

DOI: <https://doi.org/10.46991/FLHE.2024.28.2.060>

Ռուզաննա Բաղրամյան*

<https://orcid.org/0000-0001-9056-0842>

Հայաստանի պետական տնտեսագիտական համալսարան

ԱՆՈՒՂՂԱԿԻ ԽՈՍՔԱՅԻՆ ԱԿՏԵՐԸ՝ ՈՐՊԵՍ ԲԱՆԱԿՑԱՅԻՆ ԴԻՍԿՈՒՐՍԻ ԼԵԶՎԱԳՈՐԾԱԲԱՆԱԿԱՆ ԿԱՂԱՊԱՐ

Սույն հոդվածը ուսումնասիրում է անուղղակի խոսքային ակտերի դերը գործարար բանակցություններում՝ հիմք ընդունելով սկզբունքային բանակցությունների մեթոդը: Ակնհայտ է, որ գործարար ոլորտում խոսքային ռազմավարությունների ճիշտ ընտրությունը որոշիչ դերակատարում ունի բանակցությունների հաջող ընթացքի համար: Գործարար բանակցային դիսկուրսի համալիր վերլուծությունը թույլ է տալիս տարբերակել և քննության առնել հաղորդակցային այնպիսի ռազմավարություններ, որոնք օգնում են բանակցող կողմերին վարել վիճահարույց իրավիճակների նվազեցմանը միտված խոսքային ճկուն քաղաքականություն: Հիմք ընդունելով Ջ. Սրբյի խոսքային ակտերի դասակարգումը՝ հոդվածում, քանակական վերլուծության միջոցով, ներկայացվում են սկզբունքային բանակցությունների արժեքներն առկայացնող խոսքային ակտերի տեսակները, վերջիններիս կիրառման հաճախականությունն ու արդյունավետությունը՝ նախանշված բանակցային նպատակներին հասնելու համար: Անուղղակի խոսքային ակտերի վերլուծության առանցքը սկզբունքային բանակցությունների չորս արժեքներն են, որոնց առկայացումը համապատասխան խոսքային ակտերի միջոցով կարող է էականորեն բարելավել բանակցային գործընթացը, ինչպես նաև ԲՀԼԱ-ն (բանակցային համաձայնության լավագույն այլընտրանք)՝ նվազեցնելով հակամարտության աստիճանը: Ուսումնասիրության արդյունքները հիմնված են մի շարք ֆիլմերից առանձնացված գործարար բանակցային դիսկուրսում կիրառվող խոսքային ակտերի վերլուծության վրա, որոնք ապահովում են օբյեկտիվ չափորոշիչների կիրառումը և փոխշահավետության

* rouzannabaghramyan@gmail.com



This work is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License.

Received: 21/10/2024

Revised: 26/11/2024

Accepted: 16/12/2024

© The Author(s) 2024

սկզբունքի առկայությունը: Անուղղակի խոսքային ակտերի լեզվագործաբանական քննության արդյունքները հնարավորություն են ընձեռում բանակցային դիսկուրսը դարձնել առավել դինամիկ և արդյունավետ:

Բանալի բառեր. *դիսկուրս, գործարար դիսկուրս, բանակցային դիսկուրս, անուղղակի խոսքային ակտեր, սկզբունքային բանակցություններ*

Ներածություն

Գործարար հանրույթում բանակցային դիսկուրսի նկատմամբ օրեցօր աճող հետաքրքրությունն անհրաժեշտություն է ձևավորում դիտարկել բանակցային նոր ձևաչափեր և արդիականացնել լեզվական և արտալեզվական գործիքակազմը՝ համադրելով այն ժամանակակից մարտահրավերներին:

Դիսկուրսը բազմաշերտ և բարդ երևույթ է, որի կիրառումը, ընկալումը և վերլուծությունը ենթադրում են լեզվական, հասարակական, մշակութային, տնտեսական, պատմական և այլ գործոնների համալիր ուսումնասիրություն: Դիսկուրսը ոչ միայն դիտարկվում է որպես լեզվաբանության ուսումնասիրության նյութ, այլև ինքնին ծառայում է որպես մեթոդ՝ տարբեր բնագավառներում կիրառվող դիսկուրսը վերլուծելու, մեկնաբանելու և տվյալ ոլորտին առնչվող հարցերին լուծումներ գտնելու նպատակով: Դիսկուրս վերլուծությունը առավել համապարփակ և արդյունավետ է միջառարկայական հարթությունում, որը ընդարձակ գործիքակազմի միջոցով թույլ է տալիս հասկանալ և մեկնաբանել տվյալ դիսկուրսի նպատակը: Դիսկուրսն ընկալվում ու ակտիվանում է արտաքին և ներքին գործոնների համաձայն, որոնք անքակտելիորեն փոխկապակցված են մեկ կոնկրետ իրավիճակում:

Հիմնականում առանձնացնում են դիսկուրսի գրավոր և բանավոր տեսակներ, սակայն թվային տեխնոլոգիաների զարգացմանը զուգընթաց վերջին տասնամյակներում ձևավորվել է դիսկուրսի նոր տեսակ՝ մուլտիմեդիային դիսկուրսը, որը գրավոր և բանավոր դիսկուրսների համադրում է՝ համալրված գրաֆիկական, տեսաձայնային և օրեցօր ընդլայնվող թվային այլ միջոցներով: Հաշվի առնելով հասարակական և ճանաչողական գիտությունների ներկա և ակնկալվող մարտահրավերները՝ կարելի է վստահաբար փաստել, որ բանավոր դիսկուրսի դերը և նշանակությունը ոչ միայն չի նվազելու ապագայում, այլև շեշտակիորեն կարևորվելու է հասարակական, տնտեսական ու գործնական ոլորտում կիրառվող լեզուն ընկալելու և հետազոտելու համար:

Դիսկուրսի համապարփակ ուսումնասիրությունը ներառում է հետևյալ երեք հայեցակետերը՝ հասարակական-ճանաչողական, լեզվա-

գործաբանական և հաղորդակցային: Դիսկուրսի հասարակական-ճանաչողական հարացույցը զարգացրել է հոլանդացի ժամանակակից լեզվաբան, քննադատական դիսկուրսի հիմնադիր Թ. վան Դեյքը: Նա նշում է. «Լեզվաբանության, հոգելեզվաբանության և հանրալեզվաբանության գիտնականները գիտակցեցին, որ իրական լեզվի օգտագործման ուսումնասիրությունը չպետք է սահմանափակվի առանձին նախադասությունների քերականական վերլուծությամբ, և կենտրոնացան իրական լեզվի օգտագործողների կողմից ճանաչողական ու հասարակական իրավիճակում ձևավորված տեքստի և հաղորդակցության կառուցվածքների, ռազմավարությունների և գործընթացների վրա» (van Dijk, 2011, էջ 1):

Գործարար դիսկուրսը, որպես հաղորդակցության հատուկ ձև, սահմանակարգային դիսկուրսի տարատեսակ է՝ իրեն բնորոշ լեզվագործաբանական առանձնահատկություններով, որոնք նպաստում են գործարար միջավայրում արդյունավետ փոխազդեցությունների առկայացմանը: «Սահմանակարգային դիսկուրսի նորմերը արտացոլում են հասարակության էթնիկ արժեքները՝ որպես ամբողջություն և որոշակի հասարակական խմբի արժեքները, որոնք կազմում են ինստիտուտը» (Карасик, 2002, էջ 196): Այն հասարակական-ճանաչողական բարդ երևույթ է, որը կիրառվում է և՛ որպես միջոց բանակցային նպատակների առաջնորդման համար, և՛ որպես մեթոդ մյուս կողմի բանակցային նպատակները վերհանելու և ընկալելու համար: Տ. Շիրյանսան, ուսումնասիրելով սահմանակարգային գործարար դիսկուրսը, վերջինս բնորոշում է իբրև այնպիսի անհատների միջև իրականացվող նպատակատուղոված դերակարգավիճակային խոսքային գործունեություն, որոնք ներգրավված են գործարարկազմակերպական հարաբերությունների մեջ, ինչպես նաև կազմակերպությունների և առանձին անհատների հաղորդակցման մեջ՝ հիմնված գործարար հաղորդակցության նորմերի և կանոնների վրա (Ширяева, 2008): Դիսկուրսի մշակութային, հասարակական և ճանաչողական հատկությունները այն դարձնում են գործաբանության տիրույթում ուսումնասիրվող առարկա: Գործաբանությունը ներառում է համատեքստային առանձնահատկությունների այնպիսի ամբողջական գամմա, որը հնարավորություն է տալիս ոչ միայն վերլուծելու գրավոր տեքստը կամ խոսելու բառերի կամ ասույթների մակարդակով, այլև դիտարկելու, մեկնաբանելու և ուսումնասիրելու բոլոր այն գործոնները, որոնք նպաստում են խոսքի կամ տեքստի վերջնական արդյունքի ձևավորմանը: Գործաբանական բաղադրիչները, համագործակցելով, հաղորդակցման գործընթացի մեջ ներգրավված կողմերի համար ստեղծում են տվյալ իրավիճակին համապատասխան հարթակ, որը հնարավորություն է տալիս վեր հանելու և քննարկելու փոխադարձ ընդունելի կարծիքներ, տեսա-

կետներ և նախադրյալներ ստեղծելու հետագա համագործակցության համար: Շատ դեպքերում արդյունքն անտեսանելի է հաղորդակցության վաղ փուլերում, ինչը պայմանավորված է գրուցակիցների անուղղակի ասույթների կիրառմամբ, որոնք բարենպաստ հիմք են ստեղծում խաղաղ հանգուցալուծման համար: Անուղղակի ասույթների ակնարկվող իմաստը բացահայտվում է գործաբանական գործոնների վերլուծության միջոցով: Ավանդական գործաբանության ուսումնասիրությունը հիմնված է առանցքային երեք հիմնասյուների վրա, որոնք պատկերացումներ են տալիս դիսկուրսի գործաբանական վերլուծության մասին: Այդ հիմնասյուներն են Փ. Գրայսի «Համատեղ հաղորդակցման սկզբունքի տեսությունը», Ջ. Օսթինի և Ջ. Սըրլի «Խոսքային ակտերի տեսությունը», Պ. Բրաունի և Ս. Լևինսոնի «Քաղաքավարության տեսությունը»:

Բանակցային գործընթացում կիրառվող գործարար դիսկուրսը, լեզվական և արտալեզվական գործոններով պայմանավորված բազմաշերտ խոսքային մարտավարություն է, որի յուրատիպ կառուցվածքը թույլ է տալիս ձկուն լինել բանակցության ընթացքում՝ խուսափելով սուր լուծումներից: Ջ. Նիրենբերգը իր «The Art of Negotiating» գրքում նշում է. «Կյանքում հաջողակ լինելը կախված է անհատի բանակցելու հմտությունից: Յուրաքանչյուր ոլորտում՝ գործարար, հասարակական, մարդկանց

Փոխհարաբերություններում զգացվում է բանակցելու անհրաժեշտություն: Իմ անձնական փորձից և ուսումնասիրություններից ելնելով ես հանգել եմ այն եզրակացության, որ կյանքում հնարավոր է բանակցել ցանկացած հարցի շուրջ, ցանկացած պայմաններում և ցանկացած ժամանակ» (Nierenberg, 1995, էջ 8):

Բալանդինան նշում է, որ բանակցային դիսկուրսի հիմնական հատկությունը ծիսականությունն է, որը նախատեսում է խստորեն սահմանված փուլերի հաջորդականություն և մասնակիցներին առաջարկում է կլիշե դարձած արտահայտություններ՝ բանակցային գործընթացը ռազմավարական տեսանկյունից ուղղորդելու համար (Баландина, 2004): Բանակցություններում լեզվական բաղադրիչների խորքային վերլուծությունը չափազանց կարևոր է. դա պետք է իրականացնել հաշվի առնելով գործարար դիսկուրսի գործադրման ժամանակ կիրառվող մեթոդները և ռազմավարությունները: Բանակցությունների տեսակին, վերջինիս փուլերին և տեսություններին ծանոթ լինելը նպաստում է դիսկուրսի իմաստային հանգամանակից վերլուծությանը:

Քանի որ բանակցային գործընթացը, առավել հաճախ, հակասող շահերի առկայության դեպքում դիսկուրսի նվազմանը միտված նախաձեռնություն է, այն ենթադրում է փոխշահավետ սկզբունքի վրա բա-

նակցվող պայմանների հստակեցում և երկուստեք ընդունելի լուծումների առաջադրում: Ժամանակակից գործարար միջավայրում նմանատիպ բանակցային ձևաչափ է առաջարկում սկզբունքային բանակցությունների մեթոդը:

Սկզբունքային բանակցությունների մեթոդը մշակվել է Հարվարդի համալսարանի իրավագիտության պրոֆեսոր Ռոջեր Ֆիշեր և մարդաբան, բանակցությունների փորձագետ Ուլյամ Ուրի կողմից 1979 թ.-ին՝ Հարվարդի բանակցային նախագիծի շրջանակներում: 1981թ.-ին սույն նախագիծի շրջանակներում ստեղծվեց «Համաձայնության հասնելու ուղին. Բանակցություններ առանց պարտվողների» աշխատությունը, որտեղ մանրագին շարադրված է վերոգրյալ մեթոդի առկայացման քայլերի հաջորդականությունը: Սույն մեթոդը առավել արդյունավետ արդի բանակցային մեթոդներից է, որի կիրառումը նպաստում է գտնելու լուծումներ, որոնք բավարարում են բոլոր կողմերի շահերը հիմք ընդունելով փոխշահավետության սկզբունքը: Սկզբունքային բանակցությունների մեթոդը հիմնված է «կոշտ մոտեցում խնդրի էության և մեղմ մոտեցում մասնակիցների նկատմամբ» սկզբունքի վրա: Այն 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. Չափանիշներ - Պնդե՛ք, որ արդյունքը հիմնված լինի օբյեկտիվ չափորոշիչների վրա: (Fisher, Ury, & Patton, 2011)

Ժամանակակից մարդը, արդեն իսկ ունենալով ապոստերիորի գիտելիքներ բանակցային գործընթացների վերաբերյալ, գիտակցում է բանակցային նմանատիպ ձևաչափի անհրաժեշտությունը, որը չի լինի կոշտ կամ մեղմ, այլ միաժամանակ կլինի և՛ կոշտ և՛ մեղմ:

Սկզբունքային բանակցությունների մեթոդի առանցքային հաջորդ բաղադրիչը ԲՀԼԱ-ն է (Բանակցային համաձայնության լավագույն այլընտրանք, BATNA – Best Alternative To The Negotiated Agreement): «ԲՀԼԱ» եզրույթը ստեղծվել և առաջին անգամ կիրառվել է Ռ. Ֆիշերի և Վ. Ուրիի կողմից 1981 թ.-ին իրենց «Համաձայնության հասնելու ուղին. բանակցություններ առանց պարտվողների» աշխատության մեջ: «Պատճառը, որ դուք բանակցում եք, ավելի լավ արդյունքի հասնելն է, քան այն արդյունքը, որ կարող էիք ունենալ առանց բանակցությունների: Որո՞նք են այդ արդյունքները: Ո՞րն է ձեր այլընտրանքը: Ո՞րն է ձեր ԲՀԼԱ-ն՝ բանակցային համաձայնության ձեր լավագույն այլընտրանքը:

Դա այն ստանդարտն է, որով պետք է չափվի առաջարկվող ցանկացած համաձայնագիր» (Fisher et al., 2011, էջ 51):

Բանակցային գործընթացի ընթացքում կողմերը հաճախ են դիմում տարբեր ռազմավարությունների՝ հասնելու համար իրենց նպատակներին, ինչը առավել հաճախ պահանջում է անուղղակի խոսքային ակտերի կիրառման հմտություն:

Սույն հետազոտության շրջանակում իրականացված գործարար բանակցությունների դիսկուրսը կազմող խոսքային ակտերի վերլուծությունը հիմնված է Ջ. Սըրլի իլլոկուտիվ խոսքային ակտերի դասակարգման, ինչպես նաև իր կողմից առաջադրած հաջողության պայմանների և համապատասխանության ուղղության վրա: Ջ. Սըրլը մշակելով Ջ. Օսթինի «խոսքային ակտերի տեսությունը»՝ հնարավորություն ընձեռեց առավել համակարգված ուսումնասիրելու հաղորդակցման գործաբանական դաշտը:

Ջ. Օսթինը առանձնացնում է լոկուտիվ (իմաստային մակարդակ), իլլոկուտիվ (կատարման/արտաբերման մակարդակ) և պերլոկուտիվ (երկու գործողությունների ազդեցությունը լսողի վրա) խոսքային ակտեր, որոնք հիմնված են կատարողականների և նրանց իլլոկուտիվ ուժի վրա: Ջ. Սըրլը քննադատում է Ջ. Օսթինին խոսքային ակտերը իլլոկուցիոն բայերից չտարանջատելու համար և առաջարկում է իլլոկուցիոն խոսքային ակտերի նոր դասակարգում:

Ստորև ներկայացված է Ջ. Սըրլի խոսքային ակտերի դասակարգումը:

1. Ասույթներ, որոնք ներկայացնում են խոսողի մտադրությունները, պահանջները, եզրահանգումները, պնդումները և այլն (representatives):

2. Ասույթներ, որոնք հրամայելու, պատվիրակելու, խնդրելու, երբեմն աղերսելու միջոցով դրդում են լսողին որոշակի նպատակաուղղված գործողությունների կատարման (directives):

3. Ասույթներ, որոնք լսողին պարտավորեցնում են ինչ-որ բան անել՝ խոստման, երդման, դաշինք կազմելու միջոցով (commissives):

4. Ասույթներ, որոնք օգտագործվում են արտահայտելու լսողի վերաբերմունքը՝ շնորհակալություն հայտնելով, ներողություն խնդրելով, շնորհավորելով և ցավակցելով (expressives):

5. Ասույթներ, որոնք շատ հաճախ հանգեցնում են սահմանակարգային իրավիճակի փոփոխության: Ցայտուն օրինակներ են երեխային մկրտելը, խաղաղություն հայտարարելը, աշխատակցին աշխատանքից հեռացնելը (declarations):

Ջ. Սըրլը առաջարկում է հաջողության հետևյալ պայմանները (felicity conditions)՝ 1. propositional content - բովանդակային (խոսքային

ակտի իմաստային բովանդակության առանձնահատկություններ), 2. preparatory conditions – նախապատրաստական (խոսքային ակտի կատարման համար անհրաժեշտ հարատեքստային առանձնահատկություններ), 3. sincerity conditions – անկեղծության (խոսողի ցանկությունները և համոզմունքներ), 4. essential conditions – էական (պայման, որն անհրաժեշտ է, որ խոսքային ակտը դրդի լսողին ինչ-որ գործողություն կատարելու (Searle, 1979, էջ 2-22):

Ձ. Սըրլը տարբերակում է բառից աշխարհի համապատասխանության ուղղությունը (word-to-world direction of fit), որը ներառում է հայտարարություններ, նկարագրություններ, պնդումներ, բացատրություններ և այլն, և աշխարհից բառ համապատասխանության ուղղությունը (world-to-word direction of fit), որն ընդգրկում է խնդրանքներ, հրամաններ, երդումներ, խոստումներ և այլն: Ըստ Ձ. Սըրլի՝ համապատասխանության ուղղությունը իլլուկուցիայի արդյունք է, թեև նա ընդունում է, որ իլլուկուցիոն ակտերի իր դասակարգումը չի կարող կառուցվել բացառապես այս տարբերակման հիման վրա:

Ինչպես արդեն նշվել է, Ձ. Սըրլը զարգացնում է ասույթների ներակա իմաստի գաղափարը (Գրայսի ներակայման տեսություն) և պնդում, որ իլլուկուտիվ խոսքային մեկ ակտը կարող է բխել իլլուկուտիվ խոսքային մեկ այլ ակտից: «Անուղղակի խոսքային ակտերի կիրառման ժամանակ զրուցակիցը ավելի շատ տեղեկություն է հաղորդում լսողին, քան իրականում ասում է՝ հիմնվելով փոխադարձաբար կիսված ընդհանուր ֆոնային տեղեկատվության վրա՝ թե՛ լեզվական, թե՛ ոչ լեզվական, ինչպես նաև լսողի բանականության և եզրահանգումներ անելու ընդհանուր կարողությունների վրա (Searle, 1979, էջ 31):

Հարկ է նշել, որ անուղղակի խոսքային ակտերը գերակշռում են գործարար բանակցություններում, քանի որ վերջիններիս կիրառումը ենթադրում է անուղղակի հաղորդակցություն, որն էլ իր հերթին հնարավորություն է ընձեռում բանակցող կողմերին կատարել դիսկուրսի տարատեսակ գործաբանական մեկնաբանություններ՝ խուսափելու բանակցությունների ոչ շահեկան կամ բացասական հետևանքներից: Ավելին, ինչպես նշում է Ե. Երզնկյանը. «Խոսքային ակտը նպատակաուղղված խոսքային գործողություն է, որը կատարվում է յուրաքանչյուր հասարակության մեջ հաղորդակցական վարքագծի սկզբունքներին և կանոններին համապատասխան» (Երզնկյան, 2018, էջ 28):

Դիտարկենք հետևյալ օրինակը:

Երկխոսությունը հատված է “The Big Short” ֆիլմից, որը հիմնված է 2007-2008թթ.-ի համաշխարհային ֆինանսական ճգնաժամը արտացոլող իրական փաստերի վրա:

Ուղ Մթրիթի 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.*

Michael Burry - I like your hair. Did you cut it yourself?

Young Analyst - What? No. I uh, paid someone.

Michael Burry - Oh.

Young Analyst - So, do I get the job? I really think I could help your fund.

Michael Burry – What? Oh sure. Right. Yes...um (Mckay, 2015)

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՝ 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 վերլուծաբանը 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 դրդում 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 չափանիշը՝ առանձնացնել մարդ-

կանց խնդրից, որն էլ կենսական նախապայման է առանց անձնական հակամարտության բանակցությունների վարման համար: Երիտասարդ վելուծաբանը ընդունում է էքսցենտրիկ գործատուի բանակցային ոճը և, շարունակում է կիրառելով անկեղծության պայմանով և բառից-աշխարհի համապատասխանության ուղղությամբ ռեպրեզենտատիվ «*That seems healthy*»:

«*No. I didn't know that*» ասույթի հաջողության պայմաններն են՝

Խոսքային ակտ	Բովանդակային /իմաստային պայման	Նախապատրաստական պայման	Անկեղծության պայման	Էական պայման	Սկզբունքային բանակցությունների արժեքներ
Ռեպրեզենտատիվ	<i>No. I didn't know that.</i>		Երիտասարդ վելուծաբանը անկեղծ է իր խոսքում	Անկեղծության առկայությունը դրդում է Մայքլին ներողություն խնդրել և դիտարկել այլ տարբերակներ	Մշակել մի շարք հնարավորություններ (ԲՀՀԱ)

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 դիկուրսը, լեզվագործաբանական բաղադրիչներով հանդերձ, ներկայացնում է կողմերի անկեղծ, օբյեկտիվ և երկուստեք շահեկան տեսակետները:

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

«Scarlet» ամսագրի աշխատակիցը՝ Սաթոնը անկնկալում է պաշտոնի բարձրացում: Բանակցությունն ընթանում է Սաթոնի 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).

I've worked incredibly hard խոսքային ակտը կառուցված է աշխարհից-բառ 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 ազդել Լորենի որոշման վրա: Հուզականությունը սաստկացնող *incredibly* մակբայը շեշտում է hard ածականը և ամրապնդում Սաթոնի արտահայտած միտքը:

Սույն ասույթի հաջողության պայմաններն են

Խոսքային ակտ	Բովանդակային /իմաստային պայման	Նախապատրաստական պայման	Անկեղծության պայման	Էական պայման	Սկզբունքային բանակցությունների արժեքներ
Ռեպրեզենտատիվ	I've worked incredibly hard.	Սաթոնը կարծում է, որ Լորենը տեղյակ չէ իր կատարած աշխատանքից	Սաթոնը անկեղծ է իր պնդման մեջ	Խոսքային ակտը ճիշտ է	Մշակել հնարավորություններ (ԲՀԼԱ), արդյունքը հիմնված է օբյեկտիվ չափորոշիչների վրա

Ասույթը ձևավորող գործաբանական առանձնահատկությունները թույլ են տալիս մյուս կողմին՝ Լորենին բացահայտել խոսքային ակտի իլլոկուտիվ ուժը: Իհարկե, խոսքային ակտի մեկնաբանումը մեծապես կախված է տարբեր արտալեզվական 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 ասույթի (*I like to think that I've made your life easier*) իլլոկուտիվ ուժը ներկայացված է էքսպրեսիվ խոսքային ակտով՝ արտա-

հայտված 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 միևնույն ժամանակ բարելավելով իր ԲՀԼԱ-ն: Հավանականությունը, որ Լորենը հաշվի կառնի Սաթոնի կողմից նշված բոլոր տարբերակները, գնալով մեծանում է:

Սույն ասույթի հաջողության պայմաններն են՝

Խոսքային ակտ	Բովանդակային/ իմաստային պայման	Նախապատրաստական պայման	Անկեղծության պայման	Էական պայման	Սկզբունքային բանակցությունների արժեքներ
Էքսպրեսիվ	<i>I like to think that I've made your life easier,</i> տեղի է ունեցել անցյալում	Սաթոնը հավատում է, որ Լորենը շահել է իր աշխատանքից	Սաթոնը հույս ունի, որ Լորենը երախտապարտ է իր աշխատանքի համար	Լորենը կգնահատի Սաթոնի ջանքերը	Մշակել մի շարք հնարավորություններ (ԲՀԼԱ)

Իր խոսքի վերջում Սաթոնը ինքնագովեստից անցնում է Լորենին գովաբանելուն՝ պնդելով, որ «...*it's been an amazing learning experience...*»: Փոխելով ռազմավարությունը՝ Սաթոնը շեշտադրում է փոխադարձ շահի առկայությունը: Երկու կողմերն էլ մինչ այժմ օգտվել են համագործակցությունից և, այդպես կշարունակվի նաև ապագայում: Սաթոնն օգտագործում է *amazing* հարաբերական ածականը՝ Լորենին գովաբանելու և իր մտադրությունն առաջ մղելու նպատակով: Հաճոյախոսությունը բնորոշ է էքսպրեսիվ խոսքային ակտերին: Հետևաբար, համապատասխանության ուղղությունն էլ հիմնականում բառից-աշխարհ է:

Ինքնագովեստի ռազմավարության մեկ այլ օրինակ, որն օգտագործվում է բանակցողի կողմից փոխադարձ շահի համար տարբերակներ

մշակելու մտադրությամբ, վերցված է «Devil Wears Prada» ֆիլմից: Հյուսիսարևմտյան համալսարանի նորավարտ լրագրող Անդրեան փորձում է ստանալ «Runway» ամսագրի գլխավոր խմբագիր՝ Միրանդա Փրիսթլիի անձնական օգնականի աշխատանքը: Այս աշխատանքի մասին երագում են միլիոնավոր աղջիկներ: Համոզիչ էքսպրեսիվ խոսքային ակտերի կիրառմամբ՝ Անդրեան առկայացնում է տարբերակներ մշակելու արժեքը:

Andrea – I don’t fit in here. I am not skinny or glamorous and I don’t know much about fashion... **but I am smart.**

Andrea – **I learn fast and work very hard.** (Frankel, 2006)

Առաջին հայացքից ժխտական կառույցներն ավելի շուտ ինքնաքննադատության, քան ինքնագովեստի տպավորություն են թողնում: Այնուամենայնիվ, **but** շաղկապի օգտագործումը և վերջինիս հաջորդող միտքը լիովին բացահայտում է Անդրեայի մտադրությունը, այսինքն՝ ասույթի իլլուկուտիվ ուժը: Հաշվի առնելով խոսքը ձևավորող հանգամանքները (խոսքային իրադարձություն)՝ Անդրեայի ռեպրեզենտատիվ խոսքային ակտը կարելի է մեկնաբանել նաև որպես դիրեկտիվ խոսքային ակտ:

Սույն ասույթի հաջողության պայմաններն են

Խոսքային ակտ	Բովանդակային/իմաստային պայման	Նախապատրաստական պայման	Անկեղծության պայման	Էական պայման	Սկզբունքային բանակցությունների արժեքներ
Ռեպրեզենտատիվ	I learn fast and work very hard.	Միրանդան տեղյակ չէ Անդրեայի աշխատասիրությունից	Խոսքային ակտը անկեղծ է	Խոսքային ակտը ճշմարիտ է	Մշակել հնարավորություններ (ԲՀԼԱ), արդյունքը հիմնված է օբյեկտիվ չափորոշիչների վրա

Ինչպես արդեն նշվել է, սկզբունքային բանակցությունների հիմնարար արժեքը մարդկանց նկատմամբ մեղմ, սկզբունքների նկատմամբ՝ կոշտ մոտցումն է: Բանակցային դիսկուրսի ժամանակ մարդկանց նկատմամբ կոշտ մոտեցումն արտահայտվում է հիմնականում դիրեկտիվ խոսքային ակտերով: Թերևս վերջիններս հազվադեպ են հանդիպում սկզբունքային բանակցություններում, քան որ հրամայական հնչերանգի կիրառումը բանակցային գործընթացում կարող է հանգեցնել հաղթող-պարտվող արդյունքի:

Վերլուծենք սկզբունքային բանակցությունների օրինակ «Startup» ֆիլմից, որտեղ բանակցող կողմը կիրառում է դիրեկտիվ խոսքային ակտ փորձելով ճնշում գործադրել մյուս կողմի վրա:

Izzy – *I do have one um... . One ask, though.* Uh, *not really an ask, more a requirement. I want personal control over Guizer.* (Ketai, 2018)

Նախնառաջ նկատելի է ասույթների աստիճանական զարգացում ներակա իմաստից դեպի բացահայտ արտահայտում: Իզզին ի սկզբանե տատանվում է, չի ցանկանում կոշտ լինել Վերայի նկատմամբ և օգտագործում է *ask* գոյականը, որի միջոցով փորձում է անուղղակիորեն փոխանցել իր մտադրությունը: *I do have one um... . One ask, though* ասույթները դիրեկտիվ խոսքային ակտեր են՝ հրամայական իլլոկուտիվ ուժով: Նախադասության շարահյուսական կառուցվածքը հրամայական չէ, լոկուտիվ ուժը որոշակիորեն հավասարագոր է խնդրանքի, սակայն արտալեզվական գործոնները ցույց են տալիս, որ ասույթների իլլոկուտիվ ուժը պահանջ է կամ անգամ սպառնալիք: Որոշ ժամանակ տատանվելուց հետո, Իզզին *ask* գոյականը փոխարինում է *requirement* գոյականով, որը բացահայտորեն փոխանցում է Իզզի բանակցային պայմանը: Իմաստային մակարդակում *requirement* բառը կարող է մեկնաբանվել որպես նախապայման (prerequisite): Տվյալ հարատեքստում այն հավասարագոր է հրամանի: Իզզիի գործածած վերջին խոսքային ակտը նույնպես դիրեկտիվ է, որտեղ *want* բայի միջոցով նա փորձում է ճնշում գործադրել Վերայի վրա: Այստեղ տեսնում ենք կոշտ մոտեցում խնդրառարկայի նկատմամբ արժեքի առկայացում և շահերի առաջնորդում:

Վերոգրյալ ասույթներում համապատասխանության ուղղությունը աշխարհից-բառ է, քանզի Իզզին ակնկալում է, որ իր արտահայտություններից հետո «աշխարհը» կփոխվի:

«*I want personal control over Guizer*» ասույթի հաջողության պայմաններն են՝

Խոսքային ակտ	Բովանդակային/իմաստային պայման	Նախապատրաստական պայման	Անկեղծության պայման	Էական պայման	Սկզբունքային բանակցությունների արժեքներ
Դիրեկտիվ	I want personal control over Guizer, Վերայի ապագա քայլերը	Իզզին իշխանություն Վերայի վրա	Իզզին ցանկանում է, որ Վերան ընդունի իր պայմանը	Իզզին փորձում է Վերային ստիպել ընդունել իր պայմանը	Կենտրոնացում շահերի վրա

Դիտարկենք Վերայի և Իզզի միջև ընթացող բանակցությունից մեկ այլ հատված:

Vera – I can assure you, that, uh, this was an isolated event. **He acted on his own accord. And with his own men. It never should've happened.** (Ketai, 2016)

Վերան բանակցությունները սկսում է՝ առկայացնելով սկզբունքային բանակցությունների առաջին արժեքը՝ տարանջատել մարդուն խնդրից: Կիրառելով **he acted on his own accord** ասույթը, նա տարանջատում է իրեն խնդրից և փորձում է բարելավել իր ԲՀԼԱ-ն:

It never should've happened պերֆեկտային ինֆինիտիվը, որը հաջորդում է **should** եղանակավորող բային կարող է մեկնաբանվել և որպես ափսոսանք, և՛ որպես ներողություն: Վերոգրյալ անուղղակի խոսքային ակտը բացահայտում է Վերայի հուզական վիճակը և վերջինիս վերաբերմունքը քննարկվող արարքին: **Never** ժխտական մակբայի կիրառումը ևս մեկ անգամ առանձնացնում է Վերային խնդրո առարկայից՝ ցույց տալով, որ կատարվել է անցանկալի մի գործողություն:

Սույն ասույթի հաջողության պայմաններն են՝

Խոսքային ակտ	Բովանդակային/ իմաստային պայման	Նախապատրաստական պայման	Անկեղծության պայման	Էական պայման	Սկզբունքային բանակցությունների արժեքներ
Էքսպրեսիվ	It never should've happened, կատարվել է անցյալում	Վերան վստահ է, որ Իզզին իրեն չի կասկածում	Վերայի խոսքային ակտը անկեղծ է	Իզզին կզնահատի նրա անկեղծությունը	Տարանջատել մարդուն խնդրից

Դատելով վերոգրյալ վերլուծություններից՝ փաստենք, որ հաջողության պայմանների ապահովումը նպաստում է իլլոկուտիվ ուժի ընկալմանը, որին էլ հաջորդում է նախատեսված կամ ակնկալվող պերլոկուտիվ ակտը:

Ամփոփելով քանակական վերլուծության արդյուքները՝ ստորև ներկայացնենք աղյուսակ, որը ցույց է տալիս խոսքային ակտերի, հաջողության պայմանների և սկզբունքային բանակցությունների արժեքների հարաբերակցությունը և կիրառման հաճախականությունը:

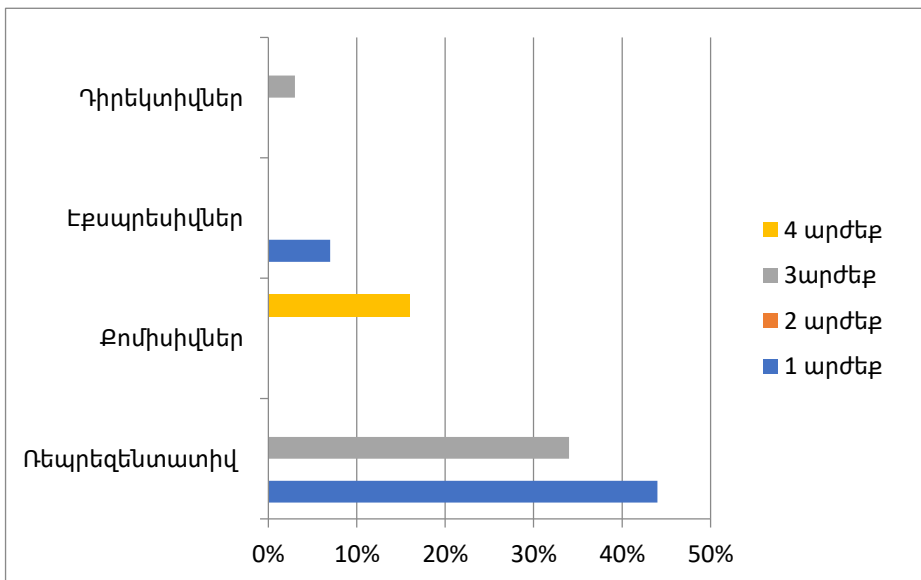
Գիտարկված դրվագներ (50)	Սկզբունքային բանակցությունների արժեքները	Իլլուկուտիվ ակտեր	Հաջողության պայմաններ
21 դրվագ 42%	Տարանջատեք մարդկանց հիմնախնդրից	ռեպրեզենտատիվներ (համոզել, պնդել, ընդունել, եզրահանգել և այլն)	Իմաստային բովանդակություն
5 դրվագ 10%	Տարանջատեք մարդկանց հիմնախնդրից	Էքսպրեսիվներ (շնորհակալություն հայտնել, ներողություն խնդրել, շնորհավորելով, ցավակցել)	անկեղծության պայման
2 դրվագ 4%	Կենտրոնացեք շահերի և ոչ թե դիրքերի վրա	դիրեկտիվներ (առաջարկություններ, խնդրանքներ, հրահանգներ, թույլտվություններ և այլն)	Նախապատրաստական պայման
15 դրվագ 30%	Նախքան որոշում կայացնելը մշակեք մի շարք հնարավորություններ (ԲՀԼԱ)	ռեպրեզենտատիվներ (համոզել, պնդել, ընդունել, եզրահանգել և այլն)	անկեղծության պայման
7 դրվագ 14%	Պնդեք, որպեսզի արդյունքը հիմնված լինի օբյեկտիվ չափորոշիչների վրա	քոմիսիվներ (խոստում, երդում, երաշխիք և այլն)	Էական պայմաններ

Այսպիսով, սկզբունքային բանակցությունների արժեքների առկայացման գործընթացում խոսքային ակտերի կիրառման հաճախականությունը հետևյալն է՝

- 72 % ռեպրեզենտատիվներ
- 42 % ռեպրեզենտատիվներ, որոնք օգտագործվում են սկզբունքային բանակցությունների առաջին արժեքը (տարանջատեք մարդկանց հիմնախնդրից) առկայացնելիս:
- 30 % ռեպրեզենտատիվներ, որոնք կիրառվում են սկզբունքային բանակցությունների երրորդ արժեքը (նախքան որոշում կայացնելը մշակեք մի շարք հնարավորություններ) առկայացնելիս:
- 14 % քոմիսիվներ, որոնք օգտագործվում են սկզբունքային բանակցությունների չորրորդ արժեքը (պնդեք, որպեսզի արդյունքը հիմնված լինի օբյեկտիվ չափորոշիչների վրա) իրացնելիս:
- 10 % էքսպրեսիվ, որոնք կիրառվում են սկզբունքային բանակցությունների առաջին (տարանջատեք մարդկանց հիմնախնդրից) առաջնդելիս:
- 4 % դիրեկտիվներ, որոնք կիրառվում են սկզբունքային բանակցությունների երկրորդ արժեքը (կենտրոնացեք շահերի և ոչ թե դիրքերի վրա) առաջնդելիս:

Վերլուծության արդյունքները ներկայացված են նաև գծապատկերի տեսքով:

Գծապատկեր 5



Ուսումնասիրությունը ցույց է տալիս նաև, որ համապատասխան անուղղակի խոսքային ակտերի, որոնք մեր հետազոտության մեջ կազմում են ուսումնասիրված դրվագների մեծամասնությունը, կիրառումը կենսունակ մեթոդ է բանակցողի ԲՀԼԱ-ն առկայացնելու և, հետևաբար, ցանկալի արդյունքով շահեկան բանակցություններ վարելու համար:

Եզրակացություն

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: ԲՀԼԱ-ի առկայությունը ծառայում է որպես նշաձող բանակցվող տարբերակին այլընտրանք առաջարկելու պարագայում: Եվ եթե բանակցող կողմերը նախօրոք մշակել են իրեն ԲՀԼԱ-ն, այսինքն՝ ունեն այլընտրանքի մտավոր կադապար, հետևաբար նրանք մշակել և ընտրել են տվյալ 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 ինքնաբերի իրավիճակների առաջացումը: Սկզբունքային բանակցությունների լեզվագործարանական կադապարի հիմնական տարրերից են խոսքային ակտերը, որոնց միջոցով հնարավոր է առկայացնել սկզբունքային բանակցությունների արժեքները: Ուսումնասիրության քանակական վերլուծության արդյունքները փաստում են, որ սկզբունքային բանակցությունների արժեքների առաջնորման տեսանկյունից առավել արդյունավետ ռազմավարություն է անուղղակի խոսքային ակտերի կիրառումը՝ կառուցողական դաշտի ձևավորման և հաջողված բանակցություններ վարելու համար (72% ռեպրեզենտատիվներ, 14% քումիսիվներ, 10% էքսպրեսիվներ, 4% դիրեկտիվներ): Անուղղակի խոսքային ակտերի կիրառման միջոցով բանակցող կողմերը առաջ են մղում իրենց շահերը՝ միննույն ժամանակ մնալով բարեկիրթ և քաղաքավարի: Բանակցող կողմերի շահեկան դիրքը ապահովում են նաև խոսքային իրադարձությունն ու համապատասխանության ուղղությունը պարփակող հանգամանքների ճշգրիտ վերլուծությունը և մեկնաբանությունը՝ շեշտադրելով անկեղծության պայմանի կարևորությունը:

Գրականություն

- Austin, J. L. (1962). *How to Do Thing with Words*. London, England, Oxford University Press.
- Blum-Kulka, Sh. & Hamo, M. (2011). Discourse Pragmatics. *Van Dijk, T.A. (Ed.) Discourse Studies: a Multidisciplinary Introduction*. Sage Publications.
- Brown, P, Levinson, S. (1987). *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Fisher, R., Ury, W., Patton, B. (2011). *Getting to Yes: Negotiating Agreement without Giving in*. London, U.K., Penguin Publishing Group.
- Foucault, M. (1972). *The Archaeology of Knowledge and the Discourse on Language*. New York, Pantheon Books.
- Green, M., Zalta, E. N. (Eds.). (2021). Speech Acts. *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*.
- Grice, H. P., Cole, P. & Morgan, J. L. (Eds.). (1975). *Logic and Conversation. Syntax and Semantics*, Vol. 3, Speech Acts, New York, Academic Press.
- Kirby, J. (1997). Would Principled Negotiation Have Saved Eve? A Feminist Analysis of Getting to Yes. *Otago Law Review*, vol. 9(1), 122 – 143.
- Nierenberg, G. I. (1995). *The Art of Negotiating*. New York, Barnes & Noble Books.
- Raiffa, H. (1982). *The Art and Science of Negotiation*. Cambridge, Harvard University Press.
- Searle, J. (1979). *Expression and Meaning, Studies in the Theory of Speech Acts*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Van Dijk, T. A. (2011). *Discourse and Ideology, Discourse Studies: a Multidisciplinary Introduction*. London, Sage Publications.
- Баландина, Н. А. (2004). *Дискурс переговоров в англоязычной деловой коммуникации*. Автореф. канд. дис. Волгоград.
- Богданов, В. В. (1990). *Речевое общение: прагматические и семантические аспекты*. Ленинград, изд. ЛГУ.
- Богданов, В. В. (1989). Классификация речевых актов. *Личностные аспекты языкового общения*. Калинин, изд. Кал. гос. ун-та.
- Ерзинкян, Е. Л. (2018). *Лингвистическая категория вежливости: Семантика и прагматика*. Ереван, изд. ЕГУ.
- Карасик, В. И. (2002). *Языковой круг. Личность, концепты, дискурс*. Волгоград, изд. «Перемена».
- Ширяева, Т. А. (2008). *Когнитивное моделирование институционального делового дискурса*. Автореф. докт. дис. Краснодар.

Լեզվական նյութի աղբյուրներ

- Frankel, D. (Director). (2006). *The Devil Wears Prada*. [Film]. United States: Fox 2000 Pictures.
- Ketai, B. (Producer), & Ketai, B. (Director). (2017-2018). *Startup*. [TV series, Season 2, Episode 10]. United States: Hollywood Gang Productions, Story Machine, Jacobs Media.
- Mckay, A. (Director). (2015). *The Big Short*. [Film]. Unites States: Regency Enterprises.
- Watson, S. (Producer), & Fleder, G. (Director). (2017). *The Bold Type*. [TV series, Season 1, Episode 4]. United States: The Distirict.

R. Baghramyan – *Indirect Speech Acts as a Pragmalinguistic Model of Negotiation Discourse*. – The article examines the role of indirect speech acts in business negotiations based on the method of principled negotiation. The correct choice of speech strategies in the business sphere evidently plays a key role in the successful conduct of the negotiation process. A comprehensive analysis of business discourse allows for the identification and study of communicative strategies that facilitate a flexible speech policy and minimize conflict situations between the parties. Based on J. Searle's classification of speech acts, the article presents a quantitative analysis of various types of speech acts that reflect the values of principled negotiation. It discusses their frequency of use and effectiveness in achieving the set goals during negotiations. The core of the analysis of indirect speech acts consists of four key values of principled negotiation. Their representation through corresponding speech acts significantly enhances the negotiation process and fosters the formation of mutually beneficial relationships, reducing the level of conflict. The research results are based on the analysis of speech acts used in the discourse of business negotiations extracted from various films. The conclusions of this linguistic study contribute to the creation of a more dynamic and effective negotiation discourse.

Keywords: *indirect speech acts, business discourse, negotiation discourse, principled negotiation*

Р. Баграмян – *Косвенные речевые акты как прагмалингвистическая модель переговорного дискурса*. – В данной статье исследуется роль косвенных речевых актов в деловых переговорах, основанных на методе принципиальных переговоров. Правильный выбор речевых стратегий в деловой сфере играет ключевую роль в успешном проведении переговорного

процесса. Комплексный анализ делового дискурса позволяет выделить и изучить коммуникативные стратегии, которые способствуют гибкой речевой политике и минимизации конфликтных ситуаций между сторонами. На основе классификации речевых актов Дж. Сёрла в статье представлен количественный анализ различных видов речевых актов, отражающих ценности принципиальных переговоров. Рассматриваются частота их использования и эффективность для достижения поставленных целей в ходе переговоров. Ядром анализа косвенных речевых актов являются четыре ключевые ценности принципиальных переговоров. Их представление через соответствующие речевые акты значительно улучшает процесс переговоров и способствует формированию взаимовыгодных отношений, снижая уровень конфликтности. Результаты исследования основаны на анализе речевых актов, использованных в дискурсе деловых переговоров, извлечённых из различных фильмов. Это обеспечивает применение объективных стандартов и подтверждает наличие принципа взаимной выгоды. Выводы данного лингвистического исследования способствуют созданию более динамичного и эффективного переговорного дискурса.

Ключевые слова: косвенные речевые акты, деловой дискурс, переговорный дискурс, принципиальные переговоры