

Pécsi Tudományegyetem Bölcsészettudományi Kar
Nyelvtudományi Doktori Iskola
Alkalmazott Nyelvészeti Doktori Program

Bándli Judit

Az egyet nem értés pragmatikája

Doktori (PhD) értekezés

Témavezető: Dr. Szili Katalin
habilitált egyetemi docens
tanszékvezető

Pécs 2009.

TARTALOMJEGYZÉK

Köszönetnyilvánítás	6
1. Bevezetés	7
2. A beszédaktusok	10
2.1. A közvetett beszédaktusok jelentése	12
2.2. A CP, a társalgási implikatívák és a következtetési folyamat.....	14
2.3. A beszédaktusok megvalósulásának feltételei.....	16
2.3.1. Az egyet nem értés megvalósulásának feltételei.....	17
2.4. A beszédaktusok osztályozása és az egyet nem értés.....	18
2.4.1. A szemantikai megközelítések és az egyet nem értés	19
2.4.2. Searle beszédaktustípusai és az egyet nem értés	22
2.5. A beszédaktusok leírásának néhány gyakorlati kérdése.....	23
2.5.1. Az illokúciós aktus fogalmának kiterjesztése.....	24
2.5.2. Összefonódó beszédaktusok.....	26
2.5.3. Egyet nem értés vagy lebeszélés?.....	27
2.5.4. Kulturális különbségek a beszédaktusok használatában	29
2.5.5. Empirikus beszédaktus-kutatások	31
2.5.5.1. Az empirikus beszédaktus-kutatások gyakorlati jelentőségéről.....	32
3. Az udvariasság	34
3.1. Az udvariasság mint társadalmi norma	34
3.2. A nyelvi udvariasság	35
3.3. Az udvariasság és az indirektség viszonya.....	36
3.4. Az udvariasság a pragmatika nézőpontjából	37
3.4.1. Lakoff elmélete.....	38
3.4.2. Leech maximákon alapuló felfogása	39
3.4.3. Fraser: az udvariasság mint társalgási szerződés.....	42
3.4.4. Brown és Levinson udvariassági elmélete	43
3.4.5. Brown és Levinson elméletének kritikája	53
3.4.6. A leechi és a brown-levinsoni elmélet összevetése.....	55
3.5. Stratégiai udvariasság, normatív udvariasság.....	56
4. Az egyet nem értés beszédaktusának megvalósítását meghatározó tényezők	58
4.1. Az egyet nem értés és a kontextus.....	58

4.1.1. Az egyet nem értés mint preferált vagy nem preferált beszédcselekvés	58
4.1.2. A szintér hatása az egyet nem értés megvalósítására	60
4.1.3. A hatalom hatása az egyet nem értés megvalósítására	62
4.1.4. Köztesnyelvi kutatások.....	64
4.1.4.1. A hatalom a köztesnyelvi kommunikációban.....	65
4.1.5. A kulturális következtetések viszonylagosságáról az egyet nem értés kapcsán	67
4.1.6. Az individuális faktorok hatása az egyet nem értés beszédaktusának megvalósítására	68
4.1.7. Az egyet nem értés súlya	69
4.1.8. Az egyet nem értés és a társadalmi távolság	70
4.2. Az adatgyűjtés módszertani kérdései az egyet nem értéssel foglalkozó tanulmányokban.....	71
4.3. Az egyet nem értés megközelítési módjai	73
4.3.1. A preferenciaviszonyok a konverzációelemzés nézőpontjából	74
4.3.1.1. A preferenciaviszonyok változásának hatása az egyet nem értés kifejezésére	75
4.3.2. Az egyet nem értés az udvariasság szempontjából.....	78
4.3.2.1. A közelítő udvariassági stratégiák	79
4.3.2.2. A jelképes egyetértés közelebbről	82
4.3.2.3. Az egyetértés és egyet nem értés összefonódása.....	84
4.3.2.4. Az egyet nem értés megvalósítása enyhítéssel, enyhítés nélkül és fokozással	88
4.3.3. Az egyet nem értés stratégiái.....	91
5. Az egyet nem értés megvalósításának vizsgálata	97
5.1. A kutatás szempontjai.....	97
5.2. A kutatás módszere.....	99
5.3. A kutatási hipotézis	103
5.4. Az egyet nem értés megvalósítására alkalmazott stratégiatípusok.....	105
5.5. Az egyet nem értés késleltetési módjai a korpuszban	117
5.5.1. Késleltetés egy vagy több beszédlelésben	118
5.5.2. A kérdések szerepe az egyet nem értés kifejezésében.....	121
5.5.3. Az egyetértés és az egyet nem értés viszonya	125
5.5.4. A késleltetés stratégiáinak összefoglalása	127

5.5.5. A késleltetés megjelenése az egyet nem értés súlyának és a társadalmi távolságnak a függvényében.....	128
5.6. Az egyet nem értés fokozásának stratégiái.....	133
5.6.1. Az egyet nem értés fokozása a társadalmi távolságnak és a szituáció súlyának függvényében	137
5.7. A vizsgálat tanulságai.....	148
5.8. Az egyet nem értés az udvariassági elméletek tükrében	153
IRODALOM	156

Köszönetnyilvánítás

Ezúton szeretném megköszönni témavezetőmnek, dr. Szili Katalinnak, hogy érdeklődésemet felkeltette a téma iránt, és szakmai észrevételeivel, segítő megjegyzéseivel támogatott munkám során.

Köszönetet mondok Golács Szilviának, Kerepeszki Lászlónak, Maróti Orsolyának, dr. Péterfi Zsuzsannának és Réthelyi Ritának az adatgyűjtésben való közreműködésükért, valamint dr. Maróti-Agóts Ákosnak a statisztikai elemzésekkel kapcsolatos hasznos tanácsaiért.

1. Bevezetés

Az ellentmondást kifejező beszéddel foglalkozó írások egymással szoros kapcsolatban levő fogalmakat járnak körül, amelyek hasonló jelentéstartalmú, de mégsem azonos jelenségekre utalnak. A szakirodalomban többféle kifejezés használatos ezzel kapcsolatban, így például *egyet nem értés (disagreement)*, *vita (dispute)*, *ellentmondó beszéd (oppositional talk)*, *konfliktusbeszéd (conflict talk)*, *érvelés (argument)*, *ellentmondó érvelés (oppositional argument)*.

Dolgozatomban elsősorban az egyet nem értéssel foglalkozom, amelynek azonban a többi fogalomhoz való viszonyát is fontos meghatározni. Sacks az egyetértésre törekvést a társalgás alapvető szabályának tartja (Sacks 1973), amellyel az egyet nem értés kifejezése lényegénél fogva szemben áll. Pomerantz a konverzációelemzés eszközeivel írta le az egyet nem értés megvalósításának szabályszerűségeit az együttműködő beszélgetésekben (Pomerantz 1984). Kothoffnál a *vita* a Pomerantz által vizsgált helyzetektől eltérő kontextusra utal, amelyben az ellentmondás kifejezésének jellemzőit vizsgálta (Kothoff 1993). Salsbury és Bardovi-Harlig az *ellentmondó beszédet* átfogó fogalomnak tartja, amelynek alapvető jellemzője a szembenálló vélemény kifejezése. Olyan illokúciós aktusokat sorolnak ide, mint az *egyet nem értés*, a *kihívás*, a *tagadás*, a *vád*, a *fenyegetés* és a *sértés* (Salsbury–Bardovi-Harlig 2000: 58).

Az *érvelés* vagy *argumentáció* fogalma több oldalról megközelíthető. Lényegét tekintve „olyan okadatolás, amely egy gondolat vagy cselekvés megváltoztatására irányul és egy álláspont igazolására szolgál” (L. Aczél 2003: 171). Az érvelő szöveg tehát megfogalmaz valamilyen álláspontot, és annak bizonyítására törekszik. O’Keefe az argumentációt egyrészt mint érvek létrehozását, másrészt mint érvek ütköztetését, tehát mint eredményt és folyamatot fogja fel. Wenzel még egy további aspektust tesz hozzá az előbbiekhöz, amely az argumentációt a létrehozás szabályos rendjeként, azaz egy sajátos eljárásaként szemléli. (O’Keefe 2001, idézi L. Aczél 2003: 171).

Schiffrin distinkciója szerint az érvelés a klasszikus retorikai nézőpontból egy személy által megvalósított logikai okfejtés, más szemszögből pedig interaktív folyamat, amely során beszélők vitatkoznak egymással. A kétféle cselekvés azonban nem válik el élesen egymástól, bizonyos jellemzők mindkettőben megtalálhatók (Schiffrin 1985).

Eemeren és Grootendorst kitágították a beszédaktus hagyományos felfogását. Az ő álláspontjuk szerint az érvelés komplex illokúciós aktus, amely többféle illokúciós tartalom és egymáshoz kapcsolódó mondatok kombinációiból jön létre. (Eemeren–Grootendorst 1984). Jackson és Jacobs a konverzációs érvelést kétféleképpen határozza meg. Szerkezeti szempontból az egyet nem értés beszédaktusának kiterjesztésének, funkcionális szempontból pedig az egyet nem értés „menedzselésének” tekintik (Jackson–Jacobs 1981).

A fenti megközelítések arra utalnak, hogy bár az argumentáció kiindulópontja az egyet nem értés, és magában foglalja az egyet nem értés aktusát, mégis annál egy összetettebb szintet képvisel. A jelenséget a beszédaktuselméleten kívülről szemlélő kutatók szintén egyetértenek abban, hogy az érvelés jelensége szélesebb körű fogalom, mint az egyet nem értés. Muntigl és Turnbull szerint olyan társalgási aktusokból áll, mint az állítás (claim), az egyet nem értés kifejezése állítással (disagreeing with claims), a visszavágás (countering disagreement) és egyéb olyan folyamatok, amelyek egyet nem értést eredményeznek (Muntigl–Turnbull 1998: 225).

Dolgozatomban az egyet nem értést annak szűkebben vett értelmében vizsgálom, azaz az ellentmondó beszéd (oppositional talk) egyik megjelenési módjaként, illetve olyan jelenséggé, amely az érveléssel szoros kapcsolatban áll, de önmagában még nem teljesíti az érvelés kritériumait. Mindez azonban nem jelenti a szövegkörnyezet és az adott interakció figyelmen kívül hagyását.

Az egyet nem értést beszédaktusként szemlélem, amelynek megvalósítása szoros kapcsolatban van bizonyos udvariassági elvekkel. Ezért munkám 2. fejezetében a beszédcselekvések elméletével foglalkozom, amelyben elhelyezem az egyet nem értés aktusát, a 3. részben pedig az udvariasság lehetséges megközelítési módjait mutatom be, különös tekintettel a pragmatikához kapcsolódó teóriákra. A 4. fejezetben számba veszem az egyet nem értéssel foglalkozó kutatásokat. Természetesen nem vállalkozhatom arra, hogy minden egyes egyet nem értéssel foglalkozó munkát részletesen elemezzek, ezért mindenekelőtt azokat az eredményeket és következtetéseket ismertetem, amelyek az egyet nem értés jelenségének lényegét érintik, illetve szorosabban kapcsolódnak empirikus vizsgálatom témájához. Végül az 5. részben ismertetem saját empirikus kutatásomat. Ebben az egyet nem értés megvalósítási módjait elemzem a társadalmi távolság (Brown–Levinson 1978, 1987) és az egyet nem értés súlyának (Brown–Levinson 1978, 1987, Rees–Miller 2000) függvényében.

A vizsgált jelenség megnevezésére alapvetően a *nem ért egyet, egyet nem értés* kifejezéseket használom, de mivel a fentiekben elfogadtam, hogy az egyet nem értés az ellentmondó beszéd (oppositional talk) egyik megnyilvánulási lehetősége, az átfogóbb jelentésű *ellentmond, ellentmondás* terminusokat ugyanerre a cselekvésre vonatkozólag alkalmazom.

2. A beszédaktusok

A beszédaktusok fogalmát megalkotó beszédaktus-elmélet megalapozója az oxfordi analitikus iskolához tartozó J. L. Austin angol nyelvfilozófus volt. Elmélete szakítást jelent azzal a nézettel, amely szerint a nyelv feladata a körülöttünk levő világ leírása, a világ jelenségeire való reflektálás. Teóriájának alapja az a felismerés volt, hogy amikor beszélünk, akkor cselekszünk is (Austin 1962). Bár ezt a gondolatot hagyományosan Austin nevéhez kötjük, valójában voltak előzményei. Koschmieder például már az 1930-as években koincidenziáról beszélve egy újszerű nézőpontot vezet be: „Koincidenzián értem a szó és a cselekedet egybeesését olyan formában, hogy a szó, melyet kiejtünk, maga a jelölt cselekvés” (Koschmieder 1930: 352, Krékits 2006: 7). Austinhoz sok szempontból hasonlóan szemlélte a nyelvet Reinach, Gardiner és Wittgenstein is, akik szintén felismerték a nyelv tevékenység jellegét (Smith 1990, Szili 2004).

Austin rámutatott arra, hogy bizonyos esetekben, amikor megnyilatkozást teszünk, akkor nem csupán információt továbbítunk, hanem az információ átvitelével végrehajtunk egy cselekvést is, azaz megvalósítunk egy beszédaktust (beszédcselekvést, beszédettet). Ha például kimondjuk, hogy *bocsánat*, azzal megvalósítjuk a bocsánatkérés aktusát. Austin később ezt azzal egészítette ki, hogy az aktus kimondásán kívül bizonyos nem nyelvi feltételeknek is teljesülniük kell ahhoz, hogy a beszédcselekvés sikeres legyen. Ezek az ún. boldogulási feltételek, amelyek összefoglalják, hogy milyen típusú kikötések szem előtt tartásával tekinthető a beszédített eredményesnek (Austin 1990: 40).

Austin különbséget tesz azok között az aktusok között, amelyekkel leírunk valamit vagy tényeket állapítunk meg (*Hideg van.*), és azok között, amelyekkel cselekedetet hajtunk végre, és ezáltal megváltoztatjuk a valóságot (*Bocsánatot kérek.*). Az előbbieket konstatív aktusoknak nevezzük, és logikai igazságkritériumok alapján lehet őket értékelni. Az utóbbiak a performatív aktusok, amelyek nem értelmezhetők igaz-hamis, csak őszinte-őszintétlen megkülönböztetéssel. A performatív aktus lényegi eleme maga az ige, amely megvalósítja a cselekvést (performatív ige, performatívum).

A konstatív–performatív megkülönböztetés azonban bizonyos esetekben nem bizonyult helyénvalónak. Austin ugyanis felismerte, hogy a konstatív aktusok bizonyos esetekben úgy „viselkednek”, mint a performatívumok, azaz a tényállításon kívül cselekszünk is velük. Például a *Szép a ruhád* megnyilatkozás lehet állítás, de felfogható dicséretnek is. Ebben az esetben végrehajtottuk a dicséret beszédaktusát anélkül, hogy a

mondatban a *(meg)dicsér* performatív ige szerepelt volna. Innen már csak egy kis lépés, hogy belássuk, bizonyos esetekben a beszédaktus nem valósítható meg performatív igével, csak más nyelvi eszközökkel. Például a gyerekek változatos módokon tudják csúfolni egymást, de soha nem kiabálják azt, hogy *Csúfollak*.

A probléma feloldására Austin bevezeti az elsődleges/implicit performatívum–explicit performatívum megkülönböztetést. Az elsődleges/implicit performatívumok (amelyeket Austin korábbi képződményeknek tart) olyan performatív igét nem tartalmazó megnyilatkozások, amelyek megvalósítanak egy beszédettet (*Ott leszek*). Az explicit performatívumok viszont olyan aktusok, amelyek tartalmazzak performatív igét (*Megígérem, hogy ott leszek*).

A konstatívum és performatívum viszonyát tovább bonyolítja Austin azon felismerése, hogy vannak olyan performatív igét tartalmazó mondatok, amelyekkel állítani lehet (*Állítom neked, hogy ez a legjobb*). Ebből következően tulajdonképpen minden megnyilatkozással cselekvést hajtunk végre. Az ellentmondások feloldására Austin a beszédcselekvéseket három részaktusra bontja, mégpedig lokúciós, illokúciós és perlokúciós aktusra.

a. Lokúciós aktus: olyan grammatikailag helyes mondatok létrehozása, amelyeknek a jelentése kizárólag a kódrendszerből következik. (VALAMINEK A MONDÁSA)

b. Ilokúciós aktus: a továbbított információ és a kommunikációs cél összekapcsolása. A lokúciós aktussal végrehajtott cselekvés (kérés, ígéret, meggyőzés).

A megnyilatkozás *illokúciós ereje* a beszélő szándékára vonatkozik. (VALAMINEK A VÉGREHAJTÁSA VALAMINEK A MONDÁSA ÁLTAL)

c. Perlokúciós aktus: a kimondás által a hallgatóban előidézett hatás. (BIZONYOS HATÁS KIVÁLTÁSA VALAMINEK A MONDÁSA ÁLTAL)

Strawson (1971) kritikájában kifogásolja, hogy Austin a rituális, formalizált beszédaktusokat (pl. hajószentelés) tekinti alapnak, pedig az illokúciós aktus sikeressége nemcsak a konvencióhoz való alkalmazkodástól, hanem a szándék felismerésétől is függ. Bach és Harnish (1979) később különbséget is tesz a konvencionális és a kommunikatív illokúciós aktusok között. A konvencionális elnevezés a különböző intézményekhez

kötődő beszédselekvéseket takarja, a kommunikatív aktusok pedig a két egyén között zajló, intézményekhez nem kapcsolódó interakció részei.

Austin tanítványa, Searle a beszédaktus szerkezetét elemezve az austini lokúciós aktusnak megfelelő **megnyilatkozási aktus** mellett megkülönböztet **propozicionális** és **illokúciós aktust**. A propozicionális és illokúciós tartalom megkülönböztetése lényegében a mondat referáló/állító szerepének és a megnyilatkozás kommunikációs szándékának szétválasztása (Searle 1969). Searle nem vitatja ugyan a perlokúció létét, de ez a megnyilatkozási (lokúciós) aktusokhoz hasonlóan érdeklődési körén kívül esik. Annál több figyelmet fordít azonban az illokúciós aktusokra.

Searle közvetlen kapcsolatot feltételez az illokúciós cél és a nyelvi eszközök között, azaz a mondatból, annak formai tulajdonságaiból és jelentéséből következik, hogy milyen illokúciós aktust valósíthatunk meg általa. Elkerülhetetlenül szembesült azonban azzal, hogy ez nincs mindig így, mert a nyelvi megformálás és a beszélő szándéka között nincs feltétlenül közvetlen megfelelés, ennek ellenére a beszédpartnerek számára mégsem okoz gondot, hogy az előbbiből következtessenek az utóbbira. Searle figyelme ilyen módon irányult a **közvetett (indirekt/rejtett) beszédaktusok** jelenségére, amelyek „nem a grammatikai és a lexikális eszközök, hanem a kontextus, illetve a szituáció segítségével továbbítják az információt” (Bańcerowski 1997: 50). Az indirekt beszédaktusokban a beszélő a mondat propozicionális tartalmához képest több információt ad át a hallgatónak. Például ha azt mondom, hogy *Anya még nem jött haza*, az felfogható egyszerű állításnak, de egy sajátos helyzetben mentegetőzés is lehet amiatt, hogy rendetlenség van a lakásban. Közvetett beszédaktust valósít meg a beszélő akkor is, amikor egy általa rossznak tartott ötlettel kapcsolatban így fejezi ki egyet nem értését: *Ezt most komolyan mondod?* vagy *Más lehetőség is van* (Bándli 2004).

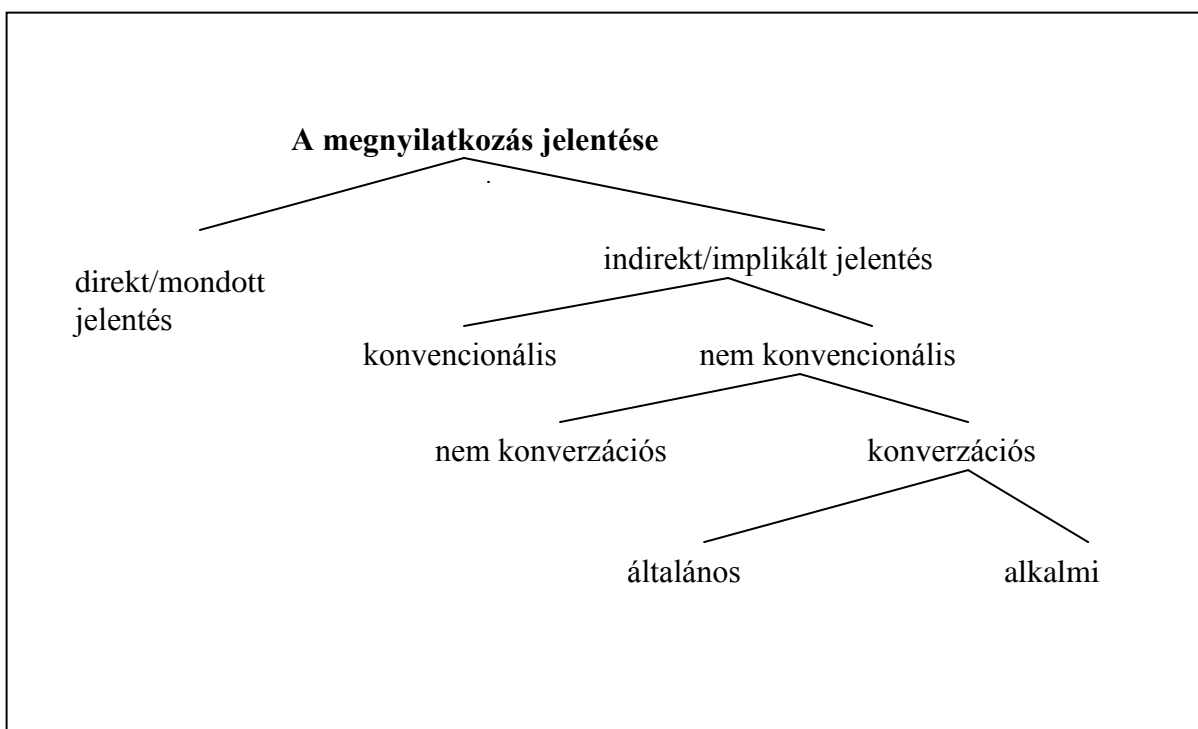
2.1. A közvetett beszédaktusok jelentése

A közvetett beszédaktusok által közvetített beszélői szándék „megfejtésére” többféle elméleti megoldás is született. Sadocknál az indirekt beszédaktusok összetett lexikai egységként, idiómaként jelennek meg (Sadock 1978), de ez a szemlélet figyelmen kívül hagyja a pragmatikai funkciók nem konvencionizált, spontán kifejezését és a kontextust (Bańcerowski 1997). Fontos szerepet tulajdonít viszont a kontextusnak a társalgási implikaturák elmélete, amely Grice (1975ab, 1978, 1981) nevéhez fűződik. Grice

különbséget tesz a direkt módon (mondás által) és az indirekt módon (implikáció által) létrehozott jelentés (konvencionális és nem konvencionális/alkalmi jelentés) között.

A jelentések egymáshoz való viszonyát az alábbi ábra szemlélteti (Levinson 1983: 131, Bańczerowski 1997: 52):

2/1. ábra
A megnyilatkozás jelentése



A konvencionális implikatúra olyan következtetés, amely a konvenció alapján kapcsolódik a kifejezésekhez. A társadalmi konvencióval függ össze, hogy a *Meg tudná mondani, hogy hol van a vasútállomás?* kérdést a hallgató kérésként fogja interpretálni. A nyelv konvencionális jellegének köszönhetően ugyanis „korlátozzuk a nyelvi alkotás lehetőségét, és igénybe veszünk bizonyos nyelvi formulákat, amelyek bizonyos pragmatikai funkciók szabályos (nem okkasionális) kifejezőivé válnak” (Bańczerowski 1997: 53).

A nem konvencionális implikatúra két fajtája a konverzációs (társalgási) és a nem konverzációs implikatúra. A társadalmi és etikai szabályok által meghatározott nem konverzációs implikatúrákat Grice nem vizsgálja részletesen, és nem határozza meg őket pontosan. Jóval nagyobb figyelmet fordít azonban a társalgási implikatúrákra, amelyeknek

a megértését a társalgás racionális jellegével hozza összefüggésbe. Feltételezése szerint a hatékony társalgás az ún. együttműködési elven (Cooperative Principle–CP) alapul, amelyhez – optimális esetben – a beszédpartnerek alkalmazkodnak.

2.2. A CP, a társalgási implikatívák és a következtetési folyamat

Grice megfogalmaz egy olyan általános elvet, amelynek követése elvárt a racionális alapon együttműködő beszédpartnerek részéről. Lényegi ajánlását úgy foglalja össze, hogy a beszélő olyan módon járuljon hozzá a társalgáshoz, ahogy azt a beszélgetés célja vagy iránya megkívánja (Grice 1975a: 45). Az együttműködő társalgást az alábbi négy elv követésével tudja a beszélő megvalósítani:

a. MENNYISÉG maxima

A hozzájárulásod legyen a kívánt mértékben informatív!

A hozzájárulásod ne legyen a szükségesnél informatívabb!

b. MINŐSÉG maxima

Próbáld a hozzájárulásodat igazgá tenni! (szupermaxima)

Ne mondj olyasmit, amit hamisnak hiszel!

Ne mondj olyasmit, amivel kapcsolatban nincs elegendő bizonyítékok!

c. RELEVANCIA maxima

Légy releváns!

d. MÓD maxima

Légy érthető! (szupermaxima)

Kerüld a kifejezés homályosságát!

Kerüld a kétértelműséget!

Légy tömör (kerüld a szükségtelen bőbeszédűséget)!

Légy rendezett!

Grice a konverzációs implikálást az együttműködési elv maximáitól való eltérésre vezeti vissza. Ha a hallgató azt észleli, hogy a beszélő megsérti vagy figyelmen kívül hagyja valamelyik maximát, akkor azt feltételezi, hogy a beszélő valamit sugallni akar, méghozzá a „mondott” jelentéshez képest valamilyen szempontból eltérőt. Az alábbiakban az egyik maxima megsértésére látunk egy példát:

A: –*Na, milyen az új film?*

B: –*Te, hogy milyen jók a hangszórók ebben a moziban!*

Mint látjuk, B nem válaszolt érdemben A-nak, azaz eltért a relevancia maximájától. Ebben az esetben A arra következtethet, hogy ezt nem véletlenül tette, és B valószínűleg nem igazán lelkesedett a filmért. Arra, hogy B miért így, és nem közvetlen módon fejezi ki nemtetszését, az udvariassági elméletek adhatnak magyarázatot (ld. 3. fejezet).

Grice a társalgási implikatívák két formáját különbözteti meg: az általános és az alkalmi implikatívákat. Az általános implikátúra „az általános kontextusból következik, nem igényli a kontextus részletes specifikációját” (Bańczerowski 1997: 56), ezzel szemben az alkalmi implikátúra a partikuláris kontextus függvényében értelmezhető, és nincs kapcsolata az általános kontextussal. Az *Ezt a fagyit még Ági is megette* megnyilatkozás általános implikatívája az, hogy egyrészt ’ez egy különösen finom fagyis volt’, másrészt ’Ági válogatós a fagyilaltok terén’. Az alkalmi implikatívák megvilágítására vizsgáljuk meg a lehetséges specifikációkat az *Ági gyakran jár a cukrászdába* megnyilatkozás kapcsán. Ha ehhez ’a cukrászdában olasz fagyit is árulnak’ és az ’Ági csak az olasz fagyit szereti’ háttérinformációkat vesszük figyelembe, akkor a megnyilatkozás implikatívája az lehet, hogy ’Ági az olasz fagyis miatt jár a cukrászdába’. Ugyanakkor a ’a cukrászdában jóképű az új pincér’ és az ’Áginak most nincs barátja’ specifikáció esetén úgy értelmezzük a megnyilatkozást, hogy ’Ági az új pincér miatt jár a cukrászdába’.

Searle Grice-hoz képest jóval bonyolultabb „eljárás” alapján fejti meg a közvetett beszédaktusok üzenetét. Tíz interpretációs lépéssel modellálta azt a folyamatot, amely során a hallgató dekódolja a megnyilatkozás jelentését (Searle 1975a, 2001: 65), Leech viszont ezt három alapvető fázisra szűkíti le. Ezek röviden: a (CP-vel ellentétes) megnyilatkozás elsődleges erejének elvetése, a másodlagos erő megnyilvánulása és a másodlagos erő elfogadása (Leech 1980: 92).

A fenti megközelítések nem adnak választ arra, hogy miért éppen egy bizonyos implikátumra (és nem egy másikra) következtetünk egy megnyilatkozás alapján. Sperber és Wilson az általuk kidolgozott relevanciaelméletben (1986) – a grice-i négy maxima helyett – egy általános alapelv, a relevanciaelv létezését feltételezve úgy vélik, hogy a kognitív szempontból legrelevánsabb jelentést választjuk. Vannak bizonyos mutatók (igemód, szórend stb.), amelyek kijelölik a relevancia keresésének irányát, ilyen módon a következtetési mechanizmust a helyes irányba terelik.

2.3. A beszédaktusok megvalósulásának feltételei

Amint már korábban utáltam rá, Austin meghatározta azokat a körülményeket, amelyeknek teljesülniük kell ahhoz, hogy a beszédaktusok sikeresen megvalósuljanak (Austin 1990: 40). Ezek a szabályok kimondják, hogy (A1) szükség van egy konvencionális eljárásra, amely során bizonyos személyeknek meghatározott szavakat ki kell mondaniuk, (A2) az érintett személyeknek és körülményeknek meg kell felelniük az adott helyzetben megkívánt eljárás kívánalmainak, (B1) a résztvevőknek helyesen kell végrehajtaniuk az eljárást, (B2) az eljárást maradéktalanul végre kell hajtani, (Γ1) az eljárás szereplőinek valóban gondolniuk vagy érezniük kell az adott gondolatokat vagy érzéseket, és hajlandóságot kell mutatniuk a megfelelő magatartásra, valamint (Γ2) ennek megfelelően kell viselkedniük a továbbiakban.

Searle a fentieket továbbgondolva új feltételrendszert dolgozott ki a beszédaktusok sikeres végrehajtására vonatkozólag. Az ígérés beszédaktusán keresztül – ha „S beszélő (...) H hallgató jelenlétében T mondatot produkál” – mutatja be a különböző feltételeket (Searle 1969, 2001: 45, Szili 2004: 86):

- **a bevitel (input) és a kiadás (output) feltételei:** a kommunikálás alapfeltételei (megfelelő csatorna, közös kódrendszer, nincs fizikai akadály stb.)
- **a propozicionális tartalom feltétele:** S beszélő T nyilatkozatban fejezi ki P propozíciót
- **előkészületi feltétel:** bizonyos előfeltételeknek teljesülniük kell
- **őszinteségi feltétel:** a beszédaktust kísérje megfelelő mentális állapot (meggyőződés, hála, kívánság stb.)
- **lényegi feltétel:** a beszédaktusban testesüljön meg valamilyen illokúciós lényeg
- **a szándék és konvenció feltétele:** a megnyilatkozás megtétele révén válik lehetővé a lényegi feltétel teljesülése

Searle a fentiekhez hozzáteszi, hogy a beszédaktus sikeres megvalósulásához az összes szükséges feltételnek teljesülnie kell.

2.3.1. Az egyet nem értés megvalósulásának feltételei

A továbbiakban az általam választott beszédaktust, az egyet nem értést határozom meg a beszédaktuselmélet fogalmainak segítségével. Az egyet nem értés magyar nyelven való megvalósításának sajátos vonása, hogy nem egy performatív igével, hanem egy tagadószó és egy performatív ige összekapcsolásával (*Nem értek egyet*) fejezzük ki. A teljes képhez hozzátartozik azonban, hogy a szándékkal való egyet nem értés megvalósítható az *Ellenzem* első személyű performatív igével. Természetesen számos egyéb lehetőség is van, amellyel ellentmondást lehet implikálni, így például alternatíva ajánlásával, magyarázattal, vagy részleges elfogadással (Bándli 2004: 14).

Sornig a beszédaktus-elmélet nézőpontjából elemzi az egyet nem értést. Searle feltételrendszerét szem előtt tartva összefoglalja az egyet nem értés megvalósulásának körülményeit és boldogulási feltételeit (Sornig 1977). Hangsúlyozza, hogy az egyet nem értés lényegi jellemvonása egy előzőleg dekódolt megnyilatkozásra való *reflektálás*. Az ellentmondás minden esetben visszautal egy olyan szövegre, megnyilatkozásra, amely közvetlenül előtte jött létre (pre-text). Az egyet nem értés tehát az előzőekben mondottakon alapul, és abból indul ki. A beszélőtől függ, hogy erre miként reagál, az előző szöveget milyen mértékben és hogyan használja fel egyet nem értésének megformálásában, és hogy annak mely kognitív részével kapcsolatban akarja megfogalmazni ellenvéleményét.

Sornig az egyet nem értés megvalósulásának körülményeit az alábbi lépésekben foglalta össze (Sornig 1977: 363):

- S: beszélő (speaker), A: beszédaktus (speech act)
- (a) S1 mondott valamit, és értett rajta valamit (A1).
 - (b) A1 egy igazságértékkel rendelkező állítás vagy illokúciós aktus.
 - (c) S2 megértette, amit S1 értett rajta. Ismeri A1 propozicionális tartalmát, és biztos abban, hogy elég tudással rendelkezik A1 preszuppozíciós komponenseivel kapcsolatban (előkészítő feltétel) Nincs arra szükség, hogy további információkat kérjen.
 - (d) S2 biztos abban, hogy S1 igaznak tartja állítását, vagyis azt gondolja, amit mondott illetve, hogy a kérdése indokolt (őszinteségi feltétel).

- (e) S2 képes arra, hogy létrehozzon egy igazságtartalommal rendelkező állítást vagy véleményt, amely az A1-ben foglalt tényekre vagy az A1 által előrebocsátott viselkedésre vonatkozik.
- (f) S2 állítása vagy illokúciós szándéka *különbözik* attól, amit S1 A1-ben kifejezett (lényegi feltétel).
- (g) S2 informálni akarja S1-et erről a különbségről (őszinteségi feltétel). S2 nem képes csendben maradni.
- (h) S2 olyan kóddal rendelkezik, amely elfogadható S1 számára.
- (i) S2 verbalizálja egyet nem értését egy olyan kommunikatív rendszer elemeinek használatával, amely érthető S1 codes számára (A2: ellencselekvés/anti-act).
- (j) S1 következik, hogy válaszoljon.

Az egyet nem értés beszédaktusának boldogulási feltételei (Sornig 1977: 364):

- (a) S1 kommunikációs kontaktusban van S2-vel, amikor A2 megtörténik (előkészítő feltétel).
- (b) S2 olyan kódot használt, amely nemcsak érthető S1 számára, hanem a szituációnak is *megfelelő* (a bevitel és a kiadás feltétele).
- (c) S2 egyet nem értése formálisan S1 megnyilatkozásán alapul. S2 meg tudja formálni egyet nem értését a felszíni struktúrát tekintve más módon is, de A1 *preszuppozicionális* hátterét kell használnia (lényegi kondíció). Mindenesetre S2 A1-re reflektál S1 számára érthető módon.
- (d) S1 *képes* A1 korrekcióját felismerni (előkészítő feltétel).
- (e) S1 fel *akarja* fogni ezt a korrekciót (előkészítő feltétel).
- (f) S1 *készen áll* arra, hogy meghallgassa S2-t (őszinteségi feltétel).
- (g) S1 felismeri, hogy most ő következik, hogy reagáljon A2-re. Ezt többféleképpen megteheti: akár úgy, hogy elfogadja az S2-ben foglalt ellenvetést, akár úgy, hogy megerősíti ellenvéleményét A2-vel szemben.

2.4. A beszédaktusok osztályozása és az egyet nem értés

A beszédaktusokat sokan és sokféleképpen osztályozták. A klasszifikációk részletes elemzése és bemutatása önmagában is egy hosszabb lélegzetű tanulmány tárgya lehetne, így most csak a csoportosítási elvek főbb fajtáit és néhány példáját mutatom be.

Szili (2004) a klasszifikáció két alaptípusát a szemantikai elven és az illokúciós erőn alapuló osztályozásban állapította meg. Austin (1962) mellett Vendler (1972) és Wierzbicka (1987) is szemantikai szempontból rendszerezte a performatív igéket. Searle 12 tényezőtől álló kritériumegyüttest állapított meg, de végül négyet alkalmazott osztályai felállításában (1975b). Bach és Harnish (1979) Searle elveihez igazodtak, Allan (1986) viszont a hallgató értékelését vette alapul (Szili 2004). Leech (1983) szintén elkülönített négy alapvető illokúciós funkciót, de ezeknek egyúttal az udvariassághoz való viszonyukat is elemezte, ezért az ő osztályozását az udvariassággal foglalkozó részben ismertetem (l. 3. fejezet).

2.4.1. A szemantikai megközelítések és az egyet nem értés

A szemantikai alapú osztályozás lényegét egyrészt Austin klasszikus csoportosítása, másrészt pedig Wierzbicka beszédaktusszótára (1987) alapján világítom meg. Austin a performatív igék számbavétele után az alábbi öt osztályt állította fel (Austin 1990:1 47-156).

1. ítélkezők: „az ítélőerő alkalmazása” (*felment, elrendel, előír, elítél*)

2. végrehajtók: „a befolyás állítása vagy a hatalom gyakorlása” (*kinevez, elrendel, megvétőz, berekeszt*)

3. elkötelezők: „egy kötelezettség vállalása vagy egy szándék bejelentése” (*ígér, vállal, megfogad, egyetért, kiáll vki mellett*)

4. viselkedők: „egy magatartásmód felvétele” (*bocsánatot kér, gratulál, elutasít, ellenez*)

5. bemutatók: „okok, érvek és közlések tisztázása” (*állít, tagad, elfogad, elismer, egyetért, ellenvet, elvet*)

Austin maga is elismeri, hogy rendszerezése nem egyértelmű, és leszögezi, hogy lehetséges átfedés az egyes csoportok között. Mi sem bizonyítja ezt jobban, mint éppen az *egyetért* és a *nem ért egyet* elhelyezésének bizonytalansága. Az *egyetért* igét ugyanis Austin két osztályba is besorolja: az elkötelezők (commissives) és a bemutatók (expositives) közé. Az elkötelezők használatakor, ahogy elnevezésük is mutatja, a beszélők elkötelezik magukat egy cselekvés megtétele, egy szándék vagy egy vélemény mellett. A

bemutatók segítségével kifejtjük álláspontunkat, vitázunk és tisztázunk bizonyos dolgokat. A *nem ért egyet* (*disagree*) ugyan nem szerepel e két kategórián belüli beszédaktusok felsorolásában, és a jelentése „majdnem pontosan” az *egyetért* ellentéte (Wierzbicka 1987: 128), mégis funkciója (véleménykifejezés) szempontjából azonosnak tekinthető az *egyetért*tel. Ezzel összhangban az elkötelezők és a bemutatók összehasonlításával foglalkozó részben Austin már mindkettőre hivatkozik. Eszerint két – nem egyértelműen szerveződött – illokúciós csoport van, amelyek mindkét osztályba beleillenek, ezek közül az egyik a „támogatás, egyetértés, egyet nem értés, megvédés, oltalmazás” (Austin 1990: 153).

Wierzbicka szótára 37 csoportot tartalmaz. Ezeket olyan igék alkotják, amelyek között szemantikai kapcsolat van. A szerző a közös jelentésbeli alapvonás megállapítása mellett minden szó jelentését a többihez viszonyítva is pontosan meghatározza és azoktól elhatárolja. Íme néhány csoport: *TANÁCSOL* csoport (*ADVISE* group), *MEGBOCSÁT* csoport (*FORGIVE* group), *VÁLASZOL* csoport (*ANSWER* group) stb. A minket közelebbről érintő *VITATKOZIK* csoport (*ARGUE* group) a következő igéket tartalmazza: *argue*, *disagree* (*nem ért egyet*), *refute* (*cáfol*), *dispute* (*vitatkozik*), *contradict* (*ellentmond*), *counter*(*riposztózik*), *deny* (*tagad*), *recant* (*megtagad*), *retort* (*visszavág*), *quarrel* (*veszekedik*) (Wierzbicka 1987). Az igék közötti szemantikai kapocs ebben az esetben körülbelül így határozható meg: 'a beszédpartner megnyilatkozásának tartalmához viszonyítva ellentétes tartalom kifejezése'.

Austin és Wierzbicka szemléletmódjának különbségét jól mutatja, hogy Austin – mint hasonló funkciójú igéket - végeredményben egy kalap alá veszi az *egyetértést* és az *egyet nem értést*, Wierzbicka viszont külön osztályba utalja őket: a *nem ért egyet* a *VITATKOZIK* csoporthoz tartozik, az *egyetért* pedig a *MEGENGED* csoport (*PERMIT* group) tagja.

Wierzbicka az *egyet nem értést* az *egyetértés* ellentétéként fogja fel. Az *egyetértés* A magyar nyelv értelmező szótára szerint 'két vagy több ugyanazon dologban érdekelt személy azonos nézete, véleménye. Kölcsönös megértés, megállapodás, megegyezés, együttműködés valamiben. Békés viszony, együttlét, együttélés, összhang, békesség' (ÉrtSz. II. 52).

Ha beszédaktusként szemléljük az *egyetértést*, a jelentése körülbelül így írható le: ha valaki elmondja valamivel kapcsolatban a véleményét, és a beszédpartner azt mondja, hogy ő is ugyanazt gondolja, vagy hasonlóképpen vélekedik az adott dologgal kapcsolatban, akkor megvalósítja az *egyetértés* beszédaktusát (Wierzbicka 1987: 116):

A: *Ez egy nagyon jó autó.*

B: *Tényleg szuper./Szerintem is./Igazad van./Egyetérték.*

Az egyet nem értés beszédaktusának megvalósításakor az egyetértéssel bizonyos szempontból ellentétes cselekedetet hajtunk végre, azaz ha valaki elmondja valamivel kapcsolatban a véleményét, akkor a beszédpartner azt válaszolja, hogy ő nem azt gondolja, vagy mást gondol az adott dologgal kapcsolatban:

A: *Ez egy nagyon jó autó.*

B: *Szerintem nem annyira jó./Ez? Lassú./Hát, ezt rosszul gondolod./Ebben nem értek egyet veled.*

Wierzbicka az egyet nem értés két fontos kritériumát a reakcióban és a véleménykülönbségben látja. Az ellentmondását kifejező személy egy másik személy véleményére reagál. A partner által előzőleg kifejtett vélemény implicit felhívásnak tekinthető arra vonatkozólag, hogy egy másik személy kifejezze, hogy ugyanazt gondolja ő is (vö. Sacks 1973, Pomerantz 1984). Az a személy, aki *nem ért egyet*, visszautasítja ezt az implicit felhívást, és kimondja, hogy az ő véleménye különbözik a másik személy által előzőleg kifejtett véleményétől. Ez pedig azt implicálja, hogy a beszélő azt gondolja, hogy a beszédpartner téved vagy az elgondolása nem jó (Wierzbicka 1987: 128).

Az egyet nem értésnek kettős célja van: kifejezni egyfelől azt, amit az egyén gondol, másfelől azt, hogy az egyén nem azt gondolja, amit a beszédpartner. Wierzbicka olvasatában a hangsúly ez utóbbin van. Mivel több önbizalomra van szükség ahhoz, hogy kijelentsük, nem értünk egyet a másikkal, mint ahhoz, hogy biztosítsuk egyetértésünkről, ezért az egyet nem értés – az egyetértéssel összehasonlítva – alapvetően önérzetes és erőteljes aktusként határozható meg (Wierzbicka 1987: 128).

Mint minden beszédaktusnak, az egyet nem értésnek a megvalósítására is többféle lehetőség áll rendelkezésünkre. Ezek azonban hatásukban különböznek egymástól. Elfogadhatjuk például Wierzbicka azon ítéletét, hogy ha a beszélő azt mondja, hogy *Nem értek egyet (I disagree)*, az erősebb és antagonisztikusabb ellentétet eredményez, mintha azt mondaná, hogy *Szerintem nem/Nem így gondolom (I don't think so)*.

Az egyet nem értés a hasonló jelentésű aktusokhoz való viszonyában is meghatározható. Például a *nem ért egyet*hez képest a *vitatkozik*nál nagyobb súllyal esik a

latba a partner véleményének befolyásolása. Fokozottan igaz ez a *(meg)cáfolra*, amely már kifejezetten a helytelennek vélt állítás hamis voltának érvekkel való bizonyítását, valamely állítás igazságának megdöntését jelenti (ÉrtSz. I. 768). A *visszautasít* (valamilyen állítást) az egyet nem értésnél agresszívabb cselekedetre utal (vö. Wierzbicka 1987.).

A *nem ért egyet* kifejezéshez az *ellentmond* áll a legközelebb, amelynek egyik jelentése: 'kifejezi, hogy más, eltérő, ellenkező véleményen van, mint vki; elutasítja, helyteleníti vkinek a véleményét' (ÉrtSz. II. 223). A dolgozat Bevezetésében taglalt okok miatt a *nem ért egyet/egyet nem értés* és az *ellentmond/ ellentmondás* terminusokat egymás szinonimájaként, ugyanazon beszédcselekvés jelölésére használok.

2.4.2. Searle beszédaktustípusai és az egyet nem értés

Searle az illokúciós aktusok szerkezetét $F(p)$ -ként írja le, amelyben F az illokúciós erőt, p pedig a proposíciós tartalmat jelenti. Austinétól eltérő taxonómiájában Searle az $F(p)$ szerkezetű illokúciós aktusok F -jeinek *illokúciós lényege* alapján az illokúciós aktusokat öt osztályba sorolta. Az illokúciós lényegnek, vagyis a beszédaktusok alapvető céljának megállapításával ugyanis lehetővé vált a szándékukat tekintve rokon aktusok egyesítése. Emellett Searle még három további kritériumot vesz figyelembe a klasszifikációjában, mégpedig a kimondott szavak és a vontakoztatott világ közötti megfelelés irányát, a kifejezett pszichológiai állapotot és a proposíciós tartalmat. Mindezeket szem előtt tartva az alábbi öt csoportot hozta létre (Searle 1975b).

1. **állítók** (assertives): a beszélő elkötelezi magát p mellett (állítás, leírás, magyarázat)
2. **utasítók** (directives): a beszélő törekvése, hogy a hallgató megtegyen vmit (kérés, parancs, ajánlás, stb.)
3. **elkötelezők** (commissives): a beszélő elkötelezi magát valamely cselekedet megtételére (ígéret, elvállalás, fenyegetés)
4. **kifejezők** (expressives): a beszélő p -re vonatkozó érzelmi, pszichológiai állapotának kifejezése (bocsánatkérés, köszönetnyilvánítás, gratuláció, üdvözlés stb.)
5. **kinyilatkoztatók** (declarations): a beszélő valamilyen változást hoz létre a világban (lemondás, vminek nyilvánítás)

Az egyet nem értés a fenti illokúciós aktusok közül az állítókkal hozható összefüggésbe. Az ellentmondás megvalósításakor ugyanis a beszélő elkötelezi magát állítása proposíciós tartalma mellett, de hozzá kell tenni, hogy ez különbözik a beszédpartner által előzőleg megtett állítás proposíciós tartalmától. Más szavakkal, Rees-Miller definícióját felidézve: a beszélő a beszédpartner által kimondott vagy feltételezett p proposíciót nem tartja igaznak, és olyan megnyilatkozással válaszol, amelynek proposíciós tartalma vagy implikaturája $\text{nem } p$ (Rees-Miller 2000: 1088). Rees-Miller az előzőekhez még kiegészítésként hozzáteszi, hogy az egyet nem értés akkor is megvalósulhat, ha a beszélő csak azt *hiszi*, hogy a hallgató mondta vagy támogatta p proposíciót, még ha valójában nem is mondta vagy gondolta.

2.5. A beszédaktusok leírásának néhány gyakorlati kérdése

A mélyrehatóbb vizsgálatok során óhatatlanul szembesülünk jó néhány problémával, amely megnehezíti a beszédaktusok definiálását. Hámori a beszédaktusok megközelítésének korlátai közül a fogalom tisztázatlan referenciáját, a formai heterogenitást, a jelentéstani és a terjedelmi variációkat említi (Hámori 2008).

A beszédaktus-jelenség valóban nehezen írható körül. Annak ellenére, hogy már Austin is felismerte, hogy végső soron a konstatív megnyilatkozásokkal is cselekvést hajtunk végre, általában csak a performatív megnyilatkozásokat kezeljük beszédaktusként. A beszédaktusok pontos meghatározása helyett leginkább példákra és a szakirodalmi előzményekre támaszkodhatunk, ami ritkán ad egyértelmű választ az egymáshoz közel álló, egymással érintkező beszédcselekvések problémájára. A formai elemzés nehézségeit az okozza, hogy az aktusokat megformáltságuk tekintetében nagyfokú változatosság jellemzi, és terjedelmük szempontjából sem egységesek, hiszen nem feltétlenül egy mondatban és egy beszédlépésen belül valósulnak meg. A jelentéstani kérdésekről az implikaturák és az egyet nem értés szemantikája kapcsán a fentiekben már szóltam. Mindezek mellett nem szabad megfeledkezni a kulturális különbségek okozta nehézségekről sem, amely a beszédaktus-vizsgálatok központi tárgya.

Ezek közül a meglehetősen összetett problémák közül az alábbiakban részletesebben az összekapcsolódó beszédaktusok és a kulturális eltérések kérdéskörével, valamint a beszédaktus-kutatások jelentőségével foglalkozom.

2.5.1. Az illokúciós aktus fogalmának kiterjesztése

Eemeren és Grootendorst az érvelés jelensége kapcsán kitágították az illokúciós aktusok fogalmát. A szerzőpáros az érvelést is illokúciós aktusként fogja fel, ami felvet bizonyos problémákat, ha Searle rendszerét tekintjük kiindulópontnak. Searle felfogásában ugyanis közvetlen kapcsolat van az illokúciós aktus és a grammatikai mondat között, mivel az illokúciós aktus karakterisztikus grammatikai formája a mondat. Itt viszont az érv, amit a beszélő kimond, és az ellenérv, amit a partner mond, nem függetlenek egymástól, és ugyanazzal a véleménnyel állnak kapcsolatban. Az érvelés tehát több mondatból állhat, amelyek jellegzetes módon kapcsolódnak egymáshoz (Eemeren–Grootendorst 1984).

Ezen kívül az érvelést – Searle vizsgált példáival ellentétben – jellemzően nem fejezzük ki performatív igével (*I argue, Érvelek*), hanem egyéb illokúcióserő-indikátorok (*ezért, mert* stb.) utalnak az aktusra. Ez önmagában nem szól az érvelés illokúciós aktusként való kezelése ellen, hiszen vannak egyéb aktusok is, amelyek megvalósításakor nem alkalmazunk performatívumot.

Az érvelés egyszerre több illokúciós aktust tartalmazhat, amelyek az állítók (asszertívok) közé tartoznak (pl. állítás, egyetértő vagy egyet nem értő vélemény kifejezése). Ezek az elemi illokúciók egy-egy mondathoz kötődnek, és összekapcsolódásuk révén létrejön az argumentáció *komplex illokúciós aktusa (illocutionary act complex)* (Eemeren–Grootendorst 1984: 34). Az érvelés összetett illokúciós aktusa tehát nem egy mondatban valósul meg, hanem szekvenciába rendezett mondatkombinációban, ami azt jelenti, hogy létezik közvetlen kapcsolat a funkcionális és a nyelvi egységek között. Eemeren és Grootendorst ezek alapján különbséget tesz az alábbiak között:

- elemi illokúciók kifejezése a mondat szintjén,
- összetett illokúciók (compound illocution) kifejezése magasabb textuális szinten.

Vannak más szerzők is, akik beszédaktus-szekvenciákkal foglalkoznak, de nem abban az értelemben, amit ők összetett illokúciónak neveznek. Van Dijk például globális szinten értelmezi őket (Van Dijk 1977b). Abból a felismerésből indul ki, hogy két egymást követő beszédaktus nem független egymástól. Például az *Éhes vagyok. Van egy szendvicsed?* megnyilatkozás esetében a beszélő azért jelenti ki, hogy éhes, mert kérni akar egy szendvicset, azaz megfogalmazza a szendvicskérés okát is. Innen nézve a második beszédaktus fontosabb és dominánsabb a megnyilatkozás egészének célja szempontjából, az elsőnek pedig az a feladata, hogy ezt a célt támogassa. Ezen a ponton az elemi

beszédaktusok szintjéről átkerülünk egy magasabb, globális szintre. A beszédaktus-szekvenciákban ugyanis a beszédaktusok összetett beszédaktust (*makrobeszédaktus*) alkothatnak, amely egységként kezelhető. A makrobeszédaktust képező elemi beszédaktusok viszonyát Van Dijk az építkezéshez hasonlítja, azaz az elemi beszédaktusok úgy viszonyulnak a makrobeszédaktushoz, ahogy az alapozás, a falhúzás, a tetőépítés viszonyul a házépítés globális aktusához. Mindkét esetben a közös szándék, terv tartja össze a részcselekvéseket (Van Dijk 1977b: 104).

Van Dijk szerint tehát kimondhatunk több mondatot is (és ezáltal megvalósíthatunk több beszédaktust), egy globális szintről szemlélve mégis egy beszédaktust valósítunk meg. Ennek megfelelően egy beszédaktust megvalósíthatunk akár egy egész diskurzuson keresztül is. A szerző megfogalmazásában: „we may utter several sentences and thereby, at least at a more global level, accomplish one speech act. We may promise, warn, state, congratulate or accuse by uttering a whole discourse” (1977b: 99).

Quasthoff az érvelést nem illokúciós aktusként, hanem *cselekvési sémaként* tárgyalja, amelynek meghatározza a kritériumait. Az cselekvési sémának meghatározható az eleje és a vége, amellyel a beszédpartnerek tisztában vannak. A beszélgetésben résztvevőknek képesnek kell lenniük a séma anticipálására, és kölcsönös kötelezettségként kell felfogniuk azt. A cselekvési sémákat a szükséges lépések szekvenciája is jellemzi, amelyekkel a partnereknek szintén tisztában kell lenniük. Mindezekhez Wald alapján hozzáteszi, hogy az a beszélő számít fő beszélőnek (*principal speaker*), aki elindította az adott cselekvési sémát, és bár lehetséges a közbevágás a másik fél részéről, a szó automatikusan visszakerül hozzá (Quasthoff 1978: 7). Ebben a rendszerben úgy viszonyul az egyszerű beszédaktus az érvelés komplex aktusához, mint egy szelet kenyér megpirítása a reggelikészítéshez (1978: 6-7). Quasthoff a cselekvési séma fogalmát nagyjából a Gumperz (1972) által *beszédeseménynek* (*speech event*) nevezett jelenségnek felelteti meg.

Eemeren és Grootendorst azt kifogásolja Van Dijk és Quasthoff elméletében, hogy kétféle szemléletmódot elegyítenek. A *makrobeszédaktus* és a *cselekvési séma* ugyanis egyfelől az általuk *összetett illokúciónak* nevezett jelenséghez, másfelől viszont – az ő szóhasználatukban – *szövegzsánerekhez* (*text genres*) kapcsolódik. Ez utóbbiak beszédeseményekből (Gumperz 1972) épülnek fel, úgymint prédikáció, beszéd, vizsgáztatás, viták. Az illokúció a pragmatikai szabályok által meghatározott funkcionális egység, amely a nyelvhasználó sajátos szándékára utal, ezzel szemben a szövegzsánerek

többé-kevésbé a hagyomány, így a szociokulturális kontextus által determináltak (Eemeren–Grootendorst 1984: 38).

Cohen és Olshtain (1981) a bocsánatkéréssel foglalkozó tanulmányukban szintén kitágították a beszédaktusok kereteit. Úgy találták, hogy a bocsánatkérés megvalósítására különböző aktusok alkalmasak – önmagukban vagy egymással kombinálva. Így például a bocsánatkérés (*Bocsánat*), a felelősségvállalás (*Az én hibám*), a hiba rendbe hozásának felajánlása (*Kifizetem*) vagy a magyarázat (*Késett a busz*). Mindegyik formula önmagában egy-egy beszédaktus, de együtt a bocsánatkérés kifejezésére szolgáló beszédaktusok készleteként foghatók fel.

2.5.2. Összefonódó beszédaktusok

A fejezet címe a beszédaktusok két jellemzőjére is utal egyszerre. Egyfelől arra a tényre, hogy a beszédaktusok pontos meghatározása, egymástól való elválasztása néha komoly nehézségbe ütközik – még ha az empirikus kutatások gyakran el is siklanak efelett –, másfelől pedig arra, hogy gyakran egy beszédaktus megvalósításakor egyben egy másik beszédaktust is létrehozunk.

Egy beszédcselekvés leírását bonyolítja a más beszédaktusokkal való kapcsolata, ami újabb kérdéseket vet fel a beszédaktusok körülhatárolhatóságával kapcsolatban. Például a bók Holmes megfogalmazásában egy olyan aktus, amelynek megvalósítása során valaki, általában a hallgató (és biztosan nem a beszélő), explicit vagy implicit elismerést kap bizonyos, a beszélő és a hallgató által pozitívan értékelt „javaival” (tulajdonával, jellemvonásával, valamiben való jártasságával stb.) kapcsolatban (Holmes 1987: 465-6). Beetz viszont elválasztja a bókot a vele közeli viszonyban levő dicsérettől és a szerencsekívánattól (Beetz 1981, idézi Probst 2003: 2). Beetz a bók és a dicséret eltérésének lényegét a teljesítmény-értékelésben és a státuszkülönbségben látja. A társadalmilag magasabb szinten álló, a feljebbvaló ugyanis megdicsérheti a beosztottját, azaz pozitívan értékelheti a teljesítményét, fordítva viszont ez nem lehetséges. A beosztott nem dicsérheti a főnökét, viszont elismerő (nem a teljesítményére vonatkozó) bókokat gond nélkül megfogalmazhat. A témával foglalkozó tanulmányok ugyanakkor nem választják el ilyen mereven a két aktust, és nem is minden nyelvre érvényes maradéktalanul Beetz megkülönböztetése. Szili például együtt kezeli őket, noha leszögezi,

hogy a magyar nyelvben is elkülönül a bók mint „kedveskedő, széptevő kijelentés” és „az általánosabb, elismerést kifejező dicséret” (Szili 2004: 156).

A szakirodalom beszédaktusként beszél a bókra adott válaszról, amely kiváló példát szolgáltat az egymással összekapcsolódó beszédcselekvésekre (Szili 2004). Pomerantz a témával foglalkozó munkájában a bókra adott válasz stratégiáinak három nagy csoportját különíti el (Pomerantz 1978):

1. a bók elfogadása/elutasítása,
2. egyetértés/egyet nem értés a bókban megfogalmazott állítással,
3. az öndicséret elkerülése.

Szili Holmes (1988a) taxonómiáját átdolgozva a bókra adott válasszal kapcsolatban az alábbi három főstratégiát határozza meg (Szili 2004: 159-162):

1. elfogadás,
2. egyet nem értés, visszautasítás,
3. elterelés.

Amint a fentiekből látható, a bókra adott válasz egyik lehetséges megvalósítási formája az egyet nem értés. Ha a *De jó a szoknyád!* bókra úgy válaszolunk, hogy *Öregasszonyos*, akkor a bókra adott válaszuk tartalmaz egy, a bókban kifejezett állításnak ellentmondó kifejezést, tehát megvalósítottuk az egyet nem értés beszédaktusát. Amennyiben pedig valaki a *Milyen szép a szoknyád, ez most nagyon menő!* bókra *Én is imádom, de már kimegy a divatból* megnyilatkozással felel, akkor egyfelől produkált egy bókra adott választ, ezen belül pedig létrehozta az egyetértés és az egyet nem értés beszédaktusát is.

2.5.3. Egyet nem értés vagy lebeszélés?

Az egyet nem értéssel foglalkozó vizsgálatok is felvetnek bizonyos kérdéseket az összekapcsolódó beszédaktusokkal kapcsolatban. A kiindulási probléma az, hogy az egyet nem értéssel foglalkozó tanulmányok nagy része nem határozza meg, hogy pontosan mit

ért egyet nem értésen, és sokszor csak a vizsgált szituációkból lehet következtetni arra a jelentéstartalomra, amit a szerző az egyet nem értésnek tulajdonít.

Rees-Miller – jó ellenpéldaként – megadja az egyet nem értés definícióját, amely szerint egyet nem értéskor a beszélő a beszédpartner által kimondott vagy feltételezett p propozíciót nem tartja igaznak, és olyan megnyilatkozással válaszol, amelynek propozíció tartalma vagy implikatúrája *nem p* (Rees-Miller 2000: 1088). Wierzbicka szemantikai szótára szerint egyet nem értés esetén a beszélő válaszol egy másik személy véleményére, és válaszában kifejezi, hogy az ő véleménye különbözik a másik személy véleményétől, azaz az egyet nem értés az ellentétes álláspont kifejtéseként jelenik meg (Wierzbicka 1987: 128).

Georgakopoulou (2001) Schiffrin (1984) vizsgálatát bírálja abból a szempontból, hogy interjúadataiban az egyet nem értés a propozíció igazságtartalmára vonatkozik, holott szerinte a mindennapi interakciókban legtöbbször a jövőbeli tervek idéznek elő vitát. Az ő korpuszában a vitatémák valóban nagyrészt az adatközlők szándékaival voltak kapcsolatban. Kreutel szituációi között is szerepeltek olyanok, amelyekben a vizsgálatban résztvevőknek bizonyos tervekkel kapcsolatban kellett kifejezniük egyet nem értésüket (Kreutel 2007). Rees-Millernek akad olyan példája, amelyben a beszélő a partner már megvalósított cselekedetével nem értett egyet (Rees-Miller). Más helyzetekben a beszélőknek nyilvánvalóan hibás adatokat kellett korrigálniuk (Kreutel 2007). Nakajima kutatásában a főnök és a beosztott egy adott tervvel kapcsolatban fejtették ki véleményüket (Nakajima 1997).

A fenti példák azt bizonyítják, hogy az egyet nem értés sokféleképpen megközelíthető: fel lehet fogni egy propozíció igazságtartalmának megcáfolásaként (pl. korrigálás formájában), egy szándékkal vagy egy már megtett cselekedettel kapcsolatos állásfoglalásként, valamint értékítéletként. Ami ezeket összefogja, az a *beszédpartnerétől eltérő vélemény* (ld. Wierzbicka 1987) vagy *hit kifejezése*.

A *szándékkal való egyet nem értés* azonban újabb kérdésekre irányítja rá a figyelmet. A témával foglalkozó korábbi kutatásomban egy megfogalmazott szándékkal kapcsolatban kellett az adatközlőknek kifejezniük egyet nem értésüket. A megvalósult ellentmondási stratégiákat számba véve azt tapasztaltam, hogy a megnyilatkozások egy része a szándék helytelenítését tartalmazta (pl. *Hülyeség!, Rossz ötlet., Hát, én ezeket baromira ellenzem.*), másik részükben azonban megjelent a szándékról való lebeszélés (*Ezt ne csináld!, Ne tedd!, Menjél inkább orvoshoz!*) A két típus természetesen együtt is

előfordulhat (*Ez hülyeség, menjél inkább orvoshoz!*), amikor a kétféle cselekvés jól elkülöníthető (Bándli 2004).

Felmerül tehát a kérdés, hogy az egyet nem értés (mint a tervezett cselekvésről való véleményalkotás) és az egy lépéssel továbbjutó lebeszélés (mint a tervezett cselekvés meg nem tételére való felszólítás) hogyan viszonyulnak egymáshoz, és lehet-e ugyanazon beszédaktus két változatának tekinteni őket (mint például egyes felfogásokban a bókot és a dicséretet).

Ha a fentiek értelmében elfogadjuk, hogy az egyet nem értés a beszédpartnerétől eltérő *hit* vagy *vélemény* kifejezése, és figyelembe vesszük, hogy a *vélemény* '1. vkiről, vmiről alkotott nézet, felfogás, illetve ilyenek összessége, 2. tanács, javaslat, 3. pártállás, álláspont' (ÉrtSz. VII. 318.), akkor azt látjuk, hogy a lebeszélés nem felel meg ezeknek a kritériumoknak – jóllehet véleményen alapul.

Ugyanakkor, ha megvizsgáljuk például az egy adott szándékkal kapcsolatos „*Ez hülyeség!*” reakciót, akkor joggal gyanítjuk, hogy többről van szó pusztán értékítéletnél, sőt, a megmyilatkozás indirekt módon lebeszélést implikálhat. Ugyanez vonatkozik a *Rossz ötlet., Hát, én ezeket baromira ellenzem* megnyilatkozásokra is.

Véleményem szerint tehát, ha megtartjuk a *szándékkal* való egyet nem értés kategóriáját, akkor a direkt lebeszélést tekinthetjük az egyet nem értés egy altípusának (beszédaktus a beszédaktusban).

2.5.4. Kulturális különbségek a beszédaktusok használatában

A beszédaktuselmélet eredetileg az angol-amerikai nyelvi kultúrában gyökerezik, és kevésbé veszi figyelembe a kultúrák közötti különbségeket, amelyek a beszédaktusok vonatkozásában (is) nagy mértékben megmutatkoznak. Mi sem bizonyítja ez jobban, mint hogy némely beszéd-cselekvések egyes kultúrákban megtalálhatók, a többiben viszont nem. Gondoljunk például az afrikai kultúrák rituális szertartásokhoz kapcsolódó aktusaira, amelyek számunkra teljesen idegenek (Bańcerowski 1997).

A kulturális differenciákat a beszédaktusok megléte vagy hiánya mellett a beszélőközösségek eltérő nyelvi etikettje (Wierzbicka 1985) is alátámasztja, amely tulajdonképpen „a nyelvi viselkedést szabályozó normák összessége” (Bańcerowski 1997: 60). A különböző udvariassági elvek más-más módokon érvényesülnek a különböző kultúrákban. Szili magyar nyelvvel kapcsolatos kutatásai (2000, 2004) azt bizonyítják,

hogy mi nagy súlyt helyezünk a szerénység elvének (Leech 1983) követésére, ami például abban is megmutakozik, hogy nem illik önmagunkat dicsérni, a kapott bókot pedig illik kisebbiteni, elhárítani. A magyarokkal összehasonlítva a japánok jóval szigorúbban, az amerikaiak viszont sokkal enyhébben ítélik meg ugyanezt a kérdést.

A kulturális különbségek a célnyelv használatakor is gondot okozhatnak, hiszen a nyelvhasználók gyakran anyanyelvi normáiknak megfelelően nyilvánulnak meg az idegen nyelven, vagy egyszerűen az adott helyzetben nem megfelelő nyelvi stratégiát alkalmaznak. A pragmatikai hibáknak Thomas (1983) nyomán két nagy csoportját különítjük el. Szociopragmatikai hibát akkor követ el a nyelvhasználó, ha megnyilatkozása az adott beszédhelyzetben valamilyen oknál fogva nem felel meg a célnyelvi szokáskultúrának, a társadalmi elvárásoknak. Pragmalingvisztikai hibáról pedig akkor beszélünk, ha a nyelvhasználó mondanója megformálásához nem a megfelelő nyelvi eszközöket használja, ami oda vezethet, hogy a megnyilatkozás pragmatikai ereje nem azonos a beszélő által neki tulajdonított pragmatikai erővel.

A célnyelven való megnyilvánulás nehézségeit jól példázza egy korábbi kutatásom, amely a kérés beszédaktusával foglalkozott a magyar nyelvvel kapcsolatban (Bándli–Maróti 2003). Az anyanyelvi beszélők kérésstratégiáinak megvalósításakor az alábbi nyelvi megoldások játsszák a legnagyobb szerepet: származtatott mód (*Üljön le!*), beágyazott performatívum (*Elkérhetem?*), előkészítő stratégia (*El tudna vinni?*). Ezekon kívül viszonylag nagyobb teret kap az explicit performatívum (*Kérek egy kávét.*) és az erős célzás (*Őn is a városba tart?*) (Szili 2002a 17-20). A magyarul tanuló japán diákok körében végzett felmérés ezzel szemben azt mutatta, hogy a japán diákok a fentiekben részletezett formák mellett meglepően gyakran alkalmazták az akaratnyilvánítás stratégiáját, ami az anyanyelvi beszélők nyelvhasználatában csak elvétve fordult elő. Ilyen módon a „mindig udvarias” japánok udvariatlannak hatottak, amikor kérésüket így fogalmazták meg: *Akarok aprópénzeket. Tudsz felváltani?* vagy *Akarok telefonálni, de most nincs apró.* (Bándli–Maróti 2003: 142). Bizonyos szempontból hasonló eredményre jutott Nakajima (1997), aki azt tapasztalta, hogy – mivel a japánban nincs ennek megfelelő stratégia – japán adatközlői nem érzékelték az akaratnyilvánítás (want statement) direktségi és udvariassági „fokát”.

2.5.5. Empirikus beszédaktus-kutatások

Bár a beszédaktuselmélettel kapcsolatos kutatások igen sokrétűek, talán a legtöbb lehetőséget azok az empirikus vizsgálatok rejtik, amelyeknek tárgya a különböző beszédaktustípusok leírása és a pragmatikai udvariassághoz való viszonyuk elemzése. Nagy szerepet játszanak a köztesnyelvi vizsgálatok és a kulturális összevetések, amelyek azonban felvetnek bizonyos kérdéseket.

A beszédaktusokkal a mai napig számos tanulmány foglalkozott, amelyek részben intra-, részben pedig interlingvális kutatásokon alapulnak. Az alábbiakban néhány fontosabb munkát említek a vizsgált beszédaktusok szerint:

bocsánatkérés: Cohen–Olshtain 1981, Olshtain–Cohen 1983, Olshtain 1989, Szili 2003,

kérés: Blum-Kulka–House 1989, Ellis 1992, Szili 2002a,

visszautasítás: Beebe–Takashi–Uliss-Weltz 1990, Bardovi-Harlig–Hartford 1991,

Maróti 1999, Szili 2002b, Félix–Brasdefer 2004,

javaslat: Matsumura 2001, 2003,

panasz: House–Kasper 1981, Olshtain–Weinbach 1987, Boxer–Pickering 1995,

bók: Wolfson–Manes 1980, Holmes–Brown 1987, Holmes 1988ab, Boyle 2000, Yu 2004,

Porbst 2003,

bókra adott válasz: Holmes 1988a, Chen 1993, Szili 2004.

Az egyet nem értéssel foglalkozó tanulmányokat dolgozatom 4. fejezetében ismertetem

A beszédaktus-kutatás területén valószínűleg a 80-as években indult CCSARP (Cross-Cultural Speech Act Realization Pattern) program a legismertebb és legnagyobb szabású vállalkozás, amely a kérés és a bocsánatkérés beszédaktusát vizsgálta hat nyelven, anyanyelvi és nem anyanyelvi adatközlők bevonásával (Blum-Kulka–House–Kasper 1989). A CCSARP keretein belül összehasonlították a különböző nyelvek anyanyelvi beszélőinek bocsánatkérés-és kérésstratégiáit, valamint az anyanyelvű és nem anyanyelvű beszélők nyelvi viselkedését. Figyelembe vették továbbá két tényezőnek, a társadalmi távolságnak és a hatalomnak a nyelvi produkcióra gyakorolt hatását. A vizsgált nyelvi korpuszhoz nagy számú adatközlő bevonásával, diskurzukiegészítő teszt (DCT) segítségével jutottak. Szili Katalin magyar nyelvvel kapcsolatos beszédaktus kutatásai (2002ab, 2003, 2004) nagyrészt a CCSARP metódusain alapulnak.

A beszédaktuskutatásokkal, azok módszereivel, szemléletmódjukkal kapcsolatban azonban sok kérdés merült fel az elmúlt évtizedekben. Schmidt szerint például a

beszédaktuselmélet csak korlátozottan alkalmazható a társalgáselemzés területén, mert nem képes kezelni a konverzációs szekvenciákat (Schmidt 1983).

A beszédcselekvések megvalósításának kultúrák közötti összevetése is több szempontból megkérdőjeleződött. Sarkalatos kérdés például, hogy az összehasonlítás alapjául szolgáló alapfogalmak mennyire univerzálisak, és így mennyire képezhetik az egybevetés tárgyát. Hasonló problémák merülnek fel például a beszédaktus fogalmával, a grice-i maximákkal és az udvariassági elméletekkel kapcsolatban is (Kachru 2006). Egyes nézetek szerint a beszédaktusok ugyan különböznek abban a tekintetben, hogy hogyan és mikor hajtják végre őket, de minden nyelv beszélői a beszédaktusok ugyanazon alapkészletéhez férnek hozzá, és ugyanazok a stratégiák állnak a rendelkezésükre a beszédaktusok megvalósításához (Fraser–Rintell–Walters 1980: 78). Wierzbicka figyelmeztet arra is, hogy a beszédaktus-vizsgálatok sokszor olyan következtetéseket vonnak le, amelyek elsősorban az angol anyanyelvű beszélőkre vonatkoznak: „it is not people in general who behave in the way described, it is the speakers of English” (Wierzbicka 1985: 145).

A különböző érveket megfontolva a legtöbb beszédaktussal kapcsolatban el lehet mondani, hogy a kimondásuk, a megvalósításuk ténye és lehetősége univerzálisnak mondható, ugyanakkor a státuszuk az egyes nyelvekben és a használatuk módja kultúrafüggő, és az adott beszélőközösség értékrendjében gyökerezik.

2.5.5.1. Az empirikus beszédaktus-kutatások gyakorlati jelentőségéről

A beszédaktusok leírásának elméleti jelentősége mellett nem elhanyagolható a gyakorlati fontossága sem, és itt mindenképp az idegen nyelvi pragmatikai kompetencia fejlesztésére gondolok. A kommunikáció teljes sikeréhez tehát az is hozzátartozik, hogy a hallgató nemcsak a megnyilatkozások nyelvi, hanem az adott helyzetbeli jelentését is megérti, azaz a beszélő szándéka szerinti illokúciós erőt tulajdonítja neki, és annak megfelelően cselekszik.

A kommunikatív kompetencia, s ezen belül a pragmatikai kompetencia fejlesztése meglehetősen bonyolult feladat. Egyrészt azért, mert többrétegű készség, s a nyelvtanulók széles körű ismereteit feltételezi. Másrészt pedig a grammatikai szabályokkal szemben a kommunikációs szabályok nehezen definiálhatók, számuk tulajdonképpen végtelen, vagyis lehetetlen a tanulót minden kommunikációs helyzetre felkészíteni.

Szűkebb szakmám, a magyar nyelv idegen nyelvént való tanítása során szerzett tapasztalataim azt mutatják, hogy a második nyelvet magas szinten beszélők sem rendelkeznek mindig megfelelő pragmatikai kompetenciával. Több kutatás foglalkozik azzal, hogy még a haladó nyelvtanulók is sokszor követnek el pragmatikai hibákat, amelyek súlyával nincsenek tisztában (Salsbury–Bardovi-Harlig 2001, Edwards 2006). Azt is vizsgálatok bizonyítják, hogy az idegen nyelven beszélők sok esetben a pragmatikai hibákat kevésbé súlyosnak értékelik, mint a grammatikaiakat (Bardovi-Harlig–Dörnyei 1998, Edwards 2006), ezért nagyon fontos, hogy a nyelvtanulók figyelmét felhívjuk a pragmatikai hibák jelentőségére, és annak veszélyére, hogy a pragmatikai „szabályok” figyelmen kívül hagyása többek között oda vezethet, hogy a beszélő udvariatlannak tűnik az interakciókban.

A köztesnyelvi pragmatikai irodalom egyik központi kérdése a pragmatikai kompetenciának, és ezen belül a beszédaktusok használatának fejleszthetősége osztálytermi környezetben. A kutatások többek között azt is elemzik, hogy milyen módon (expliciten vagy impliciten) lehet hatékonyan támogatni a nyelvtanulókat abban, hogy elsajátítsák a különböző beszédselekvések megfelelő alkalmazását. Az elemzések eredményei szerint a tanórai pragmatikai fejlesztés minden esetben pozitív hatást gyakorol a diákok teljesítményére (pl. Kasper 2001; Rose 2005; Takahashi 2005, Edwards 2006). Az ilyen irányú vizsgálatok alapfeltétele azonban az, hogy tisztában legyünk az célnyelvet anyanyelvként beszélők nyelvi viselkedésével, amihez a beszédaktusok intralingvális elemzése segít hozzá.

3. Az udvariasság

Feltehetőleg mindannyian egyetértünk abban, hogy a társas érintkezés ideális esetben udvarias. Az udvarias viselkedés meghatározása azonban nem egyszerű, és több kérdést is felvet. Például azt, hogy mi alapján mondjuk vagy gondoljuk, hogy valaki udvariasan vagy udvariatlanul viselkedik, és hogy milyen megfontolásokat kell figyelembe venni az úgynevezett udvarias viselkedés kapcsán. Nem egyértelmű, hogy a különböző megfontolások hogyan viszonyulnak egymáshoz, és a beszélők mi alapján döntenek el, hogy melyik szempontot helyezik a másik elébe. Ezeknek és az ezekhez hasonló kérdéseknek a megválaszolása nem egyszerű és főleg nem egyértelmű, amit az is bizonyít, hogy az udvariasságnak több különböző felfogása él egymás mellett. Magán a pragmatikán belül is napvilágot láttak egymástól eltérő, de több ponton érintkező elméletek a fogalommal kapcsolatban, sőt éppen az udvariasság a pragmatika egyik legtöbbet kutatott tárgya, amelyen belül kiemelt figyelmet kapnak a beszédaktusok megvalósításának lehetőségei és gyakorlata. Mivel a dolgozatom tárgya egy olyan beszédaktus, amelynek végrehajtási módja szorosan kötődik a fogalomhoz, az alábbi fejezetben az udvariasság értelmezésének különféle nézőpontjait hasonlítom össze egymással, különös tekintettel a pragmatikai megközelítésekre.

3.1. Az udvariasság mint társadalmi norma

Ha az udvariasság fogalmát körül akarjuk járni, akkor mindeneselőként annak alapértelmezéséhez, az udvariasság társadalmi normaként való felfogásához kell visszanyúlnunk (Fraser 1990). Ebben az értelemben minden társadalom sajátos normákkal, normarendszerrel rendelkezik. Ez többé vagy kevésbé expliciten kifejtett szabályokból áll, amelyek az adott kontextusban bizonyos viselkedési formákat írnak elő. Magának a szónak az etimológiája sok nyelvben arra utal, hogy eredetileg az uralkodói udvarban forgó nemesség viselkedési szabályaira vonatkozott, így például a magyar *udvariasság*, a német *höflich*, vagy a francia *courtois* (Nyomárkay 1998, Szili 2004). Az udvarban kívánatos magatartás, miként a viselkedési útmutatók, tanácsadó munkák bizonyítják, idővel a társadalom szélesebb rétegeiben is elterjedhetett. Ha közelebbről megvizsgáljuk az illemtankönyvek intelmeit, akkor azt tapasztaljuk, hogy – az egyes társadalmak sajátos

viselkedési követelményeitől eltekintve – az udvariasság lényegi eleme a mértéktartó magatartás, mások tisztelete és a hozzájuk való alkalmazkodás.

Amikor egy bizonyos cselekvés megfelel az előírt normáknak, akkor udvariasnak minősül, ha pedig ellentétes ezekkel a normákkal, akkor udvariatlannak bélyegezik. Az udvariasságnak ez a normatív szemlélete a nyelvre, a beszédre, a beszédstílusra is kiterjed, így például a formalitás magasabb foka az udvariasság magasabb fokát feltételezi (Fraser 1990: 221).

3.2. A nyelvi udvariasság

Fraser az udvariasság **társadalmi normaként** való felfogása mellett a pragmatika szemszögéből is megközelíti a témát (Fraser 1990). Thomas további nézőpontokat javasol, és az udvariasságot a **tisztelet megnyilvánulásaként**, **kommunikációs stílusaként** és **megnyilatkozás szintű nyelvi jelenségként** is vizsgálja (Thomas 1995, Szili 2007).

Az udvariasság Bańcerowski megfogalmazásában „olyan értéket képvisel, amelynek a társadalmi viszonyokban nagy szerepe van: kifejezi a tiszteletet, az elismerést a kommunikációs partner iránt a társadalmi pozíciójára, az általa képviselt hivatalra való tekintettel” (Bańcerowski 2000: 312.) Ezek mellett a **tisztelet** kiváltására alkalmas még például a partner kora vagy teljesítménye is. A tiszteletadás tehát ebben az értelemben „valójában a familiaritás ellentéte” (Szili 2007: 3). A tiszteletet kifejezhetjük nyelvi (megszólítás, köszönés stb.) és nem nyelvi eszközökkel (meghajlás, a partner előreengedése stb.) egyaránt. A tiszteletadás nyelvi kifejezőeszközei nagy változékonyságot mutatnak a különböző nyelvek tekintetében. A magyar nyelvben a tiszteleti viszonyok elsősorban a tegezés-magázás meglétében, a megszólításokban és a köszönésmódokban mutatkoznak meg. A tegezés-magázás (eredetileg nagy) jelentőségét bizonyítja nyelvünkben, hogy a névmási megszólítást gyakran elhagyjuk, de a megszólítottira vonatkozó igealakok (második vagy harmadik személy, azaz tegező vagy magázó forma) megkerülése már komolyabb nehézségeket okoz (Reményi 2003).

Kasper az udvariasságot a társadalmi viszonyokat *jelölő* viselkedésként (social indexing) fogja fel. Ez a kifejezés bizonyos jogokra utal, amelyekre az egyén igényt támaszt a társadalmi interakció során. Ezeket a jogokat a makrotársadalmi jellemzők és az egyének szituációs viselkedése alakítja ki. A makrotársadalmi vonások egy része adott (nem, kor, családi pozíció), más része viszont szerzett tulajdonság (társadalmi pozíció,

rang, cím). A társadalmi viszonyokat jelölő nyelvi elemek használatát össze kell hangolni a szociokulturálisan előírt szabályokkal. Az ezektől való eltérés arra készíti a hallgatót, hogy valamilyen rejtett információt implikáljon (Kasper 1990). Ezeknek a nyelvi eszközöknek a használatát nagymértékben normák szabályozzák, ezért a pragmatika csak akkor fordít rájuk figyelmet, ha eltérnek a normától, mivel ez valamilyen sajátos beszélői szándékra utal (Szili 2007: 3). A japán nyelvben például gyakorlatilag nincs olyan mondat, amely ne jelölne társadalmi viszonyulást, tehát a kiválasztott nyelvi formák fontos társadalmi információkat hordoznak. (Maguk az igealakok képesek kifejezni a különféle udvariassági fokozatokat.) Az előbbiekből következően, ha a megnyilatkozásban szokatlan, az adott helyzetben az elvárttól eltérő társadalmi jelölő (unexpected social marking) jelenik meg, interakciós implikaturát hoz létre (Matsumoto 1989).

A **kommunikációs stílus** mint szituációtól függő nyelvhasználat és az udvariasság kapcsolatát az indokolja, hogy az egyes beszélők anyanyelvükön az adott helyzetnek megfelelően eltérő beszédstílusokat, stilisztikai változatokat tudnak alkalmazni: képesek arra, hogy eldöntsék, mely helyzetekben kell formálisan megnyilatkozniuk, és milyen szituációk engedik vagy követelik meg az informális beszédet. A stílus megválasztását befolyásolhatja az alkalom, a beszédpartnerek viszonya, társadalmi és életkorbeli különbségük, illetve az, hogy az adott személynek írásban vagy szóban kell megnyilvánulnia (Wardhaugh 1995: 47).

Az udvariasságot **megnyilatkozás szintű nyelvi jelenségként** vizsgálni tulajdonképpen a beszédaktusok végrehajtására alkalmas formulák udvariassági fokának megállapítását jelenti. Thomas azonban hangsúlyozza, hogy a kontextus és a beszélő-hallgató viszony figyelembe vétele nélkül ez a felfogás hibás következtetésekre vezethet (Thomas 1995: 157). A pragmatikát abból a szempontból érinti a téma, hogy a beszélő milyen stratégiákat alkalmaz szándéka megvalósítására, és ehhez milyen nyelvi eszközöket használ fel (Szili 2007).

3.3. Az udvariasság és az indirektség viszonya

A különböző nyelvi eszközök által megvalósított megnyilatkozások udvariassági szempontból való rangsorolása Thomas szempontjain kívül természetesen más kérdéseket is felvet. Az udvariasság lényegi sajátosságai leginkább az indirektség jelenségével hozhatók kapcsolatba.

Kétségtelen, hogy nem véletlenül élünk bizonyos helyzetekben az utalások adta lehetőségekkel, és hogy a közvetettség és az udvariasság között meghatározó kapcsolatot kell feltételeznünk. Nem vitás, hogy a beszélők nagy valószínűséggel egyetértenének abban, hogy az *Ideadnád a sót?* udvariasabb, mint az *Add ide a sót!* Ez nem jelenti azt, hogy egyenlőségjelet lehetne tenni az indirekt kifejezésmód és az udvarias megnyilatkozások közé, mivel a különböző kultúrák eltérően értékelik az indirektséget. A japánban például a közvetettség az udvarias interakciók jellemvonása. Blum-Kulka izraeli adatközlők körében végzett, a kérés beszédaktusával kapcsolatos vizsgálatai ellenben azt bizonyították, hogy a vizsgált személyek a legközvetettebb megnyilvánulásokat (az utalásokat) kevésbé udvariasnak tekintették, mint a konvencionálisan közvetett kifejezéseket vagy a direkt kérő stratégiákat. Ezt azzal magyarázza, hogy az indirekt kérés a beszélő részéről az őszinteség és a világosság hiányára utal, aminek megértése, kikövetkeztetése nagyobb terhet ró a hallgatóra (Blum-Kulka 1987). Az előbbiekkal egybeesik az, hogy amikor Nakajima, aki a Blum-Kulkától kölcsönzött kategóriák (Blum-Kulka 1987: 136-7) alapján az angol nyelv vonatkozásában vizsgálta a direktségi fok és az udvariasság közti összefüggést, azt tapasztalta, hogy a japán adatközlők az anyanyelvi amerikaiakhoz hasonlóan a közepesen direkt formákat tartották a legudvariasabbnak, a legközvetettebb utalásokat pedig csak a második helyre sorolták az udvariasság szempontjából (Nakajima 1997).

Az udvariasság megítélésében nehézséget okoz a világos fogalmazás és a kényszermentesség ellentéte. Brown és Levinson a kompromisszumos megoldást a konvencionalizált indirektségben (*Ide tudnád adni a sót?*) látja, amely mindkét igényt ki tudja elégíteni (Brown–Levinson 1987). (Erről bővebben: 3.3.4.)

3.4. Az udvariasság a pragmatika nézőpontjából

Az alábbiakban az udvariasság pragmatikai szempontú megközelítéseit veszem számba. A két legmeghatározóbb elmélet kétségtelenül Leech udvariassági elve (1983), illetve Brown és Levinson teóriája (1978, 1987). Ezek mellett ismertetem Lakoff elméletét (1973, 1979), aki Leech előfutárának tekinthető, továbbá Fraser nézőpontját (1990).

3.4.1. Lakoff elmélete

Lakoff (1973, 1979) udvariasságértelmezése Grice társalgási maximáit gondolja tovább. Korábbi, *The logic of politeness* című munkájával (Lakoff 1973) kapcsolatban a szemére vethető, hogy valójában explicit módon nem határozza meg az udvariasságot, bár következtetni lehet arra, hogy a (verbális) támadás elkerülését érti rajta (Fraser 1990). Ezzel összhangban későbbi írásában olyan eszközként definiálja, amely a személyes interakciók során az esetleges súrlódások mérséklésére szolgál: „a device used in order to reduce friction in personal interaction” (Lakoff 1979: 64).

Lakoff a grammatikai szabályok mellett pragmatikai szabályok létét is feltételezi, amelyek alapján meghatározható a megnyilatkozások pragmatikai szempontból való jól formáltsága (Lakoff 1973: 296). Két alapvető pragmatikaikompetencia-szabályt állít fel, amelyek bizonyos esetekben erősítik egymást, máskor viszont ellentét feszül köztük:

1. Fogalmazz világosan!
2. Légy udvarias!

A világoosság szabálya lényegében a grice-i alapelvnek felel meg. A világos fogalmazás és az udvariasságra való törekvés viszonyát úgy ítéli meg, hogy bizonyos esetekben konfliktusban vannak egymással, máskor azonban erősítik egymást. Ha verbális interakcióink során az udvariasságot fontosabbnak tartjuk, mint a világoosságra törekvést, akkor annak oka a beszédpartnerek közti kapcsolat erősítésének elsőségében keresendő: „... in most informal conversations, actual communication of important ideas is secondary to merely reaffirming and strengthening relationships” (Lakoff 1973: 297-8).

Megállapít néhány, az udvarias megnyilatkozásokra vonatkozó alszabályt is:

1. Ne terhelj másokat!
2. Adj választási lehetőséget!
3. Biztosítsd, hogy a beszédpartner jól érezze magát!

Egy megnyilatkozás akkor minősül rendszerében udvariasnak, ha a fenti szabályok közül eggyel vagy többel összhangban van. Lényegében mindhárom szabály arra irányul,

hogy a beszélő megnyilatkozása révén a hallgató jól érezze magát, azaz ne gondolja, hogy megtámadták. Lakoff szerint az első „tanács” mindenekelőtt a formális és személytelen, a második az informális, a harmadik pedig a közvetlen beszélgetésekre vonatkozik. Az, hogy ezek közül melyiket alkalmazzuk, az adott szituációtól függ, amelynek értelmezését a beszélőre bízta.

3.4.2. Leech maximákon alapuló felfogása

Leech (1983) Lakoffhoz hasonlóan szintén a grice-i kereteken belül gondolkodik a fogalomról. Udvariassági alapelve (Politeness Principle/PP) Grice együttműködési alapelvének (CP) kiegészítéseként jött létre. Leech rámutat arra, hogy a konverzációs maximák önmagukban nem világítják meg, hogy

- (i) a beszélők miért indirektek olyan gyakran üzenetük átadásakor, és
- (ii) a nem deklaratív típusú mondatok esetében milyen kapcsolat van az érzékelés (szemantikai jelentés) és az erő (pragmatikai jelentés) között (Leech 1983: 80).

Leech – aki Fraser kritikája szerint szintén nem határozza meg explicit módon az udvariasságot (Fraser 1990) – megkülönböztet relatív és abszolút udvariasságot. A relatív udvariasság kategóriájával arra hívja fel a figyelmet, hogy az eltérő kultúrák, beszélőközösségek – saját normarendszerükre alapozva – különbözőképpen reagálnak az egyes szituációkra, tehát ebben a tekintetben viszonylagos, hogy mi számít udvariasnak, és mi nem. Az abszolút udvariasság a beszédselekvések udvariasságának fokára vonatkozik. Az abszolút udvariasságnak két (negatív és pozitív) pólust tulajdonít, amelyek között az adott beszédselekvések elhelyezkedhetnek. Bizonyos illokúciókat Leech eleve udvariatlannak (pl. parancsok) vagy udvariasnak (pl. felajánlások) tart. A negatív pólus, azaz a negatív udvariasság az udvariatlan illokúció udvariatlanságának minimalizálását jelenti, és ennek megfelelően a pozitív udvariasság (pozitív pólus) az udvarias illokúció udvariasságának maximalizálását (Leech 1983: 83-84).

Leech szerint egy megnyilatkozás a benne foglalt illokúciós erő miatt különböző fajtájú és fokú udvariasságot igényel. Négy fő illokúciós funkciót különít el, és megállapítja az udvariassághoz való viszonyukat. Mint az alábbiakban látható, különbséget tesz a beszélő illokúciós céljai (a megvalósítandó beszédaktus) és társadalmi céljai (magára vállalt magatartás) között is (Leech 1983: 104).

A fő illokúciós célok:

a. Versengő (Competitive)

Az elnevezés arra utal, hogy a társadalmi cél „versenyezik” az illokúciós céllal, amely Leech felfogásában lényegileg udvariatlan: „Competitive goals are those which are essentially DISCOURTEOUS” (1987: 105)

Véleménye szerint ilyenkor negatív udvariasságra van szükség, hogy lehetőség szerint csökkentsük az egyenetlenséget a beszélő célja és az udvariasság között.

Beszédaktusok, amelyek ide sorolhatók: parancs, kérdés, kérés, könyörgés

b. Társasági (Convivial)

Az illokúciós cél és a társadalmi cél egybeesik. Az illokúciós cél lényegileg udvarias: „The second type, that of convivial functions (b), is, on the contrary, intrinsically COURTEOUS” (1987: 105).

Itt az udvariasság pozitív formája érvényesül.

Ide tartozó beszédaktusok: kínálás/felajánlás, meghívás, üdvözlés, köszönet, gratuláció

c. Együttműködő (Collaborative)

Az illokúciós cél közömbös a társadalmi céllal szemben.

Az udvariasság többnyire irrelevánsnak tekinthető: „politeness is largely irrelevant” (1987: 105).

Jellemző beszédaktusok: állítás, közlés, bejelentés, irányítás

d. Konfliktusos (Conflictive)

Az illokúciós cél konfliktusban van a társadalmi céllal.

Nem játszik szerepet az udvariasság kérdése, mert az illokúciós cél természetéhez tartozik a konfliktus: „conflictive illocutions are, by their very nature, designed to cause offence” (1987: 105).

Beszédaktusok, amelyekre ez jellemző: vád, fenyegetés, átkozódás, dorgálás

Leech megkülönböztet textuális és interperszonális retorikát, amelyeket elvek és maximák alkotnak. A retorika itt a beszélő nyelvhasználatára utal, amelynek célja, hogy előidézzon egy bizonyos hatást a hallgató fejében (Leech 1987: 15). Az interperszonális retorika – azaz a célszerű nyelvi viselkedés – tartalmazza az együttműködési alapelvet (CP), az udvariassági alapelvet (PP) és az irónia elvét. Fontos megemlíteni, hogy

Lakoffhoz hasonlóan Leechnél sem egymástól függetlenül működik a CP és a PP. Gyakran feszültséget okoz a beszélőben, hogy melyiket tartsa inkább szem előtt, amikor dönt, hogy az adott beszédkontextusban milyen üzenetet továbbít, és hogyan továbbítja (Leech i.m.82).

A leechi udvariassági elvet (PP) alkotó interperszonális maximák a következők (Leech 1987: 132):

1. a **tapintat** maximája (Tact Maxim)

Minimalizáld a hallgató kárára, és maximalizáld a hallgató hasznára szolgáló megnyilvánulásokat!

2. a **nagylelkűség** maximája (Generosity Maxim)

Minimalizáld a saját hasznodnak, és maximalizáld a hallgató hasznának kifejezését!

3. a **megerősítés** maximája (Approbation Maxim)

Minimalizáld a hallgató lekicsinylését, és maximalizáld dicséretét!

4. a **szerénység** maximája (Modesty Maxim)

Minimalizáld saját magad dicséretét, és maximalizáld saját magad lekicsinylését!

5. az **egyetértés** maximája (Agreement Maxim)

Minimalizáld az egyet nem értést, és maximalizáld az egyetértést magad és mások között!

6. az **együttérzés** maximája (Sympathy Maxim)

Minimalizáld az ellenérzésedet, és maximalizáld együttérzésedet másokkal szemben!

Leech feltételesen megemlíti egy úgynevezett **7. fatikus** maximát is, amelynek értelmében törekedni kell a partner szóval tartására, és kerülni kell a csendet (Leech 1987: 141–2).

A PP mellett egyéb elveket is bevezet, úgymint az **róna elvét** (Ha elkerülhetetlen, hogy mondandód bántó legyen, akkor legyél indirekt, élj az implikaturák adta lehetőségekkel!), az **érdekesség elvét** (Beszélj érdekes témákról!) és a **Pollyanna-elvet** (Kerüld a kellemetlen témákat!)

Összességében elmondhatjuk, hogy a fenti elvek szociálpszichológiai alapúak, és némely ponton (l. érdekesség elve) túlmutatnak a szorosabb értelemben vett (leechi) udvariasságon.

Leech az ismertetett maximák mellé pragmatikai skálákat rendel, amelyek segítségével meghatározható az adott maxima érvényesülése. A tapintat kapcsán például Brown és Gilman alapján (1960) figyelembe veszi a hatalom és a társadalmi távolság dimenzióját, és három további skálát állít fel (Leech 1987: 123):

- **ráfordítás-haszon skála:** az aktus általi hasznot és ráfordítást mutatja a beszélő és a hallgató szempontjából
- **választási lehetőség skála:** a választási lehetőségekre utal, amelyeket a beszélő hagy a hallgató számára
- **indirektségi skála:** az illokúciós aktus és az illokúciós cél közti kapcsolatra utal. A hallgató szempontjából az a következtetési folyamat, amíg „rájön” a beszélő szándékára.

Leech kritikussai (Brown és Levinson 1987, Fraser 1990, Thomas 1995) általában a maximák kiválasztásának esetleges voltát említik meg az elmélet negatív vonásaként. Thomas bírálata szerint tulajdonképpen semmi sem szól az ellen, hogy a maximák gyűjteménye újabb elvekkel gyarapodjon. A magam részéről Fraserrel (1990) egyetértve annak a helytállóságát is megkérdőjelezném, hogy az illokúciós szándékot önmagában udvariasnak vagy udvariatlannak lehetne bélyegezni. Ehelyett az illokúciós aktus végrehajtását lehet az udvarias-udvariatlan kategóriák mentén értékelni. Szili a magyar nyelvvel kapcsolatos empirikus kutatásai alapján úgy véli, hogy „az említett hét maxima megjelenésmódjának mikéntje, háttérbe szorulásuk, előtérbe kerülésük inkább alkalmasak az egyes kultúrák közötti összevetésekre, (...) mint a Brown-Levinson szerzőpáros arcteóriája” (Szili 2004: 35).

3.4.3. Fraser: az udvariasság mint társalgási szerződés

Az udvariasság társalgási szerződésként (Conversational Contract - CC) való felfogása Fraser és Nolen nevéhez köthető (Fraser 1975, Fraser and Nolen 1981). Alaptételük értelmében amikor a beszédpartnerek belekezdnek egy társalgásba, eleve rendelkeznek valamiféle felfogással a beszélgetés során érvényesíthető jogaikról és a partnerrel szemben való kötelelességeikről. Mindez együttesen meghatározza, hogy a résztvevők mit várhatnak el egymástól (társalgási szerződés). A társalgásba való belépéssel

egy időben tehát megpróbáljuk felmérni társalgási szerződésünk kereteit, amely aztán a beszélgetés alakulásával vagy a kontextus változásával újratárgyalható lesz, vagyis a két fél összehangolja a jogokról és kötelességekről való elképzeléseit.

Sokrétűek lehetnek azonban azok a dimenziók, amelyek mentén a beszédpartnerek megállapítják jogaikat és kötelességeiket. Ezek egy része a társalgás természetéből fakad, annak jellemzőivel, szerkezetével magyarázható: például a beszédpartnereknek egymás számára érthető kódrendszert használjanak, vegyék át egymástól a szót, elég hangosan és érthetően beszéljenek. Ezeken kívül szerepet játszanak a korábbi tapasztalatok (előző beszélgetések), valamint a szituációt leíró faktorok (státusz, hatalom, a beszélők szerepe, a körülmények stb.), amelyek nagyban meghatározzák, hogy milyen üzenetet lehet elvárni a beszélőtől. Fraser idevágó példáit idézve a gyerekek alapvetően nincs joga engedélyezni valamit a szülőnek, a barátok nem parancsolnak egymásnak, vagy az alkalmazott nem kritizálja szabadon a munkáltatót (Fraser 1990: 233). Nem hanyagolható el továbbá a társadalmi intézmények szerepe sem, mivel ezek szintén hatást gyakorolnak az interakció különböző szintjeire. Ismét Fraser példáit alkalmazva: a tanú csak akkor beszélhet a bíróságon, ha erre engedélyt kap, illetve az Egyesült Államok elnökét mindenkinek *Mr. President*-ként kell megszólítani (Fraser 1990: 232).

A CC szempontjából az udvariasság nem a nyelvhasználat során időnként megjelenő jelenség. A racionálisan viselkedő résztvevők tudatában vannak annak, hogy egyezményes korlátok között mozognak, amelyeket ha átlépnek, udvariatlannak tartják őket. Az udvariasság így módon egy alaphelyzet, amelynek létezését minden beszélgetésben feltételezzük és elvárjuk, következésképpen nem az udvariasság jelenléte, hanem annak a hiánya hívja fel a beszédpartnerek figyelmét.

Fraser szerint udvariasnak lenni nem annak a szándéknak a megvalósítása, hogy a hallgató jól érezze magát, mint Lakoffnál vagy Leechnél, és nem is az arra való törekvés, hogy a beszédpartner ne érezze magát rosszul, ahogy azt Brown és Levinson elmélete sugallja. Ehelyett sokkal inkább a CC-hez, a racionális kommunikáció elveire való igazodás: „getting on with the task at hand in light of the terms and conditions of the CC” (Fraser 1990: 233).

3.4.4. Brown és Levinson udvariassági elmélete

Brown és Levinson építenek ugyan Grice együttműködési elvére, de át is értelmezik azt. Szerintük a CP a hétköznapi kommunikáció társadalmilag semleges kereteként fogható fel, amelynek alapfeltételezése, hogy csak megalapozott ok vezethet a maximáktól való eltéréshez: „no deviation from rational efficiency without reason” (Brown–Levinson 1987: 5). Rámutatnak arra, hogy az udvariassági megfontolások elvi okot szolgáltatnak a grice-i maximáktól való eltérésekre, s ez konverzációs implikaturát hoz létre. Elismerik ugyan, hogy nem az udvariasság az egyetlen lehetőség az eltérésre, de az egyéb motivációkat – humor, irónia – nem dolgozzák ki részletesen.

A beszédszokások pragmatikai szempontú feltérképezéséhez nagymértékben hozzájárultak a szociálpszichológia eredményei is. Goffman *arc* fogalma (1955, 1967) például Brown és Levinson udvariassági elméletének alapterminusává vált. Goffman felfogásában az *arc* (*face*) az egyén (az én) nyilvános énképe, olyan pozitív társadalmi érték, amelyre az egyén igényt támaszt. Goffman eredeti megfogalmazása szerint: „face may be defined as the positive social value a person effectively claims for himself by the line others assume he has taken during a particular contact” (Goffman 1967: 5). Ehhez az énképhez (vagyis archoz) azonban az egyénen kívül mások is viszonyulnak valahogy. Az egyén érzelmileg kötődik az arcához, vagyis közvetlenül érinti annak akár pozitív, akár negatív irányú változása. Az angol *to lose face* kifejezés (‘elveszíteni az arcunkat’) az énkép rossz irányba való változására utal: rossz arcunkat mutatjuk, elveszítjük a jó arcunkat, megszégyenülünk. Ennek megfelelően a *to save face* (megóvni arcunkat) arra a törekvésünkre utal, melynek segítségével fenntarthatjuk másokban azt a benyomást, hogy nem veszítettük el az arcunkat. Goffman hangsúlyozza, hogy az arc megóvása kölcsönös tevékenység: „Az önbecsülés és a figyelmesség szabályai együttesen oda vezetnek, hogy az emberek többnyire olyan magatartást tanúsítanak érintkezéseik során, hogy mind a saját, mind a többi résztvevő homlokzatát megóvják” (Goffman 2008: 14).

A magyar szakirodalomban a *face*-t többféleképpen fordítják. Síklaki (2008) következetesen a *homlokzat*, Nemesi (2009) pedig az *arculat* kifejezést alkalmazza. Szili az *arc* terminus mellett érvel, rámutatva arra, hogy a magyarban vannak olyan kifejezések, amelyekben az *arc* ’a külvilág felé önmagunkról mutatott kép’ jelentésben szerepel: *megmutatta az igazi arcát, egy új arcát ismertem meg* (Szili 2007: 8). A magam részéről tehát Szili nyomán az *arc* elnevezést használom – azzal a megkötéssel, hogy a brown–levinsoni *arc* elvontabb fogalom, mint ahogy a magyar nyelvből idézett példákban megjelenik.

Az arc Goffman nyomán Brownnál és Levinsonnál is az egyén azon két alapvető kívánságán alapul, hogy egyrészt ne zavarják, másrészt, hogy bizonyos szempontokból támogassák (Brown–Levinson 1978: 40). Az interakcióink során folyamatosan igyekszünk megóvni, ennek ellenére leomolhat, de lehetőség van a javítására is. Ideális esetben az interakció résztvevői együttműködnek a saját arcuknak és egymás arcának megóvásában.

Brown és Levinson elméletében arcunk negatív és pozitív részből tevődik össze. Az eredeti angol terminológia szerinti a *negatív arc* (*negative face*) azon kívánságunk, hogy mások ne akadályozzanak minket cselekedeteinkben (kényszertől való mentesség), a *pozitív arc* (*positive face*) pedig azon törekvésünk, hogy céljaink mások számára is kívánatosak legyenek (tisztelet és támogatás iránti igény). Szili javaslata szerint azonban magyar nyelven szerencsésebbnek tűnik a kifejezések tartalmát tükröző *távolító/tartózkodó* (negatív) *arc* és *közelítő* (pozitív) *arc* kifejezések használata. Ennek megfelelően a távolító/negatív arcot kielégítő stratégiákat is célszerűbb *távolító udvariasságnak* (eredetileg: *negative politeness*) és a közelítő/pozitív arcnak megfelelő stratégiákat *közelítő udvariasságnak* (eredetileg: *positive politeness*) nevezni (Szili 2007: 9). Hozzátenném, hogy ez annál is inkább megfontolandó, mert így könnyebben el tudjuk különíteni a fogalmakat a Leech-féle negatív és pozitív udvariasságtól, amely kifejezések egészen más stratégiákra utalnak.

Az arc Brown és Levinson rendszerében folyamatos fenyegetettségnek van kitéve, azaz folyamatosan fennáll a veszélye annak, hogy támadás éri. Bizonyos cselekvések eleve fenyegetik az arcot, ezek az ún. arcfenyegető aktusok. A szerzőpáros számba vette a fenyegetett arctípusokat és a különböző arcfenyegető aktusokat mind a beszélő, mind pedig a hallgató szempontjából. Az első különbségtétel:

a. a hallgató távolító arcát fenyegető aktusok (veszélyt jelentenek a hallgató távolító arcához fűződő kívánságokra nézve): utasítások, kérések, javaslatok, figyelmeztetések, kínálások, ígéretes, bókok stb.

b. a hallgató közelítő arcát fenyegető aktusok (veszélyt jelentenek a hallgató közelítő arcához fűződő kívánságokra nézve): kritika, **egyet nem értés**, tiszteletlenség, tabu témák, rossz hírek a hallgatóról stb.

A szerzők leszögezik, hogy ez az osztályozás nem teljesen egyértelmű, mert bizonyos cselekvések mindkét arctípusra nézve veszélyt jelentenek. Ilyen aktus például a fenyegetés, amelynek megvalósításával a beszélő egyrészt veszélyezteti a hallgató függetlenség iránti vágyát, másrészt megszakítja kettejük összetartozás-érzését.

A második distinkcióval Brown és Levinson a hallgató és a beszélő arcát fenyegető aktusokat választja szét:

A) a hallgató arcát fenyegető aktusok (lényegében a. és b.)

B) a beszélő arcát fenyegető aktusok

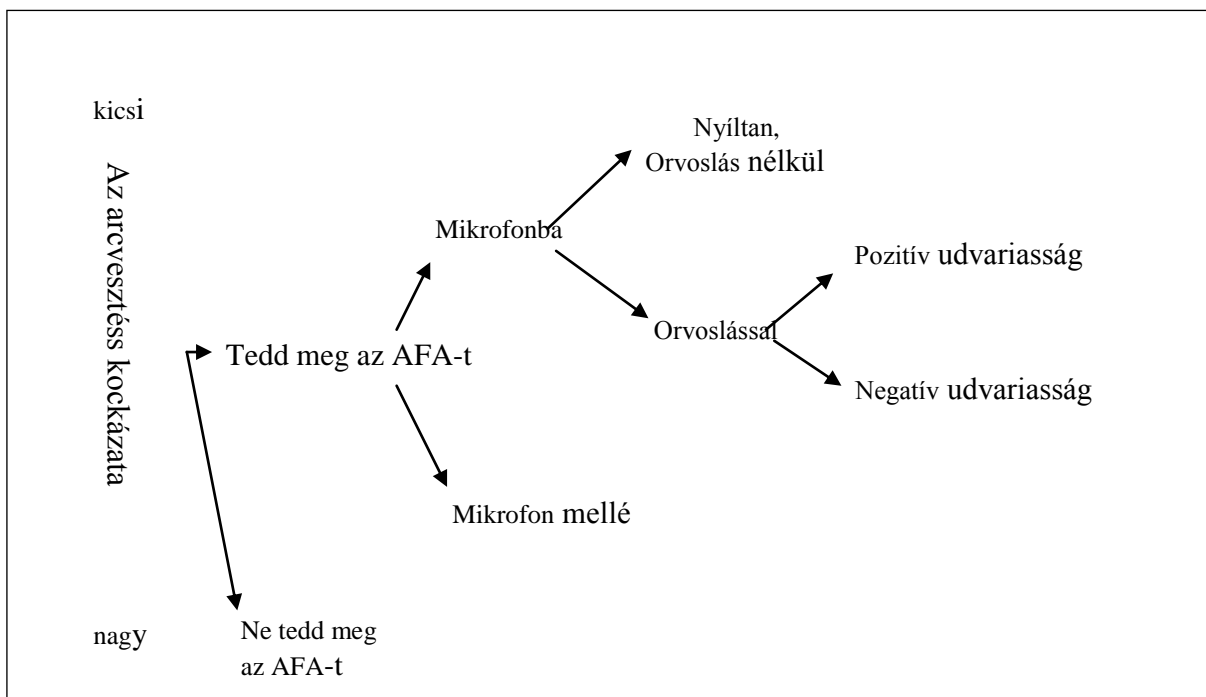
1. a beszélő távolító arcát fenyegető aktusok: köszönet kifejezése és elfogadása, kínálás elfogadása, kényszerű ígérek stb.

2. a beszélő közelítő arcát fenyegető aktusok: mentegetőzés, hiba elismerése, bók elfogadása, saját maga lekicsinylése stb.

Az arcfenyegető aktusok megvalósítására különböző stratégiák állnak a beszélő rendelkezésére. Először is eldöntheti, hogy egyáltalán megvalósítja-e az aktust. Ha úgy dönt, hogy igen, akkor lehetőség van a fenyegető jelleg csökkentésére. A szerzők összefoglalták, és ábra segítségével szemléltették a lehetséges stratégiákat (Brown-Levinson 1978:65, 1987: 60, 2008:51, Nemesi: 2009:73)¹ .:

3/1. ábra

Az arcfenyegetés (AFA) stratégiái



¹ Siklaki (2008:51) az eredeti FTA (face threatening act) rövidítést HFA-nak (homlokzatfenyegető aktus) magyarította. Nemesinél (2009: 73) AFA (arculatfenyegető aktus) szerepel. Itt megtartom az AFA rövidítést, mert az *arcfenyegető aktus* megfelelőjeként is megállja helyét.

A stratégiákhoz kapcsolt kulcsfogalmak:

1. mikrofon mellé: a beszélő nem fejezi ki egyértelműen a szándékát (több lehetséges szándék szóba jöhet, és a beszélő nem köteleződik el egyértelműen az egyik mellett)

2. mikrofonba: a beszélő egyértelműen kifejezi a szándékát

A, nyíltan, orvoslás nélkül: a lehető legközvetlenebb módon hajtja végre az aktust

B, orvoslással: a beszélő megfelelő eszközök segítségével megpróbálja enyhíteni, ellensúlyozni az arcfenyegető aktus romboló hatását

a. orvoslás közelítő udvariassággal: az orvoslás a közelítő arcra irányul

b. orvoslás távolító udvariassággal: az orvoslás a távolító arcra irányul

Brown és Levinson a továbbiakban felsorolják a fenti stratégiák megvalósítási lehetőségeit (alstratégiáit). A *mikrofon mellé* kifejezés a fentiek értelmében lényegében a nyelv közvetett használatára utal. Amikor a beszélőnek szándékában áll megvalósítani az arcfenyegető aktust, de el akarja kerülni a potenciális következményeket, azaz az arcfenyegető aktus megtételéért járó felelősségre vonást, akkor folyamodhat a grice-i implikatúrák alkalmazásához. Az implikatúrák, a nem egyértelmű, homályos fogalmazás egérutat biztosítanak a beszélő számára, mivel elvileg lehetőséget adnak a felelősség alóli kibújásra. A hallgató ilyenkor ugyanis nem lehet teljes mértékben meggyőződve arról, hogy egy arcfenyegető aktus zajlott le, és fennáll annak az esélye, hogy nem a megfelelő szándékot tulajdonítja a megnyilatkozásnak.

Brown és Levinson értelmezésében a **mikrofon mellé stratégiák** alkalmazásakor a beszélő megsérti a grice-i elvek valamelyikét, azaz vét a relevancia, a mennyiség, a minőség vagy a mód maximája ellen. A szerzőpáros a CP-től való eltérés alábbi lehetőségeit vázolja fel:

Implikálj!

A) Sértsd meg a relevancia elvét!

1. Célozz a kívánságaidra! *Hideg van. (Csukd be az ablakot!)*

2. Adj asszociációs támpontot! *Megint fáj a fejem. (Add kölcsön a biciklidet, hogy elmehessek friss levegőt szívni)*

3. Előfeltételezz! *Elmosogattam újra. (...pedig most nem nekem kellett volna)*

B) Sértsd meg a mennyiség elvét!

4. Kisebbités! *Nem is rossz. (Jó.)*
5. Túlozz! *Millióan voltak a boltban. (Bocsánat a késésért.)*
6. Alkalmazd tautológiát! *A gyerekek azok gyerekek. (Sosem fognak csendben maradni.)*

C) Sértsd meg a minőség maximáját!

7. Alkalmazd kontradikciót! *Igaz is, meg nem is. (Fejtsd meg ellentmondásos viszonyulásomat.)*
8. Légy ironikus! *Szép helyen laknak, mi? (Csúnya a környék.)*
9. Alkalmazd metaforát! *X egy igazi foka. (Nemcsak olyan jól úszik, de olyan kövér is.)*
10. Alkalmazd szónoki kérdést! *Ki tudhatta volna előre? (Ne hibáztass, én nem tudhattam.)*

Legyél kétértelmű vagy homályos!

D) Sértsd meg a mód maximáját!

11. Legyél kétértelmű! *Olyan, mint egy gép. (Olyan fáradhatatlan vagy olyan lélektelen.)*
12. Legyél homályos! *Valaki sokat ivott. (X nagyon berúgott.)*
13. Általánosíts! *Ezt holnapra meg kell csinálni. (Azt szeretném, hogy segíts te is.)*
14. Told el a címzettet! *Főzünk egy kávét? (Y, főzz egy kávét!)*
15. Légy hiányos, alkalmazd ellipszist! (egyúttal a mennyiség maximáját is sérti)
Aki ennyit eszik... (... az nem csoda, ha elcsapja a gyomrát)

Brown és Levinson megemlíti, hogy jó néhány mikrofon mellé stratégiának megfelelő megnyilatkozás (l. metafora) egy adott beszédhelyzetben csak egyféle értelmezést enged meg, tehát tulajdonképpen mikrofonba stratégiának minősül. A többféle alternatív interpretáció csak a szükséges kontextuális feltételek megléte esetén lehetséges (1987: 212–213).

A *nyíltan, orvoslás nélkül a mikrofonba* stratégia alkalmazása esetén tulajdonképpen direkt módon fogalmazzuk meg mondandónkat. A CP maximáit szem előtt

tartjuk ugyan, de nem vagyunk tekintettel a különböző udvariassági megfontolásokra. Ebben az esetben az a beszélő szándéka, hogy az adott arcfenyegető aktust a lehető leghatékonyabban megvalósítsa, és ennek az elsődlegesen fontos célnak az érdekében a hallgató saját arcához fűződő igényét figyelmen kívül hagyja. Ezt a stratégiát olyan szituációk indokolják, amikor azonnali cselekvésre van szükség, így például életmentés, gyógyítás, sürgős segítségnyújtás, veszélyhelyzet (*Segíts! Vigyázzon! Feküdj! Figyelj!*).

Meg kell jegyeznem, hogy a nyíltan mikrofonba stratégia bizonyos helyzetekben nem ellentétes az udvariassággal. A formális udvariasságra például gyakran él a felszólító mód használatával: *Bocsáss meg! Foglaljon helyet!*

Brown és Levinson a hallgató arcának átmeneti figyelmen kívül hagyása mellett olyan eseteket is számba vesz, amikor az arcfenyegető aktus kifejezetten az arcra irányul. Ilyenek az üdvözlések, búcsúzások, kínálások, invitálások. Ha nem áll fenn annak a veszélye, hogy a hallgató számára ezek nem kívánatos aktusok, akkor valószínűleg a nyíltan, mikrofonba megoldást választja a beszélő, mivel ha a hallgató „vonakodik tolnakodni, akkor annál kevésbé fog vonakodni, mennél határozottabb az invitálás”, tehát „az invitálás annál udvariasabb, mennél határozottabb” (Brown–Levinson 2008: 79).

Ha mikrofonba beszélünk, és enyhíteni kívánjuk az arcfenyegetést, élhetünk a távolító udvariasság eszközeivel, ha figyelembe kívánjuk venni a hallgató távolító arcával kapcsolatos kívánságokat. Fontos azonban, hogy a távolító udvariassági stratégiák a címzett arcigényeinek biztosításán kívül arra is alkalmasak, hogy növeljék a társadalmi távolságot.

Megjegyzendő, hogy van bizonyos mértékű feszültség aközött, hogy direkt módon, mikrofonba közöljük a mondandónkat, és közben tiszteletben tartjuk a hallgató tartózkodó arcának igényeit. Így a valóságban nem mondhatunk távolító udvariasságú arcfenyegető aktusokat teljesen közvetlenül, mégis van megoldás „a konvencionális közvettség hibrid stratégiájának formájában” (Brown-Levinson 2008: 90), amely jellemzően a közvetett beszédaktusokban testesül meg. A szerzők az alábbiakban felsorolt, **mikrofonba végrehajtott, távolító udvariassági stratégiák** sorát is a konvencionális közvettséggel nyitják:

Légy közvetlen!

1. Légy konvencionálisan közvetett! *Ide tudnád adni a gyufát? Kaphatnék egy pohár vizet? Kellene nekem egy toll.*

Ne előfeltételezz! (Kerüld a hallgatóra és kívánságaira vonatkozó előfeltevéseket!)

2. Kérdezz, biztosíts! *Lehet, hogy ez most nem időszerű, de..., Felteszem, hogy ...*

Ne légy tolakodó!

(1., 2.)

3. Légy pesszimista! *Tudsz most segíteni? Nem tudom, van-e most időd, hogy ...*

4. Minimalizáld a tolakodást! *Csak azért zavarlak, hogy megkérdezzem...*

5. Add meg a tiszteletet! *A mérnök úr, mit szól hozzá?*

Közöld, hogy nem akarsz zavarni a hallgatót!

6. Mentegetőzz! *Tudom, hogy most alkalmatlankodom, de..., Nem szívesen zavarom, de ...*

7. Személytelenítsd a beszélőt és a hallgatót! *Jó lenne, ha így történne., Ha lehetséges, legyen így.*

8. Állíts általános szabályt! *Nem rakjuk fel a lábunkat az asztalra! A mi családukban nem szokás káromkodni.*

9. Névszósíts! *Ez jó válasz volt. (Őn jól válaszolt.) Jó ötlet! (Ezt jól kitaláltad.)*

Orvosold a távolító arcot!

(5.)

10. Mikrofonba vállalj magadra adósságot, hogy ne verd a hallgatót adósságba! *Nagyon leköteleznél, ha..., Nekem ez nem fáradtság.*

Az arcfenyegtetést a hallgató közelítő arcát szem előtt tartó közelítő udvariassági stratégiákkal is enyhíthetjük. A közelítő udvariassági stratégiák azonban nem kizárólag az arcfenyegtetés orvoslására szolgálnak, hanem alkalmasak arra is, hogy hangsúlyozzák a másik fél vágyainak pozitív voltát, illetve kifejezzék, hogy a beszédpartnerek kívánságai hasonlóak vagy azonosak. Ahogy tehát a távolító udvariasság a társas távolság növelésére, úgy a közelítő udvariasság stratégiái a társas távolság csökkentésére is szolgálnak.

A mikrofonba végrehajtott, közelítő udvariassági stratégiák a következők:

Állíts közös alapot!

1. Figyelj a hallgatóra! *Jó az új cipőd!, Levágattad a hajadat?*
2. Túlozz! *Mindig megbámulom a kandallódat.*
3. Fokozd hallgató érdeklődését! *El sem hiszed, hogy kivel találkoztam!*
4. Használj csoporttagságjelzőket! *Őcsém, ilyet még nem láttál!*
5. Törekedj egyetértésre! *Jó színe van a ruhádnak. (Bár a fazonja egyáltalán nem tetszik.)*
6. Kerüld a nézeteltérést! *Szerintem szép a színe, de a másik kicsit jobban áll neked!*
7. Előfeltételezz közös alapot! *Szerintem ez neked tetszeni fog, képzeld...*
8. Viccelj! *És mikor lesz a következő fogadóórád? (Mikor tudunk találkozni?)*

Közvetítsd, hogy a beszélő és a hallgató együttműködnek!

9. Állítsd, hogy a beszélő figyelembe veszi a hallgató igényeit! *Tudom, hogy neked is kell a kocsi, de húsz perc múlva visszahozom.*
10. Kínálj, ígérj! *Most nem jó, de jövő héten átjövök, és megcsináljuk.*
11. Légy optimista! *Ugye, most ráérsz?, Kölcsönvettem a tolladat, jó?*
12. Vond be a hallgatót is! *Igyunk valamit!, Pihenjünk egy kicsit!*
13. Indokolj vagy kérj indoklást! *Várj egy kicsit, mert még egy telefont el kell intéznom!, Miért nem megyünk inkább holnap?*
14. Állíts reciprocitást! *Tegnap én mosogattam, most te jössz.*

Elégítsd ki a hallgató igényeit!

15. Adományozz a hallgatónak (javakat, rokonszenvet, megértést, együttműködést)! *Próbálok segíteni., Én tényleg megértelek.*

Bár Brown és Levinson megjegyzi, hogy osztályozásukat nem tekintik megbonthatatlan rendszernek, Nemesi megfontolandó kritikája szerint „a nyelvi

eszközöknek az elvontabb stratégiaosztályokhoz való hozzárendelése eléggé mechanisztikus és zárt” (Nemesi 2009: 76).

Leechez hasonlóan – aki az udvariassági fokozatok megállapítására skálát állított fel – Brown és Levinson is megkísérelte meghatározni az arcfenyegető aktusok komolyságát. Ennek alapjául szolgál három szituációs paraméter, amelyek segítségével – a szerzők szerint – a kultúrák többségét jellemezni lehet:

- a. az interakcióban részt vevő felek **társadalmi távolsága (D-distance)**,
- b. a beszélő és a hallgató relatív **hatalma (P-power)**,
- c. **a tolakodás abszolút rangsora (R-ranking of imposition)**².

A hatékony kommunikáció szempontjából szükséges, hogy az interakcióban részt vevő partnerek rendelkezzenek bizonyos ismeretekkel a másik fél társadalmi státuszáról. A szociális hierarchiában elfoglalt helyzetünket tulajdonképpen folyamatosan kommunikáljuk “a legtágabb értelemben vett szemiotikai szinttől a legkonkrétabb értelemben vett verbális szintig” (Reményi 2003). A relatív hatalom (P) annak a fokát jelzi, hogy a beszélő milyen mértékben tudja ráterhelni az akaratát a hallgatóra. Brown és Levinson a hatalom két alapvető forrásának az anyagi és a metafizikai dolgok feletti ellenőrzést jelölik meg. A társadalmi távolságot (D) az interakció gyakorisága, valamint a beszélő és a hallgató által kicserélt anyagi és nem anyagi javak számbavétele alapján vélik felbecsülhetőnek.

A legnehezebben meghatározható fogalom a tolakodás foka (R), amely arra utal, hogy az adott aktus mennyire ütközik az arcra vonatkozó elvárásokkal. A szerzők mindkét arctípussal kapcsolatban meghatározzák a rangsorolható tényezőket. A távolító arcot érintő rangsorok: a szolgáltatásokat igénylő tolakodások rangsora, a (nem kizárólag anyagi) javakat igénylő tolakodások rangsora. Az aktusok tovább elemezhetők aszerint, hogy a cselekvőnek van-e joga vagy kötelezettsége az adott cselekedet végrehajtására, vannak-e indítékai a cselekvés meg nem tételére, és a cselekvő esetleg „élvezi-e”, hogy betolakodnak a vadászterületére (Brown-Levinson 2008: 59). A közelítő arc tekintetében a rangsorolás arra utal, hogy felbecsüljük: „mekkora fájdalmat okoz H homlokzatának, ami H saját kívánatosnak tartott énképe és a HFA által (nyíltan vagy hallgatólagosan) mutatott

² Siklaki (2008) az *Absolute Ranking of Imposition* kifejezést a tolakodás abszolút rangsorának fordítja, de használatos még a *kirovás/kényszerítés foka* megnevezés is (Szili 2007). A magam részről a *megterhelés* kifejezést is jó megoldásnak tartom.

énkép közötti különbségen alapul” (Brown–Levinson 2008: 59). A fentieket összefoglalva tehát a tolakodás fokát meghatározzák a hallgatótól kívánt javak és szolgáltatások, a beszélő jogai (és kötelezettségei) és az, ahogy a hallgató a tolakodáshoz viszonyul. A szerzők hangsúlyozzák, hogy mind a távolító, mind pedig a közelítő arcot érintő rangsorok kulturális és individuális szempontok szerint meghatározottak, tehát nem állandóak.

3.4.5. Brown és Levinson elméletének kritikája

Brown és Levinson arc munkára épülő teóriáját különféle szempontokból érték kritikák. Elsősorban azt kérdőjelezi meg az elmélettel kapcsolatban, hogy az udvariasságot olyan elvek mentén határozza meg, amelyeket minden kultúrára nézve érvényesnek tart. Mindenekelőtt a keleti társadalmakkal foglalkozó kutatók vitatják az univerzális megközelítést (Matsumoto 1989, Gu 1990, Mao 1994), de a magyar nyelvvel kapcsolatos vizsgálatai alapján Szili (2004, 2007) is hangsúlyozza, hogy a leechi maximák alkalmasabbak a kultúrák közötti különbségek érzékeltetésére, mint az arcteória.

Sokan bírálták az elmélet „paranoid” szemléletét. Wierzbicka a távolságtartó angolszász nézőponttal és „udvarias pesszimizmussal” a szláv és mediterrán társadalmak másfajta értékeit állítja szembe (Wierzbicka 1985). Kasper szerint azonban a nyugati kultúrák sem homogének abban a tekintetben, hogy a távolító arc fogalmában benne rejlő „magányos erdőkerülő mentalitás” (lone ranger mentality) mennyire érvényesül az interakciókban (Kasper 1990: 195).

Bár van, aki az elmélet alapjait támadva felteszi azt a kérdést, hogy az arcvédelem mennyiben tekinthető akár tág értelemben is vett udvariasságnak (Penman 1990), a kritikák ellenére a teória a mai napig a pragmatikai kutatások kiinduló- és referenciapontjául szolgál.

Brown és Levinson valóban kifejezik azt a törekvésüket, hogy a „megfigyelt kultúrák közötti hasonlatosságokat az udvarias nyelvhasználat alapját képező elvont elvek szerint” (Brown–Levinson 2008:40) magyarázzák meg, továbbá nyomatékosítják, hogy az arc kölcsönös tiszteletben tartása univerzálé. Ugyanakkor fontos kiemelni, hogy nem tagadják, sőt, munkáikban ők maguk is megemlítik a kulturális eltéréseket. Ennek bizonyítására az előbbieken tárgyalt tolakodás rangsorára utalnék, amellyel kapcsolatban a szerzők leszögezik, hogy például a közelítő arc bizonyos aspektusainak (nagylelkűség, kedvesség, siker stb.) rangsora kultúránként eltérő. Tény, hogy az empirikus kutatások

hangsúlyozzák a kulturális eltéréseket, ezért Bańcerowski szavaival kijelenthetjük: „Természetesen az udvariasság kultúraspecifikus fogalom” (Bańcerowski 2000: 312).

Magát az *arcot* is érték bírálatok, mivel az eltérő kultúrák különböző jelentéstartalmat tulajdonítanak neki. Különösen igaz ez a keleti kultúrák vonatkozásában. Ennek megvilágítására vizsgáljuk meg részletesebben a sokak által és sokat elemzett kínai *arc* fogalmat.

A kínai kultúrában kifejlődött arc – noha ennek is két aspektusa van: *mianzi* és *lian* (Hu 1944, Mao 1994) – egészen más szemléletet tükröz, mint a brown–levinsoni arc. A *mianzi* a presztízst és hírnevet tükrözi, amelyre az egyén az életben való boldogulás során szert tett (Mao 1994: 457), és amelyet a társadalom egyéb tagjai tulajdonítanak az egyénnek (Ho 1975: 869). A *lian* ezzel szemben az egyén erkölcsi értelemben vett jó híre által kiváltott tiszteletre utal (Hu 1944: 45). Mao a kínai arc és a brown–levinsoni arc két alapvető különbségét az arc átfogó konceptualizációjában és eltérő tartalmában látja (Mao 1994). Brown és Levinson arckoncepciójának középpontjában az egyén önmagáról alkotott imázsa áll: „the public self-image that every member wants to claim for himself” (Brown–Levinson 1987: 61). Noha a brown–levinsoni arcnak közösségi vetülete is van, ennek az a lényege, hogy az egyén alapvető elvárásának megfelelően mások (a közösség) tartsák tiszteletben az ő vágyait, kívánságait és a függetlenség iránti igényét. A kínai arcdefiníció ezzel szemben az egyén közösségi imázsán alapul, a közösség ítéletétől függ, és közösségi szempontok alapján jön létre. Nem az egyén kívánságait és vágyait hangsúlyozza, hanem a közösségi elvárások és az egyén viselkedése közti harmóniát (Mao 1994: 60). Yu megfogalmazásában Brown és Levinson arca individualista és egyénorientált, a kínai arc pedig közösségi és interperszonális (Yu 2003: 1685).

Matsumoto (1988, 1989) a japán, Gu (1990) a kínai kultúra kapcsán állítja, hogy Brown és Levinson a távolító udvariasságot kifejezetten a nyugati kultúrából vezette le. Távolítóarc-definíciójuk különösen ellentétes a kínai arc tartalmával, mivel egyes aktusokat, amelyek Brown és Levinson felfogásában fenyegetik a hallgató távolító arcát (kínálás, meghívás, ígéret stb.), a kínai kultúra nem tekinti az egyén függetlenségére nézve veszélyesnek, sokkal inkább őszinte, nyílt viselkedésnek. Mao értékelése szerint a távolító arc fogalma az egyén saját autonómiájával kapcsolatos óhaját tükrözi, a kínai *mianzi* pedig az egyén az iránti vágyát, hogy a közösség elismerje (Mao 1994). A távolító arc és a *mianzi* tartalmának különbsége hűen tükrözi a kultúrák eltérő szemléletét. A nyugati

kultúrák szabadságot kereső individuumaival ellentétben az egyén a konfuciánus társadalmakban sokkal inkább alárendelődik a közösségnek.

Az arccal összefüggésben az udvariasság kínai fogalma (*limao*) sem feleltethető meg teljes egészében az udvariasság nyugati szemléletének. A *limao* négy lényegi fogalma a tisztelet, a szerénység, a jóindulat és a kifinomultság (Gu 1990: 239). Ezekkel összhangban Gu meghatározta az udvariasság négy alapvető maximáját. A tiszteleten és szerénységen alapuló önlebecsülés maximája (Self-denigration Maxim) értelmében le kell becsülnünk önmagunkat, és magasztalnunk kell másokat. A tisztelet és a jóindulat szem előtt tartása révén született meg a címzés maximája (Address Maxim), amely kimondja, hogy megfelelően kell címezni a beszédpartnert. A jóindulattal és a kifinomultsággal kapcsolatos a Leechnél is szereplő nagylelkűség és tapintat maxima (Generosity Maxim, Tact Maxim).

Mint láttuk, mind a kínai arc fogalom, mind pedig a kínai udvariassági alapelvek a kulturális eltérések szem előtt tartását erősítik az udvariassággal kapcsolatban. Mindazonáltal nincs kibékíthetetlen ellentét az arc és az udvariasság nyugati és keleti felfogása között, mivel bár kiindulópontjuk eltérő, a végső cél minden esetben a beszédpartnerek közötti harmónia fenntartása (Mao 1994).

3.4.6. A leechi és a brown-levinsoni elmélet összevetése

Az udvariasság pragmatikai felfogásai közül célszerűnek mutatkozik a két legnagyobb hatású rendszer, a leechi és a brown–levinsoni elmélet összevetése. Bár megközelítésmódjuk és alapfogalmaik különböznek egymástól, alaposabb vizsgálódás után jó néhány közös pontot találunk közöttük. Ugyanakkor a két teóriában találunk azonos alapkifejezéseket is, amelyek különböző tartalmakat takarnak. Mindenekelőtt a *positive politeness* és *negative politeness* fogalmát említeném meg. A leechi *negatív udvariasság* (*negative politeness*) az udvariatlan illokúció udvariatlanságának minimalizálása, a *pozitív udvariasság* (*positive politeness*) pedig az udvarias illokúció udvariasságának maximalizálása (Leech 1983: 83–84). Ezzel szemben Brownnál és Levinsonnál a *közelítő udvariasság* (*positive politeness*) a közelítő arcnak kedvező stratégiák alkalmazását, a *távolító udvariasság* (*negative politeness*) pedig a távolító arcnak kedvező stratégiák alkalmazását jelenti.

A hasonlóságokat keresve azt tapasztaljuk, hogy Leechnek a tapintat maximájával kapcsolatban alkalmazott pragmatikai skálái közül kettő, a hatalom és a társadalmi távolság skálája lényegében megegyezik a brown–levinsoni elmélet három alapvető szociológiai változója közül P-vel és D-vel. Ezeken túl Brown és Levinson a tolokodás abszolút rangsorával (R) jellemzi még a szituációt, Leech pedig a ráfordítás-haszon, a választhatósági és az indirektségi skálát alkalmazza. Ha ez utóbbiakkal összehasonlítjuk az R-en értett dolgokat (a hallgatótól kívánt javak és szolgáltatások, a beszélő jogai és kötelezettségei, a hallgató tolokodáshoz való viszonyulása), akkor átfedéseket találunk a ráfordítás-haszon skála, illetve a hallgatótól kívánt javak és szolgáltatások között. Kijelenthetjük tehát, hogy a Leech és a Brown–Levinson által figyelembe vett megnyilatkozást befolyásoló tényezők több ponton érintkeznek egymással.

Szemléleti hasonlóságot vélek felfedezni abban is, hogy mindkét elmélet bizonyos beszédaktusoknak eleve tulajdonít bizonyos jellemzőket. Leech egyes beszédaktusokat inherensen udvariatlannak (vagy udvariasnak), Brown és Levinson pedig inherensen arcfenyegetőnek tart. Jó néhány egyezésre Szili is felhívja a figyelmet, így az udvariasság kommunikatív-pragmatikai fogalomként való felfogása vagy az elméletek alapvetően univerzális jellege (Szili 2007: 14). (Ez utóbbival kapcsolatban újra hangsúlyoznám, hogy mindkét teória elismeri a kulturális eltéréseket.) Szili arra is rámutat, hogy a brown–levinsoni stratégiák akár meg is feleltethetők Leech elveinek, ahogy az alábbi, egyetértésre és egyet nem értésre vonatkozó példa is szemlélteti:

Leech egyetértés maximája: *Minimalizáld a nézeteltérést a partnerrel!
Maximalizáld az egyetértést a partnerrel!*

Brown–Levinson, orvoslás közelítő udvariassággal (mikrofonba): *5. Törekedj egyetértésre! 6. Kerüld a nézeteltérést!*

3.5. Stratégiai udvariasság, normatív udvariasság

Kasper úgy látja, hogy az udvariasság fent tárgyalt pragmatikai megközelítései megegyeznek abban, hogy lényegében stratégiai konfliktuskerülésként fogják fel az udvariasságot: „they unanimously conceptualize politeness as strategic conflict avoidance” (Kasper 1990: 194). A stratégiai nyelvhasználat azt jelenti, hogy a beszélő egy adott szituációban kiválasztja a szándékainak legmegfelelőbb kifejezőmódot, megnyilvánulásformát, azaz megnyilatkozásait a szándékához igazítja. A tárgyalt

elméletekben a beszélő mérlegel, és a konfliktus, az arcfenyegetés elkerülése vagy enyhítése érdekében, a beszédpartner érzéseit, kívánságait szem előtt tartva dönt az adott nyelvi megoldás mellett. Ez Brown és Levinson elméletében a legnyilvánvalóbb, ahol az udvariasság alapvetően az arcfenyegető aktusok bomlasztó hatásának ellensúlyozását szolgálja.

Kasper a stratégiai udvariasságtól elválasztja az udvariasság társadalmi viszonyokat jelölő viselkedésként (social indexing) való felfogását. A kétféle udvariasság azonban össze is kapcsolódhat, mert egyes nézetek szerint ha a beszélőnek lehetősége van választani alternatív társadalmi jelölők között, a választás stratégiai döntést tükrözhet (Wierzbicka 1985). Nyomárkay hasonló felfogására utal, amikor azt mondja, hogy „Speciális helyet foglalnak el az udvariassági stratégiák területén a megszólítások” (Nyomárkay 1998: 279).

Az udvariasság megnyilvánulása szemléletmódot is tükröz. Szili hangsúlyozza, hogy összefüggés van a társadalmi szerveződés és az udvariasság között, ami alapján le lehet vonni bizonyos következtetéseket. Az erősen hierarchikus társadalmakban, amelyeket a státusztudatosság jellemez (Japán), az udvariasság normatív szemlélete dominál. A kevésbé hierarchikus társadalmakra (Észak-Európa, USA) viszont inkább a stratégiai udvariasság jellemző. A kínai kultúrában nagyobb szerepet kap a státusz, de emellett – mint láttuk – az arc fogalma is jelen van (igaz, a brown–levinsoni arctól eltérő tartalommal), így itt a normatív és stratégiai udvariasság egyaránt megfigyelhető (Szili 2007: 13). Szili empirikus kutatásai alapján úgy látja, hogy a magyar kultúra is ez utóbbi csoportba tartozik, azaz a magyar beszédszakásokat az udvariasság tekintetében a normákhoz való alkalmazkodás és a stratégiai megfontolások egyaránt jellemzik.

4. Az egyet nem értés beszédaktusának megvalósítását meghatározó tényezők

Az egyet nem értést számos eltérő nézőpontból vizsgálták. Ebben a fejezetben a szakirodalom alapján felvázolom az ellentmondás lényeges tulajdonságait, és bemutatom a különböző szempontú megközelítéseket. Korábban (2. fejezet) már érintettem Sornig munkáját, amely a beszédaktus-elmélet szempontjából elemezte az egyet nem értést (Sornig 1977). A 4. fejezetben az ellentmondásnak a pragmatikai udvariassághoz való viszonyával, valamint azokkal a jellegzetességeivel foglalkozom, amelyekre a konverzációelemzés mutatott rá. Az egyet nem értéssel kapcsolatos munkák alapján megvizsgálom, hogy az eltérő kontextus, a különböző kontextuális tényezők milyen hatást gyakorolnak a beszédaktus megvalósítására, és ismertetem az ellentmondás létrehozására, enyhítésére és fokozására alkalmas főbb stratégiákat. Mivel dolgozatomban 5. fejezetben saját empirikus kutatásomat ismertetem majd, kitérek az egyet nem értéssel foglalkozó kutatások adatgyűjtési módszereinek előnyeire és hátrányaira is.

4.1. Az egyet nem értés és a kontextus

4.1.1. Az egyet nem értés mint preferált vagy nem preferált beszédcselekvés

Goffman elemzése szerint a felnőttek interakcióiban a beszédpartnerek jellemzően arra törekednek, hogy tiszteletet mutassanak egymás iránt, és fontosabb számukra a potenciális disszonancia elkerülése, mint a nyílt fogalmazás (Goffman 1967). Ezzel összhangban Kothoff rámutat arra, hogy a vitahelyzettel szemben a barátságos beszélgetésnek egyik fő szervezőereje a konszenzusra való törekvés (Kothoff 1993).

A konverzációelemzés a szomszédsági párok kapcsán beszél preferált (preferred) és nem preferált (dispreferred) válaszlépésről (Schegloff et al. 1977). Sacks a kérdésre adott válaszok tekintetében általános egyetértés-preferenciáról beszél, míg az egyet nem értés általában a nem preferált beszédcselekvések közé sorolható (Sacks 1973). Pomerantz (1984) a konverzációelemzés módszereit alkalmazva rámutatott arra, hogy ha a beszélő megállapítását egy másik, a beszédpartner által kimondott megállapítás követi, amely az elsőre reagál, akkor a második megállapítás tekintetében a legtöbb szituációban szintén az egyetértés az elvárt cselekvés. A preferált aktus szerkezetileg egyszerű, ezzel szemben a nem preferált aktust strukturális komplexitás jellemzi (Schlegoff et al. 1977), így például hosszabb szünet, hezitáló bevezetés, kérdő formájú ismétlés, tisztázó szándékú

megnyilvánulás, és általában a – preferált aktusokhoz képest – nagyobb terjedelem. Az összetettebb szerkezet azzal magyarázható, hogy a nem preferált megnyilvánulás veszélyezteti a beszédpartnerek interperszonális konszenzusra való törekvését, következésképpen igyekeznek késleltetni a megjelenését.

Megjegyzendő, hogy a preferencia a konverzációelemzés nézőpontjából elsősorban nem pszichológiai fogalom, és nem az egyén személyes vágyaira vonatkozik, hanem konverzáció-szervezési elv, amely a válaszlépés jellemzőiben nyilvánul meg (Schegloff et al. 1977, Sacks 1987). Bizonyos megközelítések szerint azonban a preferencia kapcsolatban van az arc fogalmával, azaz az arcfenntartás igénye, az arcfenyegetés és a konfliktus elkerülésének szándéka határozza meg (Taylor–Cameron 1987, Heritage 1989).

Levinson (1983) szintén felhívja a figyelmet arra, hogy a hétköznapi beszédben vannak preferált és nem preferált beszédcselekvések. Sokkal pozitívabban viszonyulunk például az elfogadáshoz, mint a visszautasításhoz, valamint a bocsánatkérés figyelembe vételét is előnyben részesítjük a figyelmen kívül hagyásával szemben. Wierzbicka szerint egy vélemény kifejezése egyben az egyetértésre való implicit felhívásnak is tekinthető, amelyet egyet nem értés esetén a beszélő negligál (Wierzbicka 1987: 128).

Az ellentmondás azonban nem minden esetben nem preferált aktus. Bizonyos kontextusokban preferált megnyilvánulás is lehet, például olyan megjegyzések után, amikor a beszédpartner negatív állítást fogalmaz meg magáról, Pomerantz szavaival: “If criticizing a co-conversant is viewed as impolite, hurtful, or wrong (as a dispreferred action), a conversant may hesitate, hedge, or even minimally disagree rather than agree with the criticism” (Pomerantz 1984: 81). Kothoff bizonyította, hogy a támogató beszélgetések kontextusából kilépve, valódi vitahelyzetben megváltoznak a preferenciaviszonyok, és az ellentmondás lesz az elvárt válaszlépés. Ebben az esetben a kontextus alakítja a preferencia-struktúrát (Kothoff 1993: 205)³.

A preferált válaszlépés jelensége univerzális ugyan, de megvalósulása már kultúraspecifikus, azaz az egyes kultúráktól függ, hogy az adott helyzetekben mit tekintenek preferált vagy nem preferált aktusnak (Mey 2001: 166-167). Schiffrin egyik tanulmányában (1984) azt fejtegeti, hogy bizonyos kulturális közegekben a verbális konfrontáció elfogadott és elvárt társadalmi és nyelvi viselkedés lehet. Az alsóközéposztályhoz tartozó zsidó amerikaiak körében végzett vizsgálata során azt tapasztalta, hogy az adatközlők megnyilatkozásai feltűnően gyakran tartalmaztak

³ Erről bővebben a 4.3.-ban

visszautasítást, negatív értékelést és ellentmondást. Beszédmódjukat a megemelt hangerő, a gyors tempó és a túlzott intonáció jellemezte. Az erősen konfrontatív stílus mögött azonban általában nem voltak olyan súlyú érvek, amelyek a partnerek interperszonális kapcsolatára veszélyt jelentettek volna. A rutinszerű vitatkozás tehát az adott közösségre jellemző magatartásforma, amelyet az adatközlők pozitívan értékelték, Schiffrin pedig a közvetlenség bizonyítékát látta benne.

Kakava a görögök körében végzett hasonló jellegű vizsgálatai alapján arra a megállapításra jutott, hogy az egymással közeli kapcsolatban álló beszélők körében az ellentmondás megengedett és elvárt – tehát preferált – társadalmi gyakorlat (Kakava 2002). Georgakopoulou vitatja, hogy a fenti megállapítást általános érvénnyel lehetne a görög kultúrára vonatkoztatni, ugyanakkor megerősíti, hogy a ritualizált vagy barátságos konfliktus („ritualized or sociable acts of conflict”) jellemző az egymással közeli kapcsolatban álló, egyenrangú beszédpartnerek (pl. kamasz baráti társaságok) interakcióira (Georgakopoulou 2001: 1882). Az előbbieket értelmében kijelenthető, hogy az intimitás mértéke döntő hatással van az ellentmondás hatásának megítélésére, és a magas fokú intimitás pedig a nem preferált tartományból a preferált tartományba helyezheti az egyet nem értést.

Az említettek mellett egyéb tényezők is meghatározhatják az ellentmondás megvalósítási módját, amelyeket az alábbiakban igyekszem számba venni.

4.1.2. A színtér hatása az egyet nem értés megvalósítására

Az egyet nem értés nyelvi megformálását többek között a jellegzetes színterek is befolyásolhatják. Gondoljunk csak a bírósági helyzetekre, amelyek elbírják, sőt, előnyben részesítik a nem enyhített ellentmondást. Az oktatás folyamatában pedig sajátos célja és haszna van. Rees-Miller azt hangsúlyozza, hogy a pedagógiai kontextusban sokszor magának a specifikus helyzetnek, valamint a cselekvés (tanítás-tanulás) céljának nagyobb hatása van az egyet nem értés nyelvi megformálására, mint a hatalomnak vagy éppen az ellentmondás súlyának (Rees-Miller 2000: 1107).

A tantermi interakciók – a kötetlenebb köznapi társalgással szemben – viszonylag szabályosan szerkesztettek. Különösen igaz ez a tanár egész osztállyal vagy csoporttal folytatott párbeszédének vonatkozásában. A szervezethez jellegzetes stratégiákban ölt testet, amelyek a tanóra visszatérő retorikai helyzeteinek vázát alkotják. Megjegyzem, a

tantermi interakciók jellemző struktúrái a köznapi beszédben is jelen vannak, így nem a pusztán előfordulásuk, hanem annak aránya teszi jellegzetessé őket.

A pedagógus egyetértésének és egyet nem értésének kifejeződése nagy mértékben az értékeléssel – illetve az értékelő tartalmat magában foglaló egyéb funkciókkal – függ össze. Az egyetértés és egyet nem értés kinyilvánítására elsősorban az értékelés, a hibajavítás, az irányító szerep ellátása, valamint az együttműködés fenntartása érdekében való fegyelmezéskor kerül sor. Az értékelést proposíciós tartalmát tekintve különböző típusokba sorolhatjuk aszerint, hogy a tanár egyetért, nem ért egyet, vagy csak részben ért egyet a diák által adott válasszal. Az alkategóriákat nevezhetjük a. elfogadásnak, b. elvetésnek és c. helyreigazításnak (Albertné 2002: 106) avagy részleges elfogadásnak (H.Varga 1999: 221). E kategóriák közül jellemzően a b-ben és a c-ben valósul meg az egyet nem értés (Az elvetés olyan visszacsatolás, amellyel a pedagógus a helytelennek ítélt tanulói választ bírálja, a helyreigazítás pedig a válasz részleges elfogadása és javítása.)

Az adott kontextus meghatározza az egyet nem értés kifejezési módjait, az ellentmondási stratégiák pedig jellemzik az adott kontextust. Egy esettanulmányomban (Bándli 2003) számba vettem azokat az egyet nem értési stratégiákat, amelyeket az általam vizsgált iskolai órán a tanár rossz válasz esetén alkalmazott:

a. indulatszó (*Nanana*)

b. leíró állítás (*Megint eredményt hallok.*)

c. válasz megismétlésének kérése (*Mégegyszer?*)

d. a negatív értékelés kimondatása a diákkal

1. helytelen válasz megismétlése kérdő hangsúllyal (*Tizenhárom?*)

2. elbizonytalanító kérdés (*Ez most jó?*)

e. másik tanuló kijelölése válaszádsra

f. „Nem.”

Rees-Miller (2000) emellett felhívja a figyelmet arra, hogy a tanárok az egyet nem értést mint tanítási eszközt is alkalmazzák a következtetési folyamatokban. Ilyenkor az egyet nem értés szóközi kérdések alakját öltheti fel, s így vezeti el a diákot a kívánt felismeréshez. Amikor ez a diák bátorítására (is) szolgál, nagy szerepet kapnak az arcvédő kifejezések.

4.1.3. A hatalom hatása az egyet nem értés megvalósítására

A hatékony kommunikáció szempontjából szükséges, hogy az interakcióban részt vevők rendelkezzenek bizonyos ismeretekkel a másik fél társadalmi státuszáról. A szociális hierarchiában elfoglalt helyzetünket tulajdonképpen folyamatosan kifejezzük. Verbális eszközeink interaktív természeténél fogva elvileg az interakcióban szereplők döntése, hogy egymáshoz viszonyított státuszuk hogyan jelenítődik meg.

A hatalom és az egyet nem értés megvalósításának összefüggéseit többféle szituációban is elemezték a kutatók. Például Locher (2004) a könyvében informális családi beszélgetést, kollégák közötti üzleti interakciót és a 2000-es amerikai választásokkal kapcsolatos nyilvános diskurzusokat dolgozott fel és hasonlított össze. Ezek alapján a hatalommal kapcsolatban levont néhány fontos következtetést (Locher 2004: 321):

- a hatalom gyakran jut kifejezésre a nyelven keresztül is,
- a hatalom mindig az adott kontextusban értelmezhető,
- a hatalom viszonylagos, dinamikus és nem egyértelmű.

Számos tanulmány (Fairclough 1989, O'Donnell 1990, Walker 1987, Beebe és Takahashi 1989 a,b) tanúskodik arról, hogy az intézményesült hatalommal rendelkező beszédpartner közvetlenebb formákat használ az egyet nem értés kifejezésére, mint a kisebb hatalommal rendelkező fél, aki viszont több enyhítőt használ, és többet kertel. A további vizsgálódások, a különböző szempontok bevonása azonban nagy mértékben árnyalják és viszonylagossá teszik ezt a megállapítást.

Az előbbieken tárgyalt oktatási szituációnál maradva, Rees-Miller tanulmányában kifejti, hogy nagyobb tudásuknak és intézményesült hatalmuknak köszönhetően a tanároknak intézményesült joguk van megfogalmazni egyet nem értésüket a diákokkal szemben, különösen akkor, amikor azok – kisebb tudásuk miatt – hibáznak. Ebből következően a diákoknak nincs intézményesült joguk az egyet nem értéshez, hiszen kisebb tudással rendelkeznek. A diák egyet nem értése potenciális arcfenyegető aktus, amely kihívást jelent a tanárra és tudására nézve, arról nem beszélve, hogy a diáknak, aki hangot ad egyet nem értésének, fel kell mérnie a következményeket (Rees-Miller 2000).

Rees-Miller egyetemi szituációban vizsgálta a tanárok és az egyetemi hallgatók egyet nem értési stratégiáit. Kiinduló feltételezése az volt, hogy mivel a professzorok

nagyobb hatalommal rendelkeznek, várhatóan kevésbé udvarias formákat és kevés enyhítőt fognak használni, míg a diákoktól azt várta, hogy jóval nagyobb arányban alkalmaznak enyhítőket ellentmondásuk megfogalmazásakor. A kutatás azonban ettől eltérő eredményre vezetett. A három vizsgált professzor több enyhítő nyelvi elemet használt, mint a diákok, és nem vegyítette fokozókkal az ellentmondásait. A diákok egyet nem értését sem tekintették feltétlenül arcfenyegetőnek. A szerző ezt azzal magyarázta, hogy a diákok ellentmondása érdeklődésre és aktív részvételre utalt, tehát kedvezett az oktatók közelítő arcának.

Rees-Miller szóban forgó munkájában számba vette a pozitív udvariasság nyelvi jelölőit is, és azt tapasztalta, hogy miközben a tanárok alkalmaztak pozitív megjegyzéseket, és éltek a humor adta lehetőségekkel, a diákokra ez nem volt jellemző. Beebe és Takahashi is hasonló eredményre jutott: a tanár-diák viszonyt elemezve azzal szembesültek, hogy amikor a professzorok javították a diákokat, megnyilatkozásaik nagy arányban tartalmaztak pozitív megjegyzéseket, a diákokéi viszont egyáltalán nem (Takahashi–Beebe 1993). Ezek az eredmények összecsengenek Fairclough megállapításával, amely szerint a közelítő udvariassági stratégiák arra is szolgálnak, hogy elfedjék a hatalmat, és megteremtsék a beszélők közti összetartozás érzését. Segítségükkel a magasabb státuszú beszélő belefoglalja saját csoportjába az alacsonyabb státuszút, ami végső soron bóknak számít. Az alacsonyabb helyzetű partner részéről azonban ugyanezt tolakodásként lehetne értelmezni (Fairclough 1989).

A hatalom kérdésköre néhány vizsgálatban a kultúraközi összevetések alapjául szolgál. Dogancay-Aktuna és Kamisli (1996) például török és amerikai angol anyanyelvű beszélők anyanyelvükön megvalósított egyet nem értési stratégiáit hasonlította össze. Az adatközlőknek Beebe-Takahashi (1989a) és Nakajima (1997) vizsgálataihoz hasonlóan egy magasabb és egy alacsonyabb státusúval szemben fogalmazták meg egyet nem értésüket munkahelyi szituációban. A tanulmány Beebe-Takahashi (1989a) által használt szemantikai kategóriákat kibővítve, valamint az udvariassági markerek gyakoriságát vizsgálva elemezte az egyet nem értés megvalósulási formáit. A kutatás eredményei szerint az amerikaiak nyelvi viselkedésére nagyobb hatást gyakoroltak a státuszviszonyok, mint a törökökére, és a törökök mindkét vizsgált szituációban (magasabb rangú az alacsonyabb rangúhoz és alacsonyabb rangú a magasabb rangúhoz) direktbben és nyersebben mondtak ellent, mint az amerikaiak. Dogancay-Aktuna és Kamisli (1996) magyarázata szerint az

amerikai kultúra – talán az egyén jogaival összefüggésben – érdekeltőbb az egyén arcának védelmében.

4.1.4. Köztesnyelvi kutatások

A köztesnyelvi pragmatika (interlanguage pragmatics/ILP) az idegen nyelvet beszélők célnyelvi nyelvhasználatának jellemzőit, pragmatikai kompetenciájuk fejlődését és fejlesztési lehetőségeit vizsgálja. Nagy figyelmet fordít a pragmatikai hibákra (pontosabban: pragmatikai *kudarcokra*), amelyek a célnyelvi szokáskultúra hiányos ismeretéből vagy a pragmatikai erő helytelen kódolásából fakadnak. (Thomas 1983). Ebben az értelemben beszél Kasper (1992) szociopragmatikai és pragmalingvisztikai transzferről, amelyekhez hozzákapszolható még a kommunikáció nemverbális aspektusaira vonatkozó ún. nemnyelvi transzfer is (Riley 1989). Az alábbi köztesnyelvi kutatások célja az volt, hogy az anyanyelvi beszélők nyelvi produkciójával összevetve térképezzék fel az adatközlők célnyelvi viselkedését az egyet nem értés megvalósítása szempontjából.

Kétségtelen, hogy a legtöbb, ellentmondással foglalkozó köztesnyelvi kutatás (Kreutel 2007, Salsbury – Bardovi-Harlig 2000, 2001, Bell 1998, Nakajima 1997, Beebe-Takahashi 1989ab, 1993, Pearson 1984, 1986) az angolt második nyelvként beszélőkkel foglalkozik. A szakirodalom számos, tipikusnak mondható jelenségre fényt derített. Ezek közül néhány: míg az anyanyelvűek komplex stratégiákat alkalmaznak, addig a nem anyanyelvűek megnyilatkozásaira a szerkezeti egyszerűség, rövideg és minimalizmus volt jellemző (l. még Beebe-Takahashi 1989, Garcia 1989, Nakajima 1997), sokszor explicit módon, performatívummal fejezik ki véleményüket (*I disagree*) olyan helyzetekben is, amelyekben ez természetellenes az anyanyelvi beszélő számára (Pearson 1984, 1986), az anyanyelviekhez képest nagy számban élnek a tagadószóval való nyers ellentmondás (*no*) lehetőségével (Bell 1998), gyakran nem adnak hangot egyet nem értésüknek olyan helyzetekben, amelyekben anyanyelvükön hangot adtak volna (Pearson 1986). Összegezve az előbbieket, nem rendelkeznek a megfelelő mennyiségű egyet nem értési és egyet nem értést enyhítő stratégiával, ezért megnyilatkozásaik sokszor harsánynak, túl direktnek és udvariatlannak tűnnek (Kreutel 2007).

Salsbury és Bardovi-Harlig a köztesnyelvi grammatika és a köztesnyelvi pragmatika kapcsolatát vizsgálta az ellentmondó beszédben (oppositional talk) a modalitáshordozó nyelvi elemek alkalmazása kapcsán. Azt tapasztalták, hogy az idegen

anyanyelvű diákok ismerik az egyet nem értés pragmatikáját, tisztában vannak arcfenyegető voltával, és érzik, hogy enyhíteniük kell az ellentmondásukat. Másfelől viszont nem élnek a célnyelv rendelkezésükre álló eszközeivel, azaz még ha tudatában is vannak a segédigék szerepének, akkor is sokkal jobban bíznak a lexikai egységek erejében. Még a nyelvtani szempontból magasabb tudásszintű nyelvtanulók is sok esetben az *I think*-et és a *maybe*-t találták „biztonságosnak” az erősen arcfenyegető szituációkban, és az anyanyelvi beszélőkhöz képest sokkal kisebb arányban használták a megfelelő segédigéket (Salsbury–Bardov-Harlig 2000).

4.1.4.1. A hatalom a köztesnyelvi kommunikációban

Az egyet nem értés és a hatalom viszonyát elemző tanulmányok nagy része a státuszérzékeny japán kultúrával foglalkozik (Beebe és Takahashi 1989ab, 1993, Nakajima 1997). Beebe és Takahashi említett írásaiban különböző arcfenyegető aktusok – köztük az egyet nem értés – megvalósulását vizsgálta különböző rangú beszélők interakcióiban. Kutatásaik sok kommunikációs félreértésre rávilágítottak, amelyek abból fakadtak, hogy a különböző kultúrákhoz tartozó beszélőknek eltérő elképzeléseik voltak az udvariasságról.

Egyik tanulmányukban (1989a) angol anyanyelvű adatközlők egyet nem értési stratégiáit hasonlították össze japán adatközlők angol nyelven megvalósított egyet nem értési stratégiáival. Figyelmet fordítottak a kritika, a javaslatok, a pozitív megjegyzések, az empátia és az hála megjelenésére a megnyilatkozásokban. A szerzők korábbi elemzések következtetéseiből indultak ki, amelyek szerint az amerikaiak a pozitív megjegyzésekkel vegyített direkt ellentmondást részesítik előnyben, azaz az egyet nem értés arcfenyegető aktusát általában egy, a hallgató számára kedvezően ható formával vezetik be, amelyet ráadásul nem ritkán az egyetértés köntösébe bújtatnak: *I agree with you, but.../Yes, but...* (Sacks 1973, Brown-Levinson 1978, Levinson 1983). Ezzel szemben – a közkeletű sztereotípiá szerinti – a japánok kerülnek az egyet nem értés kifejezésének közvetlen módját, ami Beebe és Takahashi szerint túlzottan leegyszerűsítő elképzelés. A valós helyzetet sokkal jobban tükrözi az a különbségtétel, amely szerint a japánok a feljebbvalóiknak lehetőség szerint nem mondanak ellen (végső esetben erősen gyengítik ellentmondásukat), a náluk alacsonyabb státuszúakkal szemben viszont direkt módon adnak hangot egyet nem értésüknek, akár negatív minősítő kifejezéseket is alkalmazva: *You are wrong.* (Beebe–Takahashi 1989a: 109).

Beebe és Takahashi elemzése (1989a) azt mutatta, hogy a hatalommal rendelkező beszélők – elsősorban a japánok, kisebb részben az amerikaiak is – előszeretettel éltek a kritika eszközével egyet nem értésük megfogalmazásakor, ezzel is hangsúlyozva tekintélyüket. Az amerikaiak megnyilatkozásaiban ellenben jóval nagyobb arányban voltak támogató elemek (javaslat, pozitív megjegyzés, a hála kifejezése), mint a japánokéban.

Az is meglepő, hogy a japánok az amerikaiakhoz képest jóval magasabb arányban (kétszer annyian) kritizálták feljebbvalóikat is, bár az 'alacsonyabb státuszú a magasabb státuszúhoz'-helyzetben sokkal több támogató megjegyzést alkalmaztak, mint a 'magasabb rangú az alacsonyabb rangúhoz' szituációban.

A nyelvi sztereotípiák érdekes formájáról olvashatunk Nakajima tanulmányában is, amelyben amerikai angol és japán anyanyelvű üzletemberek nyelvi viselkedését vizsgálta és hasonlította össze (Nakajima 1997). Azt tapasztalta, hogy az egyik vizsgált helyzetben (a magasabb státuszú fél megmondja az alacsonyabb státuszúnak, hogy nem jó az általa készített terv) a japánok mintegy fele az anyanyelvi normáknak megfelelően fejezte ki egyet nem értését angol nyelven, a másik felük azonban – Beebe és Takahashi fenti eredményeihez hasonlóan - az anyanyelvi amerikaiakhoz képest is túlságosan nyersen és közvetlenül fogalmazta meg ellenvéleményét. Nakajima Beebevel és Takahashival (1989a) összhangban úgy véli, a japán adatközlők direktsége angol nyelven annak köszönhető, hogy találkoztak azzal az angol nyelvvel vonatkozó klisével, amely szerint angolul közvetlen módon kell megnyilatkozni.

Minden tényezőt figyelembe véve azonban mindkét vizsgálat (Beebe-Takahashi 1989a, Nakajima 1997) egyik fontos tanulsága, hogy míg a japánok stratégiaválasztása az egyet nem értés kifejezésekor nagymértékben függött a beszélők közti státuszkülönbségtől, az amerikaiak sokkal kisebb jelentőséget tulajdonítottak ennek.

A megnyilatkozások mögött tehát ott rejlenek a beszélő társadalmi valóságról való ismeretei, amelyek forráskultúrájában gyökereznek (a japánok angol nyelvi megnyilatkozásaiban is tetten érhető például a státusztudatosság). Földesi megfogalmazásában: "a szociokulturális értékek szorosan összefonódnak bizonyos beszédeselekvések megvalósulásával" és „a kultúraközi interakciókban a beszélgetőpartnerek saját kultúrájuk viselkedési sémáit követik” (Földes 2007: 9).

4.1.5. A kulturális következtetések viszonylagosságáról az egyet nem értés kapcsán

Amint a fenti példa is mutatja, a beszédaktusokat – például az egyet nem értést – elemző tanulmányok gyakran vonnak le a vizsgált kultúra/kultúrák egészére vonatkozó következtetéseket. A kultúra fogalmának érvényességi köre és természete azonban felvet néhány kérdést, amelyeket – anélkül, hogy megkérdőjeleznénk a kutatási eredmények hitelességét – célszerű számba venni és megfontolni.

Georgakopoulou egyet nem értéssel foglalkozó tanulmányában leszögezi, hogy a diskurzuszstratégiák közösségszintű általánosítása a kultúrát homogén rendszerként felfogó szemléletet tükröz, amely túlságosan egyszerűsítő és normatív ahhoz, hogy hitelesen elszámoljon a társadalmi valóság és a nyelvi gyakorlat közti viszonytal (Georgakopoulou 2001). Ezen az alapon relativizálja annak a következtetésnek az érvényességét, amely szerint a görög kultúrában az egyet nem értés alapvetően preferált nyelvi viselkedés (vö. Kakava 2002).

Garcia (1989) az egyet nem értést a stílus szempontjából elemezve a következő kategóriákat állította fel: konfrontatív, nonkonfrontatív, személyes, személytelen.. Az általa vizsgált tíz venezuelai nő konfrontatív és személyes stratégiákat használt. Bár Garcia ezt a nyelvi viselkedést a venezuelaiakra jellemzőnek tartotta, azt nem állította, hogy a venezuelaiak *mindig* konfrontatívok. Azt viszont igen, hogy a közelítő udvariasságú kultúrához tartoznak, amely két alapvető szabály szerint működik: 1. Legyél barátságos! 2. Csak ezután terheld a partnert! (Garcia 1999: 391)

Edstrom az ellentmondást szintén venezuelaiak körében vizsgáló tanulmányában amellet érvel, hogy a kultúrák felcímkézése (pozitív és negatív udvariasságú kultúra) sok szempontból problematikus (Edstrom 2004). Egyrészt ezek relatív fogalmak, amelyek csak bizonyos szempontból érvényesek. A venezuelaiakkal összehasonlítva az amerikaiak például nonkonfrontatívok, de a japánhoz képest az amerikai kultúra az explicitég és direktség felé hajlik az arcfenyegető aktusokban (Edstrom 2004: 1502; vö. Beebe-Takahashi 1989a: 109). Másrészt Placencianak az ecuadori spanyol nyelvvel kapcsolatos kutatásainak (Placencia 1996: 13) eredményeire hivatkozva Edstrom rámutat arra, hogy bizonyos megnyilatkozások mind a kétféle udvariasság stratégiáit tükrözhetik. Harmadrészt pedig Hernandez-Floresszel (1999: 42) egyetértve úgy véli, hogy Brown és Levinson modellje a közelítő és távolító udvariasságról értekezve olyan kulturális

jellemvonásokat mutat be, amelyek idegenek a mindennapi spanyol beszélgetések szociokulturális ideológiájától (Edstrom 2004: 1502).

4.1.6. Az individuális faktorok hatása az egyet nem értés beszédaktusának megvalósítására

Edstrom (2004) Georgakopoulouhoz (2001) csatlakozva állítja, hogy a beszélőközösségek kétpólusú (közelítő-távolító) udvariassági rendszerbe történő besorolása tulajdonképpen a kultúra homogén egységként való felfogásán alapul, amely elképzelést nem tartja helytállóknak. Rajtuk kívül több kutató is osztja azt a véleményt, hogy egy adott kultúrán belüli különbségek létrejöttében meghatározó szerepet játszanak az individuális tényezők, amelyek hatást gyakorolnak a beszédaktusok megvalósítására is (Cohen 1996, Edstrom 2004, Ellis 1994, Kasper-Schmidt 1996). Kasper és Schmidt arra is rámutat, hogy számolni kell azzal is, hogy az anyanyelvi beszélők tudatosan eltérnek a pragmatikai normáktól, ami a célkultúra bizonyos fokú elutasításaként értékelhető (Kasper-Schmidt 1996: 156).

Edstrom szóban forgó munkájában hangsúlyozza, hogy bár vannak kulturálisan meghatározott hasonlóságok a beszédaktusok megvalósításában, nem szabad eltekinteni az egyéni variációktól akár személyes preferenciákon, akár azon a szándékon alapulnak, hogy különbözzenek a tágabb beszélőközösség pragmatikai normáitól. A vizsgált korpuszban a venezuelai spanyol adatközlők beszédében túlsúlyban volt ugyan a konfrontációs egyet nem értés, mégis nagy számban akadt példa nonkonfrontatív ellentmondásra is az adatközlők nyelvi viselkedésében. A direkt megnyilvánulások (*olvidate* – 'forget it') mellett tapintatot is mutattak: véleményüket kérdések, példák formájában fogalmazták meg, vagy olyan nyelvi megoldásokat használtak, amelyekben helyeslő formákkal vezették be ellentmondásukat: *bueno, pero...* - 'well, but' vagy *sí, pero...* – 'yes, but...' (Edstrom 2004: 1513). A nonkonfrontatív stílusú egyet nem értést preferáló vizsgálati alanyok egyéni tényezőkre (pl. személyiségjegyek, pszichológusi képzettség) hivatkozva indokolták stratégiaválasztásukat.

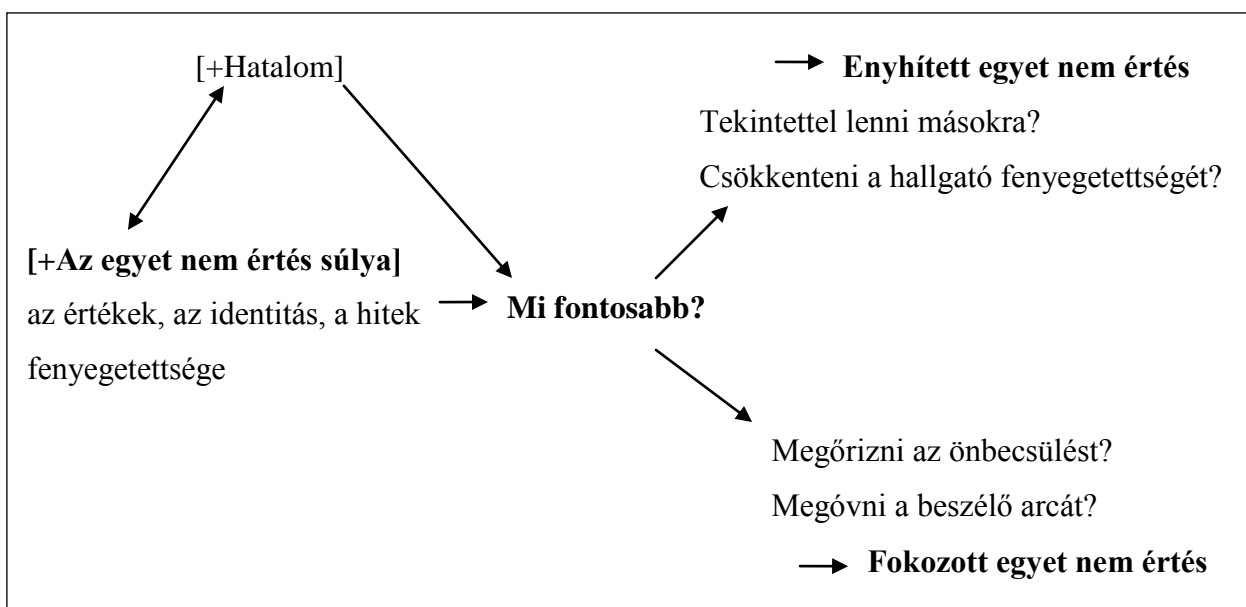
Edstrom a köztesnyelvi vizsgálatok eredményeivel kapcsolatban is óvatosságra int, amikor azt hangsúlyozza, hogy az anyanyelvi transzfer működése a másodiknyelv-használó köztesnyelvének aktuális állapotától, nyelvtudása szintjétől – tehát individuális faktoroktól – is függ.

4.1.7. Az egyet nem értés súlya

Rees-Miller tanulmányában többek között az egyet nem értés súlyának az ellentmondás megvalósítására gyakorolt hatását vizsgálta. Az adott aktus *súlya* (*severity*) nála az arcfenyegető aktusok komolyságának megállapítására szolgáló brown–levinsoni szituációs paraméterek egyikének, nevezetesen a partner megterhelésének, azaz a tolakodás rangsorának felel meg (Rees-Miller 2000: 1094). Meghatározása szerint az egyet nem értés akkor tekinthető nagy súlyúnak, amikor fenyegeti a beszédpartner személyes vagy szakmai identitását, értékét, hitét vagy a becsületét. Minél személyesebb támadás éri a beszélőt, annál nagyobb lesz az általa megvalósítandó egyet nem értés súlya. Ha az udvariasság és a társadalmi harmónia fenntartása az elsődleges cél, megjósolható, hogy a kevésbé súlyos egyet nem értéseknél a beszélők kevesebb udvariassági markert használnak, a nagyobb súlyúaknál viszont többet. A szerző által vizsgált korpusz elemzése azonban nem igazolta teljes egészében ezt az elképzelést: az esetek egy részében a nagyobb súlyú szituációhoz fokozókkal súlyosbított egyet nem értés társult. Az alábbi ábra azt modellálja, hogy mit mérlegel a beszélő, amikor dönt az egyet nem értés megvalósítási módjáról (Rees-Miller 2000: 1098-99).

4/1. ábra

Az egyet nem értés súlyának és az egyet nem értés megvalósítási stratégiáinak kapcsolata



Rees-Miller felfogásában tehát amikor az egyet nem értés nagy súlyú, a beszélőnek választania kell között, hogy csökkenti a hallgató arcának fenyegetettségét, avagy megőrzi saját arcát. Amennyiben az egyéb kontextuális tényezők (például a hatalmi viszonyok) ismeretében úgy dönt, hogy fontosabb számára a hallgató arca, megfelelő eszközökkel enyhíteni tudja egyet nem értését. Fokozókkal súlyosított egyet nem értés esetén a beszélő igénye saját arcának fenntartására erősebb, mint az a szándék, hogy kímélje a beszédpartner arcát. Ez azzal magyarázható, hogy a beszédpartner p. propozícióját a beszélő kihívásként értékeli, ezért arra kényszerül, hogy fokozókkal súlyosbítsa egyet nem értését annak érdekében, hogy megvédje saját arcát.

Mint látható, a szituáció súlyának mérlegelésekor nagy súllyal esik a latba a személyes érintettség kérdése. Kreutel (2007) az egyet nem értés aktusának elmaradását vizsgálva azt tapasztalta, hogy az anyanyelvi beszélők az alábbi szituációkban tartózkodtak nagy számban ellentmondó véleményük kifejtésétől:

- egy barát beszámol pulóvervásárlásáról (a pulóver csúnya)
- egy csoporttárs téved az USA államainak számát illetően
- egy barát elmondja, hogy egy nem túl ízletes ételt akar főzni a barátnője szüleinek.

A szituációk súlyát vizsgálva azt látjuk, hogy a beszélő (akinek lehetősége van kifejezni egyet nem értését) személyesen nem érintett az ügyben, nem kapott kihívást, arcát nem érte támadás, következésképpen, ha hangot ad ellentmondó véleményének, szükségtelenül megbánthatja beszédpartnerének érzéseit, hiszen az ő ízlése és tudása kerül mérlegre. Dilemmájának lényege tehát így foglalható össze: ellentmondani és megtámadni a beszédpartner arcát, avagy csendben maradni (*maintaining silence* Sornig 1977) és megóvni az arcát. Kreutel anyanyelvi adatközlői nagy arányban döntöttek az utóbbi mellett.

4.1.8. Az egyet nem értés és a társadalmi távolság

Edstrom sokat idézett tanulmányában (2004) az individuális tényezők hatása mellett a társadalmi távolság kérdéskörére is ráirányította a figyelmet, amikor azt feltételezte, hogy venezuelai adatközlőinek nonkonfrontatív egyet nem értési stratégiái részben azzal is összefüggésbe hozhatók, hogy a beszélgetőpartnerek közül jó néhányan a

rögzített beszélgetés idején találkoztak egymással először, tehát csaknem idegenek voltak egymás számára.

A magyar beszélőközösség ellentmondási stratégiáival foglalkozó vizsgálatok (Bándli 2004) azt mutatják, hogy a vizsgált szituációban a társadalmi távolság növekedésével párhuzamosan csökken az adott vizsgálatban megjelenő legdirektebb egyet nem értési stratégia, a nyílt lebeszélés (*Ezt ne csináld!*) aránya, azaz gyarapodik azoknak a vizsgálati alanyoknak a száma, akik igyekeznek elkerülni a nyílt konfrontációt beszédpartnerükkel szemben. Közeli baráti kapcsolat estén az adatközlők többnyire vállalják az erősen homlokzatfenyegető egyet nem értési aktust, és nem riadnak vissza a közvetlenebb stratégiák és stratégiakombinációk alkalmazásától sem. Az enyhítők használatának viszonylag magas aránya arra utal, hogy az adatközlők a kisebb és nagyobb társadalmi távolság (tehát a baráti is távoli ismerősi viszony) esetén is törekednek a másik fél arcának megóvására.

Kreutel a már említett munkájában (2007) kutatási eredményeinek elemzéséhez segítségül hívja Wolfson (1990) teóriáját (Bulge Theory). Az elmélet szerint a társadalmi (és hatalmi) távolság szerinti két szélső tartományba tartozó (közeli barátok–idegenek és különböző státuszúak) beszélők nyelvi viselkedése a stratégiaválasztás egységisége tekintetében közel állt egymáshoz, míg a köztes tartományba tartozók (nem közeli barátok, azonos státuszú barátok, munkatársak, ismerősök) nyelvi viselkedése sokkal nagyobb változatosságot mutat. Wolfson ezt azzal magyarázza, hogy mivel bizonytalan a köztük levő távolság, lehetőség van annak újradefiniálására és esetleg csökkentésére is. Megjegyzi azonban, hogy a látszólagos szabadság nem jelent feltétlen biztonságot („There is freedom here but not security”), hiszen a távolság nemcsak csökkenhet, de növekedhet is (Wolfson 1990: 74).

4.2. Az adatgyűjtés módszertani kérdései az egyet nem értéssel foglalkozó tanulmányokban

Az egyet nem értéssel foglalkozó empirikus kutatások különböző módszertani keretek között jöttek létre, ami valamelyest megkérdőjelezi összehasonlíthatóságukat, vagy legalábbis óvatosságra inti a szerzőket következtetéseik levonásakor.

Kasper és Rose a pragmatikai adatgyűjtés három típusát különíti el: szóbeli diskurzus, kérdőív és magánbeszámoló (Kasper–Rose 2002). Az első csoportba sorolják az

autentikus beszélgetéseket, a mesterségesen előidézett diskurzusokat (szociolingvisztikai interjúk) és a szerepjátékokat. A második csoportba tartozó kérdőívek altípusai: diskurzuskiegészítő tesztek, feleletválasztós tesztek, skaláris jelölés. A harmadik típust a magánbeszámolók szóbeli (interjú, verbális protokoll) és írásos (napló) formái alkotják.

A különböző adatgyűjtési módszerek alkalmazásáról folyamatos vita zajlik a szakirodalomban (Beebe–Cummings 1985, Wolfson 1989, Hartford–Bardovi-Harlig 1992, Eisenstein–Bodman 1993, Edstrom 2004). A pragmatikai kutatások során elégséges és megfelelő adathoz hozzájutni egyfajta kihívás, ami a kutatót nehéz választás elé állítja: kérdőívekkel, szerepjátékkal kikényszerített adatok, avagy természetes beszélgetések alapján vonja-e le a következtetéseit. Az előbbieket alkalmazása nagyban megkönnyíti az elemzést és az összehasonlítást, valamint biztosítja a kontextuális tényezők kontrollálhatóságát, ezzel szemben a természetes korpusz kétségtelen előnye az autentikusság.

Az ellentmondás tárgykörében született tanulmányok DCT (discourse completion test) (Beebe–Takahashi 1989 a,b, Nakajima 1997, Kreutel 2007) vagy szerepjáték (Garcia 1989) segítségével megszerzett adatok, illetve élő beszéd (Pearson 1986, Kothoff 1993, Kuo 1994, Georgakopoulou 2001, Edstrom 2004, Holtgraves 1997) alapján vonták le következtetéseiket.

A DCT előnye, hogy széles körben nyert, nagyszámú adat összegyűjtésére alkalmas, és viszonylag egyszerű feldolgozni. Legfőbb hátránya, hogy az ezzel a módszerrel gyűjtött adatok autentikussága megkérdőjelezhető. Szili arra is figyelmeztet, hogy a válaszokat az adatközlők íráskészsége is meghatározza (ez főleg a köztesnyelvi kutatásoknál okoz problémát), illetve hogy a szóbeli közlésnél formálisabb nyelvi anyagot kaphatunk. (Szili 2004: 99). A DCT-t alkalmazók a fenti hiányosságok tudatában néha megpróbálkoznak azok kompenzálásával: például helyet és lehetőséget biztosítanak a kérdőívben, hogy az adatközlők indokolhassák válaszukat (Nakajima 1997).

Garcianál (1989) az adatközlők szerepjátékban vettek részt egy erősen arcfenyegető, kitalált helyzetben. Bár ez a módszer egy fokkal közelebb áll a természetes beszélgetéshez (hiszen az adatközlők interakcióba lépnek egymással), mégis sok benne a fiktív és a beszélőkre kívülről ráerőltetett elem. Edstrom, aki Garciaéhoz hasonlóan szintén venezuelai spanyol beszélőket vizsgált, ki is jelenti, hogy Garcia eredményei csak saját, viszonylagos kontextusukban értelmezhetők, és kétes, hogy milyen mértékben lehet az ő (többé-kevésbé) természetes úton nyert adataira vonatkoztatni (Edstrom 2004).

Mind Edstrom, mind pedig Rees-Miller (2000) hangsúlyozták, hogy az autentikusságot tekintették fő célnak a vizsgált korpusz összeállításakor. Rees-Miller ennek érdekében egyetemi órákon és kollokviumokon gyűjtött adatokat, fontosnak tartva, hogy itt a kontextusból következik az egyet nem értés. Holtgraves (1997) szintén igyekezett olyan körülményeket teremteni, amelyek között a véleményütköztetés követelmény, és ennek érdekében vitacsoportokat hozott létre. Kuo (1992) közeli barátok eszmecseréit, Georgakopoulou egy kortárs baráti csoport beszélgetéseit vizsgálta, ahol alapvetően jellemző a baráti alapon való konfrontálódás (Georgakopoulou 2001: 1882). Kuo egy későbbi munkájában (1994) egy rádiós beszélgetést elemzett az egyetértés és az egyet nem értés megvalósítása szempontjából.

Edstrom sokat idézett tanulmányában külön foglalkozik azzal, hogy saját korpusza mennyire tekinthető természetesnek (Edstrom 2004: 1515). Négyfős csoportokat alakított ki, amelyek tagjai összejöttek valamelyikük lakásán, és spontán módon beszélgettek egymással. A találkozók és a csoportok megszervezése, a „come and talk” helyzet, valamint a magnó (nem feltűnő) jelenléte itt is a mesterségesség irányába tolta az adatgyűjtésnek ezt a módját. A beszélgetések maguk viszont önkéntelenül szerveződtek, nem volt előre meghatározott téma, napirend vagy feladat, ami a korpusz természetes jellegét erősítette. Fontos tényező továbbá a diskurzusok poliadikus volta, ami megváltoztathatta az interakciós sémákat és ennek következtében a beszélgetés alapvető természetét.

A fenti tények arra figyelmeztetnek, hogy a különböző módszerekkel nyert eredmények összehasonlítása problematikus lehet, ezért mindig mérlegelni kell a vizsgálatok érvényességi körét.

4.3. Az egyet nem értés megközelítési módjai

Az egyet nem értéssel foglalkozó tanulmányok különféle elméleti keretek között tárgyalják témájukat. Sornig (1977) a beszédaktus-elméletre támaszkodva határozta meg az egyet nem értés természetét, Sacks (1973), Pomerantz (1984) és Kothoff (1993) a konverzációelemzés módszereit alkalmazva határozta meg a preferenciaviszonyok hatását az egyet nem értés megvalósítására, Holtgraves (1997) és Rees-Miller (2000) pedig Brown–Levinson udvariasság-elméletét tekintette elsődleges kiindulópontnak. A különböző alapok nyilvánvalóan eltérő nézőpontrendszereket eredményeznek. Ebben a

fejezetben az ide vonatkozó szakirodalom alapján igyekszem összefoglalni az egyet nem értés stratégiáival kapcsolatos szempontokat, fogalmakat, kategóriákat.

4.3.1. A preferenciaviszonyok a konverzációelemzés nézőpontjából

Sacks az összefüggés szabálya (Rule of Contiguity) értelmében azt állítja, hogy a kérdést közvetlenül a válasznak kell követnie, de mivel válaszként az egyetértés a preferált cselekvés (l. egyetértés szabálya/Rule of Agreement), az egyet nem értés sokszor késleltetve, a válaszlépés belsejében vagy végén jelenik meg. Ezzel szemben az elvárt egyetértő válasz általában azonnal megjelenik az adott válaszlépésen belül (Sacks 1973).

Pomerantz az egyetértést és az egyet nem értést szintén a konverzációelemzés keretein belül vizsgálja, és Sacksszal összhangban megállapítja, hogy a legtöbb esetben az egyetértés preferált, az egyet nem értés pedig nem preferált beszédcselekvés (Pomerantz 1984). Ahogy a 4.1.1. alfejezetben már utaltam rá, nem specifikus diskurzusokban az egyetértés az egyet nem értéshez képest egyszerű szerkezetű, közvetlen és általában világosan kifejtett. Ezzel szemben az egyet nem értést általában a strukturális komplexitás jellemzi, gyakran homályos megfogalmazású és lehetőség szerint késleltetett. Pomerantz szavaival: “A substantial number of such disagreements are produced with stated disagreement components delayed or withheld from early positioning within turns and sequences” (Pomerantz 1984: 70).

Pomerantz a vizsgált adatai alapján az egyetértő reagálás három típusát határozta meg⁴:

a. fokozott értékelés

M: You must admit it was fun the night we=

=went [down]

J: [it was great fun...

b. azonos értékelés: az előző megállapítás vagy annak egy részének “visszhangzása”

C: ...She was a nice lady — I liked her

G: I liked her too

⁴ Pomerantz (1984) példái

c. enyhített értékelés

F: *That's beautiful*

K: *Isn't it pretty*

Pomerantznál a fokozott egyetértés *erős egyetértés*, amely az előző állítással való egyértelmű azonosulás. Az azonos értékelés és a az enyhített megállapítás *gyenge egyetértés*, amely gyakran az ellentmondás halasztására, bevezetésére is szolgál:

J: *Oh it's [terribly depressing].*

→ L: *[oh it's depressing].*

E: *Ve [ry*

→ L: *[but it's a fantastic film. ← ellentmondó kijelentés*

Pomerantz különbséget tesz a gyenge és az erős egyet nem értés között is. Az erős egyet nem értés a megnyilatkozás elején, a gyenge egyet nem értés pedig különböző nyelvi eszközök által késleltve jelenik meg. A késleltetés számos módon valósulhat meg, például hezitálással, tisztázó kérdés feltevésével (visszakérdezéssel), sőt – mint a fenti példában – az ellentmondást bevezető egyetértéssel:

4.3.1.1. A preferenciaviszonyok változásának hatása az egyet nem értés kifejezésére

Kothoff árnyalja a Pomerantz által megrajzolt képet, és példákkal bizonyítja, hogy a fentiekben leírt jellegzetességek valódi vita esetében nem érvényesülnek maradéktalanul. Pomerantz megállapításait saját észrevételeivel egészítette ki. Felhívta a figyelmet többek között arra, hogy vitahelyzetben az egyetértés már nem preferált aktus, ezért fontosnak tűnik gyorsan és koherens módon ellentmondani, valamint hogy a vita specifikus kontextusában a fokozott egyetértés (erős egyetértés) az egyet nem értés jele lehet (Kothoff 1993).

Kothoff a baráti beszélgetés és a vita szerkezeti jellemzőinek összevetése alapján rámutat a kontextus fontosságára és a preferenciastruktúrát megváltoztató erejére. Tanulmányában röviden felvázol egy folyamatot, amelyben az alapvetően konszenzusra törekvő társalgás vitává válik, és ezáltal átalakul a beszélgetés preferenciaszerkezete. Az alaphelyzet: a beszélgetőpartnerek egymás (arcának) támogatására törekednek, és ezt erős

egyetértésekkel és enyhített egyet nem értékekkel valósíthatják meg. Az ellentmondás enyhítése még annak a jele hogy alapvetően egyetértésre törekednek. Amikor azonban egyikük megvalósít egy enyhítés nélküli egyet nem értést, egy lépést tesz a vitahelyzet felé. Ha ezt egy másik (esetleg több), hasonló ellentmondás követi, akkor megerősödik, majd konszolidálódik a vitakeret, ami a preferenciastruktúra átalakulását vonja maga után, azaz az egyet nem értés válik preferált aktussá (Kothoff 1993: 205).

Amikor az egyetértés a preferált cselekvés, a fokozott egyetértés erős egyetértésnek számít (Pomerantz 1984). Amikor azonban az egyet nem értés válik preferált aktussá, a fokozott egyetértés az erős egyet nem értés jele lehet. Kothoff is beszél arról a jelenségről, hogy a vita hevében a beszélők szájából gyakran hangzik el fokozott egyetértés (*you are absolutely right*), amely nem a partner szempontjának elismerése, sokkal inkább egy markáns ellenvélemény bevezetése. Őt idézve: „In the context of a dispute, the more upgraded the yes is, the stronger it is interpreted as a prestep toward opposition” (Kothoff 1993: 204).

A fentiek demonstrálására lássunk egy példát⁵ Kothoff korpuszából, amelyben egy protestáló diák és egy professzor párbeszédének részletét olvashatjuk. Fontos, hogy a beszélők vitahelyzetben vannak, és a tanár megnyilatkozásai (67-69, 71) válaszok a hallgató korábbi érveire (Kothoff 1993: 204).

- 67 E *It's I mean it's all very well to protest against this*
68 *and that, the overcrowded seminars, the mensa, and*
69 *cuts here and there,*
70 M */Well it's/*
71 E */You can't/ just uh protest against everything*

A 67-69-ben azt látjuk, hogy a professzor egy erős pozitív értékeléssel reagál az előzőekre, majd rögtön utána megfogalmaz egy határozott rosszallást, ellenvéleményt (71). Az *it's all very well* egyetértés a fenti diskurzusban teljes mértékben elvesztette támogató jelentését.

⁵ Kothoff (1993) tanulmányában szereplő átírás szerint. E: professzor, M: diák

A következő beszélgetésrészletben⁶ viszont arra látunk példát, amikor az egyik fél a vita hevében már nem alkalmaz semmilyen nyelvi eszközt egyet nem értésének bevezetésére, hanem azonnal és élesen ellentmond (Kothoff 1993: 202-3):

- 111 N ... if you buy there for example such a little package
112 of butter, and a and a roll, that then you
113 have to give nearly a mark /(?altough that?)/
114 B /That is/ really VERY cheap,
115 for a /sandwich,/
116 N /that is/ cheap for a restaurant.
117 With a waitress. Okay?

A 116-ban a diák megismétli a tanár által használt „*that is cheap for*” szerkezetet, de itt az ismétlésnek egészen más funkciója van, mint az azonos értékelés mint egyetértő kijelentés stratégiában (Pomerantz 1984). Ebben az esetben a perspektíva átértékelésére és a szembenállás kiélezésére szolgál. Jó példa ez arra a retorikai megoldásra, amelyet Kothoff oppozíciós formának (opposition format) nevez. Az oppozíciós forma szerkezetileg mindig a beszélőpartner előző megnyilatkozásához kapcsolódik (annak egy részét ismétli), de a beszélőpartner véleményéhez képest teljesen eltérő véleményt hoz létre (Kothoff 1993: 202).

Kothoff megemlíti a beszélőpartner részére történő engedménytétel (hezitálás, elbizonytalanodás) jelenségét is, amely az ő értelmezése szerint kialakult vitahelyzetben szintén nem preferált aktus. A partnerek ugyanis azt várják egymástól, hogy támadják egymás álláspontját, és amennyiben ezt nem teszik, az azt sugallhatja, hogy nem képesek rá, ez pedig veszélyt jelent a beszélők pozitív imázs iránti igényére (Kothoff 1993: 209). Ezzel azonban már az alábbi, az egyet nem értés és az udvariasság kapcsolatát tárgyaló alfejezet foglalkozik.

⁶ Az eredeti német szövegnek csak az angol fordítását közlöm (Kothoff 1993). N: diák, B: professzor

4.3.2. Az egyet nem értés az udvariasság szempontjából

Az alábbiakban azt vizsgálom meg, hogy milyen módon viszonyul a leechi és a brown–levinsoni udvariassági elmélet az egyet nem értéshez. A két teória közös vonása, hogy az egyetértést és az egyet nem értést elsősorban nem beszédaktusként, hanem általános udvariassági elvként kezelik.

Az egyet nem értéssel foglalkozó tanulmányok nagyrészt Brown és Levinson (1978, 1987) udvariassági elméletét tartják kiindulópontnak, mindazonáltal nem szabad megfeledkezni Leech (1983) udvariassági alapelvéről, amelynek egyetértés maximája kimondja, hogy

Minimalizáld a nézeteltérést a partnerrel!

Maximalizáld az egyetértést a partnerrel!

Az egyet nem értés aktusának megvalósításakor, azaz ellenvéleménye kifejezésekor a beszélő sajátságos helyzetben van, mivel alapvető feszültség van maga az aktus és a maxima között.

Ahogy a 3. fejezetben már tárgyaltam, Brown és Levinson arckoncepciója egyaránt tartalmazza a beszélő másokkal való összetartozásának és a másoktól való függetlenségének vágyát. A beszélő akkor valósít meg közelítő udvariasságot, amikor a rendelkezésére álló eszközökkel kifejezi, hangsúlyozza a beszédpartnerrel való összetartozását. Ezzel szemben a tartózkodó udvariasság megjelenése során a beszélő úgy nyilvánul meg, hogy a lehető legkevésbé sértse meg partnere szabadságérzetét. Ebben az értelemben udvariasnak lenni annyit tesz, mint figyelembe venni a hallgató arcával kapcsolatos igényeket.

Kreutel (2007) Brown és Levinson udvariassági rendszerének fogalmait az egyet nem értésre vonatkoztatva az alábbi megállapításokat teszi. A vizsgált beszédaktus nagy valószínűséggel megvalósítja az arcfenyegetést a hallgató közelítő arcára nézve, mivel a beszélő általa megkérdőjelezi a beszédpartner kompetenciáját vagy hitelességét, és rombolja ezzel az önképét. Az egyetértés éppen ezért preferált aktus az ellentmondással szemben (Kreutel 2007: 3). [A preferencia fogalomköre, bár nem az arcteóriára támaszkodik, összeegyeztethető azzal (Georgakopoulou 2000: 1882).]

Brown és Levinson (1987) három főstratégiát körvonalaz a közelítő udvariasság kifejezésére:

- közös alap állítása,
- kifejezni, hogy a beszédpartnerek együttműködnek,
- a hallgató igényeinek teljesítése.

Együttműködésünkről biztosíthatjuk a beszédpartnert például ígérekkel, felajánlásokkal, a kölcsönösség kifejezésével, a hallgató igényeinek pedig kedvezhetünk (nyelvi értelemben vett) adományozással. A közös alap igénye kielégíthető a csoportidentitás markereinek használatával, érdeklődésünk bizonyításával vagy közös attitűd hangsúlyozásával. Ez utóbbi az alábbi instrukciókban foglalható össze:

Törekedj egyetértésre!
Kerüld a nézeteltérést!
Előfeltételezz közös alapot!
Viccelj!

Amint látható, a fenti közelítő udvariassági stratégiák közül kettő kifejezetten az egyetértés–egyet nem értés kérdéskörével foglalkozik, és egyértelműen az egyetértést preferálja az ellentmondással szemben. Ezzel kapcsolatban tehát ugyanazt a következtetést vonhatjuk le, mint a leechi egyetértés maxima esetében, tudniillik az egyet nem értés beszédaktusa lényegileg ellentmond Brown és Levinson szóban forgó udvariassági elveinek.

A közelítő udvariasság egyik sarkalatos pontja tehát az egyetértésre való törekvés, amelynek megvalósítása az egyet nem értés beszédaktusát tekintve első látásra problematikusnak tűnhet. Az ellentmondással foglalkozó kutatások azonban bőven szolgáltatnak példát az egyetértés és az ellentmondás összefonódására, amelyet az alábbiakban közelebbről is megvizsgálunk.

4.3.2.1. A közelítő udvariassági stratégiák

Holtgraves (1997) Kothoffhoz (1993) hasonlóan vitahelyzetben vizsgálta az ellentmondás megvalósítási lehetőségeit. Brown és Levinson (1978, 1987) kategóriáit

felhasználva korpuszában számba vette az egyetértéssel és egyet nem értéssel kapcsolatos közelítő udvariassági stratégiákat, amelyeket a 4/1. táblázat foglal össze (Holtgraves 1997: 229).

4/1. táblázat

Közelítő udvariassági stratégiák Holtgraves (1997) korpuszában

Közelítő udvariassági stratégiák
A, Egyetértésre törekvés
a. biztonságos téma
b. egyetértés
c. ismétlés
B, Az egyet nem értés elkerülése
a. jelképes egyetértés
b. kertelő vélemény
c. a vélemény egyéniesítése
d. ellenszenv kifejezése a saját állásponttal kapcsolatban
e. késleltető nyelvi elem
f. önmagunk/véleményünk leértékelése
C, Közös alap keresése
<i>you know</i> frázis

Holtgraves a közelítő udvariasság stratégiáit három nagyobb csoportba sorolta:

A, egyetértésre törekvés

B, az egyet nem értés elkerülése

C, közös alap keresése

A, Az egyetértésre törekvés elvét (Brown–Levinson 1987: 112) az alábbi stratégiák segítségével valósították meg az adatközlők:

a. biztonságos téma (Brown–Levinson 1987: 112)

A beszédpartnerek az egyet nem értés arcfenyegető hatását úgy próbálják enyhíteni, hogy megpróbálnak átmenetileg olyan (általában neutrális) témákat találni, amelyekkel kapcsolatban nagyobb az egyetértés esélye, és időlegesen létre is jön az egyetértés.

Az alábbi példában⁷ két amerikai egyetemi hallgató az iskolai ima szükségességéről vitatkozik. A beszélők, kicsit eltérve a fő csapásiránytól, egyetértenek abban, hogy a háttérben politikai motivációk állhatnak (Holtgraves 1997: 229.).

- B18: *Well I think it also started out of just, you know, like out of politics.*
- M19: *Yea.*
- B21: *Just, you know, just for an issue. Just to start something up. No, I'm serious.*
- M21: *I agree with you.*
- B22-25: *Just to say, Oh well, if so and so wants prayer in school, you know, it should be a choice that if not, you know, you know, the person can just say a prayer to themselves and they don't have to, you know, have everyone else say the prayer with them.*
- M26-27: *Right. I agree with that. I guess, I guess in a way it's more political than religious or anything else. It's probably why...*

b. egyetértés

A legtöbb esetben a beszélő kifejezi egyetértését a témával kapcsolatban (főleg, ha az biztonságos a számára). Néha (kiváltképp nem biztonságos téma esetén) a beszélő kinyilvánítja egyetértését a beszédpartnernek, aztán csak néhány beszédlépéssel később (tehát erősen késleltetve) ad hangot egyet nem értésének. Ennek egyik lehetséges változata a feltételes módú egyetértés (*I would agree*).

c. ismétlés (Brown–Levinson 1987: 112)

A beszélő megismétli a beszédpartner megnyilatkozásának egy részét, a partner számára bizonyítva a figyelmét.

B, Az egyet nem értés elkerülésére (Brown–Levinson 1987: 113) az alábbi stratégiákat alkalmazták az adatközlők:

a. jelképes egyetértés (Brown–Levinson 1987: 113)

Nagyon gyakori stratégia, amelyet Brown és Levinson mellett több kutató is (Sacks 1973, Pomerantz 1984, Pearson 1986) vizsgál. A beszélő egyet nem értése “elrejtése” érdekében

⁷ Holtgraves(1997) átirása szerint

látszólag kifejezi egyetértését, és csak utána fogalmazza meg ellentmondását (*Yes, but..., Igen, de...*).

b. kertelő vélemény (Brown és Levinson 1987: 116)

Közvetlenül a vélemény előtt vagy után megjelenő nyelvi elem, amely azt sugallja, hogy a beszélő nem szándékozik egyértelmű véleményt nyilvánítani, vagy amellyel a beszélő bizonytalanságát fejezi ki. Holtgraves e csoporton belül megkülönböztet frázisokat (*I don't know*) és szavakat (*I think, I feel, I guess, I mean*).

c. a vélemény egyéniesítése

A beszélő jelzi, hogy véleményt mond, és nem valami általános igazságot (*In my opinion, Az a véleményem, hogy, Véleményem szerint*)

d. ellenérzés kifejezése a saját állásponttal kapcsolatban

A beszélő úgy csökkenti egyet nem értésének súlyát, hogy egyúttal kifejezi ellenérzését is a véleményével kapcsolatban. (*Szerintem engedélyezni kéne, nem mintha én valaha is élnék ezzel a joggal, de ez mindenkinek a saját döntése.*)

e. késleltető szó

Az egyet nem értést késleltethetjük hamis kezdéssel, hezitáló bevezetéssel (*Well..., Hát...*).

f. önmagunk/véleményünk leértékelése

A beszélő negatívan értékeli saját ötletét, véleményét (*It's a dumb idea, but it would work, Lehet, hogy hülyeség, de..., Lehet, hogy hülye vagyok, de...*).

C, A közös alap keresése során azt hangsúlyozzuk, hogy a másik tudja/ismeri/értheti az álláspontunkat (*You know..., Te is tudod, hogy...*)

4.3.2.2. A jelképes egyetértés közelebbről

Brown és Levinson a pozitív udvariassági stratégiák között említi a nézeteltérés elkerülését, és ezen belül külön foglalkozik az ún. jelképes egyetértéssel (Brown–Levinson 1987: 113). A jelképes egyetértés Sacks egyetértés szabályával van összefüggésben (Sacks

1973). Ez kimondja, hogy a beszélők alapvető törekvése az egyetértés, s ennek érdekében ellentmondó véleményüket is igyekeznek – legalább ideiglenesen – egyetértésnek álcázni. „The desire to agree or appear to agree with H leads also to mechanisms for pretending to agree instances of ‘token’ agreement” (Brown–Levinson 1987: 113). A beszélők tehát annak érdekében, hogy elrejtsek egyet nem értésüket, inkább „igen, de...” választ adnak, mintsem egy puszta „nem”-et.

Kothoff vitakontextusban vizsgálja, és *részleges egyetértésnek* nevezi azt a jelenséget, amikor a beszélő először elismeri, hogy a partner véleménye részben igaz, majd utána kifejezi egyet nem értését a hallgató álláspontjának számára nem elfogadható aspektusaival kapcsolatban. Őt idézve: „agreement on a minor point, as a presequence to the disagreement on the major point” (Kothoff 1993: 205).

Fontos megjegyezni, hogy a jelképes egyetértés az esetek egy részében csak lényegileg „igen, de” megnyilatkozás, mert többféle lehetséges megvalósulási formája is lehet. Brown és Levinson (1987: 114) a jelenség tárgyalásakor többek között az alábbi példákat idézi Sackstól:

1. A: *Can you here me?*
 B: *Barely.*

2. A: *So is this permanent?*
 B: *Yeh, it's 'permanent' – until I get married again.*

Brown és Levinson saját példája (1987: 114):

3. A: *What is she, small?*
 B: *Yes, yes, she's small, smallish, um, not really small but certainly not very big.*

Mivel tehát a beszélő látszategyetértését formailag többféleképpen megvalósíthatja, a jelképes egyetértés egy szemantikai alapon meghatározott, átfogó kategóriának tekinthető. A különböző megnyilvánulási formákat az köti össze, hogy a megnyilatkozásban összefonódik az egyetértés az egyet nem értéssel.

A Brown és Levinson által idézett alábbi beszélgetés felvet azonban néhány kérdést.

4. A: *That's where you live, Florida?*

B: *That's where I was born.*

(Brown–Levinson 1987: 114)

Ez a formai megoldás lényegében a Kothoff (1993) által vizsgált *oppozíciós formának* (opposition format) felel meg, amely a beszédpartner megnyilatkozását szerkezetileg másoló, ellentmondást tartalmazó válaszlépés:

5. – *Ez az összeg nem túl sok egy pohár sörért.*

– *Nem túl sok egy üveg borért!*

Az 1-3 példával szemben ez az oppozíciós forma csak szerkezetileg kapcsolódik a partner megnyilatkozásához, és tartalmilag lényegében mindössze egyet nem értést tartalmaz, ezért véleményem szerint nem feleltethető meg a jelképes egyetértésnek.

4.3.2.3. Az egyetértés és egyet nem értés összefonódása

Az előző fejezetekben több olyan nyelvi megoldással találkoztunk, amelyekben az egyet nem értés megvalósítása valamilyen módon összekapcsolódott az egyetértés kifejezésével. Az alábbiakban összegyűjtöm, példákkal szemléltetem, majd rendszerezem ezeket a stratégiákat.

Pomerantz rendszerében (1984) a gyenge egyetértés az egyet nem értés bevezetésére szolgálhat. A gyenge egyetértés lehet **azonos értékelés** (ismétlés), amikor a beszélő nem alkalmaz sem enyhítőt, sem fokozót, és lehet **enyhített értékelés**. Kothoff rámutatott, hogy bizonyos kontextusban, ahol az egyet nem értés preferált aktus, gyakran **fokozott egyetértés** vezet be (Kothoff 1993).

A **biztonságos téma** keresése a beszélők azon törekvésére utal, hogy megtalálják a beszélgetés közben azokat a pontokat, amellyel kapcsolatban hasonló a véleményük. Holtgraves bizonyította, hogy a beszélők még vitaszituációban, érvelés közben is megtalálják a biztonságos témákat (Holtgraves 1997: 229).

A Holtgraves által tárgyalt stratégiák közül egyértelműen idesorolható az **egyetértés**, amely után beszédlépésekkel késleltetve jelenik csak meg az egyet nem értés.

Az **ellenérzés kifejezése a beszélő saját álláspontjával kapcsolatban** és a **saját vélemény leértékelése** nem tartalmaz a szó szoros értelmében vett egyetértést, de a saját vélemény lebecsülése és súlyának, igazságának relativizálása felfogható egy jelképes lépésnek a beszédpartner véleménye (és ezáltal az egyetértés) felé. Fontos, hogy ez lépés – az oppozíciós forma szerkezetmásolásával szemben – tartalmi-jelentésbeli mozzanat.

Sacks (1973) és Brown–Levinson (1987) mellett Pomerantz (1984), Kothoff(1993) és Holtgraves (1997) is foglalkozik a fentiekben tárgyalt **jelképes egyetértéssel**, amelyben a beszélő az egyetértés szabályának (Sacks 1973) megfelelően, a megnyilatkozást látszólagos egyetértéssel bevezetve igyekezik „elrejtteni” egyet nem értését.

A fenti szempontokhoz hozzáilleszteném még Pearson rendszerezését (1986), amely sajátos módon ötvözi a formai és tartalmi jegyeket. Pearson összefoglalja a kutatási korpuszában megjelent leggyakoribb, az egyet nem értés kifejezésére szolgáló eszközöket. A stratégiák elhelyezhetők egy képzeletbeli skálán aszerint, hogy mennyire állnak távol az egyetértés aktusától. Ebben a rendszerben az egyetértéshez legközelebb az *ellentmondás fenntartással* elnevezésű típus áll, amely lényegében egy egyetértési és egy ellentmondási stratégia összekapcsolása. A szerző ennek három megvalósulási módját mutatja be a tanulmányában.

a. *de* kötőszóval összekapcsolt vélemények

– *Szép*

– *Szép, de túl világos.*

b. kihagyásos forma

– *Szép.*

– *Aha, de túl világos*

c. deklaráció - véleménymondó

– *Szép.*

– *Szerintem is, de lehet, hogy egy kicsit világos*

Az alábbiakban lejegyzem, majd példákkal illusztrálom a fenti stratégiákat, egyelőre bármiféle rendszerező szempont érvényesítése nélkül.

4/2. táblázat

Az egyetértést és az egyet nem értést ötvöző stratégiák

1. egyetértés ismétléssel + egyet nem értés	– <i>Nagyon jó volt.</i> – <i>Nagyon jó volt, de hosszú.</i>
2. enyhített egyetértés + egyet nem értés	– <i>Nagyon jó volt.</i> – <i>Elég jó volt, de nagyon hosszú.</i>
3. fokozott egyetértés + egyet nem értés	– <i>Drága.</i> – <i>Persze, nagyon drága! De mindenki tudja, hogy nincs más lehetőség.</i>
4. jelképes egyetértés	– <i>Nagyon jó ez az étterem.</i> – <i>Hát, igen, de a kiszolgálás lassú.</i>
5. <i>de</i> kötőszóval összekapcsolt vélemények	– <i>Szép.</i> – <i>Szép, de túl világos.</i>
6. kihagyásos forma	– <i>Szép.</i> – <i>Aha, de túl világos</i>
7. deklaráció – véleménymondó forma	– <i>Szép.</i> – <i>Szerintem is, de lehet, hogy egy kicsit világos.</i>
8. egyetértés válaszlépésekkel kíséltetett egyet nem értéssel	– <i>Ez az egyetlen megoldás!</i> – <i>Hát, igen.</i> – <i>Biztos, hogy másképp nem lehet.</i> – <i>Azért van más lehetőség is...</i>
9. biztonságos téma	A beszélők a munkahelyi vezetésről vitatkozva egyetértének abban, hogy az adott helyzet bonyolult és nehezen megoldható.
10. a beszélő ellenérzésének kifejezése saját egyet nem értő álláspontjával szemben	– <i>Be kellene tiltani.</i> – <i>A magam részéről soha nem próbálnám ki, de a betiltás soha nem vezet semmi jóra.</i>
11. egyet nem értő véleményünk/önmagunk leértékelése	– <i>Nincs más megoldás, beszélni kell vele.</i> – <i>Lehet, hogy rossz ötlet, de szerintem a férjével kell beszélni.</i>

Első lépésként a *biztonságos témát* (9.) elválasztanám a többitől, mert – a legtöbb stratégiával ellentétben – olyan átfogó, szemantikai kategória, amely beszédlelépéseken keresztül jelen lehet, és több különböző stratégiát magában foglalhat.

A *jelképes egyetértésről* már az előzőekben megállapítottuk, hogy szintén többféle formai megoldást átfogó fogalom. Ha közelebbről megvizsgáljuk a fenti stratégiákat, azt tapasztaljuk, hogy az 1. és 2. megfelel a jelképes egyetértésnek. A 3. típus Kothoff vizsgálatai szerint a vita kontextusra jellemző, ahol az egyetértés nem preferált aktus, ezért az erős egyetértés a beszélő szempontjából nem látszategyetértésre való törekvés, hanem az utána bekövetkező egyet nem értés jelöli (Kothoff 1993: 205). Amennyiben elfogadjuk Kothoff eredményeit, akkor azt mondhatjuk, hogy a 3. típus felépítését tekintve jelképes egyetértés, de a funkciója alapján megkérdőjelezhető az egyetértés szabályához (Sacks 1973) való igazodás szándéka. (A kérdést érintő alaposabb kutatások hiányában csak saját tapasztalatainkra támaszkodva feltételezhetjük, hogy a 3. stratégia nem kizárólag vita kontextusban fordul elő. Ha azonban ez így van, akkor megerősíti a stratégia jelképes egyetértéssel való azonosítását.)

Az 5-7. mindegyike jelképes egyetértést valósít meg, ami megnehezíti az 1-3. stratégiáktól való elkülönítésüket. Az 5. stratégiának (vélemények összekapcsolása *de* kötőszóval) ugyanis lényegében az 1-3. mindegyike megfelel. Az eltérő szempontrendszer lényege talán úgy ragadható meg leginkább, hogy míg az 1-3. stratégiák esetében a különbségtétel alapját az egyetértő mozzanat intenzitása (tartalmaz-e enyhítőt vagy fokozót) adja, addig az 5-7. esetében az, hogy milyen eszközökkel kapcsolja össze a beszélő az egyetértő és az egyet nem értő aktust.

Az 8. természetét tekintve hasonlít a jelképes egyetértéshez, mert a beszélő először egyetért, hogy majd később ellentmondjon. Ez a stratégia azonban – a jelképes egyetértéssel ellentétben – akár több beszédlelépéssel szétszakítja az egyetértést és az egyet nem értést. Holtgraves (1997) egyébként szintén különbséget tesz a 4. és a 8. típus között.

A fenti stratégiák körülhatárolása különböző szempontokat tükröz még az egyes szerzők rendszerén belül is, ezért szükségesnek éreztem létrehozni egy egyértelműbb, átfedésektől mentes összefoglalást. A magam részéről az alábbi rendszerezést tartom átláthatónak.

4/3. táblázat

Az egyetértés és egyet nem értés összefonódó stratégiáinak csoportosítása

<p>A, Az egyetértés és az egyet nem értés viszonya, elhelyezkedése szerint:</p> <ul style="list-style-type: none">a. az egyetértés és egyet nem értés összekapcsolása egy beszédlépésen belül (jelképes egyetértés)b. az egyetértéshez képest az egyet nem értés beszédlépésekkel való késleltetése (késleltetett egyet nem értés)c. biztonságos téma: a társalgást átszövő stratégia, az egyet nem értő aktusok között egy érintkező vagy résztémával kapcsolatos egyetértő aktusok megjelenése (egy vagy több beszédlépésben)
<p>B, Az egyet nem értést megelőző egyetértő mozzanat intenzitása szerint:</p> <ul style="list-style-type: none">a. egyetértés fokozóvalb. egyetértés enyhítő és fokozó nélkülc. egyetértés enyhítőveld. az ellenvélemény relativizálása<ul style="list-style-type: none">1. ellenérzés kifejezése saját állásponttal szemben2. saját véleményünk/önmagunk leértékelése
<p>C, Az egyet nem értést megelőző egyetértő mozzanat megformálása szerint (Pearson adatai alapján):</p> <ul style="list-style-type: none">a. vélemény megformálásávalb. kihagyásos formávalc. álláspont deklarációjával

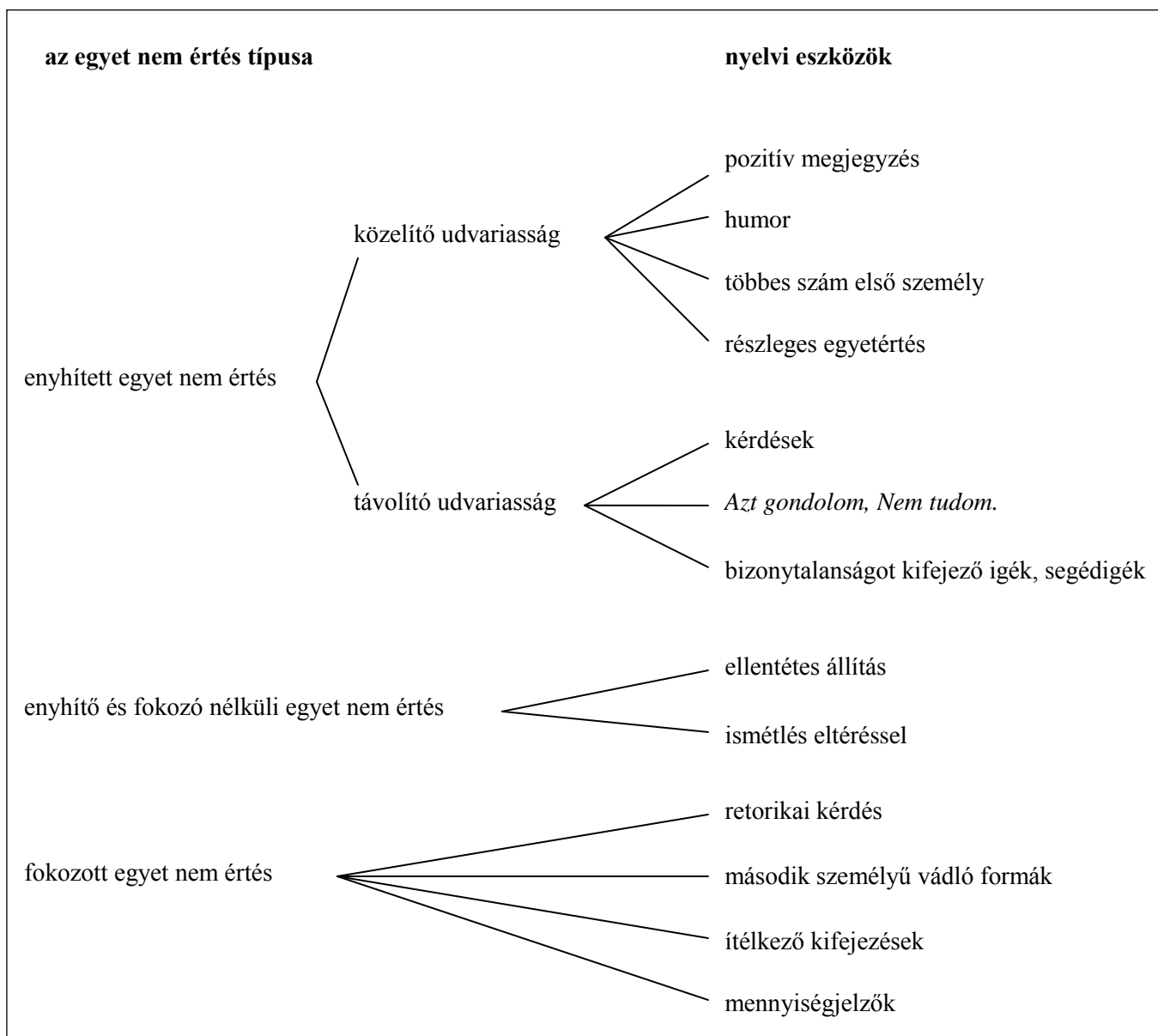
4.3.2.4. Az egyet nem értés megvalósítása enyhítéssel, enyhítés nélkül és fokozással

Bár Brown és Levinson az egyet nem értést a hallgató közelítő arcát fenyegető aktusnak tartja, az ellentmondás a beszédpartner tartózkodó arcára nézve is fenyegetést jelent. A közelítő arcra azért, mert a beszélő nem teszi magáévá a hallgató valamely nézetét, tehát veszélyben forog a beszédpartnerek összetartozása. A távolító arcra pedig azért, mert a beszélő egy olyan állásponttal terheli a hallgatót, amely különbözik az övétől. Mivel feltételezzük, hogy a beszélők kölcsönösen érdekeltek egymás arcának

megóvásában, feltesszük azt is, hogy udvariasságra fognak törekedni (Brown–Levinson 1987: 60). Az ellentmondás arcfenyegető voltának kisebbitésére közelítő és a távolító udvariassági stratégiákat is alkalmazhatunk. Vannak azonban olyan esetek is, amikor a beszélő az egyet nem értés arcfenyegető jellege ellenére sem él az orvoslás lehetőségével, sőt bizonyos helyzetekben fokozza ellentmondása erejét. Rees-Miller ezeket a különbségteteleket figyelembe véve összefoglalja az egyet nem értés lehetséges megvalósítási módjait (Rees-Miller 2000: 1095).

4/2. ábra

Az egyet nem értés lehetséges megvalósítási módjai Rees-Miller munkája alapján



A 4/2. ábra jól szemlélteti, hogy a szerző az ellentmondási stratégiákat az alapján sorolja három csoportba, hogy tartalmazznak-e az egyet nem értés enyhítésére vagy fokozására szolgáló nyelvi eszközöket.

Rees-Miller oktatási szituációban nyert adatai között akadt olyan példa, amikor a beszélő figyelmen kívül hagyta az egyetértés preferenciáját, és különböző fokozó eszközöket alkalmazott ellentmondásának erősítésére: retorikai kérdéseket, mennyiségjelzőket, felszólító módú alakokat, vádló és ítélkező kifejezéseket.

Az enyhítő és fokozó nélküli megnyilatkozásokban a beszélők legtöbbször egyszerű tagadást, tagadószt alkalmaztak. Más esetekben módosított kifejezésekkel, eltérő intonációval ismételték meg a beszédpartner előző állítását, így jelezték egyet nem értési szándékukat.

Az enyhített ellentmondásnak két típusa jelenik meg az ábrán. Az egyik csoportba a közelítő udvariasság, a másikba a távolító udvariasság eszközeivel enyhített megnyilatkozások tartoznak. A közelítő udvariasság eszközei közül a szerző az alábbiakat sorolja fel: pozitív tartalmú, támogató jellegű megjegyzések, humor, részleges egyetértés és a többes szám első személy használata. Az említett nyelvi elemeknek a segítségével a beszélő a hallgatóval való összetartozását fejezte ki. A következő enyhítő stratégiák a távolító udvariasság eszköztárába tartoznak: kérdés állítás helyett, bizonytalanságot kifejező igék, segédigék (*seem, may*), valamint az *I think, I don't know* bevezetés. Ezeket a formákat a beszélők arra használták, hogy eltávolítsák maguktól az egyet nem értés arcfenyegető aktusát, és elkerüljék a hallgató függetlenségének megsértését.

A Holtgraves (1997) és Rees-Miller (2000) által számba vett enyhítő stratégiák mellett más nyelvi eszközök jelentőségére is felhívja a szakirodalom a figyelmet. (Az alábbi és a már tárgyalt kategóriák között néhol átfedés van.) A különböző tanulmányok kiemelik a modális igék (Salsbury–Bardovi-Harlig 2000, 2001), a kertelés (*well, just, I think, I don't know*) (Locher 2004), a hezitáció, a tisztázó kérdés (Locher 2004, Pomerantz 1984), a magyarázat (Pearson 1986, Garcia 1989, Kuo 1994), a javaslat és a hálakifejezés (Beebe–Takahashi 1989a) szerepét.

4.3.3. Az egyet nem értés stratégiái

Az egyet nem értés megvalósítását a kutatók más módszerek alkalmazásával, eltérő szempontok alapján vizsgálták, és ennek eredményeképpen részben különböző stratégiákat írtak le, részben pedig más megközelítésben tárgyaltak azonos jelenségeket. Beebe és Takahashi szemantikai kategóriákkal foglalkozott, közelebbről azzal, hogy milyen módon és arányban jelent meg a vizsgált nyelvi anyagban a kritika (... *de szerintem ez ebben az esetben nem praktikus*), a javaslat (*Gondoljuk ezt át még egyszer!*), a pozitív megjegyzés (*Érdekes ötlet*), a hála és az együttérzés. Rees-Miller az enyhítők és fokozók meglétét vagy hiányát elemezte, Holtgraves a közelítő udvariasság stratégiáit, Kreutel pedig csak az enyhítőket vette számba. Az alábbi táblázatban – a teljesség igénye nélkül – a fent említett szerzők munkái alapján szemléltetem az egyet nem értéssel kapcsolatos kutatási célok és a vizsgált tényezők eltérését. Azonos színnel azokat a stratégiákat jelölöm, amelyek egyértelműen megfeleltethetők egymásnak.

4/4. táblázat
Az egyet nem értés vizsgálati szempontjai és stratégiái

	Beebe-Takahashi (1989a)	Rees-Miller (2000)	Holtgraves (1997)	Kreutel (2007)	Locher (2004)
vizsgálati szempontok	szemantikai formula	<ol style="list-style-type: none"> 1. enyhített egyet nem értés <ol style="list-style-type: none"> a. közelítő udvariassággal b. távolító udvariassággal 2. egyet nem értés enyhítő és fokozó nélkül 3. egyet nem értés fokozóval 	közelítő udvariasság	enyhítők	az egyet nem értés kifejezésének eszközei
vizsgált stratégiák	kritika, javaslat, pozitív megjegyzés, hála, együttérzés, jelképes egyetértés,	<ol style="list-style-type: none"> 1.a. humor <ul style="list-style-type: none"> pozitív megjegyzés, bennfoglaló első személy, részleges egyetértés, 1.b. kérdés (állítás helyett) <ul style="list-style-type: none"> bizonytalanságot kifejező igék és segédigék, <i>I don't know, I think,</i> 2. ellentétes állítás <ul style="list-style-type: none"> ismétlés módosítással 3. retorikai kérdés <ul style="list-style-type: none"> univerzális mennyiségjelző, második személyű felszólító v. vádoló kifejezés, ítélkező kifejezések 	jelképes egyetértés, kertelő vélemény, a vélemény egyénítése, az ellenszenv kifejezése a saját állásponttal kapcsolatban, késleltető nyelvi elem, önmagunk/véleményünk leértékelése, <i>you know</i>	jelképes egyetértés, modális igék, kertelés, hezitálás, tisztázó kérdés, ismétlés, magyarázat, a sajnálat kifejezése, pozitív megjegyzés	kertelés: <i>well</i> <i>just</i> <i>uhm, uh</i> <i>I think</i> <i>I don't know,</i> az egyet nem értés okai, modális segédigék, a felelősség elhárítása, kérdés formájú ellenvetés, a <i>de</i> használata, a megnyilatkozás megismétlése, nem enyhített egyet nem értés

Az eltérő rendszerezések felvetnek néhány problémát. A táblázat jól példázza a nézőpontok és kategóriák szerteágazását, jóllehet több ponton is érintkeznek egymással. Az elemzést az is megnehezíti, hogy a szerzők sokszor más elnevezéssel utalnak ugyanarra a kategóriára. Sokat vizsgált nyelvi jelenség például a kertelés (Holtgraves 1997, Locher 2004, Kreutel 2007), amelyről egyes tanulmányok bizonytalanságjelölő (Pearson 1986, Rees-Miller 2000), vonakodásra utaló (Kothoff 1993) vagy bevezető elemként (Kuo 1994) is beszélnek.

Az előzőek is bizonyítják, hogy a szakirodalomban a legnagyobb figyelemben az egyet nem értés enyhítése részesül, amire az angol nyelvű szakirodalomban szintén többféle elnevezéssel utalnak (*soften, mitigate, redress*). Az enyhítők csoportosítása a 4/4. táblázatban szereplő példák szerint leginkább az udvariassághoz való viszonyuk (közelítő vagy távolító udvariasság) alapján történik. Ebből a szempontból ellentmondást is tapasztalunk a vizsgált felosztások között, hiszen a kertelést Rees-Miller (2000) a távolító, Holtgraves (1997) pedig a közelítő udvariassággal hozza összefüggésbe. Brown és Levinson (1987) a kertelést alapvetően a távolító udvariasság eszközei közé sorolja, ugyanakkor a közelítő udvariasság 6. stratégiájának (Kerüld a nézeteltérést!) lehetséges megvalósítási módjaként is tárgyalja. Az ő meglátásuk szerint ugyanis néhány kertelésre szolgáló eszköz a közelítő udvariassághoz kapcsolódik, mivel a beszélő véleményét elmoszák, és „biztonságosan bizonytalanná” teszik (Brown–Levinson 1987: 116). Más megfogalmazásban: a kertelés felszabadítja a beszélőt a szavai felelőssége alól (Locher 2004: 114).

Az ellentmondással foglalkozó szerzők általában nem különítik el az egyet nem értéssel kapcsolatos stratégiákat aszerint, hogy a szemantikai (pl. az együttlérés kifejezése) avagy a szerkezeti eszközök (pl. ismétlés) közé tartoznak. Nem tesznek különbséget a nyelvi megoldások között abból a szempontból sem, hogy önmagukban megvalósítják-e az egyet nem értés beszédaktusát, vagy csupán enyhítésre, fokozásra szolgálnak. Például Beebe és Takahashi (1989a) „szemantikai formulái” közül a kritika és a javaslat alkalmazásával ki tudjuk fejezni ellentmondásunkat, a pozitív megjegyzéseket, a hála és az együttlérés szavait viszont mondandónk „szépítésére” használjuk.

a. megvalósítja az egyet nem értést:

Szerintem ez ebben az esetben nem praktikus. (kritika)

Gondoljuk át ezt újra! (javaslat)

b. enyhítő eszközök:

Érdekes ötlet, de... (pozitív megjegyzés)

Köszönöm, hogy átgondoltad, de... (hála)

Tudom, hogy sokat dolgoztál, de... (együttérzés)

Korábbi vizsgálatom (Bándli 2004) eredményei alapján indokoltnak tartom ezt a különbségtételt, ugyanis azt tapasztaltam, hogy lehetséges szemantikai alapon, létrehozásuk módja szerint rendszerezni azokat a stratégiákat, amelyek önmagukban is megvalósítják az egyet nem értést. A kutatás során az adatközlők egy egészséggel kapcsolatos, helytelennek tartott szándékkal szemben fogalmazták meg ellentmondásukat. Az adott szituációban a következő megoldások születtek:

Nyílt lebeszélés

Ne!, Kérlek, ezt ne csináld!, Ne tedd!

Performatívummal kifejezett tagadás

Hát, én ezeket baromira ellenzem.

Negatív értékítélet

Hülyeség!, Rossz ötlet., Így nem jó.

Magyarázat, okok felsorolása

De nem tudod, hogy milyen kell., Ha nem ugyanolyanok a szemek, többet ront, mint használ., Sokat romolhat tőle szem.

Alternatíva ajánlása

Menjél szemorvoshoz., Nálunk van egy optikus a családban., Előbb kell egy látszerész., Én elmennék a helyedben orvoshoz.

Elvek hangoztatása

Szemüveget nem veszünk kilóra., Csakis orvostól.

Elbizonytalanítás

Én félnék a te helyedben., Az annyi minden lehet., Biztos, hogy neked jó lesz?

A szándék valódiságának kétségbe vonása

Ezt most komolyan mondod?

Részleges elfogadás

Pótszemüvegnek talán jó lesz., Végül is abból a szempontból érdemes, megvenni, hogy keretnek jó., Időlegesen jó.

(Bándli 2004: 14-15)

Ezek a stratégiák képesek önmagukban létrehozni az egyet nem értés beszédaktusát, de ez nem jelenti azt, hogy mindig külön fordulnának elő. Valójában az adatközlők a lehető legritkább esetben alkalmaztak csupán egy stratégiát, ehelyett stratégiakombinációkat hoztak létre.

Az egyéb beszédaktusokkal foglalkozó szakirodalomban is találunk olyan megközelítési módot, amely figyelembe veszi, hogy az adott megnyilatkozás mely része valósítja meg az adott beszédaktust, és ennek megfelelően különbséget tesz a *fő cselekmény (head act)* és a *járulékos elemek (adjunct)* között (Blum–Kulka et.al. 1989). Beebe, Takahashi és Uliss-Weltz (1990) a visszautasítás kapcsán az alábbi járulékos elemeket nevezi meg:

a. támogató vélemény vagy egyetértés

b. együttérzés

c. szünetet kitöltő elemek (nos, hm)

d. hála, megbecsülés

Ezek a kategóriák (a-d) megjelennek az egyet nem értéssel foglalkozó munkákban is, tehát elméletileg esetünkben is alkalmazhatók lennének. Nem szabad azonban megfeleledkezni arról, hogy az ellentmondással foglalkozó tanulmányok az enyhítőket a középpontba állítva a nyelvi eszközök és szempontok ennél sokkal szélesebb skáláját tárták elénk. A magam részéről az egyet nem értés vizsgálatával kapcsolatban azt a megoldást tartom a legjobbnak, ha első lépésként meghatározzuk a beszédaktust

megvalósító stratégiákat (a fő cselekményeket), második lépésként pedig az egyet nem értés szakirodalmában alkalmazott nézőpontok ötvözésével elemezzük az ellentmondó megnyilatkozásokban található enyhítőket és fokozókat.

Megjegyzendő azonban, hogy a fő cselekmény, valamint az enyhítők és fokozók szétválasztása nem mindig egyszerű és egyértelmű. Bizonyos esetekben külön tagmondatokat alkotnak (*Ne haragudj, de ez így nem jó.*, *Nagyon kedves vagy, de más terveim vannak.*), máskor viszont az enyhítő (vagy a fokozó) elem beékelődik a fő aktusba: *Nem biztos, hogy jó.* (kertelés), *Szerintem ez nekünk már nem áll jól.* (többes szám első személy). A minősítő kifejezések önmagukban is elegendők lehetnek az egyet nem értés kifejezésére, ugyanakkor jelentésükből adódóan sokszor fokozó szerepet is betöltenek (*Hülye vagy.*)

5. Az egyet nem értés megvalósításának vizsgálata

5.1. A kutatás szempontjai

Az alábbi fejezetben az egyet nem értéssel foglalkozó kutatásom eredményeit ismertetem. Vizsgálati szempontjaim kialakításakor figyelembe vettem az egyet nem értéssel foglalkozó szakirodalom kiemelt szempontjait, valamint korábbi kutatásom (Bándli 2004) tanulságait. Alapnak tekintem az egyetértés preferenciájával kapcsolatos elgondolásokat (Sacks 1973, Pomerantz 1984), amelyeket árnyalhatnak bizonyos körülmények, így például kulturális jellemzők, illetve a helyszín vagy a kortárs baráti csoport hatása. Az udvariassági elméletek közül mindenekelőtt Brown és Levinson (1978, 1987) elmélete szolgál kiindulási pontul, de vizsgálatom eredményeit Leech rendszerében (1983) is értelmezni próbálok. A fentieket szem előtt tartva a következő kérdésekre kerestem választ:

- Milyen stratégiákat alkalmaznak az adatközlők az egyet nem értés arcfenyegető aktusának megvalósítására?
- Milyen módon enyhítik az adatközlők ellentmondó megnyilatkozásaikat, különös tekintettel az egyet nem értés arcfenyegető aktusának késleltetési lehetőségeire?
- Mely esetekben és milyen módon fokozzák egyet nem értésüket a beszélők a barátságos, támogató társalgások során?
- Milyen hatással van az egyet nem értés súlya az egyet nem értés beszédaktusának megvalósítására?
- Milyen hatása van a beszédpartnerek társadalmi távolságának az egyet nem értés beszédaktusának megvalósítására?

A beszélők közötti társadalmi távolság mint kontextust jellemző tényező Brown és Levinson, valamint Leech rendszerében is megjelenik. Meghatározásában elsősorban az játszik szerepet, hogy a beszédpartnerek milyen gyakran lépnek egymással interakcióba, valamint hogy milyen jellegű anyagi és nem anyagi javakat (ideértve a közelítő arcot is) adományoznak egymásnak. „A társadalmi közelség általában abban tükröződik, hogy kölcsönösen adunk-kapunk pozitív homlokzatot” (Brown–Levinson 2008: 58). Kétségtelen, hogy az ellentmondással foglalkozó szakirodalomban jóval nagyobb figyelmet kap a hatalmi távolság, mint a társadalmi távolság kérdése, de előzetes vizsgálataim (Bándli 2004) alapján úgy tűnik, hogy ez utóbbinak sem elhanyagolható a hatása egyet nem értésünk kifejezésének módjára nézve.

Az egyet nem értés *súly*a (severity) kifejezést Rees-Millerhez hasonlóan (2000: 1094) a brown–levinsoni *tolakodás rangsora* helyett és annak megfelelőjeként használom. Ez a szituációs paraméter az arcfenyegető aktusok, esetünkben az egyet nem értés komolyságának meghatározására szolgáló szempontok egyike. Brown és Levinson a beszédpartnerek jogait és kötelezettségeit, illetve a tőlük kívánt javakat és szolgáltatásokat kapcsolja a fogalomhoz (Brown–Levinson 1978, 1987). Rees-Miller meghatározása szerint a megvalósítandó egyet nem értés annál nagyobb súlyú, minél jobban fenyegeti a beszédpartner identitását, értékét, hitét vagy a becsületét (Rees-Miller 2000: 1098). Kiemeli, hogy ellentmondása megfogalmazásakor a beszélő döntést hoz arról, hogy mire fektet nagyobb súlyt: inkább csökkenti a hallgató arcának fenyegetettségét, avagy megőrzi a saját arcát.

Dolgozatomban az egyet nem értés súlyá tekintetében háromféle szituációt különítettem el:

1. szituáció: a beszélő a beszédpartner saját magával kapcsolatos tényállításával és véleményével kapcsolatban fejezi ki egyet nem értését

2.a szituáció: a beszélő azzal kapcsolatban fejezi ki egyet nem értését, hogy a beszédpartner előzőleg kedvezőtlenül minősítette a beszélő valamely vagyontárgyát, amelyet a beszélő kedvezően értékel

2.b szituáció: A beszélő a beszédpartner azon állításával kapcsolatban fejezi ki egyet nem értését, amely szerint a beszélő nem tett meg valamit, amit meg kellett volna tennie (és valójában meg is tett)

A 1. szituációban a beszédpartner előzőleg olyan kijelentést tesz, amely közvetlenül nem érinti a beszélőt. Ennek következtében a beszélő egyet nem értése kifejezésekor tulajdonképpen megtámadja a beszédpartnert, azaz kijelentése fenyegetést jelent a beszédpartnerre nézve, mivel kétségbe vonja a véleményét és a kompetenciáját.

A 2.a és 2.b szituációban először a beszédpartner „intéz támadást” a beszélő ellen, így a beszélő ellentmondása egyben védekezés is. Az 2.a és a 2.b helyzetet az különbözteti meg egymástól, hogy az előbbiben a beszélő tulajdonára, tehát áttételesen az ízlésére vagy a választására, az utóbbiban pedig a teljesítményére vonatkozik a beszédpartner bírálata. Ez a különbségtétel a magyar nyelvvel kapcsolatos vizsgálatok alapján indokoltnak látszik (Szili 2004).

5.2. A kutatás módszere

A vizsgálati módszeremet a beszédaktusokkal, ezen belül pedig az egyet nem értéssel foglalkozó szakirodalom figyelembe vételével alakítottam ki. Bár sok ellentmondással foglalkozó kutatás a diskurzuskiegészítő tesztek (DCT) módszerét alkalmazta (Beebe-Takahashi 1989 ab, Nakajima 1997, Kreutel 2007), a magam részéről fontosnak tartottam azokat az érveket, amelyek az autentikusságra és a (többé-kevésbé) természetes módon gyűjtött anyagok hitelességére hívták fel a figyelmet (Rees-Miller 2000, Edstrom 2004). A diskurzuskiegészítő tesztek egyik kétségtelen előnye ugyan, hogy az előre meghatározott szituációk, amelyekbe az adatközlők beleképzelik magukat, minden adatközlő esetében változatlanok és egyformák, tehát kiváló összehasonlítási alapul szolgálnak. Mindezeket megfontolva az előszóban gyűjtött adatok mellett döntöttem, ugyanakkor az összevetés megkönnyítése szempontjából a kutatási korpuszba olyan adatokat vettem fel, amelyek nagyjából azonos szituációban, hasonló körülmények között keletkeztek.

Az általam vizsgált társalgások tehát spontán módon szerveződtek, és természetes körülmények között, előszóban zajlottak. Minden beszélgetés barátságos és támogató jellegű volt (vö. Pomerantz 1984, Kothoff 1993). Bizonyos szempontból azonban manipuláltam őket, ugyanis a párbeszédok során magam és az adatgyűjtésben segítségemre levő munkatársak minden esetben egy-egy előre megbeszélte és pontosan meghatározott megnyilatkozással idéztük elő a beszédpartner egyet nem értését. A vizsgálati korpuszba az adatközlők lejegyzett ellentmondó reakcióit vettem fel.

A vizsgált szituációk az egyet nem értés súlyát tekintve három csoportba oszthatók (l 5.1.), tartalmuk szempontjából pedig az alábbiak szerint épülnek fel:

1. Az egészséggel kapcsolatos megnyilatkozások. Az adatgyűjtő kijelenti, hogy vásárolt egy recept nélkül kapható, nyilvánvalóan kétes minőségű és hatású gyógyászati eszközt vagy készítményt (előregyártott szemüveget, új fogyókúra gyógyszer), amelyet jó minőségűnek tart, és kiváló hatást tulajdonít neki: pl. *Vettem egy szemüveget az X-ben. Úgy örülök neki, már nagyon rosszul láttam, és ez egy nagyon jó szemüveg.* (X egy drogériaüzlet, ahol szemüveget is árulnak.)

2.a Vagyontárggyal kapcsolatos megnyilatkozások. Az adatgyűjtő kritizálja az adatközlő egyik jó minőségűnek gondolt vagyontárgyát (tévé, bicikli, karóra stb.): pl. *Úgy tudom, ez a márka hamar tönkremegy.*

2.b Teljesítménnyel, cselekvéssel kapcsolatos megnyilatkozások. Az adatgyűjtő azt állítja (hamisan), hogy a beszélőpartner nem tett meg valamit, amit meg kellett volna tennie. Ez általában valamilyen írásbeli munka (árajánlat, programterv, ismerősök esetében lakóközösségi beosztás, telefonszámok és nevek listája) elkészítése és a megfelelő helyre való eljuttatása volt: pl. *Ne haragudj, de azt ígérted, hogy megcsinálod a listát, és elhozod.*

Az egészséggel kapcsolatos szituáció (1.) hasonlít a korábbi kutatásomban vizsgált helyzethez, amelyben szemüvegvásárlási szándékukat fejezték ki az adatközlők (Bándli 2004). Jelen vizsgálatot tudatosan alakítottam úgy, hogy ne szándékot nyilvánítsanak, hanem már tényként közöljék az adott eszköz vagy készítmény megvásárlását, és minősítsék azt kedvezően. Az előző vizsgálatom módszerének kidolgozásakor feltételeztem, majd később az eredmények is megerősítettek abban, hogy az ilyen jellegű eszközök kétes értéke majdnem mindenki számára nyilvánvaló, és ebben a témában a legtöbben kompetensnek érzik magukat, tehát alkalmas az egyet nem értés kiváltására. A korábbi tapasztalatok alapján számítottam arra is, hogy az adott probléma nem minősül a partner intim szférájába való túlzott behatolásnak, ezért a beszélőpartnerek a köztük levő nagyobb társadalmi távolság esetén is kifejezik ellentmondásukat. A 2.a és 2.b szituációról nem álltak rendelkezésemre előzetes adatok és tapasztalatok, de mivel mindkét esetben nyilvánvaló volt a beszélőpartnerek véleményének különbözősége, feltételeztem, hogy az egyet nem értés az esetek döntő többségében meg fog valósulni.

A társadalmi távolság szempontjából két csoportot különítettem el: a közeli barátok és a nem közeli ismerősök csoportját. *Közeli barát*nak (továbbiakban *barát*) azokat tekintem, akik rendszeresen érintkeznek egymással, valamint bizalmas és személyes dolgokat is megbeszélnek egymással. *Nem közeli ismerős*nek (továbbiakban *ismerős*) azokat nevezem, akik nem szerveznek közös programokat, de alkalomadtán elbeszélgetnek egymással hétköznapi, de semmiképpen sem bizalmas dolgokról. Mind az adatgyűjtők, mind pedig az adatközlők 20 és 40 év közötti, közép- vagy felsőfokú iskolai végzettséggel rendelkező fiatal felnőttek voltak. A vizsgálat szempontjából a nemüket nem vettem figyelembe.

Az eredmények statisztikai értékeléséhez az 'R' statisztikai programcsomag 2.8.1. (R Development Core Team 2008) verzióját használtam. Az eltérő választípusok megoszlásának vizsgálatokor a véletlen eltérések hatásának kiszűréséhez statisztikai próbát alkalmaztam. A kétmintás eloszlási teszt (prop. test) alkalmazásával a minta mérete és a vizsgálat eredményeképpen kapott választípus-megoszlás tükrében vizsgálhatjuk a teszt

nullhipotézisének megvalósulását 95% konfidencia intervallum használatával. A teszt nullhipotézise esetünkben az a feltételezés, hogy a mintában mért eredmények arányaikban nem tekinthetők eltérőnek, mert a mintaméret alapján a tapasztalt és nem 50-50%-os megoszlás a véletlen hatása miatt is előállhatott. Amennyiben a fentiek valószínűsége kisebb, mint 5% azaz $p < 0,05$, a teszt nullhipotézisét elvethetjük, és az alternatív hipotézis tekinthető igaznak. Ebben az esetben az alternatív hipotézisünk az, hogy a mért arányok eltérőek, azaz a mintanagyságok figyelembevételével a tapasztalt választípus-eltérések nem magyarázhatók a véletlen hatásával.

Az adatok felvételekor összesen 120 párbeszédre került sor. Az 1. szituációban 30 beszélgetés zajlott a barátok, és 30 az ismerősök között. A 2.a-ban és 2.b-ben 15-15, tehát a 2.-ban összesen 30-30 volt a barátok és ismerősök közti párbeszéd megoszlása. A beszélgetések döntő többségében az előzetes várakozásoknak megfelelően az adatközlők kifejezték egyet nem értésüket. Néhány esetben azonban ez nem történt meg, ami csak nagyon kis százalékban (összesen négyszer) volt annak köszönhető, hogy az adatközlők egyetértő és egyértelműen támogató véleményt fogalmaztak meg. A százhusz dialógusból tizenötször a beszélők nem fejezték ki véleménykülönbségüket (igaz, egyetértésüket sem), ehelyett semleges választ adtak vagy nem reagáltak a beszélőpartner kijelentésére. Sornig a *csendben maradást* is kommunikációs aktusnak tekinti, amely leggyakrabban az asszimetrikus kommunikáció jellemzője. Esetünkben inkább a konfrontálódás nem vállalásának üzenetét hordozhatja, és ezzel összhangban kritikaként is értelmezhető (Sornig 1977: 368).

Az adatgyűjtés során megjelent választípusokat és megjelenésük arányát az 5/1. táblázatban foglaltam össze, majd a szemléletesség kedvéért kördiagramon (5/1. ábra) is ábrázoltam.

5/1. táblázat

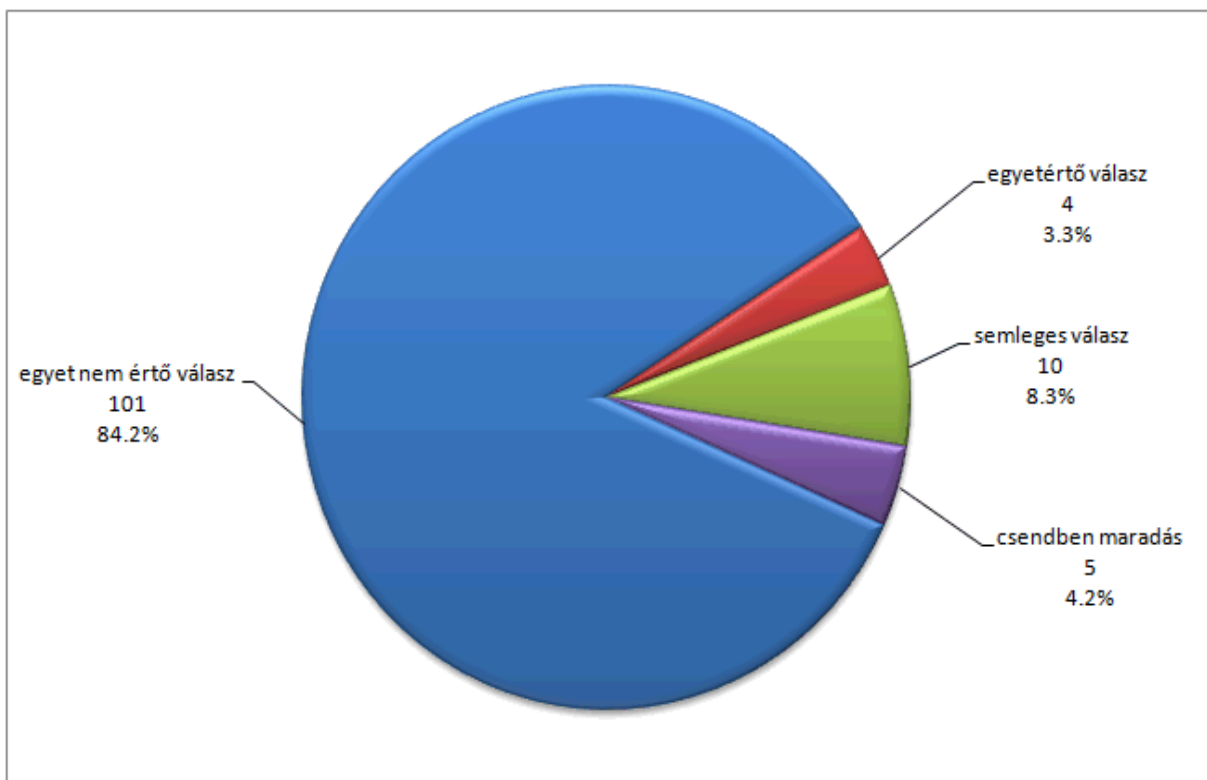
Az adatgyűjtés során megjelent választípusok aránya

Válaszok típusa/válaszok megjelenése	egyetértő válasz	semleges válasz	csendben maradás	egyet nem értő válasz
A válaszok előfordulásának száma	4	10	5	101
A válaszok előfordulásának százalékos aránya	3,3%	8,3%	4,2%	84,2%

5/1. ábra

A különböző választípusok aránya az összes válaszhoz képest

(az esetszámok és a százalékos arány feltüntetésével)



Az 5/2. táblázat az egyet nem értő válaszoknak az összes párbeszédhez való arányát foglalja össze. (A vastagon szedettek jelölik a megvalósult ellentmondásokat.)

5/2. táblázat

Az egyet nem értő válaszok aránya az összes beszélgetéshez képest a társadalmi távolság és az egyet nem értés súlyának függvényében
(egyet nem értők/összes válaszadó)

társadalmi távolság/az egyet nem értés súlya	barátok	ismerősök
1. szituáció (támadás)	25/30	24/30
2. szituáció (védekezés)	27/30	25/30
2.a (vagyon tárgy)	12/15	13/15
2.b (teljesítmény)	15/15	12/15

A fenti táblázat adatainak értelmében összesen 101 beszélgetésrészlet áll a rendelkezésemre, amelyek a vizsgálati korpuszt alkotják. A szituáció súlyát tekintve 49 adat tartozik az 1. csoportba, amikor az adatközlő személyes érintettség hiányában „támadást intéz” a partnere ellen. 52 adat alkotja a 2. csoportot, amikor az adatközlő úgy valósítja meg az ellentmondást, hogy a partner „támadása” miatt védekezni kényszerül. A társadalmi távolság tekintetében 52 párbeszéd barátok, 49 pedig ismerősök között zajlott le.

5.3. A kutatási hipotézis

A 4.1. alfejezetben részletezett vizsgálati szempontokkal kapcsolatban kutatási hipotéziseket állítottam fel. Általában azt feltételezzük, hogy támogató társalgás esetén a kevésbé súlyos egyet nem értéseknél a beszélők kevesebb udvariassági markert használnak, a nagyobb súlyú egyet nem értéseknél viszont többet. Rees-Miller vizsgálata

némileg árnyalja ezt a képet, amikor azt hangsúlyozza, hogy a beszélő az adott helyzet ismeretében mérlegeli, hogy inkább csökkentse-e a hallgató arcának fenyegetettségét, avagy megőrizze a saját arcát (Rees-Miller 2000). Ennél a döntésnél felmerül a személyes érintettség problémája is. Szili magyar nyelvvel kapcsolatos kutatásai (Szili 2004) rávilágítanak arra is, hogy a beszélők nyelvi viselkedése eltér egymástól, amikor a külsejükkel, képességeikkel, teljesítményükkel vagy valamilyen vagyontárgyukkal kapcsolatos megjegyzésekre kell reagálniuk. Ezek közül a teljesítmény (megtett cselekedet) és a vagyontárgy szerepét vizsgálom abból a szempontból, hogy mennyiben befolyásolják az ellentmondás súlyát, és milyen hatást gyakorolnak a beszélők döntésére. Szili a bókra adott válasz kapcsán megállapította, hogy a teljesítményükről szóló bókokat (*Nagyon érdekes volt, amit irtál. Tetszett.*) a magyarok szerényen kezelik, és jellemzően nem várható tőlük a teljesítmény önérzetes vállalása (Szili 2004: 166). Ezzel szemben a tulajdonra vonatkozó bókok esetében jóval nagyobb volt a bók elfogadásának, megerősítésének aránya. Ezek az eredmények arra utalnak, hogy a magyarok szerényebbek a teljesítményükkel, mint vagyontárgyaikkal kapcsolatban. Nálam azonban a teljesítmény a fentiektől kissé eltérően jelenik meg, mert itt a beszédpartner azt közli (hamisan) az adatközlővel, hogy nem tett meg valamit, amit előzőleg megígért. Az adatközlő szavahihetősége forog tehát kockán, ami feltételezésem szerint „feljogosítja” őt arra, hogy közvetlenebb módon fejezze ki ellentmondását, mint a tulajdonát ért kritika esetében.

Az egyet nem értés súlya mellett a társadalmi távolság hatásával is számolnunk kell, ami korábbi vizsgálatom tanúsága szerint nagymértékben befolyásolja a beszélő stratégiaválasztását (Bándli 2004). Azt tapasztaltam ugyanis, hogy a társadalmi távolság növekedésével a beszélők sokkal inkább igyekeztek elkerülni a nyílt konfrontációt, míg közeli kapcsolat esetén jóval többször alkalmaztak direktebb stratégiákat és stratégiakombinációkat. Több tanulmány foglalkozik azzal, hogy az egymással közeli kapcsolatban állók között az egyet nem értés nyílt kifejezése megszokott, sőt elvárt gyakorlat (Kakava 2002, Georgakopoulou 2001).

A fenti megállapításokat figyelembe véve és azokat továbbgondolva a következő kutatási hipotéziseket fogalmaztam meg:

1. Az egyet nem értés súlya és a társadalmi távolság hatással van az egyet nem értés megvalósítási módjára.
2. Ha az egyet nem értés relatíve nagyobb súlyú, vagyis a beszélők személyes érintettség hiányában ellentmondásukkal megtámadják a beszédpartnert (1. szituáció), akkor

igyekeznek több udvariassági markert használni, és ennek megfelelően nagyobb arányban élnek a késleltetés eszközével, mint azokban az esetekben, amikor egyet nem értésüket értékeik vagy teljesítményük védelmében fejezik ki (2.a és 2.b szituáció).

3. A beszélők teljesítményük (és egyben a szavahihetőségük) védelmében közvetlenebb módon fejezik ki egyet nem értésüket, mint a vagyontárgyukat ért bírálatokkal kapcsolatban, azaz az előbbi esetben (2.b szituáció) kevesebbszer élnek a késleltetés eszközével, mint az utóbbiban (2.a szituáció).

4. Nagyobb társadalmi távolság esetén nagyobb arányban élnek a beszélők az enyhítés, a késleltetés eszközével ellentmondásuk megfogalmazásakor.

5. Kisebb társadalmi távolság, baráti kapcsolat esetén nagyobb arányban élnek a beszélők a fokozás eszközeivel egyet nem értésük kifejezésekor.

5.4. Az egyet nem értés megvalósítására alkalmazott stratégiatípusok

A beszédaktusok, így az egyet nem értés létrehozására sokféle stratégia áll a rendelkezésünkre, amelyeket egyedül vagy egymással összekapcsolódva alkalmazhatunk. A stratégiákat megkülönböztethetjük aszerint, hogy önmagukban megvalósítják-e az egyet nem értés aktusát (*Nem fehér, hanem fekete.*), vagy annak enyhítésére (*Hát, szerintem nem fehér, hanem fekete.*), illetve fokozására (*Biztos, hogy nem fehér, hanem fekete.*) szolgálnak. Mind a megvalósítás, mind pedig az enyhítés és a fokozás különféle eszközök által jöhet létre. Azok a megnyilatkozások, amelyek önmagukban ellentmondást implicálnak, egyúttal inherens enyhítő vagy fokozó jelleggel is rendelkezhetnek. Például a kérdő formájú állítások (*Nem kellene inkább orvoshoz menni?*) gyengítik, a negatív minősítések (*Ez hülyeség.*) erősítik az aktus arcfenyegetését.

Vizsgálatom első lépéseként megkíséreltem feltérképezni és a bemutatott szociológiai paraméterek alapján összehasonlítani azokat a stratégiákat, amelyek létrehozzák az egyet nem értés beszédaktusát. Hamar szembesültem azonban azzal a problémával, hogy mivel a szituációk tartalma és az egyet nem értést kiváltó megnyilatkozások nyelvi megformálása erősen meghatározza az ellentmondás megvalósulási formáját, az összevetés nehézségekbe ütközne. Az 1. (egészséggel kapcsolatos) szituációban például a beszélők gyakran úgy fejezték ki egyet nem értésüket, hogy alternatívát ajánlottak partnerük választásával szemben (*Miért nem más inkább orvoshoz?*). Ez a stratégia azonban nem értelmezhető a 2.b. szituációban, amikor az

adatközlők azt bizonygatják, hogy a beszédpartner állításával ellentétben megtették az adott cselekedetet. Az alábbiakban ezért számba veszem azokat a stratégiákat, amelyek megvalósítják az egyet nem értés aktusát a három vizsgált helyzetben, de a szituációk eltérő tartalma és a nyelvi megformálás szituációfüggősége miatt előfordulásuk összevetése alapján nem tudok messzemenő következtetéseket levonni.

A különböző beszédaktusokkal foglalkozó szakirodalomból azt a gyakorlatot követem, amely a stratégiaosztályokat szemantikai alapon különíti el, és illokúciós erejük intenzitását figyelembe véve direktségi skálába rendezi őket. A vizsgált beszédcselekvések közül az elutasítással kapcsolatos tanulmányok által meghatározott stratégiák állnak a legközelebb az egyet nem értési megvalósítási módjaihoz, és ennek következtében több elutasítási stratégia megfeleltethető az egyet nem értési stratégiáknak (Beebe–Takahashi–Uliss-Weltz 1990, Szili 2002b). Az 1. szituáció stratégiái öt osztályt alkotnak, amelyek sok hasonlóságot mutatnak a korábbi dolgozatomban felállított csoportokkal (Bándli 2004). Mivel ebben a szándékkal kapcsolatos egyet nem értést elemeztem, nagy szerepet játszott a beszédpartner lebeszélésének stratégiája. Bár a jelen felmérésben az adatgyűjtők nem fogalmaztak meg közvetlen szándékot, az adatközlők mégis alkalmazták a lebeszélés módszerét. Fontos azonban, hogy ennek megvalósítására más stratégiákat részesítettek előnyben. A *nyílt lebeszélésnek* nevezett stratégia (*Kérlek, ezt ne csináld!*) egyáltalán nem szerepel a korpuszban, viszont az adatközlők gyakran éltek az *alternatívafelvetés* lehetőségével.

Az 1. szituációban, amelyben a beszélő személyes érintettség hiányában ellentmondásával „megtámadja” a beszédpartnert, az adatközlők az alábbi egyet nem értési stratégiák azonosíthatók (5/3. táblázat).

5/3. táblázat

Az 1. szituáció egyet nem értést megvalósító stratégiái

stratégiák	példák
1. értékítélet/minősítés	<i>Nem jó ötlet. Ez egy nagy baromság. Hülye vagy?</i>
2. magyarázat/okok felsorolása	<i>Tönkreteszi a szemedet. De annak nincs ilyen ízéje.</i>
3. alternatíva felvetése	<i>Én inkább elmentem, irattam. Először orvoshoz kellett volna. Pihenj egy kicsit olvasás közben.</i>
4. kételkedés/elbizonytalanítás	<i>Én nem vennék be olyat. És hiszel ilyenekben? Biztos vagy benne, hogy jó?</i>
5. részleges elfogadás	<i>Az csak kényszermegoldás. Azért maradj életben, majd mesélj róla!</i>

Néhány kategória elnevezése, besorolása bővebb magyarázatot igényel, ezekkel a továbbiakban részletesebben foglalkozom. Az értékítélet/minősítés stratégia alkalmazásakor a beszélő explicit minősítő megjegyzést tesz

- a. a beszélőpartner véleményének proпозиációs tartalmára (*Ezek nem jó szemüvegek*),
- b. a beszélőpartner véleményére (*Ez hülyeség*),
- c. a beszélőpartnerre (*Nem vagy normális*).

A szemantikai alapú osztályozás képlékenységét bizonyítja, hogy néhány esetben felmerült az a kérdés, hogy az adott megnyilatkozás melyik csoportba tartozik. Például az *Ezek irtó veszélyesek* kijelentés a szóban forgó szemüveg minősítéseként és a használatról való lebeszélés okaként is felfogható. Ezt az ellentmondást úgy oldottam fel, hogy azokat a megnyilatkozásokat soroltam az értékítélet/minősítés csoportba, amelyek csak a beszélőpartner kijelentésének ellenkezőjét állítják, és annál nem többet (pl. *jó szemüveg*–

nem jó, rossz, vacak, pocskék szemüveg). Ha a beszélő ehhez képest járulékos információkkal is szolgált (pl. *hamar tönkremegy*), akkor kijelentését magyarázatnak/okok felsorolásának tekintetem.

A kételkedés/elbizonytalanítás stratégia alkalmazása során a beszédpartner álláspontjának hihetőségét, érvényességét éri kritika, ami az értékítélet/minősítés stratégiához is kapcsolhatná az adott megnyilatkozást. Azért tartom fontosnak a kettő elválasztását, mert az előbbi stratégia jóval direkter módon minősít, mint a második. Ennek megfelelően a kételkedés/elbizonytalanítás lényegét az ellentétes vélemény komolyságának megkérdőjelezésében (*Ezt most komolyan gondolod?*) látom. Ide sorolom továbbá azokat a kijelentéseket, amelyekben a beszélő megnyilatkozása nem érinti közvetlen módon a másik fél véleményét, ehelyett saját hajlandósága hiányáról beszél (*Én nem vennék be olyat.*).

A részleges elfogadás a legkevésbé direkt stratégia, amelynek alkalmazásakor a beszélő gyakorlatilag nem mond ellen, hanem egyetértésének részlegességét, átmenetiségét hangsúlyozva csupán sugallja azt, hogy a beszédpartnertől eltérő véleményen van.

A 2.a és 2.b szituációban a beszélő egyet nem értése megvalósításakor lényegében védekezik, mivel a beszédpartner előzőleg kritikával illette egyik vagyontárgyát. A 2.a-ban az adatközlők négy stratégiatípust alkalmaztak, amelyek mindegyike előfordult az 1. szituációban is. A beszédpartner véleményének részleges elfogadása itt jellemzően a beletörődést és a helyzet megváltoztathatatlanságára való hivatkozást jelentette.

5/4. táblázat

A 2.a szituáció egyet nem értést megvalósító stratégiái

stratégiák	példák
1. értékítélet/minősítés	<i>Szerintem jó.</i>
2. magyarázat/okok felsorolása	<i>Én ezt megbízható helyen vettem.</i>
3. kételkedés/elbizonytalanítás	<i>Ezt csak úgy mondod.</i>
4. részleges elfogadás	<i>Mindegy már, megvettem, nincs mit tenni</i>

A 2.b-ben, ahol a beszédpartnerek az adatközlők teljesítményét vonták kétségbe, mindössze három stratégia jelent meg. Az adatközlők az esetek döntő többségében úgy reagáltak a másik fél megnyilatkozására, hogy bizonygatták az adott cselekvés megtételét. Az értékítélet/minősítés itt a másik félre vagy a véleményére vonatkozott. Mellettük megjelent még a magyarázat/okok felsorolása stratégia, amelyben a beszélők többnyire annak okát találgatták, hogy miért nem jutott el cselekvésük kézzelfogható eredménye a beszédpartnerhez.

5/5. táblázat

A 2.b szituáció egyet nem értést megvalósító stratégiái

stratégiák	példák
1. a cselekvés megtételének állítása	<i>Már összeírtam és be is dobtam. Pedig biztosan bedobtam. Odatettem.</i>
1. értékítélet/minősítés	<i>Ne legyél már ilyen okos!</i>
2. magyarázat/okok felsorolása	<i>Nem lehet, hogy elkeveredett valahová?</i>

A fenti csoportosításokat összegezve azt tapasztaltam, hogy az egyet nem értés kifejezésére használt stratégiafajták előfordulása nagymértékben függ az adott helyzettől és annak természetétől. Az alábbi táblázat a három szituációban alkalmazott stratégiatípusokat foglalja össze. (+-szal jelölöm a meglevő stratégiákat)

5/6. táblázat

Az egyet nem értést megvalósító stratégiatípusok összefoglalása

stratégia/szituáció	1. szituáció (támadás)	2.a szituáció (védekezés)	2.b szituáció (védekezés)
a cselekvés megtételének állítása	-	-	+
értékítélet/minősítés	+	+	+
magyarázat/okok felsorolása	+	+	+
alternatíva felvetése	+	-	-
kétértelmesség/elbizonytalanítás	+	+	-
részleges elfogadás	+	+	-

A továbbiakban az egyes szituációkon belüli stratégiaválasztást szemléltetem táblázat és ábrák segítségével. Vizsgálati módszerem alapvetően kétféle elemzési szempontot tesz lehetővé. Egyfelől megfigyelem az egyes adatközlői csoportokon belüli stratégiamegoszlásokat, másfelől összevetem a két csoport stratégiaalkalmazása közötti különbségeket.

A 5/7. táblázat az 1. szituációban előforduló stratégiákat és stratégiakombinációkat szemlélteti a társadalmi távolság függvényében. Az összesített adatok az egyes stratégiák önálló és kombinációban való valamennyi előfordulását mutatják.

5/7. táblázat

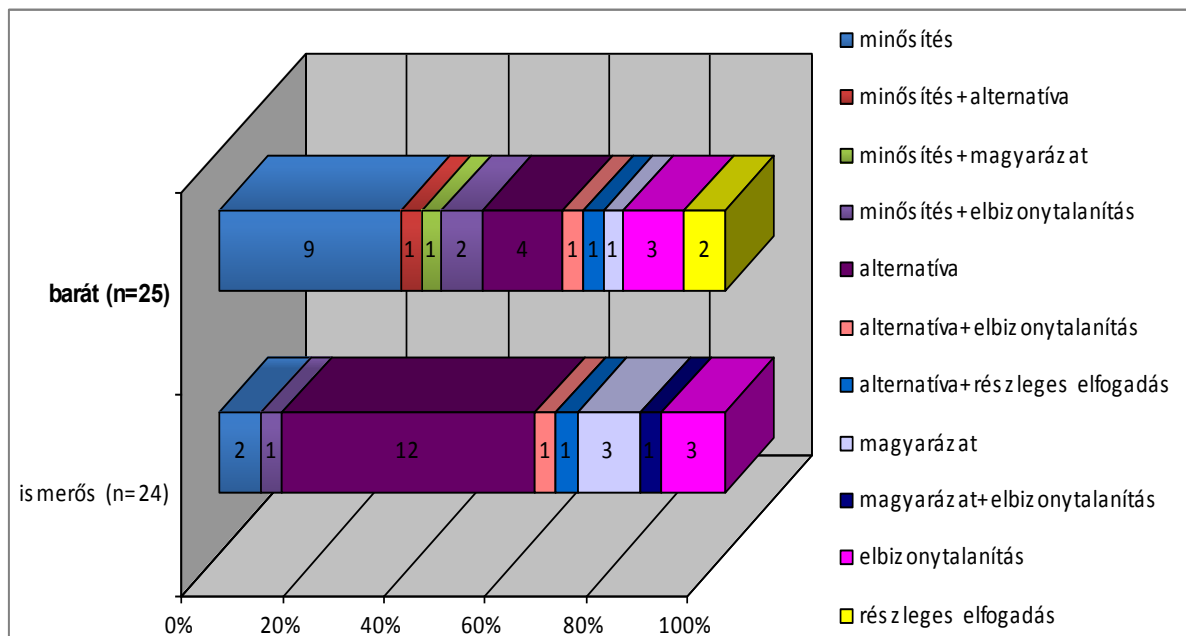
1. szituáció. A stratégiák előfordulása a társadalmi távolság függvényében

stratégiák/társadalmi távolság	barát (n=25)	ismerős (n=24)
MINŐSÍTÉS (összes)	13	3
minősítés	9	2
minősítés+alternatíva	1	0
minősítés+magyarázat	1	0
minősítés+elbizonytalanítás	2	1
ALTERNATÍVA (összes)	7	14
alternatíva	4	12
alternatíva+elbizonytalanítás	1	1
alternatíva+részleges elfogadás	1	1
MAGYARÁZAT (összes)	2	4
magyarázat	1	3
magyarázat+elbizonytalanítás	0	1
ELBIZONYTALANÍTÁS (összes)	6	6
elbizonytalanítás	3	3
RÉSZLEGES ELFOGADÁS (össz.)	3	1
részleges elfogadás	2	0

A 5/7. táblázat adatait diagram (5/2. ábra) segítségével is szemléltetem. Az ábrán csak a különálló stratégiák és stratégiakombinációk ábrázolása lehetséges, de az egyes stratégiák összes megjelenéséé – az átfedések miatt – nem.

5/2. ábra

1. szituáció. A stratégiák előfordulása a társadalmi távolság függvényében



A csoportokon belüli stratégiaválasztást vizsgálva azt tapasztaltam, hogy az összes stratégia közül a barátok az értékítélet/minősítést, az ismerősök pedig az alternatívafelvetést szignifikánsan (p^{***}) előnyben részesítették. A barátok és az ismerősök stratégiaválasztásának összehasonlítása során két jelentős eltérést találtam. Az összes lehetséges stratégia közül a barátok az ismerősöknél szignifikánsan többször ($p=0.02028$) alkalmazták az értékítélet/minősítés stratégiát, míg az ismerősök az alternatívafelvetést preferálták szignifikánsan nagyobb számban ($p=0.04471$), mint a baráti csoport tagjai.

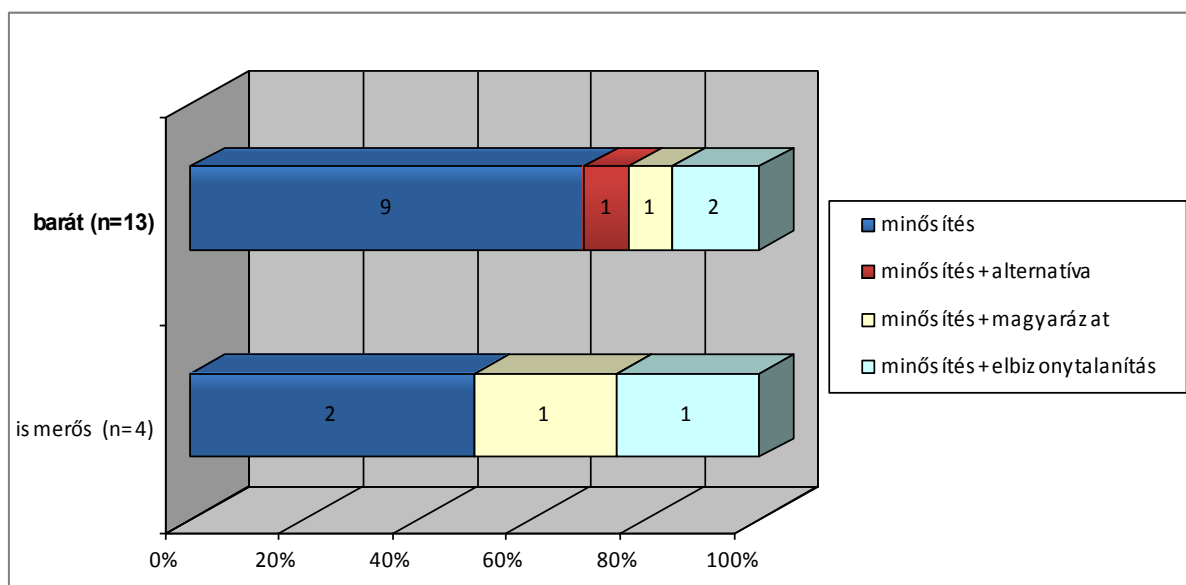
A fenti eredmények azt mutatják, hogy az 1. szituáció legdirektebb egyet nem értést megvalósító stratégiáját – a beszédpartnerrel vagy annak véleményével kapcsolatos kedvezőtlen értékítélet kifejezését – jellemzően a barátok alkalmazták. Az ismerősök ezzel szemben inkább az ellentmondás közvetettebb módját választották, azaz sok esetben éltek azzal a lehetőséggel, hogy a beszédpartner feltételezett szándékától eltérő cselekvési lehetőségeket vázoltak fel vagy javasoltak a hallgatónak.

Az alábbiakban közelebbről megvizsgálom a két legjellemzőbb stratégia (az értékítélet/minősítés és az alternatívafelvetés) önálló és kombinációban való előfordulását

a társadalmi távolság függvényében. Az 5/3. ábra az értékítélet/minősítés stratégiának az önálló és más stratégiákkal való kombinációinak előfordulását szemlélteti.

5/3. ábra

1. szituáció. Az értékítélet/minősítés stratégiának és kombinációinak előfordulása a társadalmi távolság függvényében

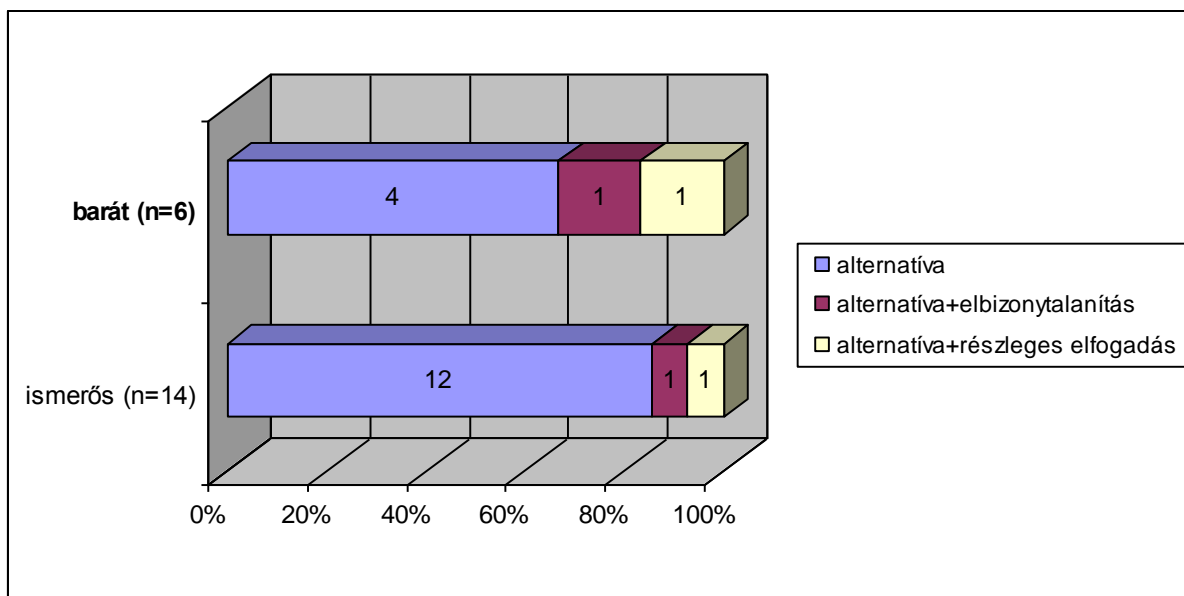


A csoporton belüli elemzés szerint csak a barátokkal kapcsolatban állíthatjuk, hogy az értékítélet/minősítés és stratégiakombinációi közül valamelyiket szignifikánsan preferálták ($p=0,00098$), mégpedig az önálló értékítélet/minősítés stratégiát. Ez az eredmény összhangban van az 5/2. ábra adataival, de a minősítés előfordulási arányát összevetve a két csoportban, itt már nem találunk szignifikáns eltérést ($p=0,9164$) a barátok és ismerősök között.

A 5/4. ábrán a másik, barát-ismerős viszonylatban szignifikáns eltérést mutató stratégiának, az alternatívafelvetésnek az önálló és más stratégiákkal való előfordulását láthatjuk.

5/4. ábra

1. szituáció. Az alternatívafelvetés stratégiának és kombinációinak előfordulása a társadalmi távolság függvényében



Az alternatívafelvetés és kombinációinak előfordulási arányára szűkített elemzés szerint az ismerős csoporthoz tartozó adatközlők szignifikánsan ($p=0,00008126$) az önálló alternatívafelvetést részesítették előnyben a többi lehetséges változattal szemben. A barátok szintén a különálló stratégiát alkalmazták a legtöbbször, de az ismerősökhöz képest jóval kisebb számú előfordulás nem hozott értékelhető eredményt.

A két vizsgált csoport összehasonlítása szintén nem eredményezett szignifikáns eltérést ($p=0,7144$). Bár első pillantásra az önmagában álló alternatívafelvetés az ismerősök körében jóval jellemzőbbnek tűnik a barátok csoportjához képest, az eltérő mintanagyságok miatt ez a stratégia 95%-os konfidenciaszint mellett nem tekinthető szignifikánsan gyakoribbnak az ismerősök, mint a barátok között. Ennek ellenére – figyelembe véve ismerősök összes stratégia közül való stratégiaválasztásával kapcsolatos eredményeket (5/2. ábra) – nincs okunk kételkedni abban, hogy az 1. szituációban az ismerősök nyelvi viselkedését a barátokhoz képest is fokozottan jellemzi a különálló alternatívafelvetés, azaz a beszédpartner elképzeléseitől eltérő lehetőségek ajánlása.

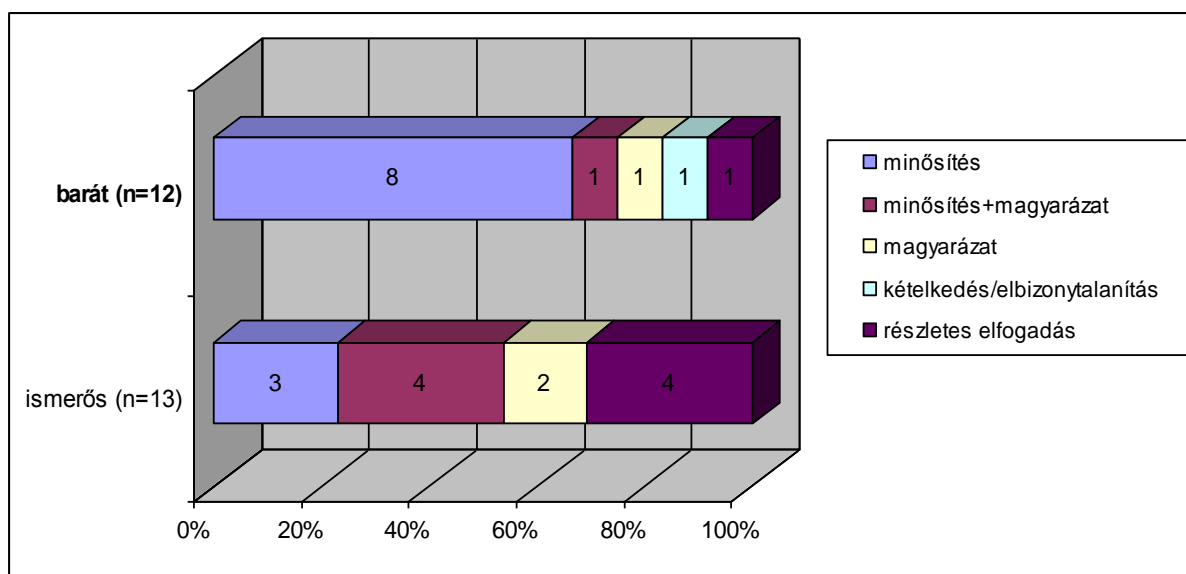
A magyarázat/okok felsorolása, az elbizonytalanítás és a részleges elfogadás stratégiák alkalmazása arányait tekintve mintámban nem tekinthető számottevőnek, így

megjelenésük gyakoriságának a társadalmi távolság függvényében való vizsgálata nem volt lehetséges. A törzstáblázatban is szereplő adatok alapján azonban nem lehet kétségünk afelől, hogy az eltérő társadalmi távolság nem okozott jelentős eltéréseket használatuk gyakoriságában.

A 2.a szituációban, amikor egy vagyontárgyat bírál a beszédpartner, az adatközlők megnyilatkozásainak szerkezete jóval egyszerűbb, mint az 1. szituációban. A 5/5. ábra a 2.a helyzet stratégiáinak a társadalmi távolságtól való függőségét mutatja.

5/5. ábra

2.a szituáció. A stratégiák előfordulása a társadalmi távolság függvényében



Első lépésként az egyes csoportokon belüli stratégiaválasztást vizsgáltam meg. Eredményeim alapján az értékítélet/minősítés az egyetlen olyan stratégia, amely szignifikánsan többször ($p=0.00058$), fő stratégiaválasztásként jelenik meg a barátok között. Az ismerős csoportban egyik stratégia vagy stratégiakombináció alkalmazása sem tekinthető preferáltnak a többihez képest. Igaz ugyan, hogy az esetek több mint felében alkalmazták a minősítést, de ezt gyakran kombinálták enyhítésképpen magyarázattal.

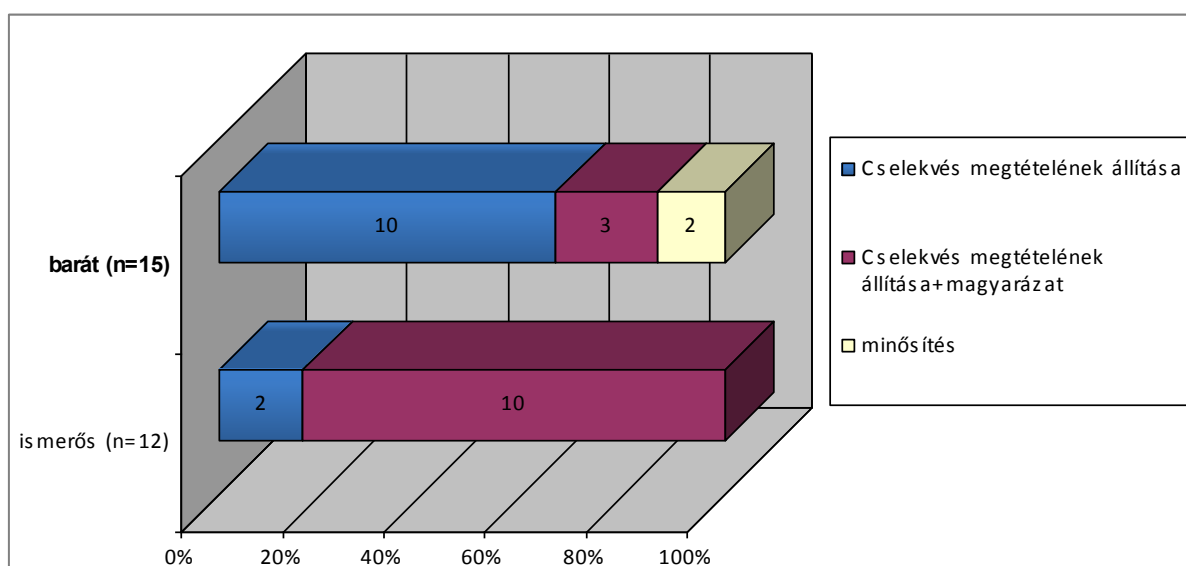
A két csoport teljesítményének összehasonlításakor azt tapasztaltam, hogy a 2.a szituációban az eltérő társadalmi távolság nem okozott értékelhető eltérést ($p=0.0734$), azaz nem jelenthetjük ki, hogy a barátok szignifikánsan többször minősítettek, mint az ismerősök.

A fenti adatok alapján tehát csak a barátok stratégiaválasztása tekintetében vonhatunk le helytálló következtetést, mégpedig azt, hogy a vagyontárgyukat ért bírálat esetén – az 1. szituációhoz hasonlóan – egyértelműen az értékítélet/minősítés közvetlen stratégiáját részesítették előnyben.

A következő ábra a 2.b szituáció stratégiáinak megoszlását szemlélteti. Itt az adatközlők megtett cselekedetük bizonyítása érdekében kényszerülnek egyet nem értésre.

5/6. ábra

2.b szituáció. A stratégiák előfordulása a társadalmi távolság függvényében



Adataim alapján az összes lehetőség közül a barátok a cselekvés megtételének direkt stratégiáját preferálták ($p=0.01079$), az ismerősök viszont ezt a stratégiát jellemzően ($p= 0.0005438$) a magyarázat/okok felsorolása stratégiával kombinálták.

A két csoportot összehasonlítva azt tapasztaljuk, hogy a barátok szignifikánsan kevesebbszer ($p=0.02722$) fűznek magyarázatot a cselekvés megtételének állításához, mint az ismerősök, az ismerősök viszont szignifikánsan kevesebbszer hagyják magyarázat nélkül ($p= 0.003912$), amikor a cselekedet megtételét bizonygatják. A barátok tehát jellemzően nem érezték annak szükségét, hogy nyílt ellentmondásukat magyarázkodással, okok keresésével támogassák meg, az ismerősök azonban csak elvétve mellőzték ezt.

A stratégiaválasztással kapcsolatos vizsgálatok eredményei azt bizonyították, hogy a barátok mindhárom vizsgált helyzetben egyértelműen az adott szituációra jellemző legdirektebbnek nevezhető különálló stratégiát részesítették előnyben. Velük ellentétben az

ismerősök nyelvi viselkedését egyáltalán nem jellemezte a legközvetlenebb stratégia önmagában való választása. Ehelyett támadáskor egy kevésbé direkt stratégiát preferáltak, védekezésnél pedig a legdirektebb stratégiákat magyarázattal kombinálták, bár ez a két védekező szituáció közül csak a 2.b-ben hozott szignifikáns eredményt. Az 5/8. táblázat azokat a stratégiákat foglalja össze, amelyeket a barátok és az ismerősök szignifikánsan a legtöbbször alkalmaztak a többihez képest.

5/8. táblázat

Az adatközlők által szignifikánsan előnyben részesített stratégiák a vizsgált szituációkban

társadalmi távolság/ szituáció	barátok	ismerősök
1. szituáció (támadás)	értéktételez/értékelés	alternatívafelvetés
2.a. szituáció (védekezés)	értéktételez/értékelés	-
2.b. szituáció (védekezés)	a cselekvés megtételének állítása	a cselekvés megtételének állítása + magyarázat

5.5. Az egyet nem értés késleltetési módjai a korpuszban

A beszédaktusok létrehozására alkalmas stratégiák mellett központi szerepe van az enyhítésre és fokozásra alkalmas stratégiák vizsgálatának is. Az egyet nem értéssel kapcsolatban az enyhítésre alkalmas nyelvi eszközök közül kiemelt figyelmet kap a késleltetés és annak megvalósítási módjai. Brown és Levinson, valamint Leech udvariassági elmélete egyaránt az egyetértésre törekvést hangsúlyozza. A késleltetés végeredményben ezt az elvárást szolgáló eszköz, hiszen segítségével elodázható az egyet nem értés arcfenyegető aktusa, és lehetőséget ad az egyetértés szabályának való

megfelelésre is (jelképes egyetértés, biztonságos téma). Ebben a fejezetben a késletetés különböző módzatait veszem számba a vizsgált korpusz alapján.

5.5.1. Késletetés egy vagy több beszédlépésben

Egy beszédaktus létrehozását hagyományosan egy megnyilatkozáshoz kötjük. Nem mindig olyan egyszerű azonban a helyzet, hogy ha a beszédpartner által előzőleg tett kijelentés valamely aspektusával a beszélő nem ért egyet, akkor az egyet nem értés beszédaktusát a következő válaszlépésében maradéktalanul megvalósítja. Bizonyos esetekben az adott beszédcselekvést nemcsak egy beszédlépésen belül, hanem több beszédlépéssel is késleltetjük (Holtgraves 1997). Kétségtelen azonban, hogy a vizsgált párbeszédekben a legtöbbször egy beszédlépésben létrejött az egyet nem értés aktusa (I.).

I.

1. A: *Vettem egy szemüveget az X-ben. Úgy örülök neki, már nagyon rosszul láttam, és ez egy nagyon jó szemüveg.*
2. B: *Az X-es szemüveg azonnal tönkremegy.*

Jóval kevesebb olyan példánk van, amikor a beszélő csak a második beszédlépésében (II.), vagy esetleg még később (III.) fejezi ki az ellentmondását.

II.

1. A: *Vettem egy szemüveget az X-ben. Úgy örülök neki, már nagyon rosszul láttam, és ez egy nagyon jó szemüveg.*
2. B: *Milyen szemüveget?*
3. A: *Két dioptriát.*
4. B: *Talán először orvoshoz kellett volna.*

III.

1. A: *Használok egy új fogyókúra szert. Nagyon jó, mert két hét alatt hat kilót lehet vele fogyni.*
2. B: *Gyógyszert? Csala Zsuzsa teája vagy mi?*
3. A: *Nem.*
4. B: *De milyen szer?*
5. A: *Fogyókúra.*

6. B: *Gyógyszer vagy valamilyen táplálékkiegészítő?*
7. A: *Gyógyszer.*
8. B: *És mit csinál veled?*
9. A: *Lefogyaszt.*
10. B: *Mennyi idő alatt?*
11. A: *Két hét alatt.*
12. B: *Ne legyél ilyen hülye. Ezek irtó veszélyesek.*

A beszédlépésekkel való késleltetés oka nem mindig egyértelmű. A III.-ban például nem tudjuk biztosan, hogy mekkora szerepet játszott a véleményalkotás előtti tájékozódásra és az arcfenyegető aktus eltolására való törekvés.

A fentiekől meg kell különböztetni azt az esetet, amikor a beszélő nem csupán késleltet, hanem több beszédlépésen keresztül hajtja végre az ellentmondást.

IV.

1. A: *Vettem egy szemüveget az X-ben. Úgy örülök neki, már nagyon rosszul láttam, és ez egy nagyon jó szemüveg.*
2. B: *Aha. De miért nem mentél el dokihoz?*
3. A: *Nincs időm.*
4. B: *Hát, ezen könnyen lehet segíteni. Várd meg az októbert, akkor van az ingyenes diagnosztikai hónap. Akkor bejelentkezés nélkül is gyorsan bevizsgálják.*

A több lépésben megvalósuló egyet nem értés egyik jellegzetes módja, amikor a beszélő először kérdés formájában fejezi ki ellenvéleményét. A IV.-ben például B úgy ajánl alternatív megoldást (IV. 2.), hogy közben egy kérdést tesz fel, amellyel válaszra kényszeríti A-t, aztán A feleletéhez kapcsolódva újabb alternatíva felvetésével folytatja egyet nem értő érvelését (IV. 4.). Ezt felfoghatjuk úgy, hogy a beszédaktus megvalósítás több részletben zajlik, vagy pedig két lényegileg azonos, de formailag különböző beszédcselekvés zajlik egymás után.

Az V.-ben B két különböző stratégiát alkalmaz: először nyíltan ellentmond A-nak (V. 2.), aztán a későbbi megbeszélés kilátásba helyezésével gyakorlatilag alternatív lehetőségekről beszél (V.6.).

V.

1. A: *Vettem egy szemüveget az X-ben. Úgy örülök neki, már nagyon rosszul láttam, és ez egy nagyon jó szemüveg.*
2. B: *Ne hülyéskedjél, eddig jól láttál.*
3. A: *De most rosszul látok.*
4. B: *Hát, és Juditnak van szemüvege?*
5. A: *Nincs.*
6. B: *Hát, ezt még részletesebben meg fogjuk beszélni. Ezt a szemüveget. És kitalálunk valamit.*

A fenti megoldások mellett az adatközlők gyakran élnek az egyet nem értés beszéd lépésén belüli késleltetésének lehetőségeivel is. A **kertelő vélemény** (Brown és Levinson 1987: 116) és a **késleltető szó** (Holtgraves 1997: 233) olyan enyhítő nyelvi eszköz, amely a beszélő bizonytalanságát sugallja.. A késleltető szó egyértelműen az egyet nem értés beszéd lépésén belüli eltolására szolgál. A kertelő vélemény általában közvetlenül a vélemény előtt vagy után jelenik meg, tehát az ellentmondás enyhítése mellett késleltethet is.

A kertelő vélemény Holtgravesnél az *I think, I feel, I guess, I mean és I don't know* fordulatokban testesült meg (Holtgraves 1997: 231). A vizsgált korpuszban a beszélők leginkább a *szerintem* és a *nem tudom* alkalmazásával jelezték, hogy nem képviselnek megingathatatlan álláspontot.

XX.

1. A: *Vettem egy szemüveget az X-ben. Úgy örülök neki, már nagyon rosszul láttam, és ez egy nagyon jó szemüveg.*
2. B: *Hát, szerintem a legjobb látszerésznél venni. Nem is tudtam, hogy az X-ben is lehet szemüveget venni.*

XXI.

1. A: *Úgy tudom, ez a márka hamar tönkremegy.*
2. B: *Én eddig csak jókat hallottam róla. Szerintem nekem ez a legjobb választás.*

A XXI.-ben B két olyan állítást tesz, amely önmagában is megvalósítja az egyet nem értést (*Én eddig csak jókat hallottam róla / ...nekem ez a legjobb választás*), de a

Szerintem csak a második (túlságosan közvetlen és egyértelmű) mozzanat előtt jelenik meg.

XXII:

1. A: *Úgy tudom, ez a márka hamar tönkremegy.*
2. B: *Hát, nem tudom, én meg vagyok vele elégedve.*

Holtgraves az angol nyelv vonatkozásában a *well*-t említi meg mint jellegzetes késleltető szócskát, amelynek a vizsgált adatok között leginkább a *hát* felel meg. A XX.-ban a *szerintem*, a XXII-ben a *nem tudom* kertelő véleménnyel együtt alkalmazza a beszélő.

5.5.2. A kérdések szerepe az egyet nem értés kifejezésében

Az egyet nem értés enyhítésének, és így a késleltetésének is egyik jellegzetes módja a kérdezés. A szakirodalom többféle szempontból is vizsgálja a kérdést: enyhítő és fokozó vagy/és az egyet nem értés megvalósítására alkalmas eszközként. A szerzők foglalkoznak a *retorikai kérdés*, a *módosított* (kérdő intonációjú) *ismétlés* (Rees-Miller 2000), a *tisztázó kérdés* (Kreutel 2007), valamint a *kérdés formájú ellenvetés* (Locher 2004) jelenségével. Adataim között azonban a kérdések funkcióinak még szélesebb választékával találkoztam, amelyeket az alábbiakban igyekszem számba venni és újabb szempontok alapján csoportosítani. Bizonyos esetekben az elnevezéseket és a definíciókat kénytelen voltam saját korpuszomhoz igazítva átalakítani, illetve a kategóriákat tágítani vagy szűkíteni.

A **tisztázó kérdésekkel** a beszélő újabb információkat kér, azaz elnevezésének megfelelően tisztázza a pontos helyzetet, mielőtt kialakítaná vagy vállalná a véleményét. Ez jellemzően beszédlépésekkel késlelteti az egyet nem értés megjelenését. A VI. mellett a III. is jól példázza ezt a típust.

VI.

1. A: *Használok egy új fogyókúra szert. Nagyon jó, mert két hét alatt hat kilót lehet vele fogyni.*
2. B: *Valami zsírégető?*
3. A: *Nem tudom.*
4. B: *Valami fehérjebontó?*

5. A: *Nem tudom.*
6. B: *De hát min alapul?*
7. A: *Nem tudom pontosan.*
8. B: *Azért ezek nem túl biztonságosak.*

Amikor a beszélő megismétli a beszédpartner szavait, az egyfelől odafigyelése, egyetértése bizonyítéka lehet (Brown-Levinson 1987: 113), másfelől azonban a tisztázó kérdésekhez hasonlóan az egyet nem értés kifejezése előtti időnyerésre és ezáltal az arcfenyegetés csökkentésére is szolgálhat (Kreutel 2007). Rees-Miller a nem enyhített és nem fokozott stratégiák közé sorolja a módosított ismétlést, amikor a beszélő úgy ismétli el a partner előző megnyilatkozását vagy annak egy részét, hogy közben bizonyos változásokat hajt végre rajta. Ez jelentheti bizonyos szavak vagy az intonáció átalakítását (Rees-Miller 2000). A vizsgált korpuszban is akadnak olyan példák, amikor a beszélő kérdő hanglejtéssel másolja a másik személy szavait. Ezt **ismétlő kérdésnek** neveztem el.

VII.

1. A: *Vettem egy szemüveget az X-ben. Úgy örülök neki, már nagyon rosszul láttam, és ez egy nagyon jó szemüveg.*
2. B: *Az X-ben? Pihenteni kéne inkább.*

VIII.

1. A: *Vettem egy szemüveget az X-ben. Úgy örülök neki, már nagyon rosszul láttam, és ez egy nagyon jó szemüveg.*
2. B: *Szemüveget? Ne viccelj!*

Az ismétlő kérdésnek megítélésem szerint kétféle – egymástól nem független – funkciója lehet: mindenekelőtt késleltetésre szolgálhat, azaz eltolja a egyet nem értés közvetlenebb kifejezését. Másrészt azonban (megfelelő hanglejtéssel) megingathatja a beszédpartnert a meggyőződésével, hitével kapcsolatban. Az adott szituációban betöltött szerep megítélését nagymértékben segítené az intonáció vizsgálata, amelyre azonban a jelen adatgyűjtési módszer alkalmazásával nincs lehetőségem.

Létezik a kérdéseknek egy olyan csoportja, amely általában rövid terjedelmű (többnyire egy szóból áll), és az ismétlő kérdésekhez hasonlóan késleltető és fatikus funkcióval rendelkezik, valamint a beszélő meglepődését is kifejezheti. Ezt a feladatot

azonban nem ismétléssel, hanem a beszédpartner megnyilatkozásától független szavak alkalmazásával teljesíti.

IX.

1. A: *Vettem egy szemüveget az X-ben. Úgy örülök neki, már nagyon rosszul láttam, és ez egy nagyon jó szemüveg.*

2. B: *Igen? De annak nincs ilyen ízeje.*

X.

1. A: *Ne haragudj, de azt ígérted, hogy megcsinálod a beosztást, és elhozod.*

2. B: *Mi? Nem találtad meg?*

Ezt a típust és az ismétlő kérdést funkcionális hasonlósága miatt egy csoportba sorolom, és a **halogató kérdés** elnevezést kapja az egyet nem értést késleltető szerepe miatt. A *halogató* kifejezés – a *késleltető* helyett – annak köszönhető, hogy a késleltető funkció nemcsak erre a típusra, hanem az előző, tisztázó kérdésre is vonatkozik. A tisztázó és a halogató kérdések egyik fontos különbsége, hogy a tisztázó kérdések megfogalmazásakor a beszélő igényli a hallgató választát, a halogató kérdések esetében azonban nem, mert a kérdés általában csak a megnyilatkozás bevezetésére szolgál. (Ezért az utóbbiak a már tárgyalt késleltető eszközök közül a késleltető szavak (*hát*) csoportjába tartoznak.)

A **kérdés formájú ellenvetés** (vö. Locher 2004) összefoglaló csoportjába azokat a megoldásokat sorolom, amelyekkel a beszélő kételyeit, rosszallását, helytelenítését vagy a beszédpartner szándékával ellentétes javaslatát kérdő formában fejezi ki. Ezek nem késleltetnek, hanem önmagukban is alkalmasak arra, hogy tükrözzék a beszélő szembenálló attitűdjét. Többek között a Rees-Miller által vizsgált retorikai kérdést is idesorolom, amelyet a szerző fokozott egyet nem értésként fog fel (Rees-Miller 2000). A kérdés formájú ellenvetést tehát az egyet nem értés beszédaktusát létrehozó stratégiák egyik lehetséges megvalósítási módjaként foghatjuk fel. Az alábbi példákban jól látható, hogy ez a nyelvi eszköz alkalmas a kételkedés, az elbizonytalanítás (IX., X.), az alternatívaajánlás (XIV., XV.) vagy az értékítélet/minősítés stratégiájának (XIII.) létrehozására. Az indirekt, kérdő forma az enyhítés egyik jellegzetes eszköze, de az ebbe a csoportba tartozó kérdő formájú mondatok – ahogy a következő beszélgetésrészletek is mutatják – különböznek egymástól arcfenyegetésük intenzitásában. Meg kell jegyeznem, hogy egyértelmű értékelésükhöz szintén hozzátartozna a metanyelvi eszközök elemzése is.

XI.

1. A: *Használok egy új fogyókúra szert. Nagyon jó, mert két hét alatt hat kilót lehet vele fogyni.*

2. B: *És te hiszel ilyenekben?*

XII.

1. A: *Vettem egy szemüveget az X-ben. Úgy örülök neki, már nagyon rosszul láttam, és ez egy nagyon jó szemüveg.*

2. B: *Ezt komolyan gondolod?*

XIII.

1. A: *Használok egy új fogyókúra szert. Nagyon jó, mert két hét alatt hat kilót lehet vele fogyni.*

2. B: *Ki hallott már ekkora hülyeséget?*

A kérdés formájú ellenvetés sajátos és a korpuszban gyakran előforduló típusa a kérdő formájú javaslat, amelyben az adatközlők a beszédpartner céljával szembenálló alternatív lehetőségeket fogalmaznak meg. Az ilyen jellegű megnyilatkozásokkal kapcsolatban különösen nyilvánvaló az indirektség, a kérdő forma szerepe.

XIV.

1. A: *Vettem egy szemüveget az X-ben. Úgy örülök neki, már nagyon rosszul láttam, és ez egy nagyon jó szemüveg.*

2. B: *Nem kéne először megnézni, hogy hányas kell?*

XV.

1. A: *Vettem egy szemüveget az X-ben. Úgy örülök neki, már nagyon rosszul láttam, és ez egy nagyon jó szemüveg.*

2. B: *Aha. De miért nem mentél el dokihoz?*

A fentieket összegezve elmondhatjuk, hogy a vizsgált korpuszban az egyet nem értés megvalósításával kapcsolatban a kérdések három típusának van fontos szerepe. Ezeket tisztázó kérdésnek, halogató kérdésnek, és kérdés formájú ellenvetésnek neveztem. A tisztázó kérdés és a halogató kérdés fő funkciója – egyéb lehetséges jelentésük mellett –

az egyet nem értés alapvetően arcfenyegető aktusának eltolása és ennek megfelelően enyhítése. A halogató kérdés egyik altípusa az ismétlő kérdés, amelyben a beszélő a partner megnyilatkozását vagy inkább annak egy részét elismételve késlelteti az ellentmondást. A kérdés formájú ellenvetés ezekkel szemben önmagában is alkalmas az egyet nem értés megvalósítására.

Fontos megjegyezni, hogy a szóban forgó funkciók szétválasztása nem teljesen egyértelmű, főleg a késleltető jelleg és az ellentmondás megvalósítása közötti határvonal tekintetében. Az intonációnak például nem elhanyagolható befolyása van arra, hogy egy halogató kérdés milyen mértékben sugallja a beszélő szembenálló attitűdjét is.

5.5.3. Az egyetértés és az egyet nem értés viszonya

A barátságos és támogató jellegű társalgás egyik fő szervező ereje az egyet nem értés elkerülése és az egyetértésre való törekvés. Ennek ellenére bizonyos helyzetekben szükségszerűen hangot adunk ellenvéleményünknek, amelyet gyakran az egyetértés és az egyet nem értés összekapcsolásával enyhítünk. Ezt a témát a szakirodalom alapján már több szempontból is elemeztem, most a rendelkezésemre álló beszélgetésrészletek alapján vizsgálom. Az említett stratégiák közül korpuszomban a biztonságos téma és a jelképes egyetértés fordult elő.

A **biztonságos téma** (Brown–Levinson 1987: 112) lehetőséget biztosít a beszédpartnerek számára a valódi egyetértésre (vö. jelképes egyetértés), még ha kisvártatva hangot is adnak egyet nem értésüknek. Az alábbi példában a 4. lépésben bukkan fel egy biztonságos téma (a sok olvasás fárasztó hatása a szemünkre nézve).

XVI.

1. A: *Vettem egy szemüveget az X-ben. Úgy örülök neki, már nagyon rosszul láttam, és ez egy nagyon jó szemüveg.*

2. B: *Mi a bajod pontosan?*

3. A: *Nem látok olyan jól, homályos, amikor olvasok.*

4. B: *De ez normális, hogy fáj a szemed a sok olvasástól. Mindenkinek fáj, nekem is. Figyelj, pihenj egy kicsit olvasás közben szemüveg helyett.*

A XVII.-ben és XVIII.-ban B *jelképes egyetértéssel* késlelteti egyet nem értésének megvalósítását. A XVIII.-ban a *lehet* bevezetést (XVIII. 2.) a *lehet, hogy igazad van* megfelelőjeként tekintem jelképes egyetértésnek.

XVII.

1. A: *Használok egy új fogyókúra szert. Nagyon jó, mert két hét alatt hat kilót lehet vele fogyni.*

2. B: *Jól van, de én nem vennék be olyat.*

XVIII.

1. A: *Úgy tudom, ez a márka hamar tönkremegy.*

2. B: *Lehet, de nekem bevált.*

Ha a beszélő megismétli a beszédpartner megnyilatkozásának egy részét, az jelezheti a partnernek, hogy figyel rá, és egyetért vele (Brown–Levinson 1987: 112), de az alábbi példában az ismétlés csupán a jelképes egyetértés funkcióját tölti be, és az ellentmondás bevezetésére szolgál.

XIX.

1.A : *Vettem egy szemüveget az X-ben. Úgy örülök neki, már nagyon rosszul láttam, és ez egy nagyon jó szemüveg.*

2.B: *Nagyon jó szemüveg... Mi lenne, ha elmennél optikushoz, és beméretnéd? Vagy inkább orvoshoz.*

A jelképes egyetértést el kell választanunk a részleges elfogadásnak nevezett stratégiától. A jelképes egyetértés olyan enyhítő és egyben késleltető eszköz, amely alkalmazásakor a beszélő röviden kifejezi látszólagos egyetértését, mielőtt hangot adna ellentmondásának (*Igen, de az veszélyes*). A részleges elfogadás során viszont úgy fogalmazzuk meg belenyugvásunkat, hogy egyúttal rosszallásunkat is éreztetjük, vagy pedig kifejezzük nemtetszésünket, de elismerjük a beszédpartner véleményének bizonyos aspektusát (*Az csak kényszermegoldás*).

5.5.4. A késleltetés stratégiáinak összefoglalása

Az előzőekben lejegyzett tapasztalatok alapján összegyűjtöttem azokat a korpuszban található stratégiákat, amelyeket az adatközlők ellentmondásuk kifejezésének késleltetésére (és egyben enyhítésére) használtak. Fontosnak tartom kiemelni, hogy ezek mind olyan eszközök és eljárások, amelyek önmagukban nem valósították meg az egyet nem értés beszédaktusát, hanem annak enyhítésére alkalmazták őket a beszélők:

- a. tisztázó kérdés
- b. halogató kérdés
- c. késleltető szó
- d. kertelő vélemény
- e. jelképes egyetértés
- f. biztonságos téma
- g. történet

Az g-n kívül már valamennyit bemutattam, és példákkal illusztráltam az előző fejezetekben. Az adataim között nem túl gyakori, *történetnek* nevezett stratégia Georgakopoulou korpuszában megjelenő *történetmeséléssel* rokonítható. Ő ezt olyan argumentatív eszközként tartja számon, amellyel nyílt utalás helyett indirekt módon tudjuk kifejezni mondandónkat (Georgakopoulou 2001). A történet lehet kerek egész vagy töredék, a lényeg az, hogy példabeszédszerűen utal arra a tartalomra, amelyet a beszélő ki akar fejezni. Sok esetben olyan tapasztalatokat idéz fel, amelyeket a beszédpartnerek közösen éltek át, vagy közös háttértudásuk részét képezi, ezáltal kiválóan alkalmas a csoportösszetartozás erősítésére. A történetmesélés – példázatjellegének köszönhetően – önmagában is alkalmas lehet az ellentmondás megvalósítására. Az általam vizsgált adatok között azonban csak olyan adatokat találtam, amelyekben a történetnek nincs az adott témára vonatkozó tanulsága, és elmesélése csupán az egyet nem értés bevezetésére, tehát késleltetésre szolgál.

XX.

1. A: *Vettem egy szemüveget az X-ben. Úgy örülök neki, már nagyon rosszul láttam, és ez egy nagyon jó szemüveg.*
2. B: *Én erre azt mondom, hogy a legjobb barátnőm az X-ben vett dipotriás szemüveget magának. 2000 forintért vette, valami pirosat. Én ettől meg vagyok örülve.*

Végül a késleltetéssel kapcsolatban fontos megjegyezni, hogy az adatközlők nem mindig egy stratégiát, hanem bizonyos esetekben késleltetőstratégia-kombinációkat alkalmaztak.

XXI.

1. A: *Ne haragudj, de azt ígérted tegnap, hogy megcsinálod a beosztást, és elhozod.*

2. B: *Tegnap? Hát, de megcsináltam, és mondtam, hogy jó a péntek.*

XXII.

1. A: *Úgy tudom, ez a márka hamar tönkremegy.*

2.B: *Hát, na igen, de szerintem jó, nekem tetszik.*

A XXI.-ben halogató kérdés és késleltető szó hátráltatja az ellentmondás megvalósulását. A XXII.-ben B három késleltető nyelvi eszközt is alkalmaz: késleltető szót, jelképes egyetértést és kertelő véleményt.

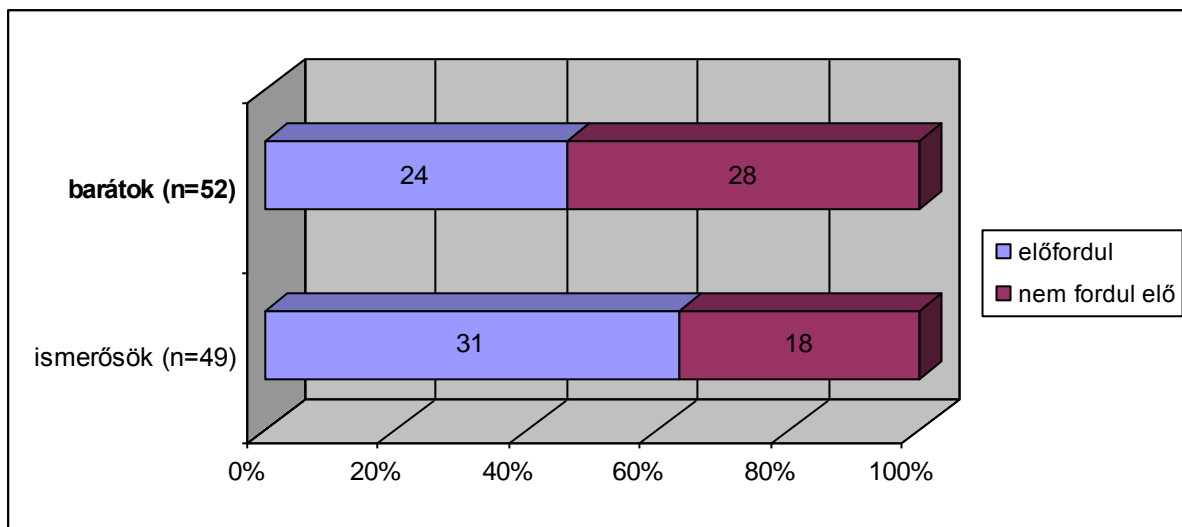
5.5.5. A késleltetés megjelenése az egyet nem értés súlyának és a társadalmi távolságnak a függvényében

Nyilvánvaló, hogy a különböző késleltető eszközök hatása eltér egymástól, különösen akkor, ha a késleltető szavak és a több lépcsőben való késleltetés különbségére gondolunk. Ezért indokoltnak látszott az eltérő késleltetési stratégiák megjelenési arányát egymáshoz képest is elemezni akár a társadalmi távolsággal, akár az egyet nem értés súlyával kapcsolatban. A különböző késleltetési módok gyakori összefonódásából adódó stratégiakombinációk nagy száma, valamint bizonyos késleltetési stratégiák elenyésző előfordulása túlzottan elaprózottá, és ezáltal nehezen kezelhetővé tette az adatokat. Ennek köszönhető, hogy a késleltetés *meglétét* illetve *hiányát* választottam elsődleges vizsgálati szempontnak.

Feltételezésem szerint a késleltetés megléte vagy hiánya, a megfelelő stratégia megválasztása összefügg a szituáció súlyával és a beszédpartnerek közti társadalmi távolsággal. Az alábbi táblázatok a késleltetés megjelenésének arányát ábrázolják a vizsgált kontextuális tényezők függvényében.

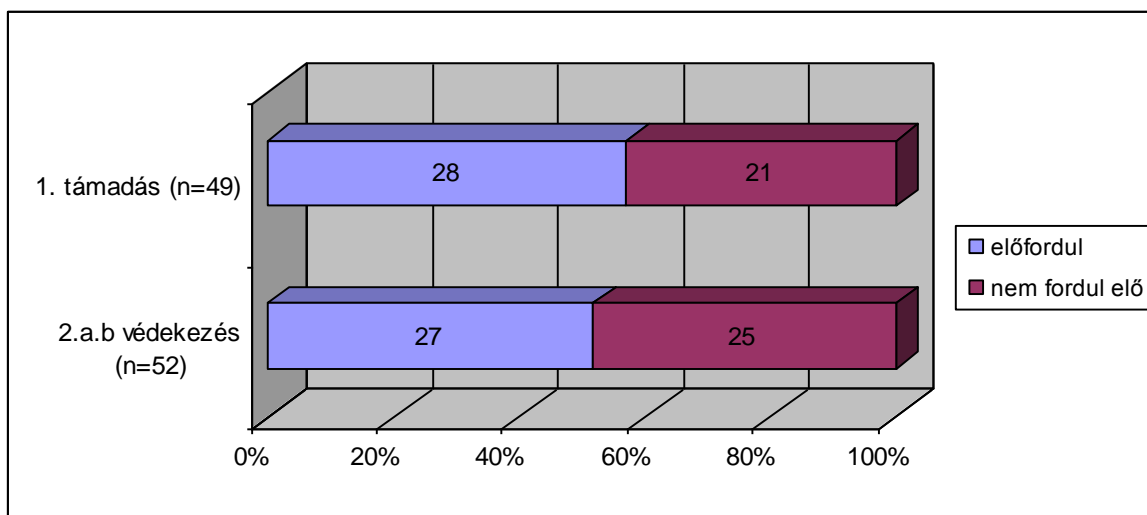
5/7. ábra

A késleltetés aránya a társadalmi távolság függvényében,
az összes adat vonatkozásában



5/8. ábra

A késleltetés aránya az egyet nem érték súlyának függvényében,
az összes adat vonatkozásában

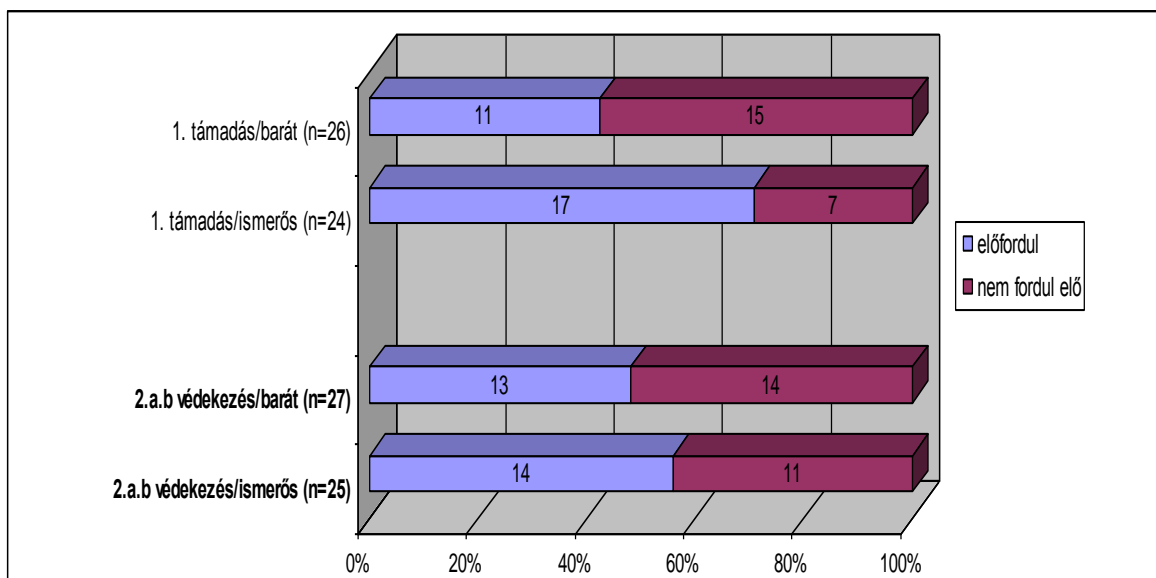


A fenti eredmények tükrében sem az egyet nem értés súlya ($p=0.744$), sem pedig a társadalmi távolság szerinti vizsgálat ($p=0.1077$) nem jelzett szignifikáns eltérést, azaz a mérés nem mutatott közvetlen kapcsolatot a késleltetés és a társadalmi távolság, valamint a késleltetés és az egyet nem értés súlya között. Az 5/7. és az 5/8. ábra adatainak figyelembevételével végzett elemzések tehát nem támasztják alá sem azt a feltételezést, amely szerint nagyobb társadalmi távolság esetén nagyobb eséllyel vagy gyakrabban késleltetjük egyet nem értésünk kifejezését, sem azt, hogy a nagyobb súlyú egyet nem értés (támadás) kifejezésekor inkább élünk a késleltetés lehetőségével, mint akkor, ha ellentmondásunk kevésbé arcfenyegető (védekezés).

Az 5/7. és az 5/8. táblázat egy-egy szempont szerint (társadalmi távolság, az egyet nem értés súlya) vizsgálta a késleltetés alkalmazásának arányát, az 5/9. ábrán feltüntetett eredmények azonban a két különböző szempont egyidejű figyelembevételével születtek.

5/9. ábra

A késleltetés aránya a korpuszban az egyet nem értés súlya és a társadalmi távolság függvényében

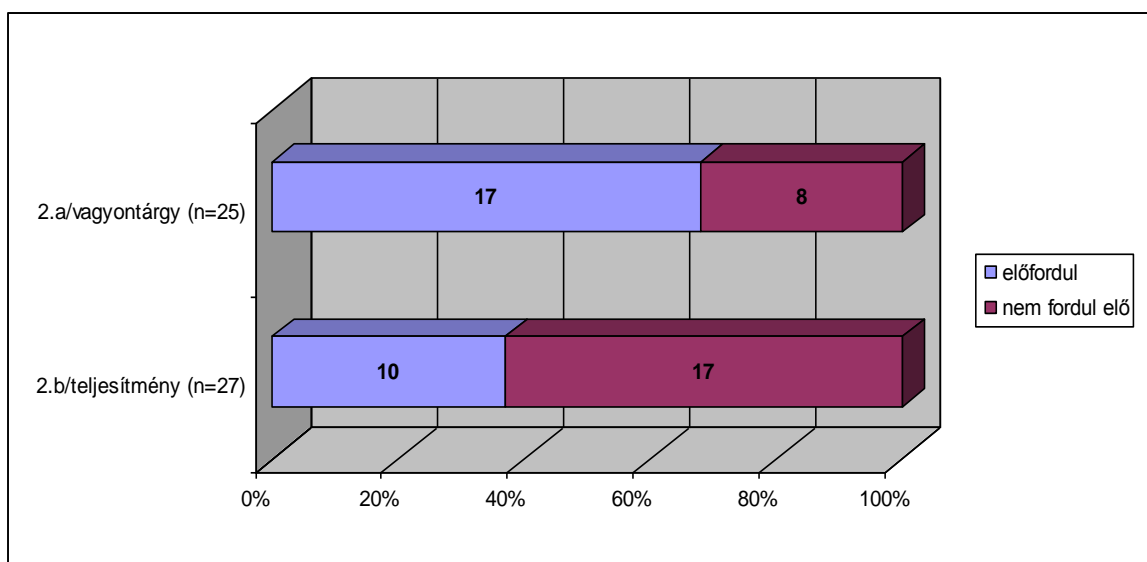


A fenti négy csoport közötti megoszláskülönbségeket nem csak egyféle szempontból lehetséges elemezni, hanem logikusan minden csoportot kettő másikkal hasonlíthattam össze. A lehetséges összevetési szempontok közül azonban egy sem eredményezett szignifikáns eltérést, azaz sem a társadalmi távolságnak, sem az egyet nem

értés súlyának hatását nem tudtam kimutatni. Még az első pillantásra leginkább különböző *támadás barát – támadás ismerős* párban tapasztalt arányeltolódás statisztikai vizsgálata is a konfidencia intervallumon belüli valószínűséget ($p=0.08099$) jelzett a nullhipotézis teljesülésére vonatkozóan, azaz a két csoport stratégiaválasztási preferenciái nem tekinthetők különbözőnek.

Az 5/10. és az 5/11. ábrák segítségével közelebbről szemügyre vehetjük az adatközlők késleltetési gyakorlatát a 2.a és 2.b szituációban.

5/10. ábra
A késleltetés aránya a 2.a és 2.b szituációban

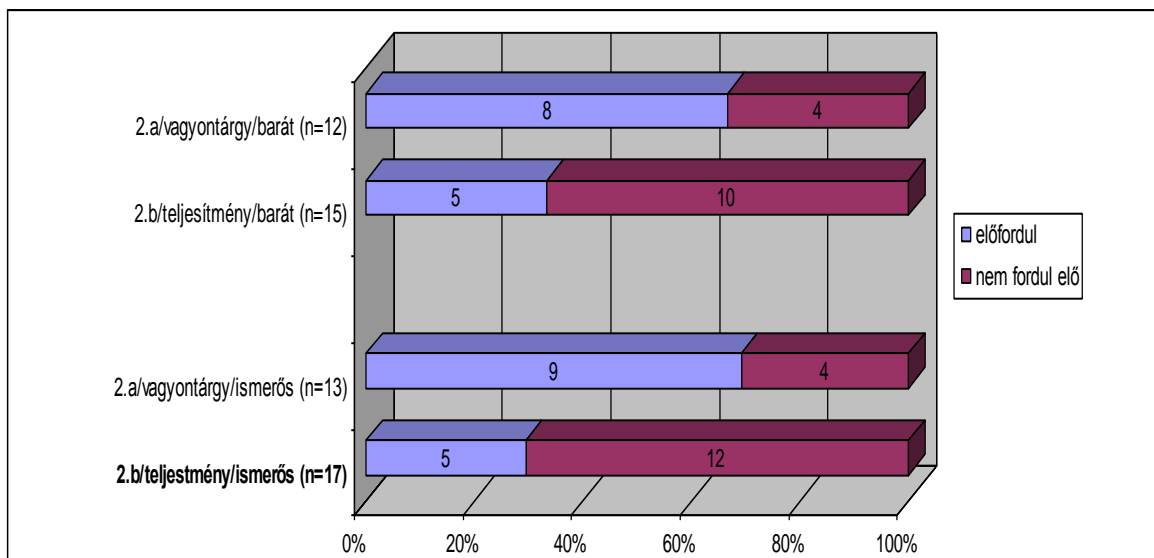


Az 5/10. ábra segítségével a két védekező szituációt (2.a és 2.b) hasonlítottam össze. A két csoport közötti stratégiamegoszlás ebben az esetben a szignifikanciaküszöböt éppen el nem érő ($p=0,05058$) mértékben különbözik. Bár ez a frekventista szemléletű statisztika sokak által önkényesnek tartott küszöbszintjét ($p<0,05$) meghaladja, gyakorlati szempontból el nem hanyagolható eltérésre utal, azaz a teljesítményt ért kritika kevésbé túri a késleltetést, mint a vagyontárgyat ért támadás.

A következő lépésben az 5/10. ábrán vizsgált szempontok mellett a társadalmi távolságot is figyelembe vettem (5/11. ábra).

5/11. ábra

A késleltetés aránya a 2.a és 2.b szituációban az egyet nem értés súlyának és a társadalmi távolság függvényében



A statisztikai elemzés itt sem jelzett különbséget a baráti és az ismerősi csoport stratégiaválasztási preferenciái között. A csoportokon belüli összehasonlítás ennek ellenére rámutatott egy jelentős eltérésre. A teljesítményt, valamint a vagyontárgyat ért támadás esetén a késleltetés–nem késleltetés aránya a barátok esetében 5:10-8:4, az ismerősök esetében 5:12-9:4 volt, ami első látásra hasonlóan tűnik, szignifikáns eltérést mégis csak az ismerős csoport eredményeinek értékelése hozott. Az eredmények azt jelzik, hogy az ismerősök jelentősen kevesebbszer ($p=0,00518$) késleltették egyet nem értésüket a teljesítményt ért bírálat, mint a vagyontárgyat ért kritika esetén, azaz teljesítményük kétségbe vonásakor jóval gyakrabban engedték meg maguknak, hogy bevezetés nélkül ellentmondjanak partnerüknek. Az „udvariassági körök” mellőzése arra utal, hogy az ismerős csoportba tartozók fontosabbnak értékelték saját megbízhatóságuk azonnali bizonyítását a beszédpartnernek, mint az egyet nem értés előkészítését.

Az egyet nem értés késleltetésével foglalkozó elemzéseket (5/7.–5/11. ábra) összefoglalva a következőket tapasztaljuk. A 5/7.-5/10. ábrák adatainak statisztikai vizsgálata bebizonyította, hogy az ellentmondás késleltetése általános jelenség, amely a barátok és az ismerősök interakcióit egyaránt jellemzi. Ennek megfelelően nem mutatkozott igaznak az a hipotézisem, amely szerint nagyobb társadalmi távolság esetén

nagyobb arányban élnek a beszélők a késleltetés eszközével ellentmondásuk enyhítése céljából.

A támadó és védekező szituációk összehasonlításával nem nyert igazolást az a feltételezésem sem, amely értelmében ha relatíve nagyobb súlyú az egyet nem értés (1. szituáció), akkor a beszélők nagyobb arányban élnek a késleltetés eszközével, mint amikor ellentmondásuk kisebb súlyú (2.a. és 2.b.). Ezt a képet némileg árnyalja azonban a védekező helyzetek további boncolgatása. Bár a 5/10. ábra alapján teljes biztonsággal nem vonhattam le jelentős következtetéseket, mégis a szignifikanciaküszöbhez ($p=0,05058$) nagyon közel álló eredmények arra utaltak, hogy a teljesítményt ért támadás nagyobb eséllyel vált ki késleltetés nélküli, azonnali ellentmondást, mint a vagyontárgyat ért támadás. Ezt a sejtést a 5/11. ábra adatai az ismerősök körében igazolták is. Ez a csoport szignifikánsan kevesebbszer késleltette egyet nem értését akkor, amikor a beszédpartner azzal vádolta, hogy nem hajtotta végre a megígért cselekedetet, mint amikor valamelyik vagyontárgyát kedvezőtlenül minősítette.

5.6. Az egyet nem értés fokozásának stratégiái

Az egyet nem értés arcfenyegető jellegét a támogató társalgások során különböző nyelvi eszközökkel igyekszünk csökkenteni. Az egyetértés preferenciáját és az egyet nem értés enyhítésének igényét azonban felülírhatják bizonyos tényezők, így a kulturális közeg (Schiffrin 1984) vagy a kortárs baráti csoport (Georgakopoulou 2001) hatása. Rees-Miller megállapítása szerint fokozott ellentmondás esetében valami oknál fogva erősebb a beszélő igénye arra, hogy a saját arcát fenntartsa, mint hogy kímélje a hallgató arcát (Rees-Miller 2000).

Rees-Miller tanulmányában a fokozók következő típusait sorolja fel: retorikai kérdés, mennyiségjelző, felszólító, vádló és ítélkező kifejezések. Az általam vizsgált korpuszban mindegyikre találtam példát, de mivel adatközlőim egyéb eszközöket is alkalmaztak, célszerűbbnek látszott egy adataimnak megfelelőbb szempontrendszer létrehozása. Ennek értelmében a fokozás alábbi típusait különítettem el:

A) bíráló kifejezések

- a. a beszédpartner megnyilatkozásának proposíciós tartalmára vonatkozó bíráló kifejezések
- b. a beszédpartner véleményére vagy szándékára vonatkozó negatív minősítés
- c. a beszédpartnerre vonatkozó negatív minősítés

B) nyomatékosító kifejezések

C) ismétlés

A **bíráló kifejezések** – ahogy a három altípusa is mutatja – egyértelműen az egyet nem értést megvalósító minősítés/értékítélet stratégiához tartoznak, amely önmagában is létrehozza az ellentmondást (l. 5.4. alfejezet). A fokozók közé azt a válfaját sorolom, amikor a beszélő a beszédpartner szándékával, véleményével, esetleg magával a beszédpartnerrel kapcsolatban markáns negatív ítéletet fogalmaz meg, és a megnyilatkozás úgy implikál ellentmondást, hogy egyben erősíti az aktus arcfenyegető jellegét. Ezzel szemben a B) és C) csoportba tartozó kijelentések csupán fokozó szereppel rendelkeznek, és önmagukban nem valósítják meg az egyet nem értés aktusát.

A beszédpartner megnyilatkozásának proposíciós tartalmára vonatkozó bíráló kifejezések olyan mondatokat takarnak, amelyekben a beszélő negatív jelentéstartalmú (degradáló, túlzó vagy „csúnya”) szavakkal mond véleményt a beszédpartner véleményének tartalmáról.

XXIII.

1.A: *Vettem egy szemüveget az X-ben. Úgy örülök neki, már nagyon rosszul láttam, és ez egy nagyon jó szemüveg.*

2. B: *Mi? Azok szemetek.*

A beszédpartner véleményére vagy szándékára vonatkozó negatív minősítések nem a másik fél megnyilatkozásának tartalmi összetevőire vonatkoznak, hanem a vélemény egészére. A beszélő a partner véleményének vagy szándékának érvényességét, hitelességét vonja kétségbe. A b. típus megvalósításának többféle módjával találkoztam. A legkézenfekvőbb az álláspont minősítése negatív tartalmú melléknévvel.

XXIV.

1.A: *Vettem egy szemüveget az X-ben. Úgy örülök neki, már nagyon rosszul láttam, és ez egy nagyon jó szemüveg.*

2. B: *Hülye gondolat.*

Ebbe a kategóriába soroltam azt is, amikor a beszélő nyomatékosan hangot ad annak, hogy nem befolyásolja őt a beszélőpartner véleménye, tehát állítása szerint figyelmen kívül hagyja azt (XXV.). Ennek egészen szélsőséges példája a XXVI., amikor az adatközlő látszólag már tárgyalni sem hajlandó az adott kérdésről.

XXV.

1. A: *Úgy tudom, ez a márka hamar tönkremegy.*

2.B: *Nem érdekel. Mások szerint jó. Volt már a családban is, és jól bevált.*

XXVI.

1. A: *Ne haragudj, de azt ígérted tegnap, hogy megcsinálod a listát, és elhozod.*

2. B: *Na, itt fejezzük be!*

Az adatközlők a barátokkal való interakciókban, a beszélőpartner véleményének leértékelésekor az irónia eszközével is éltek (XXVI.).

XXVII.

1.A: *Vettem egy szemüveget az X-ben. Úgy örülök neki, már nagyon rosszul láttam, és ez egy nagyon jó szemüveg.*

2. B: *Ezt nem mondod komolyan! Mégis mi vitt rá erre a nagyon okos gondolatra?*

Az iróniának a beszélőpartner negatív minősítése esetén is jelentős szerepe volt, jellemzően itt is a baráti társalgásokban.

XXVIII.

1.A: *Úgy tudom, ez a márka hamar tönkremegy.*

2.B: *Majd ha k...ra el leszek szállva magamtól, és szeretném, hogy valaki lenyomasszon, tudom, kivel kell beszélnem.*

A véleményhez hasonlóan a beszélőpartner leértékelése is gyakran negatív jelentéstartalmú melléknév alkalmazásával történik kijelentő (XXIX.) vagy kérdő (XXX) formában.

XXIX.

1. A: *Vettem egy szemüveget az X-ben. Úgy örülök neki, már nagyon rosszul láttam, és ez egy nagyon jó szemüveg.*

2. B: *Hogy te mekkora hülye vagy!*

XXX.

1. A: *Vettem egy szemüveget az X-ben. Úgy örülök neki, már nagyon rosszul láttam, és ez egy nagyon jó szemüveg.*

2. B: *Lusta vagy orvoshoz menni?*

A **nyomatékosító kifejezések** önmagukban nem hoznak létre ellentmondást. A vizsgált korpuszban általában semleges (nem erősített és nem gyengített) egyet nem értő kifejezésekhez, kijelentésekhez társultak, de olyan megnyilatkozásokban is megtalálhatók, amelyek más fokozó eszközzel is rendelkeznek. Szerepük – ahogy az elnevezésük is mutatja – a mondanivaló nyomatékosítása. Olyan kifejezések tartoznak ebbe a csoportba, mint *biztosan, dehogynem, hogyan, tuti* stb.

XXXI.

1. A: *Ne haragudj, de azt ígérted tegnap, hogy megcsinálod a listát, és elhozod.*

2. B: *Hogyne küldtem volna át.*

A barátok közötti interakciókban jó néhányszor előfordultak káromkodásszámba menő töltelkiszavak is, amelyek közül a legszalónképesebb szerepel a XXXII.-ban.

XXXII.

1. A: *Ne haragudj, de azt ígérted tegnap, hogy megcsinálod a listát, és elhozod.*

2. B: *Beszéltem, bakker.*

Az **ismétlés** stratégiája itt nem a beszédpartner szavainak megismétlésére vonatkozik, hanem arra a szerkezeti megoldásra, amikor a beszélő mondandóját kiemelendő és bizonyítandó egymás után többször is elmondja ugyanazt az állítást. A nyomatékosító kifejezésekhez hasonlóan az ismétlés önmagában nem valósítja meg az egyet nem értés aktusát, csak fokozza annak hatását. A XXXIII.-ban az adatközlő egymás után háromszor ismételi el kisebb-nagyobb módosításokkal egy mondatot.

XXXIII.

1. A: *Ne haragudj, de azt ígérted tegnap, hogy megcsinálod a listát, és elhozod.*
2. B: *Tegnap megcsináltam. Dehogynem csináltam meg. De tegnap megcsináltam.*

Az adatközlők közül néhányan megnyilatkozásaikban egyszerre alkalmaztak fokozókat és enyhítőket. Ennek egyik esete, amikor a jelképes egyetértést fokozott egyet nem értés követi. A XXXIV.-ben B egy olyan megjegyzést tesz, amely egy korábbi esetre utal, és mivel megkérdőjelezi a másik fél kompetenciáját, a beszédpartner negatív minősítésének feleltethető meg. (Itt A beszélő B új kenyérsütő gépét bírálja.)

XXXIV:

1. A: *Úgy tudom, ez a márka hamar tönkremegy.*
2. B: *Hát igen, de én nem csinállok olyan ragadós tésztát, amit nem lehet levakarni.*

Az adatközlők gyakran éltek a különböző kérdésekkel való enyhítés lehetőségével. A XXXV.-ben a beszélő először egy nyomatékosító kifejezést használ, amelynek a hatását utána egy olyan kérdő formájú megjegyzéssel ellensúlyozza, amelyben a nézeteltérést a beszélőktől független körülménnyel magyarázza.

XXXV.

1. A: *Ne haragudj, de azt ígérted tegnap, hogy megcsinálod a listát, és elhozod.*
2. B: *Tuti, hogy itt volt. Lehet, hogy valaki eltette?*

5.6.1. Az egyet nem értés fokozása a társadalmi távolságnak és a szituáció súlyának függvényében

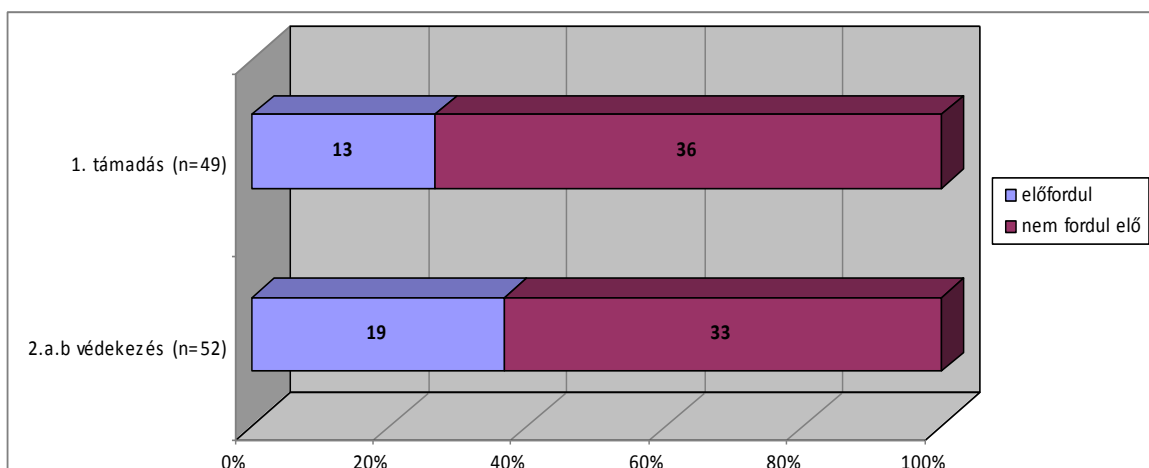
A fokozás megítélése bizonyos nehézségekbe ütközik, egyfelől éppen a XXXV.-hez hasonló példák miatt. A csak fokozókkal súlyosbított egyet nem értés hatása ugyanis nyilvánvalóan nem egyenértékű azokkal a megnyilatkozásokéval, amelyek fokozókat és enyhítőket egyaránt tartalmaznak. Másfelől pedig nyilvánvaló, hogy a fokozók különböző fajtái sem azonos hatásúak. Nem szorul például magyarázatra, hogy a beszédpartner negatív minősítése (*Hülye vagy.*) mennyiben különbözik annak ismételt bizonygatásától, hogy megtettünk valamit (*De hát én elvittem. Elvittem és bedobtam.*). Mivel a megnyilatkozások egy részében a fokozók kombinációban fordulnak elő, másik részükben

pedig enyhítőkkel kapcsolódnak össze, nem tűnt átlátható megoldásnak a fokozótípusok és a kontextuális tényezők viszonyának táblázattal való szemléltetése. Lehetséges azonban a fokozás *jelenlétének* vizsgálata az adott szituációs paraméterek tükrében. Az alábbi táblázatok tehát a fokozók használatának bizonyos jellemzőit foglalják össze. Először a fokozók jelenlétét, majd a fokozás (enyhítés nélküli) tiszta eseteit elemzem. Az 5/12.-5/16. ábrák az összes olyan az esetet szemléltetik, amikor a beszélők megnyilatkozásai fokozást tartalmaznak.

5/12. ábra

A fokozók alkalmazásának aránya

az egyet nem értés súlyának függvényében, az összes válasz tekintetében



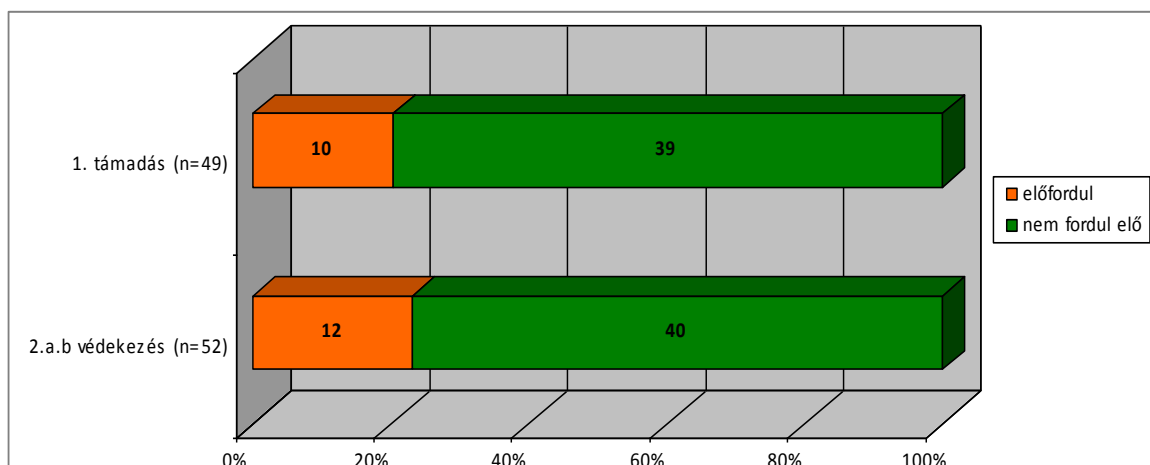
Az 5/12. ábra tanúsága szerint mindkét szituációban jóval kevesebb volt a fokozott ellentmondó megnyilatkozások száma, mint a fokozó nélkülieké. A statisztikai elemzés az 1. (támadó) szituációval kapcsolatban megerősítette, hogy az adatközlők szignifikánsan kevesebbszer ($p^{**}=0.001403$) használtak fokozókat, mint ahányszor nem alkalmaztak. Ez arra utal, hogy amikor a beszélő személyes érintettségének hiánya miatt nagyobb az egyet nem értés súlya, a beszélők többnyire tartózkodnak attól, hogy eleve támadó jellegű megnyilatkozásukat fokozókkal súlyosbítsák. Ezzel szemben a védekező szituációkkal kapcsolatban $p=0.0704$ érték mellett nem jelenthetjük ki biztonsággal, hogy a beszélők kevesebbszer élnek a fokozás lehetőségével, mint ahányszor nem élnek vele.

A támadó (1.) és a védekező (2.ab) szituációk összevetésekor a fokozás alkalmazása tekintetében nem mértem szignifikáns eltérést, azaz ezek alapján az adatok

alapján, az összes adatközlő vonatkozásában nem mondhatjuk ki biztosan azt, hogy védekező szituációban gyakrabban fokoznának az adatközlők, mint támadó szituációban.

5/13. ábra

**Az enyhítéssel nem kombinált fokozás aránya
az egyet nem értés súlyának függvényében, az összes adat vonatkozásában**



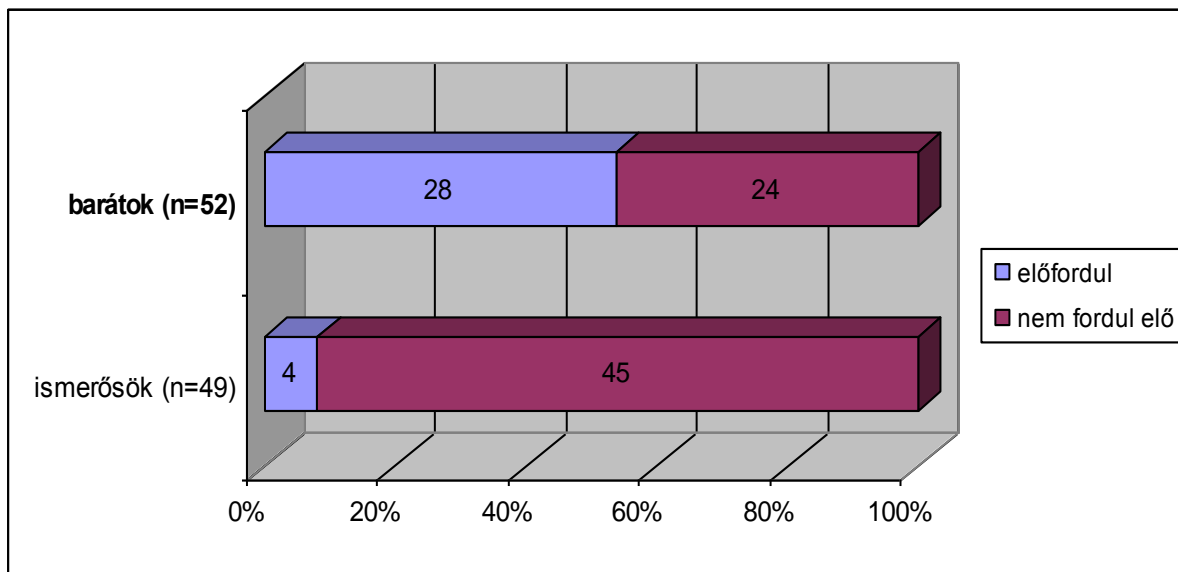
A fokozás enyhítéssel nem kombinált, tiszta eseteit vizsgálva a fokozás általános használatával (5/12. ábra) kapcsolatos megállapításaimhoz hasonló eredményekre jutottam, azaz az adatközlők mind a támadó (0,00003), mind pedig a védekező szituációkban (0,00012) szignifikánsan többször nem fokoznak, mint ahányszor fokoznak. A támadó és a védekező szituációt összevetve az enyhítés nélküli fokozás alkalmazása tekintetében nem tapasztaltam szignifikáns különbséget a beszélők nyelvi viselkedése között, azaz a támadás és a védekezés mint befolyásoló tényező nem változtatta meg az enyhítéssel nem kombinált fokozás arányát.

Ha összevetjük az összes fokozás (5/12. ábra) és az enyhítéssel nem kombinált fokozás (5/13. ábra) arányát, akkor azt tapasztaljuk, hogy mind a támadó, mind pedig a védekező szituációkban kevesebbszer alkalmazták az adatközlők tiszta fokozást, ám ez a különbség nem eredményezett szignifikáns eltérést.

Az alábbi ábrák a társadalmi távolság és a fokozás kapcsolatát szemléltetik.

5/14. ábra

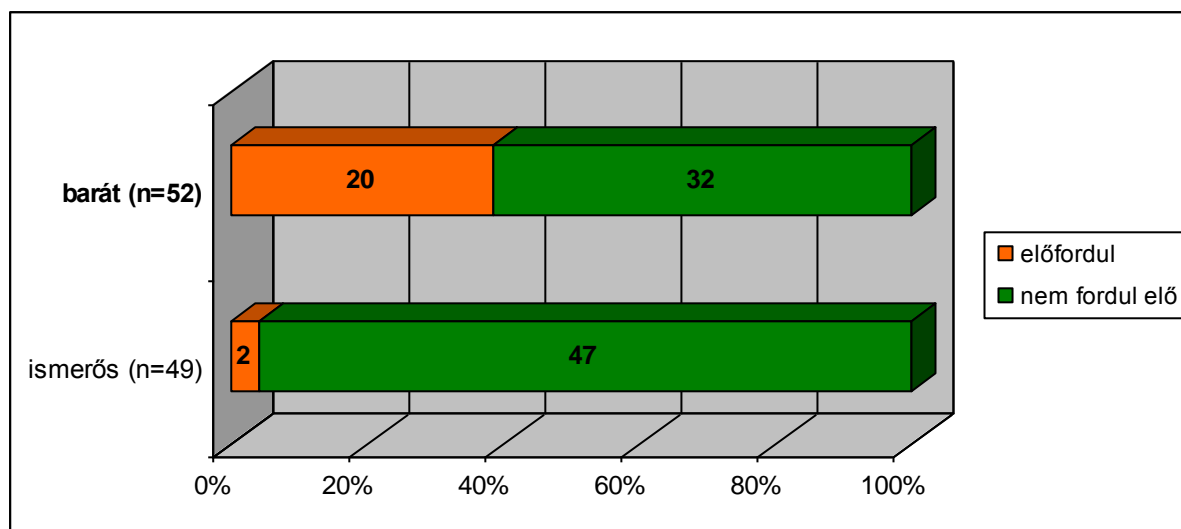
**A fokozók alkalmazásának aránya
a társadalmi távolság függvényében, az összes válasz tekintetében**



Az egyet nem értés súlyával ellentétben a társadalmi távolság hatása nagyon erős, ugyanis míg az ismerősök szignifikánsan ($p=0.00000$) mellőzték a fokozókat, addig a barátoknál az esetek több mint felében megfigyelhető volt ezek alkalmazása. Ha összehasonlítjuk a barátok és az ismerősök összes fokozóhasználatát, akkor az arányok eltéréseinek statisztikai értékelése $p=0,00000$ eredményt ad, ami gyakorlatilag teljesen kizárja a véletlen hatását. Ez az eredmény támogatja azt a hipotézisemet, amely szerint a közeli barátok beszélgetései sokkal inkább megtűrik (sőt, bizonyos esetekben talán meg is követelik) az egyet nem értés hatásának fokozását, mint az ismerősök interakciói.

5/15. ábra

Az enyhítéssel nem kombinált fokozás aránya a társadalmi távolság függvényében, az összes adat vonatkozásában



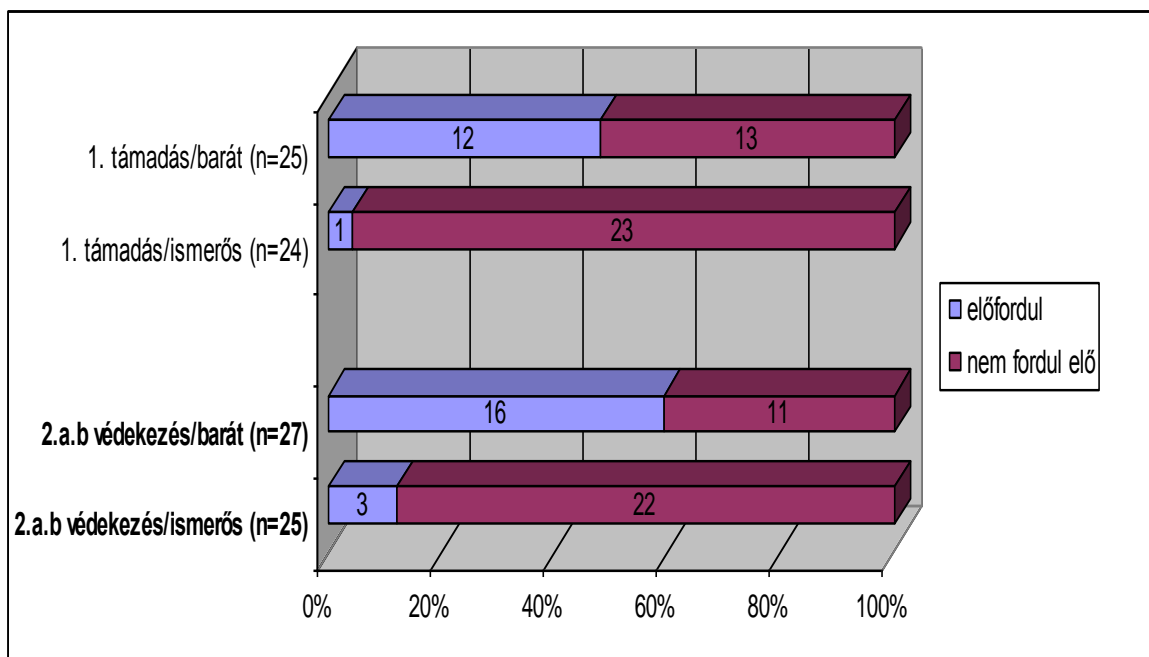
A társadalmi távolság az összes fokozáshoz hasonlóan az enyhítéssel nem kombinált fokozás előfordulását is jelentősen befolyásolta. Míg az ismerősök szinte soha nem alkalmaztak tiszta fokozást, addig a barátok hozzájuk képest szignifikánsan többször ($p=0,00008$) éltek ezzel a lehetőséggel. A baráti és ismerősi csoporton belüli elemzés szintén az összes fokozáshoz hasonló eredményeket hozott. A barátokkal kapcsolatban ugyanis $p=0,1263$ szignifikanciaszint mellett nem állíthatjuk biztosan, hogy a fokozó nélküli megnyilatkozásokat részesítenék előnyben a fokozókat tartalmazókkal szemben, ugyanekkor az ismerősök nyelvi viselkedésére egyáltalán nem jellemző ($p=0,00000$) a fokozás.

Az összes fokozás (5/14.ábra) és a tiszta fokozás (5/15. ábra) összehasonlítása ebben az esetben eredményezett egy szignifikáns különbséget ($p=0,0357$), mégpedig azt, hogy a barátok jelentősen többször fokoztak enyhítés nélkül, mint enyhítéssel kombinálva.

Az 5/16. ábra az egyet nem értés súlya és a társadalmi távolság kombinált hatását szemlélteti.

5/16. ábra

**A fokozók alkalmazásának aránya
az egyet nem értés súlyának és a társadalmi távolságnak a függvényében,
az összes válasz tekintetében**

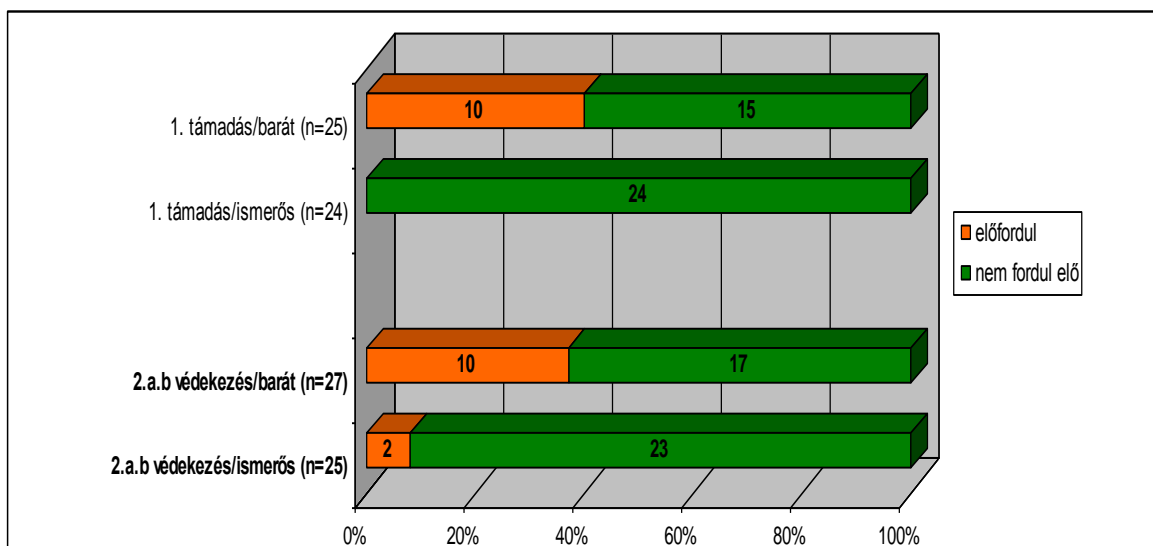


Az egyet nem értés súlyának hatását az 5/16. ábra adataival kapcsolatban sem tudtam kimutatni, de a társadalmi távolság jelentősége azonban itt is jól látható. Az ismerősök mind támadás ($p=0.00000298$), mind pedig védekezés ($p=0,00004923$) esetén csak elenyésző arányban használnak fokozókat. A barátok mindkét esetben alkalmaztak fokozóeszközöket, de egyik esetben sem beszélhetünk a fokozás vagy a fokozás mellőzésének preferenciájáról.

Az ismerősök és a barátok adatait összevetve azt tapasztaljuk, hogy a barátok a támadó ($p=0,00163$) és a védekező ($p=0,00116$) szituációkban egyaránt szignifikánsan gyakrabban fokoznak, mint az ismerősök.

5/17. ábra

**Az enyhítéssel nem kombinált fokozás aránya
az egyet nem értés súlyának és a társadalmi távolságnak a függvényében,
az összes adat vonatkozásában**



A statisztikai elemzés újra csak a társadalmi távolság jelentős hatására mutatott rá, mivel az ismerősök és a barátok csoportja között számottevő eltérést jelzett. Míg a barátok fokoztak, addig az ismerősök nyelvi viselkedésére sem a támadó, sem pedig a védekező szituációban nem volt jellemző a fokozás ($p=0,00000$).

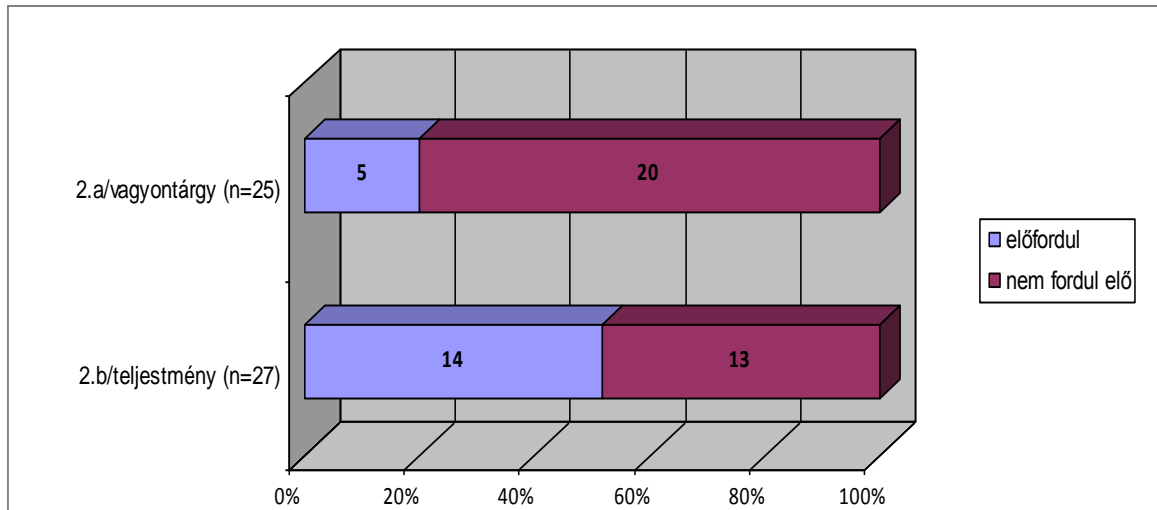
A barátok a védekező szituációban szignifikánsan többször ($p=0,03127$) fokoztak, mint az ismerősök. A támadó szituációban különösen szembetűnő a különbség ($p=0,00181$), hiszen az ismerősök egyszer sem használtak fokozó eszközöket.

Az összes fokozás (5/16 ábra) és az enyhítés nélküli fokozás (5/17. ábra) összehasonlítása csak a támadó szituációval kapcsolatban mutatott jelentős eltérést, amelyben a barátok szignifikánsan többször ($p=0,03857$) alkalmaztak tiszta fokozást, mint enyhítővel kombináltat.

A továbbiakban a fokozás jelenlétét a két védekező szituációban a (2.a és 2.b) vizsgálom.

5/18. ábra

2.a és 2.b szituáció. A fokozók alkalmazásának aránya az egyet nem értés súlyának függvényében

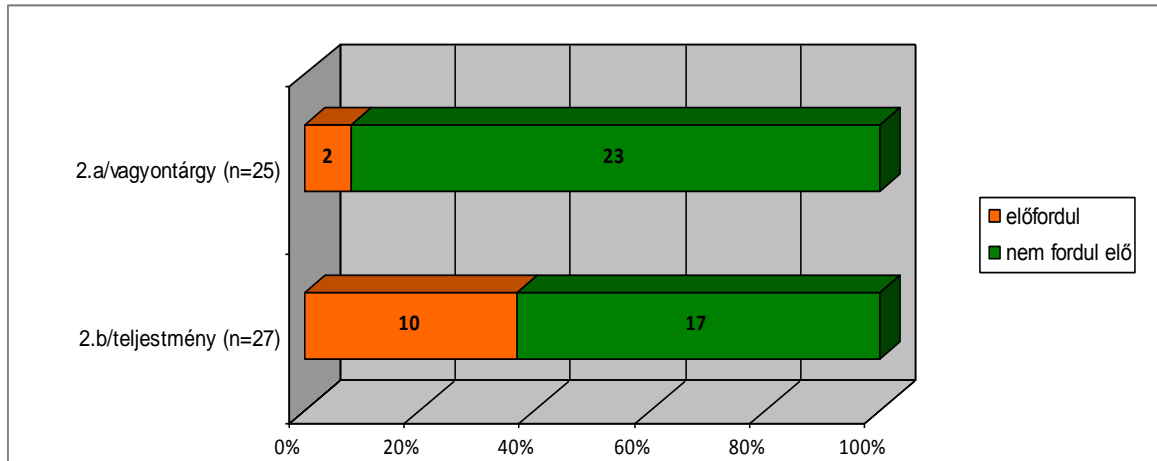


Míg a teljesítménnyel kapcsolatos védekezés esetén az adatközlők körülbelül 50%-ban használtak fokozó eszközöket, addig a vagyontárgy vonatkozásában nagy eltérést tapasztalunk, mert a beszélők szignifikánsan kevesebbszer ($p=0,00407$) alkalmazták ezeket, mint ahányszor nem.

A 2.a. és 2.b. adatainak összevetésekor a statisztikai elemzés jelentős különbséget ($p=0,03617$) jelzett, azaz az adatközlők a teljesítményüket ért bírálat esetén egyértelműen gyakrabban fokoztak, mint a vagyontárggyal kapcsolatos helyzetben

5/19. ábra

2. a és 2.b szituáció. Az enyhítéssel nem kombinált fokozás aránya az egyet nem értés súlyának függvényében



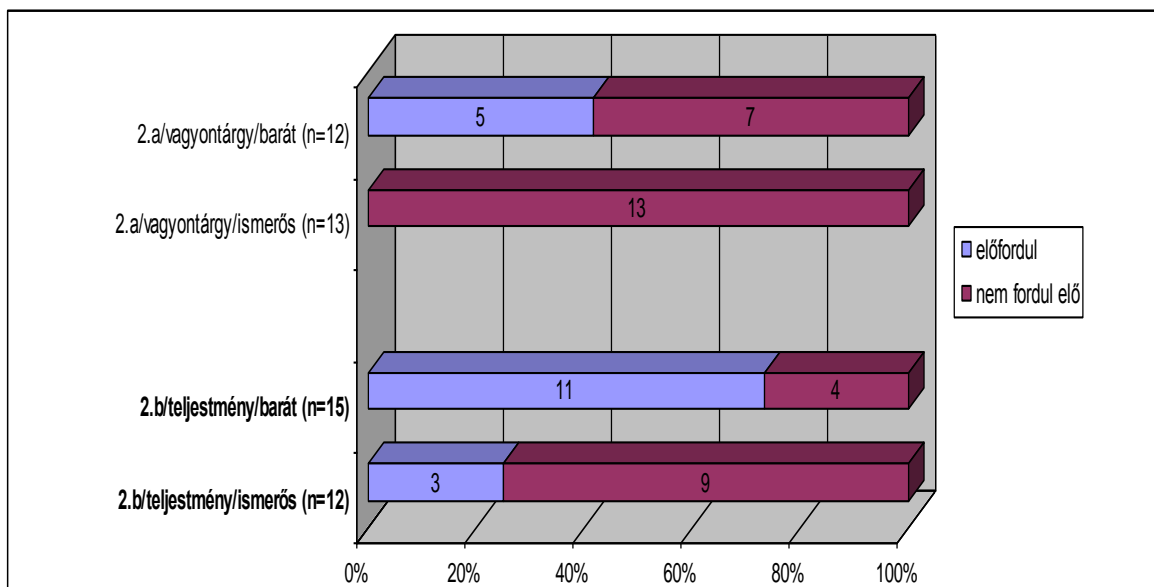
Az enyhítéssel nem kombinált fokozás arányát a teljesítménnyel és a vagyontárggyal kapcsolatos védekezés összehasonlításakor szignifikánsan eltérőnek ($p=0.03127$) találtam, azaz amikor a beszélők teljesítményét érte bírálat, akkor jóval gyakrabban fokoztak, mint amikor a beszédpartner a vagyontárgyukat kritizálta. Az adatközlők az utóbbi szituációban alig ($p=0.00000$) élnek a tiszta fokozás lehetőségével.

A tiszta fokozás (5/19. ábra) elemzése ebben az esetben az összes fokozáshoz (5/18. ábra) hasonló eredményeket hozott, és összehasonlításuk sem mutatott szignifikáns eltérést.

A továbbiakban bevonom a vizsgálatba a társadalmi távolság szempontját is (5/20., 5/21. ábra), amely nagyban árnyalja a fokozással kapcsolatos képet.

5/20. ábra

2.a és 2.b szituáció. A fokozás aránya a társadalmi távolság és az egyet nem értés súlyának függvényében

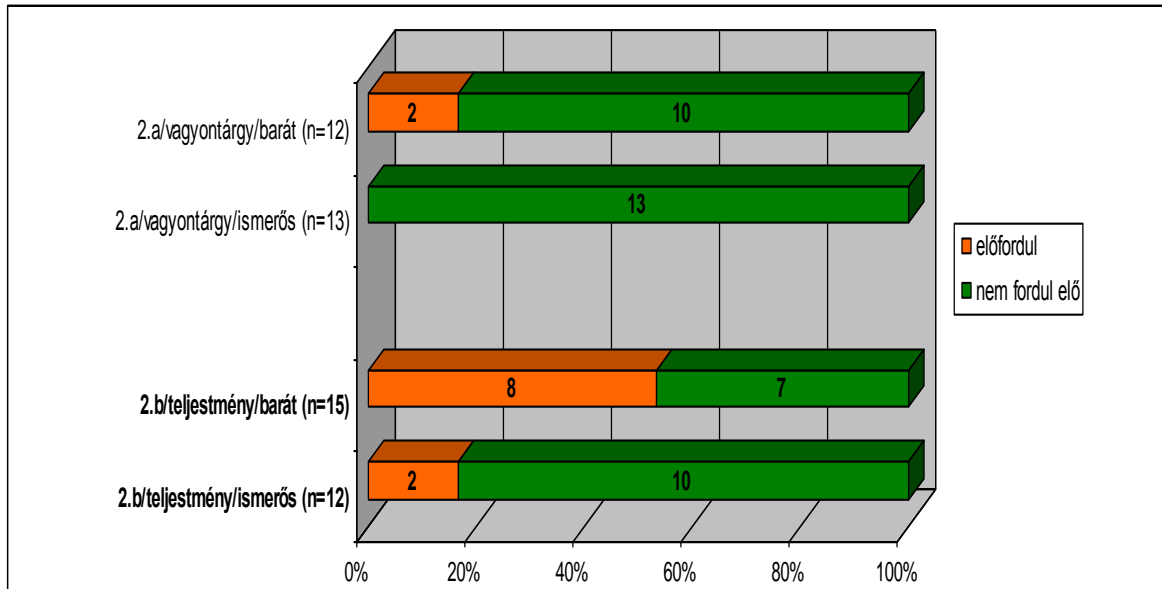


A 2.a és 2.b szituációban a barátoknál nem tapasztaltam szignifikáns eltérést (0,2041) a vagyontárggyal és a teljesítménnyel kapcsolatos fokozóhasználatuk összehasonlításakor. Az ismerősök csak a teljesítményükre vonatkozó védekezéskor fokoztak olykor, a vagyontárggyal kapcsolatban viszont egyáltalán nem, de ez szintén nem eredményezett jelentős különbséget (0,1916).

A baráti és ismerősi csoport nyelvi viselkedését összevetve azt tapasztaljuk, hogy a barátok a teljesítménynél ($p=0.03485$) és a vagyontárgynál ($p=0.03558$) is szignifikánsan többször alkalmaztak fokozókat, mint az ismerősök.

5/21. ábra

2.a és 2.b szituáció. Az enyhítéssel nem kombinált fokozás aránya a társadalmi távolság és az egyet nem értés súlyának függvényében



Az enyhítés nélküli fokozás vizsgálatakor – az összes fokozással (5/20.ábra) ellentétben – nem tapasztaltam szignifikáns eltérést a barátok és az ismerősök nyelvi viselkedése között sem a vagyontárgy ($p=0.4256$), sem pedig a teljesítmény ($p=0.1189$) vonatkozásában. Nem jelenthetjük ki tehát, hogy a barátok bármelyik szituációban feltétlenül többször alkalmaznak enyhítés nélküli fokozást, mint az ismerősök.

A barátok teljesítményének vizsgálata azt mutatja, hogy a vagyontárgy esetében szignifikánsan kerültek az enyhítés nélküli fokozást ($p=0.03857$), a teljesítménynél azonban nem, mivel az esetek megközelítőleg 50%-ában éltek vele. Az ismerősök a vagyontárggyal ($p=0.000244$) és a teljesítménnyel ($p=0.03857$) kapcsolatban egyaránt szignifikánsan a fokozás mellőzése mellett döntöttek, ami az összes fokozáshoz (5/20. ábra) hasonló képet mutat.

Végül az összes fokozás (5/20. ábra) és a tiszta fokozás (5/21. ábra) arányát vettem össze, ez azonban nem mutatott jelentős különbséget.

A fokozással kapcsolatos eredményeket (5/12-5/21. ábra) összegezve megállapíthatjuk, hogy a statisztikai elemzések erősebbnek mutatták a társadalmi távolság, mint az egyet nem értés súlyának hatását. Ha a társadalmi távolság tényezőjét nem vesszük figyelembe, akkor azt tapasztaljuk, hogy az adatközlők többnyire kerültek a fokozásnak az

enyhítés nélküli és az enyhítővel kombinált változatát mind a támadó, mind pedig a védekező szituációkban. Ehhez képest azonban akadt kisebb eltérés, mert a védekező szituációkban, az enyhítővel kombinált fokozás esetében nem mértem szignifikáns különbséget a fokozóval ellátott és a fokozó nélküli megnyilatkozások aránya között. Úgy tűnik tehát, hogy a védekező helyzet valamivel jobban megtűri a fokozást, mint a támadó. A védekező szituációkat tovább elemezve újabb eltéréseket találtam. A vagyontárggyal összefüggésben a beszélők nyelvi viselkedését alig jellemzi a tiszta fokozás, a teljesítményük megkérdőjelezésekor viszont szignifikánsan többször alkalmazzák ezt az eszközt (5/18., 5/19. ábra). Ha a társadalmi távolság szempontját is bevezetjük, akkor azt látjuk, hogy a barátok a teljesítménnyel kapcsolatban nem is igyekeztek kerülni az enyhítés nélküli fokozást (5/21. ábra).

A társadalmi távolság hatása meghatározó az összes és a tiszta fokozás tekintetében is. Bár a barátok többször kerültek a fokozók használatát, mint ahányszor éltek vele, az ő megnyilatkozásait inkább jellemzi a fokozás, mint az ismerősökét, akik gyakorlatilag alig alkalmazták ezt a nyelvi eszközt. Sőt a barátok szignifikánsan többször fokoztak enyhítés nélkül, mint enyhítéssel kombinálva.

Az ellentmondás súlyának és a társadalmi távolságnak az együttes hatását figyelembe véve azt látjuk, hogy a barátok támadás és védekezés esetén egyaránt szignifikánsan gyakrabban fokoznak, mint az ismerősök. Ettől egyedül az 5/21. ábra adatai térnek el kissé, mert a védekező szituációkban (2.a és 2.b) a tiszta fokozás alkalmazásában nem mértem szignifikáns eltérést a barátok és az ismerősök megnyilatkozásai között.

A fenti eredmények alátámasztják azt a hipotézisemet, amely szerint kis társadalmi távolság (baráti viszony) esetén nagyobb arányban élnek a beszélők a fokozás eszközeivel, mint amikor nagyobb a társadalmi távolság a beszédpartnerek között (ismerősi kapcsolat).

5.7. A vizsgálat tanulságai

Vizsgálatom mindenekelőtt rávilágított arra, hogy az egyet nem értés megvalósítását szolgáló stratégiák nagymértékben szituációfüggők, valamint arra, hogy az ellentmondást kiváltó megnyilatkozások nyelvi megjelenítése erősen meghatározza az egyet nem értés megvalósulási formáját. A beszélők minden vizsgált szituációban sajátos stratégiakészletet alkalmaztak. A stratégiák egy része több szituációban is megjelent, akadt

azonban olyan, amely szorosan kapcsolódott az adott szituációhoz, amelyben létrejött (alternatíva felvetése, a cselekvés megtételének állítása).

Elemeztem a stratégiaválasztás és a társadalmi távolság összefüggését, ami mindhárom vizsgált szituációban megmutatkozott. Az 1. (támadó) szituációban a barátok egyértelműen az értékítélet/minősítés direkt stratégiáját választották a legtöbbször az összes stratégia közül. Sőt az értékítélet/minősítés lehetséges stratégiakombinációi közül leggyakrabban az önmagában álló változatot részesítették előnyben, azaz ritkán érezték szükségét annak, hogy magyarázattal, alternatívafelvetéssel vagy egyéb nyelvi megoldásokkal tompítsák a minősítés arcfenyegető jellegét. Velük szemben az ismerősök az alternatívafelvetést alkalmazták a leggyakrabban, mégpedig annak önálló, más stratégiákhoz nem kötődő formáját. A barátokétól eltérő nyelvi viselkedésük azt mutatja, hogy a nagyobb társadalmi távolság sokkal kevésbé tűri a nyers minősítést, és sokkal inkább igényli, hogy a beszédpartner valamivel közvetettebb módon fejezze ki ellenvéleményét. Fontos azonban kiemelni, hogy az ismerősök többnyire *alternatívákat* vázoltak fel, tehát megpróbálták a beszédpartnert egy (szerintük) helyesebb választás felé terelni. A barátok és ismerősök megnyilatkozásainak összevetése a csoporton belüli vizsgálatokkal összecsendő eredményt hozott, hiszen az összes stratégia közül a két adatközlői csoport egymáshoz képest is szignifikánsan többször alkalmazta az értékítélet/minősítés, illetve az alternatívafelvetés stratégiáját.

A szituációk eltérő sajátosságai indokoltá tették, hogy a két védekező szituációt (2.a és 2.b) a stratégiaválasztás szempontjából külön kezeljük. Az 1. szituációhoz hasonlóan a 2.a-ban is az önálló értékítélet/minősítés volt a preferált stratégia kisebb társadalmi távolság esetén, ami azt jelenti, hogy a barátok a vagyontárgyukat ért kritika esetén is előszeretettel bírálták a barátjukat vagy a barátjuk véleményét. Az ismerősök válaszaik közül egyik önálló stratégia vagy stratégiakombináció sem mutatott szignifikáns eltérést a többihez képest, de meg kell jegyezni, hogy a megnyilatkozások több mint fele tartalmazott értékítéletet/minősítést, ám ezt – a barátokkal ellentétben – az ismerősök gyakran magyarázattal enyhítették. A különbségek ellenére ebben a szituációban a statisztikai elemzés nem mutatott jelentős eltérést a két csoport stratégiaválasztása között.

A 2. b-ben megjelenik a cselekvés megtételének állítása mint az egyet nem értés kifejezésére alkalmas legdirektebb stratégia, amely egyben a leggyakoribb választásnak bizonyult a barátok körében. Az ismerősök – a szituáció jellegzetességeiből adódóan –

szintén ezt preferálták, de ők jellemzően a magyarázat/okok felsorolása stratégiával ötvözték. Ezt a tendenciát megerősíti a barátok és az ismerősök megnyilatkozásainak összehasonlítása, hiszen az ismerősök a barátokhoz képest is szignifikánsan többször látták el magyarázattal a cselekvés megtételének állítását. A társadalmi távolság hatása tehát itt is az előzőekhez hasonlóan jelenik meg: míg a barátok megelégszenek azzal, hogy a legközvetlenebb stratégiát alkalmazva a beszédpartner kijelentésének ellenkezőjét állítsák, addig az ismerősök ezt kevésnek érzik, és magyarázkodással próbálják mondandójuk lényegét megtámogatni.

A stratégiaválasztást érintő adatokat összevetve azt tapasztaltam, hogy a baráti kapcsolat mindhárom vizsgált szituációban megtúrta a legdirektebb önálló stratégiát, ezzel szemben az ismerősök vagy egy közvetettebb stratégiát választottak (1. szituáció), vagy pedig a legközvetlenebb stratégiát egy indirektebbel kombinálták.

Támogató jellegű társalgás esetén az egyet nem értés kifejezéséhez szorosan hozzátartozik a késleltetés jelensége, amelynek hét elkülöníthető formájával találkoztam a vizsgált korpuszban. Kutatási hipotézisem szerint a késleltetés megjelenését, alkalmazását befolyásolhatja a társadalmi távolság. Ez azonban nem igazolódott be. Az egyet nem értés késleltetése ugyanis olyan általános jelenségnek bizonyult, amely mind a barátok, mind pedig az ismerősök nyelvi viselkedésére jellemző.

Az egyet nem értés súlyának vizsgálata során nem nyert igazolást az a feltevés sem, hogy a támadó szituációban, személyes érintettség hiányában jobban igyekeznek a beszélők eltolni, késleltetni egyet nem értésüket, mint a két védekező szituációban. Eltérést csak a 2.a és 2.b szituáció összevetésekor tapasztaltam. Bár ezekben a helyzetekben a barátok nyelvi viselkedése nem állt messze az ismerősökétől, csak az ismerősök nyelvi teljesítményében mértem szignifikáns eltérést. Csak ennél a csoportnál tudtam egyértelműen kimutatni, hogy a teljesítményüket ért bírálatra válaszolva fontosabbnak tartják saját igazuk bizonygatását, mint a beszédpartner arcának kímélését, vagyis ebben a helyzetben jóval kevesebbszer késleltetnek, mint a vagyontárggyal kapcsolatban. Ha figyelembe vesszük azt, hogy a 2.b szituációban a beszélők szavahihetősége is kockán forgott, jobban érthető, hogy az ismerősök számára miért volt fontos az azonnali ellentmondás. Egyet nem értésük gyors kifejezése, és ezzel megbízhatóságuk hangoztatása, a baráti kapcsolatnál jóval képlékenyebb ismerősi jó viszony (Wolfson 1990) ápolásaként, biztosításaként is felfogható. Az, hogy az ismerősök a vagyontárggyal kapcsolatban szignifikánsan többször késleltetnek, szintén összhangban állhat a fenti törekvéssel, hiszen

a beszélő saját szerénységét bizonyítja, amikor nem igyekszik azonnal tulajdona és saját választása védelmére kelni. Az előbbieket értelmében tehát csak részlegesen, az ismerősök vonatkozásában bizonyosodott be egyértelműen az a hipotézisem, amely szerint az adatközlők kevesebbszer késleltetnek a 2.b, mint a 2.a szituációban.

A késleltetéssel ellentétes hatást fejtenek ki a különböző fokozó eszközök. A fokozókat két csoportra osztottam aszerint, hogy tisztán, önmagukban vagy enyhítővel együtt jelentek meg a korpuszban. A fokozással kapcsolatban csupán annyit feltételeztem előzetesen, hogy a baráti beszélgetéseket sokkal inkább jellemzi az egyet nem értés fokozása, mint az ismerősök interakcióit. A statisztikai elemzések valóban jelentősnek mutatták a társadalmi távolság hatását, nagyobbak, mint az ellentmondás súlyáét. A barátok minden esetben szignifikánsan többször használtak fokozókat, mint az ismerősök, sőt gyakrabban alkalmazták a tiszta fokozást, mint az enyhítővel kombináltat. Ezek az adatok is azt igazolják, hogy a baráti viszony sokkal inkább megtűri, hogy a beszélő erősítse egyet nem értésének arcfenyegető jellegét, mint az ingatagabb ismerősi viszony, amelyben Wolfson szavaival élve szabadság van, de biztonság nincs (Wolfson 1990: 74).

A támadó és a védekező helyzetek összevetésekor az egyet nem értés súlya nem mutatkozott jelentős hatásúnak a fokozás tekintetében. Eltérést csak a két védekező szituáció elemzésekor állapíthattam meg. Úgy tűnik ugyanis, hogy a teljesítménnyel kapcsolatos bírálat nagyobb arányban vált ki indulatokat (elsősorban a barátokból), mint a vagyontárgyat ért kritika. Itt újra a 2.b-nek azt a sajátosságát kell megemlítenem, hogy a beszélő saját megbízhatósága védelmében fejezi ki egyet nem értését, ami érhető módon odavezet, hogy a beszélő a mérlegelés során fontosabbnak tartja saját arcának védelmét, mint a beszédpartner arcának kíméletét.

Az 5/9. táblázatban összefoglalom a vizsgálat főbb tanulságait, azaz azokat a szignifikáns különbségeket és eredményeket, amelyeket a statisztikai elemzés során ki tudtam mutatni ez egyet nem értés megvalósításában.

5/9. táblázat

Az egyet nem értés megvalósításának jellemzői a társadalmi távolság és az ellentmondás súlyának függvényében

társadalmi távolság/ szituáció	barát	ismerős
preferált stratégiaválasztás		
1. szituáció (támadás)	értékítélet/minősítés	alternatívafelvetés
2.a szituáció (védekezés)	értékítélet/minősítés	-
2.b szituáció (védekezés)	cselekvés megtételének állítása	cselekvés megtételének állítása+magyarázat
késleltetés		
1. szituáció (támadás)	+	+
2.a szituáció (védekezés)	+	szignifikánsan többször, mint a 2.b-ben
2.b szituáció (védekezés)	+	szignifikánsan kevesebbszer, mint a 2.a-ban
fokozás		
1. szituáció (támadás)	szignifikánsan többször, mint az ismerősök	szignifikánsan kevesebbszer, mint a barátok
2.a szituáció (védekezés)	szignifikánsan többször, mint az ismerősök	szignifikánsan kevesebbszer, mint a barátok
2.b szituáció (védekezés)	a. szignifikánsan többször, mint az ismerősök b. nem kerülik az enyhítés nélküli fokozást	enyhítés nélkül szignifikánsan kevesebbszer, mint a barátok

A táblázat jól szemlélteti az ismerősök és a barátok nyelvi viselkedése közti legszembetűnőbb különbségeket. A barátok jellemzően a legdirektebb ellentmondási stratégiákat alkalmazták és jelentősen többet fokoztak, mint az ismerősök. Ezzel szemben az ismerősök „óvatosabban” választottak egyet nem értési stratégiát és szignifikánsan kevesebbszer éltek a fokozás lehetőségével, mint a barátok. A két csoportot azt köti össze, hogy támogató társalgás során egyöntetűen ellentmondásuk késleltetésére törekednek.

5.8. Az egyet nem értés az udvariassági elméletek tükrében

Ha meg akarjuk határozni, hogy az egyet nem értés megvalósítását milyen udvariassági elvek határozzák meg, akkor első lépésként azt kell eldöntenünk, hogy melyik udvariassági rendszerben értelmezzük az ellentmondást. A magam részéről a 3. fejezetben ismertetett elméletek közül a legnagyobb hatású brown-levinsoni, illetve a magyar nyelv jelenségeinek leírására alkalmasabbnak bizonyult (Szili 2007) Leech-féle teóriát választottam ki arra, hogy segítségükkel az udvariasság szempontjából is értelmezsem vizsgálatom eredményeit. Mindkét udvariassági elméletről leszögeztük korábban (4. fejezet), hogy tartalmazznak olyan alapelveket, amelyek kifejezetten az egyetértésre törekvést javasolják mint az együttműködő interakciók során követendő magatartást. Ennek következtében az egyet nem értés beszédaktusa lényegénél fogva ellentétben áll ezekkel az udvariassági kívánalmakkal.

Brown és Levinson elméletének alapfogalmai a közelítő és távolító udvariasság. Az előbbi a beszélők egyetértésre, közösségre törekvését, az utóbbi pedig a partner függetlenségét tiszteletben tartó mozzanatokra vonatkozik. Ebben a rendszerben az egyetértés a közelítő udvariasság egyik megnyilvánulási formája, amelyet – a szakirodalom és saját vizsgálatom tapasztalatai szerint is – gyakran összekapcsolunk az egyet nem értéssel, és így az ellentmondást gyakorlatilag az egyetértés mögé rejtjük. A vizsgált nyelvi jelenségek közül leginkább a biztonságos téma felel meg ennek a kívánalomnak, amely lehetőséget ad a valódi egyetértésre. Emellett a korpuszban elemzett összes többi késleltető elem is a közelítő udvariasság eszköze. Az egyet nem értés megvalósítására alkalmazott stratégiák közül az 1. és 2.a szituáció legközvetettebb stratégiája, a részleges elfogadás szintén kiváló példája az egyetértésre törekvésnek, hiszen itt a beszélő nyíltan nem mond ellen, hanem időleges, részleges, átmeneti elfogadásával szinte csak sugallja ellenvéleményét.

A stratégiák direktségi skálán való elhelyezkedése információt nyújt arról, hogy mennyire kedvez egy adott stratégia a közelítő vagy a távolító arcnak. Minél indirektebben fejezi ki ugyanis a beszélő az ellentmondását, annál közelebb áll az egyetértésre való törekvés elvéhez. Ezzel párhuzamosan minél közvetettebb egy adott stratégia, annál kevésbé hatol be a beszélő a beszédpartner intim területére, vagyis annál inkább tiszteletben tartja a függetlenség iránti igényét.

Ha Leech elméletét vesszük alapul, akkor elgondolkodhatunk azon, hogy mivel az egyetértés maximája és az egyet nem értés kifejezése között feszültség van, milyen elveknek kell megfelelnie a beszélőnek ahhoz, hogy ellentmondása megvalósításakor is eleget tegyen a nyelvi udvariasság kritériumainak. Az egyetértés maxima értelmében minimalizálnunk kell egyet nem értésünket, amit adatközlőim leginkább a késleltetés különböző eszközeivel (biztonságos téma, jelképes egyetértés) vagy a kevésbé direkt egyet nem értési stratégiák alkalmazásával valósítottak meg. Az ellentmondás halogatása és közvetettebb stratégiákkal való kifejezése azonban nézetem szerint más maximákkal is összhangban van. Ha a beszédpartnerre való tekintettel az egyet nem értő megnyilatkozásunkat késleltetjük, egyetértéssel kombináljuk vagy esetleg csak sugalljuk, akkor sok esetben eleget teszünk a tapintat, a megerősítés és/vagy az együttérzés elvének is. Az alábbi beszélgetésrészletet jól példázza ezt.

1. A: *Vettem egy szemüveget az X-ben. Úgy örülök neki, már nagyon rosszul láttam, és ez egy nagyon jó szemüveg.*

2. B: *Mi a bajod pontosan?*

3. A: *Nem látok olyan jól, homályos, amikor olvasok.*

4 B: *De ez normális, hogy fáj a szemed a sok olvasástól. Mindenkinek fáj, nekem is.*

Figyelj, pihenj egy kicsit olvasás közben szemüveg helyett.

B beszélő a 4. beszédlépésben felvet egy biztonságos témát, amelyben egyetérthet A-val (*ez normális, hogy fáj a szemed a sok olvasástól*), és gyakorlatilag jóváhagyja, megerősíti A megnyilatkozásának egy részét. A *Mindenkinek fáj, nekem is* kimondásával A együttérzéséről biztosítja B-t, és a *pihenj egy kicsit olvasás közben szemüveg helyett* tanács is nyilvánvalóan a hallgató hasznára irányul.

A fentieket figyelembe véve nehézkesnek látszik az egyet nem értés megvalósítási módjait egy-egy konkrét maxima betartásával vagy megszegésével definiálni. Leech

maximái tehát túlságosan tágnak bizonyultak ahhoz, hogy az ellentmondást egyértelműen le lehetne írni velük.

Munkámban igyekeztem felvázolni az egyet nem értés pragmatikáját és rámutatni az ellentmondás természetének alapvető vonásaira. A főbb következtetéseket a rendelkezésemre álló nyelvi korpusz alapján vontam le, ezért az eltérő szituációkat elemző kutatások feltárhatnak egyéb lényeges jellemzőket is az egyet nem értéssel kapcsolatban. Az ellentmondással foglalkozó külföldi szakirodalom nagy hangsúlyt helyez például a hatalom problémakörére, de számos köztesnyelvi vizsgálat született az egyet nem értés célnyelven való megvalósításának témájában is. Ennek köszönhetően ezeken a területeken is biztos alapról indulhatnak a magyar nyelvet középpontba állító jövőbeli kutatások.

IRODALOM

- Albertné Herbszt Mária 1999. A tanítási óra mint a társalgás speciális típusa. In: V. Raisz Rózsa–H. Varga Gyula (szerk): *Nyelvi és kommunikációs kultúra az iskolában I-II. MNyTK 212.* 195–202.
- Albertné Herbszt Mária 2002. Az értékelés beszédaktusa a tanítási órán. In: Fóris Ágota–Kárpáti Eszter–Szűcs Tibor (szerk.) *A nyelv nevelő szerepe.* A XI. Alkalmazott Nyelvészeti Kongresszus előadásainak válogatott gyűjteménye 104–110.
- Allan, K. 1986. *Linguistic meaning.* Vol. 2. London, Routledge and Kegan Paul
- Austin, J. L. 1962. *How to do things with words.* Oxford, Clarendon. (Magyarul: *Tetten ért szavak.* 1990. Budapest, Akadémiai Kiadó.)
- Austin, J. L. 1990. *Tetten ért szavak.* Budapest, Akadémiai Kiadó
- Bach, K.–R. M. Harnish 1979. *Linguistic communication and speech acts.* Cambridge, MA., MIT Press.
- Bañcerowski Janusz 1997. A nyelvi közlés rejtett pragmatikai információiról. In: *MagyarNyelvőr* 121: 49–62. (illetve In: *A nyelv és a nyelvi kommunikáció alapkérdései.* Budapest, ELTE BTK Szlav és Balti Filológiai Intézet, Lengyel Filológiai Tanszék)
- Bañcerowski Janusz 2000. A nyelvhasználat elvei és etikai dimenziói. *A nyelv és a nyelvikommunikáció alapkérdései.* Budapest, ELTE BTK Szlav és Balti Filológiai Intézet, Lengyel Filológiai Tanszék. 312-315.
- Bándli Judit 2003. Értékelés és együttműködés a tanórán. In: *Modern Nyelvoktatás* 9/2-3: 27-36.

- Bándli Judit 2004. "Ezt most komolyan mondd ?!" Az ellentmondási startégiák és a társadalmi tényezők összefüggései. In: Szili Katalin (szerk.) *Dolgozatok a magyar mint idegen nyelv és hungarológia köréből* 39. Tinta Könyvkiadó
- Bándli Judit–Maróti Orsolya 2003. Kultúra és nyelvi viselkedés. Japán diákok kérés és visszautasítási stratégiái magyar nyelven. In: Szűcs Tibor (szerk.) *Hungarológiai Évkönyv* 4. Pécs, 137–152.
- Bardovi-Harlig, K.–Dörnyei, Z. 1998. Do language learners recognize pragmatic violations? Pragmatic vs. grammatical awareness in instructed L2 learning. *TESOL Quarterly*, 32: 233-259.
- Bardovi-Harlig, K.–Hartford, B.S. (1991). Saying "no" in English: Native and nonnative rejections. *Pragmatics and Language Learning*, 2: 41-57.
- Beebe, L. M.–Cummings, M. 1985. Speech act performance: a function of the data collection procedure? Paper presented at *TESOL*, New York.
- Beebe, L. M.–Takahashi, T. 1989a. Do you have a bag? Social status and patterned variation in second language acquisition. In: S. M. Gass–C. Madden–D. Preston– L. Selinker (eds.) *Variation in second language acquisition: Discourse and pragmatics*. Clevedon: Multilingual Matters, 103-128.
- Beebe, L.–Takashi, T. 1989b. Sociolinguistic variation in face-threatening speech acts. In: Eisenstein, M. (ed.) *The dynamic interlanguage*. New York, Plenum, 199–218.
- Beebe, L.–Takashi, T.–Uliss-Weltz, R. 1990. Pragmatic transfer in ESL refusals. In: Scarella, R. –Andersen, E.–Krashen, S. (eds) *Developing communicative competence in a second language*. New York, Newbury House, 55–73.
- Beetz, M. 1981. Komplimentierverhalten im Barock. Aspekte linguistischer Pragmatik an einem literarhistorischen Gegenstandsbereich. In W. Frier. (ed), *Amsterdamer Beiträge zur neueren Germanistik* 13. Amsterdam, 135-181.

- Bell, N. (1998). Politeness in the Speech of Korean ESL Learners. *Working Papers in Educational Linguistics, 14.1*: 25-47.
- Blum-Kulka, S. 1982: Learning how to say what you mean in a second language: A study of speech act performance of learners of Hebrew as a second language. *Applied Linguistics 3*: 29–59.
- Blum-Kulka, S. 1987. Indirectness and politeness in requests: same or different? *Journal of Pragmatics, 11*: 131-146.
- Blum-Kulka, S.–House, J. 1989. Cross-cultural and situational variation in requesting behavior. In: Blum-Kulka, S.–House, J.–Kasper,G.(eds.) *Cross-cultural Pragmatics*. Norwood, Ablex Publishing Corporation, 123–153.
- Blum-Kulka, S.–Olshstein,E. 1984. Request and Apologies. *Applied Linguistics 3*: 196–213.
- Boxer, D.–Pickering, L. 1995. Problems in the presentation of speech acts in ELT materials: the case of complaints. *ELT Journal, 49*: 44-58.
- Boyle, R. 2000. ‘You’ve worked with Elizabeth Taylor!’ Phatic functions and implicit compliments. *Applied Linguistics, 21*(1): 26-46.
- Brown, P.–Fraser, C. 1979. Speech as a marker of situation. In: K. Scherer–H. Giles (eds.) *Social markers in speech*. Cambridge, Cambridge University Press, 33–63.
- Brown, R.–Gilman, A. 1960. The pronouns of power and solidarity. In: T. Sebeok (ed.) *Style in language*. Cambridge, MA., MIT Press, 253-277.
- Brown, P.–Levinson, S. 1978. Universals in language use: Politeness phenomena. In: Goody, E. N. (ed.) *Questions and politeness: Strategies in social interaction*. Cambridge, Cambridge University Press. (Magyarul: Univerzálák a nyelvhasználatban. In: Síklaki István (szerk.) Szóbeli befolyásolás II. Budapest, Typotex 37-118.)

- Brown, P.—Levinson, S. 1987. *Politeness. Some universals in language use*. Cambridge, Cambridge University Press
- Brown–Levinson 2008. Univerzálák a nyelvhasználatban. In: Síklaki István (szerk.) Szóbeli befolyásolás II. Budapest, Typotex 37-118.
- Buda Béla 1994. A közvetlen emberi kommunikáció szabályszerűségei. Budapest, Animula.
- Chen, R. 1993. Responding to compliments: A contrastive study of politeness strategies between American English and Chinese speakers. *Journal of Pragmatics* 20: 49–75.
- Cohen, A. D. 1996. Developing the ability to perform speech acts. *Studies in Second Language Acquisition* 18: 253-267.
- Cohen, A. D.–Olshtain, E. 1981. Developing a measure of sociolinguistic competence. The case of apology. *Language Learning* 31: 112-134.
- Dogancay-Aktuna, S. –Kamisli, S. 1996. Discourse of power and politeness: Through the act of disagreement. *Paper Presented at the Annual Meeting of the American Association for Applied Linguistics* (18th, Chicago, IL, March 23-26.)
- Dornai Erika 2001. A tanári hatalomgyakorlás kommunikációs mintázatai és összefüggései az elégedettséggel. *Pszichológia* 21: 63–81.
- Edstrom 2004. Expressions of disagreement by Venezuelans in conversation: reconsidering the influence of culture. *Journal of Pragmatics* 36: 1499-1518.
- Edwards Melinda 2006. *Developing pragmatic competence in the English as a foreign language classroom: an experimental study with Hungarian secondary school students*. Doktori (PhD) disszertáció, ELTE, Budapest

- Eemeren, F.H.–Grootendorst, R. 1984. *Speech acts in argumentative discussions: A theoretical model for the analysis of discussions directed towards solving conflicts of opinion*. Dordrecht: Floris Publications
- Eisenstein, M. –Bodman, J. W. 1993. Expressing gratitude in American English.
In: Kasper, G.–Blum-Kulka, S. (eds.) *Interlanguage Pragmatics*. Oxford University Press, New York, 64–81.
- Ellis, R. 1992. Learning to communicate in the classroom. A study of two language learners' requests. *Studies in Second Language Acquisition 14*: 1-23.
- Ellis, R. 1994. *Understanding Second Language Acquisition*. Oxford University Press, Oxford.
- Fairclough, N. 1989. *Language and Power*. London and New York: Longman.
- Félix-Brasdefer, J. C. 2004. Interlanguage refusals: linguistic politeness and length of residence in the target community. *Language Learning. 54/4*: 587-653.
- Földes Csaba 2007. 'Interkulturális kommunikáció': koncepciók, módszerek kérdőjelek. *Fordítástudomány 9*: 14-39.
- Fraser, B. 1975. *The concept of politeness*. Paper presented at the 1985 NWAVE Meeting, Georgetown University
- Fraser, B.–Nolen, W. 1981. The association of deference with linguistic form. *International Journal of the Sociology of Language 27*: 93-109.
- Fraser, B. 1990. Perspectives on Politeness. *Journal of Pragmatics*: 219–236.
- Fraser, B.–Rintell, E.–Walters, J. 1980. An approach to conducting research on the acquisition of pragmatic competence in a second language. In: Larsen-Freeman (ed.) *Discourse analysis in second language research*. Newbury House, 75–91.

- Fraser, B.–Nolen, W. (1981). The association of deference with linguistic form. *International Journal of the Sociology of Language*, 27: 93-109.
- Garcia, C. 1989. Disagreeing and requesting by Americans and Venezuelans. *Linguistics and Education 1*: 299–322.
- García, C. 1999. The three stages of Venezuelan invitations and responses. *Multilingua 18*: 391–433.
- Georgakopoulou, A. (2001). Arguing about the future: On indirect disagreements in conversations. *Journal of Pragmatics*, 3: 1881-1900.
- Goffman, E 1955. On face–work: An analysis of ritual elements in social interaction. *Psychiatry 18*: 213–231.
- Goffman, E. 1967. On face-work. In: *Interaction ritual: essays on face to face behavior*. New York, Doubleday Anchor 5-46. (Magyarul: A homlokzatról. In: Síklaki István (szerk.) Szóbeli befolyásolás II. Budapest, Typotex 11-36.)
- Goffman, E. 2008. A homlokzatról. In: Síklaki István (szerk.) *Szóbeli befolyásolás II. Nyelv és szituáció* Budapest, Typotex 11-36.
- Grice, H. P. 1957. Meaning. *Philosophical Review 66*: 377–388. [Magyarul: Jelentés. In: Pléh–Síklaki–Terestyéni (szerk.) 1997. *Nyelv – kommunikáció – cselekvés*. Budapest, Osiris, 188–197.]
- Grice, H. P. 1968. Utterer's meaning, sentence–meaning, and word–meaning. *Foundations of Language 4*: 225–242.
- Grice, H. P. 1975a. Logic and conversation. In: Cole and Morgan (eds.) *Syntax and Semantics 3. Speech Acts*. New York. Academic Press, 41–58. (Magyarul: A társalgás logikája. In: Pléh–Síklaki–Terestyéni (szerk.) 1997. *Nyelv – kommunikáció – cselekvés*. Budapest, Osiris, 213–228.)

- Grice, H. P. 1975b. Logic and conversation. In: Davidson, D.–Harman, G. (eds.) *The logic of Grammar*. Encino, Dickenson, 64–75.
- Grice, H. P. 1978. Further notes on logic and conversation. In: Cole, P.(ed.) *Syntax and Semantics, 9. Pragmatics*. New York, Academic Press, 113–127.
- Grice, H. P. 1981. Presuppositions and conversational implicature. In: Cole, P.(ed.) *Radical pragmatics*. New York, Academic Press, 183–198.
- Gu, Y. 1990. Politeness phenomena in modern Chinese. *Journal of Pragmatics 14*: 237–257.
- Gumperz, J.J. 1972. „Introduction”. In: Gumperz, J.J.–Hymes, D. (eds.) *Directions in Sociolinguistics: The Ethnography of Communication*. New York: Holt, Rinehart and Winston. 1-25.
- H. Varga Gyula 1999. A tanárok nyelvi és kommunikációs kultúrája. In: V. Raisz Rózsa–H. Varga Gyula (szerk): *Nyelvi és kommunikációs kultúra az iskolában I-II*. MNyTK 210–25.
- Hámori Ágnes 2008. Beszédaktusok „újrátöltve”. In: Keszler B.–Tátrai Sz. (szerk.) *Diskurzus a grammatikában – grammatika a diskurzusban*. Budapest, Tinta Könyvkiadó.
- Heritage, J. (1989). Current developments in conversation analysis. In D. Roger–P. Bull (eds.) *Conversation: An interdisciplinary perspective*. Philadelphia: Multilingual Matters, 21-47.
- Hernandes-Flores, N. 1999. Politeness ideology in Spanish colloquial conversation: the case of advice. *Pragmatics 9*: 37–49.
- Ho, D. Y. F. 1975. On the concept of face. *American Journal of Sociology, 81(4)*: 867-884.

- Holmes, J. 1987. Compliments and Compliment Responses in New Zealand English. *Anthropological Linguistics* 28: 458-508.
- Holmes, J. 1988b. Paying compliments: A sex-preferential positive politeness strategy. *Journal of Pragmatics* 12: 445-465.
- Holmes, J.-Brown, D.F. 1987. Teachers and students learning about compliments. *TESOL Quarterly* 21: 523-546.
- Holtgraves, T. (1997). Yes, but... Positive politeness in conversation arguments. *Journal of Language and Social Psychology*, 16: 222-239.
- House, J.-Kasper, G. 1981. Politeness markers in English and German. In: Coulmas, F. (ed.) *Conversational routine: explorations in standardized communication situations and prepatterned speech*. The Hague, Mouton, 157-185.
- Hu, H. C. (1944). The Chinese concepts of 'face'. *American Anthropologist*, 46(1): 45-64.
- Jacobs, S.-Jackson, S. 1981. Argument as a natural category: The routine grounds for arguing in conversation. *Western Journal of Speech Communication*, 45.2: 118-32.
- Kachru, Yamuna 2006. Speaking and Writing in World Englishes. In: Kachru, B.B.-Kachru, Y.-Nelson C.L. (eds.) *The Handbook of World Englishes*, 366-385.
- Kakava, C. 2002. Opposition in modern Greek discourse: Cultural and contextual constraints. *Journal of Pragmatics*, 34: 1537-1568.
- Kasper, G. 1990. Linguistic politeness: Current research issues. *Journal of Pragmatics* 14: 193-218.
- Kasper, G. 1992. Pragmatic transfer. *Second Language Research*, 8: 203-231.

- Kasper, G. 2001. Learning Pragmatics in the L2 classroom. *Pragmatics and Language Learning* 12: 1-25.
- Kasper, G.–Rose, K. R. 2002. *Pragmatic Development in a Second Language*. Malden, MA: Blackwell Publishing.
- Kasper, G.–Schmidt, R. 1996. Developmental issues in interlanguage pragmatics. *Studies in Second Language Acquisition*, 18.2: 149-169.
- Koschmieder, Ervin 1930. Durchkreuzungen von Aspekt–und Tempussystem im Präsens. *Zeitschrift für slavische Philologie*, 341–58.
- Kotthoff, H. 1993. Disagreement and concession in disputes: On the context sensitivity of preference structures. *Language in Society*, 22: 193-216.
- Krékits József 2006. *FelSZólító performatív beszédaktusok. A „beavatkozás” igéi*. Budapest, Akadémiai Kiadó.
- Kreutel, K. 2007. „I’m not agreeing with you.” ESL Learners’ Expressions of Disagreement. *Teaching English as a Second or Foreign Language* 11/3: 1–35.
- Kuo, S. H. 1992. Formulaic opposition markers in Chinese conflict talk. Georgetown University Round Table on Language and Linguistics (pp. 388-402).
- Kuo, S. H. 1994. Agreement and disagreement strategies in a radio conversation. *Research on Language and Social Interaction*, 27(2): 95-121.
- L. Aczél Petra 2003. Erős szavak. A bizonyítás mint a szöveg tulajdonsága. *Világosság* 2003/11–12: 171–178.
- Lakoff, R. 1973. The logic of politeness, or minding your P’s and Q’s. *Chicago Linguistics Society*, 9: 292-305.

- Lakoff, R. 1979. Stylistic strategies within a grammar of style. In: Orasanu et al. (eds.) *Language, sex and gender. The Annals of the New York Academy of Sciences*. 53-80.
- Leech, G. N. 1980. *Explorations in semantics and pragmatics*. Amsterdam
- Leech, G. N. 1983. *Principles of pragmatics*. London, Longman.
- Levinson, S. C. 1983. *Pragmatics*. Cambridge, Cambridge University Press
- Locher, M. A. 2004. *Power and politeness in action. Disagreements in oral communication*. Berlin: Mouton de Gruyter
- Mao, L. R. 1994. Beyond politeness theory: 'Face' revisited and renewed. *Journal of Pragmatics*, 2: 451-486.
- Maróti Orsolya 1999. *Az elutasítás pragmatikai szempontú vizsgálata*. Szakdolgozat, ELTE, Budapest.
- Maróti Orsolya 2004. Direkt kérdés – direkt válasz? A kérdés és visszautasítás beszédaktusának egy lehetséges vizsgálati módja. In: Szűcs Tibor (szerk.) *Hungarológiai Évkönyv 5.*, Pécs, 216–222.
- Matsumoto, Yoshiko 1989. Politeness and conversational universals – Observations from Japanese. *Multilingua* 8: 207–221.
- Matsumura, S. 2001. Learning the rules for offering advice: a quantitative approach to second language socialization. *Language Learning* 51(4): 635-679.
- Matsumura, S. 2003. Modelling the relationship among interlanguage pragmatic development, L2 proficiency, and exposure to L2. *Applied Linguistics* 24(4): 465-491.
- Mey, J. L. (2001). *Pragmatics: An Introduction*. Oxford: Blackwell

- Muntigl, P. –Turnbull, W. 1998. Conversational structure and facework in arguing. *Journal of Pragmatics*, 29: 225-256.
- Nakajima, Y. 1997. Politeness strategies in the workplace: Which experiences help Japanese businessmen acquire American English native-like strategies? *Working Papers in Educational Linguistics*, 13(1): 49-69.
- Nemesi Attila László 2009. *Az alakzatok kérdése a pragmatikában*. Budapest, Loisir Kiadó
- Nyomárkay István 1998. A nyelvhasználat udvariassági stratégiái. *Magyar Nyelvőr* 3: 277-283.
- O'Donnell, K. 1990. Difference and dominance: How labor and management talk conflict. In: Grimshaw, A. D. (ed.) *Conflict talk: Sociolinguistic investigation in conversations*. Cambridge, Cambridge University Press 210-240.
- O'Keefe, D.J. 2001. Persuasion. In: O'Sloane, T. (ed.) *Encyclopedia of Rhetoric*. New York: Oxford University Press 575-583.
- Olshtain, E. 1989. Apologies across languages. In: *Cross-cultural pragmatics: requests and apologies*. Norwood, New Jersey, Ablex Publishing Corporation, 155–173.
- Olshtain, E.–Blum-Kulka, S. 1985. Degree of approximation: Nonnative reactions to native speech act behavior. In: Gass, S.M –Madden, C. (eds.) *Input in second language acquisition* Rowley, MA, Newbury House 303-325.
- Olshtain, E. –Cohen, A. D. 1983. Apology: A speech act set. In: Wolfson, N. – Judd, E. (eds.) *Sociolinguistics and language acquisition*. Rowley, MA., Newbury House, 18–35.
- Olshtain, E. – Weinbach, L. 1987. Complaints: A study of speech act behaviour among native and nonnative speakers of Hebrew. In: Papi, M. B.–Verschueren,J.(eds.) *The pragmatic perspective: Selected papers from the 1985 International Pragmatics Conference*. Amsterdam, Benjamins, 195–208.

- Pearson, 1984. Oral interactive testing at a Japanese university. *Cross Currents XI/2*.1-12.
- Pearson, E. 1986. Agreement/disagreement. An example of results of discourse analysis applied to the oral English classroom. *ITL Review of Applied Linguistics 74*: 47–61.
- Penman, R. 1990. Facework and politeness : multiple goals in courtroom discourse. *Journal of Language and Social Psychology 9*: 15-38.
- Placencia, M. E. 1996. Politeness in Ecuadorian Spanish. *Multilingua 15*: 13–34.
- Pléh Csaba–Síklaki István–Terestyéni Tamás (szerk.) 1997. *Nyelv – kommunikáció – cselekvés*. Budapest, Osiris.
- Pomerantz, A. 1978. Compliment responses: Notes on the cooperation of multiple constraints. In: Schenkein, J. (ed.) *Studies in the organization of conversational interaction*. New York, Academic Press, 79–112.
- Pomerantz, A. 1984. Agreeing and disagreeing with assessments: Some features of preferred/dispreferred turn shapes. In: Atkinson, J. –Heritage, J. (eds.) *Structures of social interaction: Studies in conversation analysis*. Cambridge, Cambridge University Press, 57–101.
- Probst, J. 2003. Ein Kompliment in Ehren ... Aspekte eines „höflichen“ Sprechaktes in mehreren Sprachen <http://zif.spz.tu-darmstadt.de/jg-08-2-3/beitrag/Probst1.htm>
- Quasthoff, U. 1978. The uses of stereotype in everyday argument. *Journal of Pragmatics 2*: 1-48,
- Reboul, A.–Moeschler, J. 2000. *A társalgás cselei*. Budapest, Osiris Kiadó.
- Rees-Miller, J. (2000). Power, severity, and context in disagreement. *Journal of Pragmatics, 32*: 1087-1111.

- Reményi Andrea Ágnes 2003. Nyelvhasználat és hierarchia: munkahelyi csoportok megszólítási rendszerének diádikus elemzése. <http://www.mtapti.hu/mszt/20003/remenyi.htm>
- Riley, P. 1989. „Well, don't blame me on the interpretation of pragmatic errors.”
In: Oleksy, W. (ed.) *Contrastive Pragmatics*. Amsterdam: John Benjamins 231-249.
- Rose, K.R. 2005. On the effects of instruction in second language pragmatics. *System* 33: 385-399.
- Sacks, H. (1973). On the preferences for agreement and contiguity in sequences in conversation. Public lecture at the Linguistic Institute, University of Michigan. In Button– Lee (eds.), *Talk and Social Organization*. Clevedon, UK: Multilingual Matters, 54-69.
- Sacks, H.–Schegloff, E. A.–Jefferson, G. 1974. A simplest systematics for the organization of turn-taking for conversation. *Language* 50/4: 696–735.
- Sadock, J. M. 1978. On testing for conversational implicature. In: *Syntax and Semantics vol. 9*: 281-297.
- Salsbury, T.–Bardovi-Harlig, K. 2000. Oppositional talk and the acquisition of modality in L2 English. In: Swierzbina, B. –Frank, M.–Anderson, M.E.–Klee, C. A.–Tarone, E. (eds.) *Social and cognitive factors in second language acquisition. Selected proceedings of the 1999 Second Language Research Forum Somerville, MA*, Cascadia Press 57-76.
- Salsbury, T., & Bardovi-Harlig, K. (2001). “I know your mean, but I don't think so”: Disagreements in L2 English. *Pragmatics and Language Learning*, 12: 131-151.
- Schegloff, E.–Jefferson, G.–Sacks, H. 1977. The preference for self-correction in the organization of repair in conversation. *Language*, 53: 361-382.
- Schiffrin, D. 1984. Jewish argument as sociability. *Language in Society*, 13: 311-335.

- Schiffrin, D. (1985). Everyday argument: The organization of diversity in talk. In T. A. van Dijk (ed.), *Handbook of Discourse Analysis, vol. 3, Discussion and Dialogue*. London: Academic Press, 35-46.
- Schmidt, R. W. 1983. Interaction, acculturation, and the acquisition of communicative competence: A case study of an adult. In: Wolfson, N.–Judd, E. (eds.) *Sociolinguistics and Language Acquisition*. New York, Newbury House, 137–74.
- Smith, B. 1990. Towards a History of Speech Act Theory. In: Burkhardt, A. (ed.) *Speech Acts, Meanings and Intentions. Critical Approaches to the Philosophy of John R. Searle*, Berlin/New York, de Gruyter <http://ontology.buffalo.edu/smith/articles/speechact.html>
- Searle, J. R. 1969. *Speech Acts: An essay in the philosophy of language*. Cambridge, Cambridge University Press. (Magyarul: Az illokúciós aktusok szerkezete. In: Pléh–Síklaki–Terestyéni (szerk.) *Nyelv – kommunikáció – cselekvés* Budapest, Osiris, 2001. 43–61.)
- Searle, J. R. 1975a. Indirect speech acts. In: Cole, P. and Morgan, J. L. (eds.) *Syntax and Semantics. Vol. 3. Speech acts*. New York, Academic Press, 59–82. (Magyarul: Közvetett beszédaktusok. In: Pléh–Síklaki–Terestyéni (szerk.) *Nyelv – kommunikáció – cselekvés*. Budapest, Osiris, 2001. 62–81.)
- Searle, J. R. 1975b. A taxonomy of illocutionary acts. In: Gunderson, K. (ed.) *Language, mind and knowledge. Minnesota Studies in the Philosophy of Science, 7*. Minneapolis, University of Minnesota Press
- Searle, J. R. 1979. *Expression and meaning*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Searle, J. R. 1991. Meaning, intentionality, and speech acts. In: Lepore, E.–Van Gulick, R. (eds.) *John Searle and his critics*. Basil Blackwell, Oxford University Press, 81–102.
- Searle, J. R. 2001. Közvetett beszédaktusok. In: Pléh–Síklaki–Terestyéni (szerk.) *Nyelv – kommunikáció – cselekvés*. Osiris Kiadó, Budapest 62–81.

- Síklaki István (szerk.) 2008. Szóbeli befolyásolás II. Nyelv és szituáció. Budapest, Typotex
- Sornig, K. 1977. Disagreement and contradiction as communicative acts. *Journal of Pragmatics* 1: 347–373.
- Sperber, D.–Wilson, D. 1986. *Relevance*. Oxford, Blackwell
- Strawson, P. F. 1971. Intention and convention in speech acts. In: J. R. Searle (ed.) *Philosophy of language*. London, Oxford University Press, 23–38. (Magyarul: Intenció és konvenció a beszédaktusokban. In: Pléh Cs. – Síklaki I. – Terestyéni T. (szerk.) *Nyelv–Kommunikáció–Cselekvés*. Budapest, Osiris)
- Szili Katalin 2000. Az udvariasság elméletéről, megjelenési módjairól a magyar nyelvben. *Hungarológia* 2. Budapest, Nemzetközi Hungarológia Központ, 261–282.
- Szili Katalin 2002a. A kérés pragmatikája a magyar nyelvben. *Magyar Nyelvőr* 1: 12–29.
- Szili Katalin 2002b. Hogyan is mondunk nemet magyarul? *Magyar Nyelvőr* 3: 204–219.
- Szili Katalin 2003. Elnézést, bocsánat, bocs... (A bocsánatkérés pragmatikája a magyar nyelvben.) *Magyar Nyelvőr* 3: 292–307.
- Szili Katalin 2004. *Tetté vált szavak*. A beszédaktusok elmélete és gyakorlata. Budapest, Tinta Könyvkiadó
- Szili Katalin 2007. Az udvariasság pragmatikája. *Magyar Nyelvőr* 131. 1-17
- Takahashi, S. 2005. Pragmalinguistic awareness: Is it related to motivation and proficiency *Applied Linguistics* 26(1): 90-120.
- Takahashi, T.–Beebe, L. 1993. Cross-linguistic influence in the speech act of correction. In: Kasper, G.–Blum-Kulka, S. (eds.) *Interlanguage Pragmatics*. London, Oxford University Press, 138-157.

- Taylor, T.–Cameron, D. (1987). *Analysing Conversation*. Oxford: Pergamon.
- Thomas, J. 1983. Cross-cultural pragmatic failure. *Applied Linguistics* 4: 91–112.
- Thomas, J. 1995. *Meaning in interaction: an introduction to pragmatics*. London/New York, Longman.
- Yu, M. C. 2004. Interlinguistic variation and similarity in second language speech act behavior. *The Modern Language Journal* 88(1): 102-119.
- Yule, George 1996. *Pragmatics*. Oxford, Oxford University Press.
- Van Dijk, 1977a. Context and cognition: knowledge frames and speech act comprehension. *Journal of Pragmatics* 1(3): 211-231.
- Van Dijk 1977b. Pragmatic macro-structures in discourse and cognition. In: M. de Mey, et al., (eds.) *CC 77*. University of Ghent 99-113.
- Vendler, Z. 1972. *Res Cogitans*. Ithaca, New York, Cornell University Press
- Walker, A. G. (1987). Linguistic manipulation, power, and the legal setting. In L. Kedar (Ed.), *Power through Discourse*. Norwood, NJ: Ablex, 57-80.
- Wardhaugh, R. 1995. *Szociolingvisztika*. Budapest, Osiris-Századvég
- Wierzbicka, Anna 1985. Different cultures, different languages, different speech acts. *Journal of Pragmatics* 9: 145–161.
- Wierzbicka, A. 1987. *English speech act verbs*. Sydney, Academic Press.
- Wierzbicka, A. 1991. *Cross-cultural pragmatics: The semantics of human interaction*. Berlin, Mouton de Gruyter.

- Wolfson, N. 1981. Compliments in cross-cultural perspective. *TESOL Quarterly* 15: 117–124.
- Wolfson, N. 1983. An empirically based analysis of complimenting in American English. In: Wolfson, N.–Judd, E. (eds.) *Sociolinguistics and Language Acquisition*. Rowley, Massachusetts, Newbury House, 82–95.
- Wolfson, N. 1989. The social dynamics of native and nonnative variation in complimenting behavior. In: Eisenstein, M. (ed.) *The Dynamic Interlanguage: Empirical Studies in Second Language Variation*. Plenum Press, New York, 219–236.
- Wolfson, N. 1990. The bulge: A theory of speech behavior and social distance. *Penn Working Papers in Educational Linguistics*, 2.1: 55-83.
- Wolfson, N.–Manes, J. 1980. The compliment as a social strategy. *Papers in Linguistics* 13: 391–410.