

University of Mosul
College of Education for
Humanities



A Socio-Pragmatic Study of Bargaining in Iraqi

Arabic with Reference to English

Saja Muataz Hasan

Supervised by

Asst. Prof. Dr. Eba' Mudahfar Al-Rassam

2017 A.D.

1438 A.H

Abstract

Human interaction via language is considered the major means that maintains social life interactions among which is bargaining. Bargaining is a linguistic phenomenon which reflects the social and cultural traditions related to language. The present study is an attempt to investigate bargaining in a socio-pragmatic approach. It aims at identifying the distinctive bargaining strategies and maneuvers adopted by Iraqi Arabic bargainers using different speech acts like offering, requesting, refusing, etc. It also investigates the influence of Islamic and Iraqi social traditions on the linguistic formulas used by Iraqi bargainers and describes the way they perform bargaining interactions. The current study is based on a set of hypotheses among which : understanding Iraqi cultural and Islamic traditions is a crucial factor for explaining the pragmatic maneuvers in bargaining, and that speech acts are the basic constructions of bargaining strategies, moreover, bargainers avoid in most cases threatening the negative face to reach their goal of persuasion. The data analyzed for the purpose of this study are thirty situations each of which is a bargaining event collected from many Iraqi local markets in Baghdad, Erbil, and Mosul. The situations are analyzed using Chakrani's (2007) model so as to verify the research hypotheses and achieve its aims. The study has come up with a set of conclusions among which: understanding the cultural context is crucial for a successful performance of bargaining strategies, speech acts and addressing forms help in accomplishing the negotiation process; also speech acts as bargaining strategies and as pragmatic maneuvers are heavily used to achieve the goal of interlocutors in Iraqi Arabic.

المستخلص

يعدّ تواصل الانسان من خلال اللغة الوسيلة الرئيسة التي تحافظ على استمرار التفاعل في الحياة الاجتماعية، وتعدّ المساومة في السوق احدى الظواهر اللغوية التي تعكس التقاليد الاجتماعية والثقافية المرتبطة باللغة. وتأتي هذه الدراسة كمحاولة للبحث في المساومة بطريقة اجتماعية-تداولية تهدف الى تحديد استراتيجياتها البارزة ومناوراتها التي يستعملها المساومون العراقيون المتحدثون باللهجة العربية العراقية مستعملين الافعال الكلامية المختلفة مثل العرض، والطلب، والرفض، الخ... وتبحث الدراسة كذلك في تاثير التقاليد الاسلامية والشعبية في الصيغ اللغوية التي يستعملها المساومون العراقيون في حديثهم عند البيع والشراء وتصف طريقتهم في التفاعل في عملية المساومة. بنيت الدراسة على عدة فرضيات من بينها: أن فهم التقاليد الاسلامية والثقافة العراقية هو عامل حاسم ومؤثر في بيان المناورات اللغوية التداولية في المساومة، فضلا عن ان الافعال الكلامية هي المادة الاساس في بناء استراتيجيات المساومة. أضف الى ذلك ان المساومين يلجأون في معظم الحالات الى حفظ الوجه الاجتماعي في حوار المساومة للوصول الى هدفهم في الاقناع. وقد تم انتقاء بيانات هذه الدراسة من ثلاثين حالة مساومة تم جمعها وتدوينها في العديد من الاسواق العراقية المحلية في مدن بغداد واربيل والموصل. وتم تحليل البيانات بالاعتماد على نموذج جاكراي (2007) لتحقيق الاهداف وفحص الفرضيات المقدمة. وقد خلصت الدراسة الى مجموعة من الاستنتاجات من بينها: ان فهم السياق اللغوي ثقافيا واجتماعيا يعدّ امرا اساسيا لنجاح استراتيجيات المساومة، فضلا عن ان استعمال الافعال الكلامية والمناورات التداولية في الحديث واستعمال صيغ النداء تسهم في انجاح عملية التفاوض. كما خلصت الدراسة الى ان الافعال الكلامية كاستراتيجيات للمساومة ومناورات تداولية مستعملة بكثرة بين المتحاورين في اللهجة العراقية العربية لتحقيق هدفهم من تلك المساومة.



جامعة الموصل
كلية التربية
للعلوم الانسانية

دراسة اجتماعية تداولية للمساومة في اللغة العربية العراقية
مع الاشارة الى اللغة الانكليزية

سجى معتز حسن

بأشراف

الاستاذ المساعد

الدكتورة اباء مظفر الرسام

1438هـ

2017م