

DOKTORI (PhD) ÉRTEKEZÉS TÉZISEI

AZ EGYET NEM ÉRTÉS PRAGMATIKÁJA

BÁNDLI JUDIT

Témavezető:

Dr. habil. Szili Katalin
tanszékvezető egyetemi docens

**Pécsi Tudományegyetem
Bölcsészettudományi Kar
Nyelvtudományi Doktori Iskola
Alkalmazott Nyelvészeti Doktori Program**

2009

1. A témaválasztás

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 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 *fenygetés* 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. 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 kombinációból 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 érvelés kiindulópontja tulajdonképpen az egyet nem értés, és lényegileg magában foglalja az egyet nem értés aktusát, mégis annál egy összetettebb szintet képvisel.

Dolgozatomban az egyet nem értést annak szűkebben vett értelmében vizsgálom, azaz az ellentmondó beszéd (*oppositional talk*) egyik megjelenési módjaként, valamint olyan jelenségként, amely az érveléssel szoros kapcsolatban áll, de önmagában még nem teljesíti az érvelés kritériumait. Az egyet nem értést továbbá beszédaktusként szemlélem,

amelynek megvalósítása szoros kapcsolatban van bizonyos udvariassági elvekkel.

A munkámban feldolgozott, 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 (1978, 1987) udvariasság-elméletét tekintette elsődleges kiindulópontnak.

Dolgozatom 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 pragmatika területéhez 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 szorosabban kapcsolódnak empirikus vizsgálatom témájához, illetve az egyet nem értés jelenségének lényegét érintik. Végül az 5. részben ismertetem saját empirikus kutatásomat, amelyben a következő kérdésekre kerestem választ:

- Milyen stratégiákat alkalmaznak az adatközlők az egyet nem értés arcfenyegető aktusának megvalósítására?
- Milyen módon enyhítik az adatközlők ellentmondó megnyilatkozásait, 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 (Brown – Levinson 1978, 1987, Rees-Miller 2000) az egyet nem értés beszédaktusának megvalósítására?
- Milyen hatása van a beszédpartnerek társadalmi távolságának (Brown – Levinson 1978, 1987) az egyet nem értés beszédaktusának megvalósítására?

2. Az egyet nem értés mint beszédaktus

A beszédaktusokat sokan és sokféleképpen osztályozták. Szili (2004) a klasszifikáció két alaptípusát a szemantikai elven és az illokúciós erőn alapuló osztályozásban állapította meg. Az előbbi csoportba tartozik például Austin (1962) és Wierzbicka (1987) rendszere. Austin rendszerének képlékenységét mutatja, hogy az *egyetért* (*agree*) és a *nem ért egyet*

(*disagree*) igét 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.

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. 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 véleménytől. Ez azt implikálja, hogy a beszélő azt gondolja, hogy a beszédpartner téved vagy az elgondolása nem jó (Wierzbicka 1987: 128). Az egyet nem értésnek kettős célja van: kifejteni egyfelől azt, amit az egyén gondol, másfelől azt, hogy az egyén nem azt gondolja, amit a beszédpartner.

Searle (1975) az illokúciós erő alapján csoportosította a beszédaktusokat. Az egyet nem értés az általa meghatározott osztályok közül az állítókkal (assertives) hozható összefüggésbe. Az állítók használatakor ugyanis a beszélő elkötelezi magát állítása proposíciós tartalma mellett, amely azonban az egyet nem értés esetében 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 implikációjára *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.

Sornig (1977) a beszédaktus-elmélet nézőpontjából elemzi az egyet nem értést. Searle feltételrendszerét szem előtt tartva összefoglalja az egyet nem értés boldogulási feltételeit (364).

S: beszélő (speaker), A: beszédaktus (speech act)

S1 kommunikációs kontaktusban van S2-vel, amikor A2 megtörténik (előkészítő feltétel).

- (a) S2 olyan kódot használ, amely nemcsak érthető S1 számára, hanem a szituációnak is *megfelelő* (a bevitel és a kiadás feltétele).
- (b) 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* háttérét kell használnia (lényegi kondíció). Mindenesetre S2 A1-re reflektál S1 számára érthető módon.

- (c) S1 képes A1 korrekcióját felismerni (előkészítő feltétel).
- (d) S1 fel *akarja* fogni ezt a korrekciót (előkészítő feltétel).
- (e) S1 *készen áll* arra, hogy meghallgassa S2-t (őszinteségi feltétel).
- (f) 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.

Egy beszédcselekvés leírását bonyolítja a más beszédaktusokkal való kapcsolata, ami bizonyos kérdéseket vet fel a beszédaktusok körülhatárolhatóságával kapcsolatban. A szakirodalom beszédaktusként beszél a bókra adott válaszról, amely kiváló példát szolgáltat az egymással összekapcsolódó beszédcselekvésekre. Szili Holmes (1988) 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 válaszunak tartalmaz egy, a bókban kifejezett állításnak ellentmondó kifejezést, tehát megvalósítottuk az egyet nem értés beszédaktusát is. Cohen és Olshain (1981) a bocsánatkéréssel foglalkozó tanulmányukban szintén kitértek a beszédaktusok kereteire. 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 készletként foghatók fel.

Az egyet nem értéssel foglalkozó vizsgálatok is felvetnek bizonyos kérdéseket az összekapcsolódó beszédaktusokkal kapcsolatban. A kiindulási probléma az, hogy a szerzők 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. A vizsgált aktust egyesek egy propozíció igazságtartalmának megcáfolásaként fogják fel, mások egy szándékkal vagy egy már megtett cselekedettel kapcsolatos állásfoglalásként, valamint értékítéletként értelmezik. 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

(Bándli 2004) 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). Ugyanakkor, ha megvizsgáljuk például az egy adott szándékkal kapcsolatos „*Ez hülyeség!*” reakciót, akkor joggal gyanítjuk, hogy többről van szó pusztán értékítéletnél, sőt, a megnyilatkozás indirekt módon lebeszélést implikálhat. Ha megtartjuk tehát a *szándékkal* való egyet nem értés kategóriáját, akkor a direkt lebeszélést az egyet nem értés egy altípusának, azaz az egyet nem értést kifejező eszközök egy fajtájának tekinthetjük (beszédaktus a beszédaktusban).

3. A pragmatikai udvariasság és az egyet nem értés

Az egyet nem értés és a pragmatika udvariasság kapcsolatát vizsgáló 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 sajtáságos helyzetben van, mivel alapvető feszültség van maga az aktus és a maxima között.

Brown és Levinson (1978, 1987) arckoncepciója egyaránt tartalmazza a beszélő másokkal való összetartozásának és a másoktól való függetlenségének vágyát. A beszélő akkor valósít meg közelítő udvariasságot (positive politeness), amikor a rendelkezésére álló eszközökkel kifejezi, hangsúlyozza a beszédpartnerrel való összetartozását. Ezzel szemben a tartózkodó/távolító udvariasság (negative politeness) 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 arcfenyegtetést a hallgató közelítő arcára nézve, mivel a beszélő általa megkérdőjelezi a

beszédpartner kompetenciáját vagy hitelességét, rombolja ezzel az önképét. Az egyetértés éppen ezért preferált aktus az ellentmondással szemben.

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 ígéretekkel, felajánlásokkal, a kölcsönösség kifejezésével, a hallgató igényeit pedig kielégíthetjük (nyelvi értelemben vett) adományozással. A közös alap igénye kielégíthető a csoportidentitás markereinek használatával, érdeklődésünk bizonyításával vagy a közös attitűd hangsúlyozásával. Ez utóbbi az alábbi instrukciókban foglalható össze:

Törekegy egyetértésre!

Kerüld a nézeteltérést!

Előfeltételezz közös alapot!

Viccelj!

A fenti közelítő udvariassági stratégiák közül kettő kifejezetten az egyetértés-egyvet nem értés kérdéskörével foglalkozik, és egyértelműen az egyetértést preferálják az ellentmondással szemben. Ezzel kapcsolatban tehát ugyanazt a következtetést vonhatjuk le, mint a leechi egyetértés maxima esetében, vagyis az egyvet nem értés beszédaktusa lényegileg ellentmond Brown és Levinson szóban forgó udvariassági elveinek.

A közelítő udvariasság egyik sarkalatos pontja az egyetértésre való törekvés, amelynek megvalósítása azonban az egyvet nem értés beszédaktusát tekintve első látásra problematikusnak tűnhet. Az ellentmondással foglalkozó kutatások azonban bőven szolgáltatnak példát az egyetértés és az ellentmondás összefonódására (*Igazad van, de nekem tetszett.*)

Megjegyzendő, hogy bár Brown és Levinson az egyvet nem értést a hallgató közelítő arcát fenyegető aktusnak tartja, az ellentmondás a beszédpartner tartózkodó arcára nézve is fenyegetést jelent, mivel a beszélő egy olyan állásponttal terheli meg a hallgatót, amely különbözik az övétől.

4. Az egyvet nem értés természete

Goffman (1967) 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. Ezzel összhangban Kothoff (1993) rámutat arra, hogy a vitahelyzettel szemben a barátságos beszélgetésnek egyik fő szervezőereje a konszenzusra való törekvés.

A konverzációelemzés a szomszédsági párok kapcsán beszél preferált (preferred) és nem preferált (dispreferred) válaszlépésről (Schegloff et al. 1977). Sacks (1973) a kérdésre adott válaszok tekintetében általános egyetértéspreferenciáról beszél, az egyet nem értés azonban általában a nem preferált beszédcselekvések közé sorolható. 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 (1984) a konverzációelemzés módszereit alkalmazva rámutatott arra, hogy ha a beszélő értékelését egy másik, a beszédpartner által kimondott értékelés követi, amely az elsőre reagál, akkor a második értékelés tekintetében a legtöbb szituációban szintén az egyetértés az elvárt cselekvés. A preferált aktus szerkezetileg egyszerű, ezzel szemben a nem preferált aktust strukturális komplexitás jellemzi, 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 beszédpartnernek interperszonális konszenzusra való törekvését, következésképpen igyekeznek késleltetni a megjelenését.

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 (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 1984:81). Kothoff bizonyította, hogy a hétköznapi baráti 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).

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. 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). Georgakopolulou 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 (Georgakopolulou 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 egyet nem értés megvalósítását tehát sokféle különböző tényező határozhatja meg, így például a beszédpartnerek társadalmi és hatalmi távolsága, az egyet nem értés súlya, individuális tényezők, valamint a szintér és a kultúra hatása. Ezek közül dolgozatomban a társadalmi távolsággal és az egyet nem értés súlyával foglalkoztam részletesebben.

A társadalmi távolságot Brown és Levinson (1978) a beszédpartnerek közti interakció gyakorisága, valamint a beszélő és a hallgató által kicserélt anyagi és nem anyagi javak alapján becsüli fel. A magyar beszélőközösség ellentmondási stratégiáival foglalkozó korábbi vizsgálatok (Bándli 2004) azt mutatják, hogy a vizsgált szituációban a társadalmi távolság növekedésével párhuzamosan csökken az adott vizsgálatban megjelenő legdirektebb egyet nem értési stratégia aránya, azaz gyarapodik azoknak a vizsgálati alanyoknak a száma, akik igyekeznek elkerülni a nyílt konfrontációt beszédpartnerükkel szemben. Közeli baráti kapcsolat esetén az adatközlők többnyire vállalják az erősen homlokzatfenyegető egyet nem értési aktust, és nem riadnak vissza a közvetlenebb stratégiák és startégiakombinációk 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.

Az egyet nem értés súlyának az ellentmondás megvalósítására gyakorolt hatását Rees-Miller (2000) vizsgálta tanulmányában. Az adott aktus *súlya* (*severity*) nála az arcfenyegető aktusok komolyságának megállapítására szolgáló brown–levinsoni szituációs paraméterek egyikének, nevezetesen a partner megterhelésének, azaz a tolokodás 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. Rees-Miller felfogásában amikor az egyet nem értés nagy súlyú, a beszélőnek választania kell aközött, 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 súlyosbított 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.

5. A kutatás

5.1. A kutatási hipotézis

Empirikus kutatásomban az egyet nem értés megvalósulási módjait vizsgálom a társadalmi távolság és az egyet nem értés súlyának függvényében. Vizsgálatom kiindulópontjaként a következő 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.

5.2. A kutatás módszere

Az általam vizsgált társalgások 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 párbeszéd

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.

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

1. szituáció: beszélő a beszédpartner saját magával kapcsolatos tényállításával és véleményével kapcsolatban fejezi ki egyet nem értését. Közelebbről a beszédpartner állítása azt tartalmazza, hogy vásárolt egy nyilvánvalóan kétes minőségű és hatású gyógyászati eszközt vagy készítményt (előregyártott szemüveget, új fogyókúrás gyógyszert), amelyet jó minőségűnek tart, és kiváló hatást tulajdonít neki.

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 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).

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 végzettséggel rendelkező fiatal felnőttek voltak.

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.

Az eredmények statisztikai értékeléséhez az 'R' statisztikai programcsomag 2.8.1. (R Development Core Team 2008) verzióját használtam. Az eltérő választípusok megoszlásának vizsgálatkor 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.

5.3.. A kutatás eredményei

A különböző szituációkban az adatközlők a következő startégiákat alkalmazták.

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 ízeje.</i>
3. alternatíva felvetése	<i>Én inkább elmentem, írártam. 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>

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. kétkedés /elbizonytalanítás	<i>Ezt csak úgy mondd.</i>
4. részleges elfogadás	<i>Mindegy már, megvettem, nincs mit tenni</i>

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>

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 beszédpartnerrel egy (szerintük) helyesebb választás felé terelni. A barátok és ismerősök megnyilatkozásainak összevetése a csoporton belüli vizsgálatokkal összecsengő 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 indokolták 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 válaszai 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 megtúrte a legdirektebb önálló stratégiát, ezzel szemben az ismerősök vagy egy közvetettebb stratégiát választottak (1. szituáció), vagy pedig a legközvetlenebb stratégiát egy indirekttel 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 előbbiek 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 enyhítőkkal 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, nagyobbnak, 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.

A fentieket összegezve megállapíthatjuk, hogy a barátok jellemzően a legdirektebb ellentmondási stratégiákat alkalmazták, és jelentősen többet fokoztak, mint az ismerősök. Ezzel szemben az ismerősök „óvatosabban” válsztottak egyet nem értési stratégiát, és szignifikánsan kevesebbszer éltek a fokozás lehetőségével, mint a barátok. A két csoportot az köti össze, hogy támogató társalgás során egyöntetűen ellentmondásuk késleltetésére törekednek.

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 értelmezzem vizsgálatom eredményeit. Mindkét udvariassági elméletről

leszögeztük korábban, hogy tartalmaznak 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 ellent, 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 elgondolkozhatunk 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 együttérés 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 jövőendő kutatások.

Hivatkozott irodalom

- Austin, J. L. 1962. *How to do things with words*. Oxford, Clarendon. (Magyarul: *Tetten ért szavak*. 1990. Budapest, Akadémiai Kiadó.)
- Bándli Judit 2004. "Ezt most komolyan mondod ?!" Az ellentmondási startégiák és a társadalmi tényezők összefüggései. In: Szili Katalin (szerk.) *Dolgozatok a magyar mint idegen nyelv és hungarológia köréből* 39. Tinta Könyvkiadó
- Brown, P.–Levinson, S. 1978. Universals in language use: Politeness phenomena.
- Brown, P.—Levinson, S. 1987. *Politeness. Some universals in language use*.

Cambridge, Cambridge University Press

- Cohen, A. D.–Olshtain, E. 1981. Developing a measure of sociolinguistic competence. The case of apology. *Language Learning* 31: 112-134.
- 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
- Georgakopoulou, A. 2001. Arguing about the future: On indirect disagreements in conversations. *Journal of Pragmatics*, 3: 1881-1900.
- 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.)
- Holmes, J. 1988. Compliments and compliment responses in New Zealand English. *Antopological Linguistics* 28: 485-508.
- Holtgraves, T. (1997). Yes, but... Positive politeness in conversation arguments. *Journal of Language and Social Psychology*, 16: 222-239.
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.)
- Jackson, S.–Jacobs, S. 1981. Argument as a natural category: The routine grounds for arguing in conversation. *Western Journal of Speech Communication*, 45.2: 118-32
- Kakava, C. 2002. Opposition in modern Greek discourse: Cultural and contextual constraints. *Journal of Pragmatics*, 34: 1537-1568.
- Kotthoff, H. 1993. Disagreement and concession in disputes: On the context sensitivity of preference structures. *Language in Society*, 22: 193-216.
- 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.
- L. Aczél Petra 2003. Erős szavak. A bizonyítás mint a szöveg tulajdonsága. *Világosság* 2003/11–12: 171–178.
- Leech, G. N. 1983. *Principles of pragmatics*. London, Longman.
- Levinson, S. C. 1983. *Pragmatics*. Cambridge, Cambridge University Press
- Mey, J. L. 2001. *Pragmatics: An Introduction*. Oxford: Blackwell
- 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.
- Rees-Miller, J. 2000. Power, severity, and context in disagreement. *Journal of Pragmatics*, 32: 1087-1111.
- 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.
- 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* Sommerville, MA, Cascadilla Press 57-76.
- 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.
- 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
- Sornig, K. 1977. Disagreement and contradiction as communicative acts. *Journal of Pragmatics* 1: 347–373.
- 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
- Wierzbicka, A. 1987. *English speech act verbs*. Sydney, Academic Press.
- Wolfson, N. 1990. The bulge: A theory of speech behavior and social distance. *Penn Working Papers in Educational Linguistics*, 2.1: 55-83.

Az értekezés témájában megjelent publikációk

Tanulmányok:

Bándli Judit-Maróti Orsolya 2003. Kultúra és nyelvi viselkedés. Japán diákok kérésű és visszautasítási stratégiái magyar nyelven. In: Hungarológiai évkönyv 4. Pécsi Tudományegyetem 137-152.

Bándli Judit 2003. Értékelés és együttműködés a tanórán. In: Modern Nyelvoktatás 9. 2-3. 27-36.

Bándli Judit 2004. "Ezt most komolyan mondod?!" Az ellentmondási stratégiák és a társadalmi tényezők összefüggései. In: Szili Katalin szerk. Dolgozatok a magyar mint idegen nyelv és hungarológia köréből 39. sz. Tinta Könyvkiadó 16 pp.

Recenzió:

Bándli Judit 2005. Szili Katalin: Tetté vált szavak. A beszédaktusok elmélete és gyakorlata. In: THL₂ 2005/1 133-134.