

Az egyet nem értés pragmatikája

1. Az egyet nem értés fogalma

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

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

Az érvelés Schifffrin distinkciója szerint a klasszikus retorika nézőpontjából egy személy által megvalósított logikai okfejtés, más szemszögből pedig interaktív folyamat, amelynek során beszélők vitatkoznak egymással (Schifffrin 1985). Eemeren és Grootendorst a beszédaktusok hagyományos felfogását kitágítva az érvelést komplex illokúciós aktusként értelmezik, amely többféle illokúciós tartalom (állítás, egyet nem értés, cáfolat) és egymáshoz kapcsolódó mondatok kombinációjából jön létre (Eemeren–Grootendorst 1984). Jackson és Jacobs a konverzációs érvelés, funkcionális szempontból pedig ezen beszédaktus „menedzselésének” tekintik (Jackson–Jacobs 1981).

Munkámban az egyet nem értést szűkebb értelemben, az ellentmondó beszéd (oppositional talk) egyik megjelenési módjaként írom le, valamint olyan jelenségként, amely az érveléssel szoros kapcsolatban áll, de önmagában nem teljesíti annak kritériumait. Az egyet nem értést emellett beszédaktusként szemlélem, amelynek megvalósítása összefüggésben van bizonyos udvariassági elvekkel. Az egyet nem értéssel foglalkozó tanulmányok különféle elméleti keretek között tárgyalják témájukat. Sornig (1977) a beszédaktus-elméletre támaszkodva definiálta, Sacks (1973), Pomerantz (1984) és Kothoff (1993) a konverzációelemzés módszereit alkalmazva határozta meg a preferenciaviszonyok hatását az egyet nem értés megvalósítására, Holtgraves (1997) és Rees-Miller (2000) pedig Brown és Levinson (1978, 1987) udvariassági elméletét tekintette kiindulópontnak. Az alábbiakban vázolom az egyet nem értés különböző megközelítési módjait, majd bemutatom az egyet nem értés megvalósításával foglalkozó empirikus kutatásom eredményeit.

2. Az egyet nem értés mint beszédaktus

A beszédaktusokat sokan és sokféleképpen osztályozták. Szili (2004) kétféle, szemantikai elveken, valamint az illokúciós lényegen alapuló osztályozásról szól. Az előbbi csoportba tartozik például Austin (1962) és Wierzbicka (1987) rendszere. Austin rendszerének képlekenységét mutatja, hogy az *egyetért* (*agree*) és a *nem ért egyet* (*disagree*) igét két osztályba, az *elkötelezők* (commissives) és a *bemutatók* (expressives) közé is besorolja. Az *elkötelezők* használatakor a beszélők elkötelezik magukat egy cselekvés megtétele, egy szándék vagy egy vélemény mellett. A bemutatók segítségével kifejítjük álláspontunkat, vitázunk, és tisztázunk bizonyos dolgokat.

Wierzbicka az egyet nem értés két fontos kritériumát a reakcióban és a véleménykülönbségben látja. Az ellentmondását kifejező személy egy másik személy véleményére reagál. A másik személy által előzőleg kifejtett vélemény implicit felhívásnak tekinthető arra, hogy beszédpartnere kifejezze, ugyanazt gondolja ő is. Ha azonban nem ért egyet, visszautasítja ezt az implicit felhívást,

és kimondja, hogy az ő véleménye különbözik a másiktól. Ezzel azt sugallja, hogy a másik téved, vagy az elgondolása nem jó (Wierzbicka 1987: 128). Az egyet nem értésnek kettős célja van: kifejezni azt, amit a beszélő gondol, valamint azt, hogy a beszélő nem azt gondolja, amit a beszédpartner.

Searle (1975) az illokúciós lényeg alapján csoportosította a beszédaktusokat. Az egyet nem értés az általa meghatározott osztályok közül az állítókkal (assertives) hozható összefüggésbe. Az állítókat használatuk ugyanis a beszélő elkötelezi magát állítása proposíciós tartalma mellett, amely az egyet nem értés esetében különbözik a beszédpartner által előzőleg megtett állítás proposíciós tartalmától. Rees-Miller szavaival: a beszélő a beszédpartner által kimondott vagy feltételezett p proposíciót nem tartja igaznak, és olyan megnyilatkozással válaszol, amelynek proposíciós tartalma vagy implikaturája *nem p* (Rees-Miller 2000: 1088). A szerző szerint az egyet nem értés akkor is megvalósulhat, ha a beszélő csak azt hiszi, hogy a hallgató mondta vagy támogatta p proposíciót, még ha valójában nem is mondta vagy gondolta.

A teljes képhez hozzátartozik, hogy az egyet nem értés nem mindig a proposíció igazságtartalmára, hanem például a beszédpartner szándékára (Georgakopoulou 2001, Kreutel 2007) vagy már megvalósított cselekedetére (Rees-Miller 2000) vonatkozik. Ami ezekben közös, az a beszédpartnerétől eltérő vélemény (Wierzbicka 1987) vagy hit kifejezése.

Egy beszédaktus leírását bonyolítja a más beszédaktusokkal való kapcsolata, és ez számos kérdést vet fel a beszédaktusok körülhatárolhatóságával kapcsolatban. A bókra adott válasz kiváló példát szolgáltat az egymással összekapcsolódó beszédcselekvésekre. Szili Holmes (1988) taxonómiáját átdolgozva a bókra adott válasz létrehozásának alábbi három fő stratégiáját határozza meg: 1. elfogadás, 2. egyet nem értés, visszautasítás, 3. elterelés (Szili 2004: 159–62). Az egyet nem értés lehet tehát a bókra adott válasz egyik lehetséges megvalósítási formája. Ha a *De menő a szoknyád!* bókra úgy reagálunk, hogy *Öregasszonyos*, akkor a válaszung tartalmaz egy, a bókban kifejezett állításnak ellentmondó kifejezést, tehát megvalósítottuk az egyet nem értés aktusát is. Ha pedig valaki a *Milyen szép a szoknyád, ez most nagyon menő!* bókra *En is imádom, de már kimegy a divatból* megnyilatkozással felel, akkor létrehoz egy bókra adott választ, amelyen belül megtaláljuk az egyetértés és az egyet nem értés aktusát is. Egyet nem értésünket úgyszintén kifejezhetjük magyarázattal (*De ez nagyon árthatmas*), alternatíva ajánlásával (*Miért nem mész inkább orvoshoz?*) vagy kétélyünk megfogalmazásával (*Biztos vagy benne?*).

3. A pragmatikai udvariasság és az egyet nem értés

Az egyet nem értés és a pragmatikai udvariasság kapcsolatát vizsgáló tanulmányok nagyrészt Brown és Levinson udvariassági elméletéből (1978, 1987) indulnak ki, de nem hagyhatjuk figyelmen kívül Leech (1983) udvariassági alapelvének egyetértés maximáját: Minimalizáld a nézeteltérést a partnerrel!; Maximalizáld az egyetértést a partnerrel! Ellenvéleménye kifejezésekor a beszélő sajtáságos helyzetben van, ugyanis alapvető feszültség van maga az aktus és a maxima között.

Brown és Levinson rendszerében a beszélő akkor valósít meg közelítő udvariasságot (positive politeness), amikor a rendelkezésére álló eszközökkel kifejezi, hangsúlyozza a beszédpartnerrel való összetartozását, vagyis megfelel a közelítő arc elvárásainak. Ezzel szemben a tartózkodó/távolító udvariasság (negative politeness) elveit követve a beszélő úgy nyilvánul meg, hogy a lehető legkevésbé sértse meg partnere szabadságérzetét, vagyis a távolító arc elvárásainak megfelelően cselekszik. Ebben az értelemben udvariasnak lenni annyit tesz, mint figyelembe venni a hallgató arcával kapcsolatos igényeket.

Kreutel (2007) Brown és Levinson udvariassági rendszerének fogalmait az egyet nem értésre vonatkoztatva az alábbi megállapításokat teszi: a vizsgált aktus nagy valószínűséggel megvalósítja az arcfenyegtetést a hallgató közelítő arcára nézve, mivel a beszélő megkérdőjelezi vele a beszédpartner kompetenciáját vagy hitelességét, és ezzel rombolja az önképét.

Brown és Levinson (1987) három főstratégiát körvonalaz a közelítő udvariasság kifejezésére: 1. közös alap állítása, 2. annak kifejezése, hogy a beszédpartnerek együttműködnek, 3. a hallgató igényeinek teljesítése. A bennünket érdeklő közös alap igénye kielégíthető a csoportidentitás markereinek használatával, érdeklődésünk bizonyításával vagy a közös attitűd hangsúlyozásával. Ez utóbbi az alábbi instrukciókban foglalható össze: Törekeđ egyetértésre!; Kerüld a nézeteltérést!; Előfeltételezz közös alapot!; Viccelj!

Az előbbi stratégiák közül kettő az egyetértés – egyet nem értés kérdésköréhez tartozik, és egyértelműen az egyetértést preferálják az ellentmondással szemben. Az egyet nem értés beszédaktusa tehát ellentmond a Brown–Levinson-féle elveknek, ahogy a leechi maximának is. Meg kell jegyeznünk azonban, hogy nemcsak a hallgató közelítő, hanem tartózkodó arcára nézve is fenyegetést jelent, hiszen a beszélő egy olyan állásponttal terheli meg a hallgatót, amely különbözik az övétől.

Az ellentmondással foglalkozó tanulmányok számba veszik az egyet nem értés arcfenyegetését fokozó és enyhítő nyelvi eszközöket, az egyet nem értéshez kapcsolódó közelítő és távolító udvariassági stratégiákat (Holtgraves 1997, Rees-Miller 2000, Locher 2004, Kreutel 2007), illetve elemzik Brown és Levinson szituációs paramétereinek, így az interakcióban részt vevők hatalmi távolságának (Beebe–Takahashi 1989a, Takahashi–Beebe 1993, Dogancy–Aktuna–Kamisi 1996, Nakajima 1997, Rees-Miller 2000), a társadalmi távolságnak (Edstrom 2004), valamint a tolokodás rangsorának (Rees-Miller 2000) az egyet nem értés megvalósítására gyakorolt hatását.

4. Az egyet nem értés természete

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

A konverzációelemzés a szomszédsági párok kapcsán beszél preferált (preferred) és nem preferált (dispreferred) válaszlépésről (Schegloff et al. 1977). Sacks (1973) az összefüggés szabálya (Rule of Contiguity) értelmében azt állítja, hogy a kérdést közvetlenül a válasznak kell követnie, de mivel válaszként az egyetértés a preferált cselekvés (egyetértés szabálya / Rule of Agreement), az egyet nem értés sokszor késleltetve, a válaszlépés belsejében vagy végén jelenik meg, míg az elvárt egyetértő válasz általában azonnal.

Pomerantz (1984) a konverzációelemzés módszereit alkalmazva rámutatott arra, hogy ha a beszélő értékelését egy másik, a partnere által reakcióként adott értékelés követi, akkor az utóbbiban legtöbb esetben szintén az egyetértés az elvárt cselekvés. A preferált aktus szerkezetileg egyszerű, ezzel szemben a nem preferáltat strukturális komplexitás, így hosszabb szünet, hezitáló bevezetés, kérdő formájú ismétlés, tisztázó szándékú megnyilvánulás és – a preferált aktusokhoz képest – nagyobb terjedelem jellemzi. Az összetettebb szerkezet azzal magyarázható, hogy a nem preferált megnyilvánulás ellentétes a beszédpartnerek interperszonális konszenzusra való törekvésével, következképpen igyekeznek késleltetni a megjelenését.

Levinson (1983) szintén felhívja a figyelmet arra, hogy a hétköznapi beszédben sokkal pozitívabban viszonyulunk például az elfogadáshoz, mint a visszautasításhoz, és az egyetértést is előnyben részesítjük az egyet nem értéssel szemben.

Az ellentmondás azonban bizonyos kontextusokban preferált megnyilvánulás is lehet, például amikor a beszédpartner negatív állítást fogalmaz meg magáról (Pomerantz 1984: 81). Kothoff bizonyította, hogy a hétköznapi baráti beszélgetések kontextusából kilépve, valódi vitahelyzetben megváltoznak a preferenciaviszonyok, és az ellentmondás lesz az elvárt válaszlépés. Ebben az esetben a kontextus alakítja a preferenciastruktúrát (Kothoff 1993: 205).

A preferált válaszlépés, beszédcselekvés univerzális jellege mellett Mey a kultúraspecifikus jegyeket is hangsúlyozza (Mey 2001: 166–7). Schiffrin (1984) kifejti, hogy egyes kulturális közegekben a verbális konfrontáció elfogadott, sőt elvárt társadalmi és nyelvi viselkedés lehet. Kakava a görögök körében végzett hasonló jellegű vizsgálata során megállapította, hogy az egymással közeli kapcsolatban álló beszélők körében az ellentmondás megengedett és elvárt társadalmi gyakorlat (Kakava 2002). Georgakopolou vitatja, hogy ez általános érvényű a görög kultúrában, ugyanakkor megerősíti, hogy a ritualizált vagy barátságos konfliktus jellemző az egymással közeli kapcsolatban álló, egyenrangú beszédpartnerek (például kamasz baráti társaságok) interakcióira (Georgakopolou 2001: 1882). Az előbbiektől értelmében kijelenthető, hogy az intimitás mértéke döntő hatással van az ellentmondás hatásának a megítélésére, és a magas fokú intimitás a nem preferált tartományból a preferált tartományba helyezheti az egyet nem értést.

5. A kutatás bemutatása

Kutatásom során az egyet nem értés megvalósítási módjait vizsgáltam, amelyeket különböző tényezők határoznak meg, így a beszédpartnerek társadalmi és hatalmi távolsága, a tolakodás rangsora, individuális tényezők, valamint a színtér és a kultúra hatása. Ezek közül dolgozatomban a társadalmi távolsággal és a tolakodás rangsorával (az egyet nem értés súlyával) foglalkozom részletesebben. Az említett situációs paraméterek hatásán kívül vizsgálom az egyet nem értést megvalósító stratégiákat, valamint az egyet nem értés enyhítésének (ezen belül késleltetésének), illetve fokozásának a módjait.

A társadalmi távolságot Brown és Levinson (1978) a beszédpartnerek közti interakció gyakorisága, valamint a beszélő és a hallgató által kicserélt anyagi és nem anyagi javak alapján becüli fel. Rees-Millernél az egyet nem értés súlya (severity) a brown-levinsoni situációs paraméterek egyike, a partner megterhelésének, azaz a tolakodás rangsorának felel meg (Rees-Miller 2000: 1094). Meghatározása szerint az egyet nem értés akkor tekinthető nagy súlyúnak, amikor fenyegeti a beszédpartner személyes vagy szakmai identitását, értékét, hitét vagy a becületét. Amikor az egyet nem értés nagy súlyú, a beszélőnek választania kell aközött, hogy csökkenti a hallgató arcának fenyegetettségét, avagy megőrzi saját arcát. Amennyiben az egyéb kontextuális tényezők (például a hatalmi viszonyok) ismeretében úgy dönt, hogy fontosabb számára a hallgató arca, megfelelő eszközökkel enyhíteni tudja az egyet nem értését. Fokozókkal súlyosbított egyet nem értés esetén a beszélő igénye saját arcának fenntartására erősebb, mint az a szándék, hogy kimélje a beszédpartner arcát. Ez azzal magyarázható, hogy a beszédpartner p propozícióját a beszélő kihívásként értékeli, ezért arra kényszerül, hogy fokozókkal súlyosbítsa egyet nem értését annak érdekében, hogy megvédje saját arcát.

5.1. A kutatás módszere

Az általam vizsgált társalgások spontán módon szerveződtek, és természetes körülmények között, előszóban zajlottak. Minden beszélgetés barátságos és támogató jellegű volt (vö. Pomerantz 1984, Kothoff 1993). Bizonyos szempontból azonban manipuláltam a beszélgetéseket, ugyanis a párbeszéd során munkatársaimmal minden esetben egy-egy előre megbeszélte és pontosan meghatározott megnyilatkozással idéztük elő a beszédpartner egyet nem értését. A vizsgálati korpuszba az adatközlők lejegyzett ellentmondó reakcióit vettem fel. Az egyet nem értés súlya tekintetében háromféle situációt különítettem el:

1. szituáció. Az adatközlő a beszédpartner saját magával kapcsolatos tényállítással és véleményével kapcsolatban fejezi ki egyet nem értését. A beszédpartner előzőleg azt mondja el, hogy vásárolt magának egy nyilvánvalóan kétes minőségű és hatását gyógyászati eszközt vagy készítményt, amelyet jó minőségűnek tart, és kiváló hatást tulajdonít neki. Mivel a beszédpartner kijelentése nem érinti közvetlenül az adatközlőt, egyet nem értése kifejezések tulajdonképpen megtámadja a beszédpartnert, mert kétségbe vonja a véleményét és a kompetenciáját:

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

B: *Hát, szerintem a legjobb látszerésznél venni. Nem is tudtam, hogy az X-ben is lehet szemüveget venni.*

2.a szituáció. Az adatközlő azzal kapcsolatban fejezi ki egyet nem értését, hogy a beszédpartner előzőleg kedvezőtlenül minősítette az adatközlő vagyontárgyát (rádióját, biciklijét, karóróját):

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

B: *Én eddig csak jókat hallottam róla. Szerintem nekem ez a legjobb választás.*

2.b szituáció. Az adatközlő a partnere azon állításával kapcsolatban fejezi ki egyet nem értését, miszerint az adatközlő nem tett meg valamit, amit meg kellett volna tennie, és valójában meg is tett:

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

B: *Mi? Hát, én megcsináltam.*

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

A társadalmi távolság szempontjából két csoportot különítettem el: a közeli barátokét és a nem közeli ismerősökét. Mind az adatgyűjtők, mind pedig az adatközlők 20 és 40 év közötti, közép- vagy felsőfokú végzettséggel rendelkező fiatal felnőttek voltak. A vizsgálat során 120 párbeszédet rögzítettem. Az 1. szituációban 30 beszélgetés zajlott a barátok és 30 az ismerősök között. A 2.a-ban és a 2.b-ben egyaránt 15-15, tehát a 2. helyzetben összesen 30-30 volt a barátok és az ismerősök közti párbeszéd megoszlása. A beszélgetések döntő többségében az előzetes várakozásoknak megfelelően az adatközlők kifejezték egyet nem értésüket. Négyyszer történt csak meg, hogy egyetértő és támogató véleményt mondtak, tizenöt alkalommal pedig nem fejezték ki véleménykülönbségüket, helyette semleges választ adtak, vagy nem reagáltak a beszédpartner kijelentésére. Végeredményben 101 olyan beszélgetésrészlet alkotta a vizsgálati korpuszt, amelyekben megvalósult az ellentmondás. Az eltérő választípusok megoszlásának vizsgálatakor a véletlen eltérések hatásának kiszűréséhez statisztikai próbát alkalmaztam.

5.2. Kutatási hipotézisek

Vizsgálatom kiindulópontjaként a következő hipotéziseket fogalmaztam meg:

1. Az egyet nem értés súlya és a társadalmi távolság hatással van az egyet nem értés megvalósítási módjára.
2. Ha az egyet nem értés nagyobb súlyú, vagyis a beszélők személyes érintettség hiányában ellentmondásukkal megtámadják a beszédpartnert (1. szituáció), akkor igyekeznek több udvariassági markert használni, ennek megfelelően nagyobb arányban élnek a késleltetés eszközével, mint azokban az esetekben, amikor egyet nem értésüket értékeik vagy teljesítményük védelmében fejezik ki (2.a és 2.b szituáció).
3. A beszélők teljesítményük (és egyben a szavahihetőségük) védelmében közvetlenebb módon fejezik ki egyet nem értésüket, mint a vagyontárgyukat ért bírálatokkal kapcsolatban, vagyis az előbbi esetben (2.b szituáció) kevesebbszer élnek a késleltetés eszközével, mint az utóbbiban (2.a szituáció).
4. Nagyobb társadalmi távolság esetén nagyobb arányban élnek a beszélők az enyhítés, a késleltetés eszközével ellentmondásuk megfogalmazásakor.
5. Kisebb társadalmi távolság, baráti kapcsolat esetén nagyobb arányban élnek a beszélők a fokozás eszközével egyet nem értésük kifejezésékor.

5.3. A kutatás eredményei

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

5.3.1. Az egyet nem értést megvalósító stratégiák

Az 1–3. táblázatok stratégiáinak meghatározásánál a beszédaktusokkal foglalkozó szakirodalom gyakorlatát követtem, vagyis a különböző típusokat szemantikai alapon különítettem el, és illokúciós erejük intenzitását figyelembe véve direktségi skálába rendeztem őket. Néhány kategória elnevezése, besorolása bővebb magyarázatot igényel. Az értékítélet/minősítés alkalmazásakor a beszélő a következőkre tesz explicit minősítő megjegyzést: a) a beszédpartner véleményének propozíciós tartalma

(Ezek nem jó szemüvegek); b) a beszédpartner véleménye (*Ez hülyeség*); c) maga a beszédpartner (*Nem vagy normális*).

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

1. táblázat

Az 1. szituáció egyet nem értést megvalósító stratégiái direktségi sorrendben

Stratégiák	Példák
1. Értékítélet/minősítés	<i>Nem jó ötlet. Ez egy nagy baromság. Hülye vagy?</i>
2. Magyarázat/okok felsorolása	<i>Tönkreteszi a szemedet. De annak nincs ilyen ízeje.</i>
3. Alternatíva felvetése	<i>Először orvoshoz kellett volna. Pihenj egy kicsit olvasás közben.</i>
4. Kételkedés/ elbizonytalanítás	<i>Én nem vennék olyat. És hiszel ilyenekben? Biztos vagy benne, hogy jó?</i>
5. Részleges elfogadás	<i>Az csak kényszermegoldás. Azért maradj életben, majd mesélj róla!</i>

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

2. táblázat

A 2.a szituáció egyet nem értést megvalósító stratégiái

Stratégiák	Példák
1. Értékítélet/minősítés	<i>Szerintem jó.</i>
2. Magyarázat/okok felsorolása	<i>Én ezt megbízható helyen vettem.</i>
3. Kételkedés /elbizonytalanítás	<i>Ezt csak úgy mondod.</i>
4. Részleges elfogadás	<i>Mindegy már; megvettem, nincs mit tenni</i>

2.a-ban az adatközlők négy stratégiátípust használtak, és ezek mindegyike előfordult az 1. szituációban is. A beszédpartner véleményének részleges elfogadása itt jellemzően a beletörődést és a helyzet megváltoztathatatlanságára való hivatkozást jelenti. 2.b-ben, ahol a beszédpartnerek az adatközlők teljesítményét vonták kétségbe, mindössze három stratégia jelent meg. Az adatközlők az esetek döntő többségében úgy reagáltak a másik fél megnyilatkozására, hogy bizonygatták az adott cselekvés megtételét.

3. táblázat

A 2.b szituáció egyet nem értést megvalósító stratégiái

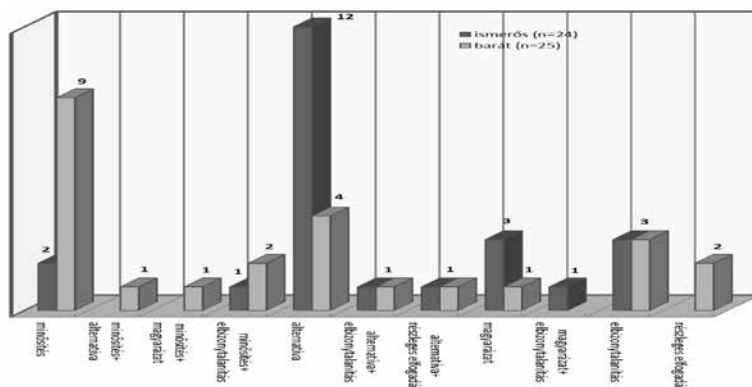
Stratégiák	Példák
1. A cselekvés megtételének állítása	<i>Már összeírtam és be is dobtam. Pedig biztosan bedobtam. Odatettem.</i>
2. Értéktételel/minősítés	<i>Ne legyél már ilyen hülye!</i>
3. Magyarázat/okok felsorolása	<i>Nem lehet, hogy elkeveredett valahová?</i>

Az értéktételel/minősítés itt a másik félre vagy a véleményére vonatkozott. Mellettük megjelent még a magyarázat/okok felsorolása stratégia, amelyben a beszélők többnyire annak okát találgatták, hogy miért nem jutott el cselekvésük kézzelfogható eredménye a beszédpartnerhez.

5.3.2. Az egyet nem értés megvalósítása a társadalmi távolság függvényében

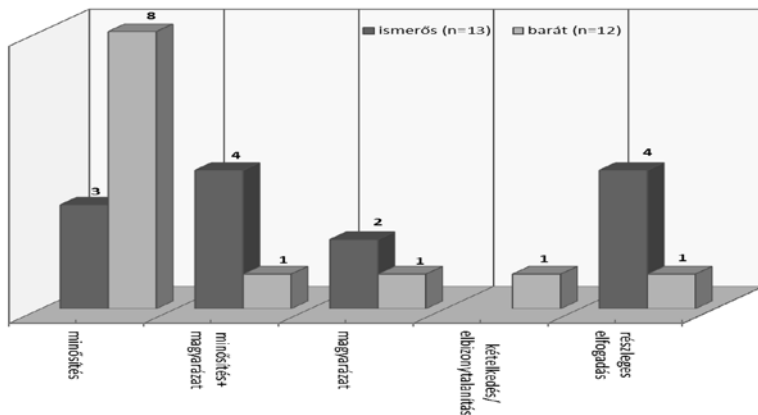
A stratégiaválasztás és a társadalmi távolság összefüggése mindhárom vizsgált szituációban megmutatkozott (1–3. ábra). Az 1. (támadó) szituációban a barátok egyértelműen az értéktételel/minősítés direkt stratégiáját választották a legtöbbször, sőt annak lehetséges stratégiakombinációi közül az önmagában álló változatot részesítették előnyben, azaz ritkán érezték szükségét annak, hogy magyarázattal, alternatívafelvetéssel vagy egyéb nyelvi megoldásokkal tompítsák a minősítés arc-fenyegető jellegét.

Az ismerősök az alternatívafelvetést alkalmazták leginkább, mégpedig annak önálló, más stratégiákhoz nem kötődő formáját. A barátokétól eltérő nyelvi viselkedésük azt mutatja, hogy a nagyobb társadalmi távolság sokkal kevésbé tűri a nyers minősítést, és sokkal inkább igényli, hogy a beszédpartner valamivel közvettebb módon fejezze ki ellenvéleményét. Fontos azonban kiemelni, hogy az ismerősök többnyire alternatívákat vázoltak fel, tehát megpróbálták a beszédpartnert egy (szerintük) helyesebb választás felé terelni. A barátok és ismerősök kategória a csoporton belüli vizsgálatokkal összecsengő eredményt hozott, hiszen az összes stratégia közül a két adatközlői csoport egymáshoz képest is szignifikánsan többször alkalmazta az értéktételel/minősítés, illetve az alternatívafelvetés stratégiáját.



1. ábra

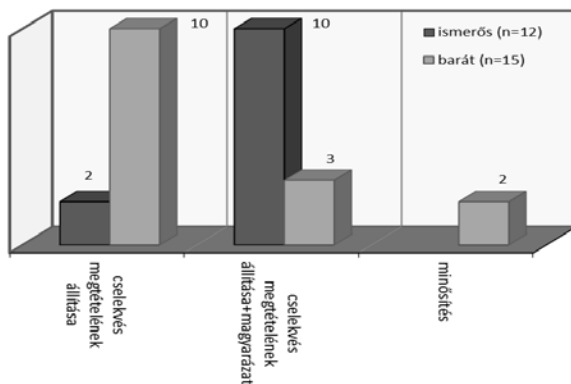
1. szituáció. A stratégiák előfordulása a társadalmi távolság függvényében



2. ábra

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

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



3. ábra

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

A 2.b-ben megjelenik a cselekvés megtételének állítása stratégia, amely itt a legdirektebb forma és egyben a leggyakoribb választás a barátok körében. Az ismerősök – a szituáció jellegzetességeiből adódóan – szintén ezt preferálták, de ők a magyarázat/okok felsorolása stratégiával ötvözték. Ezt a tendenciát megerősíti a barátok és az ismerősök megnyilatkozásainak összehasonlítása, hiszen az ismerősök a barátokhoz képest is szignifikánsan többször látták el magyarázattal a cselekvés megtételének állítását. A társadalmi távolság hatása tehát itt is az előzőekhez hasonlóan jelenik meg: míg a barátok megelégszenek azzal, hogy a legközvetlenebb stratégiát alkalmazva a beszédpartner kijelentésének ellenkezőjét állítsák, addig az ismerősök ezt kevésnek érzik, és magyarázkodással próbálják mondandójuk lényegét megtámogatni.

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

5.3.3. Az egyet nem értés késleltetése

A beszédaktusok létrehozására alkalmas stratégiák mellett központi szerepe van az enyhítésre és fokozásra alkalmas eszközök vizsgálatának is. Az egyet nem értéssel kapcsolatban az enyhítésre alkalmas nyelvi eszközök közül kiemelt figyelmet kapnak a késleltetés és annak megvalósítási módjai. A késleltetés az udvariassági elvárásokat szolgáló eszköz, hiszen segítségével elodázható az ellentmondás arcfenyegető aktsusa, és közben lehetőséget ad átmeneti egyetértésre is, például egyetértésre ösztönző, úgynevezett biztonságos téma felvetésével vagy jelképes egyetértéssel (*Igen, de...*).

A késleltetés a támogató jellegű társalgáshoz szorosan hozzátartozó jelenség, amelynek hét formájával találkoztam a vizsgált korpuszban. Ezek mind olyan eszközök és eljárások, amelyek önmagukban nem valósították meg az egyet nem értés beszédaktusát, csupán annak enyhítésére alkalmazták őket a beszélők:

- a) tisztázó kérdés (*Pontosan milyen gyógyszer?*)
- b) halogató kérdés (*Mi?*)
- c) késleltető szó (*Hát...*)
- d) kertelő vélemény (*Nem is tudom, szerintem...*)
- e) jelképes egyetértés (*Igen, de...*)
- f) biztonságos téma
- g) történet

A tisztázó kérdésekkel (a) a beszélő újabb információkat kér, azaz tisztázza a pontos helyzetet, mielőtt kialakítaná vagy vállalná a véleményét. A tisztázó és a halogató kérdések (b) egyik fontos különbsége az, hogy a tisztázó kérdések megfogalmazásakor a beszélő igényli a hallgató választát, a halogató kérdések esetében azonban nem, mert ez általában csak bevezeti az egyet nem értést.

A c) pontban említett késleltető szó (Holtgraves 1997: 233) az egyet nem értés beszédlépésen belüli eltolására szolgál. A d) pont kertelő véleménye (Brown–Levinson 1987: 116) olyan enyhítő nyelvi eszköz, amely a beszélő bizonytalanságát sugallja, és általában közvetlenül a vélemény előtt vagy után jelenik meg, tehát az ellentmondás enyhítése mellett késleltethet is.

A jelképes egyetértést (e) el kell választanunk a részleges elfogadásnak nevezett stratégiától (l. 1. táblázat). A jelképes egyetértés olyan enyhítő és egyben késleltető eszköz, amelynek alkalmazásakor a beszélő röviden kifejezi látszólagos egyetértését, mielőtt hangot adna ellentmondásának: *Igen, de az veszélyes*. A részleges elfogadás során viszont úgy fogalmazzuk meg belenyugvásunkat, hogy egyúttal rosszállásunkat is éreztetjük, vagy pedig kifejezzük nemtetszésünket, de elismerjük a beszédpartner véleményének bizonyos aspektusát: *Az csak kényszermegoldás*. Fontos különbség, hogy míg a részleges elfogadás megvalósítja az egyet nem értés aktsusát, a jelképes egyetértés csak késlelteti.

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

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

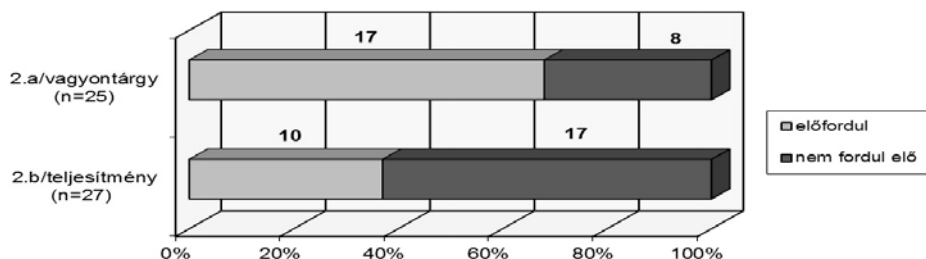
B: Mi a bajod pontosan?

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

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

A történetmesélés (g) – példázatjellegének köszönhetően – önmagában is alkalmas lehet az ellentmondás megvalósítására. Az általam vizsgált adatok között azonban csak olyan történeteket találtam, amelyeknek nincs az adott témára vonatkozó tanulságuk, és elmesélésük csupán az egyet nem értés bevezetésére, tehát késleltetésre szolgál.

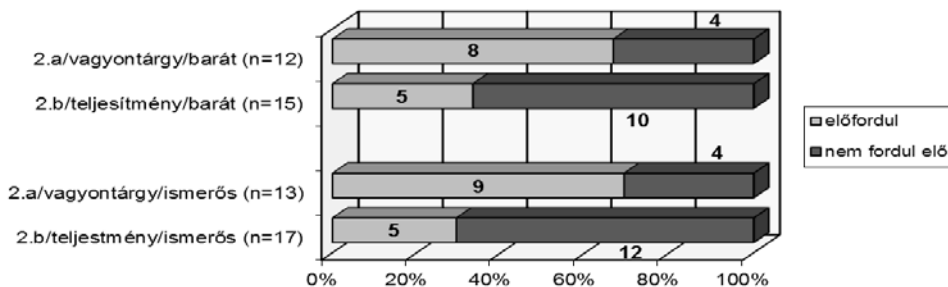
Kutatási hipotézisem szerint a késleltetés megjelenését, alkalmazását befolyásolhatja a társadalmi távolság. Ez azonban nem igazolódott be. Az egyet nem értés késleltetése ugyanis olyan általános jelenségnek bizonyult, amely mind a barátok, mind pedig az ismerősök nyelvi viselkedésére jellemző. Az egyet nem értés súlyának vizsgálatakor nem igazolódott az a feltevés sem, hogy a támadó szituációban, személyes érintettség hiányában jobban igyekeznek a beszélők eltolni, késleltetni egyet nem értésüket, mint a két védekező szituációban. Eltérést csak a 2.a és 2.b szituáció összevetésekor tapasztaltam (4. ábra).



4. ábra

A késleltetés aránya a 2.a és a 2.b szituációban

A két csoport (vagyontárgy vs. teljesítmény) közötti stratégiamegoszlás ebben az esetben a szignifikanciaküszöböt éppen el nem érő ($p = 0,05058$) mértékben különbözik. Bár ez a $p < 0,05$ küszöbszintet némileg meghaladja, gyakorlati szempontból el nem hanyagolható eltérésre utal: úgy tűnik, hogy a teljesítményt ért kritika kevésbé tűri a késleltetést, mint a vagyontárgyat ért támadás. Ahogy az 5. ábra mutatja, ezekben a helyzetekben a barátok nyelvi viselkedése nem áll messze az ismerősökétől, mégis csupán az ismerősök nyelvi teljesítményében mértem szignifikáns eredményeket.



5. ábra

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

Csak az ismerősi csoportnál tudtam egyértelműen kimutatni, hogy a teljesítményüket ért bírálatra válaszolva fontosabbnak tartják saját igazuk bizonygatását, mint a beszédpartner arcának kímélését, vagyis ebben a helyzetben jóval kevesebbszer késleltetnek, mint a vagyontárggyal kapcsolatban. Ha figyelembe vesszük azt, hogy a 2. b szituációban az adatközlők szavahihetősége is kockán forgott, jobban érthető, hogy ismerősi viszony esetén miért volt fontos számukra az azonnali ellentmondás. Egyet nem értésük gyors kifejezése és ezzel megbízhatóságuk hangoztatása a baráti kapcsolatnál jóval képlekenyebb ismerősi jó viszony (Wolfson 1990) ápolásaként, biztosításaként is felfogható. Az, hogy az ismerősök a vagyontárggyal kapcsolatban szignifikánsan többször késleltetnek, szintén összhangban állhat a fenti törekvéssel, hiszen a beszélő saját szerénységét bizonyítja, amikor nem igyekszik azonnal tulajdona és saját választása védelmére kelni. Az a hipotézisem, hogy az adatközlők kevesebbszer késleltetnek a 2. b, mint a 2. a szituációban tehát csak részlegesen, az ismerősök vonatkozásában bizonyosodott be egyértelműen.

5.3.4. Fokozott egyet nem értés

A különböző fokozó eszközök a késleltetéssel ellentétes hatást fejtenek ki. A vizsgálati korpuszban a fokozás három fő típusát különítettem el:

A) Bíráló kifejezések:

- a beszédpartner megnyilatkozásának proпозиációs tartalmára vonatkozó bíráló kifejezések (*Ezek állati vacak szemüvegek*)
- a beszédpartner véleményére vagy szándékára vonatkozó negatív minősítés (*Hülye dolog*)
- a beszédpartnerre vonatkozó negatív minősítés (*Hülye vagy*)

B) Nyomatékosító kifejezések (*Biztos, hogy...*)

C) Ismétlés

A bíráló kifejezések – ahogy a három altípusa is mutatja – egyértelműen az egyet nem értés megvalósító minősítés/értéktétele stratégiához tartoznak, amely önmagában is létrehozza az ellentmondást. A fokozók közé azt a válfaját sorolom, amikor a beszélő a beszédpartner szándékával, véleményével, esetleg magával a beszédpartnerrel kapcsolatban markáns negatív ítéletet fogalmaz meg, és a megnyilatkozás úgy implikál ellentmondást, hogy egyben erősíti az aktus arcfenyegető jellegét. Ezzel szemben a B) és a C) csoportba tartozó kijelentések csupán fokozó szereppel rendelkeznek, önmagukban nem valósítják meg az egyet nem értés aktusát. A nyomatékosító kifejezések közé a *biztosan, dehogynem, hogynem, tuti* stb. alakok tartoznak. Az ismétlés arra a szerkezeti megoldásra vonatkozik, amikor a beszélő mondandója hangsúlyozása érdekében egymás után többször is elmondja ugyanazt az állítást. Az alábbi beszélgetésrészletben az adatközlő egymás után háromszor ismételi el kisebb-nagyobb módosításokkal egy mondatot:

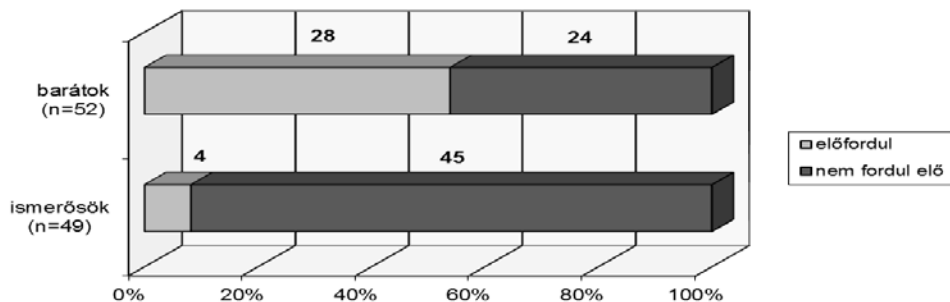
A: *Ne haragudj, de azt ígérted tegnap, hogy megcsinálod a listát, és elhozod.*

B: *Tegnap megcsináltam. Dehogynem csináltam meg. De tegnap megcsináltam.*

A fokozókat két csoportra osztottam aszerint, hogy tisztán, önmagukban vagy enyhítővel együtt jelentek meg a korpuszban. A fokozással kapcsolatban csupán annyit feltételeztem előzetesen, hogy a baráti beszélgetéseket sokkal inkább jellemzi az egyet nem értés fokozása, mint az ismerősök interakcióit (6–7. ábra).

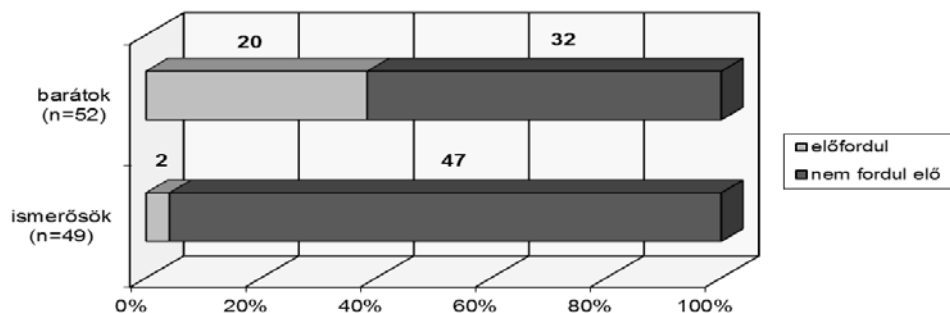
A statisztikai elemzések valóban jelentősnek mutatták a társadalmi távolság hatását, jóval nagyobbak, mint az ellentmondás súlyáét. A barátok minden esetben szignifikánsan többször használtak fokozókat, mint az ismerősök, sőt gyakrabban alkalmazták a tiszta fokozást, mint az enyhítővel kombináltat. A baráti viszony tehát sokkal inkább megtűri, hogy a beszélő erősítse egyet nem értésének arcfenyegető jellegét, mint az ingatagabb ismerősi viszony, amelyben Wolfson szavaival élve szabadság van, de biztonság nincs (Wolfson 1990: 74).

A támadó és a védekező helyzetek összevetésekor az egyet nem értés súlya nem mutatkozott jelentős hatásúnak a fokozás tekintetében. Eltérést csak a két védekező szituáció elemzésekor állapíthattam meg. A teljesítmény bírálata nagyobb arányban váltott ki indulatokat (elsősorban a barátokból), mint a vagyontárggyat ért kritika. Itt újra a 2. b helyzetnek azt a sajátosságát kell megemlítenem, hogy a beszélő saját megbízhatósága védelmében fejezi ki egyet nem értését, és ez érthető módon odavezet, hogy a mérlegelés során fontosabbnak tartja saját arcának védelmét, mint a beszédpartner arcának kímélését.



6. ábra

A fokozóalkalmazásának aránya a társadalmi távolság függvényében, az összes válasz tekintetében



7. ábra

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

5. Összegzés

Munkámban igyekeztem meghatározni az egyet nem értés fogalmát, jellegzetességeit és megközelítési módjait. Empirikus vizsgálatomban megvalósítási stratégiáival és az ezeket meghatározó tényezőkkel foglalkoztam. A kutatás eredményeit összegezve megállapíthatjuk, hogy a barátok jellemzően a legdirektebb ellentmondási stratégiákat alkalmazták, a fokozó eszközöket is jóval gyakrabban használták, mint az ismerős beszédpartnerek. Ezzel szemben az ismerősök „óvatosabban” választottak egyet nem értési stratégiát, és szignifikánsan kevesebbszer éltek a fokozás lehetőségével. A két csoport közös jellemzője, hogy támogató társalgáskor egyöntetűen ellentmondásuk késleltetésére törekedtek.

A téma még számos kutatási lehetőséget nyújt. Az eltérő szituációs jellemzőket előtérbe állító elemzések feltárhatnak egyéb lényeges jellemzőket. A külföldi szakirodalom nagy hangsúlyt helyez például a hatalom problémakörére, de számos köztesnyelvi vizsgálat született az egyet nem értés célnyelvi megvalósításának témájában is. E munkák eredményeinek köszönhetően ezeken a területeken is biztos alapról indulhatnak el a hasonló magyar kutatások.

SZAKIRODALOM

- Austin, John L. 1962. *How to do things with words*. Oxford, Clarendon. (Magyarul: *Tetten ért szavak*. Akadémiai Kiadó, Budapest, 1990.)
- Bándli Judit 2004. „Ezt most komolyan mondod?!” Az ellentmondási stratégiák és a társadalmi tényezők összefüggései. In: Szili Katalin (szerk.): *Dolgozatok a magyar mint idegen nyelv és hungarológia köréből* 39. Tinta Könyvkiadó, Budapest, 1–16.
- Bee, Leslie M. – Takahashi, Tomoko 1989. Do you have a bag? Social status and patterned variation in second language acquisition. In: S. M. Gass – C. Madden – D. Preston – L. Selinker (eds.): *Variation in second language acquisition: Discourse and pragmatics*. Multilingual Matters, Clevedon, 1032–8.
- Brown, Penelope – Levinson, Stephen C. 1978. Universals in language use: Politeness phenomena. In: Goody, E. N. (ed.): *Questions and politeness: strategies in social interaction*. Cambridge University Press, Cambridge, 56–311. (Magyarul: Univerzálák a nyelvhasználatban. In: Siklaki István [szerk.]: *Szöbeli befolyásolás* II. Typotex Kiadó, Budapest, 37–118.)
- Brown, Penelope – Levinson, Stephen C. 1987. *Politeness. Some universals in language use*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Cohen, Andrew D. – Olshtain, Elite 1981. Developing a measure of sociolinguistic competence. The case of apology. *Language Learning* 31: 112–34.
- Dogancay-Aktuna, Seran – Kamisli, Sibel 1996. Discourse of power and politeness: Through the act of disagreement. *Paper Presented at the Annual Meeting of the American Association for Applied Linguistics* (18th, Chicago, IL, March 23–26).
- Eemeren, van Frans H. – Grootendorst, Rob 1984. *Speech acts in argumentative discussions: A theoretical model for the analysis of discussions directed towards solving conflicts of opinion*. Floris Publications, Dordrecht.
- Edstrom, Anne 2004. Expressions of disagreement by Venezuelans in conversation: reconsidering the influence of culture. *Journal of Pragmatics* 36: 1499–518.
- Georgakopoulou, Alexandra 2001. Arguing about the future: On indirect disagreements in conversations. *Journal of Pragmatics* 3: 1881–900.
- Goffman, Erving 1967. On face-work. In: *Interaction ritual: essays on face to face behavior*. Doubleday Anchor, New York, 5–46. (Magyarul: A homlokzatról. In: Siklaki István [szerk.]: *Szöbeli befolyásolás* II. Typotex Kiadó, Budapest, 11–36.)
- Holmes, Janet 1988. Compliments and compliment responses in New Zealand English. *Antopological Linguistics* 28: 485–508.
- Holtgraves, Thomas (1997). Yes, but... Positive politeness in conversation arguments. *Journal of Language and Social Psychology* 16: 222–39.
- Jackson, Sally – Jacobs, Scott 1981. Argument as a natural category: The routine grounds for arguing in conversation. *Western Journal of Speech Communication* 45.2: 118–32.
- Kakava, Christina 2002. Opposition in modern Greek discourse: Cultural and contextual constraints. *Journal of Pragmatics* 34: 1537–68.
- Kotthoff, Helga 1993. Disagreement and concession in disputes: On the context sensitivity of preference structures. *Language in Society* 22: 193–216.
- Kreutel, Karen 2007. “I’m not agreeing with you.” ESL Learners’ Expressions of Disagreement. *Teaching English as a Second or Foreign Language* 11/3: 1–35.
- L. Aczél Petra 2003. Erős szavak. A bizonyítás mint a szöveg tulajdonsága. *Világosság* 11–12: 171–8.
- Leech, Geoffrey N. 1983. *Principles of pragmatics*. Longman, London.
- Levinson, Stephen C. 1983. *Pragmatics*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Locher, Miriam A. 2004. *Power and politeness in action. Disagreements in oral communication*. Mouton de Gruyter, Berlin.
- Mey, Jacob L. 2001. *Pragmatics: An Introduction*. Blackwell, Oxford.
- Nakajima, Y. 1997. Politeness strategies in the workplace: Which experiences help Japanese businessmen acquire American English native-like strategies? *Working Papers in Educational Linguistics*, 13 (1): 49–69.
- Pomerantz, Anita 1984. Agreeing and disagreeing with assessments: Some features of preferred/dispreferred turn shapes. In: Atkinson, J. – Heritage, J. (eds.): *Structures of social interaction: Studies in conversation analysis*. Cambridge University Press, Cambridge, 57–101.
- Rees-Miller, Janie 2000. Power, severity, and context in disagreement. *Journal of Pragmatics* 32: 1087–111.
- Sacks, Harvey 1973. On the preferences for agreement and contiguity in sequences in conversation. Public lecture at the Linguistic Institute, University of Michigan. In: Button, Graham – Lee, John R. E. (eds.): *Talk and Social Organization*. Multilingual Matters, Clevedon, UK, 54–69.
- Salsbury, Tom – Bardovi-Harlig, Kathleen 2000. Oppositional talk and the acquisition of modality in L2 English. In: Swierzbini, B. – Frank, M. – Anderson, M. E. – Klee, C. A. – Tarone, E. (eds.): *Social and cognitive factors in second language acquisition. Selected proceedings of the 1999 Second Language Research Forum Somerville, MA, Cascadilla Press, 57–76.*

- Schegloff, Emanuel–Jefferson, Gail–Sacks, Harvey 1977. The preference for self-correction in the organization of repair in conversation. *Language* 53: 361–82.
- Schiffrin, Deborah 1984. Jewish argument as sociability. *Language in Society* 13: 311–35.
- Searle, John R. 1975b. A taxonomy of illocutionary acts. In: Gunderson, K. (ed.): *Language, mind and knowledge. Minnesota Studies in the Philosophy of Science* 7. University of Minnesota Press, Minneapolis.
- Sornig, Karl 1977. Disagreement and contradiction as communicative acts. *Journal of Pragmatics* 1: 347–73.
- Szili Katalin 2004. *Tetté vált szavak. A beszédaktusok elmélete és gyakorlata.* Tinta Könyvkiadó, Budapest.
- Szili Katalin 2007. Az udvariasság pragmatikája. *Magyar Nyelvőr* 131: 1–17.
- Takahashi, Tomoko–Beebe, Leslie M. 1993. Cross-linguistic influence in the speech act of correction. In: Kasper, G.–Blum-Kulka, S. (eds.): *Interlanguage Pragmatics.* Oxford University Press, London, 138–57.
- Wierzbicka, Anna 1987. *English speech act verbs.* Academic Press, Sydney.
- Wolfson, Nessa 1990. The bulge: A theory of speech behavior and social distance. *Penn Working Papers in Educational Linguistics* 2.1: 55–83.

Bándli Judit

tanársegéd

ELTE BTK

Magyar mint Idegen Nyelv Tanszék

SUMMARY

Bándli, Judit

The pragmatics of disagreement

To define disagreement is not an easy task. First, this is because it is related to a number of concepts like dispute, oppositional talk, and argument. Second, disagreement can be interpreted in terms of speech act theory, conversation analysis, and theories of politeness. The paper presents the various possibilities of interpretation, and reports on an empirical study on what factors determine the linguistic behaviour of native Hungarian subjects in expressing disagreement. The situations under investigation cover an array of disagreement strategies and their frequency of occurrence and are characterised in terms of the social distance between the interlocutors and the degree of seriousness of disagreement.

Keywords: disagreement, rule of agreement, rule of interdependence, speech act, politeness

Magyar hatás a muravidéki szlovén helyesírásban

Már régóta tudott tény, hogy a szomszédságban élő népek és nyelvek hatással vannak egymásra. A magyarság és a magyar nyelv ilyen szempontból – sajátos Kárpát-medencei helyzetéből adódóan – kiváltképp érdekes helyzetben van, hiszen valamennyi szomszédos nyelv – némelyik jobban, némelyik kevésbé –, de hatással volt a magyarra. Természetesen ez fordítva is igaz, bár itt sem beszélhetünk egyforma mértékű hatásról, hiszen magától értetődik, hogy a horvátokkal való nyolcszáz éves közös államiság több nyomot hagyott a nyelvben, és jóval kisebb mértékű, inkább szórványosnak és alkalmyszerűnek mondható az a hatás, amelyet a magyar a szlovénra gyakorolt. A magyar–horvát kapcsolatokról Hadrovics László (Hadrovics 1985) és Nyomárkay István (Nyomárkay 1989a, 1989b) munkái tájékoztatnak.

A szomszédos szláv nyelveket ért magyar hatás nemcsak jövevény- és tükörszavakban, hanem a helyesírási sztenderdek kialakulásáig sokszor a helyesírásban is megmutatkozik. Alkalmyszerű és időhöz kötött volt az a hatás, amely a muravidéki szlovén regionális irodalmi nyelvben mutatható ki.

1. Az említett regionális irodalmi nyelv a 18. század második felétől a 20. század elejéig volt használatban a mai Szlovénia keleti részén fekvő Muravidéken, amelyet nyugaton a Mura folyó, keleten a magyar, északon az osztrák, délen pedig a horvát országhatár fog közre. Ez a terület az