богата яркими примерами ведения самых разных споров и история отечественной культуры.

Виды споров.

Каждый отдельно взятый спор уникален и неповторим, а в своей совокупности они бесконечно многообразны. Общепринятой их классификации не существует, хотя в

зависимости от разных оснований выделяют соответствующие **виды споров**. Назовем некоторые из них.

Одной из важнейших характеристик всякого спора является **цель**, которую преследуют его участники. Такими целями могут быть:

1. Установление и утверждение истины, то есть правильного ответа на спорный вопрос.

2. Убеждение (или переубеждение) оппонента, то есть создание такой ситуации, в которой оппонент отказывается от своей первоначальной позиции, признает ее ошибочной и соглашается с позицией проponenta.

3. Достижение победы в споре, то есть не установление истины и не убеждение противника, а именно победа над ним.

4. Спор ради спора, когда спор является как бы самоцелью, приносит удовлетворение его участнику (участникам) в известной степени независимо от соображений истины, убеждения или победы.

Конечно, наиболее предпочтительным из названных видов является спор ради установления и утверждения истины. Не случайна ведь поговорка: « В споре рождается истина». Впрочем, столь же не случайны и многочисленные «поправки» к ней, в том числе и юмористические. В идеальном варианте спор ради истины — это такое сопоставление несовместимых точек зрения по обсуждаемому вопросу, в котором стороны, в равной и высокой степени компетентные, сотрудничают в поиске истины, уважительно и объективно взвешивая каждый довод, каждый аргумент «за» и «против», независимо от того, кто его выдвигает. Аудитория, как и непосредственные участники такого спора, также внимательно, критично и одновременно доброжелательно, с максимально возможной объективностью следит за ходом обсуждения и, если позволяют его условия (форма проведения), вносит свою лепту в общий успех дела. И даже если в таком споре его конечная цель — установление истины не всегда бывает достигнута, польза от него бесспорна: стороны более четко определили позиции, обогатили свое понимание проблемы взглядом « с другой стороны», выявили слабые места в аргументации. Отечественный специалист в этой области С.И. Поварнин отмечает, помимо всего прочего, и высокую эстетическую ценность такого спора, который «получает особый характер какой-то красоты», доставляет «особое, эстетическое интеллектуальное наслаждение... Это высшая форма спора, самая благородная и самая прекрасная». (с. 22-23).

С великим сожалением приходится констатировать, что в реальной практике коммуникации такой спор в чистом виде встречается довольно редко, чаще всего в сфере науки — на научных конгрессах и симпозиумах, при защите диссертаций, при обсуждении научных докладов, сообщений об открытиях, результатах экспериментов и т. п. Он требует от участников самого высокого уровня профессионализма, компетентности, логической и общей культуры, выдержки, максимальной заинтересованности в постижении истины, внимания и объективности в анализе позиции оппонента и множества других важных интеллектуальных и душевных качеств.

Другая разновидность спора, определяемая его целью, — это **спор для убеждения оппонента**. Такая цель может преследоваться тогда, когда мы либо сами глубоко и непоколебимо убеждены в истинности нашего тезиса и хотим «обогащить» оппонента пониманием его неопровержимости, либо когда мы чувствуем себя обязанными убеждать собеседника «по долгу службы» (партийному, религиозному, профессиональному и т. п.). Конечно, первый из этих вариантов более благородный, что ли. Но и он допускает применение, если можно так выразиться, как «мягких софизмов» и благонамеренных натяжек, так и, при наличии определенных субъективных качеств проponenta как

бескомпромиссного «проповедника истины», жестоких приемов. Поварнин в этом плане приводит пример знаменитых воевод Добрыни и Путяты: «Добрыня крести огнем, а Путята мечом». И добавляет с оттенком горькой иронии: «Есть подобные Добрыни и Путяты и в наше время». Наступивший новый век, как и тысячелетие не принесли принципиальных изменений в этом отношении...

Нечего и говорить, что когда еще и цели такого «убеждения» заведомо неблагородны, корыстны, коварны, то и средства ведения спора этим целям соответствуют. Впрочем, об этом мы поговорим при обсуждении уловок в споре.

Сказанное относится и к средствам ведения споров третьего типа — **спора ради победы**. Мотивы, вдохновляющие его участников также могут быть в моральном плане самыми разными — от высоконравственных и благородных до самых низменных и корыстных. Но цель одна — победить.

Чаще всего такие споры носят публичный характер и его участников вдохновляет не поиск истины, не строгое соблюдение требований логики доказательства, а реакция аудитории. Надо победить во что бы то ни стало и по возможности максимально эффективно. Такой характер нередко носят, например, баталии кандидатов в предвыборных кампаниях. Читатель, полагаю, хорошо знаком с подобными шоу, поэтому дальнейшие комментарии здесь, пожалуй, излишни.

Четвертый вид — **спор ради спора** по сути дела близок к предыдущему, но все-таки отличается от него и по характеру цели, и по средствам ее реализации. Здесь не ставится задача непременно победить, одержать верх. Конечно, победа и в этом споре — предпочтительный исход, но участникам доставляет удовольствие сам процесс, поэтому даже поражение не переживается как драма. И в художественной литературе, и в жизни мы встречаемся с такими заядлыми спорщиками, всегда готовыми затеять словесное сражение по любому поводу и без оно, с любым желающим поспорить, а при случае и с не желающим. Это своего рода «молодежное хобби», вид спорта или развлечения. «Вообще споры — суть вещи такого рода, к которым умные и пожилые люди покамест не должны приставать. Пусть прежде выкричится молодежь» — писал в одном из писем Н. В. Гоголь, делаясь впечатлениями от полемики славянофилов и западников (Гоголь Н. В. Соч. в 8 тт. Т. 7. с. 229). Следует, правда, оговориться, что заядлые спорщики встречаются не только в молодежной среде...

Кратко описав эти четыре основных вида споров, Поварнин замечает, что существует еще и пятый вид — **спор-игра, спор-упражнение**. Его название говорит само за себя. Иллюстрируют же этот вид примеры ведения споров в Древней Греции, когда один из участников только задает вопросы. Другой только отвечает. При этом задающий вопросы преследует цель вынудить отвечающего прийти в противоречие с тезисом, который тот изначально взялся защищать. Как подчеркивает Поварнин, этот вид спора «совершенно не встречается теперь в *чистом* виде». Но сегодня мы, как представляется, можем добавить, что хотя и не в очень «чистом», но все-таки близком к этому виде нечто подобное встречается в наших различных телеиграх и телешоу. И еще — «спор-игра» или «спор-упражнение» — вполне уместное и при соответствующей подготовке и организации, — полезное, как нам кажется, занятие в педагогическом процессе. В частности, оно может оказаться эффективной формой проведения семинаров, ролевых игр по таким предметам как философия, логика, риторика, логические основы аргументации, да и непосредственно по юридическим специальностям.

А что касается «чистоты» вида, то повторим еще раз, что замечание сие правомерно отнести ко всем перечисленным типам спора. Ведь это деление носит в известной степени условный характер и в процессе реального общения черты, особенности различных видов спора могут сочетаться, трансформироваться, взаимопереходить друг в друга. Четких границ между ними не существует. Однако в ходе

теоретического анализа их детальное и раздельное рассмотрение и возможно, и желательно.

Более простым основанием деления споров на виды является **количество участников**. Так, мы уже говорили о возможности трактовать как спор — **внутренний монолог**, «спор» с самим собой. Думающий человек, как правило, стремится осмыслить мотивы своего поведения, взвесить плюсы и минусы того или иного решения, предпринимаемого действия, его возможные результаты и последствия. Ситуация спора в таких случаях возникает с неизбежностью, хотя противоборствующие стороны и представлены в ней одним и тем же лицом, как бы встающим в процессе внутреннего монолога на противоположные позиции. Это — первый вид спора

Второй вид, — когда спорщиков два. Это — **спор-диалог**, без свидетелей и других участников. Поварнин называет его *простым одиночным спором*, в отличие от *сложного*, в котором принимает участие более двух человек. Правда, он замечает, что и простой и сложный спор могут проводиться и при слушателях, и без них. Мы бы назвали их отдельными подвидами спора, ибо простое, даже по форме «безучастное» присутствие свидетелей, слушателей конечно же влияет на ход и исход спора, на поведение сторон, на атмосферу общения.

Когда спорящих более двух человек, этот спор правомерно назвать **спором — полилогом**. Но и в этом случае можно выделить два его подвида. Ведь при наличии многих участников спор может иметь двусторонний характер в том смысле, что некоторое их количество отстаивает, доказывает тезис, а остальные противостоят им, опровергают тезис, обосновывая антитезис. Тут имеет место как бы командное состязание, «стенка на стенку». В другом же варианте каждый из участников выдвигает «свой тезис», в чем-то несовместимый с тезисами-мнениями всех остальных. Понятное дело, что этот последний случай — наиболее сложный. И чтобы достичь при этом положительного результата, всем его участникам необходимо проявить максимум организованности, мыслительной и поведенческой дисциплины, высокой коммуникационной культуры.

От спора **при** слушателях целесообразно отличать, вслед за Поварниным, в качестве особого типа спор **для** слушателей. Как правило, в таких спорах стороны мало помышляют об истине, о победе над непосредственным противником, об убеждении или переубеждении оппонента. Их цель — привлечь на свою сторону аудиторию, слушателей. Поэтому и поведение, и аргументы избираются исключительно в расчете произвести благоприятное впечатление не публику. Таковы и упоминавшиеся нами предвыборные «мероприятия-шоу», и публичные дискуссии миссионеров-сектантов-атеистов и т. п. Для спорщиков подобного типа очень важно учитывать психологию слушателя — «предмета вообще небезинтересного», по замечанию Поварнина. Правда, этот «предмет» — тема особого, специального и большого разговора, относящегося уже к сфере психологии вообще и социальной психологии в особенности. Мы же здесь давайте согласимся с Поварниным, что умение слушать — «это первое и одно из неизбежных условий умения спорить. *Это фундамент искусства спора*». (с. 37). В первую очередь сказанное относится к тем, кто непосредственно ведет спор. Но умение слушать, правильно понимать и адекватно оценивать услышанное — столь же необходимое (и очень дефицитное у нас сегодня!) качество не только каждого участника или свидетеля спора, но и всякого подлинно человеческого общения.

В зависимости от формы проведения различают споры **устные и письменные**. Каждый из этих видов спора имеет свои особенности, свои достоинства и недостатки. Так, в устных спорах, ведущихся в условиях непосредственного контакта участников, ограниченных во времени и пространстве, важную роль могут играть индивидуальные психологические и поведенческие черты спорящих: их темперамент, умение излагать мысли красноречиво и применительно к аудитории, остроумие и быстрота реакции и т. п.

В письменном же споре, в целом более подходящим для выяснения истины, также имеются свои недостатки: его растянутость во времени, трудность восстановления хода рассуждений, аргументации оппонентов (в особенности, если такой спор ведется на страницах различных изданий), возможности искажения мыслей противника посредством подтасованного цитирования, вырывания их из контекста рассуждений и т. д.

Если в устном споре чрезвычайно велика роль умения говорить и слушать, то в письменном — столь же значимо владение письменной речью (существенно отличающейся от устной) и умение читать. В этом пункте читатель может меня не понять — ведь этому «умению», подумает он, успешно обучаются уже в первом классе. Придется, по видимому, объясниться с приглашением в союзники авторитетов. «Умение читать, — предупреждает Поварнин, — далеко не частая вещь. Иной читает очень много и усердно, а выносит очень мало, да еще превратно понятое» (с. 20). А почти веком раньше великий Гете признавался: «Добрые люди и не подозревают, каких трудов и времени стоит научиться читать. Я сам употребил на это 80 лет и все не могу сказать, что вполне достиг цели». (Цит. по: Лихтенштейн Е. С. Слово о книге. М.: 1984. с. 16).

По способу организации различают споры **организованные и неорганизованные**. Первые специально планируются, заранее определяется предмет обсуждения, состав участников, время и порядок проведения. Здесь есть возможность заблаговременно определить свою позицию, продумать и уточнить аргументацию, предполагаемые доводы и контраргументы противника. Такие споры характерны для хорошо организованных коллективов, ведущих научно-исследовательскую, педагогическую деятельность.

Но, пожалуй, чаще все-таки имеет место стихийно возникающий, неорганизованный спор. Такой спор, конечно, имеет меньше шансов на глубокие плодотворные результаты, но зато он ведется, как правило, более эмоционально, увлекает участников и среди его возможных положительных итогов — повышение интереса к спорной проблеме, выявление непредвиденных разногласий и подходов к ее решению, вероятные «незапланированные открытия» новых, неожиданных ходов мысли и действия. Естественно, что такой спор не лишен и недостатков, которых, пожалуй, больше чем в случаях организованного спора. Впрочем, эффективность, полезность и того и другого определяются составом участников, уровнем их культуры, профессионализма, заинтересованности в успешном решении спорной проблемы и другими конкретными факторами.

В зависимости от применяемых спорящими сторонами средств все споры, и опять-таки с некоторой степенью условности, принято делить на **корректные** и **некорректные**. Соответственно, в спорах одного вида используются только корректные приемы, а для другого вида характерно, что стороны не озабочены выбором средств, используя и те, и другие. Естественно, мы обсудим этот вопрос подробнее в дальнейшем. Пока же отметим, что объединяя два важнейших основания для деления споров на виды — преследуемые в них цели и используемые сторонами средства А. А. Ивин выделяет четыре разновидности спора:

1. **Дискуссия** — спор, в котором истина является целью и используются только корректные приемы его ведения.
2. **Полемика** — спор, целью которого является победа, но для ее достижения также используются только корректные приемы.
3. **Эклектика** — спор, имеющий целью истину, но стороны при этом не чужаются и некорректных приемов.
4. **Софистика** — спор с целью победы во что бы то ни стало, не считаясь со средствами.

Остановимся несколько детальнее на характеристике этих понятий, как и некоторых других, близких по смыслу к понятию «спор».

Дискуссия — (лат. *diskussio* — рассмотрение, исследование, разбор). Словарь иностранных слов, помимо значения «спор», дает и другое, более близкое этимологически к латинскому корню: обсуждение какого-либо вопроса на собрании, в печати, в частной беседе. Поскольку целью дискуссии является достижение истины, противоборствующие стороны стремятся вникнуть в аргументацию оппонента, понять и правильно оценить его позицию, по возможности достичь компромисса, способствующего повышению эффективности сотрудничества на пути к общей цели.

Близкое, в чем-то даже тождественное этому слову значение придается в названном словаре и другому «латинскому пришельцу» — слову **диспут** (от *disputare* — рассуждать, разбирать, спорить). Это — 1) устный ученый спор; прения после публичных лекций, докладов, обычно с заранее намеченными оппонентами; 2) публичная защита научного труда, написанного для получения ученой степени. А этимологический словарь русского языка добавляет, что слово это пришло к нам еще с Петровских времен через польский и немецкий языки и первоначально имело хождение наряду с таким его вариантом как **диспутация**.

В компанию близких по смыслу слов к «дискуссии» и «диспуту» следует добавить **«дебаты» и «прения»**. И хотя первое из них пришло к нам из французского и означает обмен мнениями на каком-либо собрании, заседании, а второе имеет славянские корни и генетически родственно со словом «спор», все же назвать их синонимами или разновидностями спора применительно к современному их употреблению в русском языке, думается, было бы неправильно. Конечно, во время проведения дебатов, прений могут возникать и споры, но непосредственный их смысл сводится все-таки к обмену мнениями. Спора, то есть противостояния, борьбы мнений при этом может и не быть. В то время как диспут и дискуссия такое противоборство предполагают, а в случае, например, защиты научной работы, притязающий на присвоение ученой степени автор работы выступает в качестве проponentа и в обязательном порядке назначаются официальные оппоненты. То есть состязание в аргументации здесь уже запланировано.

Несколько слов о **полемике** (от греч. *polemikos* — воинственный, враждебный; *polemos* — война). Как видим, уже этимология этого слова указывает на непримиримость позиций противоборствующих сторон в этой разновидности спора. И хотя цивилизованная манера ведения полемики действительно предполагает и требует применения только корректных приемов, на практике это требование нередко нарушается. Да и допустимые, «легальные» приемы здесь значительно многообразнее и вольнее, чем в случае дискуссии-диспута. Не зря ведь бытуют выражения, как бы оправдывающее резкие, максималистские высказывания — «в пылу полемики», «в полемическом запале» и т. п.

Называть две другие разновидности спора «эклектикой» и «софистикой», думается, не совсем точно. Дело в том, что эти термины имеют устоявшееся значение, не сводящееся к такой трактовке. О софистике в этом плане нами сказано достаточно ранее. Термин же «эклектика» (эклектизм, эклектицизм — от греч. *eklektikos* — выбирающий) означает соединение во взглядах разнородных, несовместимых, противоречивых идей, положений и т. п. Отсутствие целостности, логической последовательности, теоретическая беспринципность — вот что такое эклектика в общепринятом смысле этого слова. Безусловно, и софистика, и эклектика напрямую связаны с рассматриваемыми разновидностями спора. Но именовать их, как нам представляется, было бы точнее именно **спорами — софистическим и эклектичным (эклектическим)**.

Более широким по объему понятием, охватывающим все виды спора, но не сводящимся только к ним, является понятие «диалог». Слово это также греческого

происхождения и означает оно разговор, беседу между двумя или несколькими лицами, а также жанр литературного или философского сочинения, в котором тема раскрывается в инсценированной беседе нескольких лиц. Сегодня термин «диалог» чаще употребляется применительно к ситуациям общения, в которых превалирует поиск согласия, компромиссов, сотрудничества и т. д. Так, говорят о диалоге представителей разных религиозных конфессий, политических партий, государств, общественных организаций. Скажем, накануне назначенного на 3-6 сентября 2003 г. первого мирового общественного форума «Диалог цивилизаций» член его оргкомитета митрополит Ташкентский и Среднеазиатский Владимир говорил: «...Диалог есть альтернатива диктатуре, насилию и кровопролитию... Без межкультурного диалога человечество не сможет развиваться дальше». Только диалог, по его мнению, может помочь мировому сообществу противостоять религиозному экстремизму, в то время как силовые акции лишь распалют ярость фанатиков... (См. АиФ, № 36, 2003г.). В тех случаях, когда состоявшийся обмен мнениями не привел к компромиссу, не дал положительных результатов, говорят о неудачном или даже о несостоявшемся диалоге.

«Разговор — это не два протекающих рядом друг с другом монолога, — писал Г. Гадамер. — Нет, в разговоре возделывается общее поле говоримого. Реальность человеческой коммуникации в том, собственно, и состоит, что диалог — это не утверждение одного мнения в противовес другому или простое сложение мнений. В разговоре оба они преобразуются. Диалог тогда только можно считать состоявшимся, когда вступившие в него уже не могут остановиться на разногласии, с которого их разговор начался... Межчеловеческая общность поистине строится в диалоге, после чего вновь погружается в молчание понятности и самопонятности». (Г. Гадамер. Актуальность прекрасного. М.: 1991. с. 48.)

Здесь мы вышли уже на самые широкие по смыслу термины, описывающие «роскошь человеческого общения» — разговор, диалог, беседа, коммуникация. Герменевтика как одно из влиятельных философских направлений XX века, развивала целую «философию разговора». Только что процитированный нами ее виднейший представитель (умерший в 2002 г. в возрасте 102 лет) в статье «Неспособность к разговору» утверждал, что разговор способен преобразовать человека. Именно люди, благословенные даром разговора, по его мнению, изменили мир — Конфуций и Гаутама Будда, Иисус и Сократ. (Заметим в скобках, что в этом ряду неплохо «смотрелся» бы и Мухаммед, почему-то автором не называемый...). Между тем, способность к разговору, считает Гадамер, в наше время неуклонно деградирует. Об этом свидетельствует исчезновение переписки как «отсталого средства информации», вторжение в сферу общения технических средств — телефона, телетайпа (сегодня мы бы, наверное, добавили бы сюда интернет, мобильники и прочие «аудио-видео» извращения человеческого общения).

Гадамер отмечает также и специфические трудности общения в учебном процессе. Уже Платон знал об этих трудностях — нельзя вести подлинный душевный разговор со многими одновременно или даже в присутствии многих. «Наши дискуссии на эстраде, за столом — это наполовину мертвые разговоры», — констатирует Гадамер, вновь и вновь подчеркивая первостепенное значение для успеха коммуникации желания и умения слушать и слышать, понимать и добиваться взаимопонимания, взаимосогласия: «...Быть способным к разговору, то есть слышать другого, в этом, — как представляется немецкому философу, — состоит возвышение человека к подлинной гуманности». (Там же, с. 91). Нельзя не услышать здесь переключку с аналогичными размышлениями Поварнина, приведенными нами ранее.

Мы несколько отвлеклись от нашей непосредственной темы — спора. Но, думается, самостоятельное размышление, обмен мнениями по этим вопросам со всеми, кто ими интересуется, — занятие важное и достойное всяческого внимания и усилий воли

каждого, кто стремится как можно глубже овладеть основами теории и практики коммуникации, повысить свою логическую культуру, целенаправленно формировать и развивать профессиональные качества широко образованного, эрудированного юриста.

Прежде чем начать спор...

Вернемся, однако, к нашей теме. Мы уточнили содержание понятия «спор», обозначили его необходимые признаки, кратко рассмотрели подходы к классификации его видов и коснулись вопроса об отношении этого понятия к ряду близких ему по смыслу. Углубимся теперь в анализ спора как сложного и важного вида коммуникации, спора как процесса. Подобно всякому другому процессу спор имеет свое начало, какие-то периоды или этапы протекания, финал и последствия. Что здесь важно с точки зрения теории и практики общения, в частности, в плане логических основ аргументации? Когда, с кем, как и о чем спорить? Каждый из этих вопросов достоин обстоятельного обсуждения. К сожалению, рамки нашего пособия ограничивают нас и поэтому выскажем лишь несколько общих соображений и рекомендаций.

Мы уже знаем, сколь многообразны бывают споры. Было бы крайне неразумно спорить всегда и обо всем, хотя о существовании именно таким образом ориентированных людей уже упоминалось. Наш первый совет желающему участвовать только в рациональных и корректных спорах — **не спорить без нужды, не спорить по мелочным поводам**. Когда в обход действительно серьезных, важных проблем начинают спорить по пустякам, «из за выеденного яйца», такие «споры», по терминологии Поварнина, «византийские» достойны также именоваться схоластическими, ведущими свою родословную из эпохи средневековья, когда в монастырях богословствующие монахи бывали озабочены решением проблем — был ли у Адама пупок или сколько чертей может уместиться на кончике иглы. Аналогичная, хотя и не богословская тематика нередко пронизывала и ученые собрания последующих эпох, встречается она и в наше время.

Второй совет, который, правда, не всегда можно реализовать, — **тщательно выбирать противника, оппонента**. Имеются в виду, образно говоря, прежде всего «весовые категории» спорщиков. То есть, стороны должны быть примерно равны по уровню знаний, по степени осведомленности в обсуждаемой теме. Спор с невежественным, с не ориентирующимся в проблеме, как и спор с оппонентом, явно превосходящим вас, значительно более эрудированным в обсуждаемом вопросе — такие споры бессмысленны. Победа в первом случае и поражение во втором predeterminedены, но ни то, ни другое не принесет пользы ни одной из сторон, хотя и могут в какой-то степени обогатить негативный жизненный опыт. Правда, народная мудрость гласит, что «на ошибках учатся», но ведь все-таки предпочтительнее учиться на чужих ошибках, не правда ли?

«Выбирая» оппонента, конечно, следует учитывать не только его знания и умения, но и личностные, человеческие качества. Не желательно ввязываться в споры с личностями так называемого «конфликтного типа», родная стихия которых — атмосфера скандала, конфликта, эпатажа. Они (такие личности) были всегда и везде, и сегодня не ощущается дефицита на них во всех сферах — в искусстве, в политике, в СМИ, в быту.

Следуя мудрым советам Поварнина, не стоит спорить с глупцами, с людьми дерзкими, тупыми, невежественными, настроенными на ссору, — «имеется и еще много лиц, с которыми не следует спорить. Всех не перечислить», — заключает он. Правда, относительно таких нежелательных спорщиков как явные софисты делается оговорка: с ними можно поспорить и без нужды, но лишь при том условии, когда мы уверены, что сможем «проучить» их, задав словесную трепку. Так сказать, в поучение устроить «показательный процесс».

Надо заметить, что по вопросу «с кем спорить» существуют разные мнения. Не могу удержаться, чтобы не привести, остроумное и, как мне кажется, уместное в контексте нашего разговора, рассуждение И. С Тургенева:

« — Спорь с человеком умнее тебя: он победит... Но из самого твоего поражения ты можешь извлечь пользу для себя.

— Спорь с человеком ума равного: за кем бы ни осталась победа — ты по крайней мере испытаешь удовольствие борьбы.

— Спорь с человеком ума слабейшего; спорь не из желания победы — но ты можешь быть ему полезным.

— Спорь даже с глупцом! Ни славы, ни выгоды ты не добудешь... Но отчего иногда не позабавиться!

— Не спорь только с Владимиром Стасовым!» (Цит. по: Витражи мудрости: Афоризмы, крылатые слова, изречения. Минск.: 1991. с. 257).

Третий совет, относящийся к условиям начала спора, касается наших **знаний об оппоненте и его позиции в спорном вопросе**. Поварнин называет это «осведомлением», считая его очень важной частью в споре, выполняющей роль незаменимого и эффективного орудия в искусных руках. Речь о том, чтобы используя самые разные средства и приемы (корректные вопросы и ответы в устном споре, знакомство с сочинениями и публикациями автора в письменном) получить по возможности полное представление о взглядах противника, о его понимании спорного тезиса и т. п.

Сюда примыкает, но достоин выделения в качестве специального четвертого совета и такой «пункт осведомления» как **выяснение и уточнение смысла понятий**, употребляемых противником. Частным случаем такого «выяснения» иногда становится **«спор об определениях»**, предваряющий, а подчас и заменяющий спор по существу тезиса.

Хотя и бытует крылатое выражение «о словах не спорят», — вопрос этот не так прост. Нам больше импонирует мудрый совет Декарта: « Определяйте значения слов и вы избавите мир от половины заблуждений». Ведь за каждым словом (разумеется, в разумном общении) стоит определенный смысл, содержание, которое вкладывает в него говорящий. И если слова у собеседников одни и те же, но понимают они их по-разному, — конструктивное общение оказывается невозможным. Поэтому, во-первых, полезно помнить и периодически освежать свои знания по логической теории понятия, а во-вторых, вступая в конкретный спор, не поленитесь предварительно выяснить и уточнить хотя бы важнейших терминов, в которых формулируется тезис и антитезис спора. Вполне целесообразно разговор о сложной спорной проблеме начинать с предложения: «Давайте определимся в понятиях!». И если принципиальных разногласий в этом пункте не обнаружено, конечно, мелочиться, заниматься схоластикой не следует. Можно переходить к существу вопроса. Но если взаимопонимание не достигнуто, если каждая сторона настаивает на своей трактовке исходных понятий, как на единственно верной и возможной, то становится ясно, что почвы для конструктивного спора нет и продолжение разговора теряет смысл.

Завершая рассмотрение предварительных условий для начала спора, Поварнин напоминает не устаревшее, по его мнению, мудрое правило из Евангелия: «не мечите бисера вашего перед свиньями, да не попрут его ногами и, обратившись, да не растерзают вас». А если уж в силу исключительных обстоятельств и придется в такой спор, что ж, надо помнить, что споришь со «свиньей» и что она особенно не любит жемчуга. И выделяет курсивом: *«Чем невежественнее или тупее человек, тем менее он способен понять и принять какую-нибудь сложную мысль или сложное доказательство»*. (с. 31).

Именно юристу, в силу специфики его профессии, часто не приходится выбирать оппонента, а «по долгу службы» вступать в общение, в частности, в полемику, в спор с самыми разными субъектами. И, конечно же, никакие самые разумные советы и рекомендации не заменят личного жизненного опыта, не отменят необходимости тщательно вникать в особенности каждой конкретной ситуации и самостоятельно принимать решение.

Таким образом, мы попытались, как бы еще до начала спора, дать несколько советов, реализация которых могла бы в какой-то мере обеспечить благоприятные условия его протекания. В учебной литературе по этому вопросу существуют разработки более общего плана, имеются многочисленные опыты «кодификации» поведения спорящего человека. Не имея возможности обстоятельно изложить этот важный вопрос, мы ограничиваемся предложением студенту попытаться самостоятельно сравнить, проанализировать и выработать собственную позицию по отношению к трем вариантам такой «кодификации», а в ходе подготовки к практическим занятиям (и на самих этих занятиях), возможно, обсудить их и предложить свои версии, поправки, дополнения и возражения.

Оговоримся, что авторы приводимых здесь рекомендаций каждую из них поясняют, обосновывают, комментируют. Мы же предлагаем читателю проделать все это самостоятельно, а в случае возникновения желания — обратиться к этим, как и другим, в частности, указанным в списке литературы источникам.

I. Основные правила ведения спора

1. Умейте правильно определить предмет спора и выделить пункты разногласия.
2. Не упускайте из виду главных положений, из-за которых ведется спор.
3. Четко определите свою позицию в споре.
4. Правильно пользуйтесь в споре понятиями.
5. Относитесь с уважением к своему оппоненту.
6. Сохраняйте выдержку и самообладание в споре.
7. Обращайте внимание на поведение оппонента, научитесь верно оценивать его действия.
8. Подбирайте убедительные аргументы для обоснования своей позиции, опровержения позиции оппонента.

(Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Риторика для юристов. Учебное пособие для вузов. Ростов-на-Дону.: 2002. с.318 — 339.)

II. Общие требования к спору

1. Не следует спорить без особой необходимости.
2. Каждый спор должен иметь свою тему, свой предмет.
3. Тема спора не должна изменяться или подменяться на всем протяжении спора.
4. Спор имеет место только при наличии несовместимых представлений об одном и том же объекте, явлении и т. д.

5. Спор предполагает определенную общность исходных позиций сторон, некоторый единый для них базис.
6. Успешное ведение спора требует определенного знания логики.
7. Спор требует известного знания тех вещей, о которых идет речь.
8. В споре нужно стремиться к выяснению истины и добра — это одно из наиболее важных, если не самое важное требование к спору.
9. В споре нужно проявлять гибкость.
10. Не следует допускать крупных промахов в стратегии и тактике спора.
11. Не следует бояться признавать в ходе спора свои ошибки.

(Ивин А. А. Теория аргументации: Учебное пособие. М.: 2000. с. 398 — 406).

«Кодексы»

Кодекс аргументатора

I. 1. Аргументатор стремится к достижению или распространению истины, углублению понимания предмета.

2. Аргументатор рассматривает себя и оппонента как людей, имеющих равные права свободного познания.

На основании этого:

II. 1. Аргументатор имеет целью достичь принятия оппонентом тезиса в той модальности, в какой его принимает сам аргументатор.

2. Аргументатор не может вводить в заблуждение оппонента, используя заведомо неверные посылки или заведомо неверные способы рассуждения. Все, что утверждается аргументатором, утверждается в той модальности, в которой принимается им самим.

3. Аргументатор учитывает поле аргументации. Это означает, что:

а) аргументатор формирует аргументационную конструкцию таким образом, чтобы она была понятна оппоненту;

б) аргументатор формирует аргументационную конструкцию таким образом, чтобы взгляды и склонности оппонента, информация, которой он располагает, и его интеллектуальные возможности позволили ему ее принять.

4. Аргументатор избегает использования *argumentum ad hominem*, и особенно тех его случаев, где ставится под сомнение способность оппонента к объективному и адекватному суждению по рассматриваемому вопросу.

5. Приверженность аргументатора этико-гносеологической установке, сформулированной в части 1, поддерживает его эмоциональное равновесие в случае неудачи аргументации и способствует сохранению самокритичности и стремлению к совершенствованию в случае успеха аргументации.

Кодекс оппонента

- I. 1. Оппонент осознает себя свободным во внутренней оценке аргументации
2. Оппонент стремится к достижению истины, углублению понимания предмета, распространению истины.
3. При внутренней оценке аргументации и внешнем ее выражении оппонент придерживается общих этических норм.

Исходя из этого:

II. 1. Оппонент стремится дать адекватную логико-гносеологическую оценку аргументационной конструкции, а также адекватные прагматическую, этическую и эмоциональные оценки.

2. При этом оппонент осуществляет тот вид оценки, который требуется или уместен в наличествующих обстоятельствах для данной аргументационной конструкции.

3. Оппонент не смешивает различные виды оценок, не подменяет один вид оценки другим.

4. Если позволяют условия и этические нормы, оппонент дает внешнюю оценку аргументации, совпадающую с внутренней. Оппонент избегает давать внешнюю оценку аргументации, противоречащую внутренней.

(Культура русской речи. Учебник для вузов. Под. ред. проф. Л. К. Граудиной и проф. Е. Н. Ширяева. М.: 1998. с. 167–168).

Приемы ведения спора.

Прежде всего, посмотрим, как соотносятся содержания понятий **«ошибка»**, **«уловка»**, **«прием»** применительно к спорам. Дело в том, что в литературе эти термины нередко употребляются вперемешку, иногда как синонимы, без разъяснений и уточнений. Между тем, небольшого размышления достаточно, чтобы убедиться в том, что это, во всяком случае, — **не синонимы**. Ведь понятия «уловка», «прием» предполагают, что это нечто преднамеренное, сознательно используемое, «ошибка» же (если это действительно ошибка!) не может иметь таких признаков, она всегда непреднамеренна, не осознана. То есть, в принципе и «ошибка» может оказаться приемом, но тогда она, как мы уже знаем, называется иначе — «софизм», «софистическая уловка».

Всякая уловка в споре — конечно же — прием, но далеко не всякий прием — уловка. Понятие «прием», следовательно, шире по объему, «уловки» составляют лишь его часть. Вопрос этот, правда, несколько осложняется тем, что сами «уловки» в литературе принято делить на допустимые и недопустимые или корректные и некорректные. Последняя пара понятий больше подходит к характеристике «приемов», так как уловка, как нам представляется, по природе своей или, как говорят логики, «по определению» есть нечто не совсем, что ли, чистое морально (а то и явно не чистое!).

Разъясняя смысл слова «уловка» в статье «улавливать», Даль дает двойное его толкование: 1-е — прием, ухватка, сноровка, ловкость и привычка в деле, сметка, сручность. (Здесь не видно и намека на отрицательную моральную оценку, скорее

наоборот). И 2-е — увертка, хитрость, лукавство, предлог, отговорка. (В этом случае такая оценка явно просматривается).

Можно предположить, что когда авторы пишут о «допустимых уловках в споре», они имеют в виду первый смысл, а когда о недопустимых — второй. Но это нигде не поясняется. Между тем, в современном обыденном словоупотреблении, пожалуй, превалирует все-таки второй, отрицательный смысл толкования этого понятия. Наверное поэтому само словосочетание «допустимая уловка» вызывает как бы некоторый внутренний протест: если эта уловка допустима, корректна, моральна, то не правильнее ли назвать ее приемом?! Тем более, что и авторитетнейшее современное справочное издание — словарь Ожегова, вышедший уже 24-м изданием, ясно и однозначно поясняет это слово: «Уловка — Ловкий, хитрый прием с целью добиться чего-л., уклониться от чего — н.». Есть над чем подумать...

Но нельзя не считаться с принятым словоупотреблением. И, следовательно, будем исходить из того, что само по себе слово «уловка» без пояснительных прилагательных не несет в себе никакой оценки.

И, наконец, слово «прием». Оно ведь тоже многозначно. Это — и обозначение отдельного действия, движения («команда –Кру-гом! — выполняется в два приема»); и официальное собрание приглашенных лиц в честь какой-либо персоны или события (прием в Кремле выпускников военных вузов); и обозначение времени работы каких-либо органов или лиц (часы приема посетителей, пациентов, просителей); и функционирование технических устройств и аппаратов («Перехожу на прием»; прием теле- и радиопередач); и многое другое. Мы же будем употреблять это слово в смысле способа осуществления, реализации намерения, конкретного оформления и претворения в жизнь чего-то задуманного, запланированного, испробованного и проверенного заранее. Приемы в аргументации и, в частности, в споре — это средства их ведения, интеллектуальные и психологические умения, навыки и привычки.

Классифицируя споры по используемым в них средствам, мы уже говорили о корректных и некорректных приемах. Теперь, приступая к более детальной характеристике приемов, начнем с первых, то есть с **корректных приемов**.

Корректные приемы ведения спора.

И опять-таки (в который раз!) мы вынуждены оговориться, что разделение приемов ведения спора на корректные и некорректные тоже носит в некоторой степени условный характер и четко фиксируемой границы между ними не существует. Иногда даже провозглашается чуть ли не в качестве принципа правомерность (и, следовательно, «корректность») любого приема, если его использовал оппонент. Такой подход оправдывается крылатыми изречениями, пословицами и т. п. («Как аукнется, так и откликнется», «Каков вопрос, таков ответ», немецкое “Wie du mir, so ich dir” — «Как ты мне, так и я тебе» и даже ветхозаветное «Око за око, зуб за зуб».) Думается, однако, это не тот путь, который ведет к повышению культуры спора, да и в целом **человеческого** общения. Хотя общие рассуждения и абстрактное морализирование не могут, конечно, заменить конкретного анализа конкретной ситуации, да и спорящие (общающиеся) стороны бесконечно многообразны, уникальны по своим индивидуальным характеристикам и не могут быть подчинены единому стандарту.

И все же более или менее общепринятые рекомендации и наработки в этом вопросе существуют. Начало им было положено трудами Аристотеля, в частности, в его трактатах «Топики», «О софистических опровержениях» и др. Средневековые схоласты много внимания уделяли разработке приемов эристики как искусства ведения споров. (Например, «Да и нет» П. Абеляра). Немецкий философ А. Шопенгауэр попытался

систематизировать приемы ведения спора в небольшой работе «Эристическая диалектика, или искусство побеждать в спорах». С. И. Поварнин в 1918 (!) году написал книгу «Спор. О теории и практике спора», многие мысли из которой остаются актуальными и в наши дни и широко используются в научной и учебной литературе, в том числе и в нашем пособии.

Мы кратко остановимся на характеристике только некоторых, наиболее типичных приемов ведения спора.

При подготовке и в процессе ведения спора следует различать его **стратегический замысел** и **тактические ходы**. Стратегия спора намечает его главные цели и задачи, основополагающие пути их достижения. Тактика же призвана гибко реагировать на ход борьбы, использовать промежуточные «маневры» (уступки, непринципиальные отступления, корректировать поведение в зависимости от изменяющихся обстоятельств и т. п.). При рассмотрении этих вопросов часто используется «военизированная лексика», что, впрочем, вполне правомерно, поскольку всякий спор — это борьба, состязание сторон.

Как и во всякой борьбе, в споре, естественно, нужно стремиться к **овладению инициативой**, чтобы в какой-то мере навязать противнику выгодный вам вариант постановки и обсуждения спорного вопроса. Поэтому предпочтительнее с самого начала, как говорится, «брать бразды правления» в свои руки, задавать тон разговора, определять параметры, условия и возможные подходы к теме.

Если даже овладеть инициативой с самого начала не удалось, нужно не забывать о ней во все время спора и при первой возможности перехватить ее у противника. Этому способствует совет: в манере ведения спора **предпочитать наступление обороне**. Ведь давно известно, что лучший способ обороны — это наступление. Конечно, это не означает, что ведя цивилизованный спор, вы можете не слушать противника и не отвечать на его вопросы. Такие «спорщики» в жизни встречаются нередко, но это не украшает ни общение, ни его участников. Нет. Но надо все-таки, по возможности спокойно и пользуясь корректными приемами, стремиться к тому, чтобы **переложить бремя доказывания, защиты, возражения на оппонента**.

В ходе всего спора **не следует забывать**, нельзя упускать из виду его **стратегическую цель**, главную вашу задачу. Поэтому не позволяйте ни себе, ни оппоненту уходить в частности, отклоняться от существа вопроса. Пусть эта цель всегда будет в поле вашего внимания и координирует все ваши действия в споре.

Если по ходу спора в **аргументации противника** обнаружено **слабое звено**, его следует использовать в полной мере. Нужно сконцентрировать на нем внимание, выявить, обнажить его слабость, несостоятельность, заставить противника согласиться с такой его оценкой. Выпустить противника «из лап» в подобных случаях, по совету Поварнина, можно лишь из «рыцарских соображений», когда вы видите, что он повержен и деморализован. Знамо дело, сей совет не следует воспринимать, как оправдание издевательства над оппонентом, его унижения и т. п. Во всем следует соблюдать меру и всегда учитывать конкретные обстоятельства. Поварнин просто замечает здесь, что умение использовать слабые места в аргументации оппонента встречается довольно редко. Поэтому бывает обидно, когда по существу более правильный и близкий к истине подход оказывается «несостоятельным», терпит поражение в споре только из-за этого неумения полемизировать.

Нельзя забывать и о таком эффективном и имеющем стратегическое значение приеме, как **опровержение оппонента его же оружием**. Внимательно следя за аргументацией оппонента нередко можно обнаружить, что из нее логически вытекают выводы, которые «льют воду на вашу мельницу», противоречат тому, что он хотел

доказать. Показав эту логическую связь вашего тезиса с его аргументами (о чем он мог, конечно же, не подозревать), вы тем самым его обезоруживаете, ставите в сложное положение. Не зря подобную операцию окрестили «возвратным ударом» или **приемом бумеранга**.

Такая контр — аргументация всегда содержит в себе элемент **внезапности, неожиданности**, элемент, о котором тоже не следует забывать. Поэтому, как правило, опытный полемист, прибегает наиболее сильные, эффектные и неожиданные для противника аргументы «на закуску», к концу спора, тем самым как бы обеспечивая себе возможность даже в случае неблагоприятного течения разговора, повернуть его ход на 180 градусов, избежать поражения, а то и одержать неожиданную для оппонента и блистательную победу.

Таковы лишь некоторые приемы стратегического плана, применение которых можно варьировать в зависимости от обстоятельств, но которые необходимо помнить и стремиться реализовать каждому, кто желает достигнуть успеха в овладении искусством спора.

В качестве корректных рассматриваются и некоторые психологические приемы ведения спора, обеспечивающие вам сохранение спокойствия и самообладания, выдержки и трезвости мысли, с одной стороны, и как бы ослабляющие эти качества у противника, с другой. Один из таких приемов (Поварнин относит его к числу «позволительных уловок») — **оттягивание возражения**.

Если противник привел аргумент, который представляется вам уязвимым, но вы не можете сразу правильно и точно сформулировать возражение, надо «ловко и незаметно» «потянуть время». Это можно сделать, например, ставя дополнительные вопросы, приглашая противника уточнить, пояснить приведенный им аргумент. Тем временем ваша мысль напряженно работает и контуры убедительного ответа обретают четкие черты.

Другой психологический прием сводится к совету — **не спешить в процессе спора с самого начала занимать жесткую позицию**, излагать ее в категорической форме. Иначе вы лишаете себя возможности проявлять гибкость, корректировать формулировки ваших тезисов в зависимости от изменяющихся обстоятельств, отрезаете себе путь к возможным и желательным компромиссам в ходе обсуждения спорного вопроса.

Иногда в качестве корректного приема высказывается и такой совет — **брать слово в конце спора**, когда все аргументы оппонентов вам уже хорошо известны, подвергнуты критике, а после вашего выступления у противников не будет возможности возразить и ответить вам. Однако чистота и корректность такого приема сомнительны, да и не всегда и не каждому участнику спора он доступен. Конечно, в определенных конкретных ситуациях подобный прием может оказаться не просто «корректным», а даже обязательным. Например, когда на военном совете разгорается спор военачальников о том, как действовать в создавшейся ситуации, старший по званию и должности, он же — организатор и руководитель этого совета, обязан, подводя итоги дискуссии, сформулировать и принять окончательное решение, как и взять на себя ответственность за его выполнение и возможные последствия. В целом же на примере этой рекомендации ярко проявляется условность и относительность разделения всех приемов на корректные и некорректные.

Некорректные приемы.

Некорректные приемы ведения спора бесконечно многообразны. Их также можно классифицировать по самым разным основаниям. И, как представляется, в литературе

вопрос о них разработан значительно основательнее, чем вопрос о приемах корректных. Возможно, это объясняется тем обстоятельством, что авторы больше озабочены задачей — предостеречь читателя от недобросовестных оппонентов, помочь ему эффективно противостоять их уловкам, во время замечать и адекватно отвечать на некорректные приемы. Намерения, конечно, благие. Характерно, что практически каждый, кто касается этой темы, — декларирует свою моральную приверженность к честной манере ведения спора, к общепринятым моральным нормам. Увы, фактом остается то, что каждый читатель извлекает для себя уроки из прочитанного в соответствии со своей заранее установленной целью, со сложившимися представлениями о сущем и должном, моральном и аморальном. Жулик останется жуликом, в том числе и в манере ведения спора, хотя бы он прочитал, усвоил, «оценил» все трактаты мудрецов, наставляющие спорщиков на путь высокой нравственности и культуры... Он только повысит свою «жюльническую культуру», беря на вооружение то, что отвергают и от чего предостерегают авторы пособий, обращаясь к порядочным людям. Ведь даже из плохой книги можно научиться чему-то хорошему, так же как и из самой хорошей и благородной — чему-то плохому. Впрочем, если слишком строго следовать такой логике рассуждений, то придется согласиться с древнегреческим материалистом Демокритом, утверждавшим, что «законы бесполезны как для хороших людей, так и для дурных. Первые не нуждаются в законах, вторые же от них не становятся лучше». И тогда не нужна будет не только логика с ее теорией аргументации, но и вся система права, морали, религии и вообще всякой культуры.

Это не совсем лирическое отступление продиктовано отнюдь не желанием автора упредить возможные укоры в неблагоприятных последствиях раскрытия «секретов» недобросовестности в спорах, в аргументации, в общении людей. Таких секретов на сегодняшний день, пожалуй, не существует. (См., например, Ю. Щербатых. «Искусство обмана: Популярная энциклопедия». М.: 2002 или: П. Таранов. Логика хитрости. О поведении людей конкретно и откровенно. Альфа. 2000.) Нет, наши размышления направлены на то, чтобы проницательный читатель трезво осознавал, что то, чему он может научиться из всякого, в том числе и нашего, учебного пособия в определяющей степени зависит от него самого, от его установок, мотивов ценностных ориентаций, которые подчас формируются как бы подсознательно, самым жизненным укладом личности, ближайшим социальным окружением, традициями и т. п. Между тем, мыслящему человеку пристало критически оценивать все эти обстоятельства и целенаправленно формировать в себе необходимые качества, приобретать знания, вырабатывать соответствующие навыки и умения.

Трудность отдельного рассмотрения некорректных приемов заключается, в частности, в том, что они редко встречаются на практике, так сказать, в чистом виде, чаще всего сочетая в себе признаки самых разных отступлений и от правил логики, и от требований морали, и от общепринятых в культурном обществе норм общения.

С другой стороны, наша задача в известной мере облегчается тем, что в предыдущих разделах мы по существу рассмотрели уже многие из некорректных приемов ведения спора, может быть, не всегда называя их «по имени», но обнажая их логическую несостоятельность, либо неприемлемость культурного плана. Так, например, **всякий софизм** конечно же является приемом некорректным, и мы уже познакомились с его сутью. А вариантов, «образцов» софистической аргументации во всех без исключения видах коммуникации хватает, не исключая, естественно, и сферу права, юриспруденции. Далее, анализируя место и роль **вопросно-ответного комплекса** в системе аргументации, мы также обращали внимание и на возможные логические ошибки, и на преднамеренные нарушения требований логики к вопросам и ответам. Такие «ошибки», если они допускаются сознательно, не говоря уже о «запланированных» нарушениях, конечно же

тоже являются **софистическими приемами** ведения спора со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Строго говоря, все аргументы можно разделить на два рода: аргументы по существу обсуждаемой темы (**argumentum ad rem** — «**аргумент к делу**») и аргументы, уводящие от сути дела, отвлекающие от темы (**argumentum ad hominem** — «**аргумент к человеку**»). Первые, если даже они неверны, ошибочны, не говоря уже об истинных, являются корректными. Вторые же, напротив, даже если они утверждают нечто бесспорно истинное, но не относящееся к сути обсуждаемого вопроса, — некорректны.

Среди грубейших непозволительных уловок спора — «**умение**» **сорвать спор**. Честно сказать, для такого «умения» не требуется много ума. А что надо? Не давать говорить оппоненту (годится все — перебивать, перекричать, затыкать себе уши, свистеть, вовлекать в действие сочувствующую тебе публику — она не подведет, выказывая одобрение твоей позиции и неприятие позиции противника в стиле воинствующих футбольных фанатов). Все, как замечает Поварнин, « по мере культурности нравов слушателей». Мне, правда, думается, что говорить здесь о «культурности» не приходится ни в коей мере. Хотя умение сорвать спор в случае его неблагоприятного хода может быть продемонстрировано и в более, если можно так выразиться, цивилизованных формах. Как говорят, «культура — это умение материться без мата».

В одном ряду с «умением сорвать спор» стоит, так называемый «**довод к городовому**». Суть его проста: когда аргументатор видит, что дела его плохи, что чаша весов в споре склоняется в пользу его оппонента, он указывает на несовместимость позиции последнего с основами, установками, требованиями господствующей власти. Причем, власть эта может быть любой, важно только чтобы она была господствующей. Грозящие оппоненту в этой ситуации неприятности, как правило, отбивают у него охоту продолжать полемику. Спор заканчивается. Фактически перед нами специфический вариант предыдущей уловки — срыв спора. Какой из этих вариантов предпочтительнее — судить читателю. Но к корректным их нельзя отнести во всяком случае.

Если же вышеназванному «аргументатору» необходимо не просто закончить, прекратить спор, а требуется победа, признание от противника своей неправоты в споре, он дополняет «довод к городовому» родственными ему «**палочными доводами**». Опять-таки, суть та же. Один за другим следуют «аргументы», неприятие которых грозит оппоненту серьезными неприятностями вплоть до прямого насилия. Средневековая инквизиция, тиранически-диктаторские режимы, семейные уклады с самодурствующим деспотизмом главы семейства, фанатические тоталитарные религиозные секты и т. п. поставляют яркие образцы «эффективного» применения палочных доводов для «убеждения» в спорах. Хотелось бы заметить, что все это стало уже достоянием истории, ушло в безвозвратное прошлое в связи с культурным прогрессом человечества. Хотелось бы, но увы! Приходится согласиться с Поварниным, назвавшим такие доводы сущим «разбоем в споре», (а в чем-то и похуже оного) и печально констатировавшим: «*Такие доводы изобилуют во все времена, у всех народов, при всех режимах; в государственной, общественной и частной жизни*» (с. 59. Курсив мой — В. П.). Думаю, читателю не потребуется сильно напрягать свою фантазию и память, чтобы подкрепить процитированную мысль примерами не из древней истории.

Причем пока речь идет об *угрозе* силового воздействия на оппонента, спор хотя и ведется неподобающим, нецивилизованным образом, все еще остается все-таки спором. Но нередко эта угроза перерастает в действие, реализуется прямым физическим воздействием на несогласного, насилием. Тут уж «спора» нет, ему пришел конец. Именно к подобному развитию событий применима известная перефразировка: «В споре рождается драка».

Перечислим далее ряд непозволительных в честном споре уловок, суть которых в общем ясна уже из их названия. Таков прием «**чтения в сердцах**», когда оппонент обсуждает не ваши доводы, а «раскрывает тайные мотивы», по которым вы отстаиваете ту или иную позицию (корысть, зависть, сословный или ведомственный интерес и т. п.). Говорят, «чужая душа — потемки!», но такие спорщики «видят вас насквозь», подчас до такой степени, о коей вы сами никогда и не подозревали. Это чтение в сердцах нередко органически сочетается с палочным доводом. Причем подобная «аргументация» может применяться как для «разоблачения» коварных мотивов ваших высказываний, так и вашего молчания по какому-то вопросу. («Знаю, почему вы умалчиваете об этом! Это раскрыло бы ваши дьявольские замыслы» и т. п.).

Вариацией этого рода уловок являются **инсинуации** — злостные клеветнические измышления, намеки, недомолвки, иронические ухмылки, призванные подорвать доверие к вам аудитории, опорочить вас безответственными и бездоказательными обвинениями. Обратной стороной такой манеры ведения полемики в душной атмосфере отсутствия свободы слова, разгула палочных доводов является столь же непривлекательный контрприем, когда оппоненту нечего возразить по существу доводов противника, но он делает вид, что у него много чего есть сказать, но он не может высказаться со всей прямоотой и откровенностью, опасаясь неприятных последствий. Хотя на самом-то деле у него нет убедительного ответа, но прикидываясь жертвой обстоятельств, ссылаясь на свою беззащитность он может приобрести репутацию остро критически мыслящего человека, которому просто зажимают рот, не дают возможности развернуться во всю мощь своего таланта. «Так всякое насилие над свободой слова, — замечает по этому поводу Поварнин, — развращает людей — и притеснителей, и притесняемых» (с. 63).

Ряд «нечестных приемов» практически в рекомендательном стиле описывает Шопенгауэр в названном нами ранее труде. Вот лишь некоторые такие «рекомендации». Можно применять для доказательства и ложные предпосылки, если противник не согласен с правильными. Играть на таких языковых явлениях, как синонимия, омонимия, расширять или суживать тезис противника и свой антитезис по собственному усмотрению, но незаметно для оппонента. Всячески воздействовать на противника психологически, не считаясь ни с какими моральными нормами. Сбивать его беспорядочными вопросами, одурачить бессмысленными, скороговоркой осуществляемыми рассуждениями, ссылками на авторитеты (и не обязательно реальные, их всегда можно придумать, пользуясь невежеством или скромностью и застенчивостью оппонента и аудитории). Подменять тему спора, прерывать его ход и уклоняться от ответа на аргументы, невыгодные вам. Насильственно выводить из тезиса противника с помощью ложных заключений и извращения понятий такие положения, которые не содержатся в нем. Если нечего возразить по существу, нужно с тонко иронией признать себя некомпетентным (правда, это в том случае, если у тебя авторитет перед аудиторией). Вместо того, чтобы воздействовать на интеллект, делать упор на волю, эмоции, интересы оппонента и аудитории, если показать, что это в их интересах, они примут наше мнение, хотя бы оно исходило из сумасшедшего дома. Ибо «один лот воли весит по большей части больше чем центнер ума и убеждения».

Одной из главных уловок, по мнению Шопенгауэра, должна быть такая. Если противник по существу прав, но, к вашему счастью, приводит плохое доказательство, то вы легко можете опровергнуть это доказательство и выдать это процесс за опровержение позиции оппонента в целом и по существу. В качестве примера приводится онтологический аргумент доказательства бытия божьего, который, по мнению немецкого философа, можно легко опровергнуть, как бы окончательно утверждая правоту тех, кто отрицает такое бытие. Для будущего юриста здесь интересно и следующее замечание автора: «Вот тот путь, на котором плохие адвокаты проигрывают хорошие дела: они ищут оправдания в неподходящей статье закона, а нужный закон не приходит им на ум».

В качестве последней уловки в ситуации, когда твое поражение кажется predetermined, поскольку противник явно сильнее тебя, рекомендуется «прибегать к личностям», вести себя оскорбительно и грубо (*argumentum ad personam*). Это — излюбленный прием многих спорщиков, поскольку на него способен всякий. Правда, здесь подается отрезвляющая оговорка: — если и противная сторона поведет себя таким же образом, то спор закончится дракой, дуэлью или юридическим процессом об оскорблении личности. Каков же выход?

Во-первых, можно уязвить противника, спокойно и хладнокровно доказывая ему, что он не прав. Как только противник переходит на личную почву, стоит охладить его пыл замечанием, что это к делу не относится и тут же продолжить свое доказательство, не обращая внимания на нанесенное оскорбление. Приводится древняя сентенция: «Ударь, но выслушай меня!». Правда, это не всякому дано.

Во-вторых, и это называется «единственно правильным приемом отражения уловки», нужно всегда помнить совет, данный еще Аристотелем: спорьте не с первым встречным. И рекомендуется подумать над словами Вольтера: «Мир дороже истины». И над арабской поговоркой: «На дереве молчания висит мир». Мы могли бы продолжить эти благие пожелания, погружаясь в глубины отечественной народной мудрости. Но лучше обратимся к ней немного позднее. Шопенгауэр же завершает свой трактат меланхолическим советом — всем остальным, кроме вас, предоставьте право говорить, что они хотят, ибо «у человека есть право быть неразумным». Что тут добавишь или возразишь? Разве что можно вспомнить, — сам себя человек, род свой именуется все-таки *homo sapiens*. И непрерывно борется за свои права. Включать ли в их число «право» перестать быть человеком?!

Но мы ловим себя на мысли, что, не раскрыв всего богатства уловок и хитростей в процессе ведения спора, уже перешли к несколько иной теме — как им противостоять. И поскольку стараемся не ставить неразрешимых задач, а та и другая, буде мы намеревались бы описать их в полной мере, именно таковыми, неразрешимыми и являются, перейдем от сжатой характеристики уловок к еще более краткому обзору возможных, желательных и рекомендуемых противовесов им.

Что противопоставить уловкам?

Конечно, ответ на этот вопрос зависит от многих обстоятельств, которые не поддаются учету. Но есть какие-то общие положения и рекомендации, которые всегда можно эффективно использовать в практике общения. В частности, знание логики, теоретических основ аргументации уж во всяком случае никогда не помешает, скорее напротив, может помочь вам успешно преодолеть трудности на этом пути.

Стремясь максимально кратко и ясно сформулировать советы начинающему «спорщику», Поварнин выделяет, в чем-то повторяясь, (как и мы вслед за ним) следующее:

а) ***Спорить только о том, что хорошо знаешь.***

б) ***Не спорить без нужды с мошенником слова*** или с человеком, «хамоватым» в споре, а если надо спорить, то быть все время «на чеку».

в) ***Научиться «охватывать» спор***, а не брести от довода к доводу.

г) Всячески ***сохранять спокойствие и полное самообладание в споре*** — правило особенно рекомендуемое.

д) *Тщательно и отчетливо выяснять тезис и все главные доводы* — свои и противника. (с. 106).

Обличать или не обличать уловки, к которым прибегает ваш оппонент в споре? Опять-таки, категорический однозначный ответ дать непросто. Главное, — **никаким уловкам не поддаваться**. Зная их (для начала хотя бы теоретически), легче увидеть, понять, оценить и адекватно отреагировать на них. И еще — ваша реакция на эти уловки должна определяться особенностями последних. Так, если это уловки психологические (внушение, отвлечение внимания, попытки вывести вас из себя и т. п.), то, по общему правилу, не стоит заниматься их разоблачением. Ибо убедительно доказать их наличие трудно, а спор тем временем будет уведен от существа вопроса, что, возможно, и являлось целью применившего эти уловки вашего оппонента. Эмоциональная реакция на них переводит спор на личности, резко ухудшает атмосферу общения, а следовательно, снижает вероятность достижения позитивных результатов в споре. Если же вы столкнулись с уловками типа аргумента к городовому, палочных аргументов во всех их разновидностях, инсинуаций, срывания спора и т. п., тут уж волей-неволей приходится их разоблачать, не взирая на возможные отрицательные последствия. Да и доказать наличие таких уловок, обнажить их неприглядную сущность бывает часто нетрудно. Правда, на тех, кто сознательно и систематически применяет такие уловки разоблачения чаще всего не действуют. Но, во-первых, некоторые спорщики прибегают к подобным методам ведения спора как бы неосознанно, «в пылу полемики» и для них обнажение сути таких их действий может оказаться целительным, а во-вторых, это полезно для свидетелей спора — аудитории, слушателей или читателей. Поварнин даже считает антиобщественным поступком, если человек молча и без протеста переносит подобные приемы. Такое молчание легализует, поощряет применение недобросовестных средств «общения» и в дальнейшем. Существенная оговорка: молчать и без протеста переносить подобные приемы нельзя *«там, где можно доказать их наличие»*. Если же факт применения таких уловок *недоказуем*, лучше помолчать.

Столь же непросто и вопрос о правильной реакции на софизмы и софистические приемы в споре. Стоит ли, нужно ли их разоблачать? А может предпочтительнее их тоже «не замечать»? Вот два разных мнения на сей счет. Выбери из них, читатель, на твой взгляд более правильный или измысли собственный вариант ответа.

Шопенгауэр: Когда мы замечаем, что противник приводит только кажущийся или софистический аргумент, мы, правда, имеем возможность опровергнуть его, выяснив его рискованность и призрачность, *но все-таки лучше встретить его столь же призрачным и софистическим противоположным аргументом и таким образом покончить с ним*. Ибо дело не в истине, а в победе. Если он, например, приводит какой-нибудь *argumentum ad hominem*, то достаточно сразить его противоположным *argumentum ad hominem*, *и вообще, гораздо проще, вместо длинного разъяснения истинного положения вещей, привести argumentum ad hominem, если только это возможно*. (с. 277). (Курсив мой — В. П.)

Поварнин: «...Когда дело идет о софизме — лучше никогда не прибегать к этому средству (т.е., к «разоблачению» уловки — В. П.) или в самых редких очевидных случаях... Гораздо проще и разумнее ограничиться только указанием ошибки в рассуждениях противника, не входя в обсуждение — намеренная она или нет. Этого ведь и вполне достаточно, чтобы разбить его доказательство. Остальное, как говорится, «от лукавого». Предоставим *софистам обвинять собеседников* в «софизмах», — *благо это одна из их любимых уловок*». На слова Шопенгауэра позволительно ответить так: «Где можно, там лучше не пачкаться в грязи». (с. 106-107, 109). Курсив Поварнина).

Честно сказать, мне ближе и кажется более разумной позиция соотечественника. Хотя и он в исключительных случаях допускает возможность применения в споре

софистического приема как адекватного противнику контраргумента. Но при этом справедливо указывает на то, что обвинение оппонента в софизме нуждается в доказательстве не только наличия логических ошибок в его рассуждениях, но и преднамеренности этого «мошенничества в споре». А такое «доказательство», в свою очередь, само близко к одному из софистических приемов, о котором мы уже упоминали, — к «чтению в сердцах».

В целом же, отвечая на вопрос «разрешительно ли на уловки отвечать в споре соответствующими уловками?», — Поварнин считает, что есть такие уловки, на которые честный человек не может пойти ни при каких обстоятельствах, а есть такие, которые допустимы, разрешительны, а иногда и просто необходимы опять-таки при наличии соответствующих конкретных условий. Что касается, например, тех же софизмов, то одни люди считают для себя принципиально недопустимым опускаться до них ни при каких условиях, другие решают этот вопрос менее ригористически. И это уже — дело их совести. Проблема, как мы видим, выводит нас далеко за пределы логики и теории аргументации в заоблачную сферу психологии, этики, философии и всего комплекса человековедческого знания.

Завершить наш разговор о споре мы бы хотели пожеланием студенту отныне взять себе за правило внимательнее приглядываться с учетом полученных знаний ко всем ситуациям, так сказать, словесно-конфликтного типа, участником или свидетелем которых доведется быть. Анализируя, обдумывая, обсуждая их с сокурсниками, коллегами, старшими товарищами, вы пополните свой арсенал навыков эффективной коммуникации, будете совершенствовать сложное и в то же время жизненно необходимое человеку вашей профессии искусство культурного человеческого общения, важным составляющим элементом которого является эристика, если употреблять это понятие в положительном смысле, как искусство добиваться победы в спорах. Такое искусство не дается человеку от природы, а требует систематического, сознательного целенаправленного труда, приложения значительных умственных усилий, как в практике общения, так и в изучении его теоретических основ. И здесь уже «искусство» как бы соединяется с «наукой». Конечно, умение спорить не должно становиться самоцелью, оно всегда играло и играет в истории культуры вспомогательную, но отнюдь не второстепенную роль. Я думаю, что уже из прочитанного в нашем пособии можно с полным основанием сделать такой вывод. Считая спор одним из наиболее эффективных средств раскрытия уникальности личности, американский адвокат Д. Спенс утверждает, что каждый должен спорить, поскольку это — та цена, которую мы платим за место, занимаемое нами на земле. Мы процитируем заключительные слова его книги, а тебе, дорогой читатель, решать, согласиться с ними полностью, частично или напрочь отвергнуть. «Когда мы становимся свидетелями несправедливости, мы обязаны спорить. Мы знаем как. Когда мы видим несправедливое отношение к человеку, неуважение, эксплуатацию, ущемление человека, мы обязаны спорить. Мы знаем как. Когда мы слышим несправедливые заявления, мы обязаны не позволять их яду распространяться беспрепятственно. Мы должны спорить дома. Спорить с теми, кого мы любим, с детьми и близкими. Мы обязаны спорить даже с собой, отстаивая самих себя. Мы знаем как. Да, мы обязаны спорить даже с Господом. Наделив нас искусством спорить, Господь был бы крайне разочарован, если бы мы не испытали его в действии.

Итак: идите, спорьте и побеждайте — всегда.»

(Спенс Дж. Как побеждать в споре: Самоучитель. М.:ООО «Издательство АСТ», 2003. с. 367).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подведем итоги, оглянемся на пройденный вместе с терпеливым читателем путь. Что нам удалось сделать?

Во-первых, мы кратко определили предмет и задачи нашей дисциплины, — логических основ аргументации, — обозначили современное состояние и перспективы разработки общей теории коммуникации и, как одного из важнейших и актуальных ее аспектов, теории аргументации. Последняя по существу является как бы продолжением и завершением курса логики, но делает упор не на углубление собственного логического знания, а на выработку умений и навыков его практического применения в реальном процессе общения. Поэтому ее нередко и справедливо называют «практической» или «прикладной» логикой, логикой в действии. Вместе с тем, и думающий читатель, вероятно, давно уже обратил на это внимание, содержание, проблематика и подходы к ней в курсе *логических* основ аргументации часто выходят далеко за пределы формальной логики. Это действительно так, поскольку практика общения не считается с фактом дифференциации научного знания и с возникающими на этой основе трудностями, «пограничными» проблемами. Стремясь максимально сблизиться с этой практикой и наша дисциплина становится синтетической, вбирая в себя помимо логического знания из других областей — этики, философии, психологии, лингвистики, риторики, эристики и т. п. Однако, хотелось бы еще раз обратить внимание на то обстоятельство, что именно логике принадлежит здесь приоритет, ибо без логики немислимо человеческое, разумное общение.

Во-вторых, рассмотрение логических основ аргументации мы начали с анализа доказательства и опровержения, как важнейших форм аргументации. Здесь уместно также не в первый, но теперь уж наверняка в последний раз напомнить читателю, что термины «доказательство», «опровержение» (и многие другие ключевые для нашего предмета термины) употребляются в узком и широком смысле слова. Та же «аргументация» в узком смысле слова представляет собой лишь структурный элемент процедуры доказательства (как совокупность аргументов в защиту тезиса), а в широком — включает в себя всякое доказательство и опровержение в целом в качестве одной из форм аргументативного процесса, хотя и важнейшей. Аргументация связана и с обоснованием, с утверждением и ли отрицанием, с обменом мнениями, с критикой и т. п. Мы не случайно при изложении темы акцентировали внимание на логических требованиях к аргументам и аргументации в процессе доказательства и опровержения.

В-третьих, на эту же сторону дела мы «упирали» и при рассмотрении вопросно-ответного комплекса и его роли в общении людей, в коммуникации. Трудно переоценить эту роль, поскольку, как мы там утверждали, всякое человеческое знание правомерно рассматривать как ответ, добытый людьми в результате постановки соответствующего вопроса и ориентированной им поисковой деятельности. В свою очередь, полученное знание имеет тенденцию проявлять и реализовывать себя в том числе и путем выдвижения новых вопросов, проблем, задач. Этим и определяется рост человеческого знания, его прогресс. Логике, логическим основам аргументации принадлежит не последняя роль в разработке путей повышения эффективности человеческой деятельности посредством упорядочения всего вопросно-ответного комплекса.

В-четвертых, мы постарались освежить и, по возможности, пополнить знания читателя о ряде таких важных в практике коммуникации понятий, которые часто остаются в учебных пособиях как бы на втором плане, хотя в аргументативных процессах используются весьма и весьма часто, по преимуществу в иронических, юмористических, саркастических, педагогических и т. п. контекстах. Это — антиномии, парадоксы и

софизмы. Последним мы отвели здесь ведущую роль, поскольку именно софизмы всегда составляли одно из важнейших средств дезорганизации процесса общения, обмана его участников, сознательного введения в заблуждение оппонентов. Эта тема получила развитие и в заключительном разделе. Здесь же мы постарались показать и неоднозначность исторической роли софистики как в теории и практике аргументации, так и в более широком контексте развития европейской и мировой, в частности, правовой, культуры.

Наконец, **в-пятых**, может быть наибольшее внимание мы посвятили одной из гвоздевых проблем теории и практики коммуникации — проблеме спора. Опираясь на наследие отечественных специалистов (прежде всего — С. И. Поварнина), используя труды и идеи западноевропейских ученых (А. Шопенгауэра и др.), мы по необходимости кратко изложили те моменты теории и практики спора, которые, на наш взгляд, прежде всего могли бы оказаться полезными студенту, готовящемуся стать квалифицированным юристом широкого профиля, соответствующим непрерывно повышающимся требованиям к качеству его профессиональной подготовки. Напомним в связи с этим о выстроенной Поварниним лесенке разновидностей спора в зависимости от манеры его ведения — от низшей формы — спора **«хамского»** с лозунгом: «Цель оправдывает средства и посему все позволено» через **«боевой»** с принципом: «на войне, как на войне», но с определенными ограничениями для «честного в споре человека» к самой высокой форме — **«джентльменскому»**, ведущемуся по-рыцарски, требующего от спорящих ума, такта, душевного равновесия, высокого уровня общей и логической культуры. И пожелаем читателю подниматься по этой лесенке, по возможности, минуя ее первую ступеньку.

Пусть не покажется нижеследующее наше рассуждение «на прощание» занудным морализаторством, но, как мне представляется, для будущего юриста поразмышлять над этим аспектом избранной им профессии именно в пору его становления в этом качестве — и своевременно, и очень важно. Я имею в виду аспект нравственный. И да простит меня читатель, прибегну может быть и не к самому убедительному аргументу, но все же таки к такому, с которым грешно не считаться, — «аргументу к авторитету». А спорить, что ж, если найдутся контраргументы, пожалуйста!

Выдающийся русский юрист конца 19-го — первой четверти 20-го в. А. Ф. Кони, призывая усилить внимание к этому вопросу в системе отечественного образования, написал специальную работу «Нравственные начала в уголовном процессе. (Общие черты судебной этики)». В ней он, в частности, замечает, что по завершению образования и в ходе повседневных будничных забот в жизни человека отступают на задний план «высокие материи», меркнут возвышенные идеалы юности и *служение* правосудию понемногу начинает обращаться в *службу* по судебному ведомству. А служба эта нередко отличается от других лишь большей тяжестью и сравнительно слабым материальным вознаграждением. «Надо вновь разъяснить эти идеалы, надо поставить не первое место нравственные требования и задачи. Это дело университетского (сегодня мы бы сказали — вузовского юридического — В. П.) образования», — подчеркивает он. Именно вуз должен вооружить своих питомцев как надежным компасом, здоровым, чистым и укрепляющим молоком общих руководящих нравственных начал. «Когда человека обступят столь обычные низменные соблазны и стимулы действий: нажива, карьера, самодовольство удовлетворенного самолюбия и тоска неудовлетворенного тщеславия и т. п., когда на каждом шагу станут грозить мели, подводные камни и манить заводи со стоячею водою, тогда не будет уже времени, да, пожалуй и охоты запастись таким стеснительным компасом». И завершает рассуждение обращением к молодежи, цитируя творца «Мертвых душ»: «Забирайте с собою, выходя в путь из мягких юношеских лет в суровое, ожесточающее мужество, забирайте с собою все человеческие движения, не оставляйте их на дороге: не поднимите потом!». (Цит. По: Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. Риторика для юристов. Ростов -н/Д, 2002. с. 514)

Но не слишком ли мы уклонились в сторону от своего предмета?! Я думаю, что нет. Ведь *mutatis mutandis*, т.е. с соответствующими оговорками, приведенное рассуждение авторитетнейшего из российских правоведов можно отнести и ко всему тому, чему призваны научить будущих юристов логическая наука и ее практическое приложение — основы теории аргументации.

Поэтому, перефразируя малоизвестного сегодня классика отечественного марксизма, можно так сформулировать цель изучающего этот предмет: «Наш лозунг должен быть один — учиться логике и человеческому общению настоящим образом!». И если хотя бы в малой степени наша работа способствовала пробуждению или повышению интереса к этому предмету, расширила ваш кругозор, обогатила память знанием новых или углублением понимания смысла ранее лишь понаслышке известных вам терминов, заставила задуматься над представленной здесь проблематикой или даже вызвала активное неприятие и желание поспорить и опровергнуть какие-то наши идеи, — мы имеем все основания считать свою миссию исполненной.

Успехов тебе на трудном, но благородном пути, читатель!

ЛИТЕРАТУРА

- Аверьянов Л. Я. Почему люди задают вопросы? — М.: 1993.
- Алексеев А. П. Аргументация. Познание. Общение. — М.: 1991.
- Андреев В. И. Конфликтология: искусство спора, ведения переговоров, разрешения конфликтов. — Казань. 1992.
- Ароцкер Л. Е. Тактика и этика судебного спора. — М.: 1989.
- Асмус В. Ф. Учение логики о доказательстве и опровержении. — М.: 1954.
- Белнап Н., Стил Т. Логика вопросов и ответов. — М.: 1981.
- Бернадский Г. Г. Культура политической дискуссии. — Л-д: 1991
- Брутян Г. А. Аргументация. — Ереван. 1984.
- Бузук Г. Л., Ивин А. А., Панов М. И. Наука убеждать: логика и риторика в вопросах и ответах. — М.: 1992.
- Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Риторика для юристов. — Ростов –на –Дону. 2002.
- Гаджиев К. С. Полемика философия. — М.: 1999.
- Ивин А. А. Теория аргументации: Учебное пособие. — М.: 2000.
- Клюев Е. В. Речевая коммуникация. Уч. пос. для ун -тов и ин -тов. — М.: 2002.
- Курбатов В. И. Социально-политическая аргументация: логико-методологический анализ. — Ростов- на- Дону. 1991.
- Минеева С. А. Полемика-диспут-дискуссия. — М.: 1990.
- Основы теории коммуникации. Под.ред. проф. М. А. Василика. — М.: 2003.
- Павлова К. Г. Искусство спора: Логико-психологические аспекты. — М.: 1988.
- Панасюк А. Ю. Как убеждать в своей правоте. Современные психотехнологии убеждающего воздействия. — М.: 2002.
- Панкратов В. Н. Уловки в споре и их нейтрализация. — М.: 1996.
- Поварнин С. И. Спор. О теории и практике спора. — М.: 2002.
- Прошунин Н. Ф. Что такое полемика? — М.: 1985.
- Родос В. Б. Спор и полемика. — М.: 1989.
- Рождественский Ю. В. Теория риторики . — М.: 1996.
- Рогозин Ю. П. Книжка об умении жить среди людей, или как выиграть спор, сохранив собственное достоинство. — М.: 2003.
- Рузавин Г. И. Логические основы аргументации. Учебник для вузов. — М.: 2003.
- Рузавин Г. И. Логика и основы аргументации. Учебник для вузов. — М.: 2003.
- Рузавин Г. И. Логика. Практический курс. — М.: 2002.
- Слемнев М. А., Васильков В.Н. Диалектика спора. — М.: 1990.
- Сергеич П. Искусство речи на суде. — М.: 1988.
- Соколов А. Н. Проблемы научной дискуссии. — Л-д. 1980.

-
- Солодухин А. О., Солодухин О. А. Юридический диалог: теория, практика, круг проблем. — М.: 1997.
- Солодухин О. А. Философия юридического диалога. — Ростов-на-Дону. 1996.
- Спенс Дж. Как побеждать в споре: Самоучитель. — М.2003.
- Судебные споры: Материалы судебной практики, образцы документов. Кн. 3-я. — М.: 2001.
- Таранов П. С. Универсальная энциклопедия аргументов. Спорные истины. В 2-х т.т. Васигинас. 2000.
- Уолтон Д. Аргументы *ad hominem*. — М.: 2002.
- Усманов У. А. Тактика допроса на предварительном следствии. — М.: 2001.
- Уэстон Энтони. Аргументация. Десять уроков для начинающих авторов. — М.: 2003.
- Хмыров А. А. Основы теории доказывания. — Краснодар. 1981.
- Шопенгауэр Артур. Эристическая диалектика или искусство побеждать в спорах. (В: Шопенгауэр А. Собр. соч. в шести томах. Т. 6-й. — М.: 2001.)