



Sud jarayonidagi kommunikativ omillarning voqealanishi

Normatova Maqsuda Javlon qizi

Toshkent viloyati Zangiota tumanidagi

44-umumiy o'rta ta'lim maktabi Xorijiy til va

adabiyoti (ingliz tili) fani o'qituvchisi

(O'zDJTU talabasi, AIFU da magistr)

Annotatsiya: Ushbu maqolada huquqiy diskursda yuzaga keladigan kommunikativ omillarning tahlili bir nechta strategiyalar orqali ochib berilgan. bundan tashqari sud jarayonida ishtirok etuvchi tomonlarning foydalanadigan til xususiyatlari ularning suddagi pozitsiya jihatidan farqlanishi tanlanadigan lingvistik birliklar bilan ham farqlanishi namoyon qilingan.

Kalit so'zlar: kommunikativ akt, advokatsiya, pragmatic ta'sir, diskurs strategiyalari, nutq atributlari

Sud jarayonida va huquqiy diskursda tilning qay holatda ishlatilinishi jarayonning natijasiga va uning yakuniy xulosasiga katta ta'sir ko'rsatadi. Shuningdek, ushbu diskursda qo'llaniladigan til o'ziga xos xususiyatlar shuningdek, kommunikativ omillardan unumli foydalanadi. Olib borilgan tadqiqotlarga ko'ra, biz quyidagi strategiyalarni tahlilga tortdik.

Ishontirish "odamning munosabatini o'zgartirishga qaratilgan qasddan harakat" deb ta'riflanadi Bradshov tomonidan¹. Sudyalarga va hay'at a'zolariga muvaffaqiyatli ta'sir o'tkazish uchun advokatlar o'z xabarlariga e'tibor berishlari bilan birga, ushbu xabarni

¹ <file:///C:/Users/Asus/Downloads/BradshawetalTIPS2011.pdf>



qanday taqdim etishlariga ham e'tibor berishlari kerak; bu esa yuz ifodalari, qarash, o'zini tutish, sukut va jismoniy masofa kabi noverbal muloqot orqali amalga oshiriladi². Advokatsiya qo'llanmalari bularning barchasini amaliy, tajribaga asoslangan nuqtai nazardan ko'rib chiqadi, bu esa qonunning an'anaviylik, to'plangan donolik va tajribaga asoslangan natijalarga bo'lgan afzalliklarini aks ettiradi. Ushbu bo'limda, biz advokatiyaga oid bunday tushunchalarni lingvistik va tegishli tadqiqotlarga asoslangan boshqa yondashuvlar bilan birlashtiramiz.

Advokatsiya ko'pincha ijro masalasi sifatida qaraladi. Ammo uni to'liq ijroga qisqartirish mumkin emas, chunki bu hech qachon bir tomonlama bo'lmaydi. Aksincha, advokatsiya biror kishining e'tiqod tizimida bir g'oyani joylashtirish yoki mavjud g'oyani o'zgartirishni ichiga oladi; sud zalida esa, bu g'oya yoki g'oyalar muhim kelgusi hukmning asosini tashkil etishi mumkin. Advokatsiyalarining samaradorligini maksimal darajada oshirish uchun, advokatlar intuitiv ravishda va trening orqali insonning kognitiv qiyinchiliklarini tushunishga harakat qiladilar, bu esa sudyalari yoki hay'at a'zolarining ularga taqdim etilgan ma'lumotni qabul qilishiga ta'sir qiladi³.

Ushbu amaliy yondashuv turli **auditoriylarni bilish** bilan birlashadi; shuning uchun, huquqiy va oddiy muloqot o'rtasidagi zaruriy farqlarni aks ettirish uchun, advokatlar o'z ishonitirish strategiyalarini turli vaziyatlarga moslashtiradilar, ayniqsa, ish hay'at sudida yoki bench sudida (ya'ni, bir yoki bir nechta sudya tomonidan nazorat qilinadigan jarayonlar, lekin hech qanday hay'at yo'q) bo'lishiga qarab. Auditoriyaning bilish va qabul qiluvchi dizayni bilan bog'liq prinsip (xabarni eshituvchining ustuvorliklarini aks ettirish uchun tuzish, emas, balki nutqning ehtiyojlari yoki xohishlariga qarab) advokatsiyaning asosiy jihatlaridan biridir⁴.

² Burgoon, J. K., Buller, D. B., & Woodall, W. G. (1996). Nonverbal communication: The unspoken dialogue. New York: McGraw-Hill

³ Feingold, A. (1992). Good-looking people are not what we think. Psychological Bulletin, 111, 304-341

⁴ Butcher, J. N., Dahlstrom, W. G., Tellegen, A., & Kaemmer, B. (1989). Minnesota multiphasic personality inventory -2 (MMPI-2): Manual for administration and scoring. Minneapolis, MN: University of Minnesota Press.



Advokatsiyada ruxsat etilgan strategiyalar yurisdiksiyalarga qarab farq qiladi. Masalan, ishlatilgan tilning uslubi yoki maqsadi asosida (masalan, noaniq yoki ikki ma'noli savollar bo'yicha) keltirilgan e'tirozlar AQSh sudlarida boshqa umumiy-huquq yurisdiksiyalariga nisbatan ko'proq ko'tariladi, chunki amerikalik sudlarda har qanday apellyatsiya asoslari, agar darhol e'tiroz bildirilmasa, rad etilgan hisoblanadi⁵. Kengayib borayotgan xalqaro media muhitida, bu muhit muhim yurisdiktsion farqlarni jarayonda yo'qotishi mumkin, interaktsion farqlar kutilmagan usullarda yuzaga kelishi mumkin⁶.

Nutq atributlari va uslubi. Ko'p sohalarda, yaxshi jamoatchilik nutqchisi, kamida qisman, nutqning prosodik xususiyatlarini, jumladan, balandlik, tezlik va ovoz kuchi, intonatsiya va ovoz tonini manipulyatsiya qila oladigan shaxsdir, bu esa boshqa uslubiy tanlovlarni kuchaytiradi⁷. Bunday xususiyatlar sud zalidagi advokatsiyada ham ko'rinadi. Masalan, intonatsiya – ba'zan biroz chaynalgan, "sahna" intonatsiyasi – kinoya yoki shubhani ifodalash uchun ishlatilishi mumkin. Advokat muhim nuqtani tushunish uchun tezlikni o'zgartirib, sekinlashishi mumkin. Tez-tez savol berish esa guvohga bosim o'tkazish uchun ishlatilishi mumkin. Bunday xususiyatlar ba'zan berilgan sud zalidagi vaziyat uchun ta'sir ko'rsatish maqsadida hisoblangan bo'lishi mumkin, boshqa paytlarda esa qo'llanmalar va murabbiylardan olingan an'anaviy ta'sirlar sifatida ko'rinadi⁸.

Ijtimoiy tanlov faqat bir martalik qarorlar masalasi emas. Yuqori baholangan advokatsiya mahoratlaridan biri mavzu va maqsadli auditoriyaga qarab rasmiy va norasmiy uslub o'rtasida o'tish qobiliyatidir. Hay'at a'zolari ularga taqdim etilgan dalillarga e'tibor bermasligi yoki tushunmasligi mumkin – hatto bezovta bo'lib ko'rinishi ham mumkin. Shuning uchun, hay'at a'zolariga bo'lgan og'zaki muloqotning talablaridan biri soddalikdir,

⁵ Ekman, P., & O'Sullivan, M. (1991). Who can catch a liar? American Psychologist, 46, 913-920

⁶ Erickson, F. (1975). One function of proxemic shifts in face-to-face interaction. In A. Kendon, R. Harris, & M. Key (Eds.), Organization of behavior in face-to-face interaction

⁷ DiMatteo, M. R., & Hall, J. A. (1979). Nonverbal decoding skill and attention to nonverbal cues: A research note. Environmental Psychology and Nonverbal Behavior, 3, 188- 192

⁸ DiMatteo, M. R., & Hall, J. A. (1979). Nonverbal decoding skill and attention to nonverbal cues: A research note. Environmental Psychology and Nonverbal Behavior, 3, 188- 192



bu esa muammo va qonuniy doira murakkabligiga qaramay, taqdim etilishi lozim bo'lgan narsalarni etkazish zaruratini anglatadi⁹.

Nashr etilgan advokatsiya bo'yicha ishlarning aksariyati amaliyotchilar uchun yo'riqnomalardan iborat. Boshqa tadqiqotlar, masalan, Findley va Sales, "advokatlikning ilmiga" tahlil o'tkazishga da'vo qiladi va amaliy maslahatlarni umumiy kuzatuvlar va dalillar bilan bog'laydi¹⁰. Masalan, Findley va Salesning 3-bobida turli hujjatlardan to'plangan tavsiya etilgan og'zaki texnikalar haqida qisqacha ma'lumot taqdim etiladi, asosiy texnikalar sifatida quyidagilarni taklif etadi: tanish tilni ishlatish, kam bo'g'inli oddiy so'zlar, qisqa va chiziqli jumlar, sinonimlarga e'tibor berish va tasviriy ifodalarga ehtiyotkorlik bilan yondashish. Umumiy tavsiyalar qatorida esa "huquqiy til" va bolalar tilidan qochish, mijozni insonlashtirish, va "esda qolarli ta'sir so'zlari" va tafsilotlarni kiritish tavsiya etiladi¹¹.

Ehtimol, umumiy qarama-qarshilik tabiati hisobga olinsa, advokatsiya qo'llanmalari bo'yicha samarali ishontirish strategiyalaridan biri nazokatli va yoqimli bo'lishdir. Bu advokatlar va ularning mijozlari uchun tavsiya etiladi. Sud zalida yoqimli ko'rinishning bir usuli bu tilni hay'at a'zolariga moslashtirishdir, chunki psixologik tadqiqotlar odamlar o'zlariga o'xshaganlarga yoqishini ko'rsatadi.

Yoqimlilikdan tashqari, ishonchlilik sud zalida ishontirishning yana bir, aniqroq talabidir. Nutq uslubi va ishonchlilik o'rtasidagi munosabatni Erikson va boshqalar kabi tadqiqotchilar o'rganishgan¹². Ularning tadqiqotlari shuni ko'rsatdiki, kuchsiz nutq xususiyatlari, masalan, kuchaytirgichlar (shunday, juda, albatta), ehtimolliklar (bir oz, o'ylayman, meningcha), to'siq shakllari (uh, yaxshi, bilasizmi), savol intonatsiyasi

⁹ Dillard, J. P. (1989). Types of influence goals in close relationships. *Journal of Social and Personal Relationships*, 6, 293-308

¹⁰ <https://www.linkedin.com/in/david-findley-63922a10>

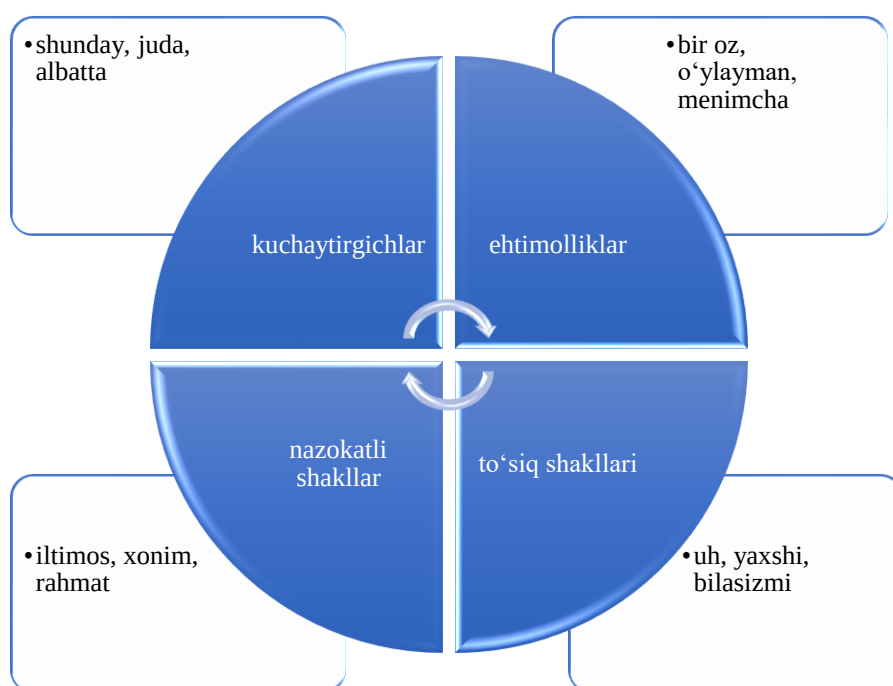
¹¹ Fitzgerald, G. E. (1995). The effects of an interactive videodisc training program in classroom observation skills used as a teaching tool and as a learning tool. *Computers in Human Behavior*, 11, 467-479SI.

¹² Erickson, F. (1975). One function of proxemic shifts in face-to-face interaction. In A. Kendon, R. Harris, & M. Key (Eds.), *Organization of behavior in face-to-face interaction*



(masalan, deklarativ jumlada ko'tarilgan savol intonatsiyasini ishlatish), nazokatli shakllar (iltimos, xonim, rahmat) va giper-rasmiylik (masalan, kitobiy grammatik shakllarni ishlatish) ko'p ishlatilganda, ishonchsiz sifatida qabul qilinadi. Bunday "kuchsiz nutq" xususiyatlari odatda oddiy odamlar (masalan, guvohlar) tomonidan ishlatiladi, lekin huquqiy mutaxassislar tomonidan qochiladi.

GUVOHLAR TOMONIDAN ISHLATILINADIGAN KUCHSIZ TIL BIRLIKLARI



Nazorat va majburlash savol berishda. Juriylarning fikriga ta'sir qilish maqsadida, advokatlar guvohlarning aytadiganlari ustidan imkon qadar ko'proq nazoratga erishishga intiladilar (va professional hamda etik cheklovlarga muvofiq, ularning aytmaydiganlari ustidan ham)¹³. Bunday nazorat strategik savol berish orqali amalga oshiriladi, ko'pincha advokatning guvohlar bilan og'zaki interaktsiyasidagi qudrat asimmetriyasidan foydalanish bilan. Advokatlar odatda asosiy so'rovda yo'naltiruvchi savollar berishga ruxsat berilmaydi, ammo qarshi so'rovda yo'naltiruvchi savollar berishlariga ruxsat etiladi¹⁴.

¹³ <https://www.linkedin.com/in/david-findley-63922a10>

¹⁴ McHugo, G. L., Lanzetta, J. T., & Bush, L. K. (1991). The effect of attitudes on emotional reactions to expressive displays of political leaders. *Journal of Nonverbal Behavior*, 15, 19-41



Boshqa cheklovlar ham amal qiladi: masalan, advokatlar guvohni haqorat qilish, kamsitish yoki bezovta qilish maqsadida savollar berishlari taqiqlanadi. Dalil qoidalari advokatlarning berishi mumkin bo'lgan savollar turini cheklaydi. Ammo advokatlar mavzu, tezlik va davomiylilikni nazorat qilishda davom etadilar (masalan, kuchli guvohga kamroq savol berish va zaif guvohga ko'proq savol berishlari mumkin)¹⁵. Advokatlar shuningdek, javob beruvchi qiyin qabul qilishi mumkin bo'lgan, ammo rad etish qiyin bo'lgan ma'lumotlar bilan yuklangan majburlovchi savol shakllarini ham ishlatishlari mumkin.

Pragmatik va diskurs strategiyalari. Muayyan ma'noni ko'rsatish uchun ishlatiladigan texnikalar guvohning guvohligiga va sud hikoyasida qayta tiklanayotgan voqealarga hay'at a'zolarining qarashini nozik tarzda o'zgartirishi mumkin. Masalan, advokatlar shaxsiy zamonlarni manipulyatsiya qilib, ichki va tashqi guruh chegaralarini belgilashlari mumkin, hay'at a'zolarini "biz" tuzilishi orqali o'z ichiga olib, boshqa tomonni "ular" sifatida ta'riflashlari mumkin¹⁶.

Modallar ham guvohning ishonch ko'rsatishini beqarorlashtirish uchun ishlatilishi mumkin. Masalan, guvoh kuchli ifodalangan savolga javob berayotganda, *"Is there the slightest possibility you might have misheard what he said?"* degan savol bilan ortiqcha ishonchli ko'rinishda bo'lishi mumkin. Bu o'zbek tilida **yordamchi so'z** turkumlari orqali ifodalanadi. Guvohning maqomi ham ularga murojaat shaklini o'zgartirish orqali kuchaytirilishi yoki kamaytirilishi mumkin¹⁷.

Sud zalidagi advokatsiyada qo'llaniladigan boshqa pragmatik texnikalar qatoriga strategik to'xtatish (ayniqsa, guvoh ishga zarar yetkazadigan narsalarni aytayotganda), takrorlash (odatda javobga shubha tug'dirish uchun ko'tarilgan intonatsiya konturi bilan), bir-biriga to'g'ri keladigan nutq va dramatik sukut kiradi. Javobdan so'ng to'xtash guvohga

¹⁵ Molloy, J. T. (1975). Dress for success. New York: Warner

¹⁶ Greene, J. O. (1995). An action- assembly perspective on verbal and nonverbal message production: A dancer's message unveiled. In D. E. Hewes (Ed.) The cognitive bases of interpersonal communication (pp. 51-85). Hillsdale, NJ: Erlbaum

¹⁷ Hall, E. T. (1966). The hidden dimension (2nd ed.). Garden City, NY: Anchor/Doubleday



nisbatan hurmat ko'rsatish sifatida ko'rinishi mumkin, shu bilan birga sudyalar va hay'at a'zolariga o'z navbatida gapning ushbu qismiga yaxshiroq tushunishga ko'proq vaqt beradi.

Advokatlar, auditoriyaning e'tiqod tizimiga mos keladigan ma'lumotlarni ta'kidlash orqali ishonchlilikni oshirishlari mumkin, keyin esa alohida taqdim etilganda qabul qilish qiyin bo'lishi mumkin bo'lgan dalillarni bosqichma-bosqich kiritadilar. Hay'at sudlarida, hay'at a'zolari bilan og'zaki muloqot imkoniyatlari cheklangan (ba'zi yurisdiksiyalarda voir dire davridan tashqari), advokatlar professional tajriba va intuitiv asosda auditoriyalarini taxmin qilishadi.

References:

1. <file:///C:/Users/Asus/Downloads/BradshawetalTIPS2011.pdf>
2. Burgoon, J. K., Buller, D. B., & Woodall, W. G. (1996). Nonverbal communication: The unspoken dialogue. New York: McGraw-Hill
3. Feingold, A. (1992). Good-looking people are not what we think. Psychological Bulletin, 111, 304-341
4. Butcher, J. N., Dahlstrom, W. G., Tellegen, A., & Kaemmer, B. (1989). Minnesota multiphasic personality inventory -2 (MMPI-2): Manual for administration and scoring. Minneapolis, MN: University of Minnesota Press.
5. Ekman, P., & O'Sullivan, M. (1991). Who can catch a liar? American Psychologist, 46, 913-920
6. Erickson, F. (1975). One function of proxemic shifts in face-to-face interaction. In A. Kendon, R. Harris, & M. Key (Eds.), Organization of behavior in face-to-face interaction
7. DiMatteo, M. R., & Hall, J. A. (1979). Nonverbal decoding skill and attention to nonverbal cues: A research note. Environmental Psychology and Nonverbal Behavior, 3, 188- 192



8. DiMatteo, M. R., & Hall, J. A. (1979). Nonverbal decoding skill and attention to nonverbal cues: A research note. *Environmental Psychology and Nonverbal Behavior*, 3, 188- 192
9. Dillard, J. P. (1989). Types of influence goals in close relationships. *Journal of Social and Personal Relationships*, 6, 293-308
10. <https://www.linkedin.com/in/david-findley-63922a10>
11. Fitzgerald, G. E. (1995). The effects of an interactive videodisc training program in classroom observation skills used as a teaching tool and as a learning tool. *Computers in Human Behavior*, 11, 467-479SI.
12. Erickson, F. (1975). One function of proxemic shifts in face-to-face interaction. In A. Kendon, R. Harris, & M. Key (Eds.), *Organization of behavior in face-to-face interaction*
13. <https://www.linkedin.com/in/david-findley-63922a10>
14. McHugo, G. L., Lanzetta, J. T., & Bush, L. K. (1991). The effect of attitudes on emotional reactions to expressive displays of political leaders. *Journal of Nonverbal Behavior*, 15, 19-41
15. Molloy, J. T. (1975). *Dress for success*. New York: Warner
16. Greene, J. O. (1995). An action- assembly perspective on verbal and nonverbal message production: A dancer's message unveiled. In D. E. Hewes (Ed.) *The cognitive bases of interpersonal communication* (pp. 51-85). Hillsdale, NJ: Erlbaum
17. Hall, E. T. (1966). *The hidden dimension* (2nd ed.). Garden City, NY: Anchor/Doubleday