

Adalékok a nyelvi benyomáskeltés stratégiáihoz

(A leechi udvariassági elvek megvalósulása a magyarok nyelvhasználatában)

Bevezetés: benyomáskeltés – udvariasság

Munkámban az udvarias nyelvi viselkedést irányító elvekkel, azok megjelenésmódjaival foglalkozom pragmatikai aspektusból. A pragmatikai szemléletmód (pragmatic perspective) a nyelvet mint társadalmi-kulturális és kognitív tevékenységet értelmezi (Verschueren 1995, 1999: 8–10, 173–75; Tátrai 2005: 211; 2006), és a kommunikáció nyelven kívüli meghatározóira helyezi a hangsúlyt, így például a kontextusra.¹ Nyelvi viselkedésünket szociális tényezők irányítják, mikéntjét az interakcióban részt vevő személyek társadalmi helyzete (rang, hatalom, ismertségi fok), az egyénre jellemző individuális adottságok (nem, kor, szociális helyzet, származás) határozzák meg.

Az udvariasság a pragmatika legkutatottabb területe, így a fogalommal kapcsolatos problémák ismertetése messze meghaladná dolgozatom kereteit (a témáról vö. Szili 2007). A vele kapcsolatos különféle vélemények összegzéséeként megállapítható, hogy az udvariasság beszédtevékenységünk meghatározó jelensége, a beszédpartnerek társadalmi viszonyrendszerének mutatója: minél nagyobb a beszédpartnerek közötti hatalmi, szociális távolság, annál szükségesebb az előzékeny viselkedésmód (vö. Nyomárkay 1998: 278). Az udvariasság nem tudatos szabálykövetés, de kiszámítható a másokra gyakorolt hatása (Tannen 2001). Az udvarias megnyilatkozások célja a benyomáskeltés (impression management), egyfajta üzenetközvetítés az *én*ről, amellyel tudatosan vagy öntudatlan módon próbáljuk ellenőrizni az általunk kivetített képzeteket a társas interakciókban. A nyelvi benyomáskeltési stratégiákon keresztül az emberek általában olyannak igyekeznek mutatni magukat a társalgásban, amilyenek szeretnék, ha mások látnák őket. Mindehhez pragmatikai tudás szükséges (Bianchi 2005: 91).

A gördülékeny kommunikáció feltétele, hogy a beszédpartnerek közelítsék véleményüket egymáshoz, minimalizálják a köztük levő különbségeket, és megerősítsék a kapcsolódási pontokat, máskülönben kedvezőtlen kép alakulhat ki bennük a másik félről. G. Leech udvariassági elméletében e törekvéseiket különféle maximák követéséhez köti (Leech 1983). Noha Leech az udvariasság univerzális elveinek a megfogalmazására törekedett, ő maga is megjegyzi, hogy az elvek követésének foka kultúránként változhat. (Ezt a véleményt a kutatók egy meghatározott köre még határozottabban képviseli: Wierzbicka 1991, Bańcerowski 2000, Nemesi 2000: 419, 428.)

1. A vizsgálat elméleti háttere – Leech udvariassági elmélete

Az udvariasság pragmatikai leírására több teória is létezik (Leech i. m., Brown–Levinson 1987, Fraser 1990; vö. Szili 2007). Jelen munkámban az udvarias nyelvhasználat magyar nyelvi sajátságainak tanulmányozásához Leech univerzális, de interkulturális összefüggéseket is figyelembe vevő koncepciójából indulok ki. Elmélete közvetlen előzményének G. Lakoff munkája tekinthető (1973), amelyben a szerző a nyelvhasználat pragmatikai feltételeit hangsúlyozva a pragmatikai kompetencia két szabályát határozza meg: (1) „Légy világos!” (a társalgást irányító, Grice hasonló elvének megfeleltethető előírás); (2) „Légy udvarias!”. Lakoff értelmezése szerint a két elv összeütközésbe kerülhet egymással, és az udvariasság általában előnyben részesül a világossággal szemben. Az ud-

¹ A pragmatika szűkebb értelemben a nyelv és a nyelvi kontextus viszonyával foglalkozik. A tágabb meghatározás a kontextust a nyelvi megértéssel kapcsolja össze, a nyelvhasználatot nem autonóm rendszerként, hanem társadalmi tevékenységként értelmezi (Tolcsvai Nagy 1996: 12, Levinson 1983: 3, 29).

variasság szerinte abban merül ki, hogyan alakítjuk mondanivalónkat a másokra gyakorolt hatás és a pozitív kapcsolatok megőrzése érdekében. Három interakciós helyzethez fogalmaz meg követendő viselkedésmintákat: (1) a formális diskurzusban a felek tiszteletben tartják a másik függetlenségét (Ne légy tolakodó, tarts távolságot! Ne juttasd érvényre magad!), a témák közül is a partner függetlenségét (privacyját) tiszteletben tartók érinthetők (*free goods*, 'szabad javak', vö. Goffman 1967, 1971/1981). (2) Az egyenlő felek közti diskurzusban meg kell hagyni a partnernek a döntés lehetőségét (Adj választási lehetőségeket! Engedj másokat is szóhoz jutni!). (3) Az egyenlő felek közti informális diskurzusban fontos, hogy a másik fél kellemesen érezze magát (Légy barátságos, légy szolidáris! Helyezd kényelembe beszédpartneredet!). A szabályok a nyelvi kódok szerint variálhatók, de alapvető formájuk univerzálisan ugyanaz marad (Lakoff 1973: 228, 236, 239).

Leech elmélete² (1983) Grice együttműködési alapelvére (Cooperative Principle: CP) épül, amely szerint a társalgás résztvevői a kommunikáció hatékonysága érdekében egy közösen elfogadott alapelvet követnek (Grice 1975, 1997). Leech – a grice-i maximák hiányosságaira rámutatva – megállapítja, hogy akkor releváns egy megnyilatkozás az adott szituációban, ha a beszélő vagy a hallgató társalgási céljához való hozzájárulásként értelmezhető (i. m. 94). Az együttműködési alelvek (interperszonális szabályok) mellett tehát udvariassági maximák megfogalmazása is szükséges a kommunikációs szituáció értelmezéséhez (i. m. 131). Leech arra próbál magyarázatot találni, hogy – a grice-i társalgási maximák megsértésével – miért használunk indirekt, kétértelmű közlésmódot akkor, amikor az elkerülhető lenne (i. m. 80), illetve hogy a megnyilatkozó milyen elvek követésével érheti el kommunikációs szándékait a másik fél elvárásainak figyelembevételével. A stratégiaválasztást a maga rendszerében a beszédpartnerek kölcsönös jóérzésének kialakítása és fenntartása, vagyis az udvariasság irányítja. Az udvariassági elveket (Politeness Principle: PP) hat (feltételesen hét) maximában foglalja össze (bővebben 2.2. alfejezetet).

Az alelveken túl Leech felállít még két magasabb rendű elvet. Az egyik az irónia elve (Irony Principle): Ha sértőt kell mondanod, ne legyen összeütközésben az udvariassági elvvel, de a kijelentés szándéka indirekt módon, implikátúra segítségével érthető legyen! A másik az ugratás elve (Banter Principle): Fejezd ki a partnerrel való összetartozásodat nyilvánvalóan hamis és udvariatlan állítással! Megállapít még az udvariasságtól független egyéb elveket is: érdekesség elve (Interest Principle): Mondj olyat, ami váratlan, ezért érdekes!; Pollyanna-elv (Pollyanna Principle): Kerüld a kellemetlen témákat, részesítsd előnyben a kellemeseket!

A tréfálkozást az irónia és az ugratás elvével kapcsolatban is érinti. Az iróniát különben a többi elv fölé helyezi, és az azokkal való együttértelmezését hangsúlyozza (i. m. 142).³

Leech rendszerét főképp az elvek kiválasztásának esetlegessége, azok nem egyértelmű meghatározása miatt bírálták (Szili: 2007). Elmélete erényének tekinthető azonban, hogy alkalmas az egyes kultúrák közötti eltérések leírására.

2. Az udvariassági stratégiák megjelenésmódjai

Dolgozatom tárgya elsősorban a pragmatikai vizsgálódások szociológiai vetületéhez kapcsolható. Az empirikus vizsgálatban elméleti keretként Leech fentebb ismertetett udvariassági rendszerét alkalmazom, a stratégiatípusok megnevezéséhez Szili Katalin megállapításaiból indulok ki (Szili 2000, 2004a, 2004b).

2.1. A vizsgálat célja, módszere. A kérdések, amelyekre választ keresek: a leechi udvariassági elvek közül melyek irányítják elsődlegesen a magyar beszélőközösség nyelvi viselkedését; e meg-

² Leech udvariasságelméletével több munka is foglalkozik: Nemesi 2000, Szili 2000, 2004b.

³ Pragmatikai szempontból az irónia implicit értékelés, amelyhez általában kritikai attitűd kapcsolódik. Az implicit jelentés az aktuális kontextusban a mondanivaló ironikus értelmezésére ad lehetőséget (l. Tátrai 2008).

határozó elvek milyen módon nyilvánulnak meg; mindezt hogyan befolyásolják a nyelvi tevékenység szociokulturális feltételei, a beszédpartnerek individuális és társadalmi jellemzői.

A nyelvi tevékenység vizsgálatánál minél természetesebb interakcióba kell helyezni az adatközlőt (Labov 1972: 209, Szili 2004: 97). A lehetőségek közül végül a diskurzuskiegészítő tesztet választottam. Ezt a módszert elsőként a CCSARP (Cross-Cultural Study of Speech Act Realization Patterns) több nyelvre és kultúrára kiterjesztett felmérésorozatban alkalmazták (Blum-Kulka 1982, 1989). A vizsgálatot 20 és 30 év közötti főiskolás, egyetemista, illetve felsőfokú végzettséggel rendelkező fiatalok körében végeztem, 65 kérdőívet (25 fiú, 40 lány) tekintettem át. Az általam készített kérdőív (1. melléklet) 8 élethelyzetet jelenít meg Leech más-más udvariassági elvére összpontosítva (1. szituáció: tapintat, 2. nagylelkűség, 3. megerősítés, 4–5. szerénység, 6. egyetértés, 7. együttértés, 8. fatikus maxima), és eltérő társadalmi viszonyrendszerű interakciókba helyezi a válaszadót. A szerénység maximájára két dialógust is létrehoztam (külső megjelenés, fáradtságos munka eredménye), mivel az udvarias megnyilvánulás tárgya meghatározza a válaszok minőségét. A szociális viszonyok több szinten jelennek meg (közvetlen kapcsolat: barát/barátnő partner; hatalom: tanár/főnök partner), de az ismertség fokozatainak (idegen ↔ ismerős) viselkedésmódosító szerepét is vizsgálom.

2.2. Egyéb udvariassági stratégiák a magyarok nyelvhasználatában. Mielőtt a vizsgálatok eredményeit részletesen elemeznénk, vegyük sorra Leech szóban forgó stratégiáit és megjelenési módjait a nyert adatok alapján.

Tapintat maximája (Tact Maxim): Minimalizáld a partner kárát, maximalizáld a partner előnyét! A konfliktusok elkerülését, a másik fél védelmét szolgálja (Leech i. m. 113, 127), Lakoff rendszerében a második udvariassági szabály. Ha a beszéd téma a másik félnek kellemetlen (például kényes helyen nyitva van a cipzárja), különféle módon enyhítjük a kínos helyzetet: eufemisztikus megnyilvánulásokkal, a tréfálkozás implicit formáival: *Be kéne mennie a mosdóba; Van egy kis probléma; Ötözzél fel rendesen!* Az udvariasság által megkívánt eufemizmusokban a „mit mondunk” kérdés mellett a megnyilatkozás módja („hogyan mondjuk”) kerül előtérbe (Szathmári 2004). Az ilyen megnyilvánulások pragmatikai funkciója a homályosságra való törekvés (vö. Brown és Levinson Légy kétértelmű!, Légy homályos!⁴ szabályát, 1978, 1987). A kellemetlen tényre történő utalás (*meg kellene igazítania a nadrágját; van egy kis gond a szoknyájával*) direkter módon, de tapintatosan jelzi a problémát. A tapintatot nélkülöző explicit tréfálkozás vagy irónia (*Ugye, direkt van nyitva a cipzár a nadrágodon?*) a beszédpartnerek bizalmasabb kapcsolatára jellemző.

A tapintatra utaló megnyilatkozásokban jól érzékelhető a nemek közötti különbség, a társadalmi távolság és a hatalmi viszony meghatározó szerepe. Legritkábban egy ellenkező nemű ismeretlen személlyel közöljük a kínos körülményt (Pap 2006: 48, IX). A hatalmi különbség esetén a stratégia-választást befolyásolja a két fél viszonya. Közvetlenebb viszonyban a direkter formák érvényesülnek. A tapintat és a jótétemény stratégiája a nőkre jellemzőbb (tapintat: *ne haragudjon a megjegyzésért; jótétemény: takarom, amíg felhúzod*). A fatikus elemek a tapintatos megnyilatkozások kíséretében aktusai (*uram, főnök, drágám, hé, haver*).

Együttértés maximája (Sympathy Maxim): Minimalizáld az ellenérzést a partner iránt, maximalizáld a rokonszenvet! A kölcsönös jóérzés kialakítását, fenntartását biztosítja, és egyben az érzelmi közösségvállalás, rokonszenv kifejezése. A magyarokra jellemző együttérző megnyilvánulások minőségét befolyásolja a megnyilatkozó témával kapcsolatos érintettség: ha nagyobb a felek közötti súrlódás (1. melléklet 7. szituáció), nagyobb együttérzést mutatnak. A sajnálat együttérzésünk kifejezésének jellemző stratégiája (*sajnálom; ne haragudj; elnézést; kár; bocs*). A szánakozással ellensúlyozzuk a sértő kijelentést, a partnerrel szembeni előnyünket. Az (összintébb) érzelmi közösségvállalás főképp a társadalmi közelségben érvényesül, a hatalmi pozícióval szemben kevésbé (csupán rutinszerű aktusként). Együttérzésünk kifejezésének preferált stratégiája a szerénység, amely

⁴ A Brown és Levinson rendszerében megnevezett udvariassági stratégiák részletes ismertetését l. Szili 2007.

a beszélő énjének háttérbe szorításán, magyarázkodásokon keresztül nyilvánul meg: *szerencse volt; véletlen; mázlim volt*. A beszédpartner biztatása, jótétemény kifejezése szintén együttérző cselekedet. Ilyen megnyilatkozás például egy újabb, jövőbeli lehetőségre való utalás, segítség felajánlása: *legközelebb sikerül; lesz még lehetőség*. A másik féllel szembeni tapintat, a beszédpartnerre vonatkozó pozitívumok hangsúlyozása, az elterelő kijelentések, a másik fél számára kellemetlen körülmény elhallgatása is domináns stratégia: *azt írták; ha minden igaz; nem tudok semmi biztosat*. A nagylelkűség, a megnyilatkozó előnyének csökkentése (negatívumok hangsúlyozása, értékcsökkentő megnyilvánulások) kevésbé alkalmazott együttérző stratégia (*összejött; már sokszor pályáztam*). A nőkre jellemzőbb a másik féllel szembeni érzelmi közösségvállalás (Pap 2006).

Nagylelkűség maximája (Generosity Maxim): Minimalizáld az én előnyét, maximalizáld az én kárát! A nagylelkűség és az együttérzés maximája eltérő, de egymással összefüggő gondolatokat fogalmaz meg. A magyarok nyelvi udvariasságára a nagylelkűség kevésbé jellemző, mint az együttérzés (2., 3. táblázat). Az előbbi jellemző stratégiája a beszédpartnerrel szembeni előny csökkentése: visszafogott, enyhítő fokhatározók (*egész jól, valamelyest*), mérséklő hatású ígék (*elvoltunk, elment*), értékcsökkentő megnyilvánulások, előnyeink negatív elemeinek részletezése (*velünk sem volt túl kegyes az idő*), a beszédpartnerrel történt események pozitívumainak kiemelése, a másik fél biztatása (*Ne búsulj, legközelebb jobb lesz!*). A beszédpartner kára tapintatos megnyilvánulásokkal is enyhíthető: pozitívumok kiemelése, különféle magyarázatok, általános elvek hangoztatása: *nem csak rajtunk múlnak a dolgok*. A nagylelkűség hiányára utalnak az udvariassági stratégiát nélkülöző megnyilatkozások (*A mi nyaralásunk szerencsére nagyon jól sikerült*), közvetlen viszonyban a szleng használata: *tök jó volt*. A tréfa (*Azért csak kilopóztál egyet éjszaka körülnézni*) a beszédpartnert ért kár csökkentését biztosítja, de szituációfüggő, iróniaként is értelmezhető.

Megerősítés maximája (Approbation Maxim), más fordításban jóváhagyás, helyeslés maximája: Minimalizáld a partner leszólását; maximalizáld a partner dicséretét! A beszédpartner kijelentésének megerősítése a sértő kritika elkerülésének eszköze, amelyben az egyetértés is megmutatkozik. A különféle stratégiák fokozatok szerint elkülöníthetők: egyetértő, közelítő, egyet nem értő. Az egyetértés és a megerősítés stratégiái az interakció gördülékenységét, a kölcsönös jóérzést, a kapcsolat erősítését biztosítják. Az egyetértő megnyilvánulásokban a beszélő alátámasztja, egyértelműen megerősíti beszédpartnerre kijelentését (az őszinteségnél fontosabb az udvariasság), a megerősítő válaszban indirektebb módon fogalmazza meg a véleményét (egyetértés: *igen; csodálatos; valóban szép lett*; megerősítés: *nem semmi; az ön ízlését tükrözi*; egyetértés megerősítéssel: *igen, nem mindennapi lakás*). A másik fél véleményének elfogadása a hatalmi pozícióval szemben kedvelt megoldás, a társadalmi közelség nyíltabban engedti a kritikát, az udvariasság hiányát: *Honnan szerváltad ezt a sok mázsolmányt a falon?* A megszorító egyetértésben az egyetértő állásfoglalás mellett őszinte, bíráló véleményt is kifejtünk, így tulajdonképpen kiegyenlítik egymást: *Igen, bár én jobban szeretem az egyszerűbb dolgokat; Nekem egy kicsit giccsesek a cuccok, de azért nem rossz*. Jellemző formai velejárási: *hát* csökkentő elem; *bár, de* kötőszavak. A bíráló véleményt általános elvek hangoztatásával is ellensúlyozhatjuk, ez biztosítja a kommunikáló felek közti kölcsönös jóérzést: *Hát, nem egyezik az ízlésünk, de az a fontos / az a lényeg, hogy neked tetszik*. A beszédpartnerrel való egyetértés indirekt módja a közelítő szándékra utaló bizonytalan/részleges megerősítés (főképp hatalmi pozícióban lévőkkel szemben), ez pedig sem nem egyértelmű megerősítés, sem nem nyílt ellentmondás: *hát, ha neked tetszik; bizonyos része tetszik; érdekes megoldás; különleges*. A partner véleményéhez való közeledést jelzi az elterelő stratégia: *Jó az elrendezése a lakásnak*. A másik fél véleményének indirekt elfogadására utalhat a tréfallkozás: *Teljesen fejedre nőtt az asszony*.

Egyetértés maximája (Agreement Maxim): Minimalizáld a nézeteltérést a partnerrel, maximalizáld az egyetértést! A partner dicséretét, a felek közti súrlódás elkerülését kívánja meg. A kritika elfogadásában a különböző kultúrák eltérnek egymástól: a magyarok általában tiszteletben tartják a másik fél véleményét, elkerülik a beszédpartner megsértését. Egy általános szituációban főképp egyetértő stratégiákat alkalmazunk; az udvariasság meghatározóbb kritérium, mint a kijelentés vi-

lágossága (az őszinteség). Vannak azonban helyzetek, amikor nem tudunk megnyilvánulni a másik fél megsértése nélkül, mert alapvető érdekeink az ellentmondás (1. melléklet, 6. szituáció), így határozottabb állásfoglalásra kényszerülünk. Ilyenkor az egyetértés (*ha tényleg úgy gondolja, örömmel*) vagy elterelés (*még fontolóra veszem*) helyét az elutasítás veszi át. A gyenge elutasításban különféle magyarázatokkal (*az irodalom sokkal távolabb áll tőlem*), az erős elutasításban nyílt tagadással fejezzük ki az egyet nem értést (*kizárt; semmiképp nem választok irodalmi témát*). A megszorító egyetértésben (kiegyenlítő elutasítás, egyet nem értés) egyetértés és elutasítás is megfogalmazódik: *kétségtelen, de; igen jó, de*. A köszönet az elutasítás vagy a magyarázkodás bevezetésére, ellensúlyozására szolgál, kiegyenlíti az egyet nem értő megnyilatkozást (kiegyenlítő egyet nem értés: *Köszönöm a lehetőséget, de...*). A tapintatos megnyilvánulással indirekt módon jelezzük egyetértésünket (bizonytalanságra utaló kijelentések, pl. *meglátom; még gondolkodom*). A másik véleményéhez való közelítést jelzik a szerénységre utaló kifejezések (*jólesik, hogy szívesen foglalkozna velem; köszönöm bizalmát*). Az elutasítást gyakran tréfálkozással, enyhítő elemekkel próbáljuk feloldani: bizonytalanság, sajnálat kifejezése (*nem valószínű, azt hiszem, sajnálom, lehet*). Az egyetértés kifejezésében rendszerint egyenesebbek vagyunk, mint az ellentmondásban (Szili 2000: 278); a férfiak általában nyíltabban vállalják egyet nem értésüket.

Fatikus maxima (Phatic Maxim): Kertöld a csendet; tartsd szóval a partneredet! Ez a Leech által feltételesen megnevezett maxima, amelynek elnevezése Malinowski fatikus érintkezés (Phatic Communion) fogalmán alapul: „az egybetartozás kötelekei szavak pusztá cseréje által teremtdnek meg. [...] a nyelv itt nem a gondolat átvitelének jelentéseket müködik” (Malinowski 1930: 315). Jakobson a nyelvi funkciók között nevezi meg a fatikus funkciót, amely szerinte a beszédpartnernek közti kapcsolattartást biztosítja, nyelvi eszközökkel kontrollálja (Jakobson 1972: 238). Balázs Géza „fatikus kommunikációként” említi a jelenséget (1993: 9). Az ilyen megnyilatkozás tehát nem információt közvetít, hanem az interperszonális viszonyok kialakítását, a társadalmi kontaktus létrejöttét, a csend feloldását szolgálja. A modern társadalmakban a csendnek udvariasságot és udvariatlanságot kifejező implikációja is lehetséges. A magyar közösségben alapvető funkciót tölt be a beszédpartner szóval tartása (Szili 2004: 35). Bizonyos szituációkban (egy szomorú hír hallatán) azonban a hallgatás az udvariasság jeleként is értelmezhető. A fatikus nyelvi elemek megnyilvánulásában a kommunikációs térnek is meghatározó funkciója van (Hall 1975). Minél zártabb területen, kisebb távolságban vagyunk egymástól (például egy liftben), annál kellemetlenebbnek érzékeljük a csendet. A kontaktusteremtést különféle hétköznapi témákon keresztül (időjárás, egészség, család, munka) vagy a köszönés aktuálával valósítjuk meg: *Hogy van?; Mit szól ehhez az időhöz? Az idegenség kevésbé kívánja meg a „kommunikációs csend” megtörését, a beszédpartner hatalmi pozíciója azonban motivál a kapcsolatfelvételre* (Pap 2006: XI).

2.3. Az egyes udvariassági maximák, stratégiák előfordulásai aránya. Ebben az alfejezetben az egyes udvariassági maximák „tisztá stratégiáit”, vagyis az adott maximát egyértelműen kifejező megnyilatkozásokat és annak „járulékos” változatait veszem sorra. Járulékos szerepről akkor beszélek, ha az adott elvet megtestesítő „tisztá” stratégia mellett (vagy helyett) egy másik stratégiát képviselő megnyilvánulás hangzik el, tulajdonképpen stratégiaegyütteseket létrehozva (az 1. táblázat vastagított számai a járulékos, a 2.-é pedig a tisztá stratégiák százalékos előfordulásait mutatja).

2.3.1. Az egyes stratégiák tisztá és járulékos előfordulása (1–2. táblázatok). A nyelvi udvariasság egyik legjellemzőbb megnyilvánulási formáját, a szerénységet főként a külsőnkre vonatkozó bók esetén alkalmazzuk (33%-ban tisztá stratégiákkal, 22,3%-ban járulékos stratégiákkal), ritkábban teljesítményünk elismerésére (12,6%-ban tisztá, 11,5%-ban járulékos stratégiákkal). A beszédpartnerrel szembeni tapintat kifejezésének szintén jelentős szerepe van az udvariasságot elvő interakciókban (18%-ban tisztá; 26,3%-ban járulékos stratégiákkal). A fatikus elemek főként mint kísérő aktus jelennek meg, önállóan (10,7%-ban tisztá, 6,7%-ban járulékos stratégiákkal). Megerősítést, nagylelkűséget és egyetértést kifejező megnyilvánulásokat mind „tisztán”, mind „járulékos”

stratégiaként kevésbé alkalmazunk (megerősítés: 5,7% tiszta, 5,9% stratégiaváltozat; nagylelkűség: 4,8% tiszta, 8,3% stratégiaváltozat; egyetértés: 0,8% tiszta, 5,4% stratégiaváltozat).

2.3.2. A tiszta stratégiák együttes megjelenési aránya (3. táblázat). Az egyes udvariassági elvekre utaló stratégiákat vizsgálva megállapítható, hogy a magyarok nyelvi tevékenységének legfőbb irányítója a szerénység (32%), de a tapintat (17,2%), az együttérzés (14,8%) és a fatikus maximák is jellemzők (19,5%). Leggyakrabban a szerénységre utaló elemeket alkalmazzuk előzékenységünk kifejezésére, tehát a különféle interakciókban az önmagunkat háttérbe helyező nyelvi megnyilvánulás az elvárás. Ugyanakkor a beszédpartnerrel való érzelmi közösségvállalás, a konfliktusok elkerülésére törekvő tapintatos nyelvi magatartás is jelentős szereppel rendelkezik a különféle udvariasságot elváró kommunikációs helyzetekben. Kiemelkedő az interperszonális funkciót betöltő fatikus elemek alkalmazása, amelyek a csend megtörését szolgálják, tehát a beszédpartnerhez való verbális (vagy nem verbális) közeledés, a kontaktusteremtés alapvető jellemzője mindennapi kommunikációnknak. A köszönet és a fatikus elemek a kommunikációs szituációk tipikus kísérő aktusai, az udvariassági stratégiákat kiegészítő, erősítő vagy az udvariasság hiányát ellensúlyozó megnyilvánulások. Az együttérzés (14,4% tiszta stratégia, 13,6% stratégiaváltozat; összesített arány: 14,8%) jellemzőbb nyelvi magatartásforma, mint a másik féllel szembeni előnyünk csökkentését szolgáló nagylelkűség (4,8% tiszta, 8,3% stratégiaváltozat; összesített arány: 3,7%). A kellemetlen helyzetek elkerülésére – zavarunk feloldására – tréfás megnyilvánulásokkal, ironikus megjegyzésekkel is szívesen élünk (4,5%).

2.4. Szerénység maximája (Modesty Maxim) mint nyelvi udvariasságunk legjellemzőbb megnyilvánulási módja. A maxima tanítása: Minimalizáld az én dicséretét, maximalizáld az én leszólását! Amint az az előző alfejezetből kitűnt, különféle hétköznapi interakcióknak alapvető irányítói a szerénység, valamint a tapintat és az együttérzés, kisebb mértékű meghatározói az egyetértés (4,5%), a megerősítés (3,8%) és a nagylelkűség (3,7%) (3. táblázat). A továbbiakban a legjelentősebb elv, a szerénység megnyilvánulására utaló adatokat elemzem részletesebben.

A szerénység az interaktív kommunikáció meghatározó eleme, alkalmazása azonban kultúránként eltérő, rendkívül változatos képet mutat (Leech i. m. 137). A magyarok nyelvi tevékenységében elvárt követelmény a dicséret erejének csökkentése: amíg például egy amerikainak illik elfogadni a bókot, a magyar a bók erejét csökkentő stratégiát alkalmaz (Szili 2000: 104). Az elv jelenlétét az interakció természete befolyásolja, illetve a szociális tényezők, a fiataloknál például némi módosulás tapasztalható a követésében, ami a társadalmi értékrend változásait (más kultúrák hatása, önkép módosulása), az adott közösség udvariassági állapotát jelzi.⁵

A szerénységre utaló megnyilvánulásokat olyan szituációkban tanulmányoztam, amelyekben a megnyilatkozónak a külsejére, valamint teljesítményére vonatkozó elismerésekre kellett reagálnia. Vegyük sorra az alkalmazott stratégiákat. Az egyetértő stratégiák – a nyilvánvaló egyetértéstől az implicit elfogadásig – a beszédpartner kijelentésének elfogadására utalnak, az egyet nem értést kifejező és az elterelő stratégiák a szerénység megnyilvánulási módjai. A nyílt egyetértés (*Magam is így látom; Így igaz; Szerintem is*), valamint örömről kifejezése (*Örülök, hogy tetszik; Jólesik, ha így gondolja*) a dicséret öntudatos, egyértelmű elfogadásának, megerősítésének a jele. A munkával, saját erővel elért teljesítményre vonatkozó elismerést explicitebb módon elfogadjuk, mint a külsőnkre utaló bókot (a nyílt elfogadás nem tipikus szerénységre utaló megnyilatkozás). Az egyetértő attitűd inkább a férfiakra jellemző, az érzelmmel telített megnyilvánulás a nők sajátossága. Az elismerést elfogadó köszönet az egyik legáltalánosabb válaszstratégia (elsősorban a teljesítményre utaló bók esetén), amely előfordulhat önállóan, általában azonban más stratégiákkal kombinálódik: *Köszönöm, nagyon kedves, örülök, ha így is megfelel; Hát köszönöm, de ezzel nem értek egyet*. A köszönet az udvariassági normáknak megfelelő rutinszerű válasz, általában az egyéb stratégiákat kísérő (enyhítő

⁵ A társadalmi változások és az udvariasság módosulásának összefüggéseiről l. Kiss 1995.

vagy fokozó) elemként van jelen. Az udvarias viselkedés normái által irányított megnyilatkozási mód (a viszonzás) a beszédpartner felé tett illendő gesztus (általános formában vagy a dicséret ismétlésével), amelyet a nők alkalmaznak elsősorban az azonos nemű beszédpartnerrel szemben (*Igazán kedves, ön is nagyon jól néz ki; Köszönöm, aranyos vagy*). A tréfalkozás (vagy irónia) az egyetértésnek, az implicit elfogadásnak sajátos módja, amely főképp közvetlenebb kapcsolatban a külső dicséretére adott válaszokban jelenik meg, és a férfiakra jellemző (*Képzeld el, mi lett volna, ha több időm van!; Mondták már, hogy pocskék ízlésed van?; Te rám néztél egyáltalán?*). Az ironikus kifejezések értelmezése kontextusfüggő, Leech az együttműködési (CP) és az udvariassági (PP) elv mellé emeli mint az interperszonális retorika egyik összetevőjét (i. m. 16, 142).

Az elterelő stratégiák a szerénység megnyilvánulására utaló, a bók egyértelmű elfogadását elkerülő megnyilatkozások, a visszautasítás indirekt formái. Egyik jellemző megjelenési módjuk az erőfeszítés hangsúlyozása, amely a kiemelkedő teljesítményre vonatkozó elismerésnél gyakoribb: *Próbáltam a legtöbbet kihozni magamból; Megtettem, amit tudtam; Rengeteg energiám van bennem; igyekeztem megtenni minden tőlem telhetőt*. A külsőkre utaló bókot azonban illendőnek tartjuk elhárítani. A hatalmi viszony viselkedésmódosító funkciójára utal, hogy az elért eredményért tett erőfeszítés hangsúlyozását a magasabb státusú beszédpartnerrel szemben részesítjük előnyben. Kétkedésünk kifejezése indirekt visszautasítást jelez (*micsoda?; tényleg?; komolyan?; biztos?; valóban?; igazán?*), ezt abban az esetben alkalmazzuk, ha a dicséret tartalmában vagy az intonációban némi bizonytalanság érzékelhető, illetve nem teljesen egyértelmű az elismerő kijelentés. Rendszerint a teljesítmény elismerését fogadjuk kétkedve, elsősorban a hatalmi közelséget megjelenítő baráttal folytatott interakcióban. A nonverbális megnyilvánulások értelmezése függ az interakció természetétől: dicséret esetén zavar, kellemetlen érzés kifejezője lehet (pl. mosoly, bólogatás), tehát indirekt egyet nem értésre utal, így nem tekinthető egyértelműen az elfogadás jelének (a nem verbális jelek értelmezése kultúránként eltérő, vö. Szili 2004b: 160, 161).

Az egyet nem értő kijelentések (a szerénység legtipikusabb megnyilvánulási módjai) a bók direkt elutasítását, az el nem fogadást vagy a dicséret tagadását fejezik ki. A bók értékének csökkentését önmagunkat leszóló, lekicsinylő, hiányosságainkat kiemelő kifejezések használatával fejezzük ki: *karikás szemekkel; a szakososnál is lestrapáltabb vagyok; ramatyul nézek ki; olyan vagyok, mint a mosogatórongy; szerintem eléggé megviseltnek tűnök; elég kimerült vagyok; nem vagyok valami jó bőrben; tők slamos vagyok, és hulla fáradt; iszonyúan le vagyok robbanva, fáradt vagyok és nyúzott*. Ez a nyelvi viselkedésmód főképp a keleti kultúrákra jellemző, de a magyarok is szívesen élnek az ilyen típusú válaszokkal (Szili 2004: 161). A bók értékének csökkentése leggyakrabban a teljesítmény dicséretére adott válaszokban jelenik meg. Leginkább a hátráltató körülményeket részletezik: *Lenne mit javítani rajta; Néhány helyen alaposabban ki kellett volna dolgoznom a témát; Fontos dolgokat is kihagytam belőle; Szerintem eléggé összecsaptam*. A bókot minősítő (*Csak viccelsz; Humoros vagy*) vagy egyet nem értő kijelentésekkel (explicit visszautasítás) elsősorban a külsőre vonatkozó dicséretre válaszolunk, főképp azonos nemű és társadalmi státusú beszédpartnerrel szemben: *na ne mondd; ne túlozzon; ugyan, dehogy; ja, valószínűleg; na ezt inkább hagyjuk; jaj, hagyjál már; ne csináld; ne viccelj már*. Az elutasító válaszreakciók egy részének jellegzetessége az, hogy a nyelvi forma ellentétes a pragmatikai jelentéssel: *persze, ja, aha* (Szili: 2004b). Értelmezésüket ezért a kijelentés kontextusa, extranyelvi információk segítik. Az egyet nem értést kifejező megnyilvánulásokban (talán a válaszadók életkorából adódóan) gyakori az udvariasságot nélkülöző, durva alak. A véleménynyilvánítás sajátos módja a hallgatás, amelynek értelmezését befolyásolja a kommunikációs helyzet (a szerénység megnyilvánulásának jeleként inkább egyet nem értést fejezhet ki, jelenthet azonban indirekt elutasítást is).

3. Összegzés

A vizsgálat során az összegyűjtött nyelvi anyagon keresztül megkíséreltem – a jellemző tendenciákat kiemelve – bemutatni a magyarok nyelvi viselkedésének a jellemzőit, az udvariassági nyelvhasználat sajátosságait. A nyert adatokból egyértelműen megállapítható, hogy a sikeres kommunikáció érdekében, megfelelő az udvariassági és a társadalmi elvárásoknak, egyszerre több elvet is alkalmazunk, vagyis az egyes maximákat kifejező tiszta stratégiák és az azokra utaló stratégiaváltozatok általában egymáshoz kapcsolva, stratégiagyűtesekként jelennek meg. Különbő kombinációik erősítik, gyengítik vagy épp kioltják egymást: *köszönöm, de nem; igen, de*. Pontos értelmezésüket az interakció természete is befolyásolja. Ugyancsak egyértelművé vált, hogy egyes stratégiák szituációérzékenyek, azaz tipikus helyzetekhez kapcsolhatók (l. együttérzés, nagylelkűség előfordulását).

A fiatalokra sokszínű nyelvi viselkedésmód, stílusbeli változatosság jellemző: szerepet kapnak a rövid formák, a szleng,⁶ valamint az enyhítő funkciójú eufemizmus mellett (*bocsi, kösz, figyi*) a durvább kifejezések is: *na húzzál már el; szét vagyok csúszva, le vagyok robbanva; ne szívd már; totál odavagyok*. Ezek elsősorban az egyenrangú beszédpartnerrel szemben jelennek meg, de az idegenség és a hatalmi távolság sem feltétlenül vonja maga után a nyelvi tiszteletadást.

SAKIRODALOM

- Balázs Géza 1993. Kapcsolatra utaló (fatikus) elemek a magyar nyelvben. *Nyelvtudományi Értekezések* 137. sz.
- Bianchi, Claudia 2003. *Pragmatica del linguaggio*. Laterza, Bari. 91–96, 139–40.
- Blum-Kulka, S. 1982. Learning how to say what you mean in a second language: a study of speech act performance of learners of Hebrew as a second language. *Applied Linguistics* 3: 29–59.
- Blum-Kulka, S. – House, J. – Kasper, G. (eds.) 1989. *Cross-cultural Pragmatics*. Norwood.
- Brown, P.–Levinson, S. 1987. *Politeness. Some universals in language use*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Fraser, B. 1990. Perspectives on Politeness. *Journal of Pragmatics*, 219–36.
- Goffman, E. 1967. *Interaction ritual: essays on face to face behaviour*. Garden City, Anchor Books, New York.
- Goffman, E. 1971/1981. *Relations in Public*. Basil Books, New York.
- Grice, H. Paul 1975. Logic and conversation. In: Cole–Morgan (eds.): *Syntax and Semantics 3. Speech Acts*. Academic Press, New York. 41–58. [Magyarul: A társalgás logikája. In: Pléh Csaba – Síklaki István – Terestyéni Tamás (szerk.). 1997. *Nyelv – kommunikáció – cselekvés*. Osiris Kiadó, Budapest, 188–97.]
- Hall, E. T. 1975. *Rejtett dimenziók*. Gondolat, Budapest.
- Jakobson, Roman 1972. Nyelvészet és poétika. In: *Hang – jel – vers*. Gondolat, Budapest, 229–76.
- Kiss Jenő 1995. *Társadalom és nyelvhasználat*. Nemzetközi Tankönyvkiadó, Budapest, 268–78.
- Labov, William – Fanshel, David 1997. Beszédetési szabályok. In: Pléh Csaba – Síklaki István – Terestyéni Tamás (szerk.): *Nyelv – kommunikáció – cselekvés*. Osiris Kiadó, Budapest, 395–435.
- Lakoff R. T. 1973. The logic of politeness; or, Minding your P's and Q's. In: *Papers from the Ninth Regional Meeting of the Chicago Linguistics Society*. University of Chicago, Chicago. 220–39.
- Leech, G. N. 1983. *Principles of Pragmatics*. Longman, London.
- Levinson, St. C. 1983. *Pragmatics*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Malinowski, Bronislaw 1953. The problem of meaning in primitive languages. In: Odgen, C. K.–Richards, I. A. *The Meaning of Meaning*. New York, London, 296–336.
- Nemesi Attila László 2000. Benyomáskeltési stratégiák a társalgásban. *Magyar Nyelv* 96: 418–36.
- Nyomárkay István 1998. A nyelvhasználat udvariassági stratégiái. *Magyar Nyelvőr* 122: 277–83.
- Pap Andrea 2006. *Az udvariasság nyelvi és nem nyelvi kifejezőeszközei*. Szakdolgozat. ELTE BTK. Budapest.
- Péter Mihály 1991. *A nyelvi érzelmkifejezés eszközei és módjai*. Tankönyvkiadó, Budapest.
- Szathmári István 2004. *Stilisztikai lexikon*. Tinta Könyvkiadó, Budapest, 44–5.
- Szili Katalin 2000. Az udvariasság elméletéről, megjelenésmódjairól a magyar nyelvben. *Hungarológia* 2: 261–80.

⁶ Péter Mihály megállapítása szerint a nyelvi változásoknak, így a szlengnek is alapvető forrása az expresszivitás, amely a nyelvi kifejezés hatékonyságát növeli (1991: 43).

- Szili Katalin 2004a. A bókra adott válaszok pragmatikája. Adalékok a szerénység nyelvi megnyilvánulásához a magyar nyelvben. *Magyar Nyelvőr* 128: 265–85.
- Szili Katalin 2004b. *Tetté vált szavak. A beszédaktusok elmélete és gyakorlata.* Tinta Könyvkiadó, Budapest.
- Szili Katalin 2007. Az udvariasság pragmatikája. *Magyar Nyelvőr* 131: 1–17.
- Tannen, Deborah 2001. *Miért értjük félre egymást?* Tinta Könyvkiadó, Budapest.
- Tátrai Szilárd 2005. A nézőpont szerepe a narratív megértésben. *Általános Nyelvészeti Tanulmányok XXI:* 207–29.
- Tátrai Szilárd 2006. A nagy esernyőcsel. A pragmatikai szemlélet alkalmazásának lehetőségei. *Journal of Teaching Hungarian as a 2nd Language and Hungarian Culture* 1–2: 29–35.
- Tátrai Szilárd 2008. Irónia. In: Szathmári István (szerk.): *Alakzatlexikon.* Tinta Kiadó, Budapest, 311–20.
- Tolcsvai Nagy Gábor 1996. Stílus és cselekvés. In: *A magyar nyelv stílusztikája.* Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest.
- Verschueren, Jef 1995. The pragmatic perspective. In: Jef Verschueren – Jan-Ola Östman – Jan Blommaert (eds.): *Handbook of pragmatics: Manual.* Benjamins, Amsterdam, 1–19.
- Verschueren, Jef 1999. Understanding pragmatics. Arnold, London.

1. melléklet

A felhasznált diskurzuskiegészítő teszt (kérdőív)

Az ön neve: férfi/nő

Életkora

Iskolai végzettsége

Kedves Válaszadó! Képzelve bele magát a következő helyzetekbe, és írja le röviden, mit mondana! Ha nem mondana semmit az adott szituációban, azt is jelezze! (Az adatokat nyelvészeti kutatás céljából kérjük, és bizalmasan kezeljük.) Segítségét előre is köszönjük!

- Ön egy nyilvános helyen beszélget barátjával / egy ismeretlennel / főnökével, ahol sok ember van. Beszélgetés közben észreveszi, hogy beszédpartnerének nyitva van a cipzár a nadrágján/ a szoknyáján. Mit mondana*

(F-F) A) a barátjának?, b) az ismeretlen úrnak?, c) a főnökének?

(F-L) B) a) a barátnőjének?, b) az ismeretlen hölgynek? c) a főnökasszonyának?
- Ön egy fantasztikusan sikerült családi utazást követően találkozik barátjával / főnökével. Az iránt érdeklődik tőlük, hogy sikerült az ő nyaralásuk. A beszédpartnerei így válaszolnak:*

a) barátja: „Jaj, képzeld, iszonyatosan rossz időt fogtunk ki, semmit sem tudtunk csinálni, szinte ki sem mozdultunk a szállásról. Ennyi erővel akár itthon is maradhattunk volna! És nektek milyen volt a nyaralás?” Ön:

c) főnöke: „Képzelve csak, szörnyen rossz időt fogtunk ki, semmit sem tudtunk csinálni, szinte ki sem mozdultunk a szállásról. Akár itthon is maradhattunk volna! És önöknek hogyan telt a nyaralás?” Ön:
- Egy barátja/ a főnöke meghívta önt a lakásába, amelyet épp most újított fel. Miután lelkesen megmutatta önnek a túlszűfolt, ízléstelenül kifestett, giccsesen berendezett lakást, a következőket kérdezi.*

a) barátja: „Ugye, szép lett?” Ön:

c) főnöke: „Ugye, szép lett?” Ön:
- Ön egy zenés-táncos partira hivatalos, ahova egy kimerítő, hosszú nap után, karikás szemekkel érkezik, még arra sem volt ideje, hogy hazamenjen átöltözni. A partin egy barátja/ a főnöke a következőket mondja:*

(F-F) A) a barátja: „Jól néz ki a szerelésed, ma hódítani fogsz.” Ön:
c) főnöke: „Ma igazán remekül néz ki, nagyon jó a szerelése.” Ön:

(L-F) B) a) barátnője: „Nagyon klassz a ruhád, ma igazán jól nézel ki.” Ön:
c) főnökasszonya: „Nagyon csinos a ruhája, ma igazán jól néz ki.” Ön:

5. Önnek szűkös határidővel meg kellett írnia egy dolgozatot, amelyet az idő szorítása miatt csak kisebb hiányosságokkal tudott elkészíteni. Megkérte egy barátját / egy tanárát, hogy nézze át a dolgozatát, amelyet ő az elolvasás után a következő szavakkal értékel.
- a) barátja: „Minden elismerésem a tied, igazán alapos, jól átgondolt, logikus felépítésű munka. Nagyon tetszik. Sokat foglalkozhattál vele.” Ön:
- c) tanára: „Igazán alapos, jól átgondolt, logikus felépítésű munka, nagyon tetszik. Sokat foglalkozhattál vele.” Ön:
6. Egy barátja / egy tanára rajong az irodalomért, különösen Németh Lászlót kedveli. Önt azonban a nyelvészet sokkal jobban érdekli. A következőt mondja Önnek.
- a) barátja: „Szerintem Németh László kiváló szakdolgozati téma lenne, több szempontból is jól elemezhető a művei. Jó lenne, ha ebből a témából írnád a szakdolgozatodat.” Ön:
- c) tanára: „Németh László szerintem kiváló szakdolgozati téma lenne, több szempontból is jól elemezhető a művei. Örülnék, ha hozzám írná a dolgozatát.” Ön:
7. Ön megpályáz egy külföldi ösztöndíjat, amelyre egy barátja / egy tanára is jelentkezett. Ön épp akkor kapta meg az értesítést, hogy elnyerte az ösztöndíjat, amikor összefut a barátjával / a tanárával, aki így panaszkodik önnek:
- a) barátja: „Jaj, képzeld el, hihetetlen, milyen peches vagyok, ilyen is csak velem fordulhat elő! Már harmadszor próbálkozom, és most sem kaptam meg az ösztöndíjat Olaszországba. Nemrég küldtek egy értesítést, hogy megfelelnek, de nem férek bele a keretbe. És a te pályázattal mi a helyzet?” Ön:
- c) tanára: „Képzeld csak, milyen peches vagyok, ilyen is csak velem fordulhat elő. Már harmadszor próbálkozom, és most sem kaptam meg az ösztöndíjat Olaszországba. Nemrég küldtek egy értesítést, hogy megfelelnek, de nem férek bele a keretbe. És az ön pályázatával mi a helyzet?” Ön:
8. Ön a liftben utazik, az egyik emeleten belép egy ismeretlen / a főnöke. Mindketten a 10. emeletre mennek. Eltelik 1–2 perc. Mit tenne ebben a helyzetben? Mondana valamit? Ha igen, mit?
- b) az ismeretlennek; c) a főnökének:

1. táblázat. Az udvariassági maximákra utaló tiszta és járulékos stratégiák összesített aránya, valamint a maximával ellentétes stratégiák (szituációnként)

TAPINTAT	26,3% (277)	SZERÉNYSÉG (külső)	22,3% (235)	EGYÜTTÉRZÉS	13,6% (143)
utalás (T)	51	bók értékének csökkentése (SZ)	134	sajnálát (EÜ)	63
tapintat (T)	35	egyet nem értés (+ udv.stratégia hiánya) (SZ)	60	biztatás (EÜ)	31
eufémia (T)	31	bók minősítése (SZ)	21	szerénység (SZ)	32
semmi	123	kétkedés	12	tapintat (T)	12
jótelemény	16	erőfeszítés	8	nagylelkűség (előny csökkentése) (N)	5
nonverbális	21	nonverbális	4	nonverbális	2
udvariassági strat. hiánya	69	semmi	1	tréfa/írónia	2
tréfa/írónia	7	köszönet	137	udvariassági strat.hiánya	21
kísérő elem: fatikus (F)	120	viszonzás	41		
		tréfa/írónia	33		
		öröm	14		
		egyvetértés (E)	7		
SZERÉNYSÉG (teljesítmény)	11,5% (121)	NAGYLELKŰSÉG	8,3% (87)	FATIKUS	6,7% (70)

bók értékének csökkentése (SZ)	75	előny csökkentése (N)	31	kezdeményezés (F)	37
bók minősítése (SZ)	4	együttérzés (EÜ)	50	köszönés (F)	32
egyet nem értés (SZ)	3	tapintat (T)	6	tréfa/írónia (F)	1
erőfeszítés	20	nonverbális	3	nonverbális (köztes)	4
kétkedés	19	udvariassági strat.hiánya	41	semmi	56
nonverbális	1	tréfa/írónia	3		
semmi	5	semmi	1		
egyetértés (E)	7	kísérő elem: köszönet	18		
köszönet	54				
öröm	22				
MEGERŐSÍTÉS	5,9% (62)	EGYETÉRTÉS	5,4% (57)		
megerősítés (M)	31	egyetértés (E)	5		
bizonytalan/részleges megerősítés (M)	6	tapintat (T)	32		
egyetértés (E)	25	szerénység (SZ)	14		
megszorító egyetértés (ki-egyenlítő elutasítás, egyet nem értés)	51	közelítés	6		
elterelés	10	megszorító egyetértés	23		
tréfa/írónia	1	köszönet	45		
semmi	2	semmi	2		
udvariassági strat. hiánya	15	tréfa/írónia	2		
		erős elutasítás	7		
		gyenge elutasítás	26		

2. táblázat. A magyarok által alkalmazott udvariassági maximák (tisza stratégiák) előfordulási aránya százalékban (szituációnként)

Szerénység maximája (külső) (4. szituáció)	33% (215)	Tapintat maximája (1. szituáció)	18% (117)	Együttérzés maximája (7. szituáció)	14,4% (94)
bók értékének csökkentése	134	tapintat	35	sajnálát	63
bók minősítése	21	eufémia	31	biztatás	31
egyet nem értés (+ udv. str. hiánya)	60	utalás	51		
Szerénység maximája (teljestmény) (5. szituáció)	12,6% (82)	Fatikus maxima (8. szituáció)	10,7% (70)	Megerősítés maximája (3. szituáció)	5,7% (37)
bók értékének csökkentése	75	kezdeményezés	37	megerősítés	31
bók minősítése	4	köszönés	32	bizonytalan/részleges megerősítés	6
egyet nem értés	3	tréfa/írónia	1		
Nagylelkűség maximája (2. szituáció)	4,8% (31)	Egyetértés maximája (6. szituáció)	0,8% (5)		
előny csökkentése	31	egyetértés	5		

3. táblázat. Egy-egy udvariassági maximát kifejező tiszta stratégiák előfordulási aránya százalékban (összesített – minden szituáció)

	<i>maxima</i>	%
1.	Szerénység	32
2.	Fatikus	19,5
3.	Tapintat	17,2
4.	Együttérzés	14,8
5.	Egyetértés	4,5
5.	Tréfa-irónia	4,5
6.	Megerősítés	3,8
7.	Nagylelkűség	3,7

Pap Andrea

ELTE BTK

Nyelvtudományi Doktori Iskola

SUMMARY

Pap, Andrea

On strategies of linguistic impression management

(The implementation of Leech's politeness principles in Hungarian language use)

This paper explores Hungarian-specific features of polite language use on the basis of discourse completion tests involving a panel of college students, university students, and young professionals of 20 to 30 years of age. The theoretical grounding is provided by politeness maxims, the basic categories of Geoffrey Leech's universal (but also interculturally underpinned) theory. By following politeness principles, speakers strive for diminishing the impression of impoliteness that their partners may get. Analysing the linguistic corpus, it can be observed that the most prominent driving force of Hungarians' polite linguistic activity is the principle of modesty. In order for communication to be successful, and meet communicative demands as well as ethical expectations, several principles are simultaneously adhered to, that is, strategies are realised in a complex manner. Utterances involve shortened forms, slang expressions, and euphemisms, but also strong language.

Keywords: linguistic impression management, discourse completion tests, politeness principles, politeness maxims, principle of modesty