

Կ Ա Ր Ծ Ի Ք

Բաղրամյան Ռուզաննա Էդուարդի

<< ԳՈՐԾԱՐԱՐ ԲԱՆԱԿՅՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԼԵԶՎԱԳՈՐԾԱԲԱՆԱԿԱՆ
ԿԱՂԱՊԱՐԸ >> (ՀԱՐՎԱՐԴԻ ԲԱՆԱԿՅԱՅԻՆ ՆԱԽԱԳԻԾ)

Ժ. 02.07.-<<Ռոմանագերմանական լեզուներ>>

մասնագիտությամբ բանասիրական գիտությունների թեկնածուի
գիտական աստիճանի հայցման ատենախոսության վերաբերյալ

Քննարկվող ատենախոսության հետազոտությունը նվիրված է
բանակցությունների դիսկուրսի որպես անգլալեզու գործարար
հաղորդակցության տեսակներից մեկի ուսումնասիրությանը և համապարփակ
նկարագրությանը:

Ժամանակակից աշխարհում բանակցությունները գործարար
հաղորդակցության անբաժան մասն են կազմում: Հասարակական կյանքի տարբեր
ոլորտներում, ինչպիսիք են՝ քաղաքականությունը, տնտեսությունը,
կառավարումը և այլն, բանակցությունների քանակի ավելացման կայուն միտում
կա: Մենք նույնիսկ չենք մտածում այն մասին, թե որքան մեծ դեր են խաղում
բանակցությունները մեր կյանքում: Ամեն օր պետք է ինչ-որ բանի շուրջ
պայմանավորվել աշխատակիցների, հաճախորդների, մատակարարների և այլոց
հետ:

Ներկայումս գործարար բանակցությունների դիսկուրսը գտնվում է
լեզվաբանների ուշադրության կենտրոնում: Դրա ապացույցն է հանդիսանում այն
փաստը, որ ուսումնասիրության համար հավաքվում է տվյալ դիսկուրսի
տեքստերի կորպուս (CANBEC – Cambridge and Nottingham Business English Corpus):
Առաջին հայացքից թվում է, թե բանակցություններն անկանխատեսելի են, սակայն

ամենից հաճախ դրանք ընթանում են երեք հիմնական ռազմավարություններից մեկով: Վերլուծելով երկխոսությունը՝ Դուք կարող եք հասկանալ, թե այդ ռազմավարություններից որն է ընտրում Ձեր գրուցակիցը, և կառուցել համապատասխան վարքի գիծ: Այնուամենայնիվ, գործարար դիսկուրսի արտադրության և ընկալման հարցերը, ինչպես նաև բիզնեսի փոխգործակցության գործընթացում՝ խոսքի ռազմավարությունների կիրառման հարցերը, ըստ հետազոտողների, դեռ բավարար ուսումնասիրված չեն և պահանջում են հատուկ հետազոտություն:

Քննարկվող ատենախոսության ուսումնասիրությունն իրականացվում է այնպիսի գիտական հարացույցների համաձայն, ինչպիսիք են՝ հաղորդակցության տեսությունը, քննադատական դիսկուրս-վերլուծությունը, հոետորաբանությունը և լեզվագործաբանություն:

Ատենախոսության թեմայի ընտրությունը և լեզվական նյութի ուսումնասիրության մարդակենտրոն մոտեցումը չափազանց կարևոր են դիսկուրսի տեսության, գործալեզվաբանության և ճանաչողական լեզվաբանության ոլորտներում՝ ժամանակակից հետազոտությունների համար:

Ուսումնասիրության *արդիականությունը* որոշվում է բանակցային դիսկուրսի ամբողջական նկարագրությունը ներկայացնելու անհրաժեշտությամբ, քանզի այն ամեն տարի ավելի ու ավելի է ներթափանցում հասարակության հաղորդակցական գործունեության մեջ և ազդում նրա դիսկուրսիվ տարածքի վրա:

Սկզբունքային բանակցությունների մեթոդը բանակցային գործընթացի մասնակիցներից պահանջում է լեզվական իրավագեկության բարձր մակարդակ և լեզվական հնարների կիրարում: Ատենախոսի կողմից իրականացված սկզբունքային բանակցությունների գործընթացում կիրառվող համոզիչ խոսքի ձևավորման համար անհրաժեշտ լեզվաոճական հնարների վերլուծությունը նույնպես ապահովում է այս ուսումնասիրության *արդիականությունը*:

Պետք է նաև հաշվի առնել, որ գործնական բանակցությունների, մասնավորապես՝ սկզբունքային բանակցությունների լեզվագործաբանական բաղադրիչի նկարագրությանը նվիրված աշխատանքների բացակայությունը, նույնպես արդիականացնում է այս ատենախոսական ուսումնասիրությունը, որը գալիս է այդ բացը լրացնելու:

Ատենախոսության *գիտական նորույթը* պայմանավորված է ոչ միայն հետազոտության օբյեկտի՝ սկզբունքային բանակցությունների ընտրությամբ, այլ նաև այն հանգամանքով, որ առաջին անգամ փորձ է արվում քննության առնել սկզբունքային բանակցությունների արժեքների առկայացումն ապահովող լեզվական միջոցները և՛ վերջինիս լեզվագործաբանական կաղապարը ձևավորող խոսքային հնարները:

Ատենախոսության *տեսական նշանակությունը* որոշվում է հետևյալով. նախ՝ ատենախոսության հեղինակի կողմից իրականացված լեզվական նյութի վերլուծության մոտեցումը և աշխատանքի արդյունքները կարող են օգտագործվել ինչպես ընդհանուր առմամբ դիսկուրսի ձևավորման գործընթացների, այնպես էլ՝ նրա առանձին տեսակների հետագա՝ ավելի խորը ուսումնասիրության համար: Երկրորդ՝ քննարկվող ուսումնասիրությունը նպատակ ունի համապարփակ ուսումնասիրել բանակցային դիսկուրսի լեզվական ձևավորման սկզբունքները, ինչը թույլ է տալիս լրացնել գործարար դիսկուրսի ուսումնասիրության առանձնահատկությունները՝ նպաստելով դիսկուրսի տեսության հիմնական դրույթների հետագա զարգացմանը:

Ատենախոսության դրույթների, եզրակացությունների և նյութերի *գործնական արժեքը*, առաջին հերթին, կապված է դրանց կիրառման լայն հնարավորությունների հետ, քանի որ սկզբունքային բանակցությունների տեխնոլոգիան լայն գործնական ուղղվածություն ունի: Ատենախոսական հետազոտության արդյունքները կարող են օգտագործվել սահմանակարգային

դիսկուրսի ենթատեսակ համարվող գործարար բանակցությունների տեքստերի դիսկուրսային վերլուծության, դրանց լեզվագործաբանական առանձնահատկությունների ուսումնասիրման, դիսկուրսի տեսություն և գործալեզվաբանություն առարկաների դասավանդման ժամանակ:

Աշխատությունը բաղկացած է ներածությունից, երկու գլուխներից և իրենց ենթագլուխներից, եզրակացությունից և գրականության ցանկից:

Ատենախոսությունը առանձնանում է բովանդակության հստակ կառուցվածքով և ծավալի հավասարակշռվածությամբ: Ցանկանում ենք հատկապես նշել Ռ. Բադրամյանի աշխատանքի կառուցման տրամաբանությունը: Նա, հետևողականորեն, դիտարկում է ուսումնասիրության թեմայի հետ կապված տեսական խնդիրների լայն շրջանակ: *Առաջին գլուխը՝ «Գործարար բանակցությունների հիմնարար հասկացությունները. պատմություն և զարգացում»,* առաջարկում է ուսումնասիրության մի շարք ժամանակակից հասկացությունների և մոտեցումների ակնարկ: Նրանում դիտարկվում են բանակցությունների տեսակները, վերջիններիս բնորոշ ռազմավարությունները, յուրաքանչյուրի առավելությունները և թերությունները, ինչպես նաև՝ անդրադարձ է կատարվում դիսկուրսի ընդհանուր բնութագրին, մասնավորապես, սահմանակարգային դիսկուրսի ինքնատիպությանը, քանզի գործարար դիսկուրսը՝ սահմանակարգային դիսկուրսի տարատեսակ է:

Աշխատանքում իր առջև դրված խնդիրների լուծմանը հեղինակը մոտենում է գործալեզվաբանական խնդիրների կոմպլեքսային ուսումնասիրության տեսանկյունից: Աշխատանքում նկարագրվել են բանակցությունների տեսակները, վերջիններիս բնորոշ ռազմավարությունները, դրանց առավելությունները և թերությունները, ինչպես նաև՝ բանակցային ռազմավարությունների սինթեզի արդյունավետությունը: Վեր են հանվել և որոշարկվել լեզվական այն միջոցները, որոնք նպաստում են գործարար բանակցություններում առկա մտավոր կաղապարների միջև

բնեռականացումը նվազեցնելուն՝ հնարավորություն ընձեռելով փոփոխել կամ ուղղորդել գաղափարախոսական դիսկուրսը:

Ատենախոսության *երկրորդ գլխում՝ «Սկզբունքային բանակցությունների լեզվագործարանական կադապարի ձևավորումը»*, ներկայացվում են Պ. Գրայսի, Ջ. Օսթինի և Ջ. Սըրլի, Պ. Բրաուն և Ս.Լևինսոնի երեք հիմնական տեսությունները, ուսումնասիրվում են սկզբունքային բանակցությունների հիմնական տարրերի առկայացումը մեղմացնող լեզվական միջոցները և քննության են առնվում սկզբունքային բանակցություններում լեզվատճական որոշակի հնարները:

Աշխատանքը ավարտվում է եզրակացությամբ, որում ամփոփվում են կատարված ուսումնասիրության արդյունքները և ներկայացվում հիմնական եզրահանգումները:

Ամփոփելով պետք է նշել, որ Ռ.Բադրամյանի ատենախոսությունն իրենից ներկայացնում է հետաքրքիր և զրագետ գիտական հետազոտություն:

Դրական գնահատելով հեղինակի կատարած աշխատանքը՝ այնուամենայնիվ, կցանկանայինք որոշ հարցերի շուրջ ներկայացնել մեր դիտարկումները և առաջարկները:

1. Ըստ "*Բանակցություններ առանց պարտության. Հարվարդի մեթոդ*" (Ռոջեր Ֆիշեր, Ուիլյամ Ուրի, Բրյուս Պատոն) գրքի հեղինակների՝ "սկզբունքային բանակցությունները հաշվի են առնում տարբեր կողմերի շահերը Հարվարդում ձևակերպված սկզբունքային բանակցությունների մեթոդը է այս երկու ծայրահեղությունների միջև ընկած մի մեթոդ է: *Այն չի ենթադրում ճնշում կամ մանիպուլյացիա*, սակայն դրա հիմնական խնդիրը դրված նպատակին հասնելն է, ընդ որում՝ կողմերից յուրաքանչյուրի համար" (<https://mastera.academy/harvard-wisdom/>): Սակայն ատենախոսությունում՝ գործարար բանակցությունների դրվագներ պարունակող հատվածների որոշ օրինակներում, հստակ կարելի է նկատել մանիպուլյացիայի հնարը. օրինակ

հաճոյախոսության/ գովաբանության ռազմավարությունը՝ կիրառման օրինակներում՝ էջ 96, 97, 104: Ինչպէս գիտեք, հաճոյախոսությունները մարդկանց մանիպուլյացիայի գրեթէ կատարյալ միջոց են, «այլ կերպ ասած՝ բանակցող կողմերը շողոքորթելով փորձում են հասնել առավելագույն արդյունքի»: Ինչպէս կարող եք բացատրել այս հակասությունը:

2. Հարվարդի սկզբունքային բանակցությունների մեթոդի համաձայն՝ ոչ խոսքային հաղորդակցությունը որոշիչ դեր է խաղում բանակցային գործընթացում: Այս մեթոդը հիմնվում է համագործակցության, փոխըմբռնման և փոխշահավետ բանակցությունների վրա, այն բոլորի՝ որոնք կարող են էական ազդեցություն ունենալ ոչ խոսքային ազդանշանների վրա: Ոչ խոսքային հաղորդակցությունը ամրապնդում է Հարվարդի մեթոդի սկզբունքները՝ նպաստելով վստահության, կարեկցանքի և համագործակցության զարգացմանը: Ոչ խոսքային լեզուն թույլ է տալիս ոչ միայն ավելի լավ հասկանալ ընդդիմախոսին, այլև կանխատեսել լսածի արձագանքը՝ վարքագծին հարմարվելու և ցանկալի արդյունքի հասնելու համար:

Հարվարդի սկզբունքային բանակցությունների մեթոդի չորս սկզբունքներից յուրաքանչյուրի շրջանակներում՝ ոչ խոսքային ազդանշանների վերլուծությունը նպաստում է բանակցային գործընթացի բարելավմանը: Այս համատեքստում կարևոր է լեզվական առանձնահատկությունների և ժեստերի լեզվի կապը: Այսպէս, օրինակ՝ "Կենտրոնացեք շահերի և ոչ թե դիրքերի վրա" երկրորդ սկզբունքը դիտարկելիս, պետք է ուշադրություն դարձնել դեմքի արտահայտությանը և մարմնի լեզվին, որպէսզի լավ հասկանալ և ճանաչել զրուցակցի թաքնված հետաքրքրությունները, որոնք նա կարող է բանավոր չարտահայտել: Կարծում ենք, որ բանակցային

գործընթացում ոչ խոսքային հաղորդակցության դերի և ազդեցության վերլուծությունը կհարստացնեք այս ուսումնասիրությունը:

3. Ատենախոսության 30-րդ էջում հեղինակը հիմնվում է Տ. Ա. Շիրյանայի առաջարկած բիզնես դիսկուրսի դասակարգման վրա նշելով. *"այսպես՝ Տ. Շիրյանան, ըստ էության, օրինակների հիման վրա ընդունում է սահմանային գործարար դիսկուրսի և այլ դիսկուրսների հատման փաստը"*, սակայն, ատենախոսը անտեսում է այն փաստը, որ *գործարար* դիսկուրսի տեսակների տարբերակման ժամանակ Տ. Ա. Շիրյանան առանձնացնում է միայն գործարար դիսկուրսի մասնագիտական, ակադեմիական և հանրային ենթատեսակները (Ширяева, 2014): Կցանկանայինք պարզաբանել, որ Շիրյանայի գործարար դիսկուրսի դասակարգումը լրացնում է Լ.Պ. Տարնանան՝ առաջարկելով ավելացնել գործարար դիսկուրսի գործունեության սահմանային շրջանակը, որն արտահայտվում է բիզնես գործընկերների ոչ պաշտոնական հաղորդակցության մեջ, օրինակ՝ բիզնես ճաշի ժամանակ (Тарнаева 2014, Видовые Различия Делового Дискурса: Лингводидактический Аспект Проблемы с. 171): Այսպիսով, հաստատվում են գործարար դիսկուրսի ոլորտում տարբեր ժանրերի առկայությունը և դրանց փոխազդեցությունը (սահմանային դիսկուրսը):
4. Թեև անգլո-ամերիկյան գործարար դիսկուրսում բանակցությունների ընդհանուր մոտեցումը կարող է բավականին միատարր լինել՝ ընդհանուր սկզբունքների և շրջանակների պատճառով, բրիտանացիների և ամերիկացիների միջև առկա են լեզվի օգտագործման նուրբ տարբերություններ: Այսպիսով օրինակ, ըստ ոլորտի հիմնական հետազոտողների՝ Քեն Հայլանդի (ով մանրամասն ուսումնասիրել է հեջավորումը ակադեմիական դիսկուրսում) և Դեբորա Քեմերոնի (ով վերլուծել է միջմշակութային հաղորդակցության մոդելները)

ամերիկացիները հաճախ ավելի քիչ են խուսափում իրենց հաղորդակցության մեջ ուղիղ պատասխանից՝ նախընտրելով անմիջականությունն ու պարզությունը: Ամերիկյան հեջերը հաճախ արտացոլում են հաստատակամության և դիվանագիտության միջև հավասարակշռությունը՝ ապահովելով պարզությունը և պահպանելով քաղաքավարությունը: Բրիտանացիներն ավելի հաճախ են դիմում խոսքային զսպվածության, ինչն արտացոլում է մշակութային նախապատվությունը թերասության և քաղաքավարության նկատմամբ: Սակարող է հաղորդակցությունն ավելի զգույշ դարձնել: Այսպիսով, քանի որ ատենախոսը ուսումնասիրում և վերլուծում է ֆիլմերից վերցված անգլո-ամերիկյան բանակցային դիսկուրսի օրինակները, ներկայացված ուսումնասիրության մեջ ոչ պակաս կարևոր և հետաքրքիր կլինեն դիտարկել բրիտանական և ամերիկյան լեզվամշակույթի ներկայացուցիչների հեջավորման ռազմավարությունների կիրառման տարբերությունները:

5. Նախորդ մեկնաբանության հետ կապված կցանկանայինք հարցնել հարգելի ատենախոսին՝ կան արդյոք նշանակալի տարբերություններ բրիտանացիների և ամերիկացիների կողմից օգտագործվող հեջմարկերների, բառապաշարային միջոցների, հեջավորման առավել հաճախ օգտագործվող ռճական միջոցների միջև: Որքանով թույլ է տալիս դատել գրականության վերլուծությունը՝ այս թեմայի վերաբերյալ հատուկ ուսումնասիրություններ չեն իրականացվել:

Նշվածը ամեննին չի նվազեցնում ընդհանուր դրական տպավորությունը աշխատանքից, որը հանդիսանում է յուրօրինակ և ինքնուրույն հետազոտություն: Ատենախոսությունը առանձնանում է դատողությունների տրամաբանական ներդաշնակությամբ և ինչպես տեսական, այնպես էլ գործնական հետաքրքրություն է ներկայացնում:

