

STRESZCZENIE ROZPRAWY DOKTORSKIEJ

Język kobiet a język mężczyzn w rozmowie negocjacyjnej jako gatunku mowy

mgr Marta Dargiewicz

Praca stanowi opis wyznaczników genologicznych *rozmowy negocjacyjnej* jako gatunku mowy w kontekście genologii lingwistycznej oraz opis języka negocjujących kobiet i mężczyzn. Przy analizie materiału badawczego zastosowano metodę opisu wyznaczników genologicznych Marii Wojtak i opisano *rozmowę negocjacyjną* w aspekcie strukturalnym, pragmatycznym, poznawczym i stylistycznym jako wtórny gatunek mowy pochodzący od gatunku globalnego, jakim jest *rozmowa*. Analizując rozmowy negocjacyjne kobiet i mężczyzn, przyjęto koncepcję hierarchii i powiązań Deborah Tannen (D. Tannen, *Ty nic nie rozumiesz! Kobieta i mężczyzna w rozmowie*, przeł. A. Sylwanowicz, Warszawa 1994), która uznaje kobiety i mężczyzn za reprezentantów odmiennych kultur, a ich wzajemną komunikację rozpatruje w kontekście spotkania międzykulturowego. W opisie języka kobiet i mężczyzn uwzględniono kategorię wymiarów kultury, czyli elementów, jakie można wyróżnić, opisując każdą kulturę (klasyfikacja Geerta Hofstede, Edwarda T. Halla oraz Richarda R. Gestelanda). Za uczestników rozmowy negocjacyjnej uznano kobiety i uступliwych mężczyźni negocjujących stylem kooperacji oraz mężczyzn i dominujące kobiety negocjujące stylem rywalizacji. Charakteryzując style negocjacyjne, odniesiono się do wykładników pewności i wykładników niepewności, które składają się na narrację negocjacyjną. W opisie uwzględniono takie elementy sytuacji negocjacyjnej, jak: nadawca, odbiorca i zachodząca między nimi relacja, stosunek uczestników negocjacji do konfliktu i władzy oraz stosunek uczestników do przekazywanej treści, ale przedmiotem zainteresowania były także przynależne negocjacjom komponenty takie, jak: stanowisko, argument, kontrargument, propozycja, kontrpropozycja, uступstwo czy strategie toczenia rozmów.