



Studentski dom „Evropa” – Európa Kollégium Egyetemista Központ, Újvidék

A KÉRÉS ELUTASÍTÁSÁNAK STRATÉGIÁI KÜLÖNBÖZŐ BESZÉDHELYZETEKBE

MAGYAR NYELVI MŰHELY

Mentor:

Dr. Katona Edit

Szerző:

Reckeck Vivien

Újvidéki Egyetem, Bölcsészettudományi

Kar

Magyar Nyelv és Irodalom Tanszék

II. évfolyam

2024. december, Újvidék

Tartalomjegyzék

1. BEVEZETŐ	4
2. A BESZÉDAKTUS-ELMÉLET	6
2.1 A beszédaktus-elmélet kialakulásának történeti áttekintése.....	6
2.2. A „beszéd aktusa”	7
2.2.1. A mondat és a megnyilatkozás	7
2.2.2 Konstatívumok, performatívumok	7
2.2.3 Lokúció – illokúció – perlokúció	8
3. A KÖZVETETT BESZÉDAKTUSOK	9
3.1 Az elutasítás pragmatikája.....	10
3.1.1 Az elutasítás mint beszédaktus	10
3.2 A bocsánatkérés mint az elutasítást kísérő, járulékos beszédaktus	11
4. AZ ARCVÉDÉS ÉS AZ ARCFENYEGETÉS	12
4.1 A hazugság fogalmáról.....	12
5. A KUTATÁS FOLYAMATA ÉS A FELDOLGOZÁS MÓDJA	14
5.1 Az első felmérés módszere	14
5.2 A második felmérés módszere.....	15
6. AZ ELSŐ FELMÉRÉS EREDMÉNYEI	16
6.1 A mennyiségi elemzések tanulságai	16
6.1.1 Elutasításmentes válaszok.....	17
6.2 Az elutasító stratégiaegyüttesek elemzése.....	19
6.2.1 A nem performatív tagadások és a hozzá kapcsolódó stratégiaegyüttesek.....	19
6.2.2 A nem performatív tagadások nyelvi jellemzői	20
.....	21
6.2.3 A magyarázkodó, okadó szemantikai forma és a kapcsolódó stratégiaegyüttesek	22
6.2.4 A sajnálatkifejezéssel alkotott stratégiaegyüttesek	24

6.3 Udvariassági formulák, járulékos aktusok.....	26
7. A MÁSODIK FELMÉRÉS EREDMÉNYEI.....	31
7.1 Az őszintének vélt megnyilatkozások	32
7.2 A hazugságnak vélt megnyilatkozások.....	33
7.3 Hazugságnak, de jó stratégiának ítélt megnyilatkozások	35
7.4 Jó stratégiának, de bizonytalan igazságértékűnek vélt megnyilatkozások	35
7.5 Rossz stratégiának és bizonytalan igazságértékűnek vélt megnyilatkozások	36
8. ÖSSZEFOGLALÓ.....	38
IRODALOM	40

Tartalmi kivonat

A dolgozat két kérdőíves kutatás eredményeit foglalja össze. Az egyik azt kutatta, milyen elutasító stratégiákat választanak a vajdasági fiatalok kérések elutasítás során, a másik pedig, hogy hogyan értékelik ezeket a stratégiákat. Az eredmények bemutatását megelőzi egy elméleti ismertető, hiszen a pragmatikai indíttatású kutatások elméleti alapjait a beszédaktus-elméletből merítik. A dolgozat fő fejezetei: *A beszédaktus-elmélet, A közvetett beszédaktusok, Az arcvédelem és az arcfenyegetés, A kutatás folyamata és a feldolgozás módja, Az első felmérés eredményei, A második felmérés eredményei.* Az első felmérés a Magyarországon és Vajdaságban élő magyarok nyelvhasználatában jelen levő eltérések feltárása érdekében készültek Szili (2002) alapozó munkájának felhasználásával. Így az első részben a dolgozat Szilire támaszkodva sorolja be különböző stratégiák alá, és veti elemzés alá a begyűjtött válaszokat. Szili megállapítása az volt, hogy a magyar nyelvhasználók nem szeretnek nyílt tagadó formákat alkalmazni kérések elutasítása során. A vizsgálatból kiderült, hogy a vajdasági egyetemisták is többnyire igyekeznek elkerülni a nyílt, szűrős tagadást, helyette magyarázkodnak, sajnálkoznak, bocsánatkérését, enyhítőket alkalmaznak válaszuk élének tompítása érdekében. A dolgozat hipotézise tehát nem bizonyosodott be, miszerint szembevetendő különbségek lesznek majd a külföldi és az anyaországi adatközlők válaszai között. Az eltérés azonban abban megmutatkozott, hogy Vajdaságban nem adnak hosszú magyarázatokat a stratégia alkalmazásakor, és olykor a vajdasági magyar nyelv regionális elemeivel is élnek. A második felmérés, amely Falyuna Nóra (2016) munkájából inspirálódott, valamelyest alátámasztotta az első kutatás eredményeit, de némiképp árnyalt is rajtuk. Eredménye, hogy

habár kedvelt formának bizonyult a magyarázkodás, okadás stratégiája, a második körben nem mindig ítélték meg kedvező eljárásként. Inkább az alternatíva ajánlásának stratégiája került kitüntetett pozícióba a második felmérés során. Feltárássra került az is, hogy az elutasító felek felismerik a hazugságot a megnyilatkozásokban, ennek ellenére mégis élnek ezzel a stratégiával. A hasonló eredmények ellenére indokolt lenne egy olyan felmérés is, amely más társadalmi csoportok elutasítási stratégiáit is vizsgálná, hiszen ebben a kutatásban csak egyetemi hallgatók vettek részt.

Kulcsszavak: *pragmatika, közvetett-beszédaktusok, kérés, elutasítás, stratégiák, hazugság*

1. BEVEZETŐ

A magyar nyelv beszélőitől nem idegen a mondás: a szavaknak erejük van. Gyakran elhangzó megállapítás ez, mégis érdemes komolyabban is elgondolkodni rajta, mi ez az erő. A szavak nem csak a kommunikáció megvalósítására adnak lehetőséget, de érzelmeinket, gondolatainkat is ezek segítségével közölhetjük. Arra azonban talán keveset gondolunk, hogy a szavakkal nem csak kommunikálunk, cselekszünk is. Pedig mindennapos cselekedetek ezek: gondoljunk a gratulációra vagy akár a köszönésre. Amikor mondatot szerkesztünk a gratulációhoz (*Gratulálok!*), ennek kimondása nem csupán egy pusztán megnyilatkozás, cselekedet is, hiszen ezzel átnyújtottuk gratulációnkat.

Mivel az ember körül van véve ehhez hasonló megnyilatkozásokkal, természetesen sokakat megmozgatott a téma, s jelen dolgozat is arra vállalkozik, hogy körüljárja, milyen tartalmakat fedhetnek az elhangzó szavak. Többek között azt vizsgálja, milyen nyelvi eszközöket, stratégiákat választanak a nyelvhasználók, amikor kérést kell elutasítaniuk. Mivel a visszautasítás is a fent említett megnyilatkozásokhoz tartozik, azaz egyszerre cselekedet is, ezért a beszédaktus-elmélet ismerete fontos ahhoz, hogy a kutatás tárgya és eredményei érthetőek legyenek. A dolgozat ezért bemutatja a beszédaktus jelenségét, külön fejezetben tárgyalja a közvetett beszédaktus fogalmát, ennek keretein belül bővebben foglalkozik az elutasítás és az ezt járulékosan kísérő bocsánatkérés beszédaktusával. Bemutatja az elutasításhoz szorosan kapcsolódó arcvéde és arcfenyegetés fogalmát, röviden értekezik a hazugság fogalmáról is, amelynek ismerete a második felmérés szempontjából szükséges.

Ugyanis két felmérés bemutatására kerül sor a dolgozatban, az egyik azt vizsgálta, a vajdasági magyar fiatalok körében milyen formában jelennek meg az elutasításra vonatkozó

megnyilatkozások, olyan helyzetekben, melyekben nem szívesen mondunk nyíltan nemet. A második felmérés pedig arra irányult, hogy milyen módon értékelik a választott stratégiákat az adatközlők. Az első kutatás célja, hogy feltárja megtapasztalhatók-e különbségek a vajdasági és az anyaországi nyelvhasználat között, a másodiké leginkább az, hogy empirikus kutatás is alátámassza az elutasító stratégiákról való ismereteinket.

A dolgozat tehát elméleti áttekintést nyújt a beszédaktus-jelenségekhez, bemutatja történeti hátterüket, a kutatások alapjául szolgáló fogalmakat, mindeközben támaszkodik a téma jeles magyar képviselőire, többek között Szili Katalin és Láncz Irén megállapításaira. Mindezt követi a kérdés elutasítását feldolgozó regionális felmérés eredményeinek bemutatása, elemzése, majd a második kutatás eredményeinek kiértékelése, s legvégül a következtetések levonása.

2. A BESZÉDAKTUS-ELMÉLET

2.1 A beszédaktus-elmélet kialakulásának történeti áttekintése

A beszédaktusok vizsgálatának legjelentősebb képviselői John Langshaw Austin és John R. Searle nyelvfilozófusok. Munkásságuk meghatározó jelentőségű a téma kutatása szempontjából. A filozófiát mint ősi tudományt az ókortól napjainkig foglalkoztatja a beszédtevékenység. Wittgenstein a XX. században például úgy gondolta, a nyelvnek sokféle alkalmazása lehetséges, s nem csak kognitív módon közelíthető meg a nyelvhasználat. A kognitív megközelítés szerint ugyanis a beszéd egyetlen, elsődleges célja a gondolat kifejezés és a gondolat közlés. Észrevehető azonban, hogy ha például elolvassunk egy történetet, viccet mesélünk, köszönünk, átkozódunk, megköszönünk valamit, kérünk, fohászkodunk az a nem kognitív nyelvhasználatához tartozhat (Black 1998). 1962-ben J. L. Austin is megjelentetett egy munkát, amelyben ő is ellenszegül annak a régi tanításnak, miszerint a nyelv feladata, hogy tükrözze a világot, s a megnyilatkozásoknak és a mondatoknak mindig igazságértékkel kell rendelkezniük, és eszerint vagy igazak vagy hamisak lehetnek (vö. Szili 2004, 65). A fenti példákat megvizsgálva is észrevehető, hogy ez nem lehet törvényszerű, hiszen a köszönésnek, az átkozódásnak vagy egy szépirodalmi alkotás szövegének nem állapítható meg az igazságértéke (Black 1998). Austin már részletesen vizsgálta azokat a megnyilatkozásokat is, amelyek látszólag talán állítások, azonban ezeknek használata valójában nem arra szolgál, hogy egy tényállást írjunk le, hanem általuk cselekedet végrehajtása megy végbe. Így jutott el Austin és ezen a ponton jelen dolgozat is a beszédaktus elméletéig, vagyis addig a következtetésig, hogy a szavak használata tett (Szili 2004).

Austin tanítványa, Searle általánosítani kívánta mestere megállapításait, s kissé még továbblépni. Addig az általánosan elfogadott nézet úgy szólt, hogy a nyelv elsődleges feladata a reprezentáció és az információtovábbítás, vagyis csak egy eszköz ezekhez (Szabó 2022). Searle azonban úgy gondolta, el kell távolodni attól a saussure-i filozófiától, miszerint a nyelv csupán jelrendszer (Szabó 2022). Ez évszázados meghatározás, miszerint a világot úgy képezzük le a társadalomban, hogy jelölteket (ideákat) jelölőkkel párosítunk, s a szavak csupán jelölők. Searle újraértelmezi mind a társadalmat, mind a nyelvet, amely értelmezésben a nyelv és a cselekvés között lényegi kapcsolat áll fenn (vö. Szabó 2022).

A nyelvészek az 1970-es években kezdtek el különböző megközelítésben foglalkozni a beszédaktus-elmélettel, meghatározó mégis Austin maradt a témában, még akkor is, ha megállapításai később még kiegészítésre, pontosításra szorultak (Szili 2004). Austin a

„pragmatika atyja” címet is magáénak tudhatja, hisz az ő munkássága révén vált nyelvészeti ággá a pragmatika, amely terület a nyelv használatával foglalkozik, s ma már jól elkülönül a lingvisztika más ágaitól.

2.2. A „beszéd aktusa”

A rövid történeti háttér áttekintése után bemutatásra kerül, milyen tényezők járulnak hozzá a beszédaktus megvalósulásához, például, hogy hogyan különül el a mondat a megnyilatkozástól.

2.2.1. A mondat és a megnyilatkozás

Amikor mondatot szerkesztünk, olyan modalitású mondatok megalkotására törekszünk, amelyek segítenek céljaink elérésében. Például ha kijelentést szeretnénk tenni, állítást megfogalmazni, állító mondatot alkotunk, ha kérdezni szeretnénk, kérdő mondatot. Azonban óvatosan kell vizsgálnunk ezt a kérdéskört, hiszen a mondatok használata nem mindig felel meg formai jegyeiknek. Például ha hallgatóságunkat fel szeretnénk szólítani, nyissa ki az ablakot, nem csak felszólító mondattal tehetjük ezt meg. A „Melegem van.” vagy a „Nem lehetne kinyitni az ablakot?” kijelentő és kérdő mondatok is elláthatják a feladatot. Ezekben az esetekben már elhangzó mondatokról beszélünk, amelyeket megnyilatkozásoknak nevezünk. Tehát a mondat a nyelv egysége, a megnyilatkozás a beszédé.

2.2.2 Konstatívumok, performatívumok

Habár Austin és Searle megállapítása alapján minden mondat lehet cselekedet, mégis vannak olyan mondatok, melyeknek használata alkalmával kifejezetten megfigyelhető az aktus létrejötte, másokkal pedig csak tényeket állapítunk meg. Austin ezeket performatív és konstatív aktusoknak nevezte. Más szóval ezek a performatívumok és konstatívumok. Ahogy Bándli megfogalmazza (Bándli 2009) a konstatív aktusokra az jellemző, hogy rendelhető hozzájuk igazságérték, a performatívumok ezzel szemben nem értékelhetőek ilyen módon. Performatív megnyilatkozás például, ha azt mondjuk: *Gratulálok!* Ebben az esetben a gratuláció átnyújtása szavakkal történik meg, a cselekedet létrejöttét a performatív ige teszi lehetővé. Ezzel szemben – ha olyan megnyilatkozást teszünk: *Hideg van!* – akkor konstatív aktust vittünk végbe, hiszen valamilyen tényt állapítottunk meg, amely vagy igaz vagy hamis. Austin később kiegészítette a két fogalmat az implicit és az explicit performatívumok fogalmával, hiszen olykor akkor is megvalósul beszédett, ha a megnyilatkozás nem tartalmaz performatív igét, az ilyen esetek tehát az implicit performatívumok, amely megnyilatkozások pedig tartalmazznak is performatív igét, az explicitek (vö. Bándli 2009).

Látható, hogy a beszédcselekvés elég különböző módokon valósulhat meg, a továbbiakban a hozzá kapcsolódó fogalmak leírása segít megérteni összetettségét.

2.2.3 Lokúció – illokúció – perlokúció

Vannak olyan esetek, amikor a megnyilatkozás tartalmát úgy kell értelmeznünk, ahogy a megszerkesztett mondatban is szerepel, ez a mondat lokúciója. Ahogyan az korábban is megállapítást nyert, általában igyekszünk grammatikailag olyan mondatot szerkeszteni, amely megfelel céljainknak. Austin megállapítása szerint lokúciós aktust végzünk, ha a mondat kódrendszerének dekódolása eljuttat a jelentésig (vö. Bándli 2009, 11).

Illokúciós aktus akkor jön létre, ha a lokúciós aktussal cselekvést hajtunk létre. Például amennyiben a „Hideg van.” állító mondatot megnyilatkozásként szerepeltetjük, s ezzel a beszédpartnerünk tudtára szeretnénk adni, hogy épp ilyen az időjárási körülmény, akkor a mondat illokúciója az állítás. Azonban ha ezzel a megnyilatkozással azt szeretnénk elérni, hogy a másik fél egy takarót adjon, vagy csukja be az ablakot, akkor a mondat illokúciója a kérés.

A perlokúció a megnyilatkozás révén elért hatás. Például egy állítás perlokúciója lehet az, hogy a hallgatóság meglepődik, elretten valamitől, meggyőződik valamiről stb. A perlokúciós hatás nem mindig van összhangban a beszélő szándékával, például valaki megsértődhet vagy meglepődhet valamin annak ellenére, hogy a beszélő nem akarta vele megsérteni vagy meglepni.

3. A KÖZVETETT BESZÉDAKTUSOK

Jelen dolgozat röviden összefoglalja a közvetett beszédaktusok témakörét is. Eme elmélet felállításával szintén Searle foglalkozott, megállapítása szerint amikor a beszélő a megnyilatkozás során közvetett beszédaktust alkalmaz, értheti a mondatot úgy, ahogy mondja, de mást is érthet rajta (vö. Láncz 2015, 100).

Az előző fejezetben szó esett a lokúció és az illokúció fogalmáról. Amennyiben közvetett beszédaktus valósul meg, a kommunikációs felek olyan beszédhelyzetben vannak, hogy az elhangzott megnyilatkozást nem úgy kell értelmeznie a befogadónak, ahogyan akkor kellene, ha a megnyilatkozás ráépülne a mondat tartalmára (vö. Láncz 2015, 101). Tehát nem a mondat lokúcióját kell figyelembe vennie, hanem az illokúciós hatást. Az információ nem a grammatikai eszközök értelmezése révén jut el a feladótól a befogadóig, hanem a kontextus segít ebben (Bándli 2009). Azonban kizárólag a befogadótól függ, hogy felismeri-e azt a szándékot, hogy a feladó megnyilatkozásának nem a szó szerinti értelmezésére vágyik. Hiszen a fentiekben az illokúciós fejezetben is látható, hogy ugyanaz a megnyilatkozás többféle hatást is kiválthat. Így vezethető be a közvetett beszédaktus fogalma, amely fogalom azokra a beszédaktusokra használatos, amikor „a beszélő mást mond, mint amit közölni szándékozik” (Láncz 2015, 101).

Searle a közvetett beszédaktusokról azt mondja, azáltal többek attól, amit a beszélő ténylegesen mond a hallgatójának, hogy a feladója „épít a mindkettejük számára közös – mind nyelvi, mind nem nyelvi – háttérinformációra, valamint a hallgató általános értelmi és következtetési képességeire” (Searle 1997, 63).

Felmerül a kérdés, milyen módon történik meg, hogy a befogadó helyesen tudja értelmezni a rejtett információkat. Searle a maga, valamint Austin megállapításai nyomán végül kidolgozott egy feltételrendszert, amely feltételek teljesülésével sikeres beszédaktus mehet végbe. Alapvetően szükséges, hogy a kommunikáció alapfeltételei adottak legyenek (közös kódrendszer, zajmentes csatorna stb.); ezután a feladónak megnyilatkozást kell közölnie valamilyen proposíciós tartalommal; Searle-nél szerepel egy előkészületi feltétel, miszerint teljesülniük kell bizonyos előfeltételeknek; a sikeres aktus lefolyásához hozzájárul a beszélők megfelelő mentális állapota; a beszédaktusnak illokúciós lényeggel kell rendelkeznie; a lényegi feltétel teljesülése a megnyilatkozás által válik lehetővé (vö. Bándli 2009, 16). Searle társaihoz képest bonyolult rendszert állított fel a közvetett beszédaktusok megfejtésére, alapvető elgondolása azonban az, azzal, hogy a beszélő épít a hallgatója és közte meglévő közös nyelvi

és nem nyelvi háttérinformációkra, megnyilatkozása többet közölhet annál, amit valójában kimondott (vö. Lánicz 2015, 101).

Az eddigiekhez azonban járulniuk kell további feltételeknek is, amelyek biztosítják, hogy együttműködő társalgás jöjjön létre. Az együttműködési elvvel Grice foglalkozott, aki maximákat fogalmazott meg, amelyeket a beszédpartnereknek követniük kell ahhoz, hogy létrejöhessen az együttműködő társalgás (Bándli 2009). Négy maxima biztosítja az elv működését: a mennyiség maxima, a minőség maxima, a relevancia maxima és a mód maxima. Tehát a társalgónak figyelnie kell arra, hogy elegendő mértékben, legyen informatív, de ne túlzóan; a minőségi maxima szerint csak olyat mondhat, amit igaznak hisz, olyat pedig nem, amit hamisnak hisz, vagy nincs elegendő információja igazságértékével kapcsolatban. A relevancia maxima arra utasít, a beszélő legyen releváns, vagyis a mondanivalója legyen a tárgyhöz tartozó; a mód maxima pedig arra mutat rá, kerülni kell a kifejezés homályosságát, kétértelműségét, érthetatlenségét (vö. Bándli 2009, 14).

3.1 Az elutasítás pragmatikája

A közvetett beszédaktusok létrejötte számos helyzetben megfigyelhető. A beszélők gyakran akkor fordulnak hozzá, ha kérést intéznek valakihez, elutasítanak, bocsánatot kérnek. Pontosabban ilyen általánosítás nehezen tehető, hiszen a nyelvek és a kultúrák ilyen tekintetben is különböznek egymástól, minden nyelvközösség máshogy használja a rendelkezésére álló nyelvi eszközöket (vö. Szili 2002, 204). Az azonban kimondható, hogy a magyar nyelvhasználók körében gyakori, hogy az elutasítás nem nyíltan történik meg, hiszen „a magyarban nemet mondani mind a társadalmilag azonos szinten állónak, mind a magasabb státuszban lévőknek udvariatlanság” (Szili 2002, 204). Jelen dolgozat ezért választotta vizsgálódási tárgyául az elutasításhoz kötődő stratégiák vizsgálatát, mert a magyar nyelvben számtalan megnyilatkozás szerkeszthető annak érdekében, hogy kifogást vagy mentséget fogalmazzunk meg egy kérésre.

3.1.1 Az elutasítás mint beszédaktus

„Az elutasítás az a beszédaktus, amellyel a beszélő a hallgatója által javasolt vagy kívánt cselekvés teljesítését tagadja meg” (Szili 2002, 205). Ez a definíció tömören összefoglalja a szóban forgó beszédaktus lényegét. A vizsgálódási tárgy azonban egyáltalán nem egyszerű a nyelvhasználók számára, hiszen ez a beszédaktusok közül a legkülönösebb: az elutasítás beszédaktusát mindig a befogadó félnek (tehát nem a kezdeményezőnek) kell megteremtenie. Az elutasítás a legkellemetlenebb aktus egy beszélgetés során, hiszen a beszélő felkészületlen

az elutasító válasz adására, s emellett a cselekedethez szorosan kapcsolódik egyfajta szégyenérzet (vö. Szili 2002, 205).

3.2 A bocsánatkérés mint az elutasítást kísérő, járulékos beszédaktus

Szili Katalin Sh. Blum-Kulka és J. House megfogalmazását foglalja össze, mikor definíciót alkot a bocsánatkérés beszédaktusáról, jelen dolgozat pedig Szili összefoglalóját idézi: „a bocsánatkérés az a beszédaktus, mellyel a beszélő helyreállítja a közte és a hallgatója között önnön hibájából felborult egyensúlyt, harmóniát” (Szili 2003, 292). A bocsánatkérés rokonítható valamelyest az elutasítással, hiszen a többi beszédaktustól eltérően (pl. gratuláció, köszönés, köszöntés) ez sem konfliktustól mentes, akárcsak az elutasítás. Mindkettő arcfenyegető tevékenység, éppen e hasonlóság miatt ragadja ki a dolgozat éppen ezt a két aktust a beszédcselekvések világából. Ahogyan az elutasítás sem vet jó fényt közlőjére, úgy a bocsánatkérés is az arc fenyegetettségét idézi elő (vö. Szili 2003, 292). Bocsánatkéréskor a beszélőnek „valamilyen mértékben meg kell alázkodnia ahhoz, hogy partnerét az őt megillető elégtételben részesítse” (Szili 2003, 292).

Születtek olyan programok, amelyek azt vizsgálták, milyen kapcsolatban áll egymással a kommunikáció és a kultúra. Ezek a kutatások azt adták eredményül, hogy minden beszélőközösség saját mintát követ beszédjében.

Még egy nyelven belül is eltérések mutatkozhatnak a bocsánatkéréshez való viszonyulás tekintetében a különböző környezetekben. Ezt támasztja alá Szili Katalin személyes élménye, amelyet a *Tetten ért szavak* című munkájában oszt meg, miszerint egy vajdasági diákja azt mesélte neki, „szülőfalujában nem ismerik a verbális bocsánatkérési módokat. Amikor családjával hazalátogatott, s a helybeliek hallották, miként kérnek bocsánatot egymástól, egy idő után hasonló helyzetekben így kezdték biztatni gyermekeiket: mondjad te is szépen, »pestiesen«” (Szili 2004, 101).

4. AZ ARCVÉDÉS ÉS AZ ARCFENYEGETÉS

Az elutasítás témája kapcsán kiemelten fontos fogalmak az arcvédés és az arcfenyegetés. Amikor egy beszédhelyzetben a befogadó fél arra kényszerül, hogy felkészületlenül elutasítsa a feladót, fenyegetve érzi magát, de egyben a partnere is fenyegetett helyzetbe kerül. Ezért az elutasítást arcfenyegető aktusnak is nevezhetjük (vö. Falyuna 2016, 30).

Brown és Levinson elmélete szerint az emberek arccal rendelkező lények, akik racionálisan választják meg a céljaiknak megfelelő eszközöket. Elméletükbe az arc (face) fogalma Goffmantól került be: az arc az én (self) azon része, amely a pozitív társadalmi értékeket kívánja tükrözni, az egyén önbecsülését szimbolizálja, ez a másokkal folytatott interakció során sérülhet, megőrződhet vagy fejlődhet. A Brown és Levinson elméletét összefoglaló Falyuna Nóra munkája alapján a dolgozat kétféle arcot ismertet:

1. Negatív arc – ez az egyén azon vágya, hogy szabadon cselekedhessen, mások befolyásától mentes legyen
2. Pozitív arc – ez az egyén azon vágya, hogy pozitív képet alkossanak róla, hogy azt tiszteletben tartsák. Ide tartozik az a vágy is, hogy az egyén kívánságait más is kívánatosnak tartsa (vö. Falyuna 2016, 31).

A kommunikációban résztvevő mindkét fél rendelkezik mind pozitív, mind negatív arccal, így ami az egyik fél számára arcvédő, a másik fél számára akár arcfenyegető is lehet. Amit az egyik fél partnere arcának védelmére szán, a befogadó arcfenyegetésnek is érzékelheti. Erre mutatott példát Beebe és Takahashi (Beebe–Takahashi 1989) az amerikai anyanyelvi beszélők és az angolt idegen nyelvként beszélő japánok közti kommunikáció beszédaktusainak kutatásakor. Egy japán beszélő úgy szeretne volna elutasítani professzorát, aki tanácsot adott neki egy munkájához, hogy kérdések sorát szegezte neki, amelyeket megválaszolva a professzornak egyre jobban meg kellett indokolnia javaslatát. A japán beszélő ezt jó arcvédő stratégiának gondolta, a kutatás során azonban kiderült, hogy az amerikai professzor annál inkább megsértődött, minél jobban ki kellett fejtenie a gondolatait, már-már bolondnak érezte magát (Beebe–Takahashi 1989).

4.1 A hazugság fogalmáról

A bevezetőben említésre került, hogy jelen dolgozat két felmérés eredményeit mutatja be. Az első felmérés adatai az elutasító stratégiák és a bocsánatkérés szempontjából elemezhetőek,

s ehhez már felállította az elméleti alapokat a munka, most szükségszerű feltárni a második gyűjtés elméleti hátterét is. Ebben a felmérésben a hazugság témaköre a központi.

Jelen munka ebben a témakörben elsősorban Falyuna Nóra kutatására (Falyuna 2016) támaszkodik, aki összegyűjtötte a hazugság fogalmáról szóló elméleteket. Itt most csak annak pragmatikai vonatkozásai kerülnek előtérbe.

Fontos kiemelni például a bagatell hazugságok fogalmát, amelyet Bok vezetett be, amikor a hazugság nyolc típusát határozta meg. Az ilyen típusú hazugságok során őszintétlenek vagyunk, de nem szándékozunk kárt okozni senkinek, s ezek a bagatell hazugságok nem rendelkeznek nagy erkölcsi jelentőséggel. Kutatásom során feltételeztem, hogy ez a típusú hazugság fog megjelenni azokban a megnyilatkozásokban, amikor vissza kell utasítani valakit, esetleg valamilyen valótlan kifogással. De az ilyen hazugságok besorolhatóak a Meltzer által kialakított kategóriába is, azaz a részvétből elkövetett hazugságok csoportjába, ezek a hazugságok a konfliktus elkerülését szolgálják, a beszédpartnerünk arcvédésére szolgálnak (vö. Falyuna 2016, 23).

Falyuna Nóránál kiemelésre kerül, hogy a hazugságot beszédaktusként értelmezni problémás, hiszen jelen dolgozatban is említésre került már, hogy a sikeres aktus lefolyásához teljesülniük kell bizonyos együttműködési alapelveknek. Grice együttműködési alapelve tartalmazza a minőség maximáját is, azaz a beszélő csak olyat mondhat, amit igaznak hisz, olyat pedig nem, amit hamisnak hisz, vagy nincs elegendő információja igazságértékével kapcsolatban.

Megoldást a problémára Austin talált. Az igazság fogalmának új jelentést adott (pragmatikai szempontból). Szerinte egy állítás igazságértéket több tényező is befolyásolja, nem csak az, hogy az állítója igaznak véli-e. Az, hogy egy állításból mit hagynak ki vagy éppen tesznek hozzá, így az ezáltal megtévesztő lesz, például befolyásolja, hogy a kijelentés igaz vagy hamis (vö. Falyuna 2016, 25). Mindettől eltekintve Austin úgy gondolta, hogy a beszélő – függetlenül attól, hogy saját maga hiszi-e, amit állít – az iránt elkötelezett, hogy meggyőzze a hallgatóját, tehát a propozíciós szándéka megvan, ezért „az aktus nem érvénytelen, csak nem őszinte” (Falyuna 2016, 25).

5. A KUTATÁS FOLYAMATA ÉS A FELDOLGOZÁS MÓDJA

5.1 Az első felmérés módszere

Az elméleti alapok megismerését követte a kérés elutasítási stratégiáinak vizsgálata egy kérdőíves felmérés révén. Egy szerepjátékos kérdőívet töltöttek ki az adatközlők, ahol le kellett írniuk, szerintük mit mondanának a felvázolt szituációkban. Ezt a módszert használta Szili is, valamint a külföldi szerzőpáros Beebe és Takahashi is. Utóbbiak a módszer hasznosságáról szólva kiemelik, hogy a módszer előnye, hogy rövid idő alatt nagy mennyiségű adat gyűjthető általa, minden adatközlő pontosan ugyanazzal a szituációval áll szemben (Beebe–Takahashi 1989). Beebe másféle kutatást is végezve azt is kimutatta, hogy a válaszadók intuíciói arról, hogy mit mondanának egy adott szituációban, szorosan megfelelnek annak, amit mások ténylegesen mondtak ugyanabban a helyzetben (vö. Beebe–Takahashi 1989, 201).

Ennek az online kérdőívnek a kitöltésére 36 egyetemista vállalkozott. Nyolc fiktív szituációval találkoztak, amelyekben az volt a feladatuk, hogy utasítsanak vissza valakit, aki egyes esetekben testvérük, nagymamájuk, évfolyamtársuk volt, más esetekben egy kolduló személy, egy idegen a buszon vagy az orvosi váróteremben, egy esetben a tanáruk és egy másik esetben egy telefonos eladó. A beérkezett válaszok képezték tehát az első elemzés anyagát. A válaszok feldolgozásában Szili Katalin elutasításról szóló munkáját vette alapul a dolgozat, aki pedig más jeles kutatásokra támaszkodva dolgozott, például alapul vette a Beebe–Takahashi–Uliss-Weltz által felállított stratégiai rendszert. Ez alapján az elutasító stratégiák a következők lehetnek (a kutatásomban előforduló példákkal szemléltetve¹):

1. direkt szemantikai formák

- a) performatívum
- b) nem performatívummal kifejezett tagadás (*Most nem tudom elküldeni.*)

2. indirekt szemantikai formák

- a) sajnálat kifejezése (*Sajnos ez a hétvége nem jó.*)
- b) kívánság
- c) magyarázkodás, kifogások, okok felsorolása (*Most nem érek rá. Bocsi csúnyán írok. Bocsi, de mára más programom van.*)
- d) alternatíva ajánlása (*Csináld meg, és később átnézem.*)

¹ Az adatközlők válaszai az általuk megadott változatban kerültek bele a dolgozatba, tehát az írásjelhasználat követi az adatközlők helyesírását, az eltéréseket ez indokolja.

e) jövőhöz vagy múlthoz kötött elfogadás (*Ha előbb szólsz, elhalasztom a programom és segítek neked.*)

f) jövőbeli elfogadás kilátásba helyezése (*Később segítek.*)

g) elvek hangoztatása (*Nem osztom meg a jegyzeteimet másokkal, mert nem tudom garantálni, hogy minden helyesen van leírva.*)

h) filozófiai jellegű kijelentés

i) kísérlet a partner lebeszélésére (*Úgy érzem, hogy erre a feladatra nem én vagyok a megfelelő ember.*)

j) visszautasításként funkcionáló elfogadás (*Hát majd meglátom.*)

k) elkerülés (vö. Szili 2002, 206).

A dolgozatban ezek a kategóriák a Szili Katalin által átszámozott változatban jelennek meg, tehát a következő számok alatt különbözteti meg a stratégiákat a könnyebb átláthatóság reményében:

1. explicit performatívum
2. nem performatív tagadás
3. sajnálat kifejezése
4. kívánság
5. magyarázkodás, okadás
6. alternatíva állítása
7. jövőbeli vagy múlthoz kötött elfogadás
8. elfogadás kilátásba helyezése
9. elvek hangoztatása
10. filozófiai megközelítés
11. a hallgató lebeszélése
12. látszólagos elfogadás
13. kikerülés

A fenti sorszámok fogják a továbbiakban jelölni és megkülönböztetni a stratégiákat, amelyeket elemzés alá vet a következőkben a dolgozat.

5.2 A második felmérés módszere

Az első kérdőív kiküldése után, és annak válaszainak rendszerezése, elemzése után készült el a második kérdőív. A fenti nyolc szituáció közül öt került bele a második felmérésbe. Az öt szituációhoz öt válaszadási lehetőség társult, az adatközlőknek arról kellett nyilatkozniuk, hogy a megadott helyzetben az öt lehetőség közül melyiket tartják leghitelesebb és legkevésbé hiteles válaszadási formának.

Az újabb kérdőív kitöltésére kevesebb, összesen 16 egyetemista vállalkozott, de ők mind részt vettek az első felmérésben is.

Fontos továbbá kiemelni, hogy az öt lehetőség az első felmérés által begyűjtött válaszokból került ki, tehát megtörténhetett, hogy az adatközlők a saját mondataikkal találkoztak a második felmérés során.

A válaszadóknak meg is kellett indokolniuk döntéseiket. Ennek a módszernek a célja az volt, hogy a megjegyzésekből láthatóvá váljon, hogy hazugságnak érzékelnek-e egyes kifogásokat, milyen stratégiákat vélnek jó vagy rossz eljárásnak. A továbbiakban ennek eredményei is bemutatásra kerülnek.

6. AZ ELSŐ FELMÉRÉS EREDMÉNYEI

6.1 A mennyiségi elemzések tanulságai

A válaszok rendszerezése után láthatóvá vált, hogy önálló formában előforduló stratégia a 2. (nem performatív tagadás) és még nagyobb mennyiségben az 5. stratégia (magyarázkodás, okadás). A 6., 7., 8., 9., 11., 12. is megjelenik, azonban elenyésző mennyiségben. Szintén a 2. és az 5. stratégiák azok, amelyek gyakran kombinációba lépnek más stratégiákkal. Érdekes, hogy a 3. stratégia (sajnálatkifejezés) kizárólag stratégiaegyüttes elemeként jelenik meg, amely eredmény Szilinélt is feltűnik, egyszerűen ezt úgy magyarázza, érthető, hiszen önállóan más beszédaktusként, bocsánatkérésként kellene értelmeznünk (vö. Szili 2002, 209).

A nem performatív ígérel történő tagadás mellett megjelenik a magyarázkodás vagy okadás (*Most nem szívesen adnám oda, mert sokat dolgoztam vele.*); a jövőbeli elfogadás kilátásba helyezése (*Most nem tudok elmenni, de jövő hétvégén mindenképp elmegyek.*). A 3. stratégia, a sajnálat kifejezése együttest alkot gyakran a magyarázkodással, okadással (*Sajnálom most nincs nálam készpénz.*); hármas együttesben jelenik meg a sajnálat kifejezése, a magyarázkodás és a jövőbeli elfogadás kilátásba helyezése (*Sajnálom, már más programom van, de a jövő hétvégén elmegyek.*); a sajnálatkifejezés, a magyarázkodás és a jövőhöz vagy múltához kötött elfogadás (*Sajnálom, de más programom van. Máskor szólj előbb.*); a sajnálatkifejezés, a magyarázkodás és az alternatíva ajánlása (*Sajnos elfoglalt leszek ebédidőben, de vacsira átugrok, ha nem zavarok.*). Az 5. stratégia pedig kombinációba lép a 8. (*Bocsi, de már van mára egy programom, de holnap segíthetek.*), 6. (*Ne haragudj, most nem tudok segíteni, kérd meg anyát!*) és 7. (*Most nem érek rá, miért nem kerestél előbb?*) stratégiákkal. A felsoroltak közül legjellemzőbb az 5. stratégia, a magyarázkodás vagy okadás tiszta alkalmazása, másodsorban pedig a 3 + 5 stratégiaegyüttes, amikor a magyarázkodás sajnálatkifejezés párosul (1. táblázat).

6.1.1 Elutasításmentes válaszok

A megadott utasítás ellenére megjelentek olyan válaszok, amelyek nem tartalmaztak elutasítást, vagy a válaszadó kijelentette, nem utasítaná el a megadott személyt abban a szituációban. Az ilyen jellegűek csupán a válaszok 4%-át fedik, a 7. szituációban (egy idegen kérésének elutasítása a kórházi váróteremben) azonban kiugró mennyiségben megjelennek, a 4%-ból a válaszok 58%-a innen érkezik. Ez a korábbiakban megnevezett arcvédő mechanizmussal lehetne magyarázható. A válaszadók úgy ítélték meg, hogy ebben a helyzetben (ha egy várakozó megkér a váróteremben, hogy nyissunk ablakot) nem lenne helyénvaló megtagadni a kérést, hiszen ez fenyegetően hatna saját arcukra nézve, s habár sokan mással enyhítettek, például bocsánatkéréssel (*Ne haragudjon, de én nagyon fázom.*), sajnálatkifejezéssel (*Sajnálom, nagyon fázom, nem szívesen nyitnám ki az ablakot.*), magyarázkodással (*Nem hiszem, hogy ki kéne nyitni, én már így is fázom.*), néhányan teljesen kikerülték az elutasítást.

Fő stratégia	Stratégia-kombinációk	1. sz. Segítség a testvérnek	2. sz. Jegyzet- adás évfolyam- társnak	3. sz. Nagy- mama ebédje	4. sz. Plusz feladat tanártól	5. sz. Koldus	6. sz. Telefonos eladás	7. sz. Váró- teremben	8. sz. Buszon
2. str. (nem performatív tagadás)		-	8%	3%	11%	5%	14%	-	-
2. str. kapcsolódásai	2 + 5 str. (n. perf. tagadás + magyaráz- kodás)	-	17%	3%	8%	-	-	22%	-
	2 + 8 str. (n. perf. tagadás + jövő. elfogadás)	-	-	5%	-	-	-	-	-
3. str. kapcsolódásai	3 + 5 str. (sajnálát + magyaráz- kodás)	-	8%	5%	22%	30%	5%	11%	8%
	3 + 5 + 8 str. (sajnálát + magyaráz. + jövő. elfogadás)	3%	-	8%	-	-	-	-	-
	3 + 5 + 7 str. (sajnálát + magyaráz. + időhöz kötött elfogadás)	3%	-	-	-	-	-	-	-
	3 + 5 + 6 str. (sajnálát + magyaráz- kodás + alternatíva)	-	-	3%	3%	-	-	3%	-
5. str. (magyarázkodás okadás)		14%	36%	19%	33%	50%	53%	28%	78%
5. str. kapcsolódásai	5 + 8 str. (magyaráz. + jövő. elfogadás)	36%	3%	28%	-	-	-	-	-
	5 + 6 str. (magyaráz. + alternatíva)	8%	8%	11%	5%	-	-	5%	3%
	5 + 7 str. (magyaráz. + időhöz kötött elf.)	3%	-	-	-	-	-	-	-
6. str. (alternatíva)	-	3%	5%	3%	-	-	3%	3%	-
7. str. (időhöz kötött elfogadás)	-	3%	-	3%	-	-	-	-	-

8. str. (jövőbeli elfogadás)	-	11%	3%	3%	-	-	-	-	-
9. str. (elvek hangoztatása)	-	-	5%	-	-	-	-	-	-
11. str. (hallgató lebeszélése)	-	-	-	-	5%	-	-	-	-
12. str. (látszólagos elfő.)	-	-	-	-	3%	-	-	-	-
Nem használható válaszok ²		14%	5%	5%	5%	14%	22%	28%	11%

1. táblázat: Az adatközlők hány százaléka használta az adott stratégiát a különböző szituációkban

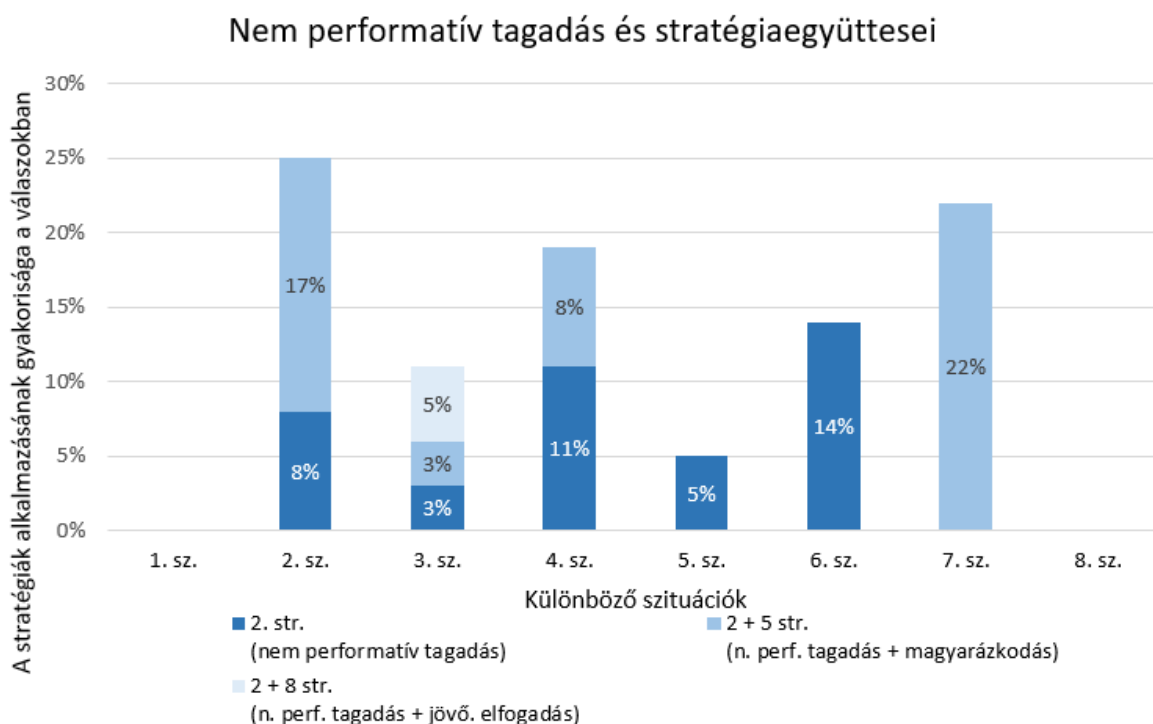
6.2 Az elutasító stratégiaegyüttesek elemzése

6.2.1 A nem performatív tagadások és a hozzá kapcsolódó stratégiaegyüttesek

Kutatásom során, a 288 válasz közül egy sem került a direkt, performatív igével kifejezett tagadások közé. Ezzel alátámasztva Szili megállapítását, miszerint a partner nyílt elutasítása kerülendő stratégia (Szili 2002). A tiszta nem performatív igével történő tagadások (*Nem szeretném ezt csinálni.*) csoportja pedig csupán 15 választ számlál. Magyarázattal megtoldott tagadást (*Sokat dolgoztam vele, ne haragudj, de nem szeretném odaadni.*) 18 válaszadó adott, és ketten kilátásba helyezték a jövőbeli elfogadást (*Most nem tudok elmenni, de jövő hétvégén mindenképp elmegyek. / Nagyon szépen köszönöm a meghívást, de sajnos most nem bírok elmenni. Következő alkalommal bepótoljuk.*). Megfigyelhető volt, hogy az 1. szituációban senki nem utasította el direkt módon testvére kérését, miszerint segítsenek neki házi feladatuk elkészítésében, még párosítva sem más stratégiával, ebben az esetben a magyarázkodás és a jövőbeli elfogadás kilátásba helyezése volt a leggyakoribb. A 2. szituációban, mikor évfolyamtársuktól kellett megtagadniuk a jegyzetük megosztását, a válaszadók 8%-a alkalmazott direkt tagadást. Nagymamájukat a válaszadók csupán 3%-a utasította el direkt módon. Tanárukat 11%, egy kolduló embert 5%, a telefonos eladót pedig 14%. A váróteremben és a buszon idegent senki nem utasított el nyíltan (magyarázkodás nélkül). Évfolyamtársuk elutasítását 17% kiegészítette, okadással és magyarázkodással, legtöbben így cselekedtek a 7. szituációban is, az orvosi váróteremben, ahol 22% adott magyarázatot is a direkt elutasítás

² Előfordult, hogy az adatközlők nem olyan választ adtak, mintha kommunikációs felek lennének, egyszerűen közölték, hogy nem tudják, mit mondanának, nem utasítanak vissza a beszédpartnert, így ezeket ki kellett zárnom az elemzésből.

mellé. A magas százalékarány miatt megvizsgáltam, hogyan szerkesztették meg magyarázataikat a válaszadók a 7. szituációban. A szituáció úgy szólt: „*A váróteremben ülsz az orvosnál, és valaki megkér, hogy nyisd ki az ablakot, de te már így is nagyon fázol. Hogyan válaszolsz?*” – ezért adott volt, hogy a válaszadók a fázás okával érveljenek, azonban így is lelhetünk különbségekre és hasonlóságokra is. A válaszok valójában két nagy csoportra oszlanak, az egyik csoport válaszaiban szerepelt a „nem szeretném” forma, a másik pedig feltételes módot használt, náluk a „nem nyitnám ki” forma jelentkezik. Az adatközlők ebben a szituációban tehát minden esetben használták az ún. enyhítőket, amelyekről a következő fejezet szól bővebben.



1. ábra: Az adatközlők hány százaléka használta a nem performatív tagadás stratégiáját az egyes szituációkban

6.2.2 A nem performatív tagadások nyelvi jellemzői

Minden szituációban az elutasítás volt elvárt a válaszadóktól, s ez szinte minden esetben meg is történt. Azonban a különböző helyzetekre adott nemleges válaszok eltérnek egymástól szemantikailag. „Az elutasítás, kiváltképpen, ha az egyértelmű, direkt, fokozottan megkívánja, hogy a beszélő valamiképpen tompítsa mondandóját” (Szili 2002, 214). A nem performatív direkt tagadásnál alkalmazták is a válaszadók az úgynevezett enyhítőket, amelyek a képesség tagadását kifejező formák (*nem tudom megtenni*); a lehetőség hiányát jelölő -hat, -het formák (*nem adhatom oda*), valamint kutatásomban megjelent a feltételes mód használata (*nem*

osztanék meg veled). Megfigyelhető, hogy szinte mindenféle társadalmi viszonyt érint ez a fajta tompítás, hiszen a válaszokban megjelent ez a 2., 3., 4., 5. és 7. szituációkban is. Vagyis az évfolyamtársunknak, a nagymamánknak, a tanárunknak, egy kolduló embernek és egy idegennek a váróteremben sem szívesen mondunk kendőzetlenül nemet, inkább tagadjuk képességünket, vagy lehetőségeink hiányát említjük fel.

Mind a magam, mind Szili kutatásának alanyai hasonló nyelvi jellemzőkkel használták a nem performatív tagadásokat, azonban kutatásomban megjelent egy sajátos forma, igaz nagyon csekély százalékban. A válaszadók közül néhányan a *nem tudok menni / nem tudok segíteni* képességtagadó formák helyett a *nem bírok menni / nem bírok segíteni* alakokat használták. Ez a tükrözés mindennapos a vajdasági magyarok nyelvében. Ezt az alakot a (szerb) környezeti nyelvi forma indukálja (ne mogu / nem bírok), a csekély százalékot az magyarázza, hogy a kutatásban a leendő értelmiségi réteg tagjai vettek részt, akik valószínűleg alkalmazkodnak a magyar köznyelvhez.

A tagadó forma nyelvi megjelenésmódja	1. szituáció	2. szituáció	3. szituáció	4. szituáció	5. szituáció	6. szituáció	7. szituáció	8. szituáció
Nem	-	-	-	-	-	1	-	-
Hajlandóság tagadása (pl. Nem szeretném / akarom)	-	3	-	3	1	4	5	-
Képesség tagadása (pl. Nem tudok, nem tudnék)	-	2	4	4	-	-	-	-
Lehetőség tagadása (pl. Nem adhatom oda)	-	1	-	-	1	-	-	-
Feltételes mód (pl. Nem osztanék meg, Nem adnám oda)	-	3	-	-	-	-	3	-

2. táblázat: A nem performatív tagadások szemantikai formái és gyakoriságaik (hány adatközlő használta)

6.2.3 A magyarázkodó, okadó szemantikai forma és a kapcsolódó stratégiaegyüttesek

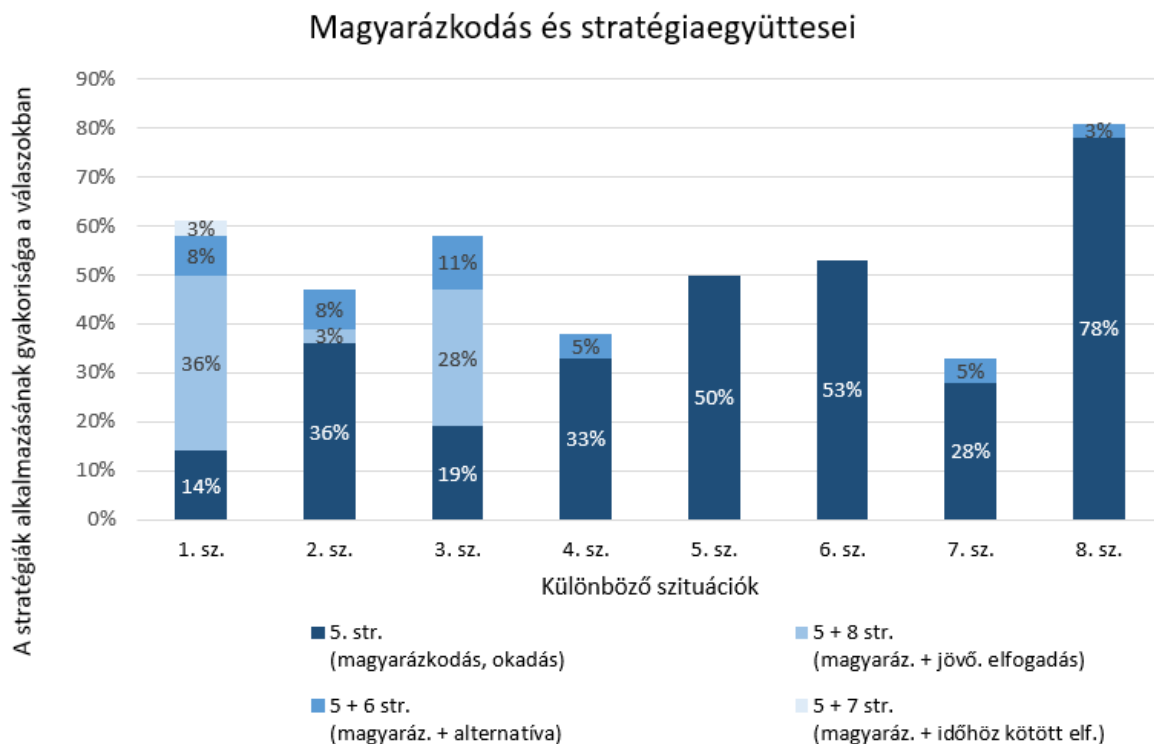
A tiszta 5. stratégia, azaz az önmagában álló magyarázkodás vagy okadás bizonyult a legkedveltebb módszernek, az 1. szituációt (mikor a testvérüknek való segítségnyújtást kellett megtagadniuk) és a 3. szituációt (mikor nagymamájuk ebédmeghívását nem fogadták el) kivéve ezzel a stratégiával éltek legtöbben. Azonban azonnal megemlíthető, hogy az előbb felsorolt szituációkban pedig az 5. és a 8. stratégia, a magyarázkodás és az elfogadás kilátásba helyezésének együttesének alkalmazása a legnépszerűbb, tehát a magyarázkodás, okadás mégis megjelenik. Szili Katalin hasonló eredménye kapcsán megállapítja munkájában, hogy „valóban igyekszünk elkerülni a direkt elutasítást mind a társadalmilag azonos szinten lévőkkel, mind a magasabb státuszt képviselőkkel szemben, s helyette valóban mentegetődzünk, magyarázkodunk” (Szili 2002, 212).

Az azonos stratégia alkalmazása ellenére azonban az megvizsgálható, mennyire térnek el a kifogások egymástól bizonyos helyzetekben. A legtöbb szituációban a kifogásokra alkotott mondatok csak megfogalmazásban tértek el egymástól, az indok azonban sokszor hasonló volt. Például egy kolduló embernek szóló kifogások voltak: *nincs apróm, nincs nálam pénztárca, nincs nálam készpénz, nincs pénzem* válaszok. Vagy a tanáruknak sokszor úgy feleltek: *nem fér bele az időmbe, másik feladaton dolgozom, más szabadidős kötelezettségeim vannak*. Érdekes válaszok annál az elképzelt szituációnál születtek, amely legközelebb állt a válaszadókhoz. A második szituációban ugyanis évfolyamtársukat kellett elutasítaniuk, aki a jegyzetüket kérte tőlük, s mivel a kitöltők egyetemista korú egyének voltak, erre volt legtöbb kifogásuk, például: *nem jegyzeteltem, nincs nálam, nem érzem jónak, magamnak írtam (átláthatatlan, rövidítve van, hiányos), csúnyán írtam, már nincsenek meg, én is másét használtam*. Az egészen szükséztől válaszoktól eljuthatunk egészen terjengősekig: *Bocsi, de nem jegyzeteltem. / Nekem sem sikerült jegyzetelnem. / Bocsi, magamnak jegyzeteltem, csak azokat a dolgokat, amiket nem tudok, nem túl hasznos az anyag. / Ne haragudj, nem érzem elég magabiztosnak magam abban, hogy a jegyzeteim pontosak, nem akarok rossz infókat közölni. / Elküldöm az anyagot amiből jegyzetet írtam, ajánlanám hogy olvasd át inkább ezt, mert nekem sem világos belőle minden, nem szeretnék félrevezetni a jegyzeteimmel, viszont szívesen egyeztetnék veled, ha már elkezdted tanulni*. Az eltéréseket az okozhatja, hogy ki milyen érzelmi kötődésben áll évfolyamtársával, esetlegesen mennyire erős benne az arcvédő ösztön.

A válaszok minőségéhez és változatosságához hozzájárul az is, hogy ebben az esetben nagy kérést kellett elutasítaniuk, hiszen saját munkájukat kellett volna megosztaniuk, amelyben esetlegesen bizonytalanok, vagy egyszerűen nem szeretnék megosztani azzal, aki nem

dolgozik. Az is megfigyelhető, hogy szinte ez az egyetlen szituáció, amikor a beszélők a maguk hibáját, hiányosságát hozzák fel érvként, nem pedig valamilyen külső tényezőt, mint például a koldus esetében azt, hogy nincs náluk a pénztárcájuk, vagy más esetekben, hogy nincs idejük. Tehát még ezt is vállalják az elutasító felek abban az esetben, ha nagy kérést kell elutasítaniuk. Szintén az erre a helyzetre adott válaszok között figyelhető meg, hogy akár több magyarázat is sorakozik egymás után, egyet nem éreztek elégnek az adatközlők, valamint ez az egyetlen stratégia, amely részt vesz hármas együttesben is. Hármas felállásban mindig mellette állt a sajnálkozás, emellett pedig vagy a jövőbeli elfogadás kilátásba helyezése (*Sajnos most éppen nem tudok menni, de szívesen bepótolnám valamikor máskor.*) vagy az alternatíva ajánlása (*Sajnos elfoglalt leszek ebédidőben, de vacsira átugrok, ha nem zavarok.*) vagy a jövőhöz vagy múltához kötött elfogadás (*Sajnálom, de más programom van. Máskor szólj előbb*). Azonban ezek a hármas együttesek igencsak kevés választ számlálnak, s a kutatásra egészében véve az jellemző, hogy kevés hosszú válasz érkezett, s a megjelenők talán még mindig rövidebbek, mint a Szilinél fellépők. Az anyaországi kutatásban sokszor akár három másik stratégiával is összekapcsolták a magyarázkodást, vagy több magyarázat sorakozott egymás mellett, így születtek terjengős mondatok.

A különbség oka lehet akár a korbeli különbség, hiszen a magyarországi felmérés adatközlői különböző korcsoportokból kerültek ki, míg jelen kutatás csak egyetemista korú fiatalok válaszait vizsgálta. De gondolhatunk mentalitásbeli eltérésre is, a magyar ajkú vajdaságiak talán kevésbé érzik a finomkodás szükségességét válaszuk megfogalmazásakor. Vagy pedig egyszerűen nem ismernek egyes formákat, nem olyan bő az eszköztáruk, mint az anyaországiaké. Szili a munkájában kiemeli (Szili 2002), hogy érdekes vizsgálódási pont lehetne, hogy egyes közösségek mit tartanak jó, elfogadható kifogásnak. Ő arra a megállapításra jutott, hogy a magyar nyelvhasználók körében ezek a családra, családi eseményre, munkára való hivatkozások (Szili 2002). Jelen kutatásból ez nem mutatható ki, amit indokol a kérések típusa is, kevés olyan szituációval álltak szemben a válaszadók, amelyekben ezek megfelelő kifogásként állhattak volna. A feltételezhető mentalitásbeli különbség miatt nem sokszor igyekeztek „jó” kifogást találni, sokszor elegendőnek találták a *nem érek rá, más dolgom van* válaszokat. Ez leginkább az 1. és a 3. szituációban figyelhető meg, ahol közeli hozzátartozójukat utasították vissza, ezekben az esetekben legkevésbé törekedtek frappáns kifogások kitalálására, gyakori volt a: *nem érek rá, nincs időm, más programom van, nem alkalmas*. Idegeneknek vagy távolabbi személyeknek megpróbálták az eszközeikhez mérten elfogadhatónak, relevánsnak gondolt magyarázatot adni.



2. ábra: Az adatközlők hány százaléka használta a magyarázkodás stratégiáját az egyes szituációkban

6.2.4 A sajnálatkifejezéssel alkotott stratégiaegységek

A sajnálatkifejezéssel alkotott legnépesebb stratégiaegységes a 3 + 5 forma, vagyis a magyarázkodással való egybekötés. Ezt leggyakrabban a koldus visszautasításánál alkalmazták a válaszadók, és csak ez után a tanárunkkal szemben, a harmadik helyen a várótermi idegen szerepel. Az eredményt a korábban már említett arcvédő tevékenység szükségessége magyarázza. Egy rászoruló megsegítése társadalmilag elvárt cselekedet, nem meglepő, hogy ennek megtagadása ronthatja a rólunk alkotott képet, ezért van szükség az arcvédő formára. A tanárunk visszautasítása más szempontból veszélyeztethet minket, itt nem csak a megítélésünk, de a státuszunk is változhat ennek kapcsán. Az orvosi rendelőben játszódó szituáció pedig a koldus esetével mutat rokonságot, egy esetlegesen rosszul lévő beteg kérésének elutasítása újra arcunk fenyegetettségét jelenti.

Fontos azonban újra kiemelni, hogy az elutasítás beszédaktusa során nem csak saját arcunk sérülhet, hanem beszédpartnerünké is. Sokszor az ő arcának védelme fontosabb, mint a sajátunké. Egy olyan durva megnyilatkozás, mint például a „Sajnálom, te bajod” – amely mondat szerepel a felmérésben, erősen fenyegeti partnerünk arcát.

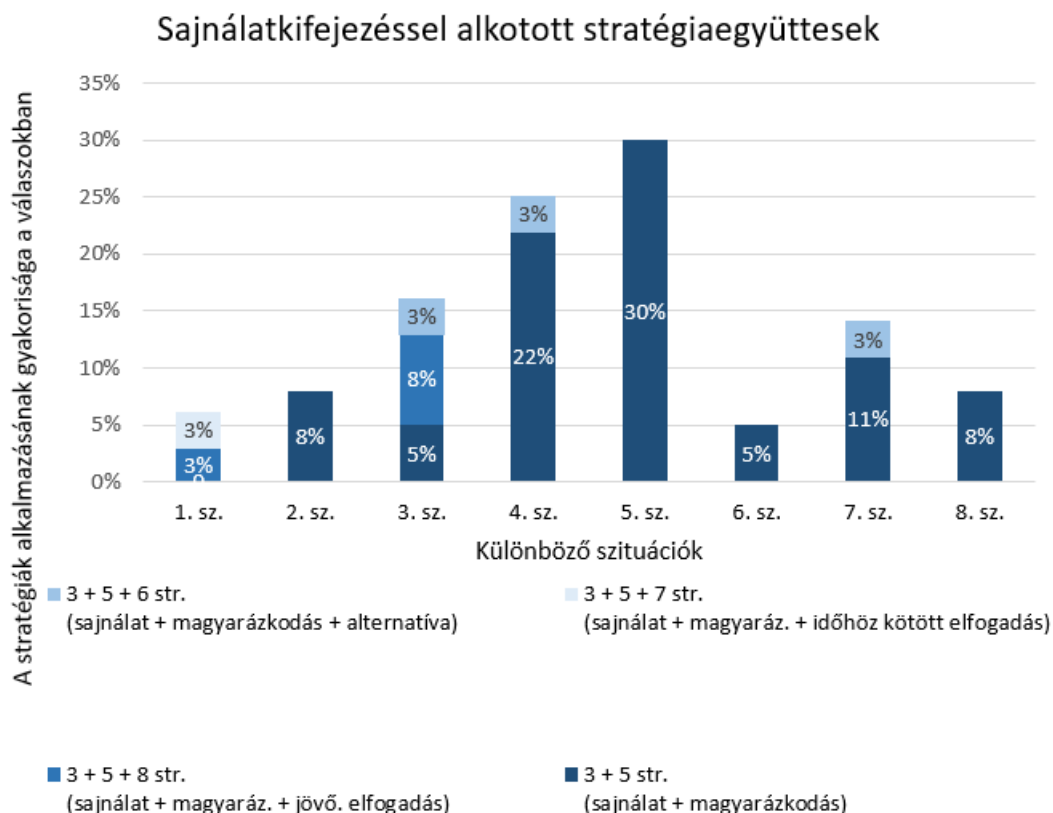
Más tanulmányok azt adták eredményül, a stratégia használatának gyakorisága arányosan növekszik a felek közötti társadalmi távolság növekedésével, tehát barátaink körében

valószínűtlen, de főnökünkkel szemben várható eljárás (vö. Szili 2002, 213). Jelen kutatás is hasonló eredményt mutat, hiszen a sorrend a következőképp alakul, a stratégia alkalmazásának gyakoriságát tekintve a különböző szituációkban: 1. koldus, 2. tanárunk, 3. nagymama 4. orvosnál egy idegen, 5. buszon egy idegen, 6. évfolyamtársunk, 7. testvér, 8. telefonos eladó

Látható, hogy a telefonos eladó a közvetlen kapcsolatok közé csúszik, hiszen évfolyamtársunkat, testvérünket általában már velünk azonos társadalmi szinten tartózkodónak tekintjük. Az idegen szolgáltató mégis azért foglalhat el itt helyet, mert ez nem személyes interakción alapuló helyzet volt, s telefonon keresztül kevésbé érezhetjük szükségét az arcvédő tevékenységnek. A nagymama pedig a lista elején áll, annak ellenére, hogy a társadalmi távolság nem nagy, amennyiben ő a beszédpartnerünk. A stratégia alkalmazását valószínűleg tiszteletadási formának szánták az adatközlők.

Az előző fejezet kiemelte, milyen magyarázatokkal éltek gyakran a válaszadók, ezek a sajnálatkifejezés mellett sem változtak, eltérés abban mutatkozott, előre vagy utólag jelezték sajnálatukat (*Sajnos már így is elfoglalt vagyok más órákon kapott feladatokkal. / Nincs nálam pénz, sajnálom.*)

Néhány esetben azonban más stratégiaegyüttest használtak, például a magyarázkodás és sajnálatkifejezés mellé kilátásba helyezték az elfogadást a jövőben olyan módokon, mint: *Sajnos nem tudok segíteni, mivel más dolgom van, ha később tudok, akkor segítek. / Sajnálom, már más programom van, de a jövő hétvégén elmegyek. / Sajnos most éppen nem tudok menni, de szívesen bepótolnám valamikor máskor. / Nagyon sajnálom, szívesen mennék, de barátnőmnél leszek aznap, de jövő héten biztosan ott leszek.* Korábbi megállapításoknak megfelelően a sajnálatkifejezéssel együtt is a nagymamájukkal szemben alkalmazták legtöbbször a jövőbeli elfogadás biztosítását.



3. ábra: Az adatközlők hány százaléka használta a sajnálatkifejezés stratégiáit az egyes szituációkban

6.3 Udvariassági formulák, járulékos aktusok

Itt kerülhetnek említésre az úgynevezett udvariassági formulák is, amelyek „olyan járulékos egységek, amelyek megelőzik vagy követik a visszautasítási szándékot magában foglaló megnyilatkozásokat, de önmaguk nem fejeznek ki visszautasítást” (Szili 2002, 214). Beebe–Takahashi–Uliss-Weltz szerint ezek a következő fajták lehetnek (Beebe–Takahashi–Uliss-Weltz 1990):

1. támogató vélemény vagy egyetértés (Ez fantasztikus lenne..., Szívesen mennék...)
2. együttérzés (Óh, te szegény...!),
3. szünetet kitöltő elemek (hm, nos),
4. hála, megbecsülés (Igazán hálás vagyok, de... Nagyon tisztelem önt, de...) (Szili 2002, 214).

Ahogy Szili Katalin is tette, jelen dolgozat is bevezet még két fajtát, hiszen ezek jellemzőek a magyar nyelvhasználókra. Így beszélhetünk a köszönet és a bocsánatkérés járulékos beszédaktusáról is (vö. Szili 2002, 214).

Felmérésemben a következő udvariassági formulákra adódott példa: támogató vélemény vagy egyetértés (*Nagyon szeretnék, de sajnos későn szóltál. Nagyon sajnálom,*

szívesen mennék, de...); hála, megbecsülés (*Megtisztelő lehetőség, de sajnos..., Nagyra értékelem, de sajnos..., Köszönöm a lehetőséget, megtisztel vele. Sajnos...*); köszönet (*Köszí, de sajnos..., Köszönöm szépen, de nem szeretném megvenni. Köszönöm, hogy gondolt rám...*), bocsánatkérés (*Bocs, de nem adhatom oda. Elnézést, de ezt most nem vállalhatom el. Bocsi, de nem jegyzeteltem. Ne haragudjon nincs nálam apró.*)

A begyűjtött válaszok 41%-a tartalmazott udvariassági formulát. Tehát gyakran – ahogyan Beebe és Takahashi is fogalmaznak az amerikaiakról szólva – az arcot fenyegető megnyilatkozásaik elé illesztik az udvariassági formulákat, ezzel pont az ellenkezőjét állítva annak, amit mondani akarnak (Beebe–Takahashi 1989). Tehát a beszédpartnerünk nem biztos, hogy elhiszi nekünk, ha azt mondjuk neki, hogy nagyra értékeljük, pont mielőtt nem fogadjuk el a felkérését. Ez a fajta megnyilatkozás azonban mindenképp arra utal, hogy szeretnénk valamelyest közvetettebbé tenni a mondanivalónkat.

Beebe, Takahashi és Uliss-Weltz munkájukban (Beebe–Takahashi–Uliss-Weltz 1990) kiemelik, hogy az elutasítások formái és a tartalmuk is változik annak függvényében például, hogy mi volt a kiváltó beszédaktus: kérés, meghívás, ajánlat stb. De más tényezők is befolyásolják például a partner státusza, a partnerünkhöz való érzelmi kötődés. Kutatásomban ezt kiterjesztettem az udvariassági formulákra is. A bocsánatkérést a következőkben külön tárgyalja a dolgozat, így ezt a formulát kizárva, a többi udvariassági formulára a következő megállapítások igazak:

Az udvariassági formulák leggyakoribb megjelenése a telefonos eladóval történő interakció során volt megfigyelhető, amikor a kiváltó aktus ajánlat volt, a felek nem álltak érzelmi kötődésben, az egymáshoz való viszonyuk bizonytalan. Ez kissé meglepő eredmény lehet, fontos figyelembe venni, hogy ebben az esetben csakis a köszönetnyilvánítás udvariassági formája volt használatban. Erről pedig Szili azt mondja, hogy a köszönet tulajdonképpen már egy konvencionálisan rögzült forma a kínálásra adott negatív válaszkor (Szili 2002).

Ezenkívül az adatközlők akkor használtak legtöbbször udvariassági formulát (amely nem a bocsánatkérés és köszönet volt), amikor a kiváltó aktus ajánlat volt, s azt egy magasabb státuszú beszélő intézte a befogadó felé, akivel nem állt érzelmi kötődésben (tehát a tanár esetében). A második leggyakoribb alkalmazásuk a nagymama esetében volt megfigyelhető, ebben a kiváltó aktus a meghívás, érzelmi kötődésben álltak az adatközlők a beszédpartnerrel, a partner státusza talán bizonytalan lehet, de inkább érezzük magasabb státuszúnak. Az egyetlen eset, amelyik még tartalmazott más udvariassági formulát a bocsánatkérésen kívül, az a

testvérrel való interakció volt, ahol valóban a kérés volt a kiváltó aktus, itt is érzelmi kötődésben álltak a felek, a státusza azonban már alacsonyabb volt a beszédpartnernek.

A következtetés tehát az, hogy az említett változók befolyásolják a formulák használatának gyakoriságát. Feltételezhetően a magasabb státusz ingerli leginkább a használatukat.

A dolgozat a bocsánatkérést mint az elutasítást kísérő, járulékos beszédaktust vizsgálja. Nem véletlenül teszi ezt, hiszen a válaszok 32%-a tartalmazza a bocsánatkérés valamely formáját.

Ezen bocsánatkérések gyakorisága a kutatás eredménye szerint az említett szituációkban a következőképpen alakul: 1. a buszon, 2. a nagymamától, 3. az orvosnál, 4. az évfolyamtárstól, 5. a testvértől, 6. a koldustól, 7. a tanártól, 8. a telefonos eladótól.

Szili a bocsánatkérésről azt mondja, olyan udvariassági aktus, amely a legnagyobb arcvesztéssel jár a beszélő oldaláról, és amely a legerőteljesebben támogatja a hallgató arcát. Nála az eredmény úgy alakult, hogy ebből adódóan inkább közelebbi viszony esetében alkalmazták ezt a formát a válaszadók. A fent felállított sorrendből látszik, hogy jelen kutatásban ez nem így alakult, ettől azonban nem lesz valószínűtlen. Szili azt is kiemeli a munkájában, hogy kérdéses társadalmi helyzetben inkább túlzóan udvariasak vagyunk, mint hogy túl durvának tűnjünk (vö. Szili 2002, 2016). Tehát a buszon vagy a váróteremben egy idegennel szemben várhatóan túlbiztosítjuk magunk. A tanár pedig nem azért szerepel a lista alján, mert vele szemben ennyire udvariatlanok lennének a fiatalok, hanem azért, mert más enyhítő stratégiákat alkalmaztak vele szemben, például a köszönetnyilvánítást, a hála kifejezését, s gyakran megjelenő stratégiaként kimutatható a sajnálatkifejezés. Itt elkerülhetetlen kiemelni, hogy a sajnálkozás és a bocsánatkérés rendelkeznek közös vonásokkal. Fentebb említésre került, hogy annak ellenére, hogy a sajnálatkifejezés külön elutasításra szolgáló stratégiaként van feltüntetve, csak más stratégiákkal együtt jelenik meg, hiszen valójában önmagában állva ez is bocsánatkérésnek tekinthető. Ha ilyen módon számlálnánk a válaszokat, sokkal feljebb kerülne a listán a tanárral való interakció.

A gyakoriságon túllépve a dolgozat vizsgálja, mely szituációkban mely bocsánatkérési alakok fordulnak elő. A **ne haragudj / haragudjon** forma például minden szituációban előfordult (*Ne haragudj, de nem bízom benne, hogy kellően pontosak a jegyzeteim, úgyhogy inkább nem adnám kölcsön. / Ne haragudj mama, de ma nem tudok elmenni hozzád, mivel már más tervem van a hétvégére. / Ne haragudjon, de erre nem lesz időm.*). Megjegyzendő, hogy a tegeződő formát természetesen a közelebbi társadalmi viszonyban lévőkkal szemben alkalmazták, tehát testvérükkel, nagymamájukkal, évfolyamtársukkal, és csak ketten szóltak

így egy idegenhez a buszon. Szili Katalin a bocsánatkérés pragmatikájáról szóló munkájában (Szili 2003) azt írja, a magyarok körében akkor használatos ez az alak, amikor biztosak akarunk lenni benne, hogy a hallgatónk egyértelműen érzékeli bocsánatkérési szándékunkat, de a bocsánatkérés oka nem akkora, hogy túlzóan meg kellene alázkodnunk, nem akarjuk előidézni arcunk vesztését, hallgatónkét pedig megvédeni (vö. Szili 2003, 301). Ez a megállapítás helytálló a jelen eredményekre nézve is, hiszen a kérések elutasítása egyik szituációban sem súlyos vétség. A kutatásomban az azonban megfigyelhető, hogy amikor a *ne haragudj* formát testvérükkel vagy nagymamájukkal szemben használták az adatközlők, az elutasításukat szinte minden esetben kiegészítették alternatíva ajánlásával, még többször kilátásba helyezték a kérés jövőbeli elfogadását. Ez azt igazolja, hogy habár valóban nem súlyos dolog miatt kérnek bocsánatot (egy esetben ez az ebédmeghívás visszautasítása, más esetben, a házi feladatban való segítség elutasítása), és ezért elégnak érzik a *ne haragudj* forma alkalmazását, mégis szeretnék biztosítani a hallgatójukat, hogy rosszul érinti őket a visszautasítás szükségessége.

A következő megjelenő alak az **elnézést**, amelyet a fiatalok egy idegennel szemben az orvosi rendelőben és a buszon (*Elnézést de ez a hely foglalt. / Elnézését kérem, de már így is fázom, nem szeretnék megbetegedni.*), egy koldussal és a tanárukkal szemben (*Elnézést, de nincs nálam apró. / Elnézést de már sok feladatom van a hétre.*) használtak. Ez az eredmény teljesen megfelel Szili megállapításának, miszerint az **elnézést** performatívum abban az esetben használatos a magyarok körében, ha nagyobb társadalmi távolság van a felek között, emellett aszimmetrikus hatalmi viszonyban állnak, és a beszélő nem nagy vétséget követett el (vö. Szili 2003, 303).

Az elnézést alakkal rokonságot mutató másik performatívum a **bocsánat**, amely egy univerzális formának mutatkozott a kutatásban (*Bocsánat, de most nem tervezek vásárolni. / Bocsánat, jelenleg nincs nálam a pénztárcám. / Bocsánat mama, de most nem alkalmas. / Bocsánat, de én csukott ablaknál is fázom, nem nyitnám most ki az ablakot.*). Tehát erre az alakra szintén illik a fenti megállapítás, azonban könnyen megfigyelhető, hogy ezt az alakot a beszélők, hozzájuk közelebbi társadalmi viszonyban állókkal is használják, nem úgy, mint az **elnézést** formát. Sokszor ezt alakváltozatokkal teszik, például a bocsánat rövidebb formáját használják, ilyen volt felmérésemben a **bocs**, amely előfordult évfolyamtárssal, testvérrel és koldussal szemben is (*Bocs, de nem adhatom oda. / Bocs Öcsikém/Hugikám, de most nem érek rá. / Bocs nekem sincs.*). Vagy kicsinyítőképzős formáját használták, mint a **bocsi**, amelyet szintén évfolyamtársuknak vagy testvérüknek és még a nagymamájuknak mondtak. Ahogy Szili is jelzi munkájában, mivel a bocsánat performatívum olyan szituációkban megállja a helyét, amikor kis hibát/bűnt vétett a beszélő, és mindegy, milyen a társadalmi távolság a felek

között, és mivel több alakban is használható, ezért ez olyannyira elterjedtté vált, hogy valójában nem őszinte megbánást jelzünk vele, inkább csak szeretnénk megfelelni a társadalmi előírásoknak (vö. Szili 2003, 304).

Kutatásomban meg is figyelhető, hogy akik a *bocsi* alakot használták, sokkal rövidebb kifogásokkal hozakodtak elő, mint azok, akik a *ne haragudj* formát választották. Vizsgáljuk meg például az évfolyamtárssal való interakciót: *Bocsi, én sem írtam le mindent. / Ne haragudj, nem érzem elég magabiztosnak magam abban, hogy a jegyzeteim pontosak, nem akarok rossz infókat közölni.* Vagy vegyünk egy másik példát a nagymama esetéből: *Bocsi, de mára más programom van. / Ne haragudj mama, már elígérkeztem máshova, jövő héten elmegyek!.* Tehát a kiemelt példákban valóban az látszik, hogy akik a *bocsi* alakot használták, talán csak megszokásból, a társadalmi normának megfelelően tették ezt, de nem próbálták valóban kompenzálni elutasításukat, míg akik a *ne haragudj* formát választották, nem csak ezzel igyekeztek elérni, hogy semmiképp se a hallgató arca sérüljön, hanem érveikkel is ezt próbálták hangsúlyozni. Még egy példa, ahol a fenti megállapítás igazán jól érzékelhető a koldus esete, egy megnyilatkozás a *bocs* és egy a *ne haragudjon* alakkal: *Bocs nekem sincs. / Ne haragudjon, jelenleg nincs nálam pénz.*

7. A MÁSODIK FELMÉRÉS EREDMÉNYEI

Azt, hogy a befogadó a fenti elutasítási stratégiáknak, udvariassági formuláknak a hallatán valóban a megbánást, a sajnálatot érzékeli-e a válaszból, vagy csak egyszerűen kifogásnak hat némely stratégia, külön meg kell vizsgálnunk. Ezt igyekezett kideríteni a második felmérés, amely valamelyest Falyuna Nóra kutatásából (2016) indult ki, azonban több szempontból el is tért tőle.

Az adatközlők azzal a feladattal álltak szemben, hogy a megadott lehetőségek közül kiválasszák a leghitelesebbet és a legkevésbé hiteleset, majd megindokolják döntésüket. Ennek célja elősorban, hogy kiderüljön, érzékelnek-e hazugságot, füllentést, őszintétlenséget valamelyik válaszban. A beérkező adatok alapján különböző csoportokat állítottam fel arra vonatkozóan, hogy hogyan vélekedtek egy-egy stratégiáról az adatközlők. A csoportok a következőképp alakulnak:

1. A választ őszintének gondolják.
2. A választ hazugságnak gondolják.
3. A választ nem gondolják őszintének, de jó elutasító stratégiának igen.
4. A választ őszintének gondolják, de rossz elutasító stratégiának.
5. Nem tudható, hogy őszintének gondolják-e a választ, de jó elutasító stratégiának.
6. Nem tudható, hogy őszintének gondolják-e a választ, de rossz elutasító stratégiának vélik.

Minden szituációban 32 válasz volt vizsgálható, hiszen a 16 adatközlő egy helyzeten belül duplán értékelt. Kimutatást készítettem arról, hogy az egyes szituációkban milyen arányban tulajdonítottak igaz vagy hamis igazságértéket, jó vagy rossz vagy egyéb értékítéletet a válaszoknak (3. táblázat).

	1. szituáció: Évfolyamtárs jegyzetet kér.	2. szituáció: Tanár feladatot szeretne adni.	3. szituáció: Testvér segítséget kér a háziban.	4. szituáció: Nagymama ebédre hív.	5. szituáció: Koldus pénzt kér.
Őszintének gondolt válaszok	31%	37%	47%	25%	25%
Hazugságnak gondolt válaszok	34%	16%	34%	6%	41%
Nem őszinte, de jó stratégia	9%	3%	-	-	9%

Őszinte, de rossz stratégia	-	3%	-	-	3%
Bizonytalan igazságérték, jó stratégia	3%	12%	3%	22%	6%
Bizonytalan igazságérték, rossz stratégia	12%	25%	9%	41%	3%
Nem be kategorizálható válaszok	9%	3%	6%	6%	12%

3. táblázat: Az értéktételek aránya az egyes szituációkban

7.1 Az őszintének vélt megnyilatkozások

Az őszinte válaszok csoportja valamelyest egybeesik a leghitelesebb válaszok csoportjával, de érdekes eredmény, hogy nem teljesen, hiszen nem minden adatközlő gondolta, hogy az, ami hiteles, az igaz is.

A testvérrel való interakcióra vonatkozóan születtek olyan eredmények, amelyek szerint az adatközlők egy-egy választ 100%-ban igaznak ítélték, tehát, akik leghitelesebbként jelölte meg, igaznak is vélte. Még hozzá az ötből négyről is így nyilatkoztak. Kettőről (*Mennyi tanulnivalód van? Ha belefér indulás előtt, akkor segíték, ha nem, majd megoldjuk holnap. / Elhalaszthatatlan programom van, de amint visszaérek, segíték neked.*) azért döntöttek így, mert jó stratégiának vélték az alternatíva ajánlását, ez tette számukra hitelessé a közlést. Habár nem emelték ki, feltételezhetően a harmadik megnyilatkozásnál (*Bocsi, most nem érek rá, miután hazaértem segíték.*) is ez volt a befolyásoló tényező. A negyedik megnyilatkozás, amit mindenki őszintének vélt (azok közül, akik leghitelesebbként jelölték meg) a *Később segíték* volt. Itt a válaszadók azt emelték ki, hogy attól hiteles, hogy nincs benne hosszú magyarázkodás, sőt az egyik adatközlő azzal indokolt, hogy a családon belüli interakciókban nem várunk el indoklást.

Tehát annak ellenére, hogy az első felmérésem eredménye, hogy az elutasító felek a magyarázkodás stratégiáját használják leggyakrabban, ebből a felmérésből az derül ki, hogy a hosszú magyarázkodást nem mindig előnyként ítélik meg a felek. A jelenlegi eredmény

azonban alátámasztja azt a korábbi, miszerint a nagymamával és a testvérrel szemben nem igyekeztek „jó” okokkal előállni.

Néhány válasz szintén megerősíti a korábbi kijelentést, miszerint az elutasítás beszédaktusa során arcvédelemre szorulnak a beszédpartnerek. Többen is érzékelték, hogy az alternatív lehetőség felajánlása, azért kedvező, mert így biztosítható az elutasított fél, hogy az elutasítás csak ideiglenes, s habár ezt már nem fogalmazták meg, ez azt is jelenti, hogy védjük az elutasított fél arcát.

Hasonló okokból gondolták őszinte válasznak a következő, nagymamához intézett megnyilatkozást: *„Ne haragudj, de már beígérkeztem máshová, viszont délután elugrom, ha az neked is megfelel.”* Ebben az esetben emelték ki legtöbben, hogy jó stratégiának gondolják az alternatíva felajánlását.

A tanárral megvalósuló interakció esetében is egyetértettek az alanyok az egyik megnyilatkozás igazságértékében: *„Elnézést, tanárnő, de mostanában nagyon besűrűsödtek a teendők, így nem lesz rá időm.”* Ezt a megnyilatkozást 100%-ban őszintének ítélték. Itt nem emeltek ki különösebb szempontokat, amiért igaznak értékelték, kivéve egy válaszadót, aki a megnyilatkozás tömörségét értékelte, ez megint arra világíthat rá, hogy az elutasított beszédpartner nem feltétlenül értékelheti jó stratégiaként a magyarázkodást, annak ellenére, hogy az elutasító fél szívesen alkalmazza.

Szintén őszintének ítélték meg a: *„Sajnálom, most nincs nálam készpénz”* – megnyilatkozást, amely a koldus visszautasításakor hangzott el. Ebben az esetben egyértelmű volt, hogy miért jutottak erre a döntésre: napjainkban sokan kártyával fizetnek, így könnyen megtörténhet, hogy valóban nincs nálunk készpénz. Tehát az okadás valóban lehet jól megválasztott stratégia is, de ekkor egyértelműnek kell lennie, hogy nem kifogásról, hanem valódi okról van szó. Ennek megítélése azonban különböző lehet a két beszédpartner között. Egy válaszadóm például őszintének gondolta a fenti megnyilatkozást, azonban úgy vélekedett: nem szükséges készpénz ahhoz, hogy valakin segítsenek, aki segíteni akar, megtalálja a módját.

7.2 A hazugságnak vélt megnyilatkozások

Azon válaszok csoportja, amelyekben úgy ítélték meg, hogy hazugság fedezhető fel valamelyest egybeesik a legkevésbé hiteles válaszok csoportjával, de szintén nem teljesen. A hazugságról több szituációban értettek egyet 100%-ban az adatközlők.

Az évfolyamtárssal szemben egy megnyilatkozás volt, amit az adatközlők nagy többsége hazugságnak vélt: *„Én már azokat a jegyzeteket eldobtam.”* Ezt egyszerűen rossz kifogásnak gondolták, kevés realitást láttak benne, hogy valaki sokat dolgozik egy jegyzettel, majd kidobja,

valaki azt is említette, a mai világban aligha hihető ez az ok, hiszen sokszor digitális jegyzetet készítenek a hallgatók. Így ismét arra a megállapításra jutunk, hogy annak ellenére, hogy a magyarázkodás, okadás stratégiája a legkedveltebb az elutasítás beszédaktusa során, óvatosnak kell lennünk a felsorakoztatott okok besorolásánál, hiszen a befogadó fél megkülönbözteti a magyarázatot a kifogástól. Újra kiemelném, hogy a két felmérésben ugyanazon személyek vettek részt, s a második kérdőív az elsőben beérkezett válaszokból alakult ki, ám előfordulhat, hogy az, amit az adatközlők első körben jó stratégiának gondoltak, az második pillantásra már nem feltétlenül tűnt annak. Ez Falyuna Nóránál is megállapítást nyer, az ő következtetését kölcsönözi most a dolgozat: „az elutasítás végrehajtásakor a tervezhetőség hiánya olyan stratégiák végrehajtására is ösztönözhet, amelyet később felülírunk” (Falyuna 2016, 42).

A másik sok szavazatot számláló megnyilatkozás a: *„Ha előbb szólsz, elhalasztom a programom és segítek neked.”* Ez egy olyan stratégiába tartozó válasz, amelyből kevés akadt az első felmérésben: a jövőhöz vagy múltához kötött elfogadás stratégiájába. Ezt többen enyhén provokatívnak, a másik fél hibáztatásának érezték – amit a dolgozat másképp úgy fogalmaz meg, hogy arcfenyegetésnek. Az elutasított fél arca kerül fenyegetett helyzetbe ennek a stratégiának az alkalmazásakor. Így vélekedtek a: *„Később segítek.”* megnyilatkozásról is. Aki ezt legkevésbé hitelesnek gondolta, hazugságnak is vélte, azon okokból például, hogy a később kifejezés elég megfoghatatlan, nem elég korrekt a partnerrel szemben.

A koldus elutasítására vonatkozó megnyilatkozások közül kettőt is egyértelmű hazugságnak ítélt meg adatközlőim: *„Nekem nincs egy parám sem.”* / *„Nem hoztam a pénztárcám.”* Az elsőt túlzásnak érezték, szintén enyhén provokatívnak, már-már sértőnek. A második eset valószínűtlen volt a válaszadók számára, úgy gondolták, pénztárcát többnyire hordanak magukkal az emberek. A megnyilatkozás azonban nem meglepő, hiszen Falyuna Nóra is kiemeli, hazugság alkalmazásakor a beszélő általában valamilyen külső körülményre hivatkozik, amiről nem ő tehet, ezzel megvédve saját pozitív arcát (jelen esetben például nem azért nem segít, mert nem szeretne, hanem azért, mert nem tud), de ezen felül a negatív arcát is megvédi, hiszen eleget tett annak a vágyának, hogy végrehajtsa az elutasítást (vö. Falyuna 2016, 40).

Egy tanárhoz intézett megnyilatkozásról hozott ítélet még egy érdekességre segít felhívni a figyelmet. Az egyik adatközlőm hiteltelennek gondolta a: *„Nagyra értékelem, de sajnos már egy más feladat teljesen leköti a figyelmem.”* – megnyilatkozást, hiszen – indoklása szerint – ezzel ellentmond magának a beszélő, ugyanis ha nagyra értékelné, akkor elfogadná az ajánlatot. A fentiekben már kiemelte a dolgozat, hogy az udvariassági formulák olykor pont ezt a hatást keltik.

7.3 Hazugságnak, de jó stratégiának ítélt megnyilatkozások

Az ilyen típusú stratégiák csoportja nem túl népes, azonban megjelent a kutatásomban. Ezek elemzéséhez vezeti be a dolgot a kognitív disszonancia fogalmát.

Falyuna Nóra a kognitív disszonanciaelmélettel hozza összefüggésbe azt a jelenséget, hogy az elutasítás során elfogadottá válik számunkra a hazugság. Hiszen az látható, hogy ez egy disszonáns jelenség, hiszen erkölcsi, etikai meggyőződésünk, hogy a hazugság egy negatív erkölcsi kategória, mégis hazudunk. A hazugság negatív megítéléséhez az is hozzájárul, hogy habár korlátozott az ember társas megismerése, önismeret alapján azt tudja, hogy az ember képes tudatosan és szándékosan megtéveszteni másokat, ezért lehetőségként áll előtte, hogy a beszédpartnere is megtévesztheti őt. Ez a tudat feszültséget okoz az emberben, ennek ellenére olykor mégis hazudik, ez az ellentmondás a kognitív disszonancia.

A disszonancia által kiváltott nyomásra igazolást szeretnénk nyerni, ezt az igazolást pedig az arcvédelemben találjuk meg. A hazugság elfogadottá válik, ha arcvédelem céljából alkalmazzuk, s ebben a szerepében társadalmilag is elfogadottnak tartjuk (vö. Falyuna 2016, 32).

Az egyik eset, ahol megvilágításra került ez a disszonancia, az évfolyamtárssal való interakció volt. Az egyik válaszadó azért gondolta megfelelő stratégiának a: *„Ne haragudj, de nem bízom benne, hogy kellően pontosak a jegyzeteim, úgyhogy inkább nem adnám kölcsön.”* – megnyilatkozást, mert elmondása szerint azt színleljük, hogy jót akarunk a partnerünknek, így kevesebb esély van arra, hogy megsértődjön. A hazugságot tehát valóban arcvédő stratégiaként értelmezte, jelen esetben a beszédpartner arca szorult védelemre.

Még egy eset, ahol nem gondolták őszintének a választ, azonban tapintatosnak igen, emiatt pedig jó stratégiának: *„Nem tudok segíteni, sajnálom.”*

7.4 Jó stratégiának, de bizonytalan igazságértékűnek vélt megnyilatkozások

A leghitelesebbnek választott megnyilatkozásokhoz több olyan indoklás is érkezett, melyből nem egyértelműen megállapítható, hogy az adatközlő őszintének gondolja-e a választ, az azonban kiderül, hogy jó stratégiának véli.

Ilyen eset például a: *„Sajnos, mostanában sok munkám van, nem szeretnék olyan feladatot elvállalni, amiről tudom, hogy nem tudok száz százalékot befektetni.”* – megnyilatkozás is. Az adatközlők indoklásai alapján az a következtetés, hogy ez a válasz egyszerre segít megőrizni saját pozitív arcunk és a partnerünk pozitív arcát is, hiszen biztosítjuk róla, hogy fontos a munkája, ezért az általa adott feladatot nem szeretnénk rossz minőségben elvégezni.

Korábban kiemelésre került, hogy az őszinte válaszok csoportja nem teljesen azonos a leghitelesebb válaszok kategóriájával, azonban a hiteles válaszok másik részhalmaza ez, az ebben a fejezetben tárgyalt csoport. Ezért például ennek is eleme a már korábban kiemelt stratégia az alternatíva ajánlása, ezt akkor is jó módszernek gondolják, ha nem egyértelmű, hogy ennek felajánlása előtt hazudtunk vagy sem.

Egy esetben talán sejthető, hogy az adatközlő inkább hazugságnak ítéli meg az elhangzottakat, mégis jó stratégiának. Ez az: *„Én is más jegyzetét használtam, de nem valami megbízható, úgyhogy inkább kérd el mástól.”* – megnyilatkozás esete. Ezt azért tartja jó megoldásnak a válaszadó, mert így valószínűleg a beszédpartner nem folytatja tovább a kérését, tehát az elutasító fél megvédte saját negatív arcát, és kielégítette a szabad akarat lehetőségének vágyát is. Kiemelhetjük, hogy a hazugság „azt is igyekszik elérni, hogy a másik fél a kérést, az arcfenyegetést ne tudja folytatni. Mivel ezzel kontrollt gyakorol a másik felett, a hazugság a hatalom gyakorlásának egy eszköze is lehet” (Falyuna 2016, 43).

7.5 Rossz stratégiának és bizonytalan igazságértékűnek vélt megnyilatkozások

Ebbe a kategóriába leginkább azok a megnyilatkozások tartoznak, amelyeket a nagymamához intéznek. Ebben a kommunikációs helyzetben az adatközlők nem tudtak elvonatkoztatni az érzelmi kötődéstől, így a legkevésbé hitelesnek vélt megnyilatkozásokat nem igazán igazságértékük alapján értékelték, hanem az alapján, hogy mennyire sérti a beszédpartnert.

A *„Mamám, nem érek rá.”* és a *„Bocsi, de felmaradt még tegnapról ebéd, ezért azt gondoltam megenni.”* megnyilatkozások tartoznak ebbe a csoportba. Ezeket a válaszokat a legtöbben arcfenyegetőnek gondolták a nagymama arcára nézve. Ezt ők úgy fogalmazták meg: nem illik ilyesmit mondani, tiszteletlen válasz, bántó visszautasítás, a mama nem venné jó néven.

Az első mondatot azért nem tartották jó stratégiának, mert nincs elég indoklás, ami érdekes, hiszen korábban kiemelésre került, hogy családtagokkal szemben nem várunk el olyannyira magyarázkodást.

A másik mondat azonban azért nem megfelelő, mert úgy ítélték meg a nagymamának nem szolgál megfelelő oknak a maradék ebéd, hiszen – az adatközlők szavaival élve – a mama főztjénél nincs jobb.

A legnagyobb felháborodást az alanyok körében még a tanárhoz intézett: *„Úgy érzem, erre a feladatra nem én vagyok a megfelelő ember.”* – megnyilatkozás keltette. Itt sem egyértelmű,

hogy hazugságnak ítélik-e meg a választ, azonban mindenképp arcfenyegetőnek tartják a tanár arcára nézve, hiszen ha ő alkalmasnak ítélte a partnert a feladatra, akkor az az ítélőképességét kérdőjelezi meg azzal, hogy ezzel nem ért egyet. Aki ezt a megnyilatkozást gondolta legkevésbé hitelesnek, kivétel nélkül ezzel indokolta döntését. Hasonló vélemény fogalmazódott meg a következő megnyilatkozással kapcsolatban is: „*Nem kapcsolódik az érdeklődési körömhöz*”. Ebben az esetben valaki azt emelte ki, a tanár arca kerül fenyegetett helyzetbe, esetleg megsértődhet, valaki pedig azt, hogy az elutasító félé, hiszen ezzel „mínusz pontot” szerezhethet tanáránál.

8. ÖSSZEFOGLALÓ

A nyelvhasználat kutatása régre visszanyúló tevékenység, s a megszületett eredmények szorosan sorakoznak egymás mellett, mégis napjainkban is érdemes kutatási terület.

Jelen dolgozat tömör összefoglalót készített a pragmatika egyik összetett jelenségéről, az elutasítás beszédaktusáról. Ehhez először szükséges volt az ezzel foglalkozó beszédaktus-elmélet kialakulásának, történeti háttérének ismertetése. Megismerhető belőle az elmélet lényege, s a hozzá kapcsolódó fontos fogalmak jelentései.

A közvetett beszédaktusok elméletével is foglalkozó dolgozat két regionális kutatásnak is helyet ad.

Az első felmérés a vajdasági egyetemisták különböző beszédhelyzetekben adott elutasító válaszait feldolgozva von le következtetéseket. Az ezeket a válaszokat begyűjtő kérdőív nem szögezte le, hogy egyik esetben sem fordulhatnak el az elutasítástól, az adatközlőknek mégis csak kevés százaléka nem volt hajlandó elutasítani beszédpartnerét, tehát többnyire úgy érezte ez a társadalmi réteg, hogy el tudja végezni a résztvevőket legérzékenyebben érintő beszédaktust. Ehhez azonban különböző nyelvi eszközöket választottak, a legtöbb esetben igyekeztek úgy válaszolni, hogy megnyilatkozásuk ne tartalmazzon valódi tagadószt, inkább magyarázattal, okok felsorolásával, alternatíva ajánlásával vagy sajnálatuk kifejezésével érzékeltették hallgatójukkal, hogy nem teljesítik kérésüket. Ha mégis sor került nyílt tagadásra, azt sem a legnyersebb formában tálták, finomítottak a kifejezéseken azzal, hogy képességüket, lehetőségüket tagadták. Nem csak grammatikai elemekhez nyúlt a beszélő (mint például a feltételes módú alak használata), bizonyos udvariassági formulák is bekerültek a beszédbe ezzel segítve a konfrontáció elkerülését akár társadalmilag magasabb, akár alacsonyabb státuszú egyénnel szemben.

A második felmérés során az adatközlőknek a korábban begyűjtött elutasító megnyilatkozásaikat kellett értékelniük, leghitelesebbként és legkevésbé hitelesként értékelniük. Ennek eredményeként alátámasztást nyert, hogy az alternatíva ajánlását jó stratégiának tartják az elutasító felek, leginkább az elutasított fél arcának védelmének biztosítása szempontjából.

Annak ellenére, hogy az első felmérés mennyiségi elemzéséből az derült ki, hogy a magyarázkodás, okadás a legkedveltebb stratégia, a második kutatás ezt úgy árnyalta, hogy nem lényegtelen, hogy az ok valóban hiteles vagy csak kifogásnak hat, mert az utóbbi esetben egyenesen rossz stratégiaként értékelik a magyarázkodást.

Megvilágítást nyert, hogy habár a hazugság disszonáns jelenség, a nyelvhasználók jogosultságot tudnak neki tulajdonítani abban az esetben, ha az arcvédésre szolgál.

Az első kutatás eredményeként még kimondható, hogy a kérést elutasítók, habár különböző szinten, mind arra hajlanak, hogy valamiképp tompítsák ezt az alapvetően szűrés megnyilatkozási formát, amelyhez akkor folyamodunk, ha felkészületlenül kell nemet mondanunk valakinek.

A Szili Katalin által közreadott történet nyomán, miszerint Vajdaságban olyan helyek is akadnak, ahol nem ismerik a verbális bocsánatkérés formáit, a kutatás hipotézise az volt, szembetűnőbb eltérések mutatkoznak majd a külhoni és anyaországi válaszadók válaszai között. Ezzel szemben a vajdasági egyetemisták mondataiban például ugyanúgy fellelhető volt az udvariassági formulák gyakorisága, s ezek a formák nyelvi megszerkesztettségben sem tértek el egymástól. Emellett ugyanazokkal a stratégiákkal éltek legtöbbször, hasonló stratégiaegyettesek léptek fel. Az eredmény azzal magyarázható, hogy az adatközlők száz százalékát felsőoktatásban részesülők tették ki, és az összes válaszadóra jellemző, hogy a magyar nyelvet használják gyakrabban. Tehát valószínűleg nem meglepő eredmény, hogy az egyetemi képzettségben részesülő, leendő értelmiségi réteg igazodik a magyar nyelvre jellemző stratégiákhoz.

Az azonban nem volt várható, hogy semmilyen különbség ne mutakozzon, nem is volt ez így. Különbségként említhető, hogy a vajdasági válaszadók rövidebb magyarázatokat adtak, olykor éltek regionális nyelvhasználattal. A kevés eltérés miatt azonban érdekes vállalkozás lenne más társadalmi csoportok válaszainak vizsgálata is.

A téma és a kutatás anyaga további elemzésekre adna lehetőséget, az azonban már egy nagyobb léptékű munka keretei között valósulhatna meg, amely részletesebben foglalkozhatna a válaszok nyelvi jellemzőivel, több nyelvi elemzéssel bővítené a meglévőket.

IRODALOM

- Bándli Judit. 2009. *Az egyet nem érték pragmatikája*.
<https://pea.lib.pte.hu/bitstream/handle/pea/15314/bandli-judit-phd-2011.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (2024. 04. 21.)
- Beebe, Leslie–Takahashi, Tomoko. 1989. *Sociolinguistic Variation in Face-Threatening Speech Acts: Chastisement and Disagreement*. New York: Plenum Press.
[https://www.researchgate.net/publication/284335096 Sociolinguistic Variation in Face Threatening Speech Acts Chastisement and Disagreement](https://www.researchgate.net/publication/284335096_Sociolinguistic_Variation_in_Face_Threatening_Speech_Acts_Chastisement_and_Disagreement) (2024. 12. 30.)
- Beebe, Leslie–Takahashi, Tomoko–Uliss-Weltz, Robin. 1990. Pragmatic Transfer in ESL Refusals. In *Developing Communicative Competence in a Second Language*. 55–73. Newbury House.
[https://www.researchgate.net/publication/309352845 Pragmatic Transfer in ESL Refusals](https://www.researchgate.net/publication/309352845_Pragmatic_Transfer_in_ESL_Refusals) (2024. 12. 30.)
- Falyuna Nóra. 2016. Az arcvédő hazugság: A szívességekérés elutasításában megjelenő hazugság vizsgálata. *Jelentés és Nyelvhasználat* 3 (1): 21–48.
- Láncz Irén. 2015. A közvetett beszédaktusok. *Hungarológiai Közlemények* XVI (3): 100–113.
- Max Black. 1998. *A nyelv labirintusa*. Budapest: Holnap Kiadó.
- Szabó Márton. 2022. *Társadalompoétika. A retorika, a nyelvészet és az irodalomelmélet társadalomtudományi státusa II*. Budapest: Nemzeti Közszerológiai Egyetem Ludovika Egyetemi Kiadó https://mersz.hu/hivatkozas/m1128tpii_0/#m1128tpii_0 (2024. 04. 21.)
- Searle, J. 1997. Indirect speech acts. In *Syntax and Semantics*. 62–81. Magyarul: Pléh–Siklaci–Terestyéni (szerk.): *Nyelv – kommunikáció – cselekvés*. Osiris, Budapest.
- Szili Katalin. 2002. Hogyan is mondunk nemet magyarul? *Magyar Nyelvőr*. 126 (2): 204–220.
- Szili Katalin. 2003. Elnézést, bocsánat, bocs...* (A bocsánatkérés pragmatikája a magyar nyelvben). *Magyar Nyelvőr*. 127 (3): 292–307.
- Szili Katalin. 2004. *Tetté vált szavak. A beszédaktusok elmélete és gyakorlata - Segédkönyvek a nyelvészet tanulmányozásához* 36. Budapest: Tinta Könyvkiadó.