

**ԵՐԵՎԱՆԻ ՊԵՏԱԿԱՆ ՀԱՄԱԼՍԱՐԱՆ**

**Ռուզաննա Էդուարդի Բաղրամյան**

**ԳՈՐԾԱՐԱՐ ԲԱՆԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ  
ԼԵԶՎԱԳՈՐԾԱԲԱՆԱԿԱՆ ԿԱՂԱՊԱՐԸ  
(Հարվարդի բանակցային նախագիծ)**

Ժ.02.07 - «Ռոմանագերմանական լեզուներ» մասնագիտությամբ բանասիրական գիտությունների թեկնածուի գիտական աստիճանի հայցման ատենախոսության

**ՄԵՂՍԱԳԻՐ**

ԵՐԵՎԱՆ – 2024

Ատենախոսության թեման հաստատվել է Երևանի պետական համալսարանում:

Գիտական ղեկավար՝ Բ.Գ.Պ., պրոֆեսոր Լուսինե Արմենի Հարությունյան

Պաշտոնական ընդդիմախոսներ՝ Բ.Գ.Պ., պրոֆեսոր Նարինե Լևոնի Հարությունյան  
Բ.Գ.Թ., դոցենտ Ռուզաննա Սպարտակի Առաքելյան

Առաջատար կազմակերպություն՝ Հայ-ռուսական համալսարան

Ատենախոսության պաշտպանությունը կայանալու է 2024թ. հունիսի 19-ին՝ ժամը 11:00-ին, ՀՀ ԲՈԿ-ի՝ Երևանի պետական համալսարանում գործող 009 «Օտար լեզուներ» մասնագիտական խորհրդի նիստում (հասցե՝ Երևան, Ալեք Մանուկյան 1):

Ատենախոսությանը կարելի է ծանոթանալ ԵՊՀ գրադարանում:  
Սեղմագիրն առաքված է 2024 թ. մայիսի 17-ին:

Մասնագիտական խորհրդի  
գիտական քարտուղար,  
Բ.Գ.Պ., պրոֆեսոր՝



Գայանե Մուրադյան

Համաշխարհայնացման գործընթացի մարտահրավերները և արդեն իսկ ձևավորված հայեցակարգերը ժամանակակից մարդուն պարտադրում են վերանայել և վերաբժանել տարբեր ոլորտներին բնորոշ հնավանդ մոտեցումները՝ դրանք համապատասխանեցնելով նոր աշխարհակարգի պահանջներին: Բարձր տեխնոլոգիաների դարաշրջանում, երբ գրեթե ամեն ինչ թվայնացված է, զարմանալիորեն պահանջված և արդիական են դարձել խոսքի դինամիկ զարգացումն ու ձևափոխումն ուսումնասիրող գիտակարգերը, որոնք լեզվական առանձնահատկություններն ու հնարները ծառայեցնում են տարատեսակ ոլորտների արդիականացմանը: Օրինակ՝ բանակցային հմտությունների բնագավառում արձանագրված առաջընթացը անմիջականորեն կապված է լեզվագործաբանական գրագետ մշակված հնարների հետ:

Պատմության տարբեր ժամանակաշրջաններում մարդիկ փորձել են բարելավել իրենց բանակցային հմտությունները՝ մշակելով բանակցային տարատեսակ ռազմավարություններ: Տվյալ ռազմավարությունները առկայացնելու ամենարդյունավետ մարտավարությունը եղել և մնում է լեզվական միջոցների շահավետ և տեղին կիրառումը:

Փաստենք, որ 21-րդ դարի գործարար մարդու գործարքներ կնքելու մշակույթը միտված է կողմերի միջև հակամարտության նվազեցմանը: Տվյալ համատեքստում հարկ է ընդգծել անձնական ընդհարումներից խուսափելու մղումը, որը սույն աշխատության առաջնահիմք հանդիսացող սկզբունքային բանակցությունների հենասյուներից մեկն է: Սկզբունքային բանակցությունների մեթոդը հիմնված է «կոշտ մոտեցում խնդրի էության և մեղմ մոտեցում մասնակիցների նկատմամբ» սկզբունքի վրա:

Սույն հետազոտության **նպատակն** է ուսումնասիրել գործարար բանակցությունների դիսկուրսի լեզվագործաբանական հայեցակերպը, որի միջոցով առկայանում է սկզբունքային բանակցությունների ռազմավարությունը: Այս նպատակի իրագործման համար առաջադրվել են հետևյալ խնդիրները՝

1. քննության առնել գործարար դիսկուրսի առանձնահատկությունները, որոշարկել գործարար բանակցությունների դերը այդ հարթությունում,
2. ուսումնասիրել մտավոր կաղապարների և գաղափարախոսության տեսական սահմանումները և վերլուծել վերջիններիս դերակատարումը սկզբունքային բանակցություններում,
3. դիտարկել գործարար բանակցությունների պատմական փուլերի զարգացման առանձնահատկությունները, ուսումնասիրել գործարար բանակցությունների տեսակները՝ շեշտադրելով սկզբունքային բանակցությունների տարատեսակը,
4. որոշարկել ԲՀԱ-ի (բանակցային համաձայնության լավագույն այլընտրանքը – BATNA - best alternative to the negotiated agreement) կարևորությունը բանակցային գործընթացում,
5. վերհանել և ուսումնասիրել լեզվագործաբանական այն միջոցները,

որոնք կիրառվում են սկզբունքային բանակցությունների ռազմավարությունն իրացնելիս,

6. քանակական վերլուծության միջոցով որոշարկել խոսքային ակտերի դերը՝ սկզբունքային բանակցությունների գործընթացում,

7. քննության առնել հեջավորման արդյունավետ ռազմավարությունը՝ սկզբունքային բանակցությունների գործընթացում,

8. վերլուծել սկզբունքային բանակցությունների գործընթացում կիրառվող լեզվաոճական հնարները՝ որպես համոզման խոսքի ձևավորման գործիք:

**Հետազոտության մեթոդաբանական հիմքը** կազմում են սկզբունքային բանակցությունների հիմնադիրներ Ռ. Ֆիշերի և այլոց «Համաձայնության հասնելու ուղին. Բանակցություններ առանց պարտվողների» ( Fisher et al., «Getting to Yes – Negotiating an agreement without giving in»)<sup>1</sup> աշխատությունը, ինչպես նաև Ջ. Նիրենբերգի,<sup>2</sup> Գ. Ռաիֆայի<sup>3</sup> և այլոց մի շարք հետազոտություններ: Գործարար բանակցային դիսկուրսի լեզվագործաբանական համալիր վերլուծությունն իրականացնելու և սույն հետազոտության նպատակին հասնելու համար ընտրվել է «դեպքի ուսումնասիրություն» (case study) մեթոդը, կիրառվել են քանակական և որակական հետազոտություններ՝ օգտագործելով համընդհանուր ընտրության, նկարագրական, դիսկուրս վերլուծության, լեզվաոճական, համատեքստային/հարատեքստային վերլուծության մեթոդները:

Սույն ատենախոսության **ուսումնասիրության ոլորտը** բանակցություններում կիրառվող գործարար դիսկուրսն է, իսկ **առարկան** սկզբունքային բանակցությունների արժեքների (merits) առկայացման լեզվագործաբանական կադապարը:

**Ուսումնասիրության նյութը** ամերիկյան և բրիտանական ֆիլմերում տեղ գտած բանակցային դիսկուրսի հատվածներ են (մոտավորապես 50 դրվագ՝ մեծամասնությունը հիմնված իրական փաստերի վրա), որոնց միջոցով վերլուծվում են գործարար դիսկուրսի հատկանիշները՝ սկզբունքային բանակցությունների արժեքների առաջնդման տեսանկյունից: Նյութի աղբյուրի ընտրությունը պայմանավորված է իրական բանակցային դիսկուրսի սակավությամբ:

**Ուսումնասիրության արդիականությունը** պայմանավորված է բազմամշակութային հենք ունեցող գործարար հանրության բանակցային հմտությունները բարելավելու հրամայականով, որը պահանջում է լեզվագործաբանական հնարների նորովի քննություն և մատուցում: Սկզբունքային բանակցությունների մեթոդը կոշտ և փափուկ բանակցությունների համադրման արդյունքում ձևավորված մոդել է, որ ժամանակակից մարդուն օգնում է առաջ մղելու իր շահերը՝

<sup>1</sup>Fisher, R., Ury, W., Patton, B. (2011). Getting to Yes: Negotiating Agreement without Giving in. London, Penguin Publishing Group.

<sup>2</sup>Nierenberg, G. I. (1995). The Art of Negotiating. New York, Barnes & Noble Books.

<sup>3</sup>Raiffa, H. (1982). The Art and Science of Negotiation. Cambridge, Harvard University Press.

տարանջատելով մարդուն խնդրից:

Աշխատանքի **գիտական նորույթը** ապահովվում է մի քանի հանգամանքով:

- Քննության առարկա են դառնում սկզբունքային բանակցությունների մեթոդը և վերջինիս լեզվագործաբանական կադապարը ձևավորող խոսքային հնարները:

- Համապարփակ կերպով վերլուծվում են սկզբունքային բանակցությունների չորս արժեքների առկայացումն ապահովող լեզվական միջոցները:

- Բացահայտվում և մշակվում է լեզվագործաբանական այն կադապարը, որի կիրառումը ենթադրում է արդյունավետ ԲՀԼԱ-ի առկայացում:

**Տեսական արժեքը** դրսևորվում է սկզբունքային բանակցությունների արժեքների առաջնման նպատակով իրացվող լեզվական կադապարի և արտալեզվական գործոնների հատման արդյունքում ձևավորված ռազմավարությունների դիտարկմամբ և մեկնաբանությամբ: Հետազոտության նյութ հանդիսացող գործարար դիսկուրսների տեսակավորումը, ըստ ընտրված ռազմավարության, հնարավորություն է ընձեռում ավելի խորությամբ ուսումնասիրելու ինչպես ընդհանրապես դիսկուրսի, այնպես էլ դրա առանձին տեսակների ձևավորման գործընթացները, նպաստում լեզվի տեսության հետագա մշակմանը:

Ատենախոսության **գործնական արժեքը** պայմանավորված է այն հանգամանքով, որ վերջինիս եզրակացությունները կարող են նպաստել կիրառական որոշակի խնդիրների իրագործմանը: Մասնավորապես սկզբունքային բանակցությունների արժեքների իրացման լեզվագործաբանական հնարները կարող են կիրառվել տարբեր բնագավառների մասնագետների կողմից՝ հակամարտություններից գերծ և շահավետ բանակցություններ վարելու նպատակով: Հետազոտության տվյալներն ու արդյունքները կարող են ընդգրկվել ուսումնական ձեռնարկներում, ուղեցույցներում և գործնական կիրառություն ունենալ համաշխարհային տնտեսության դերակատարների, շահագրգիռ կողմերի համար, որոնք հետամուտ են բարելավելու իրենց բանակցային հմտությունները:

Ատենախոսության հիմնական դրույթներն արտացոլվել են վեց գիտական հոդվածներում: Աշխատանքում կիրառվող մոտեցումները քննարկվել են Երևանի պետական համալսարանի անգլերենի թիվ 2 ամբիոնի նիստերում:

Աշխատանքը բաղկացած է ներածությունից, 2 հիմնական գլխից, որոնք բաժանվում են ենթագլուխների, եզրակացությունից և գրականության ցանկից:

**Առաջին գլուխը՝ «Գործարար բանակցությունների հիմնարար հասկացությունները. պատմություն և զարգացում»,** բաղկացած է 3 ենթագլուխից:

**Առաջին ենթագլուխը (Գործարար բանակցությունները՝ որպես սահմանակարգային դիսկուրսի ձևաչափ)** անդրադառնում է դիսկուրսի ընդհանուր բնութագրին, մասնավորապես սահմանակարգային դիսկուրսի

ինքնատիպությունը, քանզի գործարար դիսկուրսը սահմանակարգային դիսկուրսի տարատեսակ է, որն ուսումնասիրվում և վերլուծվում է գործարար բանակցային դիսկուրսի ձևաչափով:

**Երկրորդ ենթագլխում (Սկզբունքային բանակցությունների առանձնահատկությունները և կիրառման արդյունավետությունը)** քննության են առնվում պատմական և տնտեսական զարգացման ընթացքում ի հայտ եկած հիմնական տնտեսական գործոնները, որոնք ձևավորել են ժամանակակից բանակցային գործընթացի փուլերը:

Գոյություն ունեն բանակցային որոշակի իրավիճակներ, որին նախապատրաստվելիս բանակցող կողմերը ցանկանում են լինել ո՛չ մեղմ և ո՛չ էլ կոշտ: Կամ, ընդհակառակը, ցանկանում են լինել և՛ մեղմ, և՛ կոշտ միաժամանակ՝ փոխադարձ համաձայնության հասնելու համար: Նմանատիպ իրավիճակներում կիրառելի է սկզբունքային բանակցությունների (**Principled Negotiation**) մեթոդը, որն էլ ընտրվել է որպես տվյալ առենախոսության բանակցային դիսկուրսի վերլուծության ուղենիշ:

Սկզբունքային բանակցությունների մեթոդը հիմնված է «կոշտ մոտեցում ինդրի Էուրյան և մեղմ մոտեցում մասնակիցների նկատմամբ» սկզբունքի վրա: Սկզբունքային բանակցությունների մեթոդը ներառում է 4 հիմնական արժեքներ.

1. **Մարդիկ** - Տարանջատե՛ք մարդկանց հիմնախնդրից:
2. **Շահեր** - Կենտրոնացե՛ք շահերի և ոչ թե դիրքերի վրա:
3. **Տարբերակներ** - Նախքան որոշում կայացնելը մշակե՛ք մի շարք հնարավորություններ:
4. **Զափանիչներ** - Պնդե՛ք, արդյունքը հիմնված լինի օբյեկտիվ չափորոշիչների վրա:

Սկզբունքային բանակցությունների մեթոդի առանցքային հաջորդ բաղադրիչը **ԲՀԼԱ**-ն է (Բանակցային համաձայնության լավագույն այլընտրանք, **BATNA** – Best Alternative To The Negotiated Agreement):

**Երրորդ ենթագլուխը (Մտավոր կաղապարները որպես սկզբունքային բանակցությունների արժեքների առկայացման կարևորագույն գործոն)** ներառում է գործնական վերլուծություններ՝ սկզբունքային բանակցություններում մտավոր կաղապարների դերակատարման վերաբերյալ: Մտավոր կաղապարները սուբյեկտիվ պատկերացումներ են՝ ձևավորված անձնական, ճանաչողական գործընթացների միջոցով: Վերջիններս (մտածել, ընկալել, հասկանալ, զգալ) ստեղծում են էմպիրիկ տվյալների վրա հիմնված մտավոր կաղապարներ, որոնք հետագայում կարող են կիրառվել իրավիճակային տարբեր դիսկուրսներում:

Սկզբունքային բանակցությունների դիսկուրսի լեզվագործաբանական քննությունն իրականացվում է սույն աշխատության **երկրորդ գլխում «Սկզբունքային բանակցությունների լեզվագործաբանական կաղապարի ձևավորումը»**, որը բաղկացած է 3 ենթագլխից:

**Առաջին ենթագլխում (Խոսքային ակտերի դերը՝ սկզբունքային բանակցությունների գործընթացում)** դիտարկվում են 3 հիմնական

տեսություններ՝ «Համատեղ հաղորդակցման սկզբունքի տեսություն» (P. Grice),<sup>4</sup> «Խոսքային ակտերի տեսություն» (J. Austin, J. Searle),<sup>5</sup> «Քաղաքավարության տեսություն» (P. Brown, S. Levinson)<sup>6</sup> առանձնացնելով Ջ. Սըրլի խոսքային ակտերի դասակարգումը: Սկզբունքային բանակցության գործարար դիսկուրսը քննվում է խոսողական, խոսողական-կատարողական ու խոսողական-համոզման մակարդակներում և ներառում է լեզվագործաբանական մի շարք փոխընդհանուր տարրեր:

Սույն հետազոտության շրջանակում իրականացված գործարար բանակցությունների դիսկուրսը կազմող խոսքային ակտերի վերլուծությունը հիմնված է Ջ. Սըրլի իլլոկուտիվ խոսքային ակտերի դասակարգման (representatives or assertive, directives, commissives, expressives and declarations), ինչպես նաև իր կողմից առաջադրած հաջողության պայմանների (propositional content, preparatory condition, sincerity condition, essential condition) և համապատասխանության ուղղության (direction of fit) վրա:

Դիտարկենք հատված «**The Big Short**» ֆիլմից, որը հիմնված է 2007-2008թթ.-ի համաշխարհային ֆինանսական ճգնաժամը արտացոլող իրական փաստերի վրա:

Ուոլ Սթրիթի գուրու համարվող Մայքլ Բարրին և երիտասարդ վերլուծաբանը բանակցում են Մայքլի աշխատասենյակում: Երիտասարդը ցանկանում է աշխատանքի անցնել Մայքլի գրասենյակում:

Michael Burry - *Did you know they're going up? Highest fraud rates since the 1930's.*

Young Analyst - *No. I didn't know that.*

Michael Burry - I'm sorry if I'm going on and on. My wife says I need to share more.

Young Analyst - *That seems healthy.* (Mckay, 2015)<sup>7</sup>

Տվյալ օրինակում առկա են մեծամասամբ անուղղակի խոսքային ակտեր, որոնց ներակա իմաստը որոշում է բանակցության ընթացքը: Բանակցող կողմերը միանշանակ հիմնվում են սկզբունքային բանակցությունների արժեքներից մեկի՝ օբյեկտիվ չափորոշիչների վրա, որն ապահովվում է Սըրլի կողմից առաջարկած անկեղծության պայմանը: Հարատեքստային և համատեքստային առանձնահատկություններով ձևավորված խոսքային ակտը կարող է ունենալ տարատեսակ ընկալում՝

---

<sup>4</sup> Grice, H. P., Cole, P. & Morgan, J. L. (Eds.). (1975). Logic and Conversation // Syntax and Semantics, Vol. 3, Speech Acts, New York, Academic Press.

<sup>5</sup> Austin, J. L. (1962). How to do Things with words, Oxford, Oxford University Press.  
Searle, J. (1979). Expression and Meaning, Studies in the Theory of Speech Acts. Cambridge, Cambridge University Press.

<sup>6</sup> Brown, P., Levinson, S. (1987). Politeness: Some Universals in Language Usage, Cambridge, Cambridge University Press

<sup>7</sup> Mckay, A. (Director). (2015). The Big Short. [Film]. Unites States: Regency Enterprises.

համապատասխանության ուղղության և համընկնումի պատասխանատվության հետ կապված: Օրինակ՝ Մայքլ Բարրի **«Did you know they're going up?»** հարցումը, որին հաջորդում է **«Highest fraud rates since the 1930's»** պնդումը, իլլոկուտիվ խոսքային ակտեր են, որոնք ունեն բառից աշխարհի համապատասխանության ուղղությունը, երիտասարդ վերլուծաբանի կողմից կարող են ընկալվել որպես գիտելիքի, իրավասության ստուգում: Այսինքն՝ հաշվի առնելով գործաբանական տարրերը՝ երիտասարդ վերլուծաբանն ասույթը կարող է ընկալել ներակա իմաստով: Հաջորդիվ նա կիրառում է ռեպրեզենտատիվ խոսքային ակտ **«No. I didn't know that»**, որն ակեղծության պայմանի առկայության հետ միասին դրոժում է գրուցակցին ներողություն խնդրել (էքսպրեսիվ) և բացատրություն տալ՝ հղում անելով կնոջը: Այսինքն՝ Մայքլը ռեպրեզենտատիվ խոսքային ակտի միջոցով փորձում է առանձնացնել իրեն խնդրից և միաժամանակ ցույց տալ երիտասարդ վերլուծաբանին, որ նրան նույնպես չի նույնականացնում տվյալ խնդրի՝ վերոգրյալ տվյալների իմացության կամ չիմացության հետ: Հետևաբար, այստեղ նույնպես առկայանում է սկզբունքային բանակցությունների արժեքը՝ առանձնացնել մարդկանց խնդրից, որն էլ կենսական նախապայման է առանց անձնական հակամարտության բանակցությունների վարման համար: Երիտասարդ վերլուծաբանն ընդունում է էքսցենտրիկ գործատուի բանակցային ոճը և շարունակում է կիրառելով անկեղծության պայմանով և բառից-աշխարհի համապատասխանության ուղղությամբ ռեպրեզենտատիվ **«That seems healthy»**:

Առաջին հայացքից անուղղակի խոսքային ակտերն ու անկեղծության պայմանը որոշ չափով հակասող կարող են թվալ, այսինքն՝ ներակա իմաստով անկեղծ չեն արտահայտվում, սակայն տվյալ բանակցային օրինակում, երբ կողմերը կիրառում են անուղղակի խոսքային ակտեր՝ փորձելով առաջ մղել սկզբունքային բանակցությունների արժեքները, գործարար դիսկուրսը, լեզվագործաբանական բաղադրիչներով հանդերձ ներկայացնում է կողմերի անկեղծ, օբյեկտիվ և երկուստեք շահեկան տեսակետները:

Հաջորդ օրինակը **«The Bold Type»** ֆիլմից է, որտեղ բանակցող կողմը առկայացնում է սկզբունքային բանակցությունների արժեքներից մեկը (նախքան որոշում կայացնելը մշակել ք մի շարք հնարավորություններ), կիրառելով գովասանքի և ինքնագովեստի ռազմավարություններ՝ արտահայտված ռեպրեզենտատիվ և էքսպրեսիվ խոսքային ակտերով:

«Scarlet» ամսագրի աշխատակիցը՝ Մաթոնը, ակնկալում է պաշտոնի բարձրացում: Բանակցությունն ընթանում է Մաթոնի և ընկերության տնօրենի միջև:

Sutton – Hey, Lauren, I was hoping to catch you for a quick minute before the meeting starts. I have been on your desk for three years. ***I've worked incredibly hard. I like to think that I've made your life easier***, and it's been an amazing



learning experience, but... I think I am ready for the next step. (Watson, 2017)<sup>8</sup>

«*I've worked incredibly hard*» խոսքային ակտը կառուցված է աշխարհից բար համապատասխանության վրա: Գործերի իրական վիճակի նկարագրությունը ներկայացնում է հաջողության պայմաններից իմաստային բովանդակությունը (propositional content): Ընդգծելով իր աշխատասիրությունը՝ Սաթոնը գովաբանում է իրեն, որպեսզի պաշտոնի բարձրացում ստանա: Սաթոնի ինքնագովեստի ռազմավարությունը, որն արտահայտված է ռեպրեզենտատիվ խոսքային ակտով, նպատակ ունի ազդելու Լորենի որոշման վրա: Հուզականությունը սաստկացնող *incredibly* մակբայը շեշտում է *hard* ածականը և ամրապնդում Սաթոնի արտահայտած միտքը:

Սուույթը ձևավորող գործաբանական առանձնահատկությունները թույլ են տալիս մյուս կողմին Լորենին, բացահայտել խոսքային ակտի իլլոկուտիվ ուժը: Իհարկե, խոսքային ակտի մեկնաբանումը մեծապես կախված է արտալեզվական տարբեր գործոններից: Հաշվի առնելով այն փաստը, որ Սաթոնի բանակցային ռազմավարության վերջնական նպատակը պաշտոնի բարձրացումն է, կարելի է պնդել, որ այս խոսքային ակտի հիմքում ընկած իլլոկուտիվ ուժը Լորենի որոշման վրա ազդելն է կամ առնվազն Սաթոնի քրտնաջան աշխատանքի մասին հիշեցնելը:

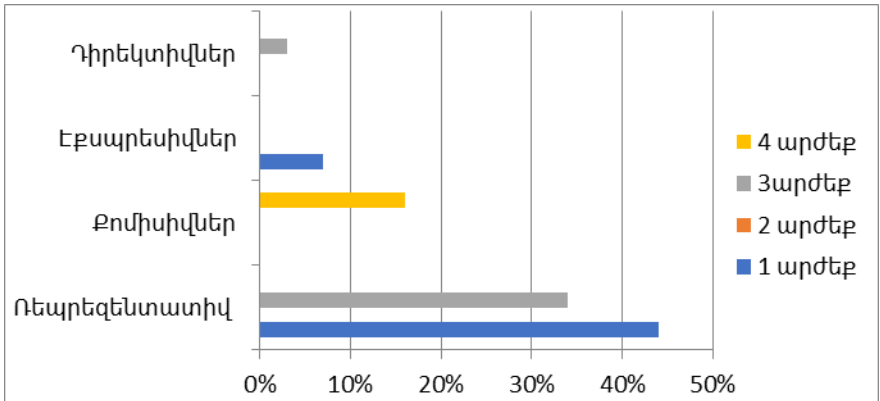
Հաջորդ աուույթի (*I like to think that I've made your life easier*) իլլոկուտիվ ուժը ներկայացված է էքսպրեսիվ խոսքային ակտով՝ արտահայտված ինքնագովեստի ռազմավարությամբ: Սույն խոսքային ակտի պերլոկուտիվ ուժը Լորենին համոզելն է դիտարկել տարբերակներ և ձեռնարկել համապատասխան քայլեր: Սաթոնի արտահայտիչ խոսքի ակտը նաև ինքնագովեստ է, որը ցույց է տալիս նրա հուզական վիճակը: Ընդհանրապես, էքսպրեսիվները վերաբերում են անցյալի փորձին՝ շաղկապված ներկայի հետ: Այս օրինակում էքսպրեսիվ խոսքային ակտի ուժը դրսևորվում է ներկա վաղակատար ժամանակաձևի միջոցով՝ ընդգծելով այն փաստը, որ նա ջանասիրաբար աշխատել և աշխատում է Լորենի համար: Այսինքն՝ Սաթոնը հերթական անգամ տարբերակներ է մշակում՝ միննույն ժամանակ բարելավելով իր ԲՀԼԱ-ն: Հավանականությունը, որ Լորենը հաշվի կառնի Սաթոնի կողմից նշված բոլոր տարբերակները, գնալով մեծանում է:

Սույն գծապատկերը ներկայացնում է սկզբունքային բանակցությունների արժեքների առկայացման գործընթացում խոսքային ակտերի կիրառման հաճախականությունը:

---

<sup>8</sup> Watson, S. (Producer), & Fleder, G. (Director). (2017). The Bold Type. [TV series, Season 1, Episode 4]. United States: The District.

**Գծապատկեր 1.** Խոսքային ակտերի քանակական վերլուծության արդյունքները



Ուսումնասիրությունը ցույց է տալիս նաև, որ համապատասխան խոսքային ակտերի (հիմնականում՝ անուղղակի խոսքի ակտեր, որոնք մեր հետազոտության մեջ կազմում են ուսումնասիրված դրվագների մեծամասնությունը) կիրառումը կենսունակ մեթոդ է բանակցողի ԲՀԼԱ-ն առկայացնելու, հետևաբար, ցանկալի արդյունքով շահեկան բանակցություններ վարելու համար: Բանակցողի շահեկան դիրքը ապահովում են նաև խոսքային իրադարձությունը, համապատասխանության ուղղությունը պարփակող հանգամանքների ճշգրիտ վերլուծությունը և մեկնաբանությունը՝ շեշտադրելով անկեղծության պայմանի կարևորությունը:

**Երկրորդ ենթագլխում (Շեջավորման ռազմավարությունների դերը սկզբունքային բանակցությունների հիմնական տարրերի (մարդիկ, շահեր, տարբերակներ, չափանիշներ) առկայացումը հեջավորման մեղմացող լեզվական հնարի միջոցով:** Հետազոտվող նյութի վերլուծության և ուսումնասիրության արդյունքում ձևավորվել և մշակվել են հեջավորման մի շարք ռազմավարություններ (անձնական ներգրավվածության նվազեցում/պանակավորում, համաձայնություն, հաճոյախոսություն, հիմնավորում, անորոշություն, նախաձեռնություն, պայմանականություն):

Լեզվի մեջ անորոշությունը շատ հաճախ արտահայտվում է հեջերի միջոցով, որոնց իմաստային և գործաբանական առանձնահատկությունները անքակտելիորեն միահյուսված են:

Սույն աշխատանքի հետազոտության համար հիմք է ծառայել Է. Փրինսի, Ջ. Ֆրեյդերի և Չ. Բոսլի առաջարկած հեջերի դասակարգումը: Նրանք առանձնացնում են հեջերի երկու հիմնական տեսակներ՝ մոտավոր արժեք ցուցանող լեզվամիավորներ (approximators) և վահաններ (shields): «Առաջին տեսակը ազդում է առաջարկի ճշմարտացիության վիճակի վրա

(propositional hedging), իսկ երկրորդ տեսակը՝ խոսողի պարտավորության աստիճանի և տեսակի վրա (speech act hedging)» (Prince, Frader, & Bosk, 1982: 85):<sup>9</sup>

Հիմնվելով վերոնշյալ դասակարգման, ինչպես նաև բանակցողների մտադրությունների և նրանց հաղորդակցական ռազմավարությունների, բացահայտմանը միտված վերլուծության արդյունքների վրա՝ առանձնացրել ենք հեջային այն ռազմավարությունները, որոնք կանոնավոր կերպով կիրառվում են բանակցողների կողմից:

Դիտարկենք գործարար բանակցությունների դրվագներ պարունակող մի քանի օրինակներ, որոնք ցույց են տալիս, թե ինչպես են հեջերը ձևավորում տարբեր ռազմավարություններ բանակցային գործընթացում և առաջնորդում գործարար դիսկուրսը այդ ռազմավարություններին համապատասխան:

### **Անձնական ներգրավվածության նվազեցման/ապանձնավորման ռազմավարություն**

Սույն ռազմավարությունը կիրառվում է, երբ բանակցողները ցանկանում են նվազագույնի հասցնել կամ բացառել ասույթի մեջ իրենց տեսակետների կամ կարծիքների առկայությունն ու ազդեցությունը:

Ստորև ներկայացված է «**Founder**» ֆիլմից հատված: Ռեյ Կրոքը և նրա փաստաբանը բանակցություններ են վարում Մաքդոնալդս եղբայրների հետ՝ իրենց ընկերության գնման վերաբերյալ պայմանագրի պայմանների շուրջ: Բանակցությունների ընթացքում Ռեյ Կրոքը, խուսափելով պայմանագրի պայմաններից մեկի պատասխանատվությունից, կիրառում է անձնական ներգրավվածության նվազեցման ռազմավարություն՝ բարդելով խնդիրը երրորդ կողմի վրա:

Ray Kroc-*It's my investor group*. The financing is contingent on leaving that out of the contract and, unfortunately *this deal just doesn't happen, it doesn't just get financed*, unless you leave that out of the contract. (Hancock, 2016)<sup>10</sup>

«*It's my investor group*» ասույթը ծառայում է որպես վերագրող վահան (attribution shield), որը պաշտպանում է բանակցողին և նվազեցնում մյուս կողմի հետ ապագա անձնական հակամարտության հնարավորությունը: Ռեյ Կրոքը, ակնարկելով, որ խնդիրը ոչ թե ինքն է, այլ ներդրողների խումբը, կիրառում է լոկուտիվ խոսքային ակտ: Սակայն հաշվի առնելով բանակցային գործընթացի գործաբանական և հասարակական-ճանաչողական առանձնահատկությունները՝ այն դառնում է իլլոկուտիվ խոսքային ակտ: Դա առավել ամրապնդվում է հետագա հիմնավորումներով (*this deal just doesn't happen, it doesn't just get financed*), որն էլ միանշանակ ազդում է մյուս կողմի նկատառումների և

<sup>9</sup> Prince, E., Frader, J., Bosk, C., R. di Pietro (Ed.). (1982). On Hedging in Physician Discourse, Linguistics and the professions // Proceedings of the second annual delaware symposium on language studies, Norwood, Ablex Publishing Corporation.

<sup>10</sup> Hancock, J. L. (Director). (2016). The Founder. [Film]. United States: Film Nation Ent.

գործողությունների վրա: Ռեյ Կրոքի կողմից կիրառած հեջավորման անձնական ներգրավվածության նվազեցման ռազմավարությունը թույլ է տալիս նրան մնալ քաղաքավարի և քիչ խոցելի:

### **Հաճոյախոսության/գովարանության ռազմավարություն**

Հաճոյախոսության/գովարանության ռազմավարությունը կիրառվում է, երբ բանակցողները, հետամուտ լինելով իրենց նպատակներին, արտահայտում են այնպիսի մտքեր, որոնք հաճելի են մյուս կողմին:

Հաճոյախոսության ռազմավարության օրինակը «**Moneyball**» ֆիլմից է: Բանակցությունը ընթանում է «Oakland Athletics» բեյսբոլային թիմի գլխավոր տնօրեն Բիլլի Բեյնի և սկաուտային բաժնի ղեկավար Գրեդի Ֆյուզրնի միջև:

Grady-Billy, that's a very touching story and everything, but ***I think we're all very much aware of what we're facing here.*** You have ***a lot of experience and wisdom*** in this room, now you ***need*** to have ***a little bit of*** faith and let us do the job of replacing Giambi. (Miller, 2011)

Խոսքի սկզբնամասում «***I think***» հեջի (հավանականության վահան-*plausibility shield*) կիրառումը միտված է նվազեցնելու այն լարվածությունը, որը կարող է առաջացնել հաջորդող միտքը (***we're all very much aware of what we're facing here***): Կարելի է փաստել, որ ճիշտ հեջավորմամբ Գրեդիին հաջողում է լինել մեղմ Բիլլի նկատմամբ և կոշտ խնդրո առարկայի նկատմամբ: Այնուհետև, Գրեդին հմտորեն առկայացնում է հաճոյախոսության ռազմավարությունը՝ կիրառելով «***a lot of***» հեջը (մոտավոր արժեք ցուցանշող միավոր – *approximator*), ընդգծելու այն օբյեկտիվ չափանիշը (***a lot of experience and wisdom***), որի վրա պետք է կառուցի հաջորդ միտքը և առաջ մղի իր շահը: «***Need***» եղանակավորող բայը, որը նույնպես ծառայում է որպես հեջ (ըստ Ֆրեյզերի), «***little bit of***» (մոտավոր արժեք ցուցանշող միավոր – *approximator*) հեջային արտահայտության հետ մեկտեղ, մեղմացնում է ասույթի իլլոկուտիվ ուժը և հնարավորության տալիս Բիլլին կիրառելու իր ԲՀԼԱ-ն:

Տվյալ ենթագլխի վերոնշյալ եզրակացությունները թույլ են տալիս արձանագրել, որ սկզբունքային բանակցություններում հանդիպող առավել տարածված ռազմավարությունը անձնական ներգրավվածության նվազեցումն է:

**Երրորդ ենթագլխում (Լեզվառձական հնարների դերը սկզբունքային բանակցություններում)** քննվում են սկզբունքային բանակցություններում լեզվառձական որոշակի հնարների (մեղմասություն, մակդիր, շրջասույթ, աստիճանավորում/զագայթնակետ (*gradation/climax*), փոխանունություն, փոխաբերություն և այլն) արդյունավետ կիրառման ռազմավարությունները՝ իրադրական, գործառական և անհատական ոճերի համատեքստում: Ոձական հնարների արդիականացումը շարունակական գործընթաց է, որն իրականացվում է հիմք ընդունելով դասական հռետորաբանությունը (ճարտասանություն) և նրա բաղադրիչները՝ Էթոսը, պաթոսը և լոգոսը:

Եթե փորձենք համադրել հռետորաբանության բաղադրիչները (Էթոս,

պաթոս, լոզոս) սկզբունքային բանակցությունների արժեքների հետ, սպա կունենանք հետևյալ պատկերը

|             |   |       |
|-------------|---|-------|
| Մարդիկ      | → | էթոս  |
| Շահեր       | → | պաթոս |
| Տարբերակներ | → | լոզոս |
| Չարիանիշներ | → | լոզոս |

Չարի է նշել, որ նմանատիպ գուգորդումը կայուն չէ, և, կախված բանակցությունների ընթացքից՝ բաղադրիչները կարող են փոխվել տեղերով, ինչպես նաև համագործակցել:

Դիտարկենք օրինակներ «**The Godfather**» և «**Suits**» ֆիլմերից, որտեղ լեզվաոճական քննության է առնվում բանակցային գործընթացում կիրառվող գործարար դիսկուրսը՝ ոճական հնարների և արտահայտչական միջոցների կիրառման տեսանկյունից:

Zaluchi– *I also don't believe in drugs.* For years, *I paid my people extra so they wouldn't do that kind of business.* Somebody comes to them and says, *“I have powders. If you put up three, four-thousand-dollar investment, we can make fifty thousand distributing”. So, they can't resist.* I want to control it as a business, to keep it *respectable.* I don't want it near schools. I don't want it sold to children. That's an *infamia.* In my city, we would keep the traffic in *dark people, the colored. ... so let them lose their souls.* (Coppola, 1972):<sup>11</sup>

Զալուչին իր խոսքում օգտագործում է «*drugs*» և «*powders*» մեղմասությունները՝ խուսափելով թմրանյութ (narcotics) բառից, որը կարող է ներկաներից ոմանց մոտ առաջացնել բացասական գուգորդումներ՝ տվյալ բանակցվող թեմայի նկատմամբ առկա մտավոր կաղապարի հիման վրա: Ավելին այս մեղմասության կիրառումը անհատական և իրադրական ոճերի համադրման ցուցադրում է, որով Զալուչին թե՛ ընդգծում է իր վերաբերմունքը թմրանյութի նկատմամբ, թե՛ հարգանք ցուցաբերում ներկա այն մարդկանց նկատմամբ, որոնք դեմ են թմրանյութի շրջանառությանը: Ներկայացնելով համոզման փաստարկ (argument by persuasion)՝ նա էթոսի (մարդիկ)՝ «*I also don't believe in drugs*» և պաթոսի (շահեր)՝ «*I paid my people extra so they wouldn't do that kind of business*» միջոցով իր անձը տարանջատում է խնդրո առարկայից՝ առկայացնելով սկզբունքային բանակցությունների առաջին արժեքը: Այնուհետև առաջադրում է վստահեցնող փաստարկը (argument by conviction)՝ «*I have powders. If you put up three, four-thousand-dollar investment, we can make fifty thousand distributing. So, they can't resist*», այսինքն՝ լոզոսը, որն էլ ենթադրում է տարբերակների և չարիանիշների քննարկում (սկզբունքային բանակցությունների երրորդ և չորրորդ արժեքները): Նմանատիպ ռազմավարության կիրառումը երաշխավորում է գործարար շահերի առաջմղում՝ բացառելով անձնական հակամարտությունը:

<sup>11</sup> Coppola, F. F. (Director). (1972). *The Godfather*. [Film]. United States: Paramount Pictures.

Լեզվաոճական հաջորդ հնարը հակադրություն մատնանշող **էքսիմենս** է, որն արտահայտված է «*respectable*» մակդիրի միջոցով: Ինչպե՞ս կարելի է թմրանյութի առուվաճառքի վերահսկողությունը բնորոշել «*respectable*» (ընդունելի, պատկառելի, հարգարժան) ածականի միջոցով: Մակդիրի կիրառումը Ջալուչիի կողմից միտված է թիրախավորելու ներկաների հուզական դաշտը:

Իր խոսքը առավել ազդեցիկ և տպավորիչ դարձնելու նպատակով, Ջալուչին օգտագործում է «*infamia*» **շրջասույթը**: Հին Հռոմում *infamia*-ն բնութագրվում էր որպես հանրային խայտառակություն կամ հեղինակազրկում, որի դրույթները ընդգրկված էին Հուստինիանոսի օրենսգրքում:

Ֆիլմերում առկա գործարար դիսկուրսի տվյալ հատվածում ակնհայտ է գուգահեռաբար լեզվաոճական մեկ այլ հնարի՝ **աստիճանավորման** (*gradation*) կիրառումը: Ջալուչին, իր տրամաբանական փաստարկները հետզհետե սաստկացնելով և ավելացնելով, թիրախավորում է ներկաների զգացմունքները (երեխաներ), որն էլ հանգեցնում է գագաթնակետին՝ «*infamia*» **շրջասույթի** միջոցով:

Իր խոսքի վերջնամասում, Ջալուչին կիրառում է «*dark people, the colored*» **փոխանունությունները**՝ նկատի ունենալով սևամորթ մարդկանց: Հարկ է նշել, որ վերոգրյալ տարբերակը կարելի է դիտարկել նաև որպես մեղմասություն: Նմանատիպ մոտեցումը հնարավորություն է ընձեռում ապակողավորելու հաղորդագրությունը՝ ելնելով փոխադարձ շահերից:

Վերջին հատվածում Ջալուչին օգտագործում է «*let them lose their souls*» արտահայտությունը, որը նույնպես երկակի ապակողավորման հնարավորություն է տալիս: Մի կողմից կարող ենք հասկանալ բառացիորեն, որ նրանք (սևամորթ մարդիկ) կմահանան, մյուս կողմից, կարելի է ընկալել իբրև **շրջասույթ**՝ հղում անելով Ատվածաշնչին, որտեղ սավում է «For what is a man profited, if he shall gain the whole world and lose his own soul?»:<sup>12</sup>

Հետևաբար, բանակցությունների սույն հատվածի վերլուծությունից կարելի է եզրահանգել, որ Ջալուչին իր գործարար դիսկուրսում կիրառում է լեզվաոճական հնարներ, մասնավորապես **շրջասույթ**, **մեղմասություն**, **փոխանունություն**, **մակդիր**, որոնց շնորհիվ առաջ է մղում իր շահերը՝ ներկայացնելով համոզիչ (Լոթս), վստահելի (լոգոս) փաստարկներ և կոշտ մոտեցում ցուցաբերում խնդրո առարկայի նկատմամբ: Մինևույն ժամանակ լեզվական ճիշտ հնարների և ոճի շնորհիվ մեղմացնում է բանակցողների (տվյալ պարագայում Վիտո Կորլեոնեի) առերևույթ բացասական մոտեցումը բանակցվող հարցի շուրջ: Տվյալ բանակցությունում Ջալուչին, հաշվի առնելով ներկաների և իր դիրքորոշումը քննարկվող թեմայի շուրջ, արդեն իսկ ներկայացնում է ԲՀԼԱ-ի (BATNA) իր տարբերակները. ընդհանուր համաձայնության այլընտրանք կարող է լինել երեխաների շրջանում թմրանյութի շրջանառության արգելքը, ինչպես նաև

<sup>12</sup> King James Version, Matthew 16:25-27)

թմրանյութի առքուվաճառքի պատվիրակումը սևամորթերին:

Հաջորդիվ քննարկենք դարձույթի մեկ այլ տեսակի՝ **փոխաբերության** կիրառման արդյունավետությունը սկզբունքային բանակցություններում: Բանակցային հատվածը «Startup» ֆիլմից է:

*Izzy—I've been giving it a lot of thought. I can't just walk away from Araknet. It's my baby. And GenCoin is my firstborn. This is a chance for them to be together. Under the same roof. And they need their mother.* So, I'd like to stay on. (Ketai, 2017<sup>13</sup>)

Նախևառաջ փաստենք, որ բանակցողը կին է, ով փորձում է առաջ մղել իր շահերը (պահպանել վերահսկողություն «Araknet» ընկերության նկատմամբ), տարանջատել իրեն խնդրո առարկայից՝ կիրառելով վերոգրյալ փոխաբերությունները: Ռազմավարության առաջին թիրախը բանակցողների հուզական դաշտն է: Այստեղ Իզզին վարպետորեն ներմուծում է (անձնական ոճի ներքո) մոր և զավակի անքակտելի կապի գաղափարը (*it's my baby..., my firstborn*), որը թիրախավորում է հակառակ կողմի հուզական դաշտը և միևնույն ժամանակ Իզզիին ներկայացնում է թույլ դիրքերում: Նման ռազմավարությամբ Իզզին չեզոքացնում է անձնական թշնամանքի կամ հակամարտության դրսևորման փորձերը: Ավելին փաստ է, որ մոր և զավակի կապի վերաբերյալ արդեն իսկ առկա է ձևավորված մտավոր կաղապար, որն էլ Իզզին արդյունավետորեն խաղարկում է: Նա շարունակում է միևնույն թեման՝ օգտագործելով «*under the same roof*» փոխաբերությունը: Այսպես նա շեշտում է, որ երկու ընկերությունները չեն կարող գործել առանձին, նրանք պետք է լինեն մեկ տանիքի ներքո մայրիկի վերահսկողությամբ: «*And they need their mother*» փոխաբերությամբ Իզզին կիրառում է նաև աստիճանավորման ոճական հնարը՝ հուզական դաշտը հասցնելով գագաթնակետին: Ընդգծենք, որ Իզզիի խոսքում բացակայում է լոգոսի գործոնը. այն հիմնված է պաթոսի և էթոսի վրա:

Վերոգրյալ վերլուծություններից կարելի է եզրակացնել, որ գրագետ ընտրված ռազմավարությունը, իրադրությունից բխող ոճի և արտահայտչամիջոցների միահյուսումը, եթե անգամ վերջնական լուծում չեն տալիս խնդրին, ապա միանշանակորեն ձևավորում են ընդհանուր շահերի վրա ձևավորված հենք՝ հետագա առավել արդյունավետ բանակցությունների համար:

Ամփոփելով փաստենք, որ սկզբունքային բանակցությունների արժեքները միտված են կառուցողական դաշտի ձևավորմանը և երաշխավորում են անձնական հակամարտության բացառում կամ նվազագույն ներգրավվածություն:

Այսպիսով, ուսումնասիրելով սկզբունքային բանակցությունների լեզվագործարանական կաղապարը հանգել ենք հետևյալ

---

<sup>13</sup> Ketai, B. (Producer), & Ketai, B. (Director). (2017-2018). Startup. [TV series, Season 2, Episode 10]. United States: Hollywood Gang Productions, Story Machine, Jacobs Media.

եզրակացություններին.

1. Գործարար դիսկուրսը, լինելով սահմանակարգային դիսկուրսի տարատեսակ, հասարակական-ճանաչողական բարդ երևույթ է, որը կիրառվում է և՛ որպես միջոց բանակցային նպատակների առաջնուման համար, և՛ որպես մեթոդ մյուս կողմի բանակցային նպատակները վերհանելու և ընկալելու համար:

2. Պատմության ընթացքում մարդկության տնտեսական, մշակութային, սոցիալական և քաղաքական ոլորտներում արձանագրած զարգացումներն ու նորարարությունները ձևավորել են բանակցությունների արդիականացված գործիքակազմ և վերջինիս համարժեք գործարար դիսկուրսի պահանջ:

3. Համադրելով ժամանակակից գործարար հանրույթի պահանջները մի կողմից և ահագնացող արագությամբ զարգացող աշխարհի մարտահրավերները մյուս կողմից վերլուծության արդյունքում ակնհայտ է դառնում սկզբունքային բանակցությունների մեթոդի արդիականությունը, քանզի, ինչպես նշում են բանակցային ոլորտի փորձագետները, բանակցային դիսկուրսը պետք է նպաստի փոխշահավետ, փոխընդունելի տարբերակների հայտնաբերմանը՝ նվազեցնելով կամ բացառելով վիճահարույց իրավիճակները:

4. ԲՀԼԱ-ի առկայությունը ծառայում է որպես նշաձող բանակցվող տարբերակին այլընտրանք առաջարկելու պարագայում: Եվ եթե բանակցող կողմերը նախօրոք մշակել են իրենց ԲՀԼԱ-ն, այսինքն՝ ունեն այլընտրանքի մտավոր կադապար, հետևաբար նրանք մշակել և ընտրել են սովյալ մտավոր կադապարը վերարտադրելու լեզվական այնպիսի միջոցներ, որոնք մյուս կողմի համար կլինեն համոզիչ և ոչ պարտադրող: Այսինքն՝ կողմերը, կիրառելով սկզբունքային բանակցությունների ռազմավարությունը, նվազեցնում են կամ բացառում ինքնաբուխ իրավիճակների առաջացումը:

5. Ուսումնասիրության և վերլուծության արդյունքում առանձնացվել և ընդգծվել է մտավոր կադապարների և գաղափարախոսության դերը սկզբունքային բանակցություններում: Ակնհայտ է, որ դիսկուրսը, լինելով մտավոր կադապարի վերարտադրություն, ինքնին կարող է նպաստել մտավոր նոր կադապարների ձևավորմանը և էականորեն փոփոխել բանակցության ընթացքը:

6. Սկզբունքային բանակցությունների լեզվագործաբանական կադապարի հիմնական տարրերից են խոսքային ակտերը, որոնց միջոցով հնարավոր է առկայացնել սկզբունքային բանակցությունների արժեքները: Քանակական վերլուծության արդյունքները փաստում են անուղղակի խոսքային ակտերի գերակայությունը սկզբունքային բանակցություններում (72% ռեպրեզենտատիվներ, 14% քոմիսիվներ, 10% էքսպրեսիվներ, 4% դիրեկտիվներ), որոնց միջոցով բանակցող կողմերը առաջ են մղում իրենց շահերը՝ մինևույն ժամանակ մնալով բարեկիրթ և քաղաքավարի:

7. Ժամանակակից գործարար մարդու համար կենսական անհրաժեշտություն է բարելավել հեջավորման ռազմավարություն



հմտությունը, որի գրագետ կիրառումը նվազեցնում է անձնական հակամարտության վտանգը, մեղմացնում է խոսքային ակտերի իլլոկուտիվ ուժը և օգնում բանակցային խնդիրների դրական հանգուցալուծմանը: Վերոգրյալ նպատակին հասնելու համար սկզբունքային բանակցություններում առավել հաճախ կիրառվում է անձնական ներգրավվածության նվազման ռազմավարությունը:

8. Սկզբունքային բանակցությունների արդյունավետությունը առավել խթանում են լեզվառճական հնարները, որոնք ձևավորում են համոզման խոսքը: Ընդհանուր առմամբ առավել կիրառելի են շրջասույթները, աստիճանավորման հնարները և փոխաբերությունները, որոնք, թիրախավորելով բանակցային հստակ նպատակ, ընդգծում են ասույթի իլլոկուտիվ ուժը՝ միննույն ժամանակ պահպանելով կողմերի դրական վարկանիշը և հեղինակությունը:

Այսպիսով, հետազոտության վերոգրյալ արդյունքները թույլ են տալիս արձանագրել, որ մարդկանց գործունեության գրեթե բոլոր ոլորտները ենթադրում են բանակցությունների առկայություն: Սկզբունքային բանակցությունների մեթոդը և վերջինիս արժեքների առկայացման համար կիրառվող գործարար դիսկուրսը իր լեզվագործաբանական առանձնահատկություններով ձևավորում են լեզվագործաբանական կենսունակ գործիքակազմ, որը ժամանակակից գործարար մարդուն օգնում է արդյունավետ բանակցելու լինելով կոշտ շահերի և մեղմ մարդկանց նկատմամբ:

**Ատենախոսության հիմնադրույթներն** արտացոլված են հետևյալ հրապարակումներում՝

1. An Application of Grice's Cooperative Principle to the Analysis of a Written Business Negotiation Model // Science and Education a New Dimension, Humanities and Social Sciences, 9 (45), 2021 Budapest, p. 66-69.
2. Գործարար բանակցությունը՝ որպես տնտեսական և գործարարի սկզբունքների հատման արդյունք // Օտար լեզուները բարձրագույն դպրոցում 2 (31), 2021, Երևան, էջ 87-98: (համահեղինակ՝ Լ. Հարությունյան)
3. The Mental Model As a Medium to Influence and Direct Business Discourse // Katchar Scientific Periodical 2, Yerevan, 2022 p. 87-101. (co-author L. Harutyunyan)
4. Identification of Hedging Strategies in Business Negotiations // Wisdom, 2(22), ASPU, Yerevan, 2022, p. 170–181. (Scopus indexed) (co-author L. Harutyunyan)
5. Speech Acts Efficacy in the Realization of Principled Negotiation Merits // Fundamental and Applied Research. Current Issues and Achievements, International Conference Collection of Scientific Articles, National Academy of Sciences of RA, Yerevan, 2022, p. 274-283.
6. Լեզվաուճական հնարների դերը սկզբունքային բանակցություններում // Օտար լեզուները բարձրագույն դպրոցում 2 (35), 2023, Երևան, էջ 35-55:

Ruzanna Baghramyan

## Pragmalinguistic Model of Business Negotiations

(Harvard Negotiation Project)

### Summary

The **aim** of the dissertation is to study the pragmalinguistic characteristics of business negotiations, by means of which the strategy of principled negotiations is executed. To achieve this goal, the following **objectives** have been set forward.

1. to study the features of business discourse, determine the role of business negotiations in this dimension,
2. to examine the theoretical definitions of mental models and ideologies and analyze their role in principled negotiations,
3. to observe the peculiarities of the development of historical stages of business negotiations, to study the types of business negotiations, emphasizing the method of principled negotiations.
4. to determine the importance of BATNA (the best alternative to the negotiated agreement) in the negotiation process,
5. to highlight and study the linguistic means that are used in the implementation of the strategy of principled negotiations,
6. to determine the role of speech acts in the process of principled negotiations by means of quantitative analysis,
7. to study an effective hedging strategy in the process of principled negotiations,
8. to analyze the stylistic means used in the process of principled negotiations as a tool for forming a persuasive speech.

The **topicality** of the research is conditioned by the imperative to improve the negotiation skills of multicultural business community, which requires an updated examination and evaluation of linguistic means and techniques. The principled method of negotiations is a model formed by combining hard and soft negotiation skills, which allow contemporary businesspeople to promote their interests by separating the person from the problem.

The **scientific novelty** of the research is corroborated by the respective factors.

- The subject of consideration is the method of principled negotiations and the linguistic means and techniques that shape the pragmalinguistic model of the latter.
- Linguistic means that underpin the realization of four fundamental merits of principled negotiations are comprehensively analyzed.
- The linguistic model the use of which assumes the employment of an effective BATNA is identified and developed,

**The methodological framework** is determined by goals and objectives set forward. To implement a complex pragmalinguistic analysis of the discourse of business negotiations, the method of quantitative and qualitative research has been used by applying descriptive, discourse, general selection, linguostylistic analyses, as well as methods of "case-study" and contextual/co-textual analysis.

The **theoretical value** of the research is manifested in the observation and interpretation of strategies formed as a result of the intersection of linguistic and extralinguistic factors, implemented with the aim of promoting the merits of principled negotiations. The classification of business discourse in accordance with the chosen strategy, provides the opportunity to more deeply study the processes of formation of both the discourse as a whole and its discrete types and contribute to the further development of language theory.

The **practical value** of the work is due to the fact that its conclusions can contribute to the solution of some related issues. In particular, linguistic means for the realization of the merits of principled negotiations can be used by specialists in various fields to conduct conflict-free and effective negotiations. Data and research findings can be included in textbooks, manuals and have practical application for the participants and stakeholders of the global economy to hone their negotiation skills.

**Прагмалингвистическая модель деловых переговоров**

(Гарвардский переговорный проект)

**Резюме**

Диссертация посвящена изучению прагмалингвистических характеристик деловых переговоров, с помощью которых осуществляется стратегия принципиальных переговоров. Для достижения этой **цели** были поставлены следующие задачи:

1. изучить особенности делового дискурса, определить роль деловых переговоров в этом измерении;
2. рассмотреть теоретические определения ментальных моделей и идеологии и проанализировать их роль в принципиальных переговорах;
3. изучить особенности развития исторических этапов деловых переговоров, изучить типы деловых переговоров, подчеркивая метод принципиальных переговоров;
4. определить важность НАОС/BATNA (наилучшая альтернатива обсуждаемому соглашению) в процессе переговоров;
5. выделить и изучить лингвистические средства, используемые при реализации стратегии принципиальных переговоров;
6. определить роль речевых актов в процессе принципиальных переговоров посредством количественного анализа;
7. изучить эффективную стратегию хеджирования в процессе принципиальных переговоров;
8. проанализировать стилистические приемы, используемые в процессе принципиальных переговоров как инструмент формирования убедительной речи.

**Актуальность исследования** обусловлена необходимостью совершенствования переговорных навыков многонационального делового сообщества, что требует обновленного изучения и оценки лингвистических средств и приемов. Принципиальный метод переговоров – это модель, сформированная путем сочетания жестких и мягких переговоров, которая помогает современному деловому человеку продвигать свои интересы, отделяя человека от проблемы.

**Научная новизна** работы обеспечивается соответствующими факторами/положениями.

• Предметом исследования становятся метод принципиальных переговоров и лингвистические инструменты, которые формируют прагмалингвистическую модель данного переговорного дискурса.

- Осуществляется комплексный анализ лингвистических средств, которые способствуют реализации четырех ценностей принципиальных переговоров.
- Выявлен и разработан лингвистический шаблон, применение которого предполагает наличие эффективного НАОС.

**Методологическая база** обусловлена поставленными целями и задачами. Для проведения комплексного прагмалингвистического анализа дискурса деловых переговоров были использованы методы количественного и качественного исследования с применением описательного, дискурсивного, лингвистического и контекстуального/паратекстового анализа, а также метод "кейс-стади" (case study).

**Теоретическая ценность работы** проявляется в наблюдении и интерпретации стратегий, сформированных в результате пересечения лингвистических и экстралингвистических факторов, реализуемых с целью продвижения ценностей принципиальных переговоров. Классификация деловых дискурсов, являющихся предметом исследования, в соответствии с выбранной стратегией дает возможность более глубоко изучить процессы формирования как дискурса в целом, так и отдельных его видов, способствует дальнейшему развитию языковой теории.

**Практическая ценность работы** обусловлена тем, что ее выводы могут способствовать решению определенных прикладных задач. В частности, лингвистические средства реализации ценностей принципиальных переговоров могут применяться специалистами различных областей для проведения конструктивных и эффективных переговоров. Результаты исследования могут быть включены в учебники, пособия, иметь практическое применение для участников и заинтересованных лиц глобальной экономики стремящихся улучшить свои навыки ведения переговоров.