

## ԴԱՍ 4

### ՓԱՍՏԱՐԿՄԱՆ ՈՒ ՀԱՂՈՐԴԱԿՑՄԱՆ ԱՐՏԱՏՐԱՄԱԲԱՆԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԸ

#### ՄՈՏԻՎԱՅՆՈՂ ՆԵՐԱԾԱԿԱՆ ՏԵՍԱՆՅՈՒԹ

(կարող եք գտնել հեռաուսուցման փաթեթի կրիչում)

Այս դասի ընթացքում Ձեզ կներկայացնենք՝

- փաստարկման, բանավեճի ու հաղորդակցման արդյունավետությունը բարձրացնող կարևոր սկզբունքներ ու խորհուրդներ, որոնք պայմանականորեն կանվանենք՝ *արտատրամաբանական*:

Պայմանականորեն, քանի որ դրանք տրամաբանությունից դուրս, առավել ևս՝ անտրամաբանական համարել չի կարելի: Պարզապես, քանի որ այդ սկզբունքները դուրս են ձևական-տրամաբանական կանոններից և ունեն իմացաբանական, էթիկական, արարողակարգային, հոգեբանական ուղղվածություն ու հիմնավորումներ, տարբերելու համար ավանդական-տրամաբանական կանոններից, դրանք անվանենք *արտատրամաբանական սկզբունքներ*:

#### 4.1. ՆԱԽՆԱԿԱՆ ՀԱՄԱՁԱՅՆՈՒԹՅԱՆ

- ՓԱՍՏԱՐԿՈՒՄ ԵՎ ՀՌԵՏՈՐԻԿԱ • ՀԵՌԱՈՒՍՈՒՑՄԱՆ ՁԵՌՆԱՐԿ

#### Ցուցումներ



#### Մինչև 15 րոպե

Ուշադրությամբ կարդացեք տեքստը (օգտվելով բառարանից) և այն յուրացնելուց հետո միայն անցեք հաջորդ մասերին /ինքնասուզիչ հարցեր, առաջադրանք/:



#### Մինչև 120 րոպե

Այս սկզբունքի համաձայն (հատկապես, երբ գրուցակցի կամ լսարանի հետ կան որոշակի տարաձայնություններ)՝ նախընտրելի չէ ելույթը սկսել անհամաձայնության հայտարարություններ և առարկություններ անելով. «Ի սկզբանե ուզում եմ ասել, որ Դուք չարաչար սխալվում եք»: Առավել ևս չի կարելի թույլ տալ ընդդիմախոսին վիրավորող արտահայտություններ՝ «Այն, ինչ Դուք ասում եք, երեխայամիտ ցնդաբանություն է»: Խորհուրդ է տրվում ելույթը սկսել համաձայնության կետերն ամրագրելով:

Այսպիսի մարտավարությունն ունի *իմացարանական* և *էթիկական* հիմնավորումներ:

Նախ՝ անհրաժեշտ է հիշել, որ ինչպես չկա բացարձակ ճշմարտություն (սպառիչ, իմացության հետագա ընթացքում անվերանայելի ու անքննադատելի դրույթ), այնպես էլ չկա բացարձակ մոլորություն: Ամեն մի մոլորություն, որն արժանի է քննարկման, պարունակում է ռացիոնալ հատիկ: Դրանով է գրավիչ, դրանով է ուժեղ, միայն դրա միջոցով այն կարելի է հերքել: Հարյուր տոկոսով մերժելով ընդդիմախոսի տեսակետը՝ որպես կանոն, զոնե մի քանի տոկոսով նոր մոլորության մեջ կհայտնվեք:

Երկրորդ՝ հարյուր տոկոսով, հենց շեմքից մերժելով գրուցակցի տեսակետը, առավել ևս հեզմական տոն ու վիրավորական գնահատականներ գործածելով, կարելի է գրգռել գրուցակցի (ընդդիմախոսի) ինքնասիրությունը, դրդել դիրքային պայքարի՝ ավելի կարծրացնելով նրա դիրքորոշումը:

Ուստի, նախընտրելի է ելույթը սկսել ոչ թե անհամաձայնության մասին հայտարարություններով, այլ կողմերի դիրքորոշումներում համաձայնության կետերն ու ընդհանուր եզրերն ամրագրելով: Օրինակ՝ «Ես հաս-

Ձևակերպե՛ք համաձայնությունը հաստատող օրինակներ:

Փորձեք մտաբերել նմանատիպ դեպքեր Ձեր պրակտիկայից:

կանում են Ձեր վրդովմունքը: Խորն են գնահատում հիմնախնդրի և դրա բաղադրիչների մասին Ձեր մեկնաբանությունները: Մարդկայնորեն համակրանքով են վերաբերվում հիմնախնդիրը շուտափույթ լուծելու Ձեր ազնիվ մղումին: Բայց այն եղանակը, որն առաջարկում եք լուծման համար, ցավոք, այնքան էլ իրատեսական չէ...»:

Նախնական համաձայնության այս սկզբունքը թույլ է տալիս ոչ միայն չմեղանչել ճշմարտության առջև, այլև հաղթահարել հոգեբանական բարդություններն ու լարվածությունը՝ ընդդիմախոսին հրավիրելով կառուցողական երկխոսության:

Դիտարկվող առումով տիպական է հայտնի փաստաբան Պյոտր Ալեքսանդրովի՝ ի պաշտպանություն Վերա Չասուլիչի 1878 թ. արտասանած ճառի<sup>7</sup> նախաբանը:

«Պարոնայք ատենակալներ: Ես ունկնդրեցի դատախազի վայելուչ ու գուսպ ճառը և շատ առումներով նրա հետ միանգամայն համաձայն եմ: Մենք տարածայնություններ ունենք շատ քիչ հարցերում: Բայց և այնպես, պարոն դատախազի ելույթից հետո իմ խնդիրը չհեշտացավ: Հարցն այս գործի փաստերը չեն, այդ առումով ամեն ինչ պարզ է: Այնքան պարզ է, որ եթե սահմանափակվենք միայն հունվարի 24-ի իրադարձություններով, ապա քննարկելու բան էլ չկա: Ո՞վ կժխտի, որ ինքնիրավ սպանությունը հանցագործություն է, ո՞վ կարող է ժխտել նաև մեղադրյալի պնդումն այն մասին, որ շատ դժվար է ինքնիրավ դատաստանի համար ձեռք բարձրացնելը:

Այս ամենը ճշմարտություններ են, որոնք վիճարկելի կարելի: Բայց բանն այն է, որ հունվարի 24-ի դեպքը



Փորձեք մտաբերել մանաստիպ դեպքեր Ձեր պրակտիկայից:



→<sup>7</sup>

Ճառին և գործի մանրամասներին կարող եք ծանոթանալ <http://scilib.narod.ru/Other/Jurists/lawyers.html> կայք-էջում: Նշենք միայն, որ դատարանը կայացրել է Վ.Չասուլիչին արդարացնող որոշում:



չի կարելի դիտարկել մեկ այլ դեպքից առանձին: Քննության առարկա դեպքն այնքան է կապված, այնքան է միահյուսված նախնական կալանքի վայրում հունիսի 13-ին կատարված փաստի հետ, որ գեներալ-ադյուտանտ Տրեպովի դեմ մահափորձի իմաստը հասկանալի կդառնա, եթե միայն համադրենք կատարվածն այն դրդապատճառների հետ, որոնց հիմքերը դրվել են նախնական կալանքի վայրում կատարված իրադարձություններով...»:

#### 4.2. ՓԱՍՏԱՐԿՆԵՐԻ ՕՊՏԻՄԱԼՈՒԹՅԱՆ ՄԿՉԲՈՒՆՔԸ

Փաստարկներին ներկայացվող առաջնային պահանջը ճշմարտացիությունն է, որն անհրաժեշտ է, սակայն՝ ոչ բավարար: Դրանց քանակը պետք է լինի այնքան, որ բավարարի թեզիսի ապացուցմանը, համոզիչ ու հուսալի հիմնավորմանը:

*Փաստարկների օպտիմալության սկզբունքը հորդորում է խուսափել ինչպես ոչ բավարար քանակությամբ փաստարկներ ներկայացնելու, այնպես էլ ավելորդ փաստարկներով խոսքը ծանրաբեռնելու գործելակերպից:*

Պարզ է, որ փաստարկների ոչ բավարարության դեպքում հնարավոր չէ լիարժեք հիմնավորել ու ապացուցել տեսակետը: Սակայն **ավելորդ փաստարկները** ևս կարող են խանգարել գործին:

**Ավելցուկային փաստարկների** շարքում կարող է հայտնվել թույլ դատողություն, որևէ խոցելի դրվագ, որը կստվերի փաստարկման գործընթացը: Պատկերավոր ասած՝ մեկ կաղ գինվորը կարող է փչացնել ամբողջ գորահանդեսը: **Ավելցուկային փաստարկները կարող են ձանձրացնել լսարանին:** Վերջապես, **ավելորդ փաստարկները**, երբ հարցն առանց դրանց էլ պարզ է, կարող են կասկածներ հարուցել դրույթի

Վերհիշեք ընդգծված բառերի իմաստը:

Ձեր աշխատանքային փորձից հիշեք նմանատիպ ճառեր:



ճշմարտացիության ու փաստարկողի անաչառության վերաբերյալ: Փոքր-ինչ խմբագրելով ժողովրդական այն իմաստությունը, թե «ով չափից ավել է ապացուցում, նա ոչինչ չի ապացուցում», կարելի է ասել՝ «*ով չափից ավել է ապացուցում, նա հակասակն է ապացուցում*»:

Հավելյալ փաստարկները պետք է խնամքով դասակարգել ու պահել որպես **պահուստային փաստարկներ**՝ ըստ անհրաժեշտության գործածելու հեռանկարով:

Չափի սկզբունքը վերաբերում է նաև ճառին ընդհանրապես: Այն չպետք է ծանրաբեռնված լինի ավելորդ դրույթներով, անհարկի կրկնություններով, չպետք է լինի չափից ավելի երկարաշունչ ու ձանձրալի: Տեղին է հիշատակել ամերիկյան հումորը, թե լավագույն ճառը պետք է լինի կանացի շրջագգեստի նման՝ կարճ, բովանդակալից ու խոստումնալից:

#### **4.3. ՀԱՆԴՈՒԹՅԱՆ ԳՐԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆՆ ՈՒ ՀԱՐԳԱՆՔՆ ԸՆԴԴԻՄԱԽՈՍԻ ԱՆՁԻ, ԼՍԱՐԱՆԻ ԵՎ ՆՐԱՆՑ ՏԵՍԱԿԵՏՆԵՐԻ ՆԿԱՏԱՄԱՐ**

Առանց կողմերի գսպվածության, փոխադարձ հարգանքի ու պարտավորվածության հնարավոր չէ արդյունավետ հաղորդակցում: «Պետք է հանդուրժող լինենք ամենատարբեր կարծիքների նկատմամբ: Եթե անգամ համաձայն չենք դրանց հետ, համենայն դեպս հանգիստ կերպով պիտի լսենք», - խորհուրդ է տալիս 16-րդ դարի ֆրանսիացի իրավաբան և իմաստասեր Միշել Մոնտենը [Montaigne 1991: 446]: Երկու բանավիճողներից համակրելի է նա, ով հնարավոր է համարում ընդդիմախոսի դրույթների ու հայացքների ճշմարտացիությունը և ոչ թե փրփուրը բերանին պնդում իր ասածի ճշմարտացիությունը:

Չթերագնահատելով հույզերի դերը մարդկային



գործունեության բնագավառում՝ այնուհանդերձ պետք է նկատել, որ մասնագիտական հարցերի շուրջ բանավեճը պետք է լինի մտքերի և ոչ թե մարդկանց ճակատամարտ: Հակառակ դեպքում դժվար է չհամաձայնել Դեյլ Քարնեգիի այն մտքի հետ, թե վիճաբանության մեջ լավագույն արդյունքի հասնելու միակ միջոցը դրանից խուսափելն է [Carnegie 1981: 116]:

Հեզնանքը, ծաղրը, վիրավորական արտահայտությունները խոսում են գրուցակցի վատ դաստիարակության, տակտի բացակայության, հաճախ էլ՝ տրամաբանական փաստարկների պակասի կամ դրանց բացակայության մասին:

Պետք է հիշել, որ հայիոյողը, որպես կանոն, հատկապես երրորդ մարդկանց (լսարանի) աչքում, հայտնվում է նույն հարթության վրա, որտեղ ցանկանում էր տեսնել հայիոյանքի հասցեատիրոջը:

Ահավասիկ երևույթը բնութագրող մի հուճորային դրվագ նորբայագեղցի աշուղ Սազայու կենսագրականից: Գյուղերից մեկի հողայում հավաքված գյուղացիները տաք-տաք վիճում են աշուղական արվեստի հարցերի շուրջ: Վեճն այնքան է թեժանում, որ սկսում են իրար վիրավորել ու քաշքշել: Երկու օր անց այդ գյուղ է ժամանում աշուղ Սազային: Վիճողներից երկուսը դիմում են աշուղին՝ պարզելու, թե իրենցից ով է ճիշտ: Սազային, տեսնելով, որ վիճողները հավասարապես անտեղյակ են վիճաբանության առարկայից, փորձում է պարզապես հաշտեցնել նրանց: Սակայն՝ ապարդյուն: Այնժամ աշուղը հետաքրքրվում է, թե նրանից ո՞վ ում է ավելի շատ վիրավորել: Նրանք թե՛ «երկուսս էլ: Նա ինձ էլ է անվանել, ես էլ՝ իրեն: Հիմի ուզում ենք, որ դու որոշես, թե մեզանից ո՞վ է ճիշտ»:

- Երկուսդ էլ ճիշտ եք,- ասում է Սազային և վեճը համարում փակված [Սազայի, Ով Հայաստան, Եր., 1993]:

Հարգանքը լսարանի հանդեպ ևս ելույթի հաջողության գրավականներից է: Խոսքի գործընկերային

Ձեր աշխատանքային փորձից հիշեք նման իրավիճակներ:



Փորձեք մտաբերել

ոճն ու հարգալից կեցվածքը յսարանի նկատմամբ, երբեմն էլ ունկնդիրների մասնագիտական, մտավոր կամ բարոյական արժանիքների վերաբերյալ թափանցիկ ակնարկները, նուրբ հաճոյախոսությունը երաշխավորում են յսարանում նստած մարդկանց համակրանքը ելույթ ունեցողի ու նրա տեսակետի նկատմամբ:

Հակառակ դեպքում, երբ նկատելի է խոսողի անհարգալից կեցվածքը, արհամարհական տոնը, մոայլ ու կնճռոտված հայացքը, ի միջի այլոց վերաբերմունքը յսարանի և այնտեղ նստած մարդկանց տեսակետների նկատմամբ, յսարանում ձևավորվում է ակամա դժգոհությունն ու ոչ բարյացակամ վերաբերմունք ելույթ ունեցողի և նրա դրույթների նկատմամբ:

#### 4.4. ՃԻՃՏ ԼՍԵԼ-ՀԱՍԿԱՆԱԿԱՆ ԿԱՐԵՎՈՐՈՒԹՅՈՒՆԸ

Հաղորդակցման արդյունավետությունը երաշխավորող կարևոր պայմաններից մեկն էլ զրուցակցին, ընդդիմախոսին և, ընդհանրապես, ստացված տեղեկատվությունը ճիշտ հասկանալու ու մեկնաբանելու կարողությունն է:

Կարելի է առանձնացնել զրուցակցին լսել-հասկանալու առնվազն երեք տարբերակ: *Կարելի է լսել և չհասկանալ, երբեմն էլ ձևացնել, թե հասկացել ես: Կարելի է լսել և հասկանալ ասվածը: Սակայն կարելի է լսել և հասկանալ ոչ միայն այն, ինչն ասված է, այլև այն, ինչը բացահայտ ասված չէ, սակայն կարելի է կռահել, քիչեցնել լրացուցիչ վերլուծության արդյունքում:* Լսելու վերջին տարբերակը, որն, անշուշտ, լավագույնն է, ենթադրում է ելույթի տրամաբանական և ֆիզիկական համատեքստի, դրա ենթատեքստի, հեղինակի դրդապատճառների վերլուծության մեջ խորամուխ լինելու կարողություն:

Դրա համար անհրաժեշտ է պատասխանել ոչ միայն «ո՞վ ու՞մ է ասում», «ի՞նչ է ասում», «ինչպե՞ս է

նմանատիպ դեպքեր Ձեր պրակտիկայից:

Էջ: | 80



Փորձեք մտաբերել նմանատիպ դեպքեր Ձեր պրակտիկայից:

Համատեքստի և ենթատեքստի փոխհարաբերության հարցերը վերհիշեք [3-րդ դասի երկրորդ մասից](#):

ասում», այլև՝ «ինչու՞ է ասում», «ե՞րբ», «ի՞նչ պայմաններում» հարցերին:

Հաճախ «դիրքային» պայքարի մեջ մտնելու փոխարեն նախընտրելի է բացահայտել գրուցակցի (ընդդիմախոսի) մոտիվացիան, որին ուղղված փաստարկները շատ ավելի ազդեցիկ ու արդյունավետ կարող են լինել:

#### 4.5. ՎԵՃԻ ՀԵՂԿԱԿԱՆ ԿԱՆՈՆԸ

Կանոնն այդպես է կոչվում, քանի որ ավանդույթը գալիս է հնդկական փիլիսոփայական մտքի պատմությունից [տե՛ս Հովհաննիսյան Հ., Վեճի տեսության հարցերը Հին աշխարհում //Երիտասարդ գիտնականի ամբիոն: Պրակ 5, Եր., 1996 էջ 17-18; Հովհաննիսյան 2003. 55]:

Այս կանոնը խորհուրդ է տալիս՝ *մինչև գրուցակցի, ընդդիմախոսի տեսակետը վերլուծելը, առավել ևս՝ քննադատելը, նախ վերաշարադրել այն, ստանալ գրուցակցի համաձայնությունը, որ իրեն ճիշտ են հասկացել, հետո միայն անցնել դրա վերլուծությանն ու քննադատությանը:*

Այդպիսի գործելակերպն արդարացված է երկու առումներով: Նախ՝ թույլ է տալիս ճիշտ հասկանալ գրուցակցին, բացառել թերի ըմբռնումներն ու թյուր մեկնաբանությունները: Եվ երկրորդ՝ ապահովագրում է մեզ՝ գրուցակցի կողմից իր տեսակետն ու դրույթները փոփոխելու և մեզ իրեն չհասկանալու մեջ մեղադրելու անցանկալի գործելակերպից, երբ մեր քննադատական վերլուծությունն արդեն հնչել է:

Ուստի, որոշակի դեպքերում նախընտրելի է մինչև գրուցակցի դրույթների քննադատությանն անդրադառնալը նախ հարցնել. «Ես Ձեզ ճիշտ եմ հասկացել: Դուք



Փորձեք մտաբերել

պնդում եք այսպես և այսպե՞ս...», «Կարծում եմ՝ Ձեզ ճիշտ հասկացա: Դուք ուզում եք ասել, որ...»: Եվ միայն այն դեպքում, երբ գրուցակիցը հաստատում է, որ իրեն ճիշտ ենք հասկացել, կարելի է անցնել նրա դրույթների վերլուծությանն ու քննադատությանը:

#### 4.6. ՀԱՐՑՈՒՊԱՏԱՍԽԱՆԻ ՄՇԱԿՈՒՅԹԸ

Հարցաքննության, դատաքննության ու դատական վիճարանության փուլերում առավել կիրառելի է հաղորդակցման հարցուպատասխանային ձևաչափը: Տրամաբանության ոլորտներից մեկը, որը կոչվում է *ինտերոնգատիվ տրամաբանություն*, զբաղվում է հարցերի ու դրանց պատասխանների կանոնավորության խնդիրներով: Նպատակ չունենալով մեկ դասի ընթացքում վերլուծել հարցերի ու պատասխանների տեսակները և դրանց կանոնավորությունն ապահովող բոլոր նորմերն ու պահանջները՝ այնուհանդերձ դիտարկենք մեզ հետաքրքրող իրավիճակներում դրանցից առավել կարևորները:

• *Հարցը պետք է ձևակերպվի այն լեզվի կանոնների համապատասխան, որով արտահայտվում է: Հակառակ դեպքում հնարավոր են թյուրըմբռնումներ ու զավեշտայի իրավիճակներ:*

• *Հարցը պետք է լինի հստակ, պարզ ու հասկանալի: Հարցում եղած անորոշությունները, ոչ հստակ շեշտադրումները, բազմանշանակ արտահայտությունները կարող են ոչ միայն թյուրըմբռնման տեղիք տալ, այլև առիթ հանդիսանալ խուսափողական, երբեմն էլ՝ հեղձական պատասխանների:*

ԱՄՆ նախագահ Ա.Լինքոլնի աշխատակիցը մտնում է նրա սենյակ այն պահին, երբ նա մաքրում էր իր կոշիկները: Չարմացած աշխատակիցը դիմում է նախագահին.

– Դուք մաքրում եք Ձե՞ր կոշիկները:

նմանատիպ դեպքեր  
Ձեր պրակտիկայից:

Էջ: | 82



Փորձեք մտաբերել  
նմանատիպ դեպքեր  
Ձեր պրակտիկայից:





Ամփջապես հետևում է նախագահի պատասխանը.

- Իսկ Դուք ուրիշի՞ կոշիկներն եք մաքրում [Բրուտյան Ա., Բրուտյան Գ., Քաղաքական փաստարկման 101 կանոն, Եր., 2003, էջ 89]:

Նույնատիպ իրավիճակ կարող են ստեղծել նաև անտեղին, *ավելորդ հարցերը*.

Բանկ է ներխուժում դիմակավորված կողոպտիչը և ավտոմատի փողն ուղղելով ներկաների վրա՝ գողում.

- Պառկե՛լ: Արա՛գ: Սողացե՛ք այս պատից մյուսը:  
- Կողոպու՞տ է, սըր, - հարցնում է վախեցած գանձապահուհին:

- Ո՛չ, սիրունիկս, հատակի մաքրում:

• *Հնարավորինս պետք է առաջադրել այնպիսի հարցեր, որոնց բացահայտ և ոչ բացահայտ բովանդակությունները համընկնում են: Պետք է նաև ուշադիր լինել հարցի մեջ պարունակվող ենթատեքստային և առաջին հայացքից երկրորդային իրողությունների նկատմամբ և ըստ էության արձագանքել:*

Օրինակ՝ հարց ՀՀ երկրորդ նախագահ Ռ. Քոչարյանին.

- Պարոն նախագահ, նախկին իշխանության քրեական հանցագործությունները, երկրի սնանկացումը, բնակչության աղքատացումն ու արտագաղթն ակնհայտ են... Հասարակությունն արդեն երեք տարի է սպասում է Ձեր գնահատականին և իրավական գործողություններին: Դուք չե՞ք կարծում, որ Ձեր անվճռականությունը կարող է շրջվել որպես բումերանգ:

- Հարգելի՛ պարոն Գրիգորյան, ես չեի որակավորի այսպիսի դիրքորոշումը որպես անվճռականություն... Ես չեմ կարծում, որ առիթ եմ տվել ինձ համարել անվճռական մարդ:

• *Երբ հարցերը շատ են, դրանք պետք է տալ*



Մտքի բացահայտ և ոչ բաձահայտ ձևերը վերհիշեք [3-րդ դասի երկրորդ մասից](#):





*հաջորդաբար՝ հնարավորություն ու ժամանակ տալով գրուցակցին մեկ առ մեկ պատասխանելու դրանց: Իսկ երբ անհրաժեշտ է մի քանի հարցեր գետեղել մեկ էլույթի մեջ, պետք է հստակ համարակալել ու շեշտադրել դրանցից յուրաքանչյուրը՝ ընդգծելով, որ դրանցից ամեն մեկի համար ակնկալվում է առանձին պատասխան:*

Չի կարելի հարցերի տարափ տեղալ գրուցակցի գլխին, նրան «հարցախեղդ անել»՝ ասելով. «Գու՛մ տավորականդ, ինչպե՞ս կարող էիր այդպիսի հանցագործություն կատարել: Գուցե հանցակիցների պարտադրա՞նքն է եղել պատճառը: Եվ հետաքրքիր է իմանալ՝ ովքե՞ր են նրանք: Իսկ գուցե դրամի փա՞յլն էր գայթակղիչ: Խի՞ղճդ էր անզգայացել, թե՞ չէիր գիտակցում արարքիդ հետևանքները: Արդյոք չէի՞ր մտածում հարազատներիդ մասին»: Նման դեպքում կարելի է նույնքան ոչ աղեկվատ, ոչինչ չասող պատասխան ստանալ. Օրինակ՝ «Այո՛»:

«Новое время» թերթի թղթակիցը, նկարագրելով «Հոկտեմբերի 27-ի» դատավարության նիստերից մեկը, որին մասնակցում էին ՀՀ Ազգային ժողովի՝ տուժող ճանաչված պատգամավորները՝ գլխավոր մեղադրյալին հարցեր տալու համար, գրում է, որ այդ գործընթացը դիտող մարդկանց մոտ խիստ բացասական տպավորություն էր ստեղծվել ինչպես պատգամավորների հարցերից, այնպես էլ մեղադրյալի լկտի պատասխաններից: Այդ երևույթը հետևյալ կերպ է մեկնաբանում Վազգեն Սարգսյանի իրավահաջորդների շահերի ներկայացուցիչ Մարինե Ջանոյանը. «Ի վերջո, պատգամավորներն արհեստավարժ իրավաբաններ չեն և հաճախ չեն իմանում, թե ինչպես կանոնավոր տալ հարցը, որպեսզի խուսափել անպատկառ պատասխաններից»: Լրագրողի մեկնաբանմամբ՝ հարց տալու համար հրավիրված պատգամավորները, ըստ Էության, հարցի փոխարեն ցուցմունք էին տալիս, «նրանք պատմում էին, թե ինչ է



տեղի ունեցել և դրա հիման վրա փորձում էին ինչ-որ բան իմանալ» («Новое время», 2001, No 768):

• *Ասելիքը գրուցակցին հասկանալի դարձնելու, ինչպես նաև ցանկալի տեղեկատվությունն անուղղակի կերպով ստանալու համար կարելի է ճշգրտել ու ձևափոխել հարցը:*

Պատասխանելով «Голос Армении» թերթի ընթերցող Ներսեսովին, որը հարցի նախաբանում պնդում է, թե օրերս Ռուսաստանը հրաժարվել է արտասահմանյան վարկերից և հայտարարել, որ շարունակելու է բարեփոխումները սեփական ծրագրով, ՀՀ 2-րդ նախագահ Ռ.Քոչարյանը նշում է. «Հարգելի՛ պարոն Ներսեսով, ցանկանում եմ փոքր-ինչ ճշգրտել ձեր հարցը: Ռուսաստանը չի հրաժարվել վարկերից, այդ մասին չէ խոսքը: Այլ այն ծրագրի մասին, որն այս տարի չի ենթադրում վարկավորում» («Голос Армении», 2001, No33 (18685)):

Դետեկտիվ ժանրի գրող Կարտեր Բրաունի վեպերից մեկում նկարագրվում է դատական մի գործընթաց, որտեղ դատախազի օգնական Լևինը ցույց է տալիս ատրճանակը և հարցնում սերժանտ Պոլնիկին, թե արդյո՞ք նա ճանաչում է այդ ատրճանակը և տեսե՞լ է վերջինս Լուկասից ոչ հեռու ընկած՝ Լուկասի ձերբակալման պահին: Սերժանտի փաստաբանն անմիջապես բացականչում է. «Առարկում եմ»: Առարկությունը հիմնավորված էր այն բանով, որ սերժանտ Պոլնիկի ցուցմունքների համաձայն՝ ատրճանակը գտնվել է հատակին, մեղադրյալից երկու մետր հեռավորության վրա: Դատախազի օգնականն ինքը ևս զգում է իր հարցի անտեղին լինելը և շտկում է այն՝ անմիջապես ասելով. «Ես հարցը կտամ այլ ձևով... Մա ա՞յն ատրճանակն է, որ Դուք գտաք հատակին՝ մեղադրվողից երկու մետր հեռավորության վրա»:





• **Նախորդ դասի ընթացքում** Ձեզ ներկայացվեցին ենթատեսքատում որոշակի ուղերձներ պարունակող, մտքեր ներշնչող՝ **սուգեստիվ հարցերի** գործածման դեպքեր: *Կան իրավիճակներ, երբ ուղղակի տրված հարցը էթիկական նկատառումներով կամ էլ հարց տվողի իրական նպատակներն ի սկզբանե բացահայտելու առումով նախընտրելի չէ:* Նման դեպքերում օգնության են գալիս **ամուղղակի հարցերը**: Օրինակ՝ «Երբևէ դավաճանե՞լ եք Ձեր ամուսնուն» (առավել ևս՝ «Քանի՞ անգամ եք դավաճանել Ձեր ամուսնուն») հարցի փոխարեն կարող է տրվել «Ինչպե՞ս եք վերաբերվում դեպքերին, երբ հանգամանքների բերումով կինը դավաճանում է ամուսնուն» նրբանկատ հարցը, որը որոշակի ենթադրություններ անելու հիմքեր կարող է նախապատրաստել:

**Ամուղղակի հարցերի** գործածման մեկ այլ օրինակ: Կ. Բրաունի վեպերից մեկում դատախազի օգնական Կրենսթոնը ցանկանում էր ապացուցել, որ լեյտենանտ Ուիլերը փորձել է գայթակղել վկայի դերում հանդես եկող տիկին Ֆլեթչերին: Այդ նպատակով դատախազի օգնականն աստիճանաբար դեպի նպատակակետը տանող հարցեր է ուղղում լեյտենանտին:



- Լեյտենանտ, Դուք կարո՞ղ եք նկարագրել տիկին Ֆլեթչերին:
- Դե ինչ... նա թխահեր է, հավանաբար 25 տարեկան և...
- Դուք կարո՞ղ եք ասել, որ այդ կինը գրավիչ է:
- Այո՛:
- Գեղեցի՞կ... թերևս:
- Կարող է պատահել:
- Դե, իսկ ըստ Ձեր ճաշակի՝ բավականին ցանկալի՞:

Լեյտենանտի փաստաբանը գլխի է ընկնում, թե դեպի ուր են տանում Կրենսթոնի հարցերը: Նա տեղնուտեղը արձագանքում է. «Առարկում եմ...: Հարցը բոլորովին չի վերաբերում գործին և վերջինիս հետ որևէ առնչություն չունի»: Դատավորն ընդունում է առարկությունը:



Վերհիշեք նույնության օրենքը:

• Վերջապես, պատասխանը պետք է համապատասխանի հարցի բովանդակությանը: Հակառակ դեպքում խախտվում է 2-րդ դասի ընթացքում մեր կողմից ուսումնասիրված նույնության օրենքի պահանջը (որոշակիության պահանջը): Այդպիսի պայմաններում կանոնավոր փաստարկում և արդյունավետ երկխոսությունն վարելն անհնար է:

Այսպիսով, այս դասի ընթացքում Դուք ծանոթացաք՝

- հաղորդակցման ու դրույթների փաստարկման արդյունավետությունը երաշխավորող մի շարք՝ պայմանականորեն արտատրամաբանական համարվող սկզբունքներ ու երաշխավորությունների,
- հարցուպատասխանային երկխոսության կանոնավորությունն ապահովող որոշակի պահանջների:

Հաղորդակցական և փաստարկողական Ձեր հմտությունները հետզհետե կգարգանան այդ երաշխավորությունները գործնականում կիրառելու պարագայում: Դրանք ավելի կհզորանան ու կամրապնդվեն հաջորդ դասերի նյութը յուրացնելու արդյունքում:

Հաջորդ դասը նվիրված է խոսքի մշակույթին: