

**ՓԱՍՏԱՐԿՄԱՆ ԳՈՐԾԸՆԹԱՑԻ
ԱՌԱՆՁՆԱՀԱՏԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ
ԱՌՑԱՆՑ ԷԼԵԿՏՐՈՆԱՅԻՆ ԽՆԴՐԱԳՐՈՒՄ**

Սույն հոդվածի նպատակն է ուսումնասիրել առցանց էլ. խնդրագրում ընթացող փաստարկման առանձնահատկությունները, լուսաբանել փաստարկման ձևակերպման և փաստարկների շարադրման յուրահատկությունները, ինչը մեծապես պայմանավորված է կոնկրետ խոսքային իրադրությամբ, խնդրագրում արծարծվող թեմայի կարևորությամբ, դրա հրատապությամբ, արդիականությամբ և այլն: Այստեղ փաստարկող դիսկուրսը կազմում է ներկայացված տեսակետի պաշտպանության օգտին հասցեագրի օգտագործած բոլոր փաստարկների ամբողջությունը, որում առաջին պլան են մղվում այդ տեսակետի հիմնավորումն ու դրա ճշմարտացիության ապացուցումը:

Քանալի բառեր. *դիսկուրսի վերլուծություն, փաստարկում, փաստարկող դիսկուրս, պերսուազիվ հաղորդակցություն, պերսուազիվ դիսկուրս, առցանց էլ. խնդրագիր, էլեկտրոնային դիսկուրս*

Մարդկանց համոզելու՝ պերսուազիվ հաղորդակցության ընթացքում նրանց դրիքորոշումներում խորը և երկարատև փոփոխություններ առաջ բերելու համար անհրաժեշտ է ուժեղացնել ուղերձի բանական կողմը՝ դիմելով տրամաբանական փաստարկների օգնությանը: Փաստարկման գործընթացում համոզման գործառույթի հաջող իրացման համար առավելապես կարևորվում է փաստարկների շարադրման կարգը: Ընդհանուր առմամբ, փաստարկ է համարվում ցանկացած ասույթ, որն ունակ է ընդդիմախոսին անհրաժեշտ եզրահանգման բերել առաջադրված թեզի կամ դրույթի հիմնավորմամբ, բանախոսի մտադրությանը համապատասխան կարծիք կամ տեսակետ ձևավորել կոնկրետ իրադրության, երևույթի կամ առարկայի վերաբերյալ (Բրուտյան, 1997; Rottenberg, 2000; van Eemeren, Grootendorst, 2004):

Փաստարկները կարելի է դասակարգել ըստ տարբեր չափանիշների, որոնք անընդհատ փոխվում են՝ կապված այդ ոլորտում կատարվող հետևողական հետազոտությունների հետ: Ընդհանուր առմամբ, տարբերակվում են փաստարկների երեք հիմնական տեսակ, որոնք կիրառելի են կյանքի տարբեր ոլորտներում, սակայն դրանց ընտրությունը և արդյունավետությունը մեծապես պայմանավորված է կոնկրետ խոսքային իրադրությամբ.

1. հիմնավոր, անժխտելի փաստարկներ, որոնք հանգեցնում են առաջադրված դրույթների անժխտելի ճշմարտություն լինելու գաղափարին,
2. փաստարկներ, որոնք շեշտում են այն բավարարվածության զգացումը, որ կառաջանա ներկայացվող տեսակետն ընդունելու դեպքում,
3. փաստարկներ, որոնք մատնացույց են անում այն բացասական հետևանքները, որոնք կարող են ծագել ներկայացված տեսակետը չընդունելու դեպքում (Rottenberg, 2000):

Ըստ գործածվող փաստարկների և ներկայացված տեսակետի միջև փոխհարաբերության, կարելի է տարբերակել փաստարկման երեք տեսակ՝

1. ախտանշանային (symptomatic) հարաբերությունների վրա հիմնված փաստարկում, երբ տեսակետը պաշտպանելու նպատակով մեջ է բերվում դրանում առկա երևույթին, անձին կամ առարկային վերաբերող հատկանիշը, առանձնահատկությունը:
2. մնանության (analogy) հարաբերությունների վրա հիմնված փաստարկում, որում տեսակետը պաշտպանվում է այն դեպքում, երբ փաստարկման մեջ ցույց է տրվում, որ հիշատակված երևույթը նման է փաստարկման մեջ բերվածին, և դրա հիման վրա տվյալ տեսակետը պետք է ընդունելի լինի: Պաշտպանությունը պնդում է, որ այն, ինչ ճիշտ է մեկ դեպքի համար, ճիշտ է նաև մյուս դեպքի համար:
3. պատճառային հարաբերությունների վրա հիմնված փաստարկում, երբ տեսակետը պաշտպանվում է՝ ցույց տալով պատճառային կապը փաստարկի և տեսակետի միջև և նշվում, որ հենց այդ կապի հիման վրա էլ տեսակետը պետք է ընդունելի լինի: Այս դեպքում ենթադրվում է, որ մեկը բխում է մյուսից (van Eemeren, 2001: 90-92):

Փաստարկման տեսության մեջ առաջ է քաշվում պատճառային փաստարկման մի ենթատեսակ՝ այսպես կոչված պրագմատիկ փաստարկում, երբ փաստարկները ներկայացված տեսակետի հետևանքն են: Այստեղ առաջարկվում է որոշակի գործողություններ ձեռնարկել, կամ ետ կանգնել որևէ քայլեր ձեռնարկելու մտադրությունից, իսկ փաստարկները համապատասխանաբար նկարագրում են այդ գործողությունների առավել բարերար ու արդյունավետ կամ վնասակար ու կործանիչ հետևանքները (van Eemeren, 2001):

Հատկանշական է, որ թեև հիմնականում յուրաքանչյուր փաստարկում անպայմանորեն ունի իր հասցեատերը, շատ դեպքերում, նրանք ֆիզիկապես ներկա չեն, օր.՝ գրավոր փաստարկման դեպքում: Սակայն այս դեպքերում չի կարելի ասել, որ հասցեատեր ընդհանրապես գոյություն չունի (Брутян, 1992: 16): Այս կապակցությամբ Ֆ. վան Էեմերենը տարբերակում է փաստարկման ներակա և արտակա տեսակները: Արտակա փաստարկման ժամանակ ներգրավվում են հաղորդակցվող երկու կողմերը՝ բանախոսը, որը փաստարկման տեսության մեջ հայտնի է որպես պրոտագոնիստ կամ պրոպոնենտ, և ընդդիմախոսը, որը փաստարկման տեսության մեջ հայտնի է որպես անտագոնիստ կամ օպոնենտ (van Eemeren; Grootendorst, 2004): Մինչդեռ ներակա փաստարկմանը ֆիզիկապես մասնակցում է հաղորդակցվող կողմերից միայն մեկը: Հարկ է նշել, որ թեև հակառակ կողմը անմիջականորեն չի մասնակցում փաստարկման գործընթացին, նրա տեսակետը, այնուհանդերձ, հաշվի է առնվում: Դա հստակ է դառնում, երբ պրոտագոնիստը ակնհայտորեն հղում է կատարում իրական կամ երևակայական անտագոնիստի հնարավոր առարկություններին: Հետևաբար, ըստ Ֆ. վան Էեմերենի, փաստարկող դիսկուրսն այս դեպքում հարկավոր է դիտարկել որպես միակողմանի երկխոսություն և հիշել, որ փաստարկող դիսկուրսը միշտ միտված է հնարավոր

ընդդիմախոսներին համոզելուն՝ անկախ այն հանգամանքից, թե վերջիններս ֆիզիկապես ներկա են, թե՛ բացակա (van Eemeren, 2010:120):

Ֆ. վան Էեմերենը տարբերակում է ներակա փաստարկման մի տարատեսակ, որում ընդդիմախոսն ընդհանրապես չի հիշատակվում և ենթադրվում է, որ բանախոսի ուղերձն ուղղված է իր տեսակետը չկիսող ցանկացած մարդու: Այս դեպքում փաստարկող դիսկուրսը նմանվում է մենախոսության, որում հակառակ տեսակետի անդրադարձն այնքան հմտորեն է կատարվում, որ տարածայնություն կամ կասկածներ չեն առաջանում: Հատկանշկան է, որ ներկայումս ներակա փաստարկման այս տարատեսակը հիմք է հանդիսանում ՁԼՄ-ների մեծամասնության (հեռուստատեսություն, ռադիո, մամուլ, համացանց) կողմից հաղորդվող ուղերձներում:

Փաստարկման տեսության մեջ կարևորվում է նաև այն հարցը, թե արդյոք բանախոսը պետք է սահմանափակվի միայն իր տեսակետի հաղորդմամբ, թե կարևոր է ներկայացնել նաև հակառակ տեսակետը և առարկել դրանում առկա դրույթները: Այս առումով տարբերակվում է փաստարկման երկու տեսակ՝ միակողմանի և երկկողմանի փաստարկում: Միակողմանի փաստարկման դեպքում բանախոսը շարադրում է միայն իր տեսակետը և դրա օգտին համապատասխան փաստարկներ բերում: Այս դեպքում ոչ մի անդրադարձ չի կատարվում հակադարձ տեսակետների վրա: Երկկողմանի փաստարկման դեպքում ներկայացվում են և՛ սեփական, և՛ հակառակորդի հնարավոր տեսակետները՝ փորձելով հերքել դրանք (van Eemeren, 1987; Walton, 1999):

Փաստարկման այս երկու տեսակների շուրջ Կ. Հովլանդի կատարած հետազոտությունները ցույց են տվել, որ համապատասխան խոսքային իրադրություններում երկուսն էլ կարող են համոզիչ և ազդեցիկ լինել: Գաղափարական համախոհներին համոզելիս ուշադրությունը կարելի է կենտրոնացնել ընդհանուր տեսակետի հիմնական դրույթների և դրանք հիմնավորող փաստարկների վրա՝ կիրառելով միակողմանի փաստարկներ: Հաճախ երկկողմանի փաստարկման մեթոդն ավելի ազդեցիկ է, և փոփոխություն առաջացնելու ավելի մեծ հավանականություն է ներկայացնում, քանի որ այս դեպքում բանախոսը թողնում է օբյեկտիվ և անկողմնակալ մարդու տպավորություն և առաջացնում իր անձի նկատմամբ դրական դիրքորոշում, այսինքն՝ վստահելիություն, որը կարևոր գործոն է պերսուազիվ նպատակն իրականացնելու համար. այն զգալիորեն մեծացնում է խոսքի համոզականությունը: Բայց շատ դեպքերում երկկողմանի փաստարկումը՝ հակադարձ տեսակետի և փաստարկների առկայությունը, կարող է մտքերի խառնաշփոթ առաջ բերել և թուլացնել համոզման ուժը (Baran, Davis, 2012): Այս առումով, տարբերակվում են պերսուազիվ նպատակի իրագործման համար առաջադրվող երեք դիրքորոշումներ, որոնք պայմանավորված են կոնկրետ իրադրությամբ.

1. բացահայտ դիրքորոշում, երբ հասցեագիրն ակնհայտորեն ցույց է տալիս իր տեսակետի առավելությունը,

2. խուսափողական դիրքորոշում, երբ հասցեագիրն ընդունում է չեզոք դիրք, ներկայացնում և համեմատում է իրար հակասող

տեսակետներ, սակայն բացահայտ կերպով ցույց չի տալիս, թե դրանցից որի կողմնակիցն է,

3. փակ դիրքորոշում, երբ հասցեագիրը լիովին թաքցնում է իր տեսակետը և նույնիսկ չի ներկայացնում այն (van Eemeren et al, 2002; Baran, Davis, 2012):

Այս ամենից հետևում է, որ բանախոսը պետք է կարողանա ճիշտ կողմնորոշվել, թե որ խոսքային իրադրության մեջ ինչպիսի փաստարկում պետք է կիրառել:

Մեր ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ առցանց էլ. խնդրագրում հիմնականում կիրառվում է պատճառային հարաբերությունների վրա հիմնված պրագմատիկ փաստարկման ռազմավարությունը. խնդրագրերում մեծ մասամբ բերվում են փաստարկներ, որոնք դեմ են կոնկրետ գործողությունների արդյունքում առաջացած անցանկալի հետևանքների, կամ կողմ են կոնկրետ գործողությունների արդյունքում առաջացած ցանկալի հետևանքների: Այստեղ տեսակետը հիմնականում ներկայացվում է մեկ կամ մի քանի հիմնադրույթներով, որոնք արտահայտում են հասցեագրի վերաբերմունքն ու դիրքորոշումը կոնկրետ խնդրի նկատմամբ և արժևորում են արժարժվող խնդիրը՝ ապահով հող նախապատրաստելով պերսուազիվ նպատակի իրականացման համար: Մեր ուսումնասիրությունը ցույց է տալիս նաև, որ պերսուազիվ նպատակի իրագործման համար առցանց էլ. խնդրագրում կիրառվում է բացահայտ դիրքորոշման ռազմավարությունը, երբ ակնհայտորեն ներկայացվում է հասցեագրի տեսակետը, իսկ տեսակետը պաշտպանելու համար մեծ մասամբ կիրառվում է մեկից ավելի միակողմանի փաստարկներ առաջադրելու ռազմավարությունը: Դա հավանաբար երկակի ընկալումից և հակասական փաստարկների ձևավորումից խուսափելու և պերսուազիվ հաղորդակցության ընկալումից անմիջապես հետո ցանկալի արձագանք առաջացնելու նպատակ ունի:

Օրինակ՝ հետևյալ առցանց էլ. խնդրագրում քննարկվում է Գուրիհնի ծովածոցի մոտակայքում նավթարդյունաբերական գործողություններն արգելելու խնդիրը: Հասցեագիրը մանրամասն, բայց բավականին հակիրճ ներկայացնում է հիմնախնդիրը, որին հաջորդում է հասցեագրի տեսակետը ներկայացնող պնդումը.

The Save Our Seafront Campaign together with Protect Our Coast and a number of local business owners, political representatives and individuals in the Dublin area have come together to oppose the application and possible granting of a foreshore license to drill for oil and gas just 6 km off the coast of Dublin Bay. [...] The group are deeply concerned about the potential impact to the environment should there be an oil spill or a gas leak.

Ապա՝ հերթականությամբ բերվում են սույն տեսակետը պաշտպանող և դրա ճշմարտացիությունը հաստատող կոնկրետ միակողմանի փաստարկներ՝

The bay would be contaminated for decades; marine life would be seriously affected including a number of rare species in this special conservation area. In the case of a gas leak, evacuation of homes along the coast would be necessary.

Pollution and mess would be an unavoidable consequence of the extraction process itself. The proposed drilling is too close to shore. [...] The Irish State and people do not stand to gain from any gas/oil find. Any find will lead to the full industrialisation of Dublin Bay, an area of special conservation and a major tourist attraction. (<http://www.gopetition.com/petitions/keep-dublin-bay-oil-free-no-oil-rigs-in-our-bay.html>)

Այնուամենայնիվ, հանդիպում են նաև այնպիսի առցանց էլ. խնդրագրեր, որոնցում տեսակետի հիմնադրույթը հիմնավորելու համար բերվում են նաև որոշ հակափաստարկներ՝ կիրառելով երկկողմանի փաստարկման մեթոդը: Հայտնի է, որ պերսուազիվ նպատակի հաջող իրականացման համար կարևոր է, որ հասցեագիրը միանգամից և կտրականապես չհերքի հակառակ կողմի փաստարկները և հարձակում չգործի հակափաստարկներով, քանի որ նման վերաբերմունքը հակառակ ազդեցություն կարող է ունենալ՝ վանելով հասցեատիրոջը: Ընդամիս, նախընտրելի է ավելի նուրբ և քողարկված եղանակով նպատակին հասնելու քաղաքականությունը (van Eemeren et al., 2002): Ի տարբերություն պերսուազիվ դիսկուրսի այլ տարատեսակների, առցանց էլ. խնդրագրում հասցեագիրը երբեմն շատ հակիրճ և կոնկրետ, մեկ ասույթով ձևակերպում է իր դիրքորոշման հակափաստարկը: Դրան անմիջապես հետևում է որևէ գնահատողական դրույթ, որն ակնհայտորեն ներկայացնում է հասցեագրի անհամաձայնությունը կամ դժգոհությունը տվյալ դիրքորոշման կամ գործունեության հանդեպ, ինչը խնդրագրին դրամատիկ և հուզիչ երանգ է հաղորդում՝ մեծացնելով ուղերձի համոզականությունը, ինչպես օրինակ՝

Some people may argue that hunting decreases animal numbers, and stops overpopulation: this is in no way true!;

Merely ingesting GM crops will not change any one's own genetic makeup: the use of GM and cloned crops & livestock should not be considered positively.;

The US Government is about to authorize Shell to drill in the Arctic. This will create serious damage to our Environment and the Arctic Wildlife.

Փաստարկման տեսության մեջ ընդունված է նաև փաստարկման գործընթացը տարբերակել ըստ ներկայացման ձևի՝ աճող կամ ուժեղացող և նվազող կամ թուլացող: Ուժեղացող փաստարկման ժամանակ խոսքը սկսվում է թույլ և ավարտվում ուժեղ փաստարկներով, իսկ թուլացող տեսակում սկզբում բերվում են ուժեղ, ապա՝ թույլ փաստարկներ: Առաջին տիպի փաստարկման ընթացքում ցանկալի տեսակետն արտահայտվում է ավելի վաղ, քան բերվում են փաստարկները, իսկ երկրորդի դեպքում՝ տեսակետը ներկայացվում է խոսքի վերջում՝ փաստարկից հետո (van Eemeren, Grootendorst, 2004): Այս կապակցությամբ Ռ. Ֆիշերը գտնում է, որ ազդեցիկ տպավորություն ապահովելու համար հարկ է ուղերձի սկզբում բերել որևէ ուժեղ փաստարկ՝ ուշադրություն գրավելու, հասցեատիրոջը ներկայացված խնդրի մեջ ներգրավելու համար, ապա ներկայացնել համեմատաբար ավելի թույլ փաստարկները և, ի վերջո, ուղերձն ավարտել մեկ այլ ուժեղ փաստարկով,

որպեսզի ուղերձի ազդեցությունը երկար ժամանակ պահպանվի հասցեատիրոջ հիշողության մեջ (Fisher et al., 1991):

Առցանց էլ. խնդրագրում նույնպես կարևորվում է փաստարկների որակը և դրանց հերթականությունը. դրանք պետք է լինեն ազդեցիկ, ճշգրիտ և տեղին: Այս առումով պետք է նկատել, որ, ելնելով այն հանգամանքից, որ առցանց էլ. խնդրագիրը, էլեկտրոնային դիսկուրսի տարատեսակ է և առանձնանում է ուղերձի հակիրճությամբ ու սեղմությամբ՝ փաստարկման այս երկու մեխանիզմները երբեմն դժվար են տարբերակվում: Այնուամենայնիվ, պետք է նշել, որ մեր ուսումնասիրությունների արդյունքում պարզվում է, որ առավել հաջողված առցանց էլ. խնդրագրերում հիմնականում կիրառվում է ուժեղացող փաստարկման ռազմավարությունը, այսինքն՝ սկզբում ներկայացվում են բարոյական, մարդասիրական տեսանկյունից ավելի պակաս կարևորում ունեցող փաստարկները, ապա՝ առավել կարևոր և ազդեցիկ փաստարկներով ավարտին է հասցվում փաստարկման գործընթացը, ինչի շնորհիվ օգտատերերի վրա ներգործումը տեղի է ունենում աստիճանաբար՝ ներազդման աճող սկզբունքով: Այստեղ գործում է վերջին տպավորության էֆեկտը, երբ վերջում ներկայացված փաստարկն ամենազդեցիկն ու մտահոգողն է և ավելի լավ է մտապահվում մարդկանց հիշողության մեջ:

Օրինակ՝ մի առցանց էլ. խնդրագրում, որը նվիրված է Կորեայում կենդանիների շահագործման խնդրին, հասցեագրի տեսակետը ներկայացվում է հետևյալ պնդմամբ՝

We know that all over the country, animals destined for human consumption are maltreated, tortured before they are sold as human food. We do also know by now that in your country animal welfare nil.

Այնուհետև՝ սույն պնդումը հաստատող փաստարկների շարքը տրվում է ուժեղացման սկզբունքով՝ պակաս հուզիչ ու մտահոգող փաստարկներից անցնելով ավելի կարևորներին.

- First they are caught or stolen, sometimes beaten on the street before being transported under brutal conditions to the market or farms.

- The farms could hold as many as from 50 to several thousand living dogs and cats.

- The animals were held cramped in rows of tiny wire or bamboo cages.

- When a Korean picks a dog ready for sale, the animals are removed from the cages with metal tongs around the necks and carried by their hind legs.

- The slaughtermen often stun them with repeated blows to the head using clubs, or by swinging them by the hind legs beating their heads to the ground.

- After five to ten minutes these animals were still breathing, had a heartbeat, and continued moving and blinking.

- The headline should now be: **Meat from tortured dogs taste best come and buy!**

- The slaughterer is saying: enjoy your meal, while we are ready to vomit!

- Furthermore, since animal welfare is an increasingly popular concept, I would also like to let you know that sooner or later, the national Korean income

from tourism will suffer as tourists who have become disgusted with seeing tortured animals stay home and tell relatives, friends and the social internet for a they frequent of what they have seen [...]

- Lastly, it is our civil duty to warn you there is a well investigated and published link between animal abuse and for example child molestation, which makes the need for proper legislation and enforcement even more urgent. Consider also the educational effect on a child when it sees adults around the slaughtering animals in a disrespectful and horrific manner. (http://www.petitions24.com/stop_animal_abuse_in_korea)

Քննենք մեկ այլ առցանց էլ. խնդրագիր, որը նվիրված է կրկեսային ներկայացումներում ելույթ ունենալու նպատակով վայրի արջերին դաժան պայմաններում վարժեցնելու խնդրին և դրա անդառնալի հետևանքներին: Խնդրագիրը սկսվում է տեսակետը ներկայացնող հետևյալ պնդմամբ.

Even though it is illegal to capture bears in both India and Pakistan, more than 1,600 sloth bears are being forced to dance by madaris, the people who capture and keep the bears; for years sloth bear cubs in India have been poached and tortured through brutal training methods to become Dancing Bears, forced to perform for tourists.

Սույն խնդրագիրը համեմատաբար ավելի կարճ է, հետևաբար՝ դրանում փաստարկներն ավելի հակիրճ և սեղմ ձևով են ներկայացված: Այնուամենայնիվ, անկախ այդ հանգամանքից, հստակորեն կարելի է նկատել, որ փաստարկումն իրականացվում է ներազդման աճող սկզբունքով, ինչին անմիջապես հաջորդում է կոնկրետ քայլի դիմելու կոչը:

At less than 4 weeks of age, the cub is stolen from its mother who is often killed while trying to protect her cubs. Sold to traders and middlemen at underground markets, trauma, malnutrition and shock accounts for a mortality rate of more than 50%.

The surviving bear cubs are sold to Kalanders who will teach them to dance. At the tender age of 4 months, the cubs canine teeth are knocked out. A red hot iron needle pierces its muzzle, and a coarse rope is pulled through. The wound is never allowed to heal, and the cub will live in fear, hunger and pain, tied to a stake for the rest of its life.

Many cubs die before the training begins because of the stress of capture, the terrible transportation conditions, starvation, dehydration, and rough handling. Although bears used in these acts would live up to 30 years in the wild, they rarely live more than eight years in captivity.

Ներազդող փաստարկման զագաթնակետին հասնելով՝ հասցեագիրը հորդորում է օգտատերերին սատարել իրեն տվյալ խնդրին վերջնական լուծում տալու համար:

We, the undersigned, request the immediate action of overseas governments to stop the inhumane treatment of bears all over the world. (www.gopetition.com/petitions/free-the-dancing-bears.html)

Գալով եզրահանգման՝ նշենք, որ փաստարկումը հաղորդակցական գործընթաց է, որի նպատակն է հաստատել բանախոսի առաջադրած դրույթների ճշմարտացիությունը: Այն միտված է ներագրելու հասցեատիրոջ տրամաբանության վրա և բանական ու խելամիտ փաստարկների օգնությամբ կատարելու դիրքորոշումների խորը և արմատական փոփոխություններ: Ուստի առցանց էլ խնդրագրում ընթացող պերսուազիվ հաղորդակցության մեջ իրապես մեծ է տրամաբանական փաստարկման դերը, քանի որ այն մեծապես նպաստում է համոզման գործընթացի արդյունավետությանը և պերսուազիվ դիսկուրսի հաջող ընթացքին: Գիշտ ձևակերպված, փաստարկների ճիշտ հաջորդականությամբ շարադրված պերսուազիվ դիսկուրսը կարող է բարոյական զգացողություններ առաջացնել, որոնք հասցեատիրոջը կներշնչեն որոշակի գործողություններ կատարել, կամ կհորդորեն ետ կանգնել որևէ մտադրությունից:

ԳՐԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

1. Էնմերեն վան Ֆ., Գրոտտենդորստ Ռ., Հենկեմանս Ֆ. Ս. Փաստարկում. վերլուծություն, արժևորում, ներկայացում (թարգմ. Լ. Զիլֆուղարյան), Երևան, Նաիրի, 2004:
2. Բրուտյան Գ. Փաստարկման էությունն ու բաղադրատարրերը, Երևան, ՀՀ ԳԱԱ Գիտություն, Մխիթար Գոշ, 1997:
3. Брутян Г. А. Очерк теории аргументации. Ереван: Изд. АН РА, 1992.
4. Bernet S., Bedau H. Critical thinking, reading and writing: A brief Guide to Argument, 5th ed. Boston, Mass.: Bedford Books of St. Martin's Press, 2005.
5. Berger A. A. Media and society: A critical perspective, 3rd ed.. USA: Rowman and Littlefield Publishers, Inc., 2003.
6. Baran S. J., Davis D. K. Mass Communication Theory: Foundations: Ferment and Future. 6th ed., USA: Wedsworth, CENGAGE Learning, 2012.
7. Eemeren van F. H. Crucial Concepts in Argumentation. Amsterdam: Sic Sat, 2001.
8. Eemeren van F. H., Grootendorst R., Francisca A., Henkemans F. S. Argumentation: Analysis, Evaluation, Presentation. London: Lawrence Erlbaum Associates, Inc., 2002.
9. Eemeren van F. H., Grootendorst R. A Systematic Theory of Argumentation: The Pragma-dialectical Approach. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.
10. Eemeren van F. H. Strategic Maneuvering in Argumentative Discourse: Extending the Pragma-dialectical Theory of Argumentation. USA: John Benjamins B.V., 2010.
11. Fisher R., Ury W., Patton B. Getting to YES: Negotiating agreement without giving in, 2nd ed. New York: Penguin Books, 1991.
12. Huber R. B., Snider A. C. Influencing through Argument. USA: IDEBATE Press Books, 2006.

13. Johnson R. H., Ohlbach H. J, Gabbay D. M. (ed.) Handbook of the Logic of Argument and Inference: The Turn towards the Practical. Amsterdam: Elsevier Science B.V, 2002.
14. O'Neill J. M. Argumentation and Debate. New York: MacMillan, 1925.
15. Rottenberg A.T. The Structure of Argument. 3rd edition, USA: Betford/St. Martin's, 2000.
16. Walton D.N. One-Sided Arguments: A Dialectical Analysis of Bias. USA: State University of New York, 1999.
17. http://www.petitions24.com/stop_animal_abuse_in_korea
18. <http://www.gopetition.com/petitions/free-the-dancing-bears.html>
19. <http://www.gopetition.com/petitions/keep-dublin-bay-oil-free-no-oil-rigs-in-our-bay.html>

С. КАЛТАХЧЯН – Особенности процесса аргументации в онлайн электронной петиции. – Целью данной статьи является исследование дискурсивной функции убеждения в одном из его самых актуальных проявлений, а именно в онлайн эл. петиции, выявление особенностей формирования аргументации и изложения аргументов, что в большей степени обусловлено конкретной речевой ситуацией, важностью темы онлайн эл. петиции, ее срочностью, актуальностью и т.д. Здесь аргументативный дискурс составляет общность всех аргументов, использованных адресантом в защиту представленной точки зрения, где на первый план выдвигаются обоснование данной точки зрения и доказательство ее правдивости. Исследование показывает, что в онлайн эл. петиции более эффективной является стратегия усиливающейся аргументации, то есть *переход от менее важных аргументов к более важным* и сильным аргументам, доводя оказываемое на адресата воздействие до пика.

Ключевые слова: анализ дискурса, персуазивная коммуникация, аргументация, аргументативный дискурс, электронный дискурс, онлайн эл. петиция

S. GHALTAKHCHYAN – Peculiarities of the Process of Argumentation in Online Electronic Petition. – The aim of the paper is to study the peculiarities of the process of argumentation and the formation of arguments in online el. petition, which is much dependent upon the specific speech situation, the importance and the actuality of the topic being discussed. The argumentative discourse in online el. petition includes all the arguments introduced by the addresser, where the settlement of the presented attitude/ position and the conclusive evidence of its truthfulness come to the fore.

Key words: discourse analysis, persuasive communication, argumentation, argumentative discourse, electronic discourse, online el. petition