

ТРУДОВОЕ ПРАВО И ПРАВО СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ. ЗЕМЕЛЬНОЕ, ПРИРОДОРЕСУРСНОЕ И АГРАРНОЕ ПРАВО. ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ПРАВО И ОХРАНА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ. КОРПОРАТИВНОЕ И ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ ПРАВО. ИНФОРМАЦИОННОЕ ПРАВО. ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС

БОРУЛЕНКОВ Юрий Петрович,
проректор Санкт-Петербургской академии
Следственного комитета России кандидат юриди-
ческих наук, доцент (г. Санкт-Петербург, Россия)
E-mail: borulenkov@bk.ru

Специальность 12.00.01 – Теория и история
права и государства; история учений о праве и
государстве

ТЕОРИЯ ДОКАЗАТЕЛЬСТВ И ДОКАЗЫВАНИЯ: РИТОРИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ АРГУМЕНТАЦИИ

***Аннотация.** В центре внимания автора находится аргументация, как особая интеллектуальная деятельность, лежащая в основании рационального общения, познания и доказывания. Аргументацию и доказывание в судопроизводстве с точки зрения содержания можно рассматривать как тождественные понятия, в тоже время с позиции теории аргументация применяется для убеждения оппонента, вектор же доказывания направлен на правоприменителя. Доказывание в правоприменительной деятельности представляет собой встраивание участником спора содержания процессуальных доказательств (факта) в процесс аргументации и имеет два явно выраженных направления – обоснование своей правовой позиции и опровержение противоположной.*

Отмечается, что для аргументации как использования совокупности фактов, доводов и аргументов наряду с логическим планом требуется еще и убеждающее воздействие. Рациональный и прагматические аспекты убеждения актуализированы спором – столкновением мнений или позиций, в ходе которого стороны приводят аргументы в поддержку своей правовой позиции и критикуют утверждения другой стороны.

Риторический подход, в отличие от логического, характеризуется направленностью аргументации на аудиторию. Основной риторический принцип: аргументация должна изменяться в зависимости от аудитории. Суть риторической аргументации состоит в готовности аудитории слушать оратора и разделить с ним мнение и смысл передаваемого им суждения.

Прагматическая установка риторической аргументации (доказывания) в судопроизводстве заключается в поиске и предложении такого смысла содержания процессуальных доказательств и текста закона, которые нужны оратору для достижения своей процессуальной цели и удовлетворения практического интереса. Составной частью технологии аргументации является юридическая техника – совокупность средств, используемых в диспутах, спорах, прениях, переговорах, любом процессе доказывания и других разновидностях коммуникативного

юридического взаимодействия. Всю совокупность методов и приемов убеждающего воздействия следует разделить на две большие и относительно самостоятельные группы: логические и внелогические.

Ключевые слова: юридическое познание; процессуальное доказывание; теория аргументации; правовая аргументация; риторическая аргументация.

BORULENKOV Yu.P.

PROOF THEORY AND EVIDENCE: A RHETORICAL MODEL OF ARGUMENT

The summary. The focus of the author is reasoning as a special intellectual activity, underlying rational communication of knowledge and evidence. Argumentation and proving in legal proceedings from the point of view of contents can be viewed as identical concepts, at the same time from the standpoint of the theory of argumentation is used to convince the opponent, the vector of proof directed to a law enforcement authority. Proving enforcement is an embedding party to the dispute of the content of procedural evidence (of fact) in a process of reasoning and has two distinct areas – the support of its legal position and overruling opposing.

It is noted that for the argument how the use of a set of facts, reasoning and arguments along with a logical plan and requires more convincing influence. Rational and practical aspects of the beliefs are updated dispute – a clash of opinions or positions, in which parties advance arguments in support of its legal position and criticized the approval of the other party.

A rhetorical approach, in contrast to logic, is characterized by the thrust of the argumentation on the audience. The main rhetorical principle: the argument should be changed depending on the audience. The essence of rhetorical argument is the willingness of the audience to listen to the speaker to share his views and transmitted them sense of judgment.

A pragmatic installation of a rhetorical argument (evidence) in the proceedings consists in the search and offer such a sense of the content of procedural evidence and the text of the law, which required the speaker to achieve its procedural objectives and meet practical interest. An integral part of the technology argument is a legal technique – a set of tools that are used in discussions, debates, deliberations, negotiations, any process of proof and other legal forms of communicative interaction. The totality of methods and techniques of persuasive influence should be divided into two large and relatively self-sufficiency of groups: logical and illogical.

Key words: legal cognition; procedural proving; theory of argumentation; legal reasoning; rhetorical argument.

Сегодня аргументация, вплетаясь во все структуры общественного процесса и приобретая новые черты в гуманитарном знании, огромную роль играет в связанной со взаимодействием людей деятельности юриста, который в силу профессиональной обязанности стремится убедить суд в обоснованности своей правовой позиции, а также с вполне определенной целью повлиять на противоположную сторону и аудиторию [48; 39].

Мы уже писали, что аргументацию и доказывание в судопроизводстве с точки зрения содержания (совокупность логических и

внелогических средств) можно рассматривать как тождественные понятия, в тоже время с позиции теории аргументация применяется для убеждения оппонента, вектор же доказывания* главным образом направлен на правоприменителя [17].

В теории аргументации признано различать рациональный, коммуникативно-прагматический и риторический подходы [24, стр. 10]. Риторические аспекты актуальны в тех областях жизни социума, где остро востребованы коммуникативные умения участников общения. И судопроизводство является той специфической сферой, где «слово становится

профессиональным инструментом юриста, имеющим реальную власть» [47, стр. 3-4].

Риторический подход позволил Н.К. Пригариной аргументацию определить как «способ речевого воздействия на адресата, осуществляемый на основе диалектического единства этических, рациональных и эмоциональных функционально-смысловых аргументов, предъявляемых и организуемых посредством коммуникативно-риторических стратегий и коммуникативно-риторических и инструментальных риторических тактик, обеспечивающих эффективное убеждающее воздействие, в соответствии с внутренним убеждением субъекта аргументации*² в справедливости и этичности предлагаемого решения» [47, стр. 10-11].

По мнению А.С. Александрова, судебное аргументирование есть **персуазивная** (от лат. *persuadere* – переговаривать) **коммуникация** (т.е. букв. – коммуникация, где стороны стремятся *переговорить* друг друга), в ходе которой речедетали совершают речевые акты, пытаясь повлиять на формирование внутреннего убеждения судей как рациональными аргументами, так и иными средствами лингво-психологического воздействия [2, стр. 242, 306].

И **диалектика**, и риторика имеют фундаментальное значение для процесса убеждения в контексте судебного разбирательства. Процесс рассуждения от доказательства к гипотезе есть по существу диалектический метод. «Однако, – как пишет А.С. Александров, – для монопольного применения диалектического метода с целью установления истины по уголовному делу не хватает одного маленького условия: **согласие всех участников процесса на необходимость установления истины** (выделено нами – Ю.Б.)» [6, стр. 625]. Достижение истины весьма часто бывает невыгодно одной из сторон. «Судебный процесс, – отмечает А.А. Кухта, – это война, борьба за жизнь, честь, имущество. Он неизбежно порождает страсти, желание не только добиваться истины, но и лгать» [36, стр. 422]. Взаимопонимание – скорее редкость, чем правило для уголовного судопроизводства [5, стр. 97, 116], тем более, когда речь идет об истине [26; 28; 29; 30].

Сократ утверждал, что риторика как практическое искусство убеждения опирается не столько на знание и истину, сколько на мнение, пользу и целесообразность, и состоит во внушении веры,

а не знания. Фуко разводит и даже противопоставляет практику говорения правды, олицетворяемую феноменом *παρρησία* (с греч. – высказывание истины), риторике [58, стр. 359].

В судебном процессе использование риторики неизбежно, поскольку судья должен сделать вероятностный и психологический выбор между конкурирующими версиями, каждая из которых подтверждается неполным доказательством. И здесь доказательность уступает место убедительности, где психические и эмотивные, а не логические, аспекты имеют превалирующее значение [50, стр. 62-63].

Риторический подход, в отличие от логического, характеризуется направленностью аргументации на адресата, на аудиторию [47, стр. 10-11]. Аудитория судебной речи включает два рода слушателей: а) противников и иных активных участников юридического процесса, отвечающих репликой на реплику; б) пассивных слушателей по обязанности (судьи) и зрителей [36, стр. 410].

По М.Т. Цицерону, хорошо говорить в суде – это значит сказать то, что необходимо, чтобы убедить данный состав суда, в данное время в своей правоте. Убедительная речь доказывает, очаровывает, увлекает, что основано на утверждении правоты, расположении к себе слушателей, и направлении их мыслей в нужную оратору сторону [60, стр. 152]. Так, Х. Перельман и Л. Олбрехт-Тутека писали: «Мы целенаправленно связывали теорию доказательств с Риторикой, чтобы показать, что любое аргументированное доказательство нуждается в слушателях» [64, р. 6]. Актуальным является основной риторический принцип: аргументация должна изменяться в зависимости от аудитории.

Суть риторической аргументации состоит в готовности аудитории слушать оратора и разделить с ним мнение и смысл передаваемого им суждения. Входящие в арсенал риторической судебной аргументации психолингвистические техники воздействия направлены на «завоевание» благорасположения судьи, на формирование его убеждения. «Так как личность судьи составляет один из элементов аргументационной ситуации, – утверждает А.С. Александров, – поэтому процесс формирования аудитории является важнейшим моментом процесса аргументации» [2, стр. 306-308; 6, стр. 625-627].

Сила риторического воздействия зависит от

адресата, его:

- уровня восприятия рациональной аргументации и данной речевой формы;
- готовности сделать выбор в пользу позиции аргументатора;
- индивидуального эмоционально-волевого порога [2, стр. 290, 306-308].

Принятие адресатом утверждений оратора также зависит от ценности, авторитета в его глазах источника, на который ссылается аргументатор для обоснования своей точки зрения, от его материальных условий жизни и «духовного климата» непосредственного окружения. В ходе дискуссии вызывают к совести, справедливости, долгу и прочим этическим категориям в целях доказывания истинности тезиса или для опровержения позиции оппонента [1; 22; 45]. И здесь средства формальной логики отходят на второй план и рассматриваются лишь как один из инструментов убеждения.

К факторам, служащим помехой в восприятии и понимании речи оратора аудиторией, А.А. Кухта относит:

- невнимательность в силу отвлечения переменами в окружающей обстановке;
- отсутствие навыков восприятия данного вида речи;
- отсутствие так называемых фоновых знаний [36, стр. 292].

Риторическая аргументация характеризуется следующими сущностными чертами:

- ценностно-познавательным основанием, определяемым иерархией базовых ценностей;
- убеждающей направленностью на адресата;
- вероятностным характером результата аргументации [17];
- прагматическим содержанием [47, стр. 7].

Прагматическая установка риторической аргументации (доказывания) в судопроизводстве заключается в поиске и предложении такого смысла содержания процессуальных доказательств и текста закона, которые нужны оратору для достижения своей процессуальной цели и удовлетворения практического интереса.

Структура риторической модели аргументации. Составной частью *технологии аргументации* является *юридическая техника*, т.е. совокупность средств, используемых в диспутах, спорах, прениях, переговорах, любом процессе доказывания и других

разновидностях коммуникативного юридического взаимодействия. Уже Аристотель выделял, например, *фактические, логические, психологические и методологические средства* [8, стр. 18-19]. «Искусство доказывания, – пишут А.С. Александров и А.Н. Стуликов, – есть искусство речевого перформанса*³ доказательств и развертываемой на них аргументации, подключающей весь арсенал юридической техники (в первую очередь – легальные презумпции) и набор средств ораторского искусства, убеждающее воздействующих на аудиторию судебного заседания» [5, стр. 45].

«Недостаточно, – отмечал П. Сергеев, – чтобы слушатели понимали речь оратора; надо, чтобы она подчинила их себе. На пути к этой конечной цели лежат три задачи: пленить, доказать, убедить» [52, стр. 48]. Еще Платон подчеркивал разницу между понятием «убеждать» с помощью разумного (логически верного) довода, обращенного к рассудку, и понятием «внушать» с помощью доводов, обращенных к сердцу, чувству, интуиции [42]. Поэтому всю совокупность методов и приемов убеждающего воздействия следует разделить на две большие и относительно самостоятельные группы: *логические и внелогические*. Логические предполагают соответствие аргументации законам логики, логическим правилам и приемам. К внелогическим относят все остальные – лингвистические, риторические, эмоционально-психологические средства и методы, техники эстетического и идеологического воздействия, с помощью которых оратор стремится вызвать у суда выгодные для него эмоции [5, стр. 304, 309; 33, стр. 7; 36, стр. 421, 427-428, 461, 475]. Следует акцентировать внимание на существующем многообразии методов и приемов убеждающего воздействия. Одни и те же средства могут быть использованы в юридической практике и технологии по-разному, различными способами и с помощью разнообразных приемов, методов и правил.

В сфере юридической практики, особенно в юридических процессах (уголовном, гражданском, арбитражном), весьма активно используются как логические, так и внелогические методы и приемы убеждающего воздействия. В.А. Толстик отмечает, что «История юриспруденции предьявляет немало фактов, когда исход того или иного юридического дела в значительной степени предопределялся не только

собранными по делу доказательствами, но и особым даром красноречия участника процесса (прокурора, адвоката, истца или ответчика)» [56].

В судебном споре условия аргументации регламентированы процессуальными нормами, что не может не сказаться на ее специфике, заключающейся в кодифицировании обязательных для обеих сторон ограничений по доказыванию. Риторическая аргументация должна быть с одной стороны эффективной, с другой – законной [2, стр. 306; 6, стр. 625-627; 48, 295-298].

С позиции деятельностного подхода [11] Н.К. Пригарина *риторическую модель аргументации* представляет как двухуровневую трехкомпонентную структуру, формирующуюся из единиц статического и динамического уровней реализации этического, рационального и эмоционального компонентов аргументации, находящихся в диалектическом единстве, предъявляемых и организуемых с опорой на ценности, интересы и психологические установки адресата с целью изменения его убеждений. Статический уровень реализации аргументации состоит из элементов, из которых строится аргументация, а динамический – из путей и способов предъявления и организации выявленных элементов [47, стр. 8, 12].

Средства ораторского искусства. Искусство судебного доказывания заключается в использовании речевых приемов, позволяющих повысить силу своих доказательств или ослабить доказательства противника [2, стр. 311]. Средства ораторского искусства основаны на способности человеческой речи увлекать, заражать своими мыслями и эмоциями [54; 55].

Аристотель, признавая существование трех видов доказательств, являющихся в речи, писал: «Что касается способов убеждения, доставляемых речью, то их три вида: одни из них находятся в зависимости от характера говорящего, другие – от того или другого настроения слушателя, третьи – от самой речи. Эти последние заключаются в действительном или кажущемся доказывании» [8, стр. 19]. А.С. Александров обращает внимание, что все они «более совместимы с убедительностью, коренящейся в самом ораторе, чем с убедительностью, проистекающей из существа защищаемого им дела» [3, стр. 53-54]. Риторические средства убеждения направлены не только на создание у аудитории

адекватного представления о внетекстовой действительности, но помогают аудитории понять ее, поверить в сказанное и оценить его [36, стр. 350, 448].

Языковые средства выразительности (тропы и фигуры) выступают как средства воздействия. В суде аргументирование опирается на фигуративность языка. Фигуры судебной речи «цепляют» фактические данные и встраивают их в систему аргументации, позволяя рельефно изобразить довод [4].

Как заставить данную аудиторию, в данном месте и времени поверить оратору – вот что составляет основной вопрос риторической аргументации. Для этого нужно знать аудиторию, ее современные вкусы, надежды, предубеждения. Этот предмет может быть освоен только опытом и интуицией оратора [10; 14]. Как пишет Ю.В. Рождественский, «опыт и интуиция оратора, отраженная в его предмете речи и основанная на его культуре и опыте есть, фактически, та фигура мысли, к которой можно свести все остальные» [49, стр. 30].

К приемам эффективного убеждающего воздействия в риторической аргументации относятся:

- образование цельных повествовательных структур со своими сюжетно-композиционными закономерностями;
- ясность и простота речи;
- использование иронии, юмора по отношению к оппоненту, и другим участникам процесса;
- проявление речевых эмоций, воплощенных в обращении, именовании темы, воззвании, заключении;
- ритмические, интонационные и тембровые свойства речи [2, стр. 311; 36, стр. 441, 448, 462].

Помимо общезыковой компетенции субъекты доказывания сознательно или бессознательно используют *топику*, т.е. *набор общих мест**⁴. Наиболее широкая система топов составляет языковую картину мира, языковой опыт оратора и аудитории. Являясь незыблемыми речемыслительными сущностями, общие места составляют концептуальную основу доказывания, поскольку в принципе делают возможным убеждение. Судебная топика, закрепляя правовые ценности или суждения здравого смысла, воплощена в виде юридических конструкций с устойчивым

смыслом: принципах, аксиомах, презумпциях, фикциях и пр. [6, стр. 625-627].

К **статическому уровню** риторической модели аргументации Н.К. Пригарина относит общие, профессиональные юридические и судебные аксемы (ценности), рациональные (логические), ценностные (этические) и эмоциональные (психологические) **аргументы (внешние и внутренние)*⁵**, используемые в речи с целью достижения эффективного воздействия. В судебной речи используются аргументы: а) *побуждающие*, обращенные к нравственным убеждениям и этическим представлениям судей и опирающиеся на их индивидуальный опыт; б) *объясняющие* ценностные, указывающие на ценностные (*прагматические, морально-этические*) мотивы, которыми должен руководствоваться суд при принятии решения [47, стр. 12-13, 19].

Употребление **оценок** является обязательным и всеобщим требованием к аргументации. **Риторическая оценка** представляет собой характеристику важных для оратора аспектов действительности по установленным критериям в соответствии с задачей речи и служит основой для создания ценностных аргументов, являясь эффективным средством воздействия. В судебной речи правовые оценки приближаются по своей воздействующей роли к риторическим.

Структурным элементом риторической аргументативной модели является понятие **ценностей (аксем)** – обобщенных, устойчивых представлений о предпочитаемых благах и приемлемых способах их получения, в которых сконцентрирован предшествующий опыт субъекта и на основе которых принимаются решения о его дальнейшем поведении. Для кристаллизации личностных ценностей необходимо наличие устойчивых связей между ценностями всех иерархических уровней: от верхних, определяющих направление и стратегию социального участия, до нижних, легитимирующих средства, методы, формы действий. Ценностные (этические) аргументы имеют решающее значение для определения степени доверия к позиции оратора, помогают достичь убеждения адресата. Если основания аргументации значимы для всех и при этом понимаемы и не противоречат интересам и потребностям индивида, они и воспринимаются субъектами как соответствующие личностным особенностям и адекватные социальной ситуации

[23, стр. 64, 66, 68-69].

В правовой риторической аргументации присутствует системно организованное единство ценностных суждений различного уровня: универсальные и групповые профессиональные юридические, такие как нормы, максимы и принципы права, а также общепризнанные юридические каноны их толкования, т.е. правовые ценности [41; 63].

Динамическая структура риторической аргументации. По мнению Н.К. Пригариной, динамическая структура риторической аргументации создается **коммуникативно-риторическими стратегиями и тактиками и инструментальными риторическими тактиками** [47, стр. 13-14]. Целенаправленность и неизбежные противоречия обуславливают превращение общения [13] в его особый вид – стратегическую коммуникацию, включающую иерархию основных и вспомогательных стратегий и тактик, реализация которых направлена на достижение актуальной цели*⁶.

Стратегия воздействия понимается как способ оперирования информацией с целью изменения поведения объекта в направлении, планируемом субъектом воздействия. Стратегический подход к профессиональной (судебной) коммуникации предполагает толкование стратегии как линии поведения, которую избирает юрист для выполнения коммуникативной задачи, достижения своих целей во взаимодействии. В большинстве случаев существует несколько способов достижения цели, что и требует привлечения понятия «тактика», являющейся практическим инструментом субъекта воздействия [21].

Риторическая стратегия как это общая линия поведения оратора, необходимая ему для достижения запланированной цели воздействия на аудиторию, включает:

- 1) определение главных целей;
- 2) соответствующие принципы;
- 3) прагматические (практические) прогнозы;
- 4) долгосрочное планирование.

Ядром риторической аргументативной модели являются две коммуникативно-риторические стратегии:

- отстаивание своей позиции;
- опровержение концепции противника.

Кроме того, еще античной риторикой были разработаны в виде фигур мысли следующие

стратегии аргументации:

- уничтожение смысла предмета речи;
- уничтожение отношения к предмету речи;
- поддержание контакта с аудиторией.

Методика аргументации предопределена структурой процесса: кто несет бремя доказывания, должен быть активен в обосновании своих притязаний. Единство речевых средств убеждения, тактических ходов, комбинаций, замыслов, а также нормы морали и предписания закона должны формировать определенную стратегическую конфигурацию. При этом следует учитывать, что противник может использовать разные речевые техники, предназначенные для воздействия на разум и на чувства судей, в том числе относящиеся к набору средств «нечестной игры», входящих в ассортимент софистики и эристики [36, стр. 432-433, 445, 448, 473; 47, стр. 24].

Вопросам стратегии ведения юридических дел, доказывания и прочим «стратегическим вопросам» посвящена обширная современная литература [25; 31, стр. 442-465; 32, стр. 241-242; 51, стр. 34-36; 57; 61]. Например, по мнению Ю.А. Цветкова, чтобы выстроить стратегию защиты, адвокату необходимо найти «точку опоры» – критически слабое и уязвимое звено в обвинении [59, стр. 27-28].

Тактику аргументации называют искусством маневра информационными, организационными и техническими ресурсами стороны [37, стр. 50]. Тактика учит тому, как основные методы аргументации воплотить в тактическом замысле, вытекающем из общей стратегии.

Аргументация не сводится к прениям сторон, а происходит в ходе всего судебного разбирательства. Тактические приемы представление и исследование доказательств, в которых сочетаются рекомендации психологии и криминалистики, составляют в полном смысле аргументацию, как процесса рационального доказывания и убеждения в широком смысле этого слова. Важен не столько познавательный, информационный, но и психологический аспект в представлении суду источников доказательств и их исследовании. Тактика доказывания в суде – это совокупность средств и приемов представления и исследования доказательств, аргументирования, а также использование иных средств убеждения (эмоции, язык тела), предусмотренных законом и допустимых судебной этикой, которые сторона

использует для убеждения суда в правдоподобности представленных фактов и отстаиваемого тезиса (главного факта) [7; 36, стр. 450, 455-458, 460, 472, 476-477].

В формировании аргументативной модели участвуют **инструментальные риторические тактики**, связанные с осуществлением воздействия на адресата с помощью различных форм организации языкового материала и построенные на основе **аналогии, противопоставления, иронии, повтора и градации** [47, стр. 25].

Характеризуя эффективность аргументации, необходимо подчеркнуть такое ее качество, как **гибкость**: важно своевременно и в должной мере корректировать доводы и в целом выстраивать доказательственную систему, сообразуясь с изменяющимися условиями судебной ситуации и в первую очередь с позицией противника [36, стр. 450].

Риторика не запрещает такие речевые действия, как речь с целью преследования выгоды или победы в споре, остроумие в аргументации. В споре ради победы противоположные стороны считаются не оппонентами, а противниками. В судебном споре, как споре ради победы (по крайней мере со стороны защиты), применяются и «некорректные» приемы, недопустимые ни с логической, ни с моральной точек зрения*⁷. Нужно уметь распознавать некорректные аргументы процессуального противника и уметь их парировать [61, стр. 23]. А.В. Парфенов пишет: «Можно долго спорить об оправданности, допустимости использования с точки зрения правоведения подобных «уловок» в области юридической аргументации. Практика же, в свою очередь, демонстрирует их востребованность и способность достигать поставленные цели» [46, стр. 254].

Результаты аргументации. В.Н. Карташов отмечает, что «В технологии юридической аргументации весьма существенное значение имеют показатели, характеризующие ее качество и эффективность» [34]. В начале следует отметить, что результативность аргументации зависит как от интеллектуальных способностей юриста, так и от его профессионализма, его уровня овладения процессом аргументации [40, стр. 177]. Н.А. Колоколов абсолютно прав, что «Качество аргументации – проблема не только юридическая, но и кадровая» [35, стр. 11-12].

Результативность риторической аргументации

в правовой сфере выражают четырьмя типами рассуждений: «доказательно и убедительно», «недоказательно, но убедительно», «доказательно, но не убедительно» и «недоказательно и неубедительно» [38, стр. 16].

Традиционно результаты аргументации исследователи рассматривают в двух аспектах. Во-первых, результат представляется как связный и цельный текст, в котором автор логически последовательно и целенаправленно обосновывает истинность соответствующего положения [53, стр. 307-318]. Во-вторых, с позиции достижения юристом поставленной цели воздействия на суд, и получения им необходимого желаемого правового решения. «Судья по своему внутреннему убеждению, совести, здравому смыслу, – пишет А.А. Кухта, – определяет, какая из представленных сторонами аргументаций является более убедительной. Описательно-мотивировочная часть судебного решения отражает результат согласия судьи с доводами и аргументами оратора, снимая с них сослагательное наклонение» [36, стр. 404, 430]. По мнению А.С. Александрова, согласие суда с утверждениями, доводами и аргументами стороны «рассматривается как intersubъективный*⁸ фактор, дополняющий объективные критерии фактической обоснованности и рациональной правильности аргументации» [2, стр. 309].

Нам представляется, что результаты аргументации (в том числе судебной риторической аргументации) следует рассматривать более объемно, с учетом организации судопроизводства.

Особое значение с позиции результатов риторической аргументации имеет способ формирования собственно состава суда. Не секрет, что для суда с участием присяжных заседателей большее значение имеет риторическая составляющая выступления оратора, для профессионального судьи – логико-фактуальная. Не случайно именно адвокатское сообщество ратует за значительное расширение сферы действия суда с участием присяжных заседателей, который предоставляет максимальную возможность риторическими средствами повлиять на решение неподготовленной публики. Достаточно вспомнить ставший уже хрестоматийным факт оправдания Веры Засулич [62]. И современная судебная практика пестрит подобными случаями провозглашения оправдательных вердиктов при наличии прямых и достаточной совокупности косвенных доказательств*⁹.

Существенную роль здесь играет отсутствие необходимости обоснования (аргументирования) собственного решения присяжными [27].

Мотивация принятия решения профессиональным судьей значительно сложнее. Делая свой выбор, судья учитывает известную ему апелляционную и кассационную практику, взвешивает перспективы обжалования приговора сторонами и иные практически значимые обстоятельства [12, стр. 324; 15]. В силу целого ряда причин системного характера и специфики спорных правоотношений, рассматриваемых и разрешаемых в суде, конкретные процессуальные механизмы институтов пересмотра решений компетентных органов в отраслевых процессах различны, но имеют схожую многоступенчатую конструкцию, призванную минимизировать вероятность ошибки. При этом следует подчеркнуть, что на каждой очередной стадии, как правило, меняется адресат доказывания [16, стр. 29-30]. И предметом критики вышестоящих инстанций становится именно сформулированное в описательно-мотивировочной части содержание судебного решения. Насколько судья готов, а его письменный документ позволяет передать нюансы риторической аргументации стороны, в соответствии с правовой позицией которой принимается решение. Не случайно достаточно часто судьи говорят о том, что на стадии формулирования, «выписывания» решения происходит переосмысление риторической аргументации сторон. Нам представляется, что результат риторического воздействия на этой стадии судебного процесса может быть выражен в формуле «убедил, но не доказал».

В этом контексте представляются достаточно любопытными предложения В.А. Новицкого внести в процессуальные кодексы нормы, расширяющие права сторон в судебных прениях, а аргументацию сторон по своей процессуальной значимости приравнять к судебным доказательствам. Как пишет ученый, право юриста на письменное изложение своей позиции по судебному делу даст ему «возможность быть правильно услышанным судом первой и проверочных инстанций» [44; 43]. Безусловно, специфика письменной аргументации присутствует, но, думается, это одно из возможных направлений совершенствования законодательства, которое, возможно, позволит привнести в судебное решение элементы риторической аргументации.

И в завершение следует отметить, что изучение риторической аргументации является не только практически значимым, но и теоретически необходимым. В дальнейшем одним из

перспективных направлений научного поиска должен выступать вопрос о соотношении доказательности и убедительности юридической аргументации [48, стр. 298; 46, стр. 254].

Примечания

- * Под **доказыванием** мы понимаем обоснование тезиса (утверждения), а **доказательством** – операциональный элемент доказывания (содержание процессуального доказательства, факт).
- *2 Безусловно, осознание собственной правоты имеет существенное значение для убеждающего воздействия речи оратора. В то же время следует подчеркнуть, о чем мы ранее писали, что знать, понимать и думать человек может одно, а утверждать в рамках спора (в том числе судебного) совершенно иное [19].
- *3 **Перформанс** (англ. *Performance* – **исполнение**, представление, выступление) – форма **современного искусства**, в которой произведение составляют действия **художника** или **группы** в определённом месте и в определённое время. К перформансу можно отнести любую ситуацию, включающую четыре базовых элемента: время, место, тело художника и отношение художника и зрителя. В этом заключается отличие перформанса от таких форм изобразительного искусства, как картина или скульптура, где произведение определяется выставленным объектом [66].
- *4 **Общее место** – один из важнейших терминов классической **риторики**. В самом широком смысле слова общие места представляют собой всякий устойчивый набор образов и мотивов, а также сами одинаковые мотивы и ситуации (содержательный аспект), имеющие сходное словесное выражение (аспект стилистический). Термин **топос** – в значении «общее место» по своему употреблению еще в большей степени тяготеет к обозначению устойчивых элементов содержательно-тематического характера [66].
- *5 О разграничении доводов и аргументов [18]. Аргументы могут быть различного уровня – выводное знание и оценка как аргумент. Аргумент, как и довод, может иметь сложную конструкцию, включающую как логические выводы из фактов, так и общие места и оценки.
- *6 Необходимо помнить – стратегия отвечает на вопрос: что делать, а тактика – как делать.
- *7 К так называемым речевым приемам нечестной игры относят софизмы и эристические уловки [2, стр. 304, 339; 48].
- *8 **Интерсубъективный** – (от лат. *inter* – между) межличностный, общий, общедоступный, в противоположность личному, индивидуальному, уникальному [65].
- *9 Впрочем, в судебной практике имеются случаи провозглашения обвинительных вердиктов при отсутствии сколько-нибудь значимых доказательств.

Список литературы

1. Аксенова Г.Н. Когнитивные стратегии аргументативной речевой деятельности (на материале судебной речи): Автореф. дис. ... канд. филол. наук. – Барнаул, 2003. – 21 с.
2. Александров А.С. Введение в судебную лингвистику. – Н.Новгород: Нижегородская правовая академия, 2003. – 420 с.
3. Александров А.С. Цель и средства аргументации в уголовном судопроизводстве // Юридическая техника. Ежегодник. «Юридическая аргументация: теория, практика, техника». – Нижний Новгород. – 2013. – № 7 – Ч. 1. – С. 52-59.
4. Александров А.С., Бостанов Р.А. Использование производных доказательств в уголовном процессе. – М.: Юрлитинформ, 2013. – 320 с.
5. Александров А.С., Стуликов А.Н. Судебные доказательства и доказывание по уголовным делам: Лекции. – Н.Новгород: Волго-вятская академия государственного управления, 2002. – 188 с.
6. Александров А.С., Александрова И.А., Терехин В.В. Шесть критических эссе о праве и правосудии / Постклассическая онтология права: Монография / Под общ. ред. И.Л. Честнова. – СПб.: Алетейя, 2016. – С. 561-684.
7. Александров А.С., Гришин С.П., Конева С.И. Перекрестный допрос в суде. – М.: Юрлитинформ, 2014. – 584 с.
8. Античные риторики. А.А. Тахо-Годи. – М.: МГУ, 1978. – 352 с.
9. Ароцкер Л.Е. Тактика и этика судебного допроса. – М.: Юридическая литература, 1969. – 120 с.

10. Боруленков Ю.П. Интуиция как специфический феномен юридического познания // Российский следователь. – 2014. – № 23. – С. 3-8.
11. Боруленков Ю.П. Методология юридического познания: деятельностный подход // Библиотека криминалиста. Научный журнал. – 2015. – № 6. – С. 323-332.
12. Боруленков Ю.П. О факторах, негативно влияющих на результаты юридического познания // Библиотека криминалиста. Научный журнал. – 2013. – № 2. – С. 316-325.
13. Боруленков Ю.П. Общение – эвристический инструмент юридического познания // Мировой судья. – 2014. – № 6. – С. 16-22.
14. Боруленков Ю.П. Правовой опыт и юридическое познание // Актуальные проблемы теории и истории правовой системы общества: сб. науч. тр. / Отв. ред. проф. В.Н. Карташов. – Ярославль: ЯрГУ, 2015. – Вып. 14. – С. 27-36.
15. Боруленков Ю.П. Следственный судья как «слабое звено» уголовно-процессуального доказывания // Библиотека криминалиста. Научный журнал. – 2015. – № 3. – С. 9-21.
16. Боруленков Ю.П. Теоретические основы процессуального познания. – Владимир: ВГПУ, 2006. – 257 с.
17. Боруленков Ю.П. Теория доказательств и доказывания: аргументация как средство процессуального доказывания // Юридическая наука: история и современность. – 2017. – № 4. – С. 146-154.
18. Боруленков Ю.П. Теория доказательств и доказывания: о множественности фактов, используемых в доказывании // Библиотека криминалиста. Научный журнал. – 2017. – № 4. – С. 15-29.
19. Боруленков Ю.П. Теория доказательств и доказывания: о необходимости разграничения процессуального познания и доказывания // Российский следователь. – 2017. – № 6. – С. 3-8.
20. Боруленков Ю.П. Юридическое познание, доказательство и доказывание (методология, теория, практика): Монография / Под науч. ред. проф. В.Н. Карташова. – М.: Юрлитинформ, 2016. – 536 с.
21. Боруленков Ю.П., Дмитриева Л.А. Психологическое воздействие как инструмент юридического познания и доказывания // Библиотека криминалиста. Научный журнал. – 2014. – № 2. – С. 148-154.
22. Викторук Е.Н. Неклассические модели этической аргументации: Автореф. дис... докт. филос. наук. – Красноярск, 2009. – 35 с.
23. Воскобитова Л.А., Пржиленский В.И. Социальные технологии и юридическое познание: Монография. – М.: Норма: ИНФРА-М, 2017. – 192 с.
24. Герасимова И.А., Новоселов М.М. Искусство убеждения в традициях логической науки // Мысль и искусство аргументации / Отв. ред. И.А. Герасимова. – М.: Прогресс-Традиция, 2003. – С. 9-42.
25. Гришин С.П. Подготовка государственного обвинителя к судебному заседанию // Черные дыры российского законодательства. – 2005. – № 3. – С. 240-242.
26. Захарцев С.И. Право и истина // Мир политики и социологии. – 2012. – № 9. – С. 146-152.
27. Захарцев С.И. Суд присяжных как проблема правосудия: философско-правовой и прикладной аспекты // Мир политики и социологии. – 2013. – № 9. – С. 144-151.
28. Захарцев С.И., Сальников В.П. Истина как проблема философии: классика или постмодернизм // Российский журнал правовых исследований. – 2016. – № 2(7). – С. 96-100.
29. Захарцев С.И., Сальников В.П. Продолжая дискуссию об истине // Мир политики и социологии. – 2016. – № 1. – С. 35-43.
30. Захарцев С.И., Сальников В.П., Сальников М.В. Проблема истины в праве и юридических науках // Юридическая наука: история и современность. – 2016. – № 3. – С. 191-196.
31. Зашляпин Л.А. Основные компоненты теории адвокатского мастерства в уголовном судопроизводстве. – Екатеринбург: Уральский ун-т, 2007. – 576 с.
32. Ивлев Ю.В. Теория и практика аргументации: Учебник. – М.: Проспект, 2016. – 288 с.
33. Каргин К.В. Понятие и элементы юридической аргументации: Монография. – Н.Новгород: Нижегородская правовая академия, 2010.
34. Карташов В.Н. Технология юридической аргументации // Юридическая техника. Ежегодник. Ч. 1. «Юридическая аргументация: теория, практика, техника». – 2013. – № 7. – С. 137-142.
35. Колоколов Н.А. Истина в состязательном процессе: проблемы аргументации (избранные тезисы выступления) // Юридическая техника. Ежегодник. Ч. 1. «Юридическая аргументация: теория, практика, техника». – 2013. – № 7. – С. 11-18.
36. Кухта А.А. Доказывание истины в уголовном процессе: Монография. – Н.Новгород: Нижегородская академия МВД России, 2009. – 569 с.
37. Лубин А.Ф. Тактические аспекты юридической аргументации в уголовном судопроизводстве // Юридическая техника. Ежегодник. Ч. 1. «Юридическая аргументация: теория, практика, техника». – 2013. – № 7. – С. 48-51.
38. Макеева Е.А. Правовая аргументация как объект гносеологического анализа: Автореф. дис... канд. филос. наук. – М., 2003. – 21 с.

39. Марченко С.В., Реуф В.М., Сальников П.П. Судебная речь в контексте правовой культуры юриста // Правовое поле современной экономики. – 2012. – № 2. – С. 54-59.
40. Михалкин Н.В. Логика и аргументация в судебной практике: Учебник. – СПб.: Питер, 2004. – 336 с.
41. Неновски Н. Право и ценности / Под ред. В.Д. Зорькина. – М.: Прогресс, 1987.
42. Новая философская энциклопедия: В 4 т. / Под ред. В.С. Степина. – М.: Мысль, 2000-2001.
43. Новицкий В.А. АГ. Новая адвокатская газета. – 2017. – № 11. – июнь.
44. Новицкий В.А. Средства судебного доказывания: новый подход // Проблемы реализации норм, регулирующих доказывание и доказательства в гражданском, арбитражном и административном судопроизводстве. Сб. статей по Материалам международной научно-практической конференции 16.10.15. – СПб. ФГБОУВО РГУП. ИД Петрополис. – 2016. – С. 245-252.
45. Оганесян С.Г. Аргументация, ее предметная область и возможности: Автореф. дис... докт филос. наук. – Ереван, 1997. – 39 с.
46. Парфенов А.В. К вопросу об основных тенденциях в области юридической аргументации // Юридическая техника. Ежегодник. – 2013. – № 7. – С. 250-254.
47. Пригарина Н.К. Аргументация судебной защитительной речи: риторическая модель: Автореф. дис. ... докт филологич. наук. – Волгоград, 2010. – 31 с.
48. Пронина М.П. Правовая аргументация и ее использование в процессе доказывания по гражданским делам // Юридическая техника. Ежегодник. Ч. 1. «Юридическая аргументация: теория, практика, техника». – 013. – № 7. – С. 295-298.
49. Рождественский Ю.В. Теория риторики. – М.: Добросвет, 1997. – 597 с.
50. Рузавин Г.И. Методологические проблемы аргументации. – М.: Российская Академия наук. Институт философии, 1997. – 209 с.
51. Руководство для государственных обвинителей: криминалистический аспект деятельности. Учебное пособие / Бурданова В.С., Евдокимов С.Г., Иванов В.И., Кириллова Н.П., и др.; Под ред.: Коршунова О.Н. – СПб.: Юрид. центр Пресс, 2003. – 688 с.
52. Сергеич П. Искусство речи на суде. – Тула: Автограф, 1998. – 320 с.
53. Сырых В.М. История и методология юридической науки: Учебник. – М.: Норма: ИНФРА-М, 2013. – 464 с.
54. Тимошков С.Н. Типовая структура современной адвокатской речи // Юридическая наука: история и современность. – 2015. – № 7. – С. 138-144.
55. Тимошков С.Н. Изменение целеустановки адвокатской речи на рубеже XIX-XX веков // Мир политики и социологии. – 2014. – № 10. – С. 145-152.
56. Толстик В.А. Специфика аргументации в юридической науке // Юридическая техника. Ежегодник. Ч. 1. «Юридическая аргументация: теория, практика, техника». – 2013. – № 7. – С. 28-35.
57. Ульянов В.Г. Государственное обвинение в российском уголовном судопроизводстве: процессуальные и криминалистические аспекты: Автореф. дис. ... докт. юрид. наук – Краснодар, 2002.
58. Фуко М. Управление собой и другими. Курс лекций, прочитанный в Коллеж де Франс в 1982-1983 учебном году / Пер. с фр. А.В. Дьякова. – СПб.: Наука, 2011. – 432 с.
59. Цветков Ю.А. Восемь стратегических ошибок защиты в судебном заседании // Уголовный процесс. – 2017. – № 6. – С. 27-33.
60. Цицерон М.Т. Три трактата об ораторском искусстве / Под редакцией М. Л. Гаспарова. Перевод Ф. А. Петровского. – М.: Наука, 1972. – 470 с.
61. Щемеров С.А. Участие прокурора в стадии судебного разбирательства уголовного процесса: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – Н.Новгород, 2007. 28 с.
62. Эрлихман В. Вера Засулич и 12 упрямых мужчин: URL:<https://rg.ru/2016/01/28/rodina-zasulich.html>:
63. Явич Л.С., Сальников, В.П., Янгол Н.Г. Нено Неновски. 1) Право и ценности. София, изд-во на Българската академия на науките, 1983. 146 с.; 2) Съвременни буржоазни учения за държавата и правото. София, изд-во на Софийски университет «Клемент Орхидески», 1984. 146 с. :[Рецензия] // Известия высших учебных заведений. Правоведение. -1986. – № 1. – С. 103-105.
64. Perelman Ch., Olbrechts-Tyteca L. Traité de l'Argumentation. La nouvelle rhétorique. 2-e édition (Editions de l'institut de Sociologie Université Libre de Bruxelles). – Bruxelles, 1976. – 734 p.
65. URL:<http://dic.academic.ru/dic.nsf/logic/127>
66. URL:<https://ru.wikipedia.org/wiki/>