

Az arcvédő hazugság

A szívességgérés elutasításának beszédaktusában stratégiaként használt hazugság vizsgálata

Jelige: hazugság

Tartalomjegyzék

1. Bevezetés	1
2. A kutatás elméleti kerete	3
2.1. A hazugság meghatározása	3
2.1.1. Hazugságtipológiák	4
2.1.2. A hazugság pragmatikai megközelítése	7
2.1.3. A dolgozatban tárgyalt <i>hazugság</i> munkadefiníciója	8
2.2. Az elutasítás beszédaktusa	8
2.3. Az arcvédezés az elutasításban	9
3. Az empirikus kutatás	12
3.1. A kutatás eszközei	12
3.1.1. Az első kérdőív	12
3.1.2. A második kérdőív	13
3.2. A kutatás menete és a résztvevők	14
3.3. Az eredmények és a következtetések	14
3.3.1. Elutasítási stratégiák és stratégiaegyüttesek	14
3.3.2. Az arcvédezés az elutasítási stratégiákban és stratégiaegyüttesekben	23
3.3.3. A hazugság a stratégiaegyüttesekben	25
3.3.4. A következtetések	28
3.3.5. Az <i>arcvédő hazugság</i> használatának egy magyarázata	29
4. Összefoglalás	32
5. Irodalomjegyzék	34
6. Források	36

Mellékletek

1. számú melléklet: Az első kérdőív
2. számú melléklet: A második kérdőív

1. Bevezetés

A hazugság mibenléte már az ókor óta az érdeklődés középpontjában áll. Foglalkoztak a témával többek között filozófusok (pl. Szent Ágoston), pszichológusok (pl. Ekman 1985; Nábrády 2006), moralisták (pl. Bok 1983), szociológusok (pl. Goffman 1974) és nyelvészek (pl. Coleman–Kay 1981) is.

Kultúránk vallási és etikai meggyőződése elítélendőnek tartja a hazugságot és tiltja használatát, ezért a mindennapok embere számára a hazugság egy negatív értékkel bíró erkölcsi kategória. Megfigyelhető azonban, hogy ennek ellenére bizonyos szituációkban élünk vele.

A jelen kutatás kiinduló kérdése, hogy a szívességkérés elutasításának beszédaktusában elfogadható nyelvhasználati stratégia-e a hazugság, annak ellenére, hogy társadalmilag negatív értékkel van fölruházva?

A kutatás három kutatási kérdés köré szerveződött: 1) megjelenik-e, és ha igen, hogyan jelenik meg a hazugság a szívességkérés elutasításában; 2) a választott stratégia utólag milyen megítélés alá esik; 3) mi indokolja az adott stratégia választását, illetve azt, amilyen megítélés alá esik?

A dolgozat 2. fejezete ismerteti a szakirodalom legrelevánsabb megállapításait a hazugsággal kapcsolatban (2.1., 2.1.1., 2.1.2.), majd egy munkadefiníció kifejti, hogy a jelen dolgozat mit ért *hazugság* alatt (2.1.3.). A fejezet következő része a kutatás keretét adó elutasítás beszédaktusának (2.2.), valamint az arcfenyegetésnek és az arcvédelemnek (2.3.) a pragmatikai megközelítését mutatja be.

Az elméleti keret fölállítása után az empirikus kutatás bemutatása következik (3. fejezet). A kutatás eszköze két kérdőív volt (3.1.). Az első kérdőív (3.1.1.) a szakirodalmi gyakorlatnak megfelelően *diskurzus-kiegészítő kérdőív* (Takahashi–Beebe 1987) volt, melyben az adatközlőknek hat szívességkérő szituációba kellett belehelyezkedniük, és a szituációban foglalt szívességkérésre nemet mondaniuk. A szituációk szituációváltozatokra tagolódtak, egyikben barátjuk, a következőben főnökük volt az interakciós partner. A diskurzus kiegészítése után értékelniük kellett a kérdés súlyát, és az elutasítás jogosságát.

A második kérdőív (3.1.2.) tizenegy szituációt tartalmazott, ebből hat megegyezett az első kérdőív szituációival. A második kérdőív retrospektív volt, minden adatközlő a saját első kérdőívben adott választát minősítette. A hat szituáció mellett szereplő további öt szituáció a figyelemelterelés eszköze volt. Az adatközlőknek értékelniük kellett a szituációban megfogalmazott szívességkérésre adott elutasító választ, majd értékelésüket indokolniuk is kellett.

A kutatás egy későbbi nagyobb kutatást előkészítő *pilot kutatás*, amelyben tizenkét Magyarországon szocializálódott, magyar anyanyelvű felnőtt adatközlő vett részt (3.2.). A gyűjtött adatok és eredmények alapján feltérképezhetővé vált, hogy 1) az adatközlők milyen stratégiákat alkalmaztak barátjuk, és milyeneket felettesük szívességgérésének elutasításakor; 2) hogyan értékelték ugyanazt a szívességgérést a kérő fél személyétől függően; 3) hogyan értékelték az elutasítás jogosságát ennek függvényében; 4) megjelent-e a hazugság ezek viszonyában; 5) ha igen, hogyan jelent meg; 6) mi(k) volt(ak) a szerepe(i) az elutasításban (3.3.1., 3.3.2., 3.3.3.).

Az elméleti meglátások és az eredményekből levont következtetések alapján meghatározhatóvá vált a szívességgérés elutasításában előkerülő *arcvédő hazugság* (3.3.4.), és megfogalmazhatóvá vált használatának egy lehetséges magyarázata (3.3.5.).

Az Összefoglalás (4.) a legfontosabb elméleti és empirikus következtetéseket, valamint a kutatás további lehetséges irányait fogalmazza meg.

2. A kutatás elméleti kerete

A fejezet első része (2.1.) áttekinti a *hazugság* szótári meghatározásait, a hazugságnak a nyelv és a nyelvhasználat kulturális beágyazottságát figyelembe véve a keresztény kultúra szakirodalom alapján leginkább relevánsnak minősülő megközelítéseit (2.1.1.), a hazugság pragmatikai megközelítését (2.1.2.), majd az ezekből levont megállapítások alapján meghatározza, hogy a jelen dolgozat mit ért *hazugság* alatt (2.1.3.).

A fejezet következő részei az elutasítás beszédaktusát (2.2.), és az arcvédés elutasításban való megjelenését (2.3.) mutatják be.

2.1. A *hazugság* meghatározása

Az ÉrtSz. szerint a *hazugság* 'szándékosan valótlan, hazug, hamis állítás, közlés', a *hazudik* ige ehhez hasonlóan 'szándékosan, tudatosan valótlant mond'. E meghatározások és a *hazudik* ige további meghatározásai – 'megtévesztő szándékkal valamilyen állásfoglalás, cselekvés, érzelem, hangulat látszatát kelti, ill. igyekszik kelteni, színlelni, tettet', valamint '<csak látszatként jelentkező dolgot> valóságnak, tárgyilag létezőnek mutat' – mutatják, hogy 1) a *hazugság* nemcsak verbális formában létezik, 2) a *hazugság* szándéka a *megtévesztés*.

Az ÉrtSz+ kínál új perspektívát a *hazugság* meghatározásához: a *hazugságról* az ÉrtSz.-hez hasonlóan ír, a *hazudik* ige meghatározásában ('szánt szándékkal valótlant állít, füllent') a *füllentés* 'ártó szándék nélkül hazudik' továbbgondolásával megállapítható, hogy a *hazugságnak* több típusa létezik, melyeket a szándék milyensége alapján (is) osztályozni lehet: beszélhetünk ártó szándékú és ártó szándék nélküli *hazugságról*.

A meghatározások alapján a *hazugság* legfőbb jelentésösszetevői a 1) megtévesztő szándék; 2) valótlanság; 3) tudatosság. Formája lehet verbális vagy nem verbális, milyenségét tekintve ártó vagy ártó szándék nélküli.

A *megtévesztés* az ÉrtSz. szerint 'a megtéveszt igével kifejezett cselekvés, ill. folyamat; az a cselekvés, tény, hogy vkit, vmit megtévesztenek, ill. az a tény, hogy vmely körülmény tévedésbe ejt vkit'; a *megtéveszt* ige 'akaratlanul v. szándékosan tévedésbe ejt vkit'. A dolgozat a *megtévesztés* részletesebb tárgyalásától eltekint, a fogalom ilyen szintű meghatározása jelen kutatás szempontjából elég, a figyelmet arra irányítja, hogy az emberek közti interakciók a feltételezett és ténylegesen előkerülő hazugságokkal együtt befolyással bírnak az észlelésre és értelmezésre, illetve az interakciós stratégiákra.

Az ÉrtSz.+ *valótlan*-meghatározásai közül szempontunkból releváns az 'olyan, ami nem felel meg a valóságnak', a *valóság* meghatározásai közül pedig az 'érzékelhetően létező dolgok összessége'. Azon az alapon, hogy egy verbális vagy nem verbális megnyilvánulás megfelel-e

a valóságnak, a *hazugság* szembe állítható az *igazsággal*, amely 'valaminek igaz volta', és 'a valóságnak megfelelő, igaz tény vagy tényállás'.

A dolgozat nem kíván olyan filozófiai dilemmákat érinteni, hogy mi az igazság, és mi a valóság, ezért a *hazugság* meghatározása érdekében a dolgozat keretein belül *valóság* alatt az 'aktuális kontextuális tényezők által meghatározott szituáció', *igazság* alatt pedig az ennek megfelelő tényállás értendő.

2.1.1. Hazugságtipológiák

A dolgozat a hazugság megközelítései közül a hangsúlyt a szakirodalom alapján a keresztény kultúra legrelevánsabbnak minősülő megközelítéseire helyezi, mivel a magyar nyelvhasználók kulturális értékrendszerének az alapját ez képezi.

A hazugság vonatkozásában a keresztény vallás legjelentősebb és legtöbbet idézett megállapításai Szent Ágostontól származnak. Meghatározása szerint „minden hazug az ellenkezőjét mondja annak, amit gondol az ő szívében, azzal a céllal, hogy becsapjon.” (Szent Ágoston, idézi Bok 1983: 67). Szent Ágoston szerint a hazugság legfőbb ismérvei 1) a hazugság tényei (azaz az állítás valótansága), 2) a hazugság tudatossága (szándékkal hazudik-e a hazug), 3) a hazugság célja (jót vagy rosszat akar-e a hazug). Szent Ágoston szerint a hazugság meghatározásában a becsapás rossz szándéka a legfontosabb. Tartalmi szempontok alapján a következőképpen állította föl hazugságtipológiáját: 1) vallási tanok (doctrinák) hazugságai; 2) senkinek nem használó, de valakinek ártó hazugságok; 3) valakinek használó és valakinek ártó hazugságok; 4) a l'art pour l'art hazugságok; 5) a tetszés végett való hazugságok; 6) valakinek anyagilag használó, de senkinek sem ártó hazugságok; 7) valakinek használó (életét védő), de senkinek nem ártó hazugságok; 8) valakinek használó (testét a beszennyeződéstől védő), de másnak nem ártó hazugságok (Magyar 2000: 2).

Szent Tamás a hazugság meghatározásakor Szent Ágostonhoz hasonlóan nem az állítás hamis voltát hangsúlyozza, hanem azt, hogy a hazug maga tudatában van-e állításának hamisságával, és hogy szándéka rossz-e. A hazugság kritériumai Szent Tamás szerint: 1) az állítás hamis volta; 2) szándékosság és tudatosság; 3) a hazug be akarja csapni a másikat. Ezen ismérvek alapján Szent Tamás a következő típusokat különbözteti meg: 1) jó szándékú vagy segítő hazugság; 2) tréfás, viccelődés kedvéért mondott hazugság; 3) rosszindulatú, ártó szándékkal mondott hazugság (Nábrády 2006: 16).

A hazugság kérdésével a 20. századi társadalomtudomány is sokat foglalkozott. Paul Ekman (1985) pszichológus szintén azt emeli ki, hogy a hazugság nem pusztán annyi, hogy valaki hamisat állít (például ha valaki egyszerűen csak téved), fontosabb a megtévesztés

szándéka. Ekman megközelítésének középpontjában 1) a választás lehetősége áll: a hazug tudatosan és szándékosan félrevezet egy másik embert, de dönthetne úgy, hogy nem így cselekszik; 2) az, hogy a megtévesztett fél nem kérte, hogy megtévezzék, és a hazug nem tájékoztatja a másik felet arról, hogy hazudni fog neki (Ekman 1985: 25–28).

Lehet, hogy a megtévesztett fél tudatában van annak, hogy hazudnak neki, azonban a hazug nem hívja föl a figyelmét erre, így a társas interakciókban elvárt együttműködésnek¹ nem tesz eleget, a másik interakciós stratégiáit nagyban befolyásolja. A hazugság ilyen alapon a hatalomgyakorlás egyik formájának is tekinthető (Nábrády 2006: 18).

Ekman a hazugságnak két nagyobb típusát különbözteti meg: 1) a *leplezést (conceal)*, mely esetében a hazug elhallgat, nem közöl bizonyos információkat úgy, hogy közben nem mond olyant, ami nem igaz; 2) a *meghamisítást (falsify)*, amely esetében a hazug már közöl hamis dolgokat, azokat igaznak beállítva (Ekman 1985: 28).

Bella De Paulo és munkatársai (1996) kutatásukban *hazugság* alatt értették azt, amikor valaki valakit szándékosan próbál félrevezetni úgy, hogy mind a megtévesztés szándéka, mind maga a megtévesztés aktusa is jelen van (De Paulo et al. 1996: 981).

Kutatásuk során a résztvevőknek naplószerűen kellett rögzíteniük az olyan társas interakciókat, amelyekben megfogalmaztak hazugságot. A vizsgálat részletes ismertetésétől eltekintve, az eredmények alapján Nábrády (2006) szerint a hazugság szólhat 1) érzésekről, véleményekről; 2) előmenetelről, tudásról; 3) tettekről, tervekről, hollétről; 4) okokról – mely lehet a) saját célú vagy b) a másik szempontjait szem előtt tartó; 5) tényekről, birtoklásról. Formailag 1) teljes; 2) túlzás vagy 3) enyhe. A hazugság tárgya lehet 1) a hazudó maga; 2) a hazugság címezettje vagy 3) más személy, tárgy, esemény (Nábrády 2006: 48).

Erving Goffman (1974) nem a *lie (hazugság)*, hanem a vele rokon értelmű *fabrication (kitaláció)* kifejezést határozza meg. A Magyar szókincstár alapján a *hazugságnak* szinonimája a *kitaláció*, az Oxford Dictionaries online verziója szerint pedig a *fabrication*-nek a *lie*, így Goffman megállapításai is relevánsak. Meghatározása szerint a kitaláció egy vagy több személy szándékos törekvése úgy cselekedni, hogy a másik félben vagy felekben kialakuló hiedelem azzal kapcsolatban, hogy mi történik, hamis legyen (Goffman 1974: 83). A hazugságokat két nagy csoportba sorolja: vannak a *jóindulatú hazugságok (benign fabrications)* és a *kizsákmányoló hazugságok (exploitive fabriations)*. Az előbbiekre tartozik: 1) *játékos*

¹ Az együttműködés a pragmatikában terminusként használt kifejezés. Grice (1975) *Együttműködési Alapelve (Cooperative Principle)* szerint az interakcióban résztvevő felek bizonyos mértékben együttes erőfeszítéseket tesznek egy bizonyos fokig közös cél, célok elérése érdekében. A résztvevő felektől így elvárt, hogy hozzájárulásuk a társalgáshoz olyan legyen, amelyet a beszédhelyzet megkövetel (Grice 1975).

meztévesztés (playful deceit); 2) kísérletekben alkalmazott meztévesztés (experimental hoaxing); 3) oktatási, képzési meztévesztés (training hoaxes); 4) életbevágó, létfontosságú próbák (vital tests); 5) atyai hazugságok (paternal constructions) és 6) stratégiai kitalációk (fabrications that are purely strategic). A kizsákmányoló hazugságok közé azok az esetek tartoznak, amelyek alkalmazásával a hazugnak előnye származik a másik vagy mások kárára (Goffman 1974: 83–124).²

Goffman osztályozását Meltzer (2003) kiegészíti az *altruisztikus*, vagyis részvéteből elkövetett hazugságok csoportjával, amelyek a konfliktusok elkerülését, és „a másik arcának megőrzését szolgálják”, illetve a *szükség szülte hazugságok* csoportjával (Nábrády 2006: 46).

A morálfilozófia szempontjait érvényre juttató, és a leggyakrabban idézett hazugságdefiníció Sissela Bok (1983) nevéhez köthető. Bok a meztévesztés szélesebb kategóriájába tartozó, kijelentő formájú, szándékosan meztévesztő közlést tekinti hazugságnak. Nyolc kategóriát különböztet meg, melyek közül a dolgozat szempontjából a *bagatell hazugságok* csoportja mérvadó. A bagatell hazugságok olyan őszintétlenségek, melyek nem szándékoznak kárt okozni senkinek, erkölcsi jelentőségük pedig csekély. Ilyenek például az udvariassági formulák, a placébó vagy az a jelen kutatás tárgyát is képező társadalmi gyakorlat, amikor hamis indokkal utasítunk el vagy vissza valamit (Bok 1983: 109–114).

A nyelvészet területéről Linda Coleman és Paul Kay kutatása (1981) a legtöbbet idézett munka. Coleman és Kay a kognitív szemantika keretén belül vizsgálták a *hazugság* prototípusát, és annak tipikalitási feltételeit. A szerzőpáros az eddig bemutatott megközelítésekhez hasonlóan kiemeli, hogy nem elég a hazugságnak a valósághoz való viszonyát vizsgálni, hanem az is lényeges, hogy a hazug tudatában van-e annak, hogy amit mond, hamis. Rengeteg olyan eset van azonban, amelyben a közlés nem felel meg a valóságnak, és a megnyilatkozó ennek tudatában is van (például a metaforák), de ezek a hazugságnak nem tipikus esetei, ezért további definiáló tulajdonságként megadják a meztévesztés szándékát. Kutatásuk eredményeként a *hazugság* prototípusa a beszélőnek azon hamis közlése, melyről a beszélő maga tudja, hogy hamis, és ezzel a hamis közléssel szándékában áll a címzettet meztévesztetni (Coleman–Kay 1981: 28).

A vizsgálat részletezésétől a dolgozat eltekint, az eredmények közül jelen keretek között a következő minősül a legrelevánsabbnak: „[...] a megkérdezettek a hazugság szempontjából leglényegesebbnek azt tartották, hogy a hazudó tudja vagy higgye, hogy hazudik. A második

² A magyar megfelelők saját fordítások.

leglényegesebb a becsapás szándéka, a harmadik pedig a hazugság ténye volt! Vagyis – szemben Szent Ágostonnal és Tamással – korunkra nem a szándék, hanem a tudatosság vált döntővé.” (Magyar 2000: 3).

2.1.2. A hazugság pragmatikai megközelítése

Az eddigiek alapján a *hazugság* a megtévesztés egyik típusa, melynek legfőbb jelentésösszetevői 1) a megtévesztő szándék; 2) a valótlanság; és 3) a tudatosság. A hazugság milyenségét tekintve ártó vagy ártó szándék nélküli, formája verbális vagy nem verbális. A hazug valótlant állít, éreztet, valótlanság szerint cselekszik. Tudatában van a valótlanságnak, és annak, hogy eszerint cselekszik. Szándékában áll úgy megtéveszteni a másik felet, hogy erre nem figyelmezteti, és nemcsak a szándék van meg, hanem az annak megfelelően végrehajtott megtévesztő aktus is. Ezzel a hazugság a hatalomgyakorlás egyik formájának tekinthető: az emberi interakciók hatással vannak az észlelésre, az értelmezésre, és az interakciós stratégiákra. A hazug nem tájékoztatja a másik felet arról, hogy hazudni fog neki, a másik fél nem is kérte, hogy hazudjanak neki, a hazug így nem tesz eleget a társas interakciók során elvárt együttműködésnek, a hazugsággal kontrollt, hatalmat gyakorol a másik fölött.

A hazugság mint hatalomgyakorlási eszköz a másik véleményének, viselkedésének, választási lehetőségeinek befolyásolására irányul. Az ezzel rokon, hasonlóan a másik befolyásolását célzó *manipuláció* vizsgálata kapcsán Bárházi (2008) és Árvay (2003; 2007) is hangsúlyozták, hogy az efféle befolyásolási módszerek esetében fontos a manipulatív – jelen esetben a megtévesztő – szándék, a közlő részéről a tudatosság, míg a címzett részéről az, hogy nem kérte és/vagy nincs tudatában annak, hogy manipulálják – jelen esetben megtévesztik (Bárházi 2008; Árvay 2003; 2007).

A tágabban értelmezett megtévesztés jelensége nem feltétlenül igényli a tudatosságot (vö. mimikri), az embernek azonban kialakultak olyan képességei, amelyek segítségével tudatosan, szándékosan és különböző célok elérése érdekében képes a megtévesztésre. A hazugság a megtévesztés tudatos, szándékos, valamilyen cél(ok) elérése érdekében használt típusa. Az evolúciós fejlődés során kialakultak nyelvi képességeink, így a kommunikációnak, és azon belül a megtévesztésnek is kialakultak verbális formái. Képesek vagyunk megtévesztő információkat is mondani, hazudni valamilyen szándékkal, valamilyen célból (Nábrády 2006: 19–27).

Az ilyen megnyilatkozások, a nyelv különböző célok elérésére, különböző beszédhelyzetekben, kontextusokban történő használatának vizsgálata a pragmatika kutatási területe (Németh T.–Bibok 2003).

2.1.3. A dolgozatban tárgyalt *hazugság* munkadefiníciója

A dolgozat a szívességgérés elutasításának végrehajtására kialakított nyelvi stratégiákban előkerülő hazugságot vizsgálja, így nem foglalkozik a hazugság nem verbális formáival (pl. gesztusok, mimika), illetve azokkal az esetekkel sem, melyek során a megnyilatkozó nincs tudatában annak, hogy állítása nem felel meg a valóságnak (pl. tévedés).

Mindezek alapján a dolgozat tárgyát képező *hazugság* munkadefiníciója a következő: a *hazugság* olyan nyelvi közlés, mely az adott kontextuális tényezőknek nem felel meg, vagy nem az adott kontextuális tényezőknek felel meg úgy, hogy a kijelentést tevő megnyilatkozóknak 1) tudása van az adott kontextuális tényezőkről; 2) tudása van arról, hogy közlése nem felel meg a kontextuális tényezőknek, vagy nem az adott kontextuális tényezőknek felel meg; 3) szándékában áll az ilyen közlést mondani; 4) e szándékának megfelelően cselekszik is; 5) tudása van arról, hogy az általa választott stratégia opcionális a nyelvi tevékenysége során, másként is cselekedhetne; 6) tudása van arról, hogy ezzel a stratégiával befolyásolja beszélgetőpartnerének interakciós lehetőségeit; 7) szándékáról nem tájékoztatja a beszélgetőpartnert, aki nem is kérte, hogy e szándék szerint cselekedjék.

A meghatározás magában foglalja a közölt propozicionális tartalom hamisságát, a közlő tudatosságát és szándékosságát. A szándék milyenségét (jó–rossz) a meghatározás nem veszi figyelembe abból a megfontolásból, hogy a definícióba ne kerüljenek bele dilemmát okozó erkölcsi fogalmak. A szándék minősítésének kizárása a vizsgálatból nem torzítja annak eredményeit, tekintve, hogy a bemutatott megközelítések sem elsősorban a szándék milyenségét, hanem egyáltalán a szándék meglétét, és a tudatosságot hangsúlyozzák.

2.2. Az elutasítás beszédaktusa

A kutatás az előbb meghatározott hazugságot vizsgálja a szívességgérés elutasításának beszédaktusában. Az elutasítás a reaktív beszédaktusok körébe tartozik, válasz lehet kérésre, invitálásra, kínálásra, javaslatra (Szili 2002a; Maróti 2013).

Az elutasítás beszédaktusa során a beszélő megtagadja a hallgatója által javasolt vagy kívánt cselekvést (Chen–Ye–Zhang 1995). Az elutasítás *arcfenyegető aktus* (*face-threatening act*) (Brown–Levinson 1978) mindkét fél számára: sérti a kérő önértékelését, és az elutasító félről kialakított jó benyomást. Végrehajtásakor ezért nemcsak az elutasítás szándékát, hanem az interakcióban résztvevő felek *arcát* is szem előtt kell tartani. Ebből kifolyólag bonyolult stratégiákat alkalmazunk végrehajtására, melyek gyakorta tartalmaznak kifogásokat, magyarázkodásokat, hazugságokat (Szili 2002a).

Válaszaktusként azonban nem teszi lehetővé, hogy az elutasító fél előre kidolgozza stratégiáját. Így nemcsak erős arcfenyegető jellege, hanem a megtervezhetőség hiánya is eredményezi a végrehajtására kialakított stratégiák komplexitását. Szerkezeti elemei: 1) a *felhívók* (*alerters* vagy *adress term*); 2) a *támogató lépések* (*supportive moves*) (másként: *kötőelem* vagy *járulékos elem* (*adjuncts*)) és 3) a *fő elem* (másként: *fő cselekmény*, *fő cselekvés*) (*head act*), mely utóbbi a beszédaktus illokúciós erejét hordozza (Maróti 2013).

Az elutasítás beszédaktusának osztályozására a szakirodalomban legszélesebb körben elfogadott, Beebe—Takahashi—Uliss-Weltz (1990) szerzőhármassal nevezhető, Szili Katalin (2002a) által fordított csoportosítást mutatom be.³ Az osztályozás a fő elem alapján készült a szerint, hogy mennyire közvetlenül jelenik meg az elutasító szándék, a beszédaktus illokúciós ereje. Ennek alapján megkülönböztetjük a *direkt* és *indirekt szemantikai formákat*. Az előbbi esetében a nyelvi forma és a tartalom viszonya közvetlen, utóbbi esetében a beszélő „nem azt mondja, amit valójában ért azon, amit mond” (Szili 2002a: 206).

A direkt szemantikai formák: 1. *explicit performatívum*; 2. *nem performatív tagadás*: a) *nem*, b) *akarat vagy lehetőség tagadása*.

Az indirekt szemantikai formák: 3. *sajnálatt kifejezése*; 4. *kívánság*; 5. *magyarázkodás, okadás*; 6. *alternatíva ajánlása*; 7. *jövőbeli vagy múltbeli feltételhez kötött elfogadás*; 8. *jövőbeli elfogadás kilátásba helyezése*; 9. *elvek megállapítása*; 10. *filozófiai megközelítés*; 11. *kísérlet a partner lebeszélésére*; 12. *látszólagos elfogadás*; 13. *kikerülés*.⁴

A fő elemhez társulhatnak járulékos elemek is, amelyek önmagukban nem jelenítik meg a beszélői szándékot, de a válaszaktus kellemetlen voltát enyhítendő, gyakran kísérik azt. Ilyenek a *belső módosítók* (szintaktikai és lexikai enyhítők, fokozók, határozók) és a *külső módosítók*: (1) *támogató vélemény vagy egyetértés* (*statement of positive opinion/feeling or agreement*); (2) *együttérzés* (*statement of empathy*); (3) *szünetet kitöltő elemek* (*pause fillers*); (4) *hála, megbecsülés kifejezése* (*gratitude/appreciation*); (5) *bocsánatkérés* (Maróti 2013).

2.3. Az arcvéde az elutasításban

Az *arcfenyegetés* (*face-threatening*), és az *arcvéde* (*face-saving*) fogalma Brown és Levinson (1978) elméletéhez köthető.⁵ Elméletükben feltételezik, hogy az emberek megértik

³ Az egyes stratégiák alkategóriái az elemzés során nem kerültek elő, így azok részletes bemutatásától a dolgozat eltekint.

⁴ A dolgozat terjedelmi korlátaira való tekintettel a megnevezések angol megfelelőit nem tüntetem föl.

⁵ A szakirodalom egyszerűen használja az *arcfenyegetés* (Maróti 2013; Szili 2002a; 2002b; 2007; Tátrai 2011) és a *homlokzatfenyegetés* (Siklaci 2008), illetve az *arcvéde* (Maróti 2013; Szili 2002a; Szili 2002b; 2007; Tátrai 2011), és a *homlokzatvéde* (Siklaci 2008) terminusokat. A szakirodalomban leggyakrabban az *arcfenyegetés* és az *arcvéde* terminusok kerülnek elő, így a dolgozat is ezeket használja a továbbiakban.

egymást, és együttműködnek egymással. Az embert 1) racionális, tervező és következtető, céljai eléréséhez a megfelelő eszközöket választó; 2) *arccal*⁶ rendelkező lénynek tekintik.

Az *arc* (*face*) fogalmát Goffmantól (1959) kölcsönzik, aki szerint a külvilág ingereit az *én* (*self*) szervezi egységbe, amelynek nem egésze, pusztán csak bizonyos aspektusai válnak hozzáférhetővé egy interakció során úgy, hogy bizonyos fókig magunk irányítjuk, hogy mit mutatunk meg belőle. Az énnak a kontextusnak megfelelően megmutatkozó, általában pozitív társadalmi értékeket tükröző részét; az énképet, amely az egyén önbecsülésének, önképének szimbóluma, mely a másokkal folytatott interakciók során széteshet, megőrződhet, fejlődhet, *arcnak* nevezzük (Goffman 1959).

Brown és Levinson kétféle arcot különböztet meg: 1) a *negatív arcot* (*negative face*), amely a cselekvési szabadság tiszteletben tartását, mások befolyásától való függetlenséget, kényszertől való mentességet jeleníti meg, illetve 2) a *pozitív arcot* (*positive face*), amely az ember magának követelt pozitív énképét, ennek tiszteletben tartására irányuló vágyát képviseli, továbbá azon vágyát, hogy kíváncsiak legalább még néhány másik ember számára is kíváncsiak legyenek (Brown–Levinson 1978).⁷

Mivel ezek a vágyak mások cselekedeteinek segítségével elégíthetők ki, mindenkinek érdeke, hogy társaival együttműködjék, és egymás arcát védjék. Vannak azonban olyan társas aktusok, amelyek természetüktől fogva arcfenyegetőek. Ilyen az elutasítás beszédaktusa is, amely a szintén arcfenyegető kérésre adott válaszként védi az elutasító negatív arcát. Fenyegeti azonban pozitív arcát, illetve a másik arcát is, ezért oly módon kell végrehajtani, hogy mindkettejük arca védve legyen.

Az arcfenyegető aktusok végrehajtásának stratégiái: A) *mikrofonba* (*on record*), mely esetében a cselekvő szándéka mindkét fél számára világos, illetve B) *mikrofon mellé* (*off record*), mely esetében a cselekvés több értelmezési lehetőséget is kínál a másik félnek. Előbbit lehet 1) *pőrén* (*bald-on-record*), amely egyértelmű és tömör, vagy 2) *orvoslással* (*with redress*), amely tekintettel van a másik arcára is. Az orvoslás történhet a) *közelítő udvariassággal* (*positive politeness*), amely jelzi, hogy a cselekvő bizonyos mértékben osztja a másik

⁶ A szakirodalom egyszerre használja az *arc* (Maróti 2013; Szili 2002a; 2002b; 2007; Tátrai 2011), és a *homlokzat* (Siklaci 2008) megnevezést. A szakirodalomban az *arc* terminus a szélesebb körben használt, így a dolgozat a továbbiakban szintén ezt használja.

⁷ A szakirodalom egyszerre használja a *közelítő arc* (Maróti 2013; Szili 2007), *kedvező arc* (Szili 2002a), *tartózkodó arc* (Maróti 2013; Szili 2002a; 2007), *negatív homlokzat* és *pozitív homlokzat* (Siklaci 2008), valamint a *pozitív arc* és *negatív arc* (Tátrai 2011) terminusokat. A dolgozat a továbbiakban a *pozitív* és *negatív arc* terminusokat használja.

kívánalmait vagy b) *távolító udvariassággal (negative politeness)*, mely a másik fél cselekvési szabadságának tiszteletben tartására irányul (Brown–Levinson 1978).⁸

A jelen kutatás során fölmerült annak problémája, hogy nem egyértelmű, hogy az elmélet szerint mekkora egység felel meg egy stratégiának: a megnyilatkozás egésze, a stratégiaegyüttes egésze, vagy annak egyes elemei. Az elemzés során föltűnt, hogy a stratégiaegyüttes egyes elemei különböző módon és mértékben óvják – vagy éppen nem óvják – hol az egyik fél, hol a másik fél arcát, így Brown és Levinson rendszeréből több stratégia együttesen jelenik meg, nem feleltethető meg egy adott elutasítás egyöntetűen és egyértelműen valamely stratégiának.

Az elemzés közben felmerült nehézségekre, illetve az elméletet ért kritikákra való tekintettel az udvariassági stratégiák vizsgálata a dolgozat témáját szem előtt tartva az eredmények bemutatásának része, részletesebb elemzésüktől azonban a dolgozat a jelen keretek között eltekint.

Az elutasítás arcfenyegető jellegét, végrehajtásának módját, az arcvédelem mikéntjét meghatározzák a külső és belső kontextuális tényezők: az interakcióban részt vevő felek közötti kapcsolat (szociális távolság, hatalmi viszonyok), az elutasítandó kérés, javaslat, ajánlat, invitálás arcfenyegető jellegének mértéke, az elutasítás jogossága (Maróti 2013; Szili 2002a).

A kutatás ezek figyelembevételével a szívességek elutasításban előkerülő hazugság vizsgálatára összpontosít.

⁸ A szakirodalomban egyidejűleg használt a *közelítő és tartózkodó udvariasság* (Maróti 2013), a *közeledő–tartózkodó udvariasság* (Szili 2002a), a *negatív–pozitív udvariasság* (Siklaci 2008), illetve a *közelítő–távolító udvariasság* (Tátrai 2011; Szili 2007) megnevezések.

3. Az empirikus kutatás

A dolgozat három kutatási kérdést igyekszik megválaszolni: 1) megjelenik-e, és ha igen, hogyan jelenik meg a hazugság a szívességkérés elutasításában; 2) utólag milyen megítélés alá esik a választott stratégia; 3) mi indokolja az adott stratégia választását, illetve azt, amilyen megítélés alá esik?

3.1. A kutatás eszközei

Az adatgyűjtés két kérdőív segítségével történt. Az első kérdőív (ld. 1. melléklet) a szakirodalmi gyakorlatnak megfelelően *diskurzus-kiegészítő kérdőív* (*Discourse Completion Test*) volt (Takahashi–Beebe 1987). Az első kérdőívből származó adatok az első kutatási kérdés megválaszolását tették lehetővé.

A második kérdőív (ld. 2. melléklet) részben az első kérdőívből származó adatokra épült, elemzésének eredménye a második és harmadik kutatási kérdés megválaszolását szolgálta.

3.1.1. Az első kérdőív

Az adatközlőknek hat szívességkérő szituációba kellett belehelyezkedniük, és egy-egy kérést elutasítaniuk. A szituációk megalkotásához Szili (2002a) munkája szolgált alapul.

Az elutasítás után értékelniük kellett a szituációban megfogalmazott kérés súlyát, és az elutasítás jogosságát.

A szociális távolság és a hatalom befolyásoló hatásának kimutatására az adatközlőknek ugyanazon, vagy hasonló szituációváltozatokban kellett megnyilatkozásokat megfogalmazniuk egyik változatban barátjuknak, a következőben főnöküknek. A megfogalmazott szívességkérések nyelvi megformálása Szili Katalin két munkája alapján történt (Szili 2002a; 2002b). Ezek alapján az elutasítandó szívességkéréseket a magyarok legkedveltebb kérő stratégiájának, az *előkészítő* (*preparatory*) *stratégiának* megfelelően fogalmaztam meg.

A kapott elutasításokat az 2.2. fejezetben bemutatott taxonómiának megfelelően, formai és tartalmi szempontból egyaránt elemeztem, figyelembe véve a kontextuális tényezőket (2.3.), valamint az 2.1.3. fejezetben megadott munkadefiníció alapján azonosítottam a hazugságokat.

Az elemzés során fölmerült problémaként, hogy voltak stratégiák, amelyek nem voltak egyértelműen beilleszthetők a taxonómia valamely kategóriájába, vagy alkategóriájába. Mivel a kutatás célja elsősorban nem a taxonómia fejlesztése, a stratégiákat valamelyik felkínált kategóriába tettem. A dolgozat terjedelmi korlátaira való tekintettel a problémára részletesebben nem reflektálok.

3.1.2. A második kérdőív

A második kérdőív személyre szabott, retrospektív volt, melyben az adatközlőknek értékelniük kellett, hogy saját korábbi válaszaikat utólag mennyire találták elfogadhatónak. Tizenegy szituációt tartalmazott a kérdőív, ezek közül az 5., 7., 8., 10. és a 11. szituáció megfelelt az első kérdőívben szereplő hat szituációnak. A további öt szituáció azt a célt szolgálta, hogy eltereljék az adatközlők figyelmét arról, hogy a már korábban kitöltött szituációkat értékelik. Ezen szituációk szintén szívességekérést és rá adott hazugságot megfogalmazó, elutasító választ tartalmazott. Azért nem más szituációk és más típusú hazugságok közé helyeztem el az első kérdőív szituációit, mert így 1) konzisztens módon irányul a vizsgálat a szívesség kérés elutasításában előkerülő hazugságokra; 2) az adatközlők az ilyen hazugságokat nem más hazugságokhoz való viszonyukban értékelik; 3) nemcsak az adatközlők megnyilatkozásai alapján válik vizsgálhatóvá az, hogy az elutasításban megjelenő hazugság elfogadható-e, hanem más hasonló szituációk értékelése is számot adhat erről; 4) az adatközlők figyelmének elterelése arról, hogy saját válaszaikat értékelik, és önmagukra reflektálnak remélhetőleg produktívabb azáltal, hogy hasonló szituációkat látnak.

Az első kérdőívből átkerült szituációkon annyit módosítottam, hogy a bennük résztvevő feleket elneveztem, így az adatközlőknek már nem az elutasító szereppel kellett azonosulniuk, hanem egy külső perspektívából szemlélve értékelhették az adott megnyilatkozást. A szituációk szereplőinek a nevét nem igazítottam az aktuális adatközlő neméhez, arra azonban figyeltem, hogy ne tipikus neveket használjak, ezzel elkerülve az esetleges konnotációkat. A résztvevők elnevezésén kívül máson nem változtattam, az adatközlők ugyanazon kontextuális tényezők által meghatározott szituációkat és az ezekben megfogalmazott megnyilatkozásokat értékelték. A kérő fél minden esetben ugyanazt mondta, mint az első kérdőívben, az elutasító fél megnyilatkozása pedig a kérdőívet kitöltő adatközlőnek az első kérdőívben megfogalmazott elutasító válasza volt.

Az egyes szituációk értékelését a következő opciók közül választással kellett megtenniük az adatközlőknek: a) *teljesen elfogadhatónak találok*; b) (attól függően, hogy az adatközlő korábbi válasza tartalmazott e hazugságot) *elfogadhatónak tartom, de jobb lett volna, ha megmondja az igazat, vagy elfogadhatónak tartom, de jobb lett volna, ha kitalál valamit*; c) *nem tartom elfogadhatónak*.

Lévé, hogy a hazugság társadalmilag negatív értékkel van fölruházva, a válaszlehetőségek szándékosan nem tartalmazták a *hazugság* vagy *hazudik* kifejezéseket, tartva attól, hogy e szavak használata befolyásolná a válaszadást.

Azokban az esetekben, amikor az adatközlő első kérdőíves válaszában gondot okozott eldönteni, hogy az tartalmaz-e hazugságot, illetve azokban, amelyekben nem is került elő hazugság, de valós indok sem, a választható opciók közé beírtam az *elfogadhatónak tartom, de jobb lett volna, ha megmondja az igazat* és az *elfogadhatónak tartom, de jobb lett volna, ha kitalál valamit* lehetőséget is.

Az értékelés után válaszukat indokolniuk is kellett, mely alapján kiderült, hogy az adatközlők, miért tartották elfogadhatónak, vagy írták fölül választott stratégiájukat.

3.2. A kutatás menete és a résztvevők

A kutatás egy későbbi, nagyobb kutatást előkészítő, megalapozó *pilot kutatás (pilot study)*, amelyben tizenkét adatközlő vett részt. Az adatközlők 26 és 56 év közöttiek voltak, közülük öten férfiak, heten nők, mindannyian budapesti lakosok. Az adatközlők Magyarországon szocializálódtak, amely a kulturális különbségek kizárása miatt fontos. A kutatás intralingvális, a magyar nyelvközösség szabályrendszere szerint végrehajtott szívességkérést elutasító beszédaktus használatára összpontosít.

Az elemzés során figyelembe vettem azt is, hogy az adatközlők bírnak-e olyan ismeretekkel, amelyek egyértelműsíthetik számára a kutatás témáját és célkitűzéseit, ezzel esetleg befolyásolva nyelvhasználatát. Ebből kifolyólag rákérdeztem arra, hogy rendelkeznek-e előképzettséggel a pszichológia, a szociológia vagy a nyelvészet területén. Három adatközlő rendelkezett képzettséggel valamely területen, az illető adatközlők válaszai azonban nem különböztek nagymértékben a többi adatközlő válaszaitól, így az előképzettség jelen esetben nem bizonyult befolyásoló tényezőnek.

Továbbá sem az iskolai végzettség, sem a betöltött munkakör, vagy foglalkozási terület nem volt kimutatható hatással a beszédaktus-használatra.

A kérdőíveket öt fő elektronikusan töltötte ki, két fővel külön-külön, személyesen töltöttem ki, öt fővel egyszerre és személyesen, azonban a társas befolyásolás elkerülése érdekében ügyeltem arra, hogy egymással ne beszéljék meg válaszaikat. A kérdőívek kitöltése névtelenül zajlott, a kérdőíveket sorszámmal láttam el, melyet az adatközlők jeligével egészítettek ki.

3.3. Az eredmények és a következtetések

3.3.1. Elutasítási stratégiák és stratégiaegyüttesek

Arra, hogy az elutasítás milyen stratégiával, vagy stratégiaegyüttesel hajttatik végre befolyással vannak a kontextuális tényezők (2.3.).

Az I. szituációban a kérést, ha a kérő fél barát volt (I/1.) egy adatközlő ítélte nagynak, nyolc közepes és három kis súlyúnak, a kérés elutasítását mindannyian jogosnak érezték. Ha a kérés felettesüktől származott (I/2) négyen tartották nagy, hatan közepes és ketten kis súlyúnak, a kérés elutasítását ebben az esetben ketten nem érezték jogosnak. A két adatközlő közül, akiknél az elutasítás jogosságának megítélésében történt változás, egyiküknél a kérés súlya is kisebbnek minősült.

1. táblázat. Az I/1 szituációváltoztatban adott válaszok (a kérést minden adatközlő jogosnak ítélte, így „nem jogos” kategóriát nem vettem föl).

A kérés súlya kis	Közepes	Nagy
Az elutasítás jogos	Jogos	Jogos
1) jab ⁹ +5+5+5+6 (Ne haragudj,/ csak egy hívásra elegendő összeg van a telefonomon,/ és kénytelen vagyok felhívni a találkozó szervezőjét,/ hogy a késésről értesítem./ Kérjünk meg valakit, hátha segíthet telefonálnod!)	4) 2. a+5 (Nem,/ mivel csak egy hívásra elegendő összeg van rajta.)	12) jab+5+5+5 (Ne haragudj,/ de sajnos nincs a telefonom feltöltve,/ várok egy fontos hívást,/ amiben utána intézkednem kell.)
2) jab+5+2. a +5 (Ne haragudj drágám,/ ha nem élet-halál kérdése,/ akkor nem adnám oda,/ muszáj értesítenem az urat.)	5) jab+5+5+8+11 (Ne haragudj,/egyetlen hívásra elegendő összeg van a telefonomon,/ és sürgősen hívnom kell az ügyfelem./ Később megpróbálok segíteni,/ keress fel a munkahelyemen!)	
3) jab+2. a + 5 +5 (Ne haragudj,/ de nem./ Egy hívásnyi pénzem van,/ és muszáj nekem telefonálnom.)	6) 2. a +5+5 (Nem./ Fontos,/ értesítenem kell a másik felet.)	
	7) jab+2. b+5+5+5 (Ne haragudj,/de nem lehet./ Fontos találkozóra megyek,/ és szólnom kell, hogy késni fogok./ Egy hívásra elég pénz van már csak rajta.)	
	8) jab+5+6 (Ne haragudj,/ pontosan egyet tudok csörögni./ De ha tudsz valakit, aki kijön kocsival, csak tessék.)	

⁹ Maróti (2013) alapján így jelölöm a bocsánatkérést mint járulékos aktust.

	9) 2. a (Nem.)	
	10) jab+2. a+5+5 (Ne haragudj/, nem./ Csak egy hívásra futja./ és arra szükségem van.)	
	11) 2. a+5+5 (Sajnos nem adhatom oda/mivel egy kimenőm van./ és egy fontos telefont még el kell intéznem.)	

2. táblázat. I/2. szituációváltozatban adott válaszok (a kérést egyidejűleg nagy súlyúnak, és az elutasítást „nem jogosnak” senki nem találta).

A kérés súlya kis		Közepes		Nagy
Az elutasítás jogos	Nem jogos	Jogos	Nem jogos	Jogos
13) jab+2. a+5+5 (Ne haragudj./ de nem!/ Bármilyen közbe jöhet./ és csak egy hívásnyi pénzem van.)	14) 5+5 (Ebben az ügyben telefonálnék én is./ és sajna csak egyre van pénz.)	15) kötő elem+5 (Szívesen odaadnám./ de sajnos lebeszéltem egységemet.)	20) jab+2. b+5 (Ne haragudj./nem tudom kölcsönadni./ mivel nem áll rendelkezésemre a hívás összege.)	21) 2. b+5 (Nem tudom kölcsönadni./ mert lemerült.)
		16) jab+5+3 (Ne haragudj./ sajnos nincs elég egyenleg a telefonomon, amivel kiegészíthetnék./ sajnálom.)		22) jab+2. a+5+5 +5+5 (Ne haragudj./ de vonakodom eleget tenni a kérésednek./ mivel már csak egy hívásnyi pénz van rajta./ amit a jövő üzletére szeretnék fordítani./ ezt gondolom te is megérted./ hisz neked is ebből van pénzed.)
		17) jab+5+5 +5 (Bocs főnök./ de fontos találkozóm lenne./		23) 5+5+5 (Sajnos egy kimenőm van már csak/

		<i>és szólnom kell, hogyan kések./ Csak egy hívásra elegendő pénzem van.)</i>		<i>és egy fontos találkozóra igyekezem./ Muszáj odaszólnom, hogyan késni fogok.)</i>
		18) 5+jab (Sajnos nincs rajta egyenleg ,/ elnézést.)		24) 2. a+5 (Nem./ Értesítenem kell a másikat a késésről.)
		19) jab+5+5 (Ne haragudjon Józsi,/ de lemerült az aksija / én sem tudok senkit sem felhívni.)		

A II. szituációban foglalt, barátától érkező kérést két adatközlő kis, hatan közepes és négyen nagy súlyúnak ítélték, a kérés elutasítását négy adatközlő érezte jogosnak.

A III. szituáció a II. szituációhoz hasonló körülmények között megfogalmazott hasonló kérést tartalmazott, benne a kérő fél a megkért fél főnöke volt. Ebben az esetben a kérést egy adatközlő ítélte kis, három adatközlő közepes súlyúnak, és nyolc adatközlő nagynak. Főnöke kérését egy adatközlő kivételével mindenki jogosnak érezte. Az az adatközlő, aki kis súlyúnak ítélte főnöke kérését, barátját közepesnek tartotta, és azt nem érezte jogosnak elutasítani. Azok közül, akik főnökük kérését közepesnek találták, egyikük barátja kérését kis súlyúnak tartotta. Azok közül, akik főnökük kérését nagynak érezték, barátjukat hárman közepesnek, egy adatközlő kis súlyúnak érezte. Az az egy adatközlő, aki főnöke kérésének elutasítását nem tartotta jogosnak, barátját sem tartotta annak.

3. táblázat. A II. szituációban adott válaszok (a kérést egyidejűleg kis súlyúnak és az elutasítást jogosnak senki nem tartotta).

A kérés súlya kis	Közepes		Nagy	
	Jogos	Nem jogos	Jogos	Nem jogos
25) jab+5+8 (Ne haragudj,/ de a mai nap nem alkalmas,/ lehetne máskor?)	27) 5+5+5+5(Ja, jaj, éppen az előbb ígérkeztem el a Jánosékhoz, /mert beteg lett a felesége/ és oda kell sietnem,/ ezt nem mondhatom le!)	29) 2. b +5 (Sajnos nem tudok segíteni,/ mivel fontos határidős feladatom van.)	33) felhívó+5+2. b+6 (Figyelj,/ nagyon fáradt vagyok, használhatatlan./ Most nem tudok átmenni./ Alszom néhány órát, és felhívlak.)	35) 2. b+5+11+7 (Nem fogok tudni most átmenni sajnos/ fő a vacsi, meg mosok is éppen./ Így hirtelen nincs valami kérdésed?/ Holnap munka után szívesen átugrom, ha akkor még tudok segíteni.)
26) 5+5+5+2. b (Úton vagyok még,/ és kurva későn érek haza./ Van még dolgom a városban,/ úgyhogy nem tudok ezzel foglalkozni.)	28) kötő elem+5+5+8 (Szívesen segítenék,/ de teljesen kimerített a mai nap,/ képtelen vagyok bármire odafigyelni,/ de holnap este állok rendelkezésedre.)	30) felhívó+kötő elem+5+8+6 (Figyelj,/ segítenék szívesen,/ de sajnos nem vagyok egyedül,/ de holnap reggel, ha gondolod, akkor tudok segíteni,/ addig írd össze a kérdéseidet az adott témában és megvitatjuk.)	34) 2. a+5+5 (Nem./ Nagyon fáradt vagyok,/ már alszom.)	36) 2. b+kötő elem+5+5 (Sajnos nem tudok neked segíteni ma,/ bármennyire is szeretnék,/ ugyanis erős gyomorrontásom van,/ és nagyon rosszul vagyok.)
		31) jab+2. b+5+8 (Ne haragudj,/ nem tudok, /nagyon kivagyok/ Esetleg holnap? Vagy a héten?)		

		32) jab+5+8 (Ne haragudj,/ de nincs most energiám ehhez./ Legközelebb segíték, ígérem!)		
--	--	---	--	--

4. táblázat. A III. szituációban adott válaszok (a kérést egyidejűleg nagy súlyúnak, és az elutasítást „nem jogosnak”, valamint kis súlyúnak és „nem jogosnak” senki nem találta).

A kérés súlya kis	Közepes		Nagy
Az elutasítás jogos	Jogos	Nem jogos	Jogos
37) 5+2. b+11+8 (Kimerült vagyok/ és nem tudom kifogástalanul elvégezni./ Megpróbálnál egy másik kollégát?/ Remélem, a következő alkalommal segíthetek.)	39) 5+5 (A mai nap nem alkalmas,/ halaszthatatlan programom van.)	40) 3+5+2. b (Sajnálom,/ de nem tartózkodom itthon./ ezért nem tudok segíteni.)	42) 5+5+2. b+5+5+jab+2. b (Szabadságon vagyok/ és külföldön/ nem tudom a segítségem adni./ gépem sincs./ és még kérni sem tudok senkitől./ Ne haragudj,/ de most nem tudok segíteni.)
38) jab+5+5 (Ne haragudj,/ de már teljesen be van táblázva a napom,/ fontos elintéznivalóim vannak.)		41) jab+5+7 (Ne haragudj,/ de délután édesanyámmal megyünk orvoshoz./ Ha előbb szóltál volna...)	43) kötő elem+5+5+5+ jak ¹⁰ (Természetesen megcsinálnám, ha lehetőségem lenne rá,/ de most nekem is közbejött valami,/ amit nem szeretnék elhalasztani./ Köszönöm a megértésedet!)
			44) 2. a+5 (Nem./ Elutazom vidékre)
			45) 5+2. b (Nem vagyok otthon sajnós,/ családlátogatást tartunk, meg ilyesmi,/ nem tudok ezzel foglalkozni.)
			46) 3+5+5+2. b (Sajnálom,/ de vidéken vagyok egy családi összejövetelen/ így nincs nálam a laptopom,/ sajnós ezt most nem tudom megoldani.)

¹⁰ Maróti (2013) jab rövidítésének analógiájára a járulékos aktus, köszönet rövidítése.

			47) jab+5+5+8 (Ne haragudjon,/ de elutazom holnap reggel egy családi összejövetelre,/ sajnós nem leszek internet közelben,/ de másnap, bent az irodában meg fogom tudni csinálni.)
			48) 5+2. b+5 (Sajnos ma nagypapámat kell meglátogatnom a kórházban,/ így nem tudom sajnós ezt a munkát megcsinálni/ Bár őszinte legyek, mert tudod, én mindig őszinte vagyok, most nincs is kedvem megcsinálni.)

A IV. szituációban foglalt kérést barátjuk részéről (IV/1) ketten kis, heten közepes, hárman nagy súlyúnak érezték. Ugyanezt a főnöküktől (IV/2) egy adatközlő kis, kilenc adatközlő közepes, és két adatközlő nagy súlyúnak érezte. Aki főnökétől kis súlyúnak érezte, barátjától nagynak. Azok közül, akik főnökük kérését közepesnek érezték, egy volt, aki ugyanezt a kérést barátjától nagynak érezte, kettő, akik barátjuktól kis súlyúnak, a többiek barátjuktól is közepesen súlyosnak érezték a kérést. Egy adatközlő volt, aki a kérést főnökétől nagynak, barátjától közepesen súlyosnak tartotta. Barátjuk elutasítását hárman, főnöküket nyolcan érezték jogosnak. Ennek megítélésében öt adatközlőnél volt változás: barátjuk elutasítását nem tartották jogosnak, főnöküket már igen.

5. táblázat. IV/I. szituációváltozatban adott válaszok (a kérést egyidejűleg kis súlyúnak, és az elutasítást jogosnak senki nem találta).

A kérés súlya kis	Közepes		Nagy	
Az elutasítás nem jogos	Jogos	Nem jogos	Jogos	Nem jogos
49) 5+5+2. b (Sietnem kell vissza,/ mivel halaszthatatlan dolgom van,/ nem tudok segíteni.)	51) 5+7 (Szünet van haver,/ ha lejárt, elmegyek érte szívesen.)	53) jab+5 (Ne haragudj,/ de ügy telezabáltam magam, hogy mozdulni sem bírok.)	58) 2. b+5+5+11+3 (Nem tudok elmenni,/ lábam nagyon fáj/ most volt egy hónapja, hogy műtötték/ így kérlek, kérj fel	60) 2. b+5+5+5 (Sajnos nem tudok elmenni,/ mert a bankkártyám megsérült/ és nem tudtam kifizetni az ebédem/

			<i>valaki mást./ Sajnálom!)</i>	<i>ezért kölcsön kell kérnem valakitől.)</i>
50) jab+5+5 (Sorry, de tudod, mi van, ha kajálok./ Odafront ráér nekik még fél órát.)	52) jab+5 (Ne haragudj./ de nekem is akadt még pár dolgom.)	54) 6+5 (Nem kérnél meg mást?/ Nem érzem jól magam.)	59) 5+jab (Az a helyzet, hogy még nekem is el kell intéznem valamit, mielőtt visszamennék dolgozni./ ne haragudj.)	
		55) 2. b+5 (Sajnos nem tudok,/mert egy meetingre kell még felkészülnöm a főnökkel.)		
		56) 11+5+5+5+5 (Nem tudsz megkérni mást? / még gondoltam, hogy eszem egy sütit,/iszom egy jó kávét,/és elszívok egy cigit/ nekem se marad időm a szünetben már.)		
		57) felhívó+jab+5+5+ 5+8 +11 (Őszinte leszek./ Ne haragudj, de hulla fáradt vagyok,/ képtelen vagyok megmozdulni./ És tegnapelőtt squashon is meghúztam a lábam./ Ígérem, máskor elmegyek érte,/de most tényleg hadd ne!)		

6. táblázat. IV/2. szituációváltozatban adott válaszok (a kérést egyidejűleg kis súlyúnak, és az elutasítást jogosnak senki nem találta).

A kérés súlya kis	Közepes		Nagy	
Az elutasítás nem jogos	Jogos	Nem jogos	Jogos	Nem jogos
61) 11+3+5+kötő elem (Kérem, meg tudna kérni mást? /Sajnálom,/de egész nap kínozt a migrén./ Ha jól lennék, önként jelentkeznék!)	62) 5+5+5+5+2. b (Nagyon rosszul érzem magam,/ Nagyon szédülök,/ fáj a fejem/vettem be gyógyszert is,/ ilyen állapotban nem tudom teljesíteni kérésed.)	70) kötő elem + 5+5 (Természetesen mennék,/ de sajnós meghúztam nagyon a lábam squashon,/ így ha elbicegek a 3. osztályra, az legalább félóra lesz.)	71) felhívó+5+2. b+jab (Főnök! Mondtam a kollégámnak, hogy fizetési problémáim akadtak,/ és nem tudok elmenni./ Ne haragudjatok !)	72) 5+2. b (Fontos telefont várok,/ nem mozdulhatok a helyemről.)
	63) 11+2. b (Légy szíves, kérj meg mást, mert/ most nem tudok segíteni.)			
	64) 8+5+5+11 (Amint letelt az ebédidőm azonnal megyek/csak még ülök egy kicsit,/ mert elég nehéz volt az ebéd./Ráér kb. 20 perc múlva?)			
	65) 5+7 (Szünet van főnök, amint végzem, megyek is érte.)			
	66) jab+5 +7 (Ne haragudj, még be sem fejeztem az ebédemet./ Utána elmehetek, ha belefér az időbe....)			
	67) 11+5 (Ha lehet, akkor kérd meg a Pirikét, tudod, az asszisztensed,/ mert nekem még össze kell raknom a prezentációt a délutáni megbeszélésre.)			

	68) 5+5+6 (<i>Még szünetben el akartam intézni önnek az XY ügy lemásolását,/ illetve felhívni YX asszonyt a holnapi vacsorával kapcsolatban/de megpróbálok odatelefonálni az osztályra, át tudja-e önnek hozni esetleg valaki.</i>)			
	69) jab+5 (<i>Ne haragudj,/ de saját ügyet kell intéznem a szünetem maradékában.</i>)			

Levonható a következtetés, hogy a kérő fél személye hatással van a kérés súlyának, és az elutasítás jogosságának megítélésére. Az I. szituációban főnöküktől a szívességgkérést nagyobbban ítélték, mint barátjuktól, az elutasítást mindkét esetben inkább tartották jogosnak. A II. és III. szituáció esetében a felettes kérését nagyobbban, elutasítását pedig jogosabbnak ítélték, mint barátjuk kérését. A IV. szituációban a kérés súlyának megítélése megközelítőleg azonos volt, azonban főnökük elutasítását többen tartották jogosnak. Egy stratégiával végrehajtott beszédaktusra csak egy példa volt (9)), azon kívül komplex stratégiaegyütteseket használtak az adatközlők, melyek nemcsak az elutasítás végrehajtására, hanem annak kellemetlenségének csökkentésére is irányultak.

3.3.2. Az arcvédelem az elutasítási stratégiákban és stratégiaegyüttesekben

A vizsgált megnyilatkozásokban direkt szemantikai formák közül többször előfordult a nem performatív tagadás mindkét altípusával. Egy esetet leszámítva (9)) mindenütt enyhítették az elutasítás élet egyéb elemekkel, így védve mindkettejük arcát.

A járulékos beszédaktusok közül előfordult a bocsánatkérés (*Ne haragudj; Ne haragudjon; bocs; elnézést; sorry*), és a köszönet (*Köszönöm a megértésedet!*). Ez a köszönet azonban más, mint Szilinél (2002a), aki kínálás, ajánlás elutasításakor használt, a másik arcának kedvező járulékos aktusként határozza meg. Ez a köszönet itt a kérés, így az elutasító saját

arcának további fenyegetését lezárja, ezzel a kérő fél negatív arcát sérti, hiszen további cselekvésében akadályozza.

A kötő elemek közül a támogató vélemény vagy egyetértésre volt példa (*szívesen odaadnám; szívesen segítenék; bármennyire is szeretnék; természetesen megcsinálnám; önként jelentkeznek*).

Az előkerült enyhítők: a képesség tagadása (*nem tudom*); a lehetőség hiánya (*nem adhatom; nem mondhatom le*); a feltételes mód használata (*nem adnám; megcsinálnám; mennék*); a személytelen *nem lehet*; módosítószók (*sajnos; sajna*); valamint a *nem* más formában kifejezve (*vonakodom eleget tenni*).

Fokozók, melyek a sajnálat vagy egyetértés kifejezéséhez járultak, illetve az indoklás megerősítéseként funkcionáltak: *kénytelen vagyok; fontos; kell; élet-halál kérdése; muszáj; sürgősen; tényleg; hadd; kérlek; kérem; ígérem; teljesen; nagyon; kifogástalanul; használhatatlan; halaszthatatlan; képtelen vagyok; esetleg; jaj, jaj; tudod; őszinte leszek*.

Ezekon kívül találtam példát ún. *homályosítókra* is (Maróti 2013): *bármilyen; ilyesmi*.

Az indirekt formák közül a 3, 5, 6, 7, 8, 11. stratégiák kerültek elő. A leggyakoribb az 5. stratégia volt, más stratégiákkal együttest alkotva. Az 5. stratégiákban a saját igények, kötelességek hangsúlyozása (*kénytelen vagyok felhívni a találkozó szervezőjét; sürgősen hívnom kell az ügyfelem; szólnom kell, hogy kések*), illetve a külső körülményekre hivatkozás (*nincs a telefonom feltöltve; lemerült; gépem sincs, és még kérni sem tudok senkitől; a bankkártyám megsérült*) védik az elutasító negatív arcát azzal, hogy végrehajtják az elutasítást, közben védik mindkét fél pozitív arcát is, hiszen az indok biztosítja, hogy nem valamelyikük személye tehet arról, hogy a kérés nem teljesül.

A segítség más formájának vagy a kérés későbbi teljesítésének felajánlása, alternatíva kínálása (*Kérjünk meg valakit, hátha segíthet telefonálnod!; Később megpróbálok segíteni, keress fel a munkahelyemen; De ha tudsz valakit, aki kijön kocsival, csak tessék; másnap, bent az irodában meg fogom tudni csinálni*) védi az elutasító fél pozitív énképét, segítőkészségét, közben a másik pozitív arcára is tekintettel van, annak kívánsága is teljesül valamelyest. A másoknak a negatív arcát is képesek ezek a formák óvni, hiszen megadják annak a lehetőségét, hogy ne éljen a felkínáltakkal, így meghagyva cselekvési szabadságát.

A végrehajtott stratégiaegyüttesek nem mondhatók egyértelműen negatív, vagy pozitív udvariassági stratégiáknak, az együttesek elemei, az enyhítő és fokozó lehetőségek vegyesen irányulnak mindkét fél mindkét arcára, így az együttesek igyekeztek egyszerre végrehajtani mindkét fél arcának védelmét.

3.3.3. A hazugság a stratégiaegyüttesekben

A 2.1.3. fejezetben meghatározott hazugságot az összefoglaló táblázatokban 5. stratégiaként jelöltem. Az 5. stratégia az egyik leggyakoribb módja az elutasításnak (Szili 2002a; Maróti 2013), mivel ezzel a stratégiával az elutasító fél védi saját negatív arcát a kérés elutasításával, védi saját pozitív arcát, mivel az indoklással jogossá teszi elutasítását. Védi továbbá a másik arcát is, azt, hogy éppen negatív vagy pozitív arcára hat jobban, azt a stratégia tartalma dönti el.

Az 5. stratégia előfordult direkt formával (pl. 4); 21)), egyéb indirekt formákkal (pl. 30)), indirekt és direkt formával együtt (pl. 35)). Voltak stratégiaegyüttesek, melyekben több 5. stratégia is szerepelt (pl. 6); 23); 27); 42)). Az 5. stratégiák között több hazugság is előkerült, melyeket a táblázatok félkövérrel jeleznek. A hazugság más 5. stratégiával is előfordult (pl. 19)), melyek esetében a magyarázat, ok kiegészítéseként jelent meg, erősítve az elutasítás nem direkt formáját. Előfordult más, nem 5. stratégiával (pl. 12); 15); 20); 34)), illetve más hazugsággal is (pl. 27)).

Az I/1 szituációban egy adatközlő válasza tartalmazott hazugságot (12)). Az adatközlő a kérést nagynak, elutasítását pedig jogosnak tartotta. Válaszát utólag teljesen elfogadhatónak találta. Hazugságát azzal indokolta, hogy benne olyan körülményekre hivatkozik, amelyekről nem ő tehet, ezzel védi pozitív arcát, kifejezi, hogy nem azért nem segít, mert nem segítőkész, hanem, mert nem tud. Közben védi negatív arcát is, hiszen az elutasítást végrehajtja. A többi adatközlő barátjának nem hazudott. Bár a kérés súlyát eltérően értékelték, az elutasítást mindannyian jogosnak találták. Magyarázatot, okot egy adatközlő kivételével mindenki adott, enyhítették az elutasítást bocsánatkéréssel, és többen használtak direkt formát. Ebben az esetben az elutasítás valós oka elegendő volt ahhoz, hogy az elutasítást különösebb kellemetlenség nélkül végrehajtsák. Később az elutasítás jogosságát indokolták azzal, hogy 1) saját tulajdonával mindenki maga rendelkezik vagy 2) nekik is nagy szükségük volt telefonjukra, így azt kölcsönadni nem lehet elvárt. Választott stratégiájukat utólag ketten felülírták: a 8) stratégiát elfogadhatónak érezte az adatközlő, de utólag úgy gondolta, hogy kitalálhatott volna valamit, a 9) stratégiát az adatközlő egy őszinte magyarázattal egészítette volna ki. Ezek is jelzik az 5. stratégiának az elutasítás beszédaktusának végrehajtásában betöltött kiemelkedő szerepét. A 2) és a 6) stratégiát végrehajtóik később nem tartották elfogadhatónak, arra hivatkozva, hogy egy barátnak mindig segíteni kell. Ezzel nem az elutasítás módját, hanem az elutasítás jogosságát ítélték meg másként.

Ezzel szemben a I/2. szituációban már öt adatközlő hazudott (15); 18); 19); 20); 21)). Közülük egy adatközlőnél volt ezzel egyidejűleg változás a kérés súlyának megítélésében,

illetve egy másik adatközlőnél változás az elutasítás jogosságának megítélésében. A hazugság megjelenését (vele együtt a kérés súlyának és az elutasítás jogosságának megítélését is) a kérő fél személye befolyásolta. Az elutasítás jogosságát általában azzal indokolták, hogy 1) a saját teendő, ha fontos, akkor elsőbbséget élvez annál, hogy egy felette álló kérésének eleget tegyen; 2) nem kell mindenben engedelmeskedni főnöküknek; 3) ha valaki szívességet kér, akkor számolnia kell az elutasítással; 4) mivel nem barátját utasítja el, nem fog lelkiismeret furdalást érezni vagy 5) saját tulajdonával mindenki maga rendelkezik. Azok, akik hazudtak, azzal indokolták, hogy valamilyen megváltoztathatatlanra, külső körülményre hivatkozva elkerülik a másik megsértését, és magukat sem tüntetik föl rossz színben. Válaszukat utólag ketten bírálták fölül: a 18) és 20) stratégiaeggyüttesről később úgy gondolták, hogy bár elfogadható, de jobb lett volna, ha megmondják az igazat, az őszinteség előnyben részesítését hozva indokként. A többi adatközlő teljesen elfogadhatónak tartotta megnyilatkozását. A hazugság ez esetben főleg a saját arc védelmét szolgálta, mivel bár a valós indok elegendő volt ahhoz, hogy az elutasítást végrehajtsa az illető, mégsem arra hivatkozott, az nem tűnt elégnek az eredményes, és/vagy fájdalommentes elutasításhoz.

A II. szituációban egy kivétellel (25)) mindenki hazudott barátjának, a III. szituációban főnökének kivétel nélkül mindenki hazudott. A kérést, ha az baráttól származott nyolc adatközlő nem tartotta jogosnak elutasítani, míg a feletttestől származó ugyanezen kérést egy fő kivételével mindenki szerint joggal utasították el, tehát a valós indok elégséges volt ahhoz, hogy az elutasítást megtegyék, mégsem a valós indokra hivatkoztak. Azt, hogy barátjuk kérését miért nem tartják jogosnak azzal indokolták, hogy ez önzőség, egy barátnak mindig segíteni kell.

Ebben a két szituációban nehéz volt megállapítani, hogy adott esetben hazugságról van-e szó. A szituációkban az elutasítás oka az, hogy az illetőnek nincs kedve segíteni barátjának este, főnökének szabadnapján, inkább pihenne. Több adatközlő hivatkozott fáradtságra, kimerültségre, amely maga után vonja a pihenés szándékát. Szigorúan véve azonban az elutasítás oka itt nem az, hogy az illető fáradt és szeretné magát kipihenni, hanem az, hogy nincs kedve a kérésnek eleget tenni. A 2.1.3. fejezetben megfogalmazottak szerint az említett esetek is hazugságként értelmezendők.

A II. szituban a 25) megnyilatkozó később úgy ítélte meg, hogy elfogadható volt válasza, azonban jobb lett volna, ha magyarázatot is ad. A többi megnyilatkozó közül, akik már hazudtak, hárman írták fölül válaszukat: mindannyiuk szerint elfogadható volt a stratégia, de jobb lett volna, ha megmondják az igazat. A választott hazugságot azzal magyarázták, hogy mivel ki akartak bújni a kérés alól, kellett egy jó indok, hogy semmiféleképpen ne kelljen teljesíteni azt. Azok, akik fáradtságra hivatkoztak, de mellé följánlották későbbi segítségüket

(28); 31); 32); 33)), azzal magyarázták stratégiájukat, hogy pihenten jobban, hatékonyabban tudnának segíteni, tehát a hazugság a másik érdekeit is szem előtt tartotta. További indok volt, hogy ez „csak kis hazugság”, amely szociálisan elfogadott. Azok, akik válaszukat később nem tartották elfogadhatónak, nem az alkalmazott stratégiát értékelték, hanem magát az elutasítás megtételét. Főnökük elutasítását a szabad nap, a szabad idő tiszteletben tartására hivatkozva tartották jogosnak, kiemelve, hogy főnöküknek nincs joga ilyenkor munkára kérni őket. Akik utólag úgy értékelték válaszukat, hogy elfogadható, de jobb lett volna, ha megmondják az igazat (37); 40); 45)), arra hivatkoztak, hogy az őszinteség kifizetődőbb. Volt olyan (48)), aki úgy gondolta, hogy nem elfogadható válasza, amelyben előbb hazudott, majd őszinte okot is adott, mivel szabadnapján főnökének nincs joga ehhez a kéréshez, ezért teljes joggal mondhat őszintén nemet.

A IV/1 szituációváltozatban két fő kivétellel (50); 51)) mindenki hazudott. Egyikük kis súlyúnak ítélte a kérést, elutasítását nem tartotta jogosnak, válaszát később teljesen elfogadhatónak ítélte. A másik adatközlő a kérést közepesen súlyosnak, elutasítását jogosnak tartotta, stratégiáját később nem tartotta elfogadhatónak azzal indokolva, hogy bár a kérés elutasítása jogos volt, mégis cserben hagyta a másikat. Az elutasítás jogosságát a szünet, szabadidő tiszteletben tartásával indokolták, azzal, hogy a másik kellemetlen helyzetbe hozza őket a kéréssel, így nekik joguk van magukat védeni ez ellen. A többi adatközlő közül, akik hazudtak, hárman gondolták válaszukat teljesen elfogadhatónak (52); 56); 60)), hárman elfogadhatónak, de úgy érezték, jobb lett volna, ha megmondják az igazat (53); 57); 58)), négyen pedig nem tartották elfogadhatónak stratégiájukat (49); 50); 54); 55)). Az elutasítást nem tartották jogosnak arra hivatkozva, hogy egy barátnak nem szabad nemet mondani. A hazugságokat azzal magyarázták, hogy a másik felet megbántották volna a valós indokkal.

A IV/2 szituációváltozatban azon két adatközlő közül, akik barátjuknak nem hazudtak, csak egyikőjük nem hazudott továbbra sem. Nála egyidejűleg közepesre nőtt a kérés súlyának megítélése, elutasítását pedig immár jogosnak tartotta (65)). Az elutasítás jogosságát a szünet tiszteletben tartásával magyarázta. Rajta kívül egy adatközlő nem hazudott főnökének, holott barátjának igen (63)). Ő barátja kérését kis, főnöke kérését közepes súlyúnak tartotta, barátja elutasítását nem érezte jogosnak, a felettesét már igen. Barátjánál a hazugság a másik arcát, és a saját pozitív arcát tartja szem előtt, hiszen a kérés kis terhet rótt volna rá, így elutasítása nem volt jogos a szemében. Később úgy ítélte meg, hogy jobban tette volna, ha ad egy őszinte magyarázatot. A két adatközlőn kívül mindenki más hazudott főnökének. Az elutasítás jogosságát a szünettel magyarázták, valamint azzal, hogy a főnök visszaél hatalmával, hogy szabadidejükben kér tőlük valamit. A hazugság így saját negatív arcukat védi. Akik később úgy

ítélték, hogy bár elfogadható volt stratégiájuk, mégis jobb lett volna igazat mondani, az őszinteség előnyben részesítésére hivatkoztak.

A hazugságok tartalmukat tekintve leginkább olyan körülményekre hivatkoztak, amelyek az elutasítót feddhetetlenné, az elutasítást pedig megmászhatatlanná teszik. Ebből kifolyólag a hazugság nemcsak úgy védi negatív arcukat, hogy az elutasítás részét képezi, hanem igyekszik olyan tartalommal bírni, amely megakadályozza a másik félnek a kérés folytatását, a megkért fél arcának további fenyegetését. Ezzel fenyegetik a kérő fél negatív arcát, befolyásolják interakciós lépéseit (2.1.2, 2.1.3.).

A második kérdőívben szereplő, de az első kérdőívben nem szereplő szituációkat részletesen nem elemzem, mivel szerepük annyi volt, hogy az adatközlők figyelmét eltereljék arról, hogy saját korábbi válaszukat is értékelik (3.1.2.). Áttekintve őket azonban megállapítható, hogy az adatközlők az azokban előkerült, hasonlóan arcvédő hazugságokat teljesen elfogadhatónak ítélték, vagy elfogadhatónak tartották, de adott esetben jobb lett volna, ha az illető igazat mond.

3.3.4. A következtetések

A hazugság előkerült mind a saját, mind a másik arcát figyelembe vevő, a kontextuális tényezőktől függően hol egyiket, hol másikat hangsúlyosabbá tevő esetekben egyaránt, így az elutasítás stratégiájaként, és arcvédő stratégiaként is funkcionált. A hazugság az elutasító fél negatív arcát védi attól, hogy a kérésnek eleget kelljen tennie, pozitív arcát védi attól, hogy a róla kialakított pozitív énkép sérüljön, továbbá védi a másik arcát is. Mindezek mellett igyekszik az elutasító fél negatív arcát védeni a tekintetben is, hogy eredményes stratégiaként elkerülje a kérés folytatását.

A szívésségkérés elutasításában megjelenő hazugság a jelen kutatás keretében olyan nyelvhasználati stratégiának bizonyult, amely tudatosan, megtévesztő szándékkal közöl valótlan tartalmat az arcvédelem céljából.

Az *arcvédő hazugság* a korábban bemutatott tipológiákba (2.1.1.) is beilleszthető: *bagatell hazugság* (Bok 1983), amely Szent Ágoston rendszerében a 7. vagy 8. kategóriának, Szent Tamásnál jó szándékú vagy segítő hazugságnak felel meg. A jelen dolgozatban előkerült hazugságok tettekről, hollétről, illetve okokról szóltak (De Paulo et al. 1996), tartalomtól függően lehet *leplezés* vagy *meghamisítás* (Ekman 1985) is. Goffman (1974) rendszerében *jóindulatú hazugságnak* tekinthető, azon belül is *stratégiai kitalációnak*. Meltzernél (2003) *altruisztikus hazugság*.

Előnye, hogy mindkét fél arcát védi, hátránya az a potenciális arcfenyegetés, amely adódhat abból, ha a hazugság kiderül.

3.3.5. Az *arcvédő hazugság* használatának egy magyarázata

Az eredmények megmutatták azt is, hogy voltak, akik utólag negatívan értékelték stratégiájukat. Ebből kitűnik, hogy 1) az elutasítás végrehajtásakor a tervezhetőség hiánya olyan stratégiák végrehajtására is ösztönözhet, melyet később felülírunk; 2) gyakran „ösztönből” hazudunk olyan esetekben, amikor védekeznünk kell. Ez nem véletlen, hiszen a hazugság mint a megtévesztés egy típusa, eredendően nem egy negatív tett, az idők folyamán esett ilyen megítélés alá (2.1.1.).

Azok, akik utólag negatívan ítélték meg stratégiájukat, mind arra a szocializáció során elsajátított etikai tanra hivatkoztak, mely szerint „mindig őszintének kell lenni”. Ezt fejezi ki Szent Ágoston korábban idézett hazugság-meghatározásának folytatása is: „[...] Ha tehát arra használjuk a beszédet, hogy megtévezzünk vele, nem pedig a neki kijelölt céllal, az bűn. És nem szabad azt hinnünk, hogy van hazugság, amely ne lenne bűn, csak mert némelykor lehetséges, hogy hazugságot szólván szolgáljuk a másikat.” (Szent Ágoston, idézi Bok 1983: 67).

Értékszociológiai kutatások is kimutatták, hogy a társadalom a hazugságot ellenszenvesnek ítéli. A Három kívánság tesztben a megkérdezettek arra a kérdésre, hogy mi az a három dolog, amit a legelítélendőbbnek tartanak, a hazugságot írják be vagy elsőnek, vagy másodiknak.

A hazugságtilalmához társul, hogy a *mentalizáció*¹¹ képességének megfelelően az ember elismeri a másik felet ugyanolyan intencionális lénynek, mint ő maga, akinek megvan a maga perspektívája, a maga tapasztalatai, szándékai, és aki szintén képes tudatosan és szándékosan hazudni, valamilyen cél érdekében (Kiss 2005).

A bennünket körülvevő emberek viselkedésének, szándékainak észlelése, a *személyészlelés* (más néven: *társas megismerés*)¹² társadalmi létünk alapja. A mindenkori

¹¹ A jelenségre használt további terminusok: *naiv tudatelmélet, naiv pszichológia, laikus pszichológia, intuitív pszichológia, (hét)köznapi pszichológia, józan ész pszichológiája, népi pszichológia, vélekedés-vágy pszichológia, természetes pszichológia, metareprezentáció, gondolatolvasás, elmeolvasás, tudatolvasás* (Kiss 2005).

¹² A *társas megismerés* terminus a megismerés társas jellegére utal, amely a szociálpszichológiai megállapítások alapján háromféleképpen is érvényesül: 1) a megismerés *eredete* társas, 2) a megismerés *tárgya* társas, 3) a megismerés *társadalmilag* közös, vagyis „társadalmi interakciókban alakul ki, s nyer megerősítést [...] annak a megismeréséről szól, ami szociális [...] egy adott társadalom vagy csoport tagjai együttesen rendelkeznek vele.” (Leyens–Codol 1999: 112).

Másiknak a megismerése két síkon mozog: 1) tapasztalataink alapján fölismerjük azokat a „sablonokat”, amelyek működtetik a másikat; 2) mindenki személyiségének vannak olyan aspektusai, amelyeket soha senki meg nem ismerhet. A másikról alkotott képünk hitelességének ellenőrizhetetlensége, és a mentalizálás során a másiknak tulajdonított intenciók miatt számolnunk kell azzal az eshetőséggel, hogy a másik a velünk való interakció során szándékosan és tudatosan megtéveszt bennünket. A társas megismerés e nehézsége egyfajta védtelenség érzést eredményez. A hazugság tilalmát mindezek ellenére gyakran mégis megszegjük, így a hazugsághoz való viszonyulás meglehetősen ellentmondásos (Hankiss 1978: 16–26.).

Ez az ellentmondásos élmény megzavarja az emberi személyiség belső harmóniáját, melynek megteremtésére és fenntartására a személyiség folyamatosan törekszik, így a kialakuló feszültséget igyekszik valamiképpen feloldani (Hankiss 1978: 47). Ez a megállapítás a *kognitív disszonancia elméletének* alapgondolata, amely szerint ha valamilyen okból kifolyólag nem sikerül megteremteni az említett belső egyensúlyt, kognitív harmóniát, ha különböző kognitív tartalmak, amelyek egy része a tettekről való tudást, más része bizonyos nézeteket, véleményeket reprezentálnak, nem illenek össze, olyan feszült állapot keletkezik, amely ösztönzi az embert arra, hogy ennek a kellemetlen érzésnek a csökkentése érdekében összehangolja kognitív tartalmait (Festinger 1957: 51–63).

Elliot Aronson, az elmélet későbbi szószólója megközelítésének (2007; 2008) középpontjában az ént érintő kognitív elemek viszonya, illetőleg az *önigazolás* mechanizmusa áll. Aronson számára a disszonancia legfőbb vonása az, hogy az illető olyant mond, amelyet maga sem hisz, és ez nem illik össze pozitív énképével. Aronson szerint a kognitív disszonancia egy olyan pszichológiai mechanizmus, amely önértékelésünk védelmében működésbe hozza az önigazolást, mely ha sikeres, további hasonló tettek megtételét teszi elfogadhatóvá. Ez alapján az önigazolás összefüggésbe hozható a szintén a pozitív önértékelés fenntartására irányuló arcvéddel (Aronson–Carol 2007; Aronson 2008).

Mindezek alapján feltevésem a következő: a hazugságról tárolt kognitív tudattartalom reprezentálja mindazon információkat, melyek a hazugságra vonatkozó, társadalmilag kialakított negatív értékítéleteket hordozzák. Ha valaki e tudása ellenére mégis hazudik, tette disszonáns viszonyba kerül azzal, hogy társas interakciók közben megjelenített arca pozitív társadalmi értékeket kíván képviselni. A fellépő disszonancia, és a redukciójára irányuló nyomás életre hívja az önigazolás mechanizmusát. Feltételezésem szerint a hazugságnak az arcvéde céljából történő alkalmazása azért minősülhet a társadalomban elfogadhatónak, mert az arcvéde ténye alapot ad tettünk igazolására. Ha az önigazolás sikeres, a hazugság

ismétlődik, és így társadalmilag elfogadott, bevált módszerré válhat az arcvédő stratégiák kidolgozásában.

Példaként egy esetet idézek a bemutatott eredmények (3.3.) közül. A 68)-as megnyilatkozást az adatközlő később azzal indokolta, hogy bár nem támogatja a füllentéseket, de mivel a hatalmi pozícióban lévő emberek gyakran visszaélnék hatalmukkal, ezért olyant kell mondani nekik, ami 1) sikeresen végrehajtja az elutasítást; 2) védi mindkettejük arcát. Azzal, hogy a hazugság alkalmazását az arcvédeéssel indokolta, föloldotta azt a kognitív ellentmondást, amely abból fakad, hogy hazudni „bűn”, tudja, hogy hazudni bűn, ennek ellenére mégis hazudik, és tudatában van annak, hogy hazudik.

4. Összefoglalás

A kutatás a szívességkérés elutasításának beszédaktusában előkerülő hazugság vizsgálatára irányult. A kutatás kiinduló kérdése az volt, hogy a hazugság a szívességkérés elutasításában elfogadható és alkalmazott nyelvhasználati stratégia-e, annak ellenére, hogy társadalmilag negatív értékkel van fölruházva?

Az empirikus kutatás három kutatási kérdésre keresett választ: 1) megjelenik-e, és ha igen, hogyan jelenik meg a hazugság a szívességkérés elutasításában; 2) a választott stratégia utólag milyen megítélés alá esik; 3) mi indokolja az adott stratégia választását, illetve azt, amilyen megítélés alá esik?

A kutatás egy pilot kutatás volt, tizenkét adatközlő vett benne részt, akiknek két kérdőívet kellett kitölteniük. Az első kérdőív a szakirodalmi gyakorlatnak megfelelően diskurzus-kiegészítő kérdőív volt, a második egy, az első kérdőívre épülő retrospektív kérdőív volt. A kutatás intralingvális jellegű volt, mely a magyar nyelvközösség szabályrendszere szerint végrehajtott szívességkérést elutasító beszédaktusra koncentrált. A kérdőívek elemzése a kontextuális tényező figyelembe vételével készült, a kapott megnyilatkozásokat a 2.2. fejezetben bemutatott taxonómia alapján elemeztem, majd a 2.1.3. fejezetben megfogalmazottak alapján azonosítottam az előkerülő hazugságokat.

Az eredmények alapján megállapíthatóvá vált, hogy a kérő fél személye hatással volt a kérdés súlyának és az elutasítás jogosságának megítélésére. Az elutasítást komplex stratégiaegyüttesekkel hajtották végre, amelyek egyszerre valósították meg az elutasítást, és védtek a felek arcát. A stratégiák között voltak direkt és indirekt formák egyaránt. Ezek (más) indirekt formákkal együtt jelentek meg, és/vagy tartalmaztak olyan módosító elemeket, amelyek csökkentették az elutasítás kellemetlenségét.

A leggyakoribb stratégia az 5. stratégia volt, egy-egy stratégiaegyüttesben gyakran több is előkerült. Leginkább a saját igényeket, kötelességeket hangsúlyozták (*kénytelen vagyok felhívni a találkozó szervezőjét*), illetve külső körülményekre hivatkoztak (*nincs a telefonom feltöltve*). Ezek védtek az elutasító negatív arcát (megjelenítették az elutasítás szándékát), és védtek mindkét fél pozitív arcát is: indokként biztosították a másikat, hogy egyikőjük sem tehet arról, hogy a kérdés nem teljesül. A stratégiák, stratégiaegyüttesek különbségei az arcvédés mértékét illetően abból adódtak, hogy a helyzetnek megfelelően mi volt a fontosabb: a másik arcának vagy saját arcának védelme, melynek eldöntésére hatással voltak a kontextuális körülmények, illetve az egyéni preferenciák is.

Az elutasításokban előkerülő hazugságokat az összefoglaló táblázatok 5. stratégiaként jelölték. A hazugság más stratégiákkal stratégiaegyütteseket alkotva jelent meg. A hazugságot

alkalmazták mind a saját, mind a másik arcát figyelembe vevő, a kontextuális tényezők függvényében hol egyiket, hol másikat jobban előtérbe helyező esetekben egyaránt, így az elutasítás stratégiájaként és arcvédő stratégiaként is funkcionált. A hazugság védi az elutasító fél negatív arcát (végrehajtja az elutasítást), pozitív arcát (megmagyarázza, hogy nem azért nem segít, mert nem segítőkész) illetve tartalmától és a stratégia egyéb elemeitől függően a másik arcát is. A valós indok mint stratégia ezeket szintén véghez viszi, a hazugság azonban olyan megváltoztathatatlan körülményekre hivatkozik, mellyel a fentieken túl igyekszik azt is elkerülni, hogy a másik fél a kérést folytatni tudja, ezzel befolyással bír annak interakciós lehetőségeire.

A hazugság az elutasítás kontextusában egy külön stratégiának bizonyult, amely a 2.1.1. fejezetben bemutatott tipológiákba is beilleszthető volt. Végeredményben megállapíthatóvá vált, hogy a jelen kutatás keretében a szívességkérés elutasításában megjelenő hazugság olyan nyelvhasználati stratégia, amely tudatosan, megtévesztő szándékkal közöl valótlan tartalmat az arcvédés céljából.

Az arcvédő hazugság alkalmazásának egy lehetséges magyarázatához Festinger (1957) kognitív disszonanciaelméletének Elliot Aronson-i interpretációját vettem alapul. Feltevésem szerint a hazugságról tárolt kognitív tudattartalom reprezentálja a rá vonatkozó negatív értékítéleteket. Ha valaki e tudása ellenére mégis hazudik, tette disszonáns viszonyba kerül pozitív énképével. A fellépő disszonancia életre hívja az önigazolás mechanizmusát, melyhez alapot adhat az arcvédés ténye. Ha az önigazolás sikeres, akkor ez teret enged az igazolt tett későbbi megismétlésének, így válhat az arcvédés céljából alkalmazott hazugság társadalmilag elfogadott, alkalmazott stratégiává az elutasítás végrehajtásakor.

Az arcvédő hazugság vizsgálata folytatható egy nagyobb, több adatközlő részvételével végrehajtott kutatás keretében. A kutatás során fölmerült, további kutatási lehetőségek: 1) más elutasításokban előkerülő arcvédő hazugságok vizsgálata; 2) a perspektíva kérdése: hogyan ítéltetik meg az arcvédő hazugság a megtévesztett perspektívájából; 3) van-e összefüggés az arcvédő hazugság alkalmazása és a kommunikáció asszertív, szubmisszív, vagy agresszív jellege között; 4) a hazugság fogalmának és megnevezéseinek vizsgálata: a szótári meghatározásokban (2.1.) és az adatközlői válaszokban (3.3.5.) is előkerült a *füllentés* kifejezés. A kognitív disszonancia elmélete alapján elmondható, hogy a disszonancia leküzdése érdekében az emberi elme bizonyos fokig torzítani képes a valóságot (Festinger 1957: 67). Ha ezt a torzítást is feltételezzük a hazugság alkalmazásának igazolását végző mechanizmus folyamatában, akkor fölmerülhet a kérdés, hogy az arcvédés céljából alkalmazott hazugságot *hazugságként* konceptualizáljuk, illetve nevezzük-e?

5. Irodalomjegyzék

- Aronson, Elliot–Tavris, Carol 2007. *Mistakes Were Made (but not by me). Why We Justify Foolish Beliefs, Bad Decision, and Hurtful Acts*. Harcourt.
- Aronson, Elliot 2008. *A társas lény*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Árvay Anett 2003. A manipuláció és meggyőzés pragmatikája a magyar reklámszövegekben. In: Németh T. Enikő–Bibok Károly (szerk.) 2003. *Általános nyelvészeti Tanulmányok XX. Tanulmányok a pragmatika köréből*. Akadémia, Budapest. 11–35.
- Árvay Anett 2007. Manipulatív érvelés írott reklámokban. In: Váradi Tamás (szerk.) 2007. *I. Alkalmazott Nyelvészeti Doktorandusz Konferencia*. Budapest. MTA Nyelvtudományi Intézet, Budapest. 1–12.
- Bárházi Eszter 2008. Manipuláció, valamint manipulációra alkalmas nyelvhasználati eszközök a sajtóreklámokban. *Magyar Nyelv* 54. évf. 4. sz. 443–463.
- Beebe, Leslie–Tomoko, Takahashi–Uliss-Weltz, Robin 1990. Pragmatic transfer in ESL refusals. In: Scarcella, Robin–Anderson, Eliaine–Krashen, Stephen (eds.) *Developing Communicative Competence in a Second Language*. Newbury House, New York. 57–73.
- Bok, Sissela 1983. *A hazugság*. Gondolat, Budapest.
- Brown, Penelope–Levinson, Stephen 1978. Universals in language usage: Politeness phenomena. In: Goody, E. N. (ed.) *Questions and Politeness. Strategies in Social Interaction*. Cambridge University Press. 56–232.
- Chen, Xing–Ye, Lei–Zhang, Yanyin 1995. Refusing in Chinese. In: Kasper, Gabriele (ed.): *Pragmatics of Chinese as Native and Target Language*. University of Hawai'i Press. Manoa. 119–163.
- Coleman L.–Kay P.: Prototype Semantics 1981. The English Word Lie. *Language* vol. 57. no. 1. 26–44.
- De Paulo, Bella M.–Kirkendol, Susan E.–Kashy, Deborah A.–Wyer, Melissa M. 1996. Lying in Everyday Life. *Journal of Personality and Social Psychology* vol. 70. no. 5. 979–995.
- Ekman, Paul 1985. *Telling Lies. Clues to Deceit in the Marketplace, Politics, and Marriage*. W. W. Norton & Company, New York.
- Festinger, Leon 1957. *A Theory of Cognitive Dissonance*. Stanford University Press, Stanford CA.
- Goffman, Erving 1959. *The Presentation of Self in Everyday Life*. Doubleday Anchor, Garden City, New York.
- Goffman, Erving 1974. *Frame analysis. An essay on the organization of experience*. Northeastern University Press, Boston.

- Grice, H. Paul 1975. Logic and Conversation. In: Cole, P.–Morgan, J. (eds.) 1975. *Syntax and semantics* vol. 3., Academic Press, New York. 41–58.
- Hankiss Ágnes 1978. *A bizalom anatómiája*. Magvető Kiadó, Budapest.
- Kiss Szabolcs 2005. *Elmeolvasás*. ÚMK, Budapest.
- Leyens, Jacques-Philippe–Codol, Jean-Paul 1999. A társas megismerés. In: Hewstone, Miles–Stroebe, Wolfgang–Codol, Jean-Paul–Stephenson, Geoffrey M. (szerk.) 1999. *Szociálpszichológia. Európai szemszögből*. Közgazdasági és jogi könyvkiadó, Budapest. 105–130.
- Magyar László András 2000. Hazugságtipológiák. *Holmi* 2000. évf. 4. sz. 446–451. (<http://c3.hu/scripta/>, letöltve: 2014.09.13.)
- Maróti Orsolya 2013. *Az ajánlatok elutasításának pragmatikai vizsgálata természetes adatgyűjtési módszerrel. Doktori (PhD) értekezés. Kézirat*. Pécsi Tudományegyetem Bölcsészettudományi Kar, Nyelvtudományi Doktori Iskola, Alkalmazott Nyelvészeti Doktori Program.
- Meltzer, Bernard M. 2003. Lying: deception in human affairs International. *Journal of Sociology and Social Policy*. vol. 23. no. 6. 61–79.
- Nábrády Mária 2006. *A hazugság pszichológiája*. Akadémiai, Budapest.
- Németh T. Enikő–Bibok Károly 2003. Szerkesztői bevezetés. In: Németh T. Enikő–Bibok Károly (szerk.) 2003. *Általános nyelvészeti Tanulmányok XX. Tanulmányok a pragmatika köréből*. Akadémia, Budapest. 5–9.
- Síklaki István 2008. Univerzálék a nyelvhasználatban: az udvariasság jelenségei (Brown–Levinson 1978 fordítása). In: Síklaki István (szerk.) 2008. *Szóbeli befolyásolás II. Nyelv és szituáció*. Typotex, Budapest. 37–119.
- Szili Katalin 2002a. Hogyan is mondunk nemet magyarul? *Magyar Nyelvőr* 126. évf. 2. sz. 204–220.
- Szili Katalin 2002b. A kérdés pragmatikája a magyar nyelvben. *Magyar Nyelvőr* 126. évf. 1. sz. 12–30.
- Szili Katalin 2007. Az udvariasság pragmatikája. *Magyar Nyelvőr* 131. évf. 1. sz. 1–17.
- Takahashi, Tomoko–Beebe, Leslie M. 1987. The development of pragmatic competence by Japanese learners of English. *JALT Journal* vol. 8. no. 2. 131–155.
- Tátrai Szilárd 2011. *Bevezetés a pragmatikába. Funkcionális kognitív megközelítés*. Tinta, Bp.

6. Források

ÉrtSz. = Bárczi Géza–Országh László (szerk.) 1959/1978. *A magyar nyelv értelmező szótára*. Akadémiai Kiadó, Budapest

ÉrtSz.+ = Eöry Vilma (főszerk.) 2007. *Értelmező szótár +. Értelmezések, példamondatok, szinonimák, ellentétek, szólások, közmondások, etimológiák, nyelvhasználati tanácsok és fogalomköri csoportok*. Tinta Könyvkiadó, Bp.

Kiss Gábor (főszerk.). 1998. *Magyar szókincstár. Rokon értelmű szavak, szólások és ellentétek szótára*. Tinta Könyvkiadó, Bp.

Oxford Dictionaries online: <http://www.oxforddictionaries.com/> (Letöltve: 2014. 09. 23.)