

## Hogyan is mondunk nemet magyarul?\*

### 1. A témaválasztás indoklása

Dolgozatom szerves folytatása a kéréssel foglalkozó munkámnak (Szili 2002). Tárgyát, vizsgálati metódusait tekintve a pragmatikai, azon belül is a beszédaktus-kutatások körébe sorolható. Az igazán gazdagnak mondható külföldi szakirodalom, a feléledő hazai figyelem ellenére sem tűnik talán hiábavalónak témaválasztásom rövid indoklása, létjogosultságának érvekkel való alátámasztása. A 70-es, 80-as években a kultúrák közti kommunikációt vizsgáló pragmatikai munkáknak egyik legjelentősebb felismerése az volt, hogy az egyes nyelveket nem csak a grammatikai rendszerük, az igeidő-használatuk, főnévi esetrendszerük, igeragozásuk stb. különbözteti meg, hanem az **a mód** is, **ahogy** az adott nyelvközösség a rendelkezésére álló nyelvi eszközöket **használja**. Mint ahogy ezt G. A. Miller pontosan megfogalmazza (Miller 1974), egy másik nyelvet beszélvén sokszor nem is a struktúrák, a szavak megértése okoz gondot, hanem annak megfejtése, mit is jelent az, amit mondanak, mi a beszélő szándéka a mondással: „Most of our misunderstandings of other people are not due to any inability to hear them or to parse their sentences or to understand their words... A far more important source of difficulty in communication is that we so often fail to understand a speaker’s intention” (idézi Thomas 1983: 91).

A használat másságából adódó kommunikációs félreértésekre keresve sem találhatnánk sikerültebb példát, mint amit Yale Richmond említ éppen a magyarokról szólva. A volt szovjet érdekszféra népeit bemutató, szimbolikus című könyvében (From da to yes) a rólunk rajzolt igazán hízelgő magyarságképet néhány, az amerikaiak számára hasznosnak tűnő nyelvi viselkedési tanáccsal is kiegészíti. Így az alábbival: „To say no to a social equal or a superior is not considered polite, so various excuses may be given in responding to a request” (Richmond 1995: 110), azaz a magyarban nemet mondani mind a társadalmilag azonos szinten állónak, mind a magasabb státuszban lévőknek udvariatlanság, következőképpen számtalan kifogás, mentség adható a kérésre adott válaszban. Következtetését egy tudós ismerősének esetével erősíti meg, aki meglátván magyar vendéglátója polcán egy őt érdeklő könyvet, kölcsönkérte. A válasz valahogy így hangzott: *Nagyon sajnálom, de éppen ismertetőt írok róla egy lapnak, de hívjon fel egy hét múlva*. Amikor az ajánlott időben az amerikai felhívta, a magyar úr éppen Bécsbe ment, s ezzel a könyvvel kívánta elütni az időt a vo-

\* A cikk az OTKA (T29523) támogatásával készült.

naton, de megígérte, hogy amint visszajön, átadja. Erre mégsem került sor, mert az újabb kölcsön-kérési kísérlet idejére a nagymamája súlyosan megbetegedett, és így tovább. A gyanútlan amerikai tudós úgy az ötödik gyermekét kifogásnál értette meg, hogy magyar ismerőse valójában már az első esetben sem akarta odaadni a könyvet, csak túl udvarias volt ahhoz, hogy nemet mondjon.

A történet kapcsán felmerülő kérdés: csupán egyedi, véletlen esetnek tekintsük-e az imént leírtakat, avagy valóban így viselkedünk, amikor elutasítani kényszerülünk mások kérését, ajánlatát stb. Dolgozatomban a választ empirikus úton, úgynevezett szituációs kérdőívvel nyert adatok segítségével igyekszem megadni. Mielőtt azonban a konkrét elemzésekre rátérnék, szükségesnek tartom a témához tartozó fontosabb elméleti megállapítások ismertetését, illetve a követett gyakorlati eljárások vázlatosan bemutatását.

## 2. A kutatás előzményei – elutasításklasszifikációk

Az elutasítás az a beszédaktus, amellyel a beszélő a hallgatója által javasolt vagy kívánt cselekvés teljesítését tagadja meg (Chen–Ye–Zhang 1995: 121). Az egyszerűnek tűnő definíció lényegében az egyik legösszetettebb, a végrehajtója számára a legnehezebb beszédaktust foglalja magában. A válaszadó ugyanis nem kezdeményező félként szerepel benne, csupán beszédpartnerre megnyilvánulására reagál, következésképpen nincs lehetősége arra, hogy előre megtervezze, felépítse mondandóját, ahogy például azt a kérésnél, gratulálásnál stb. megetheti. Az elutasítás ezzel együtt igen komoly arcfenyegető jelleggel bír mind a kérő, mind az elutasító fél szempontjából: bárminemű segítség megtagadása nem éppen a rólunk alkotott jó benyomást erősítő tett, ahogy az elutasítás érzése sem önértékelésünket növelő gesztus. Éppen ezért az egyes nyelvek meglehetősen bonyolult stratégiákat alakítottak ki e beszédaktus végrehajtására. Ezek között találunk közös, univerzálisnak mondható formákat, amik más-más hangsúllyal jelenhetnek meg egyikben vagy másikban, de olyanokat is, amelyek hiányoznak belőlük. A legérdekesebbek persze a csak az egyes nyelveket beszélők által dekódolhatók, melyek, ahogy azt Inook Lyuh megjegyzi, nemegyszer olyan szövevényessé sikeredhetnek, hogy még az anyanyelvi beszélők sem ismerik fel, hogy éppen kikoszarattak (Lyuh 1992: 13). A visszautasítások megfelelő végrehajtása, megértése tehát komoly szociokulturális ismereteket követel mind a beszélő, mind a hallgató részéről.

Az elutasítást feldolgozó munkák, bár alkalmazott eljárásaik, terminológiájuk hasonló, tárgyakat, jellegüket tekintve két csoportba oszthatók. A főként az angol nyelvoktatás gyakorlati céljait szolgálók az eltérő kultúrákhoz tartozók nyelvhasználatában megmutatkozó pragmatikai transzferok okait térképezték fel, azaz idegen ajkúak angol megnyilatkozásait vetették össze anyanyelvű amerikaiak, angolok beszédaktusaival, illetve saját anyanyelvükön végrehajtott azonos cselekedeteivel. A legnagyobb érdeklődést érthető módon a keleti népek, így a japánok, koreaiak és kínaiak elutasítási tevékenysége váltotta ki, hisz a tagadás körülményessége, az ódzkodás a nyílt visszautasítástól e nyelveket beszélő diákok angol kommunikációjában vált leginkább szembeűnővé (Ueda 1972; Kinjo 1987; Gass 1999). Az intralingvális kutatások, melyek közé munkám is tartozik, ezzel szemben a beszédaktus nyelvi sajátosságait, használatának szociolingvisztikai meghatározóit egy nyelvközösségen belül, annak szabályrendszerére összpontosítva határozzák meg. Az idézett Chen–Ye–Zhang szerzőhármás például (Chen–Ye–Zhang i. m.) a kínai mandarin nyelvet beszélők elutasítási szokásait mutatja be 100 feladatlap adataira támaszkodva, Liao Chao-chih szintén erre vállalkozott jóval nagyobb, 1000 felnőtt és 500 gyermek elutasítását vizsgáló felmérésében (Liao 1994). A két elemzési módszer természetesen nem választható el egymástól mesterségesen, következtetések kölcsönösen egymásba épülnek, bár a nyelvoktatás által inspirált, a feladatok oroszlánrészét felvállaló interlingvális tanulmányok meghatározó szerepe nem vitatható.

A vizsgálódásokat megalapozó első feladat mindkét esetben az elutasításként azonosítható megnyilatkozástípusok – *Ma este nem tudok elmenni; Rettenetesen fáj a fejem; Hát nem is tudom;*

*Nem megyek.* stb. – elkülönítése, osztályozása volt. A megszületett taxonómiák közül a legismer-  
tebb és a legtöbbet idézett a Beebe és munkatársai által kidolgozott, amely végső változatában  
1990-ben látott napvilágot (Beebe–Takahashi–Uliss–Weltz 1990). Feldolgozásomban, követve az  
általános gyakorlatot, én is erre a változatra támaszkodom, következésképpen ezt ismertetem rész-  
letesen. Az eredmények későbbi összevethetőségén kívül az is mellette szolt, hogy szervesen kap-  
csolódik az első osztályozási kísérletekhez (Ueda i.m., Rubin 1983), azok finomított, valamivel  
nagyobb példaanyagon nyugvó folytatásának is mondható. A szerzőhármas 20 angolul tanuló japán  
hallgató visszautasításait vetette össze 20 amerikaiéval 12 feladatot, 3 kérés, 3 invitálás, 3 kínálás  
és 3 javaslat elutasítását tartalmazó kérdőívükön. Kontrollcsoportnak ugyancsak 20 japán anya-  
nyelvűt választottak. Az egyes elutasításfajták meghatározásához Blum-Kulkának és Olshtainnek  
a kérésekre kidolgozott elveit alkalmazták (Blum-Kulka–Olshtain 1984:201), vagyis azt mérlegelték,  
hogy mennyire közvetlenül, „átlátszóan” jelenik meg bennük a beszélő elutasító szándéka, az aktus  
illokúciós ereje. A direkt típusba tartozóknál a nyelvi forma és az általa kifejezett tartalom viszo-  
nya közvetlen: *nem megyek el; nem tudok segíteni.* Ha indirekt módon nyilvánul meg a beszélő,  
tulajdonképpen nem azt mondja, amit valójában ért azon, amit mond, vagyis szándékát egy más  
propozicionális tartalomba foglalja. Ez történi például, ha a lemezünket kölcsön kérő barátunkhoz  
a *nem adom kölcsön* egyenes kijelentés helyett a következőkkel fordulunk: *sajnos, nem az enyém;  
most nekem is szükségem van rá, de kérd el egy hét múlva.* Beebe–Takahashi–Uliss–Weltz a két  
főtípust alkotó megnyilatkozásokat – a közvetlentől az egyre közvetettebbig haladva – az alábbi  
szemantikai alkategóriákra, más szóval stratégiákra osztják.

1. direkt szemantikai formák

a) performatívum (*visszautasítom*)

b) nem performatívummal kifejezett tagadás (*nem teszem meg, nem adom oda* stb.)

2. indirekt szemantikai formák

a) sajnálat kifejezése (*Sajnálom, de nem megy, sajnos ma nem tudok*)

b) kívánság (*óh, ha tudnék, bárcsak tudnék*)

c) magyarázkodás, kifogások, okok felsorolása (*Ma nincs időm.; Nem szeretem...*)

d) alternatíva ajánlása (*Inkább menjünk el holnap!*)

e) jövőhöz vagy múlthoz kötött elfogadás (*Ha előbb szóltál volna..., ha holnap szólsz,...*)

f) jövőbeli elfogadás kilátásba helyezése (*Gyere vissza egy óra múlva!*)

g) elvek hangoztatása (*Könyvet, lemezt soha nem adok kölcsön.*)

h) filozófiai jellegű kijelentés (*A mai világban sosem lehet tudni.*)

i) kísérlet a partner lebeszélésére (*Nem én vagyok erre a legalkalmasabb személy.*)

j) visszautasításként funkcionáló elfogadás (*A dolgot megfontolandónak tartom; Talán.*)

k) elkerülés (*Miért pont én?*)

Dolgozatom terjedelme nem engedi meg, hogy tágabb kitekintést nyújtsak más nyelvek ha-  
sonló kutatásainak eredményeire, de a későbbiekben feltáruló hasonlóságok miatt mégis megem-  
lítem, hogy Beebe–Takahashi–Uliss–Weltz adatai tulajdonképpen azt a tényt tették még nyilván-  
valóbbá, hogy a japánok meglehetősen érzékenyen reagálnak az interakciókat meghatározó társa-  
dalmi tényezőkre: a fölöttük állóknak sokkal indirektebben, körülményesebben mondtak nemet  
még angolul is, mint a velük egyenrangúaknak vagy alattuk állóknak. Azonkívül az amerikaiaknál  
jóval változatosabban fogalmazták meg elutasításukat, ahogy több, főként együttérzést kifejező  
kötőelemmel enyhítették mondandójukat.

### 3. A jelen munka – a feldolgozás módja

A feldolgozáshoz szükséges anyagot, hasonlóan az idézett tanulmányok nagy részéhez, írásbeli, kiegészítő kérdőív segítségével gyűjtöttem egybe. A legtöbb felmérésnél nagyságrenddel több, 220 (100 felnőtt, 120 gimnazista) adatközlőt 7 szituációba helyeztem. (Hasznos közreműködésüket ezúton is köszönöm.) A kialakított helyzetek abban egyeznek a mintának tekintett Beebe-Takahashi–Uliss-Weltz-félékhez, hogy próbáltam – ahogy ők – szívességekérésre, invitálásra, kínálásra, javaslatra adott választ egyaránt nyerni, de részben igazodtam Susan Gassnak a japánok elutasítását vizsgáló felméréséhez is (Gass i. m.).

A beszédaktusok szociológiájával behatóbban foglalkozó P. Brown- és C. Fraser-tanulmány (Brown–Fraser 1979) megállapításai szerint a beszédaktusok végrehajtását egyfelől az úgynevezett külső társadalmi környezet – a beszédpartnerek közötti szociális távolság, a tekintély, a hatalom –, másfelől a belső környezeti tényezők – esetünkben az elutasítandó kérés súlya – befolyásolhatják elsődlegesen. Hagyományosan hierarchikus társadalmi felépítésünkben a felek viszonyának meghatározó szerepe az interakciókban egyértelmű, de az sem kíván talán hosszas bizonyítgatást, hogy minél nehezebben teljesíthető, számunkra minél nagyobb terhet jelentő kéréssel szembesülünk, annál erőteljesebben igyekszünk kibújni teljesítése alól. Mindezekből kiindulva tudatosan változtattam a beszélő és a hallgatója közötti társadalmi viszonyokat, ahogy az elutasítandó kérések súlyában is fokozatok állítottam fel. Mivel szakdolgozatomban Maróti Orsolya következetesen háromfajta – kis, közepes és nagy súlyú – kérésre mondatott nemet adatközlőivel, az enyéimhez hasonló helyzetekben nyert eredményeire hivatkozni fogok (Maróti 2000). (Azt, hogy az egyes kérések milyen súlyúak, a bevett gyakorlatnak megfelelően az adatközlőkre támaszkodva állapítottam meg. A kérdőíven szereplő kéréseket egy hármas skála segítségével kellett minősíteniük, ahol az 1. a kis, a 2. a közepes, a 3. a súlyos kérést jelentette.)

A fentiek ismeretében nézzük helyzeteim fő jellemzőit jellegük sorrendjében. Az 1., 4. és 5. szituációkban **szívességet** kellett elutasítaniuk, az 1.-ben kis súlyú kérést, egy tárgy, CD kölcsönadását, a 4.-ben már nagy terhet jelentőt, egy ötoldalas cikk angolra fordítását. Az 5.-ben közepes súlyúnak ítélt kérést kellett megtagadniuk, mégpedig azt, hogy beengedjenek egy idegent unokatestvérük lakásába. A 2. helyzet a **kínálás** visszautasítását jelenítette meg. A 3.-ban három szituációváltozatot hoztam létre úgy, hogy a kérő felek társadalmi státuszát eltérőre alakítottam: az a. helyzetben osztálytársuk vagy kollégájuk **invitálására**, a b.-ben egy híres operaénekes szomszédjuk operameghívására, a c.-ben unokaöccsük állatkerti sétájára kellett nemmel reagálniuk. Az utolsó két helyzet **javaslatok** visszautasítását szolgálta: a 6. szituációban a felnőtteknek a főnökük, a diákoknak a tanáruk, a 7.-ben a barátjuk felvetésére kellett nemet mondaniuk (l. appendix).

Az már az anyag szegmentációja közben világossá lett, hogy a Beebe–Takahashi–Uliss-Weltz-féle 13 tagot számláló rendszerből a magyarok számottevően három formával, a magyarázattal, tagadással, valamint a sajnálatkifejezéssel éltek. (A felsorolásomban félkövérrel emeltem ki őket.) Ezekhez legfeljebb még három egyéb alakzat járult kis százalékban (dőlt betűkkel szedettek), a többi előfordulása elenyésző volt. Maróti adatközlőinél a domináns stratégiák megegyező sorrendben fordultak elő, míg a külföldiek a magyarázat után a leggyakrabban valamilyen alternatívát ajánlanak fel partnerüknek. A könnyebb kezelhetőség kedvéért az egyes stratégiákat a következőképpen számoztam át. Direkt formák: 1. **explicit performatívum**, 2. **nem performatív tagadás**. Indirekt módok: 3. **sajnálat kifejezése**, 4. **kívánság**, 5. **magyarázkodás, okadás**, 6. **alternatíva állítása**, 7. **jövőbeli vagy múlthoz kötött elfogadás**, 8. **elfogadás kilátásba helyezése** 9. **elvek hangoztatása** 10. **filozófiai megközelítés**, 11. **a hallgató lebeszélése** 12. **látszólagos elfogadás**, 13. **kikerülés**.

Az első nehézséget az egyes visszautasítás-együttesekben a rendszerszerűség meglelése jelentette. Az adatközlők ugyanis a legkritább esetben oldották meg egy stratégiával a helyzetet, sokkal inkább az volt a jellemző, hogy kettőt, hármat is összekapcsoltak, vagyis stratégiaegyütteseket hoztak létre. Néhány példa s kódolásuk: *Nagyon sajnálom./ de ma fontos megbeszélésem van./ és nem tudnék*

*elmenni,/ kösz: 3 +5 + 2 +\* ; Nem vállalhatom el,/ mert elutazunk a hétvégére,/ és nem tudom lemondani már,/ mert a szállásunk is le van foglalva egy hónapja: 2 + 5 + 5 +5 ; Kár, hogy nem előbb értesültem erről a programról,/ mert így a sajátomat már nem tudom lemondani,/ ezért nem tudom vállalni: 7 + 5 + 2; Szombaton családi programot csináltam. /Talán Péter kolléga vállalja,/ ha megtenné, hogy őt kéri meg./ Sajnálom, főnök: 5 + 6 + 6 + 3 +\* (A\* a későbbiekben tárgyalt járulékos elemeket szimbolizálja.) A barokkos mondatláncolatok alkotta alakzatok első pillantásra kaotikusnak tünnek – a feldolgozások nem is vállalkoztak rendszerbe foglalásukra –, ám tüzetesebb elemzésekkel körvonalazódtak az 1., 2. táblázatokban összefoglalt jellegzetes kombinációik.*

A következő fejezetekben az adatokat kétféle vizsgálat tárgyává teszem: mennyiségi szempontú elemzéseimben az egyes stratégiák gyakorisága és a szituációkba beépített külső és belső környezeti tényezők összefüggését tárom fel, a minőségi megközelítésmód pedig elsősorban a formai sajátosságait tekintve figyelmet érdemlő jelenségek leírását szolgálja.

**1. táblázat. A fő stratégiák, stratégiaegyüttesek előfordulása százalékban (100 felnőtt adatközlő)**

fő stratégia	stratégia-kombinációk	1. szituáció kérés CD	2. szituáció kínálás	3. szituáció moziba invitálás			4. szituáció kérés fordítás	5. szituáció kérés beengedés	6. szituáció ajánlat kalauzolás	7. szituáció ajánlat autó
				a.	b.	c.				
1.str. vissza- utastítom	–	–	–	–	1	–	–	–	–	1
tiszta 2.str. (nem..)	–	3	30	–	1	8	2	3	1	2
a 2. str. kapcsolódásai	<b>2+5</b> (nem..,mert)	16	<b>34</b>	8	14	<b>29</b>	28	<b>23</b>	19	13
	2+6 (állatkerbe nem..., inkább olvasok)	3	1	–	–	3	2	1	3	–
	2+8 (most nem, de később igen)	1	–	–	–	4	1	5	–	–
	2+9	1	–	–	–	–	–	–	1	–
3.str. kapcsolódásai	3+2... str. (sajnálom, nem..., mert)	17	–	1	7	7	7	21 (3+2+8)	15	1
	<b>3+5</b> str. (sajnálom, nem érek rá...)	8	2	23	20	2	12	15+ 2 (3+8)	<b>30</b>	2
tiszta 5.str.	(Fáj a fejem.)	<b>36</b>	33	<b>67</b>	<b>54</b>	<b>29</b>	<b>33</b>	12	26	<b>66</b>
	5+8 (Majd máskor, mert most...)	–	–	–	–	4	–	9	–	–
egyéb	–	15	–	1	2	11	17 ebből 11.str.:5	6 3 (8.str.)	5	15

(A félkövér számok a legmagasabb százalékot elért stratégiákat jelölik az adott szituáción belül.)

### 4. Mennyiségi elemzések

A táblázatokból elsőként az olvasható ki, hogy önállóan csak az 5. magyarzkodó, okadó stratégia fordult elő, kisebb arányban pedig a 2. nem performatív igével kifejezett tagadás. Ugyancsak ezek hozzák létre – egymással és kisebb százalékban más alakzatokkal – az alábbiakban leírt fő stratégiaegyüttesek zömét. A tagadásokhoz nagyrészt az 5. alakzat kötődik. A 2 + 5, ritkábban 5 + 2 konstrukciókra példák: *Nem kérek, mert a mamám vacsorával vár otthon; Megígértem a gyerekeimnek, hogy kirándulni viszem őket, így nem tudom vállalni.* Önállóan használt, 3. sajnálatot kifejező formák nincsenek, ami érthető, hiszen ebben az esetben más beszédaktusnak (például bocsánatkérésnek) kellene tekintenünk őket. Legjellemzőbb a magyarázattal alkotott változatuk – 3 + 5: *Sajnálom, nekem is sok házi feladatom van; Sajnos ma estére már van programom* –, aminek közvetett elutasító szándékát nemegyszer a tagadó formával tették egyértelműbbé adatközlőim. Az így létrejött háromtagú stratégialáncban a tagok eltérő sorrendben fűződhetnek egymáshoz: 3+2+5, 2+5+3, 5+3+2 stb. Az első variációra példa: *Sajnálom, nem tudom kölcsön adni, mert ma nekem is vissza kell adnom.* (Azzal, hogy hány magyarázat áll a 2. vagy 3. alakzatok környezetében, külön nem foglalkozom. Zömében egy, de akár kettő, három, sőt annál több is lehet.)

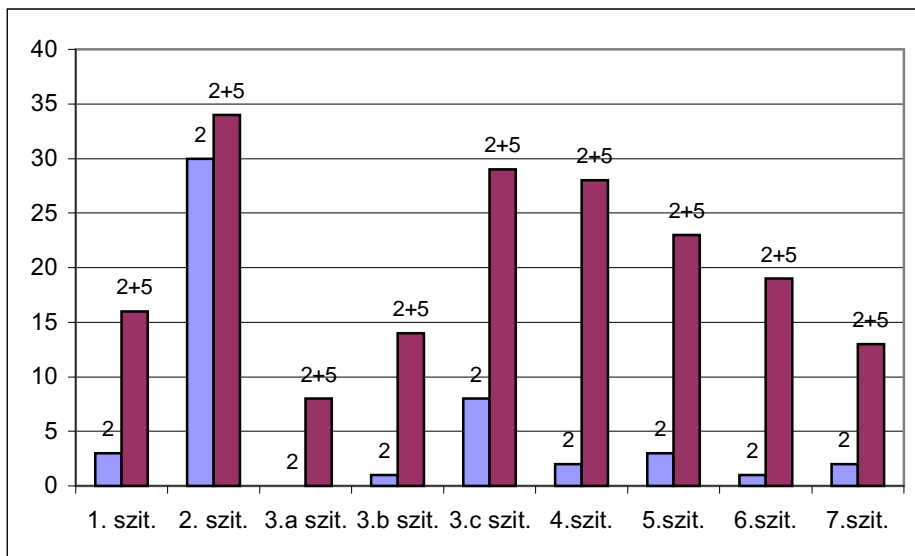
**2. táblázat. A fő stratégiák, stratégiaegyüttesek előfordulása százalékban (120 diák adatközlő)**

fő stratégia	stratégia-kombinációk	1. szituáció kérés CD	2. szit. kínálás	3. szituáció moziba invitálás			4. szit. kérés fordítás	5. szituáció kérés beengedés	6. szituáció ajánlat kalauzolás	7. szituáció ajánlat autó
				a.	b.	c.				
1.str.	1+5	–	–	–	1	–	–	–	1(3+1+5)	–
tiszta 2.str. (nem..)		4	24	1	1	2	1	3	1	3
2.str. kapcsolódásai	<b>2+5</b> (nem...,mert)	<b>35</b>	<b>47</b>	13	21	<b>27</b>	24	<b>24</b>	20	30
	2+6 (állatkerbe nem...,inkább olvasok)	2	–	–	–	11	3	1	1	–
	2+8 (most nem, de később igen)	1	1	–	–	–	1	13	–	–
	2+9	1	–	–	–	–	1	–	–	–
3.str. kapcsolódásai	3+2... str. (sajnálom,nem..., mert)	20	–	6	7	8	10	22	9	1
	<b>3+5</b> str. (sajnálom, nem érek rá...)	13	1	15	23	4	18	8	25	6
tiszta 5.str.	(Fáj a fejem.)	20	27	<b>61</b>	<b>47</b>	23	<b>30</b>	9	<b>38</b>	<b>50</b>
	5+8 (Majd máskor, mert most...)	–	–	–	–	14	–	7	–	–
egyéb		4	–	4	–	8	12 ebből: 11.str.:7	3	5	10

(A félkövér számok a legmagasabb százalékot elért stratégiákat jelölik az adott szituáción belül.)

#### 4.1 Nem performatív tagadások és kapcsolódásai: a 2, 2+5 szemantikai formák

A direkt stratégiák számadatai arra utalnak, hogy partnerünk nyílt elutasítását általánosságban kerülendő viselkedésnek tartjuk. A 220 adatközlő az összes helyzetet együttvéve mindössze háromszor! kockáztatta meg, hogy az 1., legközvetlenebb módot válassza szándéka megjelenítésére, akkor is a *visszaütasít* performatív ige nyelvi eszközökkel enyhített változatát használták (*vissza kell utasítanom*). A 2. szemantikai alkategória mozgását követő 3. ábrából az olvasható ki, hogy e stratégia legjellegzetesebb situációja a 2. A magyarázattal megtoldott 2 + 5 változattal együtt a megnyilatkozások túlnyomó többségét alkotja (felnőtteknél 64%, diákoknál 71%), ami azt jelzi, hogy a kínálást – a más esetekben fontos szerepet játszó társadalmi tényezőktől függetlenül – nagyrészt a tagadó formával (*nem kérek*) vagy a hozzátoldott magyarázattal (*nem vagyok éhes*) utasítják el a magyarul beszélők.



3. ábra A tagadó formák megoszlása a felnőtt adatközlőknél (100 fő)

A sima tagadásnál gyakoribb 2 + 5 stratégiaegyüttesben a beszélő két törekvése ötvöződik: előbb érdekeinek megfelelően felvállalja a konfrontációt, elutasítja partnerét, de jó viszonyuk fenntartása vagy éppen kialakítása érdekében rögtön menteni is igyekszik magát barátságosnak éppen nem mondható tettéért: *Ma nem tudok elmenni, mert vendégeim jönnek*. A 3.c, 4. és 5. szituációkban az adatközlők majdnem 30 százaléka cselekszik így. Az átlagosnál sűrűbb előfordulás a szituációk külső és belső környezeti tényezőinek viselkedésmódosító hatásával magyarázható. A 4.-ben és az 5.-ben a feladatok súlya erősítette a megnyilatkozókban azt a törekvést, hogy a kapcsolat védelmét szolgáló szemantikai forma mellett éljenek az egyenes elutasítás lehetőségével is: az első helyzetben egy hosszú fordítás terhétől kellett szabadulniuk, a másodikban az idegenekkel szembeni készséges magatartás szabályát – mutasd kedvező arcodat! – szorította háttérbe az, hogy beengedése a lakásba esetleges kockázatokkal járhat.

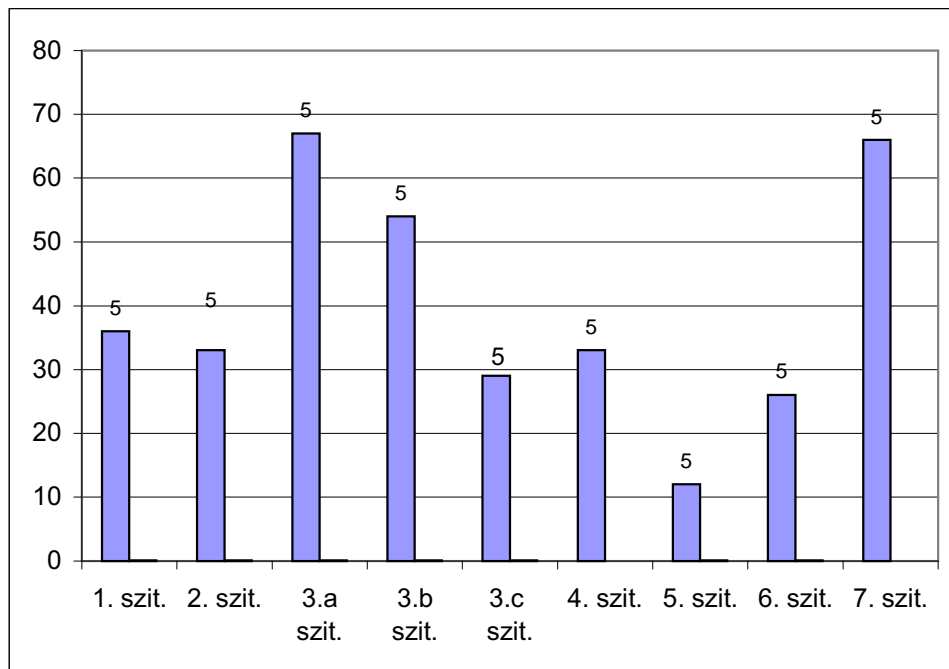
A 3.c szituációváltozatban a kérő félnél, egy tizenéves gyermeknél (idősebbek lévén) még a gimnazisták is magasabban álltak a képzelt társadalmi hierarchiában. A következmény az lett, hogy mindkét adatközlő csoport kevesebb gátlást érzett az elutasítására, az összesített nemek száma – 2., 2+5, 2 + egyéb alakzatok – itt a legmagasabb: a felnőtteknél 44%, a diákoknál 40%.

Az 1., 2. táblázatok egyéb adataival összehasonlítva: a tekintélyt képviselő művésszel szemben (3.b) jóval kevesebben mutatkoztak ilyen határozottnak (összes tagadások felnőtteknél: 15%, diákoknál: 22%), a kollégájukkal, osztálytársukkal szemben (3.a) pedig még ennél is alacsonyabb számban (felnőttek: 8%, diákok: 14%). Az utóbbi számoknál feltűnhet, hogy a felnőttek és diákok viselkedése között néhol eltérések vannak, mégpedig a fiatalok „javára”, akik érzékelhetően könnyebben mondanak nemet. A legnagyobb különbséget az 1. szituációban találtam, ahol 19 százalékkal több 2 + 5 stratégiaegyüttest használtak a diákok, mint a felnőttek. A magyarázat itt elég egyszerű: ők a CD kölcsönadását közepesen súlyos tettnek találták, míg a felnőttek kis szívességeknek.

A 2, 2 + 5 stratégiákról elmondottak tükrében Yale Richmond megállapítása némiképpen pontosításra szorul: amint tapasztaltuk, ha érdekünk úgy kívánja, mégsem riadunk teljesen vissza attól, hogy egyértelműen kifejezzük elutasító szándékunkat. Kiváltképpen igaz ez akkor, ha státuszunkat a kommunikációs partnerünkénél jelentősebbnek véljük.

#### 4.2 A magyarázkodó, okadó szemantikai forma

Az önmagában használt 5. stratégia a legkedveltebb elutasításmódnak tekinthető, hisz a 2., 3.c, 5. és 6. szituációk kivételével mindig a legmagasabb százalékban éltek vele, és az utolsó két-tőben is csak néhány százalékkal előzik meg egyéb alakzatok. Maróti Orsolyánál a tekintélyt megtestesítő professzorral szembeni helyzetek kivételével szintén domináns stratégiának bizonyult, s előfordulásának arányában sincsenek nagy eltérések (Maróti i.m.:18–21). A külföldi felmérésekben ugyancsak a legjelentősebb altípus.



4. ábra. A magyarázó, okadó formák megoszlása a felnőtt adatközlőknél (100 fő)

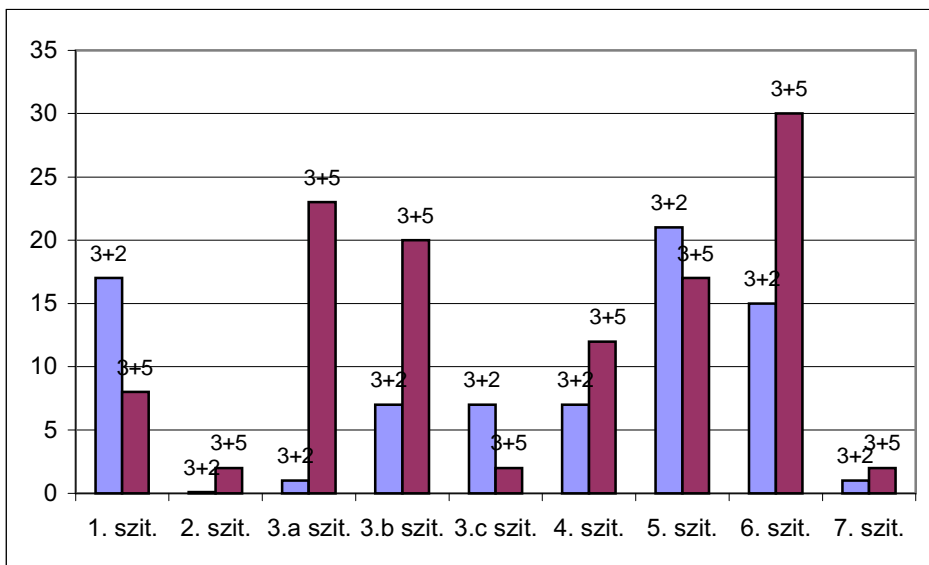


Az 50%-ot meghaladó 3.a, 7., 3.b szituációk eltérő társadalmi helyzeteket jelenítenek meg: az adatközlők az elsőkben az ismerősüknek, a másodikban a barátjuknak, a 3.b-ben pedig a tekintélyt megtestesítő művésznak mondanak nemet. Viselkedésük ennek ellenére hasonló: valahogy akképpen cselekszenek, mint Mátyás király okos molnárlánya: úgy mondanak nemet, hogy a tagadószó el sem hangzik, magyarázkodnak, kifogásokat sorolnak fel, mentegetőznek stb. (Annak vizsgálata, hogy az egyes közösségek mit tartanak „jó” kifogásnak, ugyancsak tanulságokkal szolgálhat. Nálunk a családra, a családi eseményekre, valamint a munkára történő hivatkozások tűnnek a legnépszerűbbnek.)

A stratégia alkalmazásának magas arányai kétségkívül alátámasztják Y. Richmond megfigyelését: valóban igyekszünk elkerülni a direkt elutasítást mind a társadalmilag azonos szinten lévőkkel, mind a magasabb státuszt képviselőkkel szemben, s helyette valóban mentegetődzünk, magyarázkodunk. Az előbbi fejezetben foglaltak ismeretében ehhez még azt a megjegyzést tehetjük hozzá, hogy az elutasítás elkerülése a társadalmilag alacsonyabb státuszban lévőkkel szemben viszont messze nem kötelező érvényű.

#### 4.3. A sajnálatkifejezéssel alkotott stratégiaegyüttesek (3+5, 3+2)

Sajnálatainak kifejezésével a lehető legkedvezőbb szintben kívánja feltüntetni magát a beszélő, hiszen azt deklarálja – őszintén vagy őszintétlenül –, bántja, érzelmileg is mélyen érinti, hogy a másik fél érdekeivel ellentétesen cselekszik: *Nagyon sajnálom, de ma nem tudok elmenni veled.* A stratégia intenzív arcvédő voltát támasztja alá az a tény is, hogy a lexikai fokozókon kívül – *óh nagyon/igazán, rettenetesen sajnálom* – egyéb elemek (így a következő fejezetben tárgyalt járulékos aktusok is) csak ritkán köthetők hozzá. Mint ahogy említettem, a más nyelveket beszélőknél szívesebben vállaljuk fel ezt a hallgatót látványosan támogató gesztust, mégpedig bizonyíthatóan a kényesebb társadalmi viszonyt képviselő helyzetekben. Legmagasabb százalékban a 6.



5. ábra. A sajnálatkifejezés megoszlása a felnőtt adatközlőknél (100 fő)

situációban fordul elő, amikor is a főnököknek, illetve a tanáruknak mondanak nemet (3+5, 3+2 együttesen felnőtteknél: 45%, diákoknál 34%). Az 5.-ben az idegen tisztázatlan státusza készleti hasonlóan erőteljesebb arcvédő tevékenységre a megnyilatkozókat (felnőttek: 38%, diákok: 30%). E két esetben – kivéve a diákok 6. szituációját – a sajnálatkifejezés megelőzi a legtöbbször élen járó magyarázkodást is! A 3.b szituációváltozatban, ahol a tekintélyt képviselő művész a partnerük, szintén gyakran mondható: felnőttek: 27%, diákok: 30%. Érdekes, hogy a társadalmi távolság szempontjából a barát és az idegen között elhelyezkedő kollégával (3.a szituáció) és ismerőssel (1. szituáció) szemben is egyenyejük ezt az erőteljesebb stratégiát választja. Maróti adatai ugyan-csak azt mutatják, hogy használata a társadalmi távolság növekedésével egyenes arányban emelkedik: barát 15%, idegen 30%, professzor 38%. Az utóbbi helyzetben nála is megelőzi a magyarázatadást.

### 5. Minőségi elemzések

A tárgyamról nyújtott kép messze nem lenne teljes, ha nem szólnék azokról az összetevőkről, amelyek nagymértékben meghatározhatják egy adott elutasítás jellemzőit, módosíthatják hatását. A *Nem csinálom meg* és az *Óh, jaj, ne haragudj, de most nem tudom megcsinálni* megnyilatkozások egyaránt a direkt tagadás kategóriájába tartoznak. Az egyértelműen érezhető különbséget nyelvi megformáltságuk, az alábbiakban tárgyalt egyéb minőségi jegyeik hozzák létre.

6. táblázat. A nem performatív tagadó alakok altípusai (100 felnőtt adatközlő)

a tagadó forma nyelvi megjelenés- módja	1. szituáció	2. szituáció	3.a	3.b	3.c	4. szituáció	5. szituáció	6. szituáció	7. szituáció
1. <i>sima nem</i>	20.68	24.6	25	4.3	18.18	15.7	1.8	10.5	<b>31.25</b>
2. <i>egyéb nem (dehogy, kuss, nemigen) szó sem lehet róla</i>	–	–	–	–	–	2.6	–	–	6.2
3. <i>nem+ indicativus nem adom oda nem kérek</i>	27.58	<b>58.46</b>	25	21.7	15.9	10.5	13.2	10.5	12.4
4. <i>hajlandóság tagadása nem akarom nem szeretném</i>	6.8	–	–	–	4.5	2.6	–	–	<b>37.5</b>
5. <i>képesség tagadása nem tudok +inf. nem tudnék képtelen vagyok</i>	3.4	6.15	25	<b>60.86</b>	<b>31.8</b>	<b>52.6</b>	13.2	<b>42.1</b>	–
6. <i>lehetőség tagadása nem adhatom oda</i>	<b>31</b>	6.15	–	8.6	9	10.5	<b>66</b>	36.8	6.2
7. <i>személytelen alak nem fog menni nem megy</i>	6.8	1.5	12.5	4.3	13.63	5.2	–	–	6.2
8. <i>lehetetlen</i>	–	–	–	–	2.27	–	1.8	–	–
egyéb	3.4	–	12.5	–	–	–	3.7	–	–
nemek száma	<b>29</b>	65	8	23	44	<b>38</b>	<b>53</b>	<b>38</b>	<b>16</b>

### 5.1 A tagadó szemantikai formák nyelvi jellemzői

A 2., 3., 5. szemantikai elutasításfajták közül e szempontból a nem performatív tagadások érdemelnek elsősorban figyelmet. A beszédaktusba beépült grammatikai elemeknek és lexikai eszközöknek az a szerepük, hogy szükség esetén erősítsék avagy csökkentsék a megnyilatkozás illokúciós erejét. Tárgyamnál nyilvánvalóan az úgynevezett enyhítők (downgraders) sora a hosszabb, hiszen az elutasítás, kiváltképpen ha az egyértelmű, direkt, fokozottan megkívánja, hogy a beszélő valamiképpen tompítsa mondandóját. A 6. táblázatban a tagadás nyelvi formáit foglaltam össze, melyek közül az 5., 6., 7. és 8. alkategóriákba tartozók bírnak a szóban forgó funkcióval, tehát a képesség tagadását kifejező *tud* modális ige (*nem tudom odaadni*), a lehetőség hiányát jelölő *-hat, -het* morféma (*nem adhatom oda*), a tagadás kellemetlen tényét a személytelenséggel hátrító alakok (*nem megy, nem fog menni*), valamint a személytelen, lehetőséget tagadó formák (*lehetetlen, megvalósíthatatlan*).

Használatuk a köztünk és a partnerünk közötti társadalmi viszonyok pontos érzékelésének, az azokhoz való alkalmazkodásunknak ékes bizonyítékai. Ha például a közeli, baráti viszonyt jelentő 3a., 7. szituációk adatait összevetjük a tekintélyt megjelenítő 3b, a hatalmat megtestesítő 6., de akár az ismeretlenséget (5.), valamint a közepes szociális távolságot képviselő 4. helyzete-kéivel, a következőket tapasztaljuk: ahelyett, hogy kendőzetlenül kijelentenénk, nem teljesítjük a hallgatónk által kívántakat (*nem megyek el, nem csinálom meg, nem veszem meg*), jóval óvatosab-bak vagyunk, inkább a képességünket tagadjuk, vagy a lehetőségeink hiányát fogalmazzuk meg (*nem tudom kölcsön adni, nem vállallhatom*).

### 5.2 Udvariassági formulák: kötélemek, járulékos aktusok

A 13 szemantikai egység mellett Beebe–Takahashi–Uliss–Weltz elkülönítettek munkájuk-ban még négy úgynevezett kötélemet is (adjuncts), amelyek meghatározásuk szerint olyan járulé-kos egységek, amelyek megelőzik vagy követik a visszautasítási szándékot magában foglaló meg-nyilatkozásokat, de önmaguk nem fejeznek ki visszautasítást. Fajtaik:

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

Funkciójuk – Brown és Levinson terminológiáját alkalmazva – a szóban forgó beszédaktus úgynevezett arcfenyegető jellegének csökkentése (Brown–Levinson 1987). Amikor nemet mon-dunk valakinek (*Nem csinálom meg*), nem csupán a másíknak mutatni kívánt kedvező arcunk kerül veszélybe, de beszédpartnerünké is komoly csorbát szenved, hiszen a helyzettől függően megsért-jük a segítséget felajánló, azt kérő arcát vagy éppen a társadalmi státuszából következő vagy általa elvárt irányítói, kirovói szerepét.

Mivel az arca, annak védelmére már sokadszor hivatkozom, szükségesnek tartom a róla szóló legfontosabb tudnivalók rövid összegzését. (A kiforratlan magyar terminológiára jellemző, hogy az angol *face* három fordítási változatban is előfordul: arc, arculat, sőt találkozottam homlokzat elnevezéssel is.) Általános meghatározása szerint : „Face is the negotiated public image, mutually granted each other by participants in a communicative event” (Scollon–Scollon 1995: 35). Mint ismeretes, a Brown–Levinson szerzőpáros egész udvariasságelméletét e fogalomra építi, de sok mozzanatot átvesznek Goffmann hasonló témájú műveiből, így leginkább az arcunkáról szóló tanulmányából (Goffman, E. 1955). Goffman gondolatmenetét idézve interakcióink során a kö-

rülményektől függően a legkülönbözőbb arcunkat mutathatjuk a másiknak, így az aggódó barátét, a szigorú főnökét, az érdektelen kívülállóét stb. Társalgásaink közben ugyancsak folyamatos arcunkat végzünk: védjük sajátunkét, ahogy igyekszünk ezt tenni társunkéval is, vagyis összedolgozunk, szinte egy kis előadást, drámai színjátékot hozunk létre. Brownnal és Levinsonnal ez a sokféle arc két általános típusba olvad, a kedvező arcba (positive face), melyet akkor kínálunk fel, ha kedvező képet akarunk magunkról kialakítani a másikban, el akarjuk rokonszenvét nyerni. Tartózkodó arcunk (negative face) felmutatása esetén viszont meg akarjuk tartani cselekvési szabadságunkat, s mentesek akarunk maradni mások befolyásától. Megítélésem szerint kissé sötétre sikerült udvariasságkonceptiójukban a felek együttműködésének mozgató rugója tulajdonképpen kölcsönös sebezhetőségük: arcuk fenyegettségét érezvén, s ez Brownnal, Levinsonnal minden interakció velejárója, igyekeznek megvédeni azt, miközben a másikat önkéntelenül is megfenyegethetik. A sikeres interakció és a további jó viszony fenntartása végett ezért mindkettőjük jól felfogott érdeke az, hogy megőrizzék egymás arcát (Brown–Levinson i.m.: 61). Ezt tehetik az úgynevezett közeledő udvariasság (positive politeness) avagy a tartózkodó udvariasság (negative politeness) segítségével. Az első kategóriába tartozó cselekvések célja az, hogy megőrizzék vagy visszaállítsák a hallgató kedvező (positive) arcát, hangsúlyozva, hogy a beszélő együtt érez a hallgatóval, avagy társadalmilag közel áll hozzá. A kötőelemekből véve a példákat, ha megerősítjük valakinek az ajánlatát azt mondván, hogy *az fantasztikus lenne*, vagy sajnálatunkat fejezzük ki, ha bajba kerülvén segítséget kér tőlünk, a közeledő udvariasság eszközeivel élünk. A tartózkodó udvariasság ezzel szemben a hallgató tartózkodó (negative) arcát őrzi meg, állítja vissza. A beszélő ilyenkor azt jelzi, hogy nincs szándékában ráerőltetni akaratát a partnerére, elismeri a kettejük közötti társadalmi távolságot. A 4. kötőelem-típusba sorolható kifejezések – a *minden megbecsülésem az öné, igazán nagyra becsülöm önt, művész úr* – a tartózkodó udvariasság megjelenítői, de ezt gyakoroljuk, amikor belépve egy szobába, megkérdezzük az ott ülőtől: *Zavarhatok?*

A Beebe–Takahashi–Uliss–Weltz-munkának kétségtelen érdeme az, hogy ráirányította a figyelmet a főaktust kísérő elemekre, feldolgozásuk azonban messze nem tekinthető teljesnek. Az arcvédő eszközök formai és funkcionális sokszínűsége anyagomban például felosztásuk átírását, kiegészítését tette szükségessé. A négyfajta kötőelemmel ugyanis egy eset kivételével csak kis százalékban (10% alatt) találkoztam, az adatgyűjtés írásbeli jellegéből adódóan a hiátustöltőkkel pedig alig. Létre kellett hoznom ellenben a magyarok visszautasítását jellegzetesen megelőző, esetleg követő úgynevezett járulékos beszédaktusok kategóriáját, melybe a köszönet, bocsánatkérés, valamint a bók tartoznak. Ezek egyfelől az elutasított kérés jellegétől (kínálás, ajánlat, szíveskéregetés stb.), másfelől az ismert külső, belső környezeti tényezőktől függően jelentek meg az egyes helyzetekben, ahogy azokon belüli megoszlásuk is különböző volt. A továbbiakban ilyen szempontú elemzéseimbe való betekintés gyanánt az első két beszédaktus megjelenésének sajátosságairól szólok a felnőttek esetében. (A bók egyetlen helyzetben sem volt domináns járulékos aktus, így csak a másik kettővel együtt említem.)

A köszönet a 2., 3., 6. és 7. szituációkban, azaz a kínálás és az ajánlatok elutasításakor használtatott a legmagasabb százalékban. A partner által felajánlottak megköszönése a beszélő kedvező arcát erősítő cselekedet, mellyel jó benyomást akar kelteni az általában *de* ellentétes kötőszóval bevezetett tagmondatban foglaltakhoz. A 2. helyzetbeli 87%-os előfordulása alapján azt mondhatjuk, hogy a köszönet formái (*köszönöm, köszönöm szépen, köszi, kösz*) a kínálásra adott negatív válasznak tulajdonképpen konvencionálissá rögzült velejárói. Nagyrészt megelőzik, de követhetik is a tagadó alakot: *Köszönöm, nem kérek.; Nem kérek, köszönöm. Nem vagyok éhes.* Olyannyira hozzátapadtak, hogy legtöbbször az önállóan alkalmazott 5. formához is társulnak: *Köszönöm, de nem vagyok éhes.; Köszönöm, már ettem.* Sőt a köszönet át is veheti a főaktus funkcióját, azaz tagadó illokúciós erővel is bírhat: *Kérsz süteményt? → Köszönöm.* Megjegyzem, az idegen ajkúaknak már a magyarázattal ötvözött változat megfejtése is gondot jelent, a sima *köszönömöt* pedig legtöbbször félreértik, amiben nincsen semmi meglepő, hisz bennünket, anyanyelvűeket is a

hangletjtés igazít el abban, hogy eldöntsük, elutasításként vagy elfogadásként kell-e értelmeznünk a megnyilatkozást.

Tanulságos nyomon követnünk azt, hogy a tekintély és hatalom tényezői miképpen alakítják a 3b. és 6. helyzetekben a köszönet és más arcvédő eszközök arányát. Az elsőben a neves művész operameghívására az adatközlők majdnem fele (44%) az invitálás megköszönésével vezette be a választott stratégiáját. Ez ritkábban a teljes forma (*köszönöm a lehetőséget, köszönöm a meghívást, köszönöm, hogy rám gondolt*), nagyrészt az egyszerű *köszönöm*, elvéve *nagyon köszönöm, köszönöm szépen*. 18 százalékuk bókkal, az *igazán/nagyon kedves öntől, nagyon megtisztel, megtisztelő öntől, ön nagylelkű* kifejezésekkel igyekezett csökkenteni mondandója negatív hatását. A két alakzat ötvözetét – *köszönöm, nagyon kedves öntől* – 8 százalékuk alkalmazta. A bocsánatkérés – *ne haragudjon, bocsásson meg, nagyon szégyellem magam* – ebben a situációban nem olyan gyakori (5%), de megelőzi a hiátustöltő elemek 4 és a megerősítés 3 százalékát. Ami kiemelendő: összességében az adatközlők túlnyomó többsége (82 százalék!) élt az említett arcvédő eszközökkel.

A 6. helyzetben legtöbben (16%) már főnökük ajánlatának megerősítését tartották fontosnak (*szívesen vállalnám, szívesen megtenném*), majdnem ugyanennyien (14%) kértek bocsánatot. Az udvariassági formulák együttes használata az előzőnél számszerűen jóval kevesebb (37%), amiből elhamarkodott volna azt a következtetést levonni, hogy a hatalommal szemben kevésbé tartjuk fontosnak az arcunk kölcsönös védelmét. Ellenkezőleg! Ne feledjük, hogy itt 45 százalékban a járulékos elemet nem kívánó, azt meg sem engedő sajnálatkifejezés a domináns elutasításforma, tehát végeredményben az adatközlőknek ugyanúgy 18 százaléka nem egészítette ki elutasítását, mint a 3.b-ben (45%+37%=82%).

Az iménti adatok azt bizonyítják, hogy a magyarok a tekintélyt képviselővel, a náluk magasabb státuszban lévőkkel szemben a körültekintően kiválasztott elutasítási formához igen magas százalékban kapcsolnak a saját arcukat védő vagy a partnerüket érő negatív hatást ellensúlyozó udvariassági elemet.

Nem így a társadalmi helyzetük szempontjából alattuk lévőkkel! A 3.c situációválozatban az arcvédő eszközök drasztikusan lecsökkennek, mindössze 18 százalékuknál vannak jelen. Érdekesen alakul az eloszlásuk is, mert ebből 10% a bocsánatkérő forma, 4% a megerősítés (*szívesen mennék; imádom az állatkeretet*), 3% köszönet, 1% bók (*tudod kicsi, édi vagy*). A megszólításokban különben jól tükröződik a gyerekekkel szembeni végletes viselkedésünk: vagy kedveskedők vagyunk velük, vagy egy kicsit lekezelők (*kicsim, kicsi, drágám, édes öcsikém, öcskös, figyu*). Nem szívesen írom le, de találkoztam az arcfenyegtettséget fokozó, magyarán durva kifejezésekkel (férfiaktól): *hagyjál már, kuss*. (A diákoknál többel is.)

A beszélő részéről a legnagyobb arcvesztéssel járó, viszont a hallgató arcát legerőteljesebben támogató udvariassági aktus a bocsánatkérés, nem véletlen tehát, hogy inkább közeli viszony esetén, barátal, kollégával, ismerőssel szemben vállalták fel. Az 1. situációban szinte csak ezzel egészítették ki a CD kölcsönadásának megtagadását: 38% bocsánatkérést és 5% erősítő elemet találtam. Formai eloszlásuk a következő: *ne haragudj* (30), *elnézést* (1), *ha nem haragszol* (1), *bocs* (6). A 4. helyzetben a kérés súlya miatt ritkábban érezték, hogy egyéb módon is enyhíteniük kellene mondandójukat, de az alkalmazott alakok aránya megegyező: 26% bocsánatkérés, 6% megerősítés. Az, hogy az idegeneknek szóló elutasításait is hasonlóképpen „öltöztették fel” (5. situáció: 23% bocsánatkérés, 2% megerősítés), beleillik viselkedésünk fő elveibe: tisztázatlan társadalmi helyzetben inkább „túlbiztosítjuk” magunkat, mintsem durvának, túl direktnek tűnjünk.

Az udvariassági elemek általánosságban jóval alacsonyabb jelenléte a közeli viszonyt szimbolizáló helyzetekben (ha összeadjuk az iménti számokat, átlagban 30% körüli értékeket kapunk) a barátainkkal, jó ismerőseinkkel szembeni kevésbé formális viselkedésünknek a jele.

## Összegzés

Az elutasítás az interakcióban részt vevőket a legérzékenyebben érintő beszédaktusok egyike. Végrehajtásának lehetséges módjai, a beszélőt és hallgatóját egyaránt védő eszközök kimunkáltságának foka beszédes bizonyítékai az egyes népek viselkedési és szokáskultúrájában meglévő, közösen létrehozott, követett és elvárt szabályok meglétének. A magyarok elutasítási tevékenysége elég érzékenyen követi a situációkban bennfoglalt szociális és egyéb környezeti tényezőket. Azonos szintű társadalmi kapcsolatok, illetve az elutasított fél magasabb státusza esetén nyelvi viselkedésünket a visszafogottság, a nyílt konfrontáció elkerülése jellemzi, vagyis igyekszünk úgy nemet mondani, hogy a tagadószó el se hangozzék: magyarázkodunk, mentegetődzünk, esetleg sajnálkozva magyarázkodunk. A nyelv persze mindig betölti azokat a funkciókat, amelyek használói s egyben alkotói, alakítói számára szükségeltetnek. Előfordulnak olyan szituációk, amikor igenis nemet kell mondanunk. Ezt – a keleti népeknél magasabb százalékban – meg is tesszük, mégpedig úgy, hogy a lehető legkisebb kárt okozzuk magunknak és a partnerünknek. A segítségünkre álló eszközrendszer igazán gazdag és változatos: mint ahogy ezt a dolgozatom elemzései bizonyították, a feltárt grammatikai, illetve udvariassági elemeknek köszönhetően a beszélő legkülönbözőbb helyzetek körülményeihez igazodva tudja tompítani választott stratégiája élet, sőt a szükség esetén sikerrel alakítja át direkt elutasítását a hallgatója számára könnyebben elfogadható megnyilatkozássá.

### APPENDIX

Az ön neve: .....

Életkora: .....

Iskolai végzettsége: .....

Kedves Segítőnk!

Kérjük, írja le, mit mondana a következő szituációkban. A kérdőív kitöltése kb. 15 percet vesz igénybe.

Segítségét előre is köszönjük.

(A felmérést nyelvészeti kutatások céljából végezzük, az adatokat bizalmasan kezeljük.)

Önöknél vendégség van. Az egyik vendég a CD-ket nézegetve örömmel kiált fel, majd elkér egyet. **(Ne teljesítse a kérését!)**

vendég: *Jaj, hogy mennyit kerestem ezt a CD-t! Kölcsönadnád nekem, hogy felvegyem?*

ön: .....

2. A barátjánál együtt dolgoznak éppen, amikor annak mamája belép egy tál étellel. Korábban Ön már egyszer evett ilyent náluk, s nagyon nem ízlett. **Útasítsa vissza!**

mama: *Bizonyára megéheztetek. Ugye merhetek neked is egy tányérral?*

ön: .....

### 3.

a) Egy osztálytársa/csoporttársa/ kollégája moziba hívja ma estére. (Semmi kedve sincs hozzá, **próbáljon megszabadulni tőle!**)

meghívó fél: *Azt hallottam nagyon jó film, utána meg beülheténk valahova.*

ön: .....

b) A szomszédban lakó híres operaénekes tiszteletjegyet ajánl fel Önnek egy hétvégi előadásra. Egyrészt nem szereti az operát, másrészt fél, hogy máskor is meghívja, ezért **visszautasítja**.

operaénekes: *Az előadás 7-kor kezdődik. Ha szükséges, két jeggyel is szolgálhatok.*

ön: .....

c) **Utasítsa vissza** 13 éves unokaöccse meghívását!

unokaöccse: *Eljössz velem az Állatkertbe?*

ön: .....

4. Este 9 óra körül van. Egy ismerőse hívja telefonon. **(Ne teljesítse a kérését!)**

ismerős: *Nagyon jó lenne, ha segítenél. Le kellene fordítanom egy 5 oldalas cikket angolról magyarra holnaputánra, de nem boldogulok vele. Meg tudnád nekem csinálni?*

ön: .....

5. Ön az unokatestvérénél, egy reklámgrafikusnál van éppen vendégségben. Ő most nincs a lakásban, egy órán belül jön vissza. Egyszer csak csengetnek, rokonát keresik. Az idegen állítólag munkakapcsolatban áll vele, s unokatestvére egy mára ígért munkájáért jött korábban a megbeszélte időpontnál, mivel éppen erre akadt dolga. **(Semmiképp ne engedje be, ne adja neki a kért dolgot!)**

vendég: *Nincs itthon? Pedig nekem mindenképpen el kell vinnem tőle a kész anyagot. Ha beengedne, biztos megtalálnám.*

ön: .....

6. Tanára felajánlja, hogy ha a hétfői rendhagyó órához péntek délután átrendezi az osztálytermet, nem kell részt vennie az osztályfőnöki órán. (Önök semmi kedve nincsen ezzel tölteni az idejét, **mondjon nemet!**)

tanár: *Meglepetésnek szánom a többieknek. A székeket és az asztalokat kellene úgy átrendezni, ahogy ezen a rajzon látod. Megcsinálnád?*

ön: .....

7. Ön használt autót akar vásárolni. Egy elég közeli barátja/barátnője rá akarja venni, hogy vegye meg az övét. (Ön semmiképp nem tenné, mert tudja, hogy az autó igen rossz állapotban van, barátja nemigen kímélte. **Utasítsa vissza!**)

barát: *Vedd meg az enyémet! Én úgysis el akarom adni. Megegyezünk, ne félj.*

ön: .....

## SZAKIRODALOM

- Beebe, Leslie–Tomoko Takahashi–Robin Uliss-Weltz 1990. Pragmatic transfer in ESL refusals. In: Robin Scarcella, Elaine Andersen, Stephen Krashen (szerk.) *Developing Communicative Competence in a Second Language*, 55–73. New York, Newbury House.
- Blum-Kulka, S.–Olshtain, E. 1984. Request and Apologies. *Applied Linguistics*. 3.sz. 196–213.
- Brown, P.–Levinson, S. 1978. Universals in language usage. Politeness phenomena. In: Goody, E.N. *Questions and Politeness strategies in social interaction*. CUP. Cambridge.
- Brown, P.–Fraser C. 1979. Speech as a marker of situation. In: K. Scherer–H. Giles (szerk): *Social markers in speech*, Cambridge, CUP.
- Chen, Xing-Lei Ye–Yanyin Zhang 1995. Refusing in Chinese. In: Gabriele Kasper (szerk) *Pragmatics of Chinese as Native and Target Language*. Manoa, HI: University of Hawai'i Press.
- Gass, Susan 1999. *Interlanguage refusals. A cross-cultural study of Japanese-English*. Mouton de Gruyter. Berlin, New York.
- Goffmann, E 1955. On face-work: An Analysis of Ritual Elements in Social Interaction. *Psychiatry*, 18: 213–31.
- Kinjo, Hiromi 1987. Oral refusals of invitations and requests in English and Japanese. *Journal of Asian Culture* 1. 83–106.
- Liao, Chao-chih 1994. *A Study on the Strategies, Maxims, and Development of Refusal in Mandarin Chinese*. Taiwan. The Crane Publishing Company.
- Lyuh, Inook 1992. *The art of refusal: Comparison of Korean and American cultures*. Ph.D. dissertation, Indiana University.
- Maróti Orsolya 2000. *Az elutasítás pragmatikai szempontú vizsgálata*. Szakdolgozat, ELTE. Budapest.
- Miller, G. A. 1974. Psychology, language and levels of communication. In: Silverstein (szerk.) *Human Communication*. New York. John Wiley. (szerk.) *Intercultural Encounters with Japan: Communication – Contact and Conflict*, 185–92. The Simul Press. Tokyo.
- Richmond, Yale 1995. *From da to yes*. Intercultural Press.
- Rubin, Joan 1983. How to tell when someone is saying 'no' revisited. In: Nessa Wolfson–Elliot Judd (szerk.) *Sociolinguistics and Language Acquisition*, 10–7. Cambridge, MA: Newbury House.
- Scollon, R.–Scollon, S. W. 1995. *Intercultural Communication*. Blackwell. Malden.
- Szili Katalin 2002. A kérés pragmatikája a magyar nyelvben. *Magyar Nyelvőr*. 12–29.
- Thomas, Jenny 1983. Cross-Cultural Pragmatic Failure. *Applied Linguistics* 4. 2.sz. 91–112.
- Ueda, Keiko, 1972. Sixteen ways to avoid saying 'no' in Japan. In: John Condon–Mitsuko Saito Takahashi, Tomoko–Leslie Beebe 1987. *The development of pragmatic competence by Japanese learners of English*. *JALT Journal* 8. 1987. 131–55)

*Szili Katalin*

## SUMMARY

*Szili, Katalin*

**How to say no in Hungarian**

The topic of this paper is the speech act of refusal. With the help of the responses of 100 adults and 120 students to a questionnaire consisting of seven situations, the author investigates the ways members of the Hungarian speech community turn down a request. The results of quantitative and qualitative analyses of the data obtained are summarised in tables and diagrams.

The quantitative analyses have revealed connections between the three dominant strategies of refusal – explanation, denial, and apologising – and the external social factors of the situations (distance of participants, power, and authority) as well as internal environmental factors (the burden that the speaker has to shoulder). The data show that Hungarians usually refrain from giving a



flat refusal, especially when faced with someone of the same social status and even more so if the other person is their superior; rather, they start excusing themselves or apologising. If complying with the request would represent too much of a burden for them, they do employ direct refusal, but even then they take great care to tone down their expressions, to save their own or their partner's face.

In the course of the qualitative analyses, the author explores and systematises the major grammatical devices and forms of courtesy that serve the above purposes.