

Szegedi Tudományegyetem  
Nyelvtudományi Doktori Iskola  
Elméleti Nyelvészet Program

Szabó Éva

A nyelvi benyomáskeltés empirikus vizsgálati lehetőségei:  
Pragmatikai megközelítés

Doktori értekezés

Témavezető:  
Prof. Dr. Németh T. Enikő  
tanszékvezető egyetemi tanár

Szeged

2023

Ezúton nyilatkozom, hogy az értekezés saját, önálló munkám.

Szeged, 2023. február 14.

Szabó Éva

# TARTALOM

Köszönetnyilvánítás .....	5
1. Bevezetés: a téma indoklása, az adatgyűjtés, a kutatási kérdések és a disszertáció felépítése ...	6
2. Elméleti háttér.....	15
2.1. A szociálpszichológia és a nyelvészet .....	15
2.2. Az énmegjelenítés/benyomáskeltés a szociálpszichológiában .....	17
2.3. A nyelvi benyomáskeltés .....	30
2.4. A benyomáskeltés vizsgálati lehetőségei a pragmatikában .....	37
2.4.1. A benyomáskeltés leírásának lehetősége a grice-i interakcióelmélet nyomán .....	37
2.4.2. A benyomáskeltés az adaptációs pragmatikában .....	39
2.4.3. A nyelvi benyomáskeltés a nyelvészeti udvariasság tükrében.....	41
2.4.4. A pragmatikaelméletek alkalmazása egy diskurzusszegmens elemzésében.....	52
3. A politikai vitaműsorok elemzése a benyomáskeltés szempontjából.....	59
3.1. A politikai vitaműsorok tulajdonságai .....	59
3.2.1. Nyelvi viselkedés: az egyidejű beszéd.....	61
3.2.2. A benyomáskeltés és a nem verbális viselkedés.....	68
3.2.3. A nyelvi választások és a benyomáskeltés a politikai vitaműsorokban.....	80
3.2.3.1. A nyelvi választások a szavak szintjén a benyomáskeltés tükrében .....	81
3.2.3.2. A nyelvi benyomáskeltés a szintaktika szintjén.....	84
3.2.4. A politikai vitaműsorokban megjelenő benyomáskeltési taktikák .....	87
3.2.4.1. Az identitásprojekció.....	87
3.2.4.2. Az érdekesség képzetének megteremtése és a szellemesség .....	92
3.2.4.3. A műveltség és a tájékozottság kifejezése .....	98
3.2.4.4. A múltbeli események felemlítése .....	100
3.2.4.5. A (szak)tekintélyre való hivatkozás .....	105
3.2.4.6. Az attitűd kifejezése .....	106
3.2.4.7. A nyelvi agresszió mint benyomáskeltési taktika .....	110
4.2.3.7.1. A negatív attitűd kifejezése a partner cselekvésével és/vagy kompetenciájával kapcsolatban .....	113
4.2.3.7.2. A partnertől való eltávolodás vagy a partner csoportjától való eltávolodás.....	114
4.2.3.7.3. Az egyet nem értés maximalizálása.....	115

3.2.5. A (nyelvi) benyomáskeltési eljárások.....	115
4. A kérdőíves felmérés és eredményei.....	123
4.1. Az első megnyilatkozásra adott értékelések elemzése.....	129
4.2. A második megnyilatkozásra adott értékelések elemzése.....	132
4.3. A harmadik megnyilatkozásra adott értékelések elemzése.....	137
4.4. A negyedik megnyilatkozásra adott értékelések elemzése.....	140
4.5. Az ötödik megnyilatkozásra adott értékelések elemzése.....	143
4.6. A hatodik megnyilatkozásra adott értékelések elemzése.....	147
4.7. A hetedik megnyilatkozásra adott értékelések elemzése.....	151
4.8. A nyolcadik megnyilatkozásra adott értékelések elemzése.....	155
4.9. A kilencedik megnyilatkozásra adott értékelések elemzése.....	158
4.10. A tizedik megnyilatkozásra adott értékelések elemzése.....	162
4.11. Az összeredmény kiértékelése és a kérdőíves felmérés korlátai.....	166
5. A diskurzuskiegészítéssel teszt és eredményei.....	171
5.1. A diskurzuskiegészítéssel teszt felvétele során tapasztalt módszertani problémák.....	174
5.2. A diskurzuskiegészítéssel teszt szituációira adott válaszok elemzése.....	176
5.3. A diskurzuskiegészítéssel teszt alapján megnevezhető benyomáskeltési taktikák.....	195
6. A (nyelvi) benyomáskeltés.....	199
6.1. A hétköznapi és a politikai diskurzusok összehasonlítása, az elemzési módszerük összevetése.....	199
6.2. A nyelvi benyomáskeltés.....	200
7. Összefoglalás.....	204
Függelék.....	210
Felhasznált irodalom.....	230

## Köszönetnyilvánítás

Hálával tartozom témavezetőmnek, Prof. Dr. Németh T. Enikőnek, aki érdekes előadásaival és példáival felkeltette az érdeklődésemet a pragmatika iránt, elindított a tudományos kutatás felé. Köszönöm a Tanárnőnek, hogy a hosszú évek során számtalan, hasznos javaslattal, tanáccsal támogatta a munkámat, türelemmel javította dolgozataimat, emellett a hétköznapiakban is segítő kezet nyújtott, mindvégig biztatott.

Köszönöm az SZTE BTK Általános Nyelvészeti Tanszék minden oktatójának azt, hogy mindig számíthattam a segítségükre és a támogatásukra. Észrevételeikért, tanácsaikért hálás vagyok. Köszönettel tartozom a „szegedi pragmatikai körnek” és a hallgatótársaimnak az inspiráló diskurzusokért és egymás biztatásáért. Egyúttal köszönöm a társannotátoraimnak és az adatközlőimnek a kutatásban való részvételüket.

Köszönöm a disszertáció előopponenseinek, Dr. Gál Zitának és Dr. Nemesi Attila Lászlónak a részletes és ötletadó bírállataikat, az értékes javaslataikat, megjegyzéseiket, melyek hozzájárultak ahhoz, hogy a dolgozat megszülethessen.

Köszönettel tartozom az MTA–DE–SZTE Elméleti Nyelvészeti Kutatócsoportnak és az MTA–SZTE–DE Elméleti Nyelvészeti és Informatikai Kutatócsoportnak a támogatásukért. A dolgozat alapjául szolgáló részkutatásokat, az egyes fejezetek és végül a végleges változat létrejöttét az Innovációs és Technológiai Minisztérium ÚNKP-19-3, ÚNKP-21-4, ÚNKP-22-4 kódszámú Új Nemzeti Kiválóság Programjai is támogatták.

Örök hálával tartozom szüleimnek és testvéremnek, szeretetük és türelmük mindig biztos háttérországot jelentett. Köszönöm a barátaimnak, hogy mellettem álltak. Végül, de nem utolsósorban köszönöm drága férjemnek, hogy bátorított és hitt bennem, szeretetével és kedvességével mindig átöklentett a hullámvölgyeken.

A DISSZERTÁCIÓ VÉGLEGES VÁLTOZATA A KULTURÁLIS ÉS INNOVÁCIÓS MINISZTERIUM ÚNKP-22-4 KÓDSZÁMÚ ÚJ NEMZETI KIVÁLÓSÁG PROGRAMJÁNAK A NEMZETI KUTATÁSI, FEJLESZTÉSI ÉS INNOVÁCIÓS ALAPBÓL FINANSZÍROZOTT SZAKMAI TÁMOGATÁSÁVAL KÉSZÜLT.”



## **1. Bevezetés: a téma indoklása, az adatgyűjtés, a kutatási kérdések és a disszertáció felépítése**

A benyomáskeltés az emberek számára ismert és általuk gyakran megnevezett fogalom, hiszen szerepe és hatása az emberi interakcióban/ra megkérdőjelezhetetlen. Ez az állítás azon egyszerű, hétköznapi tevékenységen nyugszik, miszerint a mindennapi életünkben rendszeresen megfigyeljük embertársainkat és emellett mi is megfigyelés alatt állunk. A megfigyelés során értékeljük társaink viselkedését, felruházzuk őket bizonyos tulajdonságokkal, meghatározzuk szerepüket a társas interakcióban, ráadásul társunk kibocsátott benyomásához is idomulunk. Egyúttal a személyközi kommunikációban gyakran ügyelünk viselkedésünkre, irányítjuk a kivetített képeket egy bizonyos benyomás elérése érdekében vagy akár öntudatlanul váltunk ki benyomást – miközben értékelnek bennünket. E tevékenységünk rendkívül összetett és produktív. A benyomáskeltés funkcionálhat motivációként, célként vagy végeredményként és megvalósulhat a tudatosság bármely fokozatán (pl. Duval–Wicklund 1972; Goffman 1955/2008; Leary–Kowalski 1990). Az utóbbi évtizedekben a pragmatikában az udvariasság és az udvariatlanság kutatása igen népszerű területté vált mind a magyar, mind a nemzetközi nyelvészeti vizsgálatokban (pl. Arundale 2013; Bándli 2016; Culpeper 2005, 2011; Haugh 2011, 2013, 2014; Kádár 2013, 2017; Spencer-Oatey 2005; Spencer-Oatey–Franklin 2009; Suszczynska 2007, 2008; Szili 2007; Watts 2003). Az udvariasság és udvariatlanság mint nyelvi tevékenység nagymértékben meghatározza az emberek közti együttműködés hatékonyságát és sikerességét. Napjainkban a legtöbb félreértés, zavar jelentős forrása az, hogy bizonyos társadalmi csoportok, kapcsolatok, előírások eltérő nyelvhasználatot igényelnek.

A benyomáskeltés összetett természetéből fakadóan vizsgálatához szükséges a nyelvészeti pragmatikaelméletek ötvözése a szociálpszichológiai, a konverzációelemzési és a (kritikai) diskurzuselemzési keretekkel, tehát a benyomáskeltés kutatásában az interdiszciplináris szemlélet nélkülözhetetlen. A nyelvhasználat kutatásában hasznos és szükséges a különböző adattípusok integrációja, az adattípusokhoz pedig az írott vagy szóbeli korpuszok, az introspekció és különböző kísérletek stb. tartoznak (Lehmann 2004; Kertész–Rákosi 2008, 2012, 2014; Németh–Nagy C.–Németh T. 2018; Németh T. 2010: 339).

A korábban megállapított benyomáskeltési stratégiák/taktikák típusait és tulajdonságait

jelentős mértékben azok kutatási módszerei határozzák meg. A benyomáskeltés vizsgálatához a szerzők a megfigyeléseikre/ intuícióikra (pl. Goffman 1955/2008), szituációs feladatokra (pl. Ellis et al. 2002), speciális szóbeli diskurzusokra (pl. Archer 2018) vagy multimédiás korpuszokra (pl. Gordon 2011) stb. támaszkodnak, illetve különböző műfajokban (pl. Molek-Kozakowska 2013; Varga 2020a,b) vizsgálják a jelenséget. A benyomáskeltés sokszínűségéből fakadóan természetes, hogy számos benyomáskeltési stratégiával/taktikával találkozhatunk a szakirodalomban. Láthatóvá vált, hogy a benyomáskeltés nemcsak szociálpszichológiai, hanem pragmatikai módszerekkel is vizsgálható jelenség. Noha feltehetőleg a benyomáskeltési eljárások száma korántsem meghatározható és egyúttal az eljárások halmaza bővíthető, hiszen a (lehetséges) beszélői motivációk, a kivetíteni szándékozott képzetek és az interakciók változatossága miatt újabb, s újabb benyomáskeltési taktikákat is megfogalmazhatunk, e dolgozat arra törekszik, hogy többféle, különböző adattípusok és forrástípusok alkalmazásával élesebb képet nyújtson a benyomáskeltés jellegéről.

Az adattípusok elkülönítése nem minden esetben egyértelmű, a rendszerezésükre eltérő megközelítések születtek. Lehmann (2004: 184) meghatározza az elsődleges (primary data) és a másodlagos adatot (secondary data), az előbbihez sorolja a nyers adatot (raw data) és a feldolgozott adatot (processed data), az utóbbi a történeti identitásától (tér- és időbeliségétől) megfosztva absztrahált adat. Jucker (2009: 1615–18) Clark és Bangerter (2004: 25) módszertani terminológiájára alapozva elkülöníti a „karosszék”, a terepmunka és a laboratóriumi módszereket. A „karosszék” módszerhez a kutatói intuíciót, az introspekciót köti, illetve a nyelvhasználóktól interjúval elicított adatokat, míg terepmunkaként nem a kutató által kiváltott adatokat, hanem a természetesen körülmények között megjelenő adatokat tekinti, tehát a terepmunka az empirikus kutatás. Jucker (2009: 1616) a terepmunkán belül további négy megközelítést – azaz adatszerzési módszert – jelöl meg: a jegyzetelő, a filológiai, a társalgáselemzési módszert és a korpuszt. Laboratóriumi módszernek tekinti az elicítációs technikákat, tehát pl. a diskurzuskiegészítéses tesztet vagy a szerepjátékokat, melyek során szükség van az adatközlő együttműködésére.

A Kertész és Rákosi (2009, 2012) által kidolgozott p-modellben a szerzőpáros Rescher (1979) alapján az említett adatszerzési módszerek által nyert adatokat, illetve a különböző elméleteket, a szakértőket, a szemtanúkat, a történelmi forrásokat stb. közvetlen/direkt forrásnak tekintik. Az adat pedig egy olyan plauzibilis kijelentés, melynek a plauzibilitási értéke (a forrás megbízhatóságán alapuló érték) közvetlen forrásból származik, illetve információs tartalom

rendelhető hozzá. A plauzibilitási érték az érvelés során akár változhat is. Kertész és Rákosi (2008, 2012) kiemelik, hogy az adatok elmélet- és problémafüggetlenek, emellett az adatok kiválasztását meghatározza maga az argumentációs folyamat. Németh T. (2010) a p-modellre alapozva kiemeli a közvetlen forrásokból (korpuszából, introspekcióból és kísérletekből) nyert adatok integrációjának szükségességét, az adat és az elmélet közötti kapcsolat ciklikusságát és azt, hogy a különböző közvetlen adatforrásból származó adatok integrációja növeli a hipotézis plauzibilitását (Kertész–Rákosi 2012: 239; őket idézik Németh–Nagy C.–Németh T. 2018: 304), egy elmélet illusztrálására viszont szükséges lehet az adatok közötti szelekció.

A dolgozat létrejöttét elsősorban a fent említett pragmatikai és szociálpszichológiai kutatások motiválták, az azokban (gyakran implicit módon) megjelenő benyomáskeltés kérdésköre és explicit feltárásának szükségessége. A nyelvi benyomáskeltés interperszonális és egyúttal racionális jelenség, mivel nem pusztán a társalgás személyközi funkciójával magyarázható, hanem az interlokútorok nyelvi eszköztáron belüli választásait racionális célok is vezérik (vö. Nemesi 2000, 2011; Verschueren 1999). Emellett a beszélők a társadalmi normáknak kívánnak megfelelni, udvariasnak vagy udvariatlannak vélt nyelvi elemeket használnak abból a célból, hogy a kívánt értékítéletet kiváltsák a partnerekből, és a partnerek visszajelzései megerősítsék az énmegjelenítésükről alkotott képet.

A vizsgálat során különböző adatforrásokat alkalmaztam, melyek a következők: (1) politikai vitaműsorokból álló multimédiás korpusz, (2) kérdőíves felmérés a politikai vitaműsorok alapján, (3) diskurzuskiegészítései teszt, illetve a 3.2.2. fejezetben a nem verbális viselkedésre kitérve (4) multimodális annotációt is bemutatok. A Jucker (2009) értelemben véve a terepmunka ((1); (4)), a laboratóriumi módszerek ((3)), valamint a „karosszék” módszer ((2)) alapján vizsgálódom, továbbá az elemzések során a saját intuícióimra is támaszkodom. Az eltérő adatforrások egyesítésével a (nyelvi) benyomáskeltés egy minél komplexebb leírását kísérlem meg (vö. Bednarek 2011). A multimédiás korpuszt és a multimodális annotációt a 3. fejezetben, a kérdőíves felmérést a 4. fejezetben, a diskurzuskiegészítései tesztet az 5. fejezetben részletesen ismertetem.

Értekezésem célkitűzése a magyar anyanyelvű nyelvhasználók nyelvi benyomáskeltési törekvéseinek feltérképezése az említett diszciplínák együttes alkalmazásával, illetve a különböző adatgyűjtési módszerek által nyert adatok elemzésével a politikai diskurzusban és a hétköznapi



nyelvhasználatban előforduló benyomáskeltési taktikák feltárása (vö. Nemesi 2011). A kutatás tudományos jelentősége elsősorban abban rejlik, hogy a magyar nyelvészeti szakirodalom nem bővelkedik a benyomáskeltésről szóló tudományos munkákban (l. kivételnek Nemesi 1997, 2000, 2011), így a magyar nyelvhasználat ezen aspektusa még kiaknázatlan területnek látszik. Továbbá a kutatás a nyelvhasználat azon sémáit igyekszik feltárni, amelyek a benyomáskeltés köré szerveződnek, ezáltal az eredmények útmutatóként szolgálhatnak a nyelvi benyomáskeltési stratégiák és eszközök felismerésében.

Összességében a disszertációban a nyelvi benyomáskeltést empirikus és kvalitatív vizsgálatnak vettem alá kétféle adatgyűjtési módszerrel, multimédiás korpusszal és elicitált adatokkal (diskurzuskiegészítéssel, kérdőív) dolgozva. A teljes adathalmaz létrehozását több szempont indokolta. Az egyik szempont az, hogy a különböző adatgyűjtési módszerekkel nyert adatok egyesítése megalapozottabb eredményekhez vezethet (vö. Bednarek 2011). A második szempont, hogy a benyomáskeltés jelensége feltételezhetően megjelenik a televíziós beszélgetőműsorokban, a benyomáskeltési szándék és motiváció tulajdonítása a politikusok és politikáról gondolkodók számára indokoltan tűnik. Emellett a multimédiás korpuszban szereplő videók kontextusa, a szociokulturális tényezők és a társalgás holisztikusan elérhető az elemzéshez, valamint a vizsgált videók mások számára is hozzáférhetők (l. Függelék). A diskurzuskiegészítéssel létrehozásának háttérében azon szempont húzódik meg, hogy az elicitált adatok segítségével minél több nyelvhasználó benyomáskeltési módszerei váljanak vizsgálhatóvá eltérő szociológiai változók bevonásával.

Az általam létrehozott multimédiás korpusz 16 politikai vitaműsorból áll. Hat videó a *Magyarul Balóval* c. vitaműsor (RTL Klub) felvételei, négy videót a *Csatt* c. vitaműsorból (ATV), három-három videót a *Csörte* és a *Szabadfogás–Közéleti szövbirkózás* (HírTv) műsorokból választottam ki.<sup>1</sup> A multimédiás korpusz alapján létrehoztam egy olyan kérdőívet,<sup>2</sup> melyben az adatközlőknek a vitaműsorokból származó megnyilatkozásokat kellett értékelniük a benyomáskeltés szempontjából. A diskurzuskiegészítéssel teszt (discourse completion test – DCT)<sup>3</sup> a benyomáskeltési eszközök feltárására törekszik. A tesztet magyar nyelvű egyetemisták töltötték

---

<sup>1</sup> A multimédiás korpusz részletes bemutatását l. a 3.1. fejezetben, illetve a Függelékben.

<sup>2</sup> A kérdőív részletes bemutatását l. a 4. fejezetben.

<sup>3</sup> A DCT részletes bemutatását l. az 5. fejezetben.

ki. Mindhárom adatgyűjtési mód más-más elemzési módszert követelt, eltérő hipotézisek igazolására/cáfolására szolgált, valamint más kutatási kérdés megválaszolására volt alkalmazható. Az adatgyűjtés és az adatok további, új kutatási kérdéseket eredményeztek. Tekintsük a hipotéziseket és a kutatási kérdéseket az adatforrások tükrében!

### 1. Multimédiás korpusz

A multimédiás korpusz politikai vitaműsorokat tartalmaz. A benyomáskeltés korábbi pragmatikai vizsgálataiban (pl. Archer 2018; Bilbow 1997; Chovanec 2021; File 2018; Gordon 2011; Hobbs 2003; Lipovsky 2006) eltérő elméleti keretben, más diskurzustípuson és műfajon vizsgálták a jelenséget, az eredményeik változatosságot mutatnak. A benyomáskeltési stratégiák meghatározását – akárcsak a szociálpszichológia vizsgálatok során láthatjuk – a diskurzustípus jellegzetességei vezérlik, például a bírósági diskurzusok (Archer 2018; Hobbs 2003), a politikai diskurzusok (Simon-Vandenbergen 1996), a különböző interjútípusok (File 2018; Lipovsky 2006) és beszélgetőműsorok (Gordon 2011; Lorenzo-Dus 2005) résztvevői eltérő eszköztárral rendelkeznek. Mindemellett egyes beszédaktusok vagy azok megformálása (vö. Bilbow 1997; Brown–Levinson 1978; 1987), illetve egyes lexikai elemek (Nemesi 2000, 2011; Overstreet–Yule 2001) kiválasztása is más benyomással járhat. Tulajdonképpen a (nyelvi) benyomáskeltéshez rendelhető stratégiák megjelölése elsősorban a vizsgált műfajtól, az adatgyűjtési módtól függ, egyúttal a korpuszban szereplő nyelvhasználók identitása (vö. Spencer-Oatey 2000), a társadalomban betöltött szerepük és a hozzájuk rendelhető szociológiai változók elengedhetetlen szempontok a stratégiák felállításában (l. 2. fejezet). Ebből kiindulva a hipotéziseim a következők:

- (i) politikai vitaműsorokban a műfaj jellemzőiből fakadóan adott (akár eltérő) benyomáskeltési taktikák fedezhetők fel,
- (ii) a műfaj hatással van a nyelvi elemek közötti választásra.

A vitaműsorok meghallgatása, az adatok feldolgozása és lejegyzése során szembetűnő volt az egyidejű beszéd gyakorisága, mely a következő hipotézisekhez vezetett:

- (iii) az egyidejű beszéd és/vagy félbeszakítás jelentős mértékben irányította a vita menetét,

(iv) a jelenség kettéválasztását meghatározza azok kimenetele.

Az említett hipotézisekhez a következő kutatási kérdések társulnak:

(I) Milyen benyomáskeltési törekvésekkel rendelkeznek a beszélők a politikai vitaműsorokban?

(II) Milyen kapcsolat áll fenn a nyelvi választások és a benyomáskeltés között a politikai vitaműsorokban?

(III) Az egyidejű beszéd milyen szerepet tölt be a vizsgált politikai vitaműsorokban?

(IV) Milyen pragmatikai funkciókkal rendelkezik az egyidejű beszéd?

## 2. Kérdőíves felmérés

A kérdőíves felmérés háttérében elsősorban a következő feltevések állnak:

(v) a nyelvi és nyelvhasználati elemek közötti manőverezés befolyásolja, hogy milyen képet alkotunk a beszélőről,

(vi) a megnyilatkozások a szövegkörnyezetből kiemelve, a nyelvi és nyelvhasználati eszközök által hasonló értékítéletet váltanak ki a hallgatóból/olvasóból.

E két hipotézis az alábbi három kutatási kérdést eredményezi:

(V) Milyen értékítéletet váltanak ki a politikai vitaműsorokban elhangzott megnyilatkozások a magyar anyanyelvű fiatal felnőttekben?

(VI) Vannak-e olyan nyelvi és nyelvhasználati elemek, amelyek hatással bírnak a benyomáskeltésre?

(VII) Amennyiben igen, az attitűdök milyen irányba mozdulnak?

## 3. Diskurzuskiegészítési teszt

A diskurzuskiegészítési teszt létrehozását az alábbi két hipotézis motiválta:

(vii) a korábbi, beavatkozásmentes módszereken kívül más módszerrel is érdemes

vizsgálni a nyelvi benyomáskeltést, noha nem a folyamatban lévő társalgásra fókuszál a DCT, viszont arra alkalmas, hogy az adatközlők a korábbi tapasztalataikra való hivatkozás mellett akár gondolat kísérletet vigyenek véghez, miszerint miképp viselkednének az adott szituációban.

(viii) További benyomáskeltési taktikák is felfedezhetők a társalgásban a korábbi szakirodalomban említett motívumok mellett.

A diskurzuskiegészítéssel tesztből nyert eredmények az alábbi kutatási kérdések megválaszolására szolgálnak:

(VIII) Vannak-e szükséges és elégséges feltételei a benyomáskeltésnek, milyen feltételek mellett valósul meg szükségszerűen a benyomáskeltés?

(IX) Feltárható-e a benyomáskeltési motiváció a nyelvi viselkedés mögött?

(X) Egy adott szituációban a beszélők választása egy meghatározott taktikára esik-e, azaz megjósolható-e a benyomáskeltés?

(XI) Milyen benyomáskeltési taktikák nevezhetőek meg a DCT szituációi alapján?

A disszertáció felépítése a kutatási folyamatot tükrözi, illetve az eltérő adatgyűjtési módszerek, a vizsgált adatok és a kutatási kérdések egymástól való kölcsönös függése külön fejezetek szükségességét eredményezték. A kutatási kérdéseket a hozzájuk kapcsolódó módszerek bemutatásával egyidejűleg válaszolom meg a dolgozatban. A PhD-kutatásom kezdeti szakaszát a szociálpszichológiai és a nyelvészeti megközelítések feldolgozása határozta meg, illetve a nyelvi benyomáskeltés vizsgálata elsősorban a politikai vitaműsorokra összpontosult. Míg a kutatás későbbi szakaszaiban a nyelvi benyomáskeltés vizsgálatát más aspektusból igyekeztem megközelíteni, ezért kérdőíves felmérést hajtottam végre, melyben magyar anyanyelvű fiatal felnőttek értékeléseit elemeztem. Ezt követően a nyelvi benyomáskeltés sokszínűségéből, valamint a megfigyeléseim során és a szakirodalomban megjelenő benyomáskeltési stratégiák és taktikák változatosságából fakadóan a nyelvi benyomáskeltés produkciós oldalának feltérképezése került a

kutatásom középpontjába, melynek vizsgálatához a DCT-módszer bizonyult alkalmasnak.

A disszertáció a következő fő egységekre tagolható. A második fejezetben az elméleti háttérrel ismertetem, körüljáróm a szociálpszichológiai és a nyelvészeti megközelítéseket a benyomáskeltés tükrében. Röviden felvázolom a szociálpszichológia tárgyát és a benyomáskeltésre (vagy énmegjelenítésre) vonatkozó szociálpszichológiai definíciókat, valamint az általuk megnevezett benyomáskeltési stratégiákat/taktikákat (l. 2.1., 2.2. fejezetek). Emellett leírom a benyomáskeltés helyét és szerepét a nyelvészetben, részletesen ismertetem a pragmatikaelméletek egyik népszerű ágazatát, az udvariasság/udvariatlanság-elméleteket és azok lehetséges viszonyát a benyomáskeltéssel (l. 2.3. fejezet). Továbbá meghatározom az általam alkalmazott nyelvi benyomáskeltés definícióját (l. 3.2.4. fejezet).

A harmadik fejezetben a politikai vitaműsorokat elemzem a nyelvi benyomáskeltés szempontjából, korábbi kutatásokat módosítva és kiegészítve (Szabó 2018). A politikai vitaműsorok feldolgozásával egyidejűleg megvizsgálom a nyelvi viselkedést és az egyidejű beszéd pragmatikai funkcióját (III.; IV. kutatási kérdés, l. 3.2.1. fejezet), melynek alapjául korábbi dolgozatom szolgál (Szabó 2021b) Áttekintem a nyelvi választásokat a szavak és a szintaktika szintjein (II. kutatási kérdés, l. 3.2.3. fejezet). A harmadik fejezet tartalmaz egy kitekintő szakaszt (l. 3.2.2. fejezet), mely nem tartozik szervesen a disszertáció gondolatmenetéhez, ugyanakkor a benyomáskeltés jelenségéhez különösképpen, mivel ebben a fejezetben röviden bemutatom a nem verbális viselkedés szerepét, illetve a politikai vitaműsorok feldolgozásával párhuzamosan létrehozott multimodális annotációs keretet (Szabó–Béres–Guba 2020), mely a beszélgetőműsorokban megjelenő kézi gesztusok leírására szolgál. Továbbá heurisztikusan megállapítom ebben a specifikus műfajtypusban megjelenő benyomáskeltési taktikákat (vö. Szabó 2020), illetve az eltérő benyomáskeltési eljárásokat (I. kutatási kérdés, l. 3.2.4., 3.2.5. fejezetek).

A negyedik fejezetben a kérdőíves felmérés céljait, módszerét és eredményeit ismertetem. A kérdőíves felmérés célja annak vizsgálata, hogy a politikai vitaműsorokban elhangzott megnyilatkozások milyen benyomást keltenek a magyar anyanyelvű fiatal felnőttekben (V. kutatási kérdés). E kérdőív újdonságnak minősül a benyomáskeltési vizsgálatokban, mivel a benyomáskeltés értékelői oldalára fókuszál, megvizsgálja az egyes benyomások (értékelések) és nyelvi elemek közötti lehetséges kapcsolatot (VI., VII. kutatási kérdés) (l. 4.11. fejezet).

A következő szakaszban az általam létrehozott, a nyelvi benyomáskeltésre fókuszáló 20 szituációt tartalmazó, a benyomáskeltés produkciós oldalára fókuszáló diskurzuskiegészítéses

tesztet, a felvétel során tapasztalt módszertani problémákat (VIII., IX. kutatási kérdés, l. 5.1. fejezet) és a teszteredményekből meghatározható nyelvi benyomáskeltési taktikákat tárgyalom (X., XI. kutatási kérdés, 5.2., 5.3. fejezetek), melyek korábbi vizsgálatok tárgya volt (Szabó 2021a,c,d; Szabó 2022).<sup>4</sup> E teszt szintén újdonságnak tekinthető a benyomáskeltés vizsgálatában. Míg az előző szakaszokban a politikai vitaműsorokban megjelenő nyelvi benyomáskeltést és taktikáit jellemzem (l. 3. fejezet), a diskurzuskiegészítéses teszt a hétköznapi nyelvhasználatot veszi górcső alá, a szituációk a magyar egyetemisták lehetséges élethelyzeteire vonatkoznak. A korábbi szakirodalomban megnevezett taktikák jelentős mértékben megjelennek a teszt eredményeiben, emellett újabb taktikák is megnevezhetők. Ezt követően a két különböző diskurzustípust (politikai és hétköznapi) összehasonlítom, összevetem az elemzési módszereket, illetve bemutatom és illusztrálom a nyelvi benyomáskeltés szempontjait (l. 6. fejezet). Az utolsó fejezetben összegzem a disszertáció eredményeit (l. 7. fejezet).

Összefoglalóan, a disszertáció elsősorban kvalitatív paradigmát követ, a nyelvi benyomáskeltés leírására, a nyelvi és nyelvhasználati eszközök által kiváltott lehetséges benyomások feltárására törekszik, illetve arra keresi a választ, hogy milyen nyelvi benyomáskeltési taktikákat alkalmaznak a magyar nyelvhasználók. A disszertáció a benyomáskeltés produkciós és értékelői oldalára egyaránt fókuszál. Az értekezés a benyomáskeltés nyelvészeti elemzésén túl a benyomáskeltés szempontjából újdonságnak minősülő adatgyűjtési módszerekből és azok eredményeiből adalékot szolgál az interperszonális kommunikáció kutatásához.

---

<sup>4</sup> A 2., 3., 5. fejezetekben a hivatkozott munkáimat (Szabó 2018; Szabó 2020; Szabó 2021a,b,c,d.; Szabó 2022; Szabó–Béres–Guba 2020) a disszertációban szövegszerűen is felhasználtam.

## 2. Elméleti háttér

### 2.1. A szociálpszichológia és a nyelvészet

A szociálpszichológia a társas viselkedés tudománya, ezért a társadalom- és a kognitív tudományokhoz is sorolható. A társas viselkedés vizsgálatára további tudományágak is felsorakoztathatók, mint például a nyelvészet, a kommunikációtudomány, antropológia, vagy a szociológia, ezek a tudományok egymással szoros kapcsolatban állnak. Elméleti háttérük, módszertanuk, eredményeik kiegészíthetik egymást, a szociálpszichológia interdiszciplináris viszonyban áll az említett tudományágakkal.

A szociálpszichológia elsődleges céljai között szerepel az a törekvés, hogy megértse az egyén viselkedésének, érzelmeinek, gondolatainak természetét és azok létrejöttének okait egy társas szituációban, valamint további célja annak a vizsgálata, hogy a társadalmi környezet milyen módon befolyásolja a viselkedést, az érzelmeket és a gondolatokat mind az egyén számára, mind az egyén részéről (Bordens – Horowitz 2008; Branscombe – Baron 2017; Hogg–Vaughan 2018). Csepeli (2001: 1–8) a szociálpszichológia tárgyának meghatározásakor számos megközelítést felsorakoztat, melyekben közös az egyén viselkedését befolyásoló szociális (társas, más személyek) tényezők jelentőségének kiemelése, illetve azon állítás, hogy az egyén a társadalmi rend és struktúra inherens része (vö. Buda 1994; Mead 1973; Pataki 1976). Mindazonáltal, hogy a szociálpszichológia a társas szükségletekkel, a társadalmi megismeréssel és értékeléssel, a szociális lét kölcsönhatásaival foglalkozik, hangsúlyt fektet a nagyobb csoportok közötti konfliktusok, előítéletek, sztereotípiák és a mögöttük meghúzódó jelenségek vizsgálatára. A szociálpszichológia a szociális interakcióit rendezettnek és előrejelezhetőnek tekinti, melyet részben az egyének szabályoznak, részben az egyének egy szabályrendszer követnek (Csepeli 2001).

Természetesen a társadalmi kontextus, azaz az adott kor, a kultúra, a vallás stb., és az egyéni tapasztalatok együttesen formálják az egyén identitását, amely kihatással bír az egyén szociális (társas) viselkedésére, egyúttal a nyelvhasználatára is (Bordens – Horowitz 2008; Branscombe – Baron 2017). Mindemellett az egyén szociális kognícióval rendelkezik, mely kognitív folyamatok során a társadalmi kontextusban értelmezi a körülötte lévő eseményeket, egyúttal az egyén a szociális percepció képességével is bír, hiszen az őt körülvevő egyének cselekedeteit és

megnyilatkozásait értelmezi (Bordens–Horowitz 2008: 5). E képességek elengedhetetlenek az énmegjelenítési/benyomáskeltési motivációval bíró vagy az énmegjelenítő/benyomáskeltő hatással rendelkező cselekedetek értékeléséhez, illetve az (óhajtott) énmegjelenítés/benyomáskeltés megteremtéséhez. Egyúttal a szociálpszichológiai megközelítések szükségesek a benyomáskeltés nyelvészeti vizsgálatának kiegészítéséhez, mivel a társadalom és a társadalmi kontextus hat az individuumba és az ő nyelvi választásaira. A nyelvi választások mögött meghúzódó folyamatok, motivációk nyelvészeti magyarázásához egy komplex, interdiszciplináris attitűdre van szükség.<sup>5</sup>

Számos nyelvészeti terület alkalmaz szociálpszichológiai megközelítéseket és módszereket. A nyelvészeti területek felsorolása és ismertetése korántsem elégséges ebben a fejezetben, csupán két irányvonalat mutatok be röviden abból a célból fakadóan, hogy hangsúlyt fektethessek a nyelvészeti kutatások interdiszciplináris voltára, vagyis a szociálpszichológiai és nyelvészeti kutatások metszetére.

Elsőként kiemelem a szociolingvisztikát, amely szorosan kapcsolódik a szociálpszichológiához. A szociolingvisztika fő célja, hogy a társadalom és a társadalmi szereplők nyelvhasználata közötti összefüggéseket feltárja. A beszélők nyelvhasználatát lényegesen befolyásolja a társadalmi–kulturális kontextus, a szociolingvisztika pedig külön hangsúlyt fektet a kisebbségi nyelvek, a pidzsin- és kreolnyelvek, a kétnyelvűség vizsgálatára, melyet a szociálpszichológiai nézőpont is kiegészíthet. Példának nézzünk egy kisebbségi nyelvhasználót, akinek az identitását a környezete jelentős mértékben befolyásolja, nyelvhasználatát meghatározza a körülötte lévők viselkedése, illetve esetleges korábbi találkozása különböző sztereotípiákkal.

A másik nyelvészeti diszciplína pedig a (kritikai) diskurzuselemzés, melynek egyik alapállítása szerint kapcsolat áll fenn a társadalom és a nyelv között (Halliday 1978), a nyelv funkcióként való magyarázata azonban eltérő a különböző (társadalmi) kontextusokban (vö. Simon-Vandenberg 1996; 2014). Noha a diskurzusmeghatározások, tehát maguk a diskurzusfelfogások korántsem egységesek,<sup>6</sup> a diskurzushoz inherensen kapcsolódónak tekintik a

---

<sup>5</sup> Ezt igazolja Nemesi (2011: 85) álláspontja is, miszerint „*az udvariasság, akárhogyan is határozzuk meg, nem pusztán nyelvi, hanem szociálpszichológiai jelenség, amely leképeződik a nyelvhasználatban.*”

<sup>6</sup> Bloor és Bloor (2007: 6–7) szerint hat fő diskurzusfelfogást különíthetünk el. Az első felfogás szerint a diskurzus a nyelvészeti leírás legnagyobb egysége, tehát a fonéma, a morféma, a szó, a frázisok, a mellékmondatok, a mondatok



koherenciát és a kontextust. A kontextus formálja a diskurzust, egyúttal a diskurzus is alakítja a saját kontextusát.<sup>7</sup> A kritikai diskurzuselemzés (critical discourse analysis – CDA) a különböző tudományágak bevonásával a hatalmi aszimmetria mechanizmusait tárja fel. A CDA kiemelkedő alakja, van Dijk (1993) szerint diskurzustulajdonságok által egy epizodikus modell jön létre egy kisebb csoportról, viszont ezt személyközi viszonylatokban is alkalmazhatjuk, mivel az esemény reprezentációjának strukturális eszközeivel (ágensség, az esemény ideje vagy az interperszonális tér) befolyásolhatjuk egy-egy személy, esemény mentális reprezentációját (Semin 2000/2008), azaz akár egy személy benyomását is.

## 2.2. Az énmegjelenítés/benyomáskeltés a szociálpszichológiában

Az énmegjelenítés és/vagy benyomáskeltés<sup>8</sup> a mindennapi életünket átszövő jelenség. Az énmegjelenítés/benyomáskeltés jelen van az iskolánkban, a munkahelyünkön, a baráti társaságunkban, a családi életünkben, sőt a saját magunkról alkotott képpel is kölcsönhatásban van. Ahogy Asch (1946: 258) szociálpszichológus is megjegyzi, amint rátekinünk egy személyre, egy bizonyos benyomás alakul ki bennünk a személy jelleméről, felruházuk különböző vonásokkal, véleményt formálunk róla, ez az ún. első benyomás.

Az énmegjelenítésre/benyomáskeltésre nemcsak mikroszinten tekinthetünk, hanem

---

és a szöveg fölött áll. Szűkebb megközelítések szerint a diskurzus a nyelvhasználat megnyilvánulása, maga a beszéd, vagy akár csak a szóbeli interakció, ugyanakkor tágabb perspektívából tekintve multimodális interakció, vagy a teljes kommunikációs esemény. Egyúttal a diskurzust a különböző kontextusokban elvárt kommunikációnak (terület, regiszter) is tekintik. Habár a diskurzusfelfogások eltérőek, általuk képet kaphatunk arról, hogy milyen szempontok alapján közelíthetjük meg azt, tehát a szóbeliség–írásbeliség spektruma mellett vegyük figyelembe az eltérő műfajokban megjelenő sajátosságokat (intézményesített–hétköznapi társalgás), illetve érdemes a diskurzus résztvevőinek interakcióját komplexen, az eltérő modalitásokat együttesen elemezni.

<sup>7</sup> Itt a kontextust többféleképpen értelmezhetjük. A kontextus mint világ formálja a diskurzust és fordítva, akár csak a nyelv alakítja a diskurzust és a diskurzus a nyelvet. A diskurzus hatással van annak résztvevőire, a jövőbeli diskurzusokra, a médium lehetőségeire és a diskurzusból eredő lehetséges célokra, ugyanakkor a diskurzus résztvevői, a közvetítő médium, maga a szándék is formálják a diskurzust (Eisenhart–Johnstone 2008: 11), tehát a diskurzus egy dinamikus, állandóan változó jelenség, amely folyamatos interakcióban van a ráható aspektusokkal.

<sup>8</sup> Az *énmegjelenítés* és a *benyomáskeltés* terminusok nem feltétlen különülnek el a szakirodalomban, az ismertetett definíciók gyakran átfedésben állnak egymással, szinonimaként funkcionálnak, ezért a szerző(k) meghatározásainak megfelelően alkalmazom azokat. A disszertációban a saját vizsgálatok során a *benyomáskeltés* terminust használok.

makroszinten is, hiszen az énmegjelenítés/benyomáskeltés kiterjed(het) arra is, hogy melyik és milyen jellegű termék kelti fel az érdeklődésünket, milyen attitűdöt váltanak ki bennünk egyes csoportok, intézmények, melyik politikus válik szimpatikussá számunkra. E felsorolás pusztán az értékelői oldal szerepét érzékeltette, de a benyomáskeltés/énmegjelenítés hatással bír arra, hogy a környezetünkben, vagy a társadalomban milyen szerepet töltünk be, hiszen a hatásos benyomáskeltéssel a munkaerőpiacon is sikeresebbek lehettünk (vö. Sharp–Getz 1996). Ehhez ismernünk kell azt, hogy milyen a kívánt kép az adott környezetben és ez miképp viszonyul a jelenlegi képünkhöz.

Az énmegjelenítés/benyomáskeltés felismerése korántsem újkeletű jelenség. Erről árulkodnak az illemirodalmi (művelődéstörténeti és egyben nyelvészeti) források. E társalgási útmutatókban, tanácsadó munkákban olyan javaslatokat olvashatunk, melyek a helyes vagy udvarias viselkedésre vonatkoznak, illetve megjelennek bennük a (nyelvi) benyomáskeltési eszközök.<sup>9</sup> A szociálpszichológusok által is idézett, Shakespeare *Ahogy tetszik* (1599) című művéből ismert néhány sor szintén a benyomáskeltés jelenségének ismeretét tükrözi:

*Színház az egész világ,*

*És színész benne minden férfi és nő:*

*Fellép és lelép: s mindenkit sok szerep vár*

*Életében.*

(ford. Szabó Lőrinc)

A fenti idézet a színház metaforájára épít, miszerint az emberek számos szereppel rendelkeznek, melyek mind az aktuális szituációtól, mind az adott életszakasztól függően váltakoznak, tehát egy személynek párhuzamosan és az idő múlásával is több szerepe lehet. E metafora a későbbiekben is kulcsfontossággal bír a benyomáskeltés vizsgálatában.

Erving Goffman (1955/2008) korábbi munkájában – amelyre később a dramaturgiai modell is épül– megalkotja a homlokzat fogalmát. Goffman (1955/2008: 11) szerint a társas interakció

---

<sup>9</sup> Magyarországi illemirodalmi könyvre példaként hozható Kalocsa Róza *Az illem könyve* című, 1884-ben megjelent munkája, Gonda Béla *Jó modor – jó társaság. Az úri elegáns élet művészete* című könyve 1920-ból, Köves J. Julianna 1985-ös munkája, az *Illik tudni. A kulturált viselkedés szabályai* vagy napjainkból Veszelszki Ágnes (2021) *Illemkalauz. Protokolltanácsok mindennapi és kevésbé mindennapi helyzetekre* c. könyve.

résztevője egy olyan (mind a verbális, mind a nem verbális cselekedeteire vonatkoztható) vonalat hordoz kapcsolataiban, amellyel kifejezheti egy-egy szituációról alkotott képét, illetve a saját magára vonatkozó értékelését. A homlokzat (face) azon társadalmi értékek gyűjteménye, melyet a beszélő magának, illetve partnerei a beszélőnek tulajdonítanak, továbbá az interlokútor énképe, melyet akarva vagy öntudatlanul projektál társainak (Goffman 1955/2008: 11–3). Az interlokútor törekszik a homlokzat fenntartására, ebben az esetben a homlokzat konzisztens az interlokútor belső világával. Ehhez a konzisztenciához hozzájárulnak a külvilágból, a társas interakciókból érkező értékelések, ítéletek, továbbá az egyén percepciója arról, hogy hol foglal helyet az adott társadalomban. Az egyén tart attól, hogy elveszíti a homlokzatát, ugyanakkor a homlokzat nem pusztán az adott pillanat, szituáció konstruktuma, hiszen az adott homlokzat fenntartásához az is szükséges, hogy a korábbiakban az egyén tartózkodjon az általa nem morálisnak ítélt cselekedetektől.

Előfordul, hogy az egyén rossz homlokzatot mutat, tehát olyan képet bocsát ki vagy olyan információ kerül elő az egyénről, amely nem konzisztens az általa képviselt vonallal. Ez olyan esetekben fordul elő, melyekben az egyén nem áll készen az adott vonal vitelére, vagy nem elégíti ki az interakció résztvevőinek elvárásait. A rossz homlokzat mutatása vagy a homlokzat elvesztése szégyenérzetet és zavart válthat ki az egyénből, míg ezzel szemben a sikeres homlokzat fenntartása magabiztossággal látja el az egyént (Goffman 1955/2008: 12–13).

Goffman a homlokzatóvást a társas érintkezés feltételének tekinti, amely olyan cselekedetek halmaza, melyeket azért viszünk véghez, hogy összhangban maradhassunk az általunk mutatott vonallal (Goffman 1955/2008: 15). A homlokzatóváson belül Goffman azt is megjegyzi, hogy az eltérő szubkultúrákban, társadalmakban más módszereket alkalmaznak az interlokútorok a homlokzatóvás érdekében, tehát a homlokzat kultúraspecifikus jegyekkel bír, így egy cselekedet, amely az egyik kultúrában homlokzatvesztéssel jár (vö. Bilbow 1997), a másik kultúrában nem feltétlen, példaként tekinthetünk a kollektivisták és az individualisták társadalmakban megjelenő, az egyén tulajdonságaira, értékeire vonatkozó különbségekre. Goffman külön hangsúlyozza, hogy az egyén két nézőponttal rendelkezik, miszerint az egyik az, hogy az egyén a saját homlokzata érdekében védekező beállítottsággal, míg társai arculatának érdekében védelmező beállítottsággal bír. E megközelítést később a nyelvészeti udvariassági elméletek, különösképpen a Brown és Levinson (1978, 1987) által kidolgozott keret is kölcsönzi.

Goffman (1959) *Az én bemutatása a mindennapi életben*<sup>10</sup> című szociológiai műve az említett színházi metaforára épül. Goffman (1959) a személyközi kommunikáció stratégiáit és a társas viszonyokat elemezve létrehozta a dramaturgiai modellt. A dramaturgiai modell szerint a társas interakció a színház metaforájának segítségével jellemezhető. Az elmélet szerint az interlokútorok különböző szerepeket alakítanak, eltérő jelmezeket és maszkokat viselnek, amelyek az adott előadáshoz megfelelnek, illetve a díszletekkel képesek formálni a környezetüket (Goffman 1959: 13). Az egyén megjelenése (appearance) azon stimulusokra utal, melyekkel az egyén társadalmi státuszát meghatározhatjuk, míg a mód (manner) azon stimulusokat jelöli, melyek az előadó interakcióban betöltött és elvárt szerepére figyelmeztetnek. A megjelenés és a mód közötti konzisztenciát elvárják az interlokútorok, míg a beállítások (settings), a megjelenés és a mód közötti koherenciára számítanak. Az alakítás (performance) a résztvevő azon cselekedeteinek összessége, melyeket az adott alkalommal véghez visz, a társas interakcióban a társai befolyásolására szolgál. Továbbá az egyén egy személyes homlokzattal bír (personal front), amely az azonosításához alkalmas tulajdonságokat tartalmazza, idesorolható az öltözet, a nem, a kor és a rassz stb. (Goffman 1959: 14–6). Mindemellett az interakció résztvevőit a nyilvános szerepléseik alatt a forgatókönyvek ismétlődése segíti, így a rendszeresen ismétlődő szituációk lebonyolítása is egyszerűbbé válik, melyek egyúttal a rituális szervezettséget szolgálják.<sup>11</sup> Ilyen forgatókönyvnek tekinthető a vendég-pincér, az orvos-beteg, utas-jegypénztáros stb. között lezajló szituáció, a résztvevők pedig kölcsönös tudással rendelkeznek, miszerint ismerik a saját szerepük és a partner szerepének kielégítéséhez társuló elvárásokat. A társas interakcióban megjelenő szerepjátszás benyomáskeltést von magával. Ugyanakkor előfordul, hogy az egyén nem elégíti ki az elvárásokat és megpróbálja elrejteni a hibákat. Erre a jelenségre Goffman (1959: 27–30) felsorakoztat néhány dramaturgiai stratégiát, melyek a következők: (1) az egyén eltitkolja azon kedvteléseit, megtakarított vagyonát, amelyek nem vetnek jó fényt rá, (2) az egyén elhallgatja a hibáit, különösképpen azokat, melyek a tevékenységével (hivatásával) állnak kapcsolatban, megelőzve az inkompetens kép kialakulását, (3) az egyén csupán a cselekedetének, tevékenységének a végkifejletét, eredményét emeli ki, az eredményhez vezető utat pedig elkendőzi, (4) az egyén a

---

<sup>10</sup> A munka angol címe: *The Presentation of Self in Everyday Life*.

<sup>11</sup> Goffman az arculatmunka leírása során a durkheimi (1915) rítuselméletet (negatív–pozitív rítusok) veszi alapul.

helytelen, illegális, kegyetlen alakításait, háttérmunkáit igyekszik elrejtetni, (5) az egyén az egyik értéket feláldozza egy másikért, annak érdekében, hogy a legfontosabb követelményt kielégítse, (6) az egyén nyomatékosítja, kiemeli az előzékeny motivációit.

Goffman (1959: 10–1) megkülönbözteti az őszinte alakításokat (sincere performances) a cinikus alakításoktól (cynical performances). Az előbbi a begyakorolt forgatókönyvekre vonatkozik (well-practiced), melyekben az egyén könnyedén felveszi a szerepet, például az orvos a rendelőben, mivel mind az egyetemi évek, mind a rezidensképzés során begyakorolta a rendelőben való megfelelő, elvárt viselkedést és automatikusan betölti a szerepét, követi a forgatókönyvet. Míg az utóbbi szerint az egyén tudatosan „úgy ad elő”, hogy egy bizonyos benyomást keltsen a társaiban, elsősorban egy idegen helyen, például az első egyetemi szemináriumon való bemutatkozás vagy egy állásinterjú során, ahol az interaktor a megjelenésére, a viselkedésére és a beszédére tudatosan ügyel. Noha Goffman szerint az ember folyamatosan „előad”, maga az előadás és az énmegjelenítés nem manipulatív, hanem az egyén egy adott cél elérésére törekszik egy adott szituációban. Egyúttal az emberek folyamatosan információkat osztanak meg magukról, tulajdonságaikról tudatosan vagy öntudatlanul (Goffman 1961), így az információ kibocsátása elkerülhetetlen.

Edward E. Jones (1964) ugyancsak a benyomáskeltés/énmegjelenítés jelenségével foglalkozó szociálpszichológus a társas viselkedés alapfolyamatának tekinti a megkedveltetés motívumát az énmegjelenítés szemszögéből, amely olyan stratégiai viselkedési formák osztálya, mellyel a résztvevő a saját vonzerejét fokozza és a partner befolyásolására törekszik. Jones a megkedveltetésre törekvő személy csekedeteire taktikai osztályokat nevez meg, miszerint az egyén (a) bókkal illeti társait, (b) alkalmazkodik, (c) énmegjelenítést visz véghez, (d) szívességet tesz. Jones és Pittman (1982) Goffmanhoz hasonlóan az énmegjelenítésre vonatkoztatva kategóriákat (taktikákat) határoztak meg, amelyek az egyén motivációi köré csoportosulnak.

Jones és Pittman (1982) taxonómiájában a következő kategóriák szerepelnek:

- (1) önreklámozás, az egyén a saját kompetenciájáról meggyőzi a társait;
- (2) megkedveltetés, az egyén a társai szeretetét, kedvelését igyekszik elérni;
- (3) megfélemlítés, az egyén veszélyesnek kíván tűnni;
- (4) példamutatás, az egyén az erkölcsi tisztelet kivívására törekszik;

(5) szájalomkeltés (könyörgés), az egyén társaiban a sajnálatot vívja ki.

A fenti taxonómiában szereplő elemek arra utalnak, hogy a társas interakció résztvevői néhány tulajdonság képzetének kiváltására törekednek, melyeket öt fő kategóriához lehet rendelni, és amelyek inherensen érzelmeket váltanak ki a partnerből. Ezt a taxonómiát további elemekkel lehet bővíteni: Gibson és Sachau (2000) idesorolja még pl. a bocsánatkérést, a mentségek keresését, a fokozást, a cáfolást és a megtévesztést is.

A szakirodalomban a benyomáskeltés/énmegjelenítés meghatározásakor a tudatosság fogalma központi szerepet tölt be. Ehhez azonban megemlítendő, hogy az egyénnek rendelkeznie kell azzal a tudással, miszerint el tudja magát helyezni a társadalomban, közösségben. Az énpercepció elmélete (self-perception theory) szerint az interlokútor a viselkedése megfigyelésével az attitűdjeire és attribúcióira következtet (Bem 1965; idézi Greenberg és társai 2015: 162–3). Míg az öntudatosság elmélete (self-awareness theory) szerint az egyén minél inkább figyel magára, az énré (self), a figyelem, tudatosság (internális fókusz) befolyásolja az egyén viselkedését, egyúttal annak attitűdjét, céljait, értékeit (Duval–Wicklund 1972, idézi Greenberg és társai 2015: 168–9). Az egyén önmonitorozás (self-monitoring) képességével alkalmazkodik a különböző hallgatóságához (gyakran meg is választja azt) és ahhoz megfelelően választja ki az énmegjelenítési stratégiát (Greenberg és társai 2015: 219), az önmonitorozás ún. kontroll az énmegjelenítés fölött, melyben egyéni különbségek állnak fenn (Baron 1989; Snyder 1974; Snyder–Gangestad 1986).

Snyder (1974) egy 25 elemből álló skálát hozott létre az önmonitorozás vizsgálatára az egyéni különbségek alapján, miszerint minél magasabb pontszámot ér el az egyén, annál nagyobb az önmonitorozás képessége. Minél magasabb az önmonitorozás, az egyén annál jobban képes alkalmazkodni a viselkedésével, a megjelenésével az adott kép eléréséhez, míg alacsony önmonitorozással ennek az ellentettje áll fenn, ráadásul a magasabb önmonitorozással élők inkább pozitív benyomáskeltési stratégiákat alkalmaznak (Bolino–Turnley 2003). Mindemellett a minél nagyobb önmonitorozás során az interlokútorok valószínűen úgy alkalmazzák a szociális információkat, hogy kedvezőbb benyomást érjenek el és a partnerük benyomását bírálhassák, a viselkedésük pedig a szituációnak megfelelő, ráadásul jobb nyelvi képességeket mutatnak be, mivel nagyobb tudással rendelkeznek a társadalmi forgatókönyvekről (Tyler és társai 2015: 206–

7).

A tudatosság központi szerepéből és mértékéből fakadóan a szociálpszichológusok elkülönítik az énmegjelenítést és a benyomáskeltést egymástól. Schlenker (1980) monográfiájában jegyzi, hogy a benyomáskeltés azon tudatos vagy öntudatlan törekvés, mellyel ellenőrzés alá vonjuk az általunk kibocsátott képeket, melyek lehetnek énvonatkozásúak, az énvonatkozású képzetek az énmegjelenítés fogalma alá kerülnek. Schneider (1981: 25–6) pedig a benyomáskeltéshez azon jelenséget jegyzi, miszerint az egyén hatással bír a célszemély az egyénről nyert észlelésére, ezt különböző eszközökkel segítheti. Míg az énmegjelenítés során az interlokútor manipulálja a saját magáról kibocsátott információkat és célorientált tevékenységként definiálható. Később Schlenker és társai (1996), Schlenker és Pontari (2000), Schlenker (2012) szintén megkülönbözteti az énmegjelenítést és a benyomáskeltést egymástól, az előbbi szerint az emberek kontrollálják a magukról kibocsátott benyomásokat, míg az utóbbi szerint a benyomáskeltés nem más, mint a hallgatósággal megosztott információk kontrollálása egy cél elérésének érdekében, de a benyomáskeltés kiterjeszhető egy csoportra, egy eseményre vagy egy eszmére. Connolly-Ahern és Broadway (2007) a benyomáskeltést szintén célorientált tevékenységnek tekintik, mely során az egyén a vele kapcsolatos információkat ellenőrzi és szabályozza, elsősorban a közönség számára releváns információkat osztja meg (vö. Leary 1989). Míg de Janasz és társai (2006) folyamatként tekintenek a benyomáskeltésre, mellyel befolyásoljuk a partner tevékenységeink által kiváltott reakcióit és a rólunk alkotott képzeteket. Az előbbieket részben azt sugallják, hogy a benyomáskeltés megtevesztő, félrevezető tevékenységként is kezelhető (Shulman 2007: 12, idézi Provis 2010: 200), sőt a benyomáskeltés érdekében az interlokútor gyakran hazudik is, annak érdekében, hogy fenntartsa az arculatát a közönsége előtt (Greenberg és társai 2015: 218).

Az önmagunkról való tudást különböző motivációk alapozzák meg. A szociálpszichológusok a motivációkat rendszerezve három osztályt határoztak meg. Az egyik az önértékelés (self-assessment), miszerint az egyén keresi az énről a megalapozott, érvényes információkat, a másik az öngigazolás (self-verification) eszköze, azaz a konzisztens információ keresésével a magukról szerzett ismereteket alátámasztják, míg a harmadik azon tevékenység, mellyel az egyén kihangsúlyozza az előnyös információkat (self-enhancement) (Trope 1986, Shaw 1987, Chen és társai 2004, Kunda 1990, őket idézi Hogg–Vaughan 2018: 134–6). A felsorolt motivációk jelentős mértékben meghatározzák az énmegjelenítés/benyomáskeltés érdekében

alkalmazott viselkedési formákat, mivel az egyén az önértékelés során monitoroz, ellenőrzi a kibocsátott információkat, az önigazolással az eddigi kibocsátott képeket megismétli, míg az előnyös információk kihangsúlyozásával nyomatékosítja az elért benyomásokat.

Az egyén a körülötte lévő jelenségeket, tárgyakat, személyeket és eseményeket értékeli, melyek irányába az egyén különböző hozzáállással, viszonyulással, azaz attitűddel rendelkezik. Más megközelítésben az attitűd hitek, érzelmek, viselkedési formák viszonylag maradandó gyűjteménye, melyek bizonyos, társadalmilag jelentős tárgyakra, csoportokra, eseményekre vagy szimbólumokra irányulnak (Hogg–Vaughan 201: 154). Az attitűd maga lehet állandó vagy a helyzettől függően változó, valamint az egyén bírhat határozott vagy kevésbé határozott, bizonytalan attitűddel egyaránt (Schwarz–Bohner 2001; Tormala–Rucker 2007), az attitűd a negatív vagy a pozitív pólusba irányulhat. A helyzettől függően változó attitűdre egyszerű példaként felhozható az a több korszakot átélő politikus, akinek az évek, évtizedek alatt megváltozik egy társadalmi jelenségre irányuló attitűdje (részben) a környezete változásának hatására. Előfordul, hogy az egyén határozott, negatív attitűddel tekint például a gyorsételekre, ezt akár alátámasztják az olvasmányélményei is, míg az étkezés és az életmód témakörökben kevésbé jártas vagy érdekelt egyén bizonytalan attitűddel fordul a gyorsételek irányába. A tudatosság szempontjából elkülöníthetők az explicit és implicit attitűdök, az előbbiek kézzel foghatók, tudatosak, míg az utóbbiak kevésbé kontrollálhatók és akár hozzáférhetetlenek is (Branscombe–Baron 2017: 164). Az attitűdöket feltárhatjuk a nyelvi kategória-modell és a nyelvi elfogultság modell segítségével (Maas 1999/2008; Semin 2000/2008; ld. lentebb). Az egyén (nyelvi és nem nyelvi) viselkedését befolyásolják az attitűdjei, a viselkedése pedig hatással van a kibocsátott képre, az elérni kívánt benyomásra, valamint az egyén tudatosan megoszthatja vagy elrejtheti attitűdjeit annak függvényében, hogy milyen benyomást óhajt kelteni. Gondolatkísérlet gyanánt példaként szolgálhat egy díjátadó, amikor az egyén szerint más szolgált rá a díjra, viszont gratulál a díjazottnak, különösképpen ha úgy értékeli, hogy a jelenlévő társai örvendenek a díjazottnak. Egyúttal az egyén attitűdje hatással van az egyén percepciójára és interpretációjára egy adott szituációban (Branscombe – Baron 2017: 198), tehát a megismerési folyamatokat is befolyásolja. A meggyőző kommunikáció (persuasive communication) által megváltozhat az egyén attitűdje (l. Árvay 2007; Branscombe–Baron 2017; Hogg–Vaughan 2018). A szociálpszichológiai megközelítések szerint a meggyőzés (intencionális) törekvés az egyén attitűdjének megváltoztatására annak érdekében, hogy az egyén viselkedése is változzon, mely során különböző



üzeneteket alkalmaz a beszélő (Branscombe–Baron 2017: 457; Greenberg és társai 2015: 597; Hogg–Vaughan 2018: 682). A médiahasználat kutatásában, a szociálpszichológiában és a nyelvészetben egyaránt alkalmazott Petty és Cacioppo (1986) nevéhez köthető meggyőzési valószínűségi modell (elaboration likelihood model) elkülöníti a meggyőzés periférikus és centrális útvonalaait. E két folyamat elkülönítésében szerepet játszik a befogadó érdeklődése, motivációja és pillanatnyi állapota, amennyiben a befogadó energiát fektet az üzenet információtartalmának feldolgozásába, mérlegeli az adott érvelést és annak érvényességét, a meggyőzés a centrális útvonalon zajlik. Ebben az esetben az attitűd változása az érvelés érvényességén, erején múlik. Ugyanakkor ha a befogadó motiválatlan és nem fektet energiát a megértésbe, akkor a perifériás útvonal érvényesül, mely automatikus és a hallgató a felszíni, perifériás nyomokra támaszkodik, az attitűd változása e nyomok alapján és a heurisztikus feldolgozás által valósul meg. A két folyamat egyszerre is megvalósulhat egy szituációban, viszont eltérő kiterjedésben (Árva 2007: 12), melyet a heurisztikus-szisztematikus modell magában foglal (Chaiken–Ledgerwood 2012). Az üzenet (tartalmi, formai és stílusbeli) jegyei mellett az üzenet forrása is jelentős szereppel bír a meggyőzés sikerességében. A forrást vizsgálhatjuk a megbízhatóság szempontjából (a beszélő tájékozott-e, szakértő-e, megbízható-e), a vonzereje alapján (a kommunikátor annál meggyőzőbb, minél nagyobb a vonzereje), valamint a hasonlóság szerint (a hasonló attitűddel bíró kommunikátor preferáltabb) (Greenberg és társai 2015: 281), e szempontok pedig a benyomáskeltés esetében is mérvadóak. Az előbbieket alapján feltételezhető, hogy az egyén attitűdjei befolyásolják a benyomáskeltési törekvéseit, valamint a partnerről alkotott értékeléseit. Mindemellett a társas interakciókban az egyén bizonyos attitűdökkel közelít társai felé, melyek a társától érkező üzenet befogadását is formálják.

Ahogy korábban említettem, kulcsfontossággal bír a konzisztencia jelenléte az egyén által kibocsátott és az elvárt, ismert képek között (Baumeister 1982), ugyanakkor előfordul, hogy az egyén nem az elvárt képnek megfelelően viselkedik, ezért a kompenzáló stratégia eszközével él,<sup>12</sup> például egy új, kedvelhető képet oszt meg a társaival, ami felülírja a sikertelen képet (Baumeister

---

<sup>12</sup> A szociálpszichológiai szakirodalomban a benyomáskeltés/énmegjelenítés érdekében alkalmazott eljárásokat stratégiaként vagy taktikaként jelölik a szerzők. A dolgozatban a szerzők megnevezéseit követem, ugyanakkor a katonai terminológiát átvéve vannak megkülönböztetési javaslatok, miszerint stratégiának a tudatosabb, hosszabb távra szóló eljárásokat nevezik, míg a taktikával az interlokútor a közvetlen cél pillanatnyi elérését célozza meg, azaz rövidebb távra vonatkozik (Tedeschi–Melburg 1984; Tedeschi–Norman 1985, őket idézi Nemesi 2011: 106).

1982, Kunda 1990). Tedeschi és Riess (1981) szerint az interlokútorok különböző magyarázatok, eszközök (kifogások, jóvátevés felajánlása, indoklások, bocsánatkérés stb.) segítségével kezelik a sikertelen benyomáskeltési törekvéseiket, amely egyúttal hosszabb távon hatással bír a benyomásukra. Tyler (2009) önvédelmező, kompenzáló stratégiaként (self-defensive strategies) jelöli azokat a tevékenységeket, melyek célja megőrizni vagy megvédeni az identitásképet a kellemetlen, nem kívánatos visszajelzésektől, vagy akár le is mond a kívánt kép eléréséhez szükséges cselekedetéről (vö. Leary–Kowalski 1990).

Az elvárt és a kibocsátott kép közötti különbség megléte Leary és Kowalski (1990) kétkomponenses modelljében is szereppel bír. A szerzőpáros elkülöníti egymástól a benyomásmotivációt (impression motivation) és a benyomáskonstrukciót (impression construction). Az egyén rendszeresen felméri, milyen hatással bír a másik személyre, valamint hogy milyen benyomást kelthetett a partnerében, azaz monitoroz. A monitorozás nem feltétlen jár egy bizonyos benyomás létrehozásának vágyával, hanem az interlokútor meg akar bizonyosodni a kibocsátott kép érintetlenségéről. A benyomásmotiváció több elemből épül fel, amelyek a következők: (1) a benyomás céljának relevanciája, (2) az elérendő cél értéke, (3) a jelenlegi és a vágyott kép közötti különbség. A benyomásmotiváció nem feltétlen nyilvánul meg minden benyomáskeltésre alkalmas szituációban. A benyomáskonstrukció a benyomásmotivációval ellentétben magában foglalja a döntést, hogyan fog zajlani a benyomáskeltés. A benyomáskonstrukció öt eleme: (1) az önkép, (2) a vágyott és nem vágyott identitás, (3) a szerepkényszer, (4) a célkitűzés értéke és (5) a jelenlegi vagy lehetséges szociális kép (Leary–Kowalski 1990: 35–37).

Leary és Kowalski (1990: 42–43) alapvető különbséget határoztak meg a motiváció és a választás között, ahol az előbbi a benyomáskeltő viselkedés relevanciáját érinti, míg az utóbbi a viselkedés tartalmát. Ezek elkülönítése gyakran bonyodalmas, hiszen a valóságban a motiváció és a választás összefut. A benyomáskeltés sikerességét, hatékonyságát felmérjük és értékeljük, a felmérése pedig hatással bír a motivációra és a konstrukcióra. Ha az egyén úgy észleli, hogy van lehetősége a kívánt benyomást elérni az alkalmazott erőfeszítéssel, akkor folytatja azon viselkedést, amellyel elérheti a benyomást. Viszont ha sikertelen, az egyén átvált az alternatív benyomáskeltő stratégiákra.

A benyomáskeltés vizsgálata során Mark Leary (1995: 16–38) az énmegjelenítés kilenc módját vázolta fel, amelyek a következők:

- (1) énléírások, az egyén önmaga jellemzését úgy alakítja, hogy az általa kívánt benyomást sugározza társainak;
- (2) attribúciós számadások, melyek arra a célra szolgálnak, hogy a benyomáskeltő saját viselkedését a kívánt szociális képnek megfelelően magyarázza;
- (3) az emlékezet találékonysága, amely a valóságos vagy valótlán eseményekre való „visszaemlékezés”, vagy valóságos események elhallgatása az én szolgálatában;
- (4) az attitűdök kinyilvánítása, amely az egyén egyes tulajdonságainak és érzelmeinek hangsúlyozása, amelyekkel valószínűleg rendelkezik;
- (5) társas azonosulás, amely adott személyekkel való azonosulás, vagy azoktól való elhatárolódás a nyilvánosság előtt;
- (6) engedelmesség és konformitás, miszerint az egyén a viselkedésével alkalmazkodik a társas normákhoz, illetve a másik fél által előnyben részesített elvekhez;
- (7) nem verbális viselkedés, mivel a megnyilatkozások mellett számos nem verbális jelzéssel felváltható, alakítható, illetve megerősíthető a szavak konvencionális jelentése;
- (8) kellékek, megvilágítás, díszletek, tehát a környezet felhasználása az énmegjelenítés érdekében;
- (9) egyéb stratégiák, például a csoportmunka, az agresszivitás és a sport.

A Leary (1995) által feljegyzett eljárások a benyomáskonstrukcióhoz tartoznak (l. Leary–Kowalski 1990: 35–37). Ezek a módszerek nem különálló kategóriákként viselkednek, nem homogén eljárások, hanem a határvonalaik elmosódnak. Gyakran egy-egy megnyilatkozás több eljárást is kielégít, illetve egy eljárás többféleképpen is megvalósulhat (vö. Szabó 2018). Fiske (2004) a benyomáskeltés alapelemeit a Jones-Pittman (1982) és a Leary-féle (1995) taxonómiákra építve stratégiák mentén határozza meg. Fiske (2004) az önreklámozás, a példamutatás, a megfélemlítés, a megkedveltetés, és könyörgés mellett kiemeli a magas énmonitorozással járó normákhoz való konformitást, az egyének egymáshoz való alkalmazkodását, a meggyőződések, hitek és viselkedés között jelenlévő konzisztenciát, továbbá a verbális és nem verbális viselkedés egymáshoz való megfelelését.

A benyomáskeltésre alkalmas eszközök közötti választást jelentős mértékben meghatározza a szituáció és a diskurzus típusa (vö. Archer 2018; Ellis és társai 2002; Gordon 2011;

Varga 2020a,b). Ezt például alátámasztják az állásinterjúkra vagy a bírósági diskurzusokra fókuszáló vizsgálatok a benyomáskeltés szempontjából. Ellis és társai (2002) a strukturált interjúkon belül elkülönítik az asszertív (kifejező) és a defenzív (védekező) taktikákat. Az egyik asszertív taktika az énréklámozás taktikája (self-promotion tactics), ide tartoznak a specifikus énréklámozó megnyilatkozások, egyes feladatokra való jogosultságok megemlítése, korábbi feladatok értékének kihangsúlyozása, a jövőbeli akadályok megoldására való alkalmasság kiemelése, míg a másik asszertív taktika a hízelgés, mellyel az egyén a vélemények konformitására törekszik vagy kihangsúlyozza a partneréről alkotott pozitív értékeléseit. Ellis és társai (2002) a defenzív taktikához sorolják a kifogást, a negatív események/cselekedetek indoklását, illetve a bocsánatkérést (vö. Tedeschi–Riess 1981). Peeters és Lievens (2006) összevetik a strukturált és a nem strukturált interjút és rámutatnak arra, hogy egy strukturált interjú esetén az interjúztatók egy meghatározott kérdéshalmazzal fordulnak az interjúalanyok felé, így azok korlátozott számú benyomáskeltési taktikát alkalmazhatnak az interjú során. Tehát nincs lehetőségük a pozitív tulajdonságok és az érdeklődés kihangsúlyozására (vö. Highhouse és társai 2016). Vizsgálatukban a benyomáskeltési taktikákat Ellis és társaira alapozva asszertív és defenzív taktikákra osztják, az előbbiben elkülönítik a partnerre fókuszáló verbális taktikákat az énréklámozó taktikáktól, emellett hangsúlyt fektetnek a nem verbális taktikákra (például a mosolyra, a szemkontaktusra vagy a kézi gesztusokra). Az asszertív és a defenzív taktikák felosztása változatos és a taktikák száma bővíthető a vizsgálatnak megfelelően, mivel az előbbihez sorolható még a megfélemlítés, az esdeklés (vö. Jones–Pittman 1982), az utóbbihoz pedig a visszautasítás (disclaimer), az énakadályoztatás (self-handicapping) is (Sadler és társai 2010). Az említett állásinterjúk mellett a bírósági diskurzusokban is elkülöníthetők az asszertív és a defenzív taktikák, melyek előfordulása és típusaik is eltérők lehetnek, hiszen az egyének más motivációkkal rendelkeznek egy tárgyaláson, különösképpen a vádlottak, akiknek a tárgyalás kimenetele az elkövetkező éveiket is meghatározhatja (vö. Archer 2018; Varga 2020a,b).

Az eddig ismertetett taxonómiák elsősorban a beszélő perspektívájából rendszerezik a benyomáskeltési/énmegjelenítési stratégiákat/taktikákat az alapján, hogy a beszélő milyen képet szeretne vetíteni magáról és milyen motivációkkal rendelkezik, ugyanakkor a hallgatóság is jelentős szereppel bír, mivel a hallgatóság hatással van a beszélő attitűdjére, választásaira és a

szociális viselkedésére (Highhouse és társai 2016; Klein és társai 2004). Schütz (1998: 612, idézi Ruhi 2009: 160) a hallgató szemszögéből jellemzi az énmegjelenítést és négy stílust határoz meg két szándék alapján, az egyik szándék a pozitív benyomás elérésére vonatkozik, a másik szándék pedig a negatív benyomás elkerülésére. Schütz szintén megjelöli az asszertív (megkedveltetés, mások segítése, a tiszteletre való törekvés) és a defenzív (bocsánatkérés) stílusokat, ugyanakkor bevezeti az offenzív (agresszív viselkedés a partner negatív képének elérése érdekében)<sup>13</sup> és az oltalmazó (az én értékének csökkentése, szerénység) stílusokat.

A benyomáskeltés/énmegjelenítés szociálpszichológiai meghatározásainak áttekintése korántsem kielégítő, mivel az a társas viselkedés minden aspektusára kiterjedhet és a leírások különböző perspektívából közelítették meg a tárgyat, illetve az említett szerzők által felvázolt taxonómiák gyakran átfedésben állnak egymással. Ugyanakkor a fejezetben láthatóvá vált, hogy a benyomáskeltés/énmegjelenítés egy olyan komplex jelenség, amely számos „összetevőből” áll, mint például az önmonitorozás képessége, a tudatosság, az egyén percepciója, a szándékai, a céljai és a motivációi, az utóbbiak pedig a társas szituációnak (kontextusnak) megfelelően változhatnak. Egyúttal a benyomáskeltés/énmegjelenítés megvalósulási formái stratégiákba vagy taktikákba rendszerezhetőek, tehát vannak ismétlődő minták. Ezek a rendszeresen előforduló stratégiák/taktikák elsősorban tulajdonságok köré csoportosulnak, illetve olyan (nyelvi) viselkedést jelölnek, amelyek alkalmazásával az egyén egy cél elérésére törekszik, így egy célorientált tevékenység eszközeiként kezelhetjük őket, amelyek interperszonális funkcióval is rendelkeznek. Mindemellett érdemes kiemelni, hogy a különböző kultúrákban a társadalmilag elismert értékek és tulajdonságok is eltérők, a benyomáskeltési stratégiák felismerése jelentős mértékben a társas interakció résztvevőinek megnyilatkozásai alapján történik, egyúttal a benyomáskeltés nyelvi és nyelvhasználati stratégiái is nyelv- és kultúraspecifikusak (Nemesi 2000, 2011). E komplexitás miatt a szociálpszichológiai és a (szocio)pragmatikai kutatások kölcsönösen kiegészítik egymást a benyomáskeltés leírása során. Ehhez még hozzájárul az az alapvető megállapítás, hogy a nyelv

---

<sup>13</sup> Szabó (2018) a politikai vitaműsorokban megjelenő benyomáskeltési stratégiákat elemezve jelöli a partner arculatának, benyomásának rombolása érdekében alkalmazott eszközöket, azokat a kompetitív nyelvi viselkedés megvalósulásához sorolja.

segítségével befolyásolhatjuk vagy alakíthatjuk az üzenet vevőjének társas megismerő folyamatát. A nyelvi kategória-modell (Semin 2000/2008) szerint az igeosztályon belüli igék segítségével a topikalizáció és a perspektivizáció valósul meg. Az igeosztályon belül elkülöníthetők a leíró cselekvést jelentő igék (*akkor most válaszolok a Kálomistának*),<sup>14</sup> az értelmező cselekvést jelentő igék (*az Európai Néppárt nem segíti a Fideszt*), az állapotot jelentő igék (*mert ti csodáljátok Szlovákiát*) és a melléknevek (*hírhamisító ember*). A leíró cselekvést jelentő igék esetében a cselekvés kezdete és vége azonosítható, nincs értékelői szerepe, az értelmező cselekvést jelentő igék abban térnek el, hogy több cselekvéssorozatra reflektálnak. Az állapotot jelentő igék nem fejezik ki a cselekvés kezdetét és végét, hanem érzelmi állapotokat jelenítenek meg. Míg a melléknevek rendszeresen előforduló cselekvéseket írnak le, az egyén pedig a jelölt tulajdonsággal bír. Az előbbi felsorolásnak megfelelően e konnotációs skálázás a konkrétság–absztraktság intervallum mentén érvényes (Semin 2000/2008). A nyelvi kategória-modellt továbbgondolva Maas (1999/2008) megfogalmazta a nyelvi csoportközi elfogultság modelljét (Linguistic Intergroup Bias/LIB), miszerint a saját csoporton belül a pozitív leírások esetén minél absztraktabb, míg a negatív leírások esetén inkább konkrétabb leírásokat hoznak létre a beszélők, míg külső tag esetén ennek fordítottja áll fenn. Az igeosztályokon belüli választások pedig motiváltak (vö. Verschueren 1999). A nyelvi kategória-modell és a LIB tehát egyaránt szerepet játszanak abban, hogy egy személy és/vagy csoport benyomása miképp alakul, azaz egy pozitív/negatív tulajdonságot állandó attribútumnak tekintenek-e az értékelők vagy sem, illetve az interlokútor egy pozitív/negatív cselekedetének leírása milyen attitűdöket vált ki a külső szemlélőben.

### 2.3. A nyelvi benyomáskeltés

A benyomáskeltés az emberi viselkedés inherens velejárója, mely a nem verbális viselkedésre és a verbális kommunikációra egyaránt kihat, tulajdonképpen a rólunk alkotott kép befolyásolását jelöli (Metts–Groshkopf 2008: 357).

A pragmatika<sup>15</sup> egyik vizsgálati tárgya a nyelvhasználat (vö. Levinson 1983). E nyelvészeti

---

<sup>14</sup> A példák a politikai vitaműsorokból álló korpuszból származnak, a multimédiás korpusz bemutatása a 4.1. fejezetben található.

<sup>15</sup> Charles W. Morris (1938) a szemiotika kidolgozásával a szintaxis és a szemantika mellé harmadik ággként megnevezi a pragmatikát, amelynek feladata a jel és a jelhasználó közötti viszony feltárása, illetve a jelek használata céljának és módjának a leírása. A morrisi (1938) pragmatikafelfogás különböző interpretálásának köszönhetően két fő tradíció

diszciplína egyik fő ágának, az udvariasságkutatásnak a középpontjába került a benyomáskeltés (pl. Brown–Levinson 1978, 1987; Leech 1983; Spencer-Oatey 2000, 2002; Watts 2003). A *benyomáskeltés* terminus „esernyő-fogalom”, mely a szociálpszichológia mellett magában foglal több kutatási hagyományt is (Metts–Groshkopf 2008: 358). A *benyomáskeltés* vagy a gyakran szinonimaként alkalmazott *énmegjelenítés* mint terminusok a pragmatikában kevésbé alkalmazottak, helyette a goffmani (1955/2008) (szociológiában is alkalmazott) fogalom, az *arculatmunka*,<sup>16</sup> illetve az *udvariasság* terjedt el, melyek ugyancsak a társalgási motívumokra összpontosulnak. Az udvariasság- és udvariatlanság nyelvészeti feltérképezése a pragmatika egyik külön ágának, a szociopragmatikának áll a középpontjában, a benyomáskeltés nyelvészeti feltérképezése is elsősorban a pragmatika ezen ágához kapcsolódik. Ahogy Culpeper (2021: 27) az egyik legátfogóbb szociopragmatikai tanulmánykötet, a *The Cambridge Handbook of Sociopragmatics* (2021) első fejezetében is összefoglalja, a szociopragmatika a (1) nyelv és a szociokulturális jelenségek interakciója által létrejövő jelentések értelmezésére és megértésére fókuszál, (2) szituációba ágyazott interakciókat (situated interactions), a culpeperi (2010) szociopragmatikai szintek középső rétegét magában foglaló kontextusokat (pl. különböző műfajok) vizsgálja, valamint (3) az adott kontextusból kiváló, a résztvevők által alkalmazott és értékelt normákat veszi górcső alá.

A benyomáskeltés a nyelvhasználatra leképeződik és stratégiákba rendeződő minták nevezhetők meg (vö. Nemesi 2000, 2011), a szociálpszichológiában is megnevezett stratégiák kiindulópontként szolgálva átfedésben állnak a pragmatikairadalomban megnevezett mintákkal

---

határozható meg (Németh T. 2006). Az egyik az európai kontinentális használat (pl. Bauman 1992; Mey 1993; Östman 1988; Verschueren 1999, 2009), amely követi a morrisi tág értelmezést és a nyelvhasználatot további diszciplínák bevonásával vizsgálja, míg a másik, az anglo-amerikai használat (pl. Gazdar 1979; Levinson 1983; Sperber–Wilson 1986/1995; Reboul–Moeschler 2000) szűkíti azt mind a filozófiában, mind a nyelvészetben. Az anglo-amerikai használat a pragmatikára mint komponensre tekint,<sup>15</sup> továbbá a szemantika–pragmatika közötti viszony meghatározására törekszik. A pragmatikának több tárgya is lehet, például a nyelvhasználat tanulmányozása és annak a megvalósulását szolgáló elvek vizsgálata, a szemantikai anomáliák magyarázása, a kontextusfüggő jelentés feltárása, a nyelv és a kontextus közötti kapcsolat leírása (Levinson 1983), tágan értelmezve pedig a nyelv és annak használója közötti kapcsolat jellemzése (Mey 1993). Tehát a pragmatika tág értelmezésében kiterjed a kontextusvizsgálatra és az azzal járó következtetési folyamatokra (Ariel 2010; Fasold 1990), illetve figyelembe veszi a nyelvhasználat, annak a kultúráját, egyúttal a nyelvi viselkedését és a választásai mögött megbújó tényezőket (Christie 2000; Verschueren 1999).

<sup>16</sup> <sup>16</sup> Sifianou és Tzanne (2021: 250) jegyzi, hogy az arculat elsősorban szociológiai fogalom, az arculatfenyegető aktusokat pedig a pragmatika hatáskörébe sorolhatjuk, az arculat-munka a két diszciplína közötti hidat jelképezi.

(vö. Nemesi 2011; Varga 2020a,b). A benyomáskeltésre összpontosító, eddigi ismertebb nyelvészeti elemzések nem szolgálnak konkrét, a benyomáskeltés univerzális leírására alkalmas elméleti vázzal, hanem a benyomáskeltés jelenségét vizsgálják elsősorban egy adott korpuszon vagy diskurzusműfajon belül, az eredményeik és a felvázolt taxonómiáik pedig el is térhetnek egymástól (pl. File 2018; Gordon 2011; Lorenzo-Dus 2005; Varga 2020a,b). Ennek elsődleges oka az, hogy míg a benyomáskeltés univerzális törekvésnek tekinthető, feltehetőleg vannak kultúra- és diskurzusspecifikus megvalósulási formái is (vö. Nemesi 2000). Továbbá a vizsgált korpuszok kereteinek (pl. műfajspecifikus tulajdonságai), a korpuszban szereplő megnyilatkozások forrásainak (akár a beszélő „imázsának” ld. Chovanec 2021) és az adott társalgás egészének ismerete szükségesnek bizonyul az elemzés pontosságához és a megragadható benyomáskeltésnek a jellemzéséhez. Habár a benyomáskeltés vizsgálatára a szociopragmatika elméleti és módszertani apparátusa kézenfekvőnek tűnhet, a nyelvi benyomáskeltés, valamint annak és az udvariasság viszonyának meghatározása korántsem egyértelmű. Nemesi (1997, 1998, 2000, 2009, 2011) a hétköznapi társalgás vizsgálatával abból indul ki, hogy a benyomáskeltésre visszavezethetők a társalgási elvek és stratégiák, amelyek hatással vannak a társalgás kimenetére. A szociálpszichológiai megközelítések (pl. Goffman 1959; Leary 1995; Schlenker 1980) és a pragmatikaelméletek (pl. Brown–Levinson 1978, 1987; Grice 1975/1989; Leech 1983; Locher–Watts 2005; Spencer-Oatey 2000, 2002; Verschueren 1999) ötvözésével lehetővé válik a társalgás elveinek rendszerezése, egyúttal nyelvi példák segítségével körvonalazható a benyomáskeltés. A nyelvi benyomáskeltést meghatározza a választás lehetősége, amely kiterjed a kifejezőmódokra és a nyelvi elemekre (Nemesi 2000; Verschueren 1999). A társalgás résztvevői kommunikációs partnerük személyiségének jegyeit, műveltségét, származását kategorizálhatják az eltérő nyelvi formák által (Németh 2021). A választás magában hordozza azt, hogy milyen nyelvi értékítéletet akarunk kiváltani a partnerből, az énmegjelenítési motiváció a kedvezőbb értékítélet eléréséért nő (Nemesi 2000: 425–6). Nemesi (1997: 493, 2000: 425) a nyelvi benyomáskeltést vizsgálva a következő definíciót fogalmazta meg: *„a nyelvi benyomáskeltés olyan nyelvi elemek használata, illetőleg nyelvi elemek olyan használata, amely/amelyeknek segítségével a beszélő mások róla alkotott képét igyekszik befolyásolni”*. A szerző ehhez a definícióhoz később – a schlenkeri (1980) benyomáskeltésfogalomhoz hasonlóan – a tudatosság vagy annak hiányának szerepét is hozzáadja, egyúttal a Péter (1984) által javasolt expresszivitásdefinícióhoz való hasonlóságát hangsúlyozza, mivel a nyelvi expresszivitás a benyomáskeltéshez közel álló stilisztikai kategória (Nemesi 2011:



113).

Nemesi (2011: 114) a nyelvi benyomáskeltés mellett meghatározza a nyelvi benyomáskeltési stratégiát, amely az emberek interakcióban való viselkedésében megfigyelhető, tehát a nyelvi benyomáskeltés stratégiája szerint „*az emberek általában olyannak igyekeznek mutatni magukat a társalgásban, amilyennek szeretnék, ha mások látnák őket.*” Ugyanakkor a társas helyzetek változatosságából fakadóan az emberek különböző képeket (véleményeket) szeretnének kiváltani, emiatt Nemesi a nyelvi benyomáskeltési stratégiához taktikákat rendel, amelyek elsősorban a vágyott tulajdonságok köré csoportosulnak. Míg a nyelvi benyomáskeltési stratégiára egy egyemetes, univerzális társalgási jelenségként tekint, addig a taktikákra kultúraspecifikus eljárásokként.

Az alábbi ábra Nemesi (2011: 128) osztályozása a nyelvi benyomáskeltés stratégiájáról és taktikáiról:

**Nyelvi benyomáskeltési stratégia:** az emberek általában olyannak igyekeznek mutatni magukat a társalgásban, amilyenek szeretnék, ha mások látnák őket:

Taktikák:

1. érdeklődéskeltés, az érdekesség képzetének közvetítése
2. érzelmi azonosulás a partner állításával, attitűdjével
3. a társadalmilag elismert értékek előtérbe helyezése
  - 3.1. a műveltség, tájékozottság, választékosság bemutatása
  - 3.2. a játékosság, szellemesség megjelenítése
  - 3.3. a társalgás folyamatosságának fenntartása a beszélgetőtárral
  - 3.4. udvariasság
  - 3.5. szerénység
4. az én fölényének és védelmének biztosítása
5. orvoslás
  - 5.1. felelősségvállalás
    - bocsánatkérés, sajnálkozás
    - önvád
    - a szándék hiányának jelzése
    - a partner igazolása
    - a zavar kifejezése
    - jóvátétel felajánlása
    - ígéret hasonló tettektől való jövőbeni tartózkodásra
  - 5.2. felelősségelhárítás
    - a tény elismerése felelősségvállalás nélkül
    - a vétkesség el nem ismerése
    - ok kifejtése, megmagyarázása

1. ábra A nyelvi benyomáskeltés stratégiája és taktikái Nemesi (2011) alapján

Nemesi (1998, 2000, 2011) a taktikák meghatározásához különböző, a társalgásban rendszeresen előforduló és benyomáskeltési funkcióval járó retorikai alakzatot, nyelvhasználati jelenséget vagy nyelvi elemet vett alapul. A teljesség igénye nélkül tekintsünk át néhányat:

1. érdeklődéskeltés, érdekesség képzetének közvetítése: *ne tudd meg* divatkifejezés, túlzás (*ezer éve nem láttalak*), expresszív nyelvi elemek (*nyugger*), kakofemisztikus kifejezések (*lópikula*) (Nemesi 2011: 115–6);
2. érzelmi azonosulás a partner állításával, attitűdjével (*szerintem is; ahogy mondod*) (Nemesi 2011: 117);
3. műveltség, tájékozottság, választékosság bemutatása: idegen szavak (*ab ovo; anno; feeling*), hiperkorrekció (*nem kesergem*), nyelvi sznobság (*serpenyős rostélyos*) (Nemesi

2011: 118–121);

4. a társalgás folyamatosságának fenntartása: közhelyek (*ilyen az élet*), témafölvetések (*hol sültél le ilyen jól?*) (Nemesi 2011: 122);

5. játékosság, könnyedség, szellemesség: közhelyszerű szólások (*elvan, mint a befőtt*), szólástorzítások (*fel vagyok homályosítva*), kicsinyítőképzők (*háborúsdi*) (Nemesi 2011: 121);

6. az én fölények és védelmének a biztosítása: szleng (*én voltam itt a góré*), divatos, közhelyszerű frázisok (*nem erről szól a történet*) (Nemesi 2011: 123–4);

7. orvoslás: *nagyon sajnálom; az én hibám; nem akartalak felbosszantani* stb. (Nemesi 2011: 126).

Az 1. ábrán látható, hogy Nemesi a benyomáskeltés stratégiáján belül az udvariasságot a társadalmilag elismert értékek előtérbe helyezése taktikájának egyikeként jegyzi. Nemesi nem tér ki arra, hogy mi motiválta az udvariasság taktikaként való feltüntetését, viszont a nyelvi benyomáskeltési stratégiát tág jelenségként kezeli. Ezt feltehetőleg az az állítása indokolja, hogy az arculatovás egyetemes törekvés a különböző kultúrákban és társadalmakban, az ehhez kapcsolódó fogalmakat (maximák, stratégiák, taktikák) elsősorban az udvariasság fogalmához (Brown–Levinson 1978, 1987; Leech 1983) csatolják, akárcsak a jóvátevést és az orvoslást (Suszczyńska 2003, idézi Nemesi 2011: 93). Ugyanakkor a Nemesi-féle taxonómiából hiányzik az udvariasság meghatározása és a gyakran az udvariasság esernyője alatt tárgyalt lehetőségeket külön taktikaként jelöli, míg az általa alkalmazott udvariassági elméletek – különösképpen a leechi (1983) – az udvariasságon belül jelöli a szerénységet, az érzelmi azonosulást (tapintatmaxima) vagy a fatikusságot. Nemesi feltehetőleg az udvariasságot a normakövetéssel azonosítja.

A Nemesi-féle nyelvi benyomáskeltési stratégia definíciója a társalgásra vonatkozik, miszerint az emberek a körülöttük lévő személyekben egy bizonyos képet szeretnének kialakítani magukról, a felsorakoztatott taktikák pedig a „pozitív” képpel vagy az elfogadott viselkedési formákkal állnak kapcsolatban. Ugyanakkor előfordul, hogy a beszélő nem egy „pozitív” kép kiváltására törekszik (pl. a félelemkeltés, a tisztelet kiváltása a célja) vagy kevésbé preferált viselkedési mintákat követ, a beszélő megszegheti a normákat is, amelyek mind-mind a nyelvi benyomáskeltéshez tartozhatnak, hiszen a benyomáskeltést motiválhatja a dominancia kifejezése

vagy egy vitában való felülkerekedés, különösképpen, ha egy politikai vitaműsorban veszünk részt. Tehát az említett stratégia és az ahhoz rendelt taktikák csupán részben alkalmasak például a politikai diskurzusok elemzésére, hiszen a taktikák hiánya vagy a taktikákkal ellentétes cselekedet szintén benyomáskeltéssel jár.

Nemesi (2000, 2011) a benyomáskeltés egyik megnyilvánulási formájaként tekint az udvariasságra, a nyelvi benyomáskeltési taktikák egyikének az udvariasságot nevezi meg, a benyomáskeltés pedig célként funkcionálhat. Míg Németh (2021) a 19. és 20. századi magyar illemtudomány történeti szociopragmatikai vizsgálatát és az udvariasság pragmatikai irodalmát összefoglaló disszertációjában az udvariasság interperszonális funkciójaként jegyzi a benyomáskeltést. Tóth (2021) disszertációja pedig az ugyancsak burjánzó udvartársági pragmatikai elméletek összefoglalására és a napjaink népszerű kommunikációs regiszterére, a twitterre és az ehhez kapcsolódó jelenségre, a twiplomáciára fókuszál, melyben explicite megjelenik azon felismerés, miszerint a politikusok, a közéleti személyek, a diplomaták stb. a maximálisan 280 karakterből álló twitterüzenet segítségével benyomáskeltést/énmegjelenítést hajthatnak végre. E kommunikációs csatorna pedig alkalmas platform a benyomáskeltés mint cél eléréséhez. Varga (2020b) pedig a benyomáskeltést motivációnak tekinti a magyar nyelvű bírósági diskurzusok elemzése során. E többértelműség háttérében elsősorban az áll, hogy a benyomáskeltés számos szerepet tölt be az interakcióban, mivel a benyomáskeltés lehet az interakció célja, például egy-egy híresség megjelenése a közösségi oldalakon, vagy a benyomáskeltés kiegészítheti az interakció célját, például szolgál egy humoros pedagógus, aki a tananyag ismertetése során a jegyzeteiben jelöli a „poénra” alkalmas helyeket, így a diákjainak figyelme sem lankad, emellett ő szellemesnek is tűnhet. Továbbá a benyomáskeltés felül is írhatja az interakció konkrét célját, amennyiben például egy állásinterjúban a jelölt az interakció konkrét célját a benyomáskeltés alá rendeli. Más perspektívából nézve, a benyomáskeltés motivációként funkcionálhat, mely cselekvésre ösztönöz, ugyanakkor a benyomáskeltés tekinthető célnak is, miszerint a cselekvéseinket aszerint hajtjuk végre, hogy a kívánt benyomást elérjük (Szabó 2021a:5; l. még Leary–Kowalski 1990), valamint a benyomáskeltés egyúttal pusztán végeredmény (is) lehet anélkül, hogy az interlokútor célkitűzései között szerepelt volna.

## 2.4. A benyomáskeltés vizsgálati lehetőségei a pragmatikában

### 2.4.1. A benyomáskeltés leírásának lehetősége a grice-i interakcióelmélet nyomán

Herbert Paul Grice nyelvfilozófus jelentéselmélete (1957/1989) és interakcióelmélete (1975/1989) jelentős mértékben meghatározzák a pragmatikai kutatásokat. Grice (1975/1989) *Logic and Conversation* ('Logika és társalgás')<sup>17</sup> c. munkájában a társalgásokban a beszélő által közvetített jelentéssel foglalkozik. A beszélői jelentésen belül elkülöníti a „mondott” (what is said) és az implikált (what is implicated) jelentést.<sup>18</sup> Az utóbbi esetében Grice megnevezi az alkalmi társalgási implikátúrákat, melyek a társalgás jegyeivel állnak kapcsolatban, nem csupán a nyelvi viselkedés idézheti elő őket és nem nyelvspecifikusak. A társalgási implikátúrák nem leválaszthatók a kontextustól, nem konvencionálisak (a nyelvi kifejezés konvencionális jelentésével nem egyeznek meg), törölhetőek, következtetésekből kiszámíthatóak (Grice 1978/1989).

Grice a társalgás szabályait vizsgálva megfogalmazott egy általános elvet, az együttműködési alapelvet (*Cooperation Principle*),<sup>19</sup> mely szerint a nyelvi interakciók során a beszélők tipikusan együttes erőfeszítéseket tesznek egy közös cél elérése érdekében. Grice szerint a kommunikátorok a társalgás céljainak megfelelően viselkednek, tehát a társalgás egy kölcsönös, racionális, célorientált tevékenység. Grice (1975/1989: 26–28) az együttműködési elvnek megfelelő kommunikációra vonatkoztatható szabályokat a kanti kategóriák szerint nevezi meg, melyek a következők: a (1) minőség kategóriája, a (2) mennyiség kategóriája, a (3)

---

<sup>17</sup> Magyarra a Pléh–Síklaki–Terestyéni (1997) kötetben *A társalgás logikájának fordították*.

<sup>18</sup> E két jelenség elkülönítésére Grice (1975/1989) a szavak konvencionális jelentését veszi alapul, a mondott jelentés a szavak konvencionális jelentésével van kapcsolatban, míg az implikált jelentés a mondott jelentésen túl mást (is) sugall. Az implikátúrákat két fő csoportba lehet sorolni, az egyik a konvencionális implikátúrák halmaza, melyben a sugallt jelentés létrejöttét a szavak konvencionális jelentése váltja ki. Az *ő angol, ezért bátor* ismert grice-i példában az implikátúrát az *ezért* elem váltja ki. A kifejezés azzal a sugallt jelentéssel bír, miszerint a személy bátorsága annak angolságából fakad, noha a személy az angolság és a bátorság tulajdonságaival egyaránt rendelkezik, ebben a példában a két tulajdonság között következményrelációt láthatunk (Grice 1975/1989: 44). A konvencionális implikátúrák nyelvspecifikusak, nem vezethetőek le (non-calculable) az adott kontextusból, törölhetetlenek (non-cancellable) és elhagyhatóak (detachable) egy megnyilatkozásból anélkül, hogy az értelmét vesztené vagy az igazságfeltételes jelentése megváltozna. Például az *ő angol, ő bátor* kifejezés szerint a személy mind az angolság, mind a bátorság jegyekkel egyszerre rendelkezik, viszont a következményreláció már nem áll fenn az angolság és a bátorság között. A konvencionális implikátúrák mellett megkülönböztethetjük a nem konvencionális, társalgási implikátúrákat, melyek két típusa az általánosított és az alkalmi társalgási implikátúra. Az általánosított társalgási implikátúrák a konvencionális implikátúrákhoz hasonlóan nyelvspecifikusak és nyelvi elemek indukálják őket, viszont törölhetőek.

<sup>19</sup> „Legyen adalékod a társalgáshoz olyan, amelyet azon a helyen, ahol megjelenik, annak a beszélgetésnek elfogadott célja vagy iránya elvár, melyben éppen részt vesz.” (Ford. Pléh Csaba 1997: 216)

viszony/relevancia kategóriája és a (4) mód kategóriája, melyek részletes ismertetésétől közismertségükből fakadóan eltekintek.

Ugyanakkor megemlítendő, a társalgás résztvevői gyakran látszólag kitérnek az együttműködési elv és az ahhoz tartozó kategóriák követése alól, amely a korábban említett társalgási implikaturát eredményezi. Emiatt a társalgási implikatura teszteléséhez és levezetéséhez a használt szavak jelentésén és a megnyilatkozás nyelvi és egyéb kontextusán kívül szükség van a háttérismeretek más elemeire, az együttműködési elv és a kategóriák ismeretére, illetve arra, hogy a releváns elemek mindkét fél számára hozzáférhetőek legyenek és feltételezzék annak igaz voltát (vö. Grice 1975/1989, 1978/1989). Grice szerint a résztvevők a kommunikáció során közös célt igyekeznek elérni, vagy pedig a társalgás céljának megfelelően viselkednek, ugyanakkor a kommunikáció során a benyomáskeltés az egyéni célok szolgálatában állhat. A Schlenker (1980) által meghatározott cél, miszerint a benyomáskeltési stratégiákkal bizonyos bánásmódot óhajtunk elérni, megnyilvánulhat a társalgási implikaturák segítségével (vö. Chovanec 2021).

Az implikaturák részt vesznek a verbális arculatmunkában, a sugallt jelentések egy rétegében észlelhető a benyomáskeltési motiváció, melyet Nemesi (2012) énimplikaturákként nevez meg. A társalgási célok összehangolási modelljében – mely szociálpszichológiai keretek és Grice (1975/1989), illetve Sperber–Wilson (1986/1995) implikaturaelméletek összehangolása –, Nemesi (2012: 169) az instrumentális célok közé sorolja a grice-i racionalitási elveket, míg az interperszonális célok között szerepel az énmegjelenítés, benyomáskeltés, udvariasság stb. E két cél különböző viszonyban van egymással, melyet Nemesi (2012) a leechi (1983) illokúciós – interperszonális célok kapcsolatának analógiájára négy lehetőségében jelöl ki: a célok egybeeshetnek vagy versenghetnek egymással, illetve közömbös vagy összeegyeztethetetlen viszonyban bírhatnak. Az instrumentális és interperszonális célok összeegyeztetése egybeesik a nyelvi választások leképeződéséből eredő indirektségi skálán való elhelyezéssel, a szélső érték (direkt közlés) esetén az interperszonális célokat háttérbe helyezve az instrumentális célok érvényesülnek, míg a skála (indirekt) másik pólusánál fordítva. Az (én)implikaturák alkalmazásával a partner arculatrombolása csökkenthető és a beszélő benyomásának fenntartása elősegíthető (vö. Nemesi 2012), ugyanakkor fontos megjegyeznünk, hogy a politikai vitaműsorokban rendszerint a sugallt jelentés a résztvevők interperszonális viszonyainak és az erőviszonyoknak a lefektetését is szolgálja.

## 2.4.2. A benyomáskeltés az adaptációs pragmatikában

A benyomáskeltés és az udvariasság vizsgálatának célja elsősorban a nyelvi választások mögötti motivációk feltárása és az alkalmazott stratégiák leírása, figyelembe véve a beszélők szándékait és az őket körülvevő kontextust. Emiatt érdemes kitérni a verschuereni (1999, 2009) adaptációs pragmatikára, amely a pragmatikát a nyelvre irányuló funkcionális perspektívának tekinti,<sup>20</sup> melynek nincs egysége, hanem a nyelv minden szintjére vonatkozó nézőpont. Az adaptációs pragmatika fókuszában a (nyelvi) választások állnak, melyeket három meghatározó, egymással hierarchikus viszonyban álló jelenség irányít (Verschueren 2009: 19–20):

1. változatosság (variability): a nyelv azon tulajdonsága, amely meghatározza a nyelvben lévő választások lehetőségét,
2. alkalmazkodóképesség/rugalmasság (adaptability): a nyelv azon tulajdonsága, amely lehetővé teszi az egyén számára, hogy a számos lehetőség közül a megfelelő választást hozza meg a kommunikáció sikeressége érdekében;
3. egyezkedés (negotiability): az egyezkedés miatt a választás nem mechanikusan vagy szigorú szabályok által megy végbe, illetve a kötött forma-funkció reláció által, hanem rugalmas elvek és stratégiák mentén.

Az alkalmazhatóságot több tényező befolyásolja, a fizikai, szociális, mentális világ mind hatással bír a kontextusra, amelyben az alkalmazhatóság teret nyer (Verschueren 1999: 76–103). Az alkalmazhatóság, a továbbiakban adaptáció, mikro- és makroszinten, valamint szinkronikusan és diakronikusan is vizsgálható. A mikroszinten végbemenő kommunikáció az egyének és az egyének kis csoportjai között jön létre a mindennapi kontextusban. A mikroszinten belül a szinkron eljárások a felnőttek elsajátított nyelvének adaptálását jelentik, míg a diakron eljárások a nyelvvelsajátítás során megvalósuló adaptációk (Verschueren 1999: 202–226). A makroszinten

---

<sup>20</sup> Verschueren (2009: 19) a következőképpen definiálja a pragmatikát: “*pragmatics as a general functional perspective on (any aspect of) language, as an approach to language which takes into account the full complexity of its cognitive, social, and cultural (i.e. .. 'meaningful') functioning in the lives of human beings*” [a pragmatika a nyelv bármely aspektusára vonatkozó általános funkcionális perspektíva, a pragmatika a nyelv egy olyan megközelítése, amely figyelembe veszi a nyelv komplexitását annak a kognitív, társadalmi, kulturális jegyeivel.] (saját fordítás)

történő adaptálás a mikroszinttel ellentétben túllép a mindennapi kommunikáción. A makroszinten belüli szinkrón eljárások olyan jelenségekre terjednek ki, mint például a bilingvizmus vagy a diglossia, míg a diakrón eljárások közé sorolandó a kreolizáció, a pidginizáció, a nyelvcsere, a nyelvváltás és a nyelvelhalás (Verschueren 1999: 228–253). Az adaptációs folyamatokat az alkalmazás objektumai, a nyelvi struktúra szintjei, az alkalmazás szakaszai, a hozzáférhetőség és az alkalmazási stratégiák szempontjai alapján vizsgálhatjuk (Verschueren 1999: 61–68). Az első négy szempont tárgyalására nem térek ki, viszont a benyomáskeltési stratégiák Verschueren szerint az adaptációs stratégiákhoz, azokon belül pedig a mikroszinten elemezhetőkhöz tartoznak, mivel az adaptáció során a felnőtt beszélők a megnyilatkozásaikat és a körülményeket igyekeznek egymásnak megfeleltetni, hasonlóan a diskurzuszstratégiákhoz és az udvariassági stratégiákhoz. Verschueren (1999: 173) szerint a nyelvhasználat minden aspektusa megköveteli, hogy a nyelvi eszközök alkalmazhatók legyenek, továbbá, hogy az emberek a nyelv minden szintjére vonatkozó nyelvi választásaikat eltérő tudatossági (nem tudatos – félig tudatos – teljesen tudatos) szinteken hozzák meg. A nyelvi választások tervezés útján létrehozhatóak, a beszélő viselkedése cél- és szándékorientált, de a tudatosság szintje nem minden beszédhelyzetben azonos (Verschueren 1999: 181).

A benyomáskeltés során a beszélő a megnyilatkozásait igyekszik az egyezkedés létrejöttéhez alakítani, a benyomáskeltés motivációnak tekintendő a nyelvi választás során, hiszen az általunk óhajtott kép eléréséhez megfelelően kell adaptálnunk a nyelvi elemeket, melyeket a kommunikáció során egyaránt ellenőrzünk, a körülményeket kielégítő, megfelelő stratégiát kell alkalmaznunk, amely magával vonja a tudatosság lehetőségét a nyelv minden szintjén (vö. Nemesi 2000, 2011).



### 2.4.3. A nyelvi benyomáskeltés a nyelvészeti udvariasság<sup>21</sup> tükrében

A grice-i (1975/1989) keretben foglalt implikaturák és a beszédaktus-elméletben szereplő indirekt beszédaktusok (Searle 1975) együttesen elindítottak egy külön ágat, az udvariasságkutatást az 1970-es (vö. Lakoff 1973) és 1980-as (vö. Brown–Levinson 1978, 1987; Leech 1983) években.

Az udvariasság- és udvariatlanságelméletek két vezető pragmatikai vonalát a klasszikus udvariassági elméletek (pl. Brown–Levinson 1978, 1987; Lakoff 1973; Leech 1983) és a diszkurzív elméletek (pl. Arundale 2010, 2013; Locher–Watts 2005; Spencer-Oatey 2000, 2002; Watts 2003) képezik, napjainkban pedig a harmadik hullám (pl. Haugh 2013; Kádár 2013, 2017) körvonalazódik (vö. Tóth 2021). A nyelvi benyomáskeltéssel foglalkozó munkák rendszerint építkeznek vagy merítenek az udvariasságkutatások (elsősorban a klasszikus és a diszkurzív modellek) eredményeiből és terminológiai apparátusából (vö. Archer 2018; Chovanec 2021; Lorenzo-Dus 2005; Nemesi 2000, 2011; Pap 2011).

A klasszikus (vagy másképpen tradicionális) modellek egyik úttörője, Geoffrey Leech (1983) a grice-i (1975/1989) és a lakoffi (1973) társalgási elveket kiegészítve létrehozott egy szélesebb spektrumon mozgó udvariassági modellt. Míg a grice-i (1975/1989) modell a társalgást racionális, célvezérelt tevékenységként kezeli, a leechi modell a társalgás interperszonális oldalára is fókuszál (Németh T. 2004), és olyan jelenségekre is hangsúlyt fektet, melyekkel a grice-i modell részleteiben nem foglalkozik, a társalgást pedig interperszonális retorikaként jegyzi. Leech (1983: 131–9) az együttműködési alapelvet kiegészíti egy vele egyenrangú elvvel, az udvariassági alapelvvel (Politeness Principle):

*„Minimalizáld az udvariatlan gondolatok kifejezését!”*

---

<sup>21</sup> Az udvariasság jelenségét többféleképpen tárgyalhatjuk. Szili (2007: 2–6) Fraser (1990) és Thomas (1995) alapján felsorolja a lehetséges módokat, miszerint (1) az udvariasságot egyes nyelvhasználók a tisztelet megnyilvánulásaként kezelik, (2) az udvariasság tekinthető társadalmi viselkedésnek, azaz társadalmi normának, (3) kommunikációs stílusnak/regiszternek, (4) megnyilatkozás szintű nyelvi jelenségnek és (5) a pragmatika tárgyának. Tulajdonképpen a felsorolt tárgyalásmódok nem különíthetők el egymástól, ráadásul az udvariasság pragmatikai kutatásában mindegyik aspektus szereppel bír. A tisztelet megnyilvánulása példájának tekinthetjük a tegezést-magázást (önözést), amely a magyarhoz hasonlóan még számos nyelvben jelen van (pl. neolatin nyelvek) vagy a tisztelet kifejezésére szolgáló szavakat (pl. japán) (vö. Hill és társai 1986; Ide 1989; Matsumoto 1989), mely jelenségeket az interkulturális pragmatika veszi górcső alá.

*Maximalizáld az udvarias gondolatok kifejezését!”*

(Leech 1983: 132, ford. Nemesi 2000: 423)

Az udvariassági alapelv egy olyan megszorítás, amely megakadályozza a kommunikációban az egyet nem értést, a viszálykodást és a sértést, egyúttal segít fenntartani a harmóniát és az udvariasságot, viszont a társalgásban jelentős szerepet játszó illokúciós és interperszonális cél nem mindig esik egybe (Leech 1983: 104). Leech (1983: 131–3) kiemeli, hogy habár gyakran a beszélő és a hallgató közötti kapcsolatra vonatkoztatják az udvariasságot, a beszélő a címzett mellett egy harmadik félnek vagy másoknak is kifejezi az udvariasságot, ha jelen vannak, ha nem. Az udvarias viselkedésre Leech maximákat (tapintat-, nagylelkűség-, elismerés-, szerénység-, egyetértés-, rokonszenv-maxima) nevez meg, amelyek egy-egy tulajdonságot vagy egy-egy társalgási célt jelölnek és a hozzájuk tartozó „utasítások” párba rendeződnek, e rendszerezés pedig párhuzamba állítható a benyomáskeltés köré szerveződő viselkedési mintákkal (Nemesi 2000: 423; vö. még Pap 2011; Szabó 2018), mivel a társas interakció résztvevői néhány tulajdonság képzetének (pl. szerény, érdekes) kiváltására törekednek és a megkedveltetés motívumával rendelkeznek (vö. Jones–Pittman 1982). Leech (1983: 147–9) elméletében további elveket vezet be: (1) magasabb rendű elveket (irónia elve, ugratás elve) és az (2) egyéb elveket (érdekesség-elv, Pollyanna-elv). A leechi konverzációs elvek visszaköszönnek Nemesi (2000; 2011) benyomáskeltésről alkotott taxonómiájában és a megnevezett taktikákban (l. fentebb 2.3. fejezet), mivel a Leech által elemzett nyelvi jelenségek az udvariasságon kívül a benyomáskeltéssel és az énről való üzenetközvetítéssel állnak szoros kapcsolatban. Az interperszonális retorikát ért kritikák (pl. Brown–Levinson 1987; Wierzbiczka 1991/2003, idézi Culpeper–Terkourafi 2017: 2; Huang 2007; Thomas 1995) egyikeként a benyomáskeltés motívumának hiánya (Spencer-Oatey–Franklin 2009: 111) szerepel, melyre válaszul Leech (2014) későbbi munkájában kifejti, hogy a keret nem tér ki az interakció minden aspektusára, mivel a keret az altruista kommunikációval foglalkozik, hallgató-orientált. Ugyanakkor az udvariasság is célorientált tevékenység, mivel a beszélő egy adott megnyilatkozással udvarias és azt a megnyilatkozást azért alkalmazza, hogy az udvariasság benyomását keltse a partnerben (Leech 2014: 86).

A maximaelvű megközelítéssel szemben Brown és Levinson (1978, 1987) egy arculatközpontú, stratégiákon nyugvó udvariassági elméletet fogalmaznak meg. A brown–levinson-i modellben a szociálpszichológiában ismert goffmani (1967) arculatfogalom (face)

központi szerepet tölt be. A modellben megkülönböztethető a pozitív és a negatív arculat, melyek szorosan összefüggnek egymással és hozzájárulnak az udvariassági stratégiák megvalósulásához. A pozitív arculat az egyén azon vágya, hogy az intenciói és igényei a partner számára is kívánatosak legyenek, illetve a pozitív arculat a társak elfogadására és szeretetére vonatkozó vágy is. Míg a negatív arculat az egyén azon vágya, hogy a tettei és szándékai végrehajtásában ne akadályozzák meg, tehát a negatív arculat a függetlenségre, autonómiára vonatkozik. Az arculat felosztásának analógiájára a szerzőpáros elkülöníti a pozitív és negatív udvariasságot. E dichotómiában való eligazodáshoz az arculatfenyegető aktusok (AFA) szolgálnak fogódzól, mivel az előbbi azon arculatvédő aktusokat foglalja magában, melyek az egyén pozitív arculatára és vágyaira vonatkoznak, míg az utóbbi az egyén negatív arculatát és vágyait védő aktusok.<sup>22</sup> A szerzőpáros az AFA megvalósulásának lehetőségei alapján stratégiarendszert hoz létre.<sup>23</sup> A modell racionális ágensnek tekinti az interlokútorokat, akik próbálják elkerülni vagy minimalizálni az AFÁ-t. Az AFA (x) súlyát (W= weightness) meghatározzák a szociológiai változók, azaz (1) a beszélő (S) és a hallgató (H) közötti távolság (D), amely szimmetrikus viszonyt jelöl, (2) a beszélő (S) és a hallgató (H) között fennálló hatalmi viszonyok (P= power), amely aszimmetrikus viszonyra utal, illetve azon változó, hogy (3) az AFA (x) mennyire tolakodó (R= rank of imposition) az adott kultúrában, amely a következő képlet alapján felmérhető (Brown–Levinson 1987: 74):

$$W_x = D(S,H) + P(S,H) + R_x$$

A pozitív udvariasság és a leechi (1983) maximák követése a Nemesi-féle (2000, 2011) keretben az egyetértésre való törekvés taktikájaként van jelen, hiszen az AFA minimalizálása a társas interakció sikerességét segíti elő, ugyanakkor a modell egyik hiányossága,<sup>24</sup> hogy eltekint a kompetitív nyelvi viselkedéstől, az udvariatlanság jelenlététől (Mills 2011; Terkourafi 2012),

---

<sup>22</sup> O’Driscoll (2007, idézi O’ Driscoll 2017: 106) szerint a két arculat nem egyforma, míg a negatív arculat specifikus, addig a pozitív arculat általánosabban fedi azt, hogy mi is kívánatos az interakcióban.

<sup>23</sup> A stratégiarendszer részletes bemutatásától eltekintek a dolgozat korlátaiból fakadóan (magyarul l.még Nemesi 2006: 70–74; Szili 2007; Tóth 2021: 23–4)

<sup>24</sup> Az elmélettel szembeni fő ellenvetést elsősorban az váltotta ki, hogy az individuális beszélőre fókuszál, az interakció résztvevőit olyan racionális ágensnek tekintik, akik azért használják a nyelvet, hogy rövid- és hosszútávú céljaikat elérjék, viszont ez a modell az ázsiai és az arab közösségek udvariassági stratégiáinak leírására alkalmatlan (vö. Mills 2011, 2017; O’Driscoll 2017). Mills (2011) kiemeli, hogy a felvázolt udvariassági modell szerint az interlokútorok felismerik a partner szándékát, például a bocsánatkérés esetében, így nem térnek ki a félreértésre.

illetve az AFA szándékos használatának a lehetőségétől, melyet a benyomáskeltés is motiválhat, emellett alkalmazásuk a nyelvi agresszió megvalósulásához vezethet (vö. Szabó 2018, 2020).

Brown és Levinson (1978, 1987) modelljének kiterjesztésére Culpeper (2005, 2011) tesz kísérletet az udvariatlanság<sup>25</sup> maximaelvű vázának felvázolásakor, melyben a diszkurzív elvek is helyet kapnak (vö. Mills 2011). Culpeper (2005, 2011) az udvariatlanságot arculatfenyegető cselekedetként kezeli, viszont Brown és Levinson modellje inkább hallgató-orientált, míg Culpeper már a beszélői szándékot is figyelembe veszi, tehát az udvariasság/udvariatlanság a beszélő és a hallgató között jön létre az interakció során. Culpeper (2005: 38) szerint udvariatlanságról akkor beszélhetünk, ha (1) a beszélő szándékosan arculatfenyegetően kommunikál, vagy ha (2) a hallgató szándékos arculatfenyegető viselkedésnek értékeli/ érzékeli, illetve a (1) és a (2) együttes érvényesülése esetén. Culpeper (1996, 2005) az említett szerzőpárhoz hasonlóan elkülöníti a pozitív és a negatív udvariatlanságot, valamint szuperstratégiákat és azokon belül stratégiákat rendel az udvariatlansághoz.<sup>26</sup> Culpeper (2005) által meghatározott stratégiák a nyelvi és nem nyelvi viselkedést egyaránt felölelik. Példaként említendő, hogy a pozitív udvariatlanság kimeneti stratégiájának tekinti az ignorálást, egy másik személy kizárását egy tevékenységből, vagy a helytelen identitásjelölők, tabuszavak használatát, az egyet nem értésre való törekvést. Míg a negatív udvariatlansághoz sorolja a fenyegetést, a partner terének megzavarását, a személyeskedést. Elhallgatott udvariasságnak minősül például az, hogy az egyén nem köszön meg valamit, az *udvariatlanság pőrén* szuperstratégia pedig azt a viselkedést jelöli, mely során az beszélő általában hatalmi fölényben van, de az udvariasság mégsem szükségyszerű, például ha az anya rászól a gyerekére. Az utóbbi stratégia a kapcsolatmunkában a jelöletlen terminust kapja (ld. Watts 2003; Locher–Watts 2008). A szarkazmus/gúny és ugratás Leech (1983) elméletében két különálló, magasabb rendű elvként szerepelnek, a leechi keretben az irónia célja az, hogy a beszélő udvariatlan gondolatokat is kifejezhessen, míg az ugratás az interlokútorok kapcsolatát építi.

---

<sup>25</sup> A brown-levinsoni (1978, 1987) modellnek köszönhetően az udvariatlanság vizsgálata is előtérbe került. A jelenség megragadására számos vizsgálat törekszik (pl. Archer 2008; Beebe 1995; Boufield 2008: 132; Holmes és társai 2008; Kasper 1990; Locher–Bousfield 2008;). Az udvariatlanság esetében felmerül az intencionalitás kérdése, miszerint a beszélőnek szándékában áll-e az udvariatlan viselkedés a partnerével szemben vagy sem. Egyúttal fontos tényezőnek mutatkozik a hallgatói értékelés, mivel előfordul, hogy a beszélőnek nincsen udvariatlan szándéka, mégis azt tulajdonít neki a hallgató. Mindemellett az arculatfenyegetettség fogalma is központi szerepet foglal el az udvariatlanság meghatározásában.

<sup>26</sup> A szuperstratégiák és stratégiák részletes bemutatását l. Tóth (2021) munkájában.

Culpeper (2011: 215) felvázolja, hogy az ugratás (mock impoliteness) számos funkcióval bír, a résztvevők értékelése változó, viszont amellet, hogy offenzív, az ugratás burkolt kényszerítés, a szolidaritás megerősítésének és a szórakoztatás egyik eszköze is lehet a beszélő–hallgató közt fennálló hatalmi viszonyok és a kontextuális tényezők függvényében.

Az udvariatlanság nem feltétlen lexikai elemek használatának eredménye, hiszen az intonáció által az udvarias elemek is udvariatlanként hathatnak, viszont vannak konvencionalizálódott udvariatlan formulák, amelyeket az udvariatlansággal azonosítanak a beszélők. Ugyanakkor a konvencionalizálódott udvariatlan formulák alkalmazása nem egyenlő az udvariatlansággal, mivel azok használata egyes szituációkban elfogadottak, tehát a kontextus, a társkontextus és a beszélők viszonya meghatározza az értékelést, akárcsak az ugratás esetében (Culpeper 2011: 133). Culpeper (2011: 254) rámutat arra, hogy az udvariatlanság egy negatív attitűd egyes viselkedési formák irányába. Az udvariatlanság szembemegy az elvárásokkal, a vágyakkal, a helyesnek vélt viselkedéssel, ráadásul gyakran az egyik résztvevő számára érzelmi következményekkel jár. Az udvariatlan cselekedetek változatosak és megítélésük sem egyforma, hanem azt három tényező határozza meg. Egyrészt az említett attitűd és érzelmi faktor, másrészt a nyelvi–pragmatikai faktor, ahová a konvencionalizálódott udvariatlan formulák, az udvariatlansághoz szükséges következtetési folyamatok tartoznak, harmadrészt pedig a kontextus és a szöveggörnyezet szabják meg a nyelvi és nem nyelvi viselkedés értékelését. Például a politikai vitaműsorok résztvevőinek nyelvi és nem nyelvi viselkedését más kontextusban udvariatlannak ítélni a befogadó. Culpeper a kontextust tágan értelmezi, hiszen idesorolja a kultúrát, az arculat/társadalmi jog sérülését (vö. Spencer-Oatey 2000, 2002), a legitimizált viselkedést, normákat, csoporton belüli hovatartozást és a szándékosság mértékét, az utóbbit pedig skalárisnak tekinti (Culpeper 2011: 69).

A preskriptívként is definiált keretek (Brown–Levinson 1978, 1987; Lakoff 1973; Leech 1983) elősegítették a diszkurzív elméletek létrejöttét. A két szemléletmód megkülönböztetésékor Terkourafi (2005) a lakoffi (1973), a brown–levinsoni (1978, 1987), a leechi (1983) udvariassági elméleteket tradicionális/hagyományos elméletekként jegyzi, amelyek a grice-i együttműködési alapelv és a beszédaktus-elméletekből kiindulva írják le az udvariasságot, míg a diszkurzív megközelítéseket posztmodern elméleteknek tekinti (vö. Eelen 2001; Mills 2003; Watts 2003), amelyek a társalgás résztvevőinek ítéleteiként és diszkurzív igyekezetként tekintenek az udvariasságra, a társalgást pedig egy dinamikus folyamatként értelmezik és a szociokulturális

tényezőket is figyelembe veszik. Watts (2003), Locher és Watts (2005) kritikusan fordulnak Brown és Levinson (1978, 1987) modelljéhez. Noha Terkourafi (2005) nem említi, de egy ugyancsak diszkurzív modellben Spencer-Oatey (2000, 2002, 2008) átdolgozza az arculatmunka-megközelítést, figyelembe véve a résztvevők ítéleteit. Szintén diszkurzív Arundale (2010, 2013) „arculatalkotó” elmélete (Face Constituting Theory), amely a résztvevők perspektívájából elemzi az interakciót az elsődleges udvariasságnak megfelelően (vö. Eelen 2001). Arundale szerint az arculat az interakcióban jön létre, tehát kettő vagy több személy hozza létre együttesen egy adott interakcióban, az arculat tükrözi a résztvevők kapcsolatát az adott pillanatban. Az arculat tulajdonképpen nem feleltethető meg az udvariasságnak, mivel az arculatot a résztvevők birtokolják, míg az udvariasság a kommunikációs tevékenységük által valósul meg (O’Driscoll 2011: 22).

Watts (1992) és társai megkülönböztetik az „elsődleges” udvariasságot (first order politeness) és a „másodlagos” udvariasságot (second order politeness), amelyet Eelen (2001) is kiemel és Watts későbbi munkáiban továbbfejleszti. Az elsődleges udvariasság a beszélők értékeléseire vonatkozik, azaz mit tekint a beszélő udvariasnak és udvariasságnak, míg a másodlagos udvariasság az udvariassági modellekre utal. Eelen (2001) szerint a kutatók feladata az elsődleges udvariasság vizsgálata.

Watts (2003), Locher és Watts (2005) nevéhez köthető *kapcsolati munka* (relational work) szerint az udvariasság nem megjósolható, hanem a diskurzus során az interlokútor az egyéni percepció alapján értékeli a partner viselkedését. Az egyének az interakció során egyezkednek, a kapcsolati munkát pedig az együttműködés, a harmónia fenntartása és a társas egyensúly határozza meg. A verbális interakció érzékelését a korábban szerzett tapasztalatok, normák befolyásolják, illetve a verbális viselkedés értékelése olyan kontinuumon helyezkedik el, amely a direkt, udvariatlan, mogorva vagy agresszív viselkedésből az udvarias viselkedésbe vezet (Locher–Watts 2005: 11). A kapcsolati munka szerint nincsen inherensen udvarias vagy udvariatlan viselkedés, hanem a résztvevő egy dinamikus, folyamatban lévő interakcióban értékeli a partner viselkedését. A kapcsolati munka az alábbi táblázatban röviden összefoglalható (Locher–Watts 2005: 12):

KAPCSOLATI MUNKA			
Negatívan jelölt (negatively marked)	Jelöletlen (unmarked)	Pozitívan jelölt (positively marked)	Negatívan jelölt (negatively marked)
Udvariatlan (impolite)	Nem udvarias (non-polite)	Udvarias (polite)	Túl udvarias (over-polite)
Nem helyénvaló/nem odaillő (non-politic/inappropriate)	Helyénvaló/odaillő (politic/appropriate)	Helyénvaló/odaillő (Politic/appropriate)	Nem helyénvaló/nem odaillő (non-politic/inappropriate)

1. táblázat A kapcsolati munka összefoglalása (Locher–Watts 2005: 12)

A fenti táblázatban látható, hogy a „jelölt” viselkedést pozitívan és negatívan is értékelheti az individuum. Jelöltnek (marked) értékelhetőek azon viselkedések, melyek ritkábban fordulnak elő, szokatlanok és kiemelkedőnek tekinthetők, míg a nem észlelt, jelöletlen értékelés azon viselkedésekhez társul, melyek a leggyakrabban fordulnak elő, semlegesnek, szabályosnak és normálisnak minősíthetők, például ha köszönünk egy ismerősünknek (Watts 2003: 275, 278). A modellben a negatívan észlelt, értékelt viselkedésnek két típusa különíthető el, az udvariatlan és a túl udvarias, mivel a túlságosan udvariasnak minősített viselkedést szintén negatívan értékelik az interlokútorok, gyakran gúnyként tekintenek rá, így az udvariatlanhoz hasonlóan nem odaillő, nem megfelelő viselkedés. A pozitívan értékelt viselkedéshez az udvarias viselkedés sorolható, s akárcsak a jelöletlen viselkedés, odaillő, megfelelő viselkedésként kezelhetjük (Locher–Watts 2005: 11–2). Feltételezhető, hogy a helyénvaló/odaillő pozitívan jelölt viselkedéssel a résztvevők kedvezőbb benyomáskeltést visznek véghez, míg a nem helyénvaló viselkedéssel kevésbé kedvezőbb kép alakul ki a befogadóban. Ahogy e modell is jelzi, az adott diskurzus típusa is meghatározza az értékítéleteket, így a politikai vitaműsorokban elvárt viselkedés nem esik teljes mértékben egybe a hétköznapi diskurzusokkal, melyekben elsősorban a harmónia fenntartására törekednek a beszélők.<sup>27</sup>

<sup>27</sup> Terkourafi (2005: 252–3) nevéhez köthető *keretalapú* (frame-based) szemlélet reflektál a kapcsolati munkában szereplő helyénvaló/odaillő (politic) viselkedésre, mivel a keretalapú modell is egy adott szituációban a viszonylagosan megfelelő viselkedés leírására törekszik – noha Terkourafi nem tekinti a modellt diszkurzívnek. Ugyanakkor a keretalapú modell a nyelvi kifejezések és a nyelven kívüli (extra-linguistic) tulajdonságok megítéléséhez azok gyakoriságát és együttes előfordulását (co-occurrence) vizsgálja egy adott kontextustípusban és az udvariasság

Spencer-Oatey (2000, 2002, 2005) *kapcsolatkezelési modellje* (rapport management framework) noha a Brown és Levinson-féle arculatmunkára épül, kiegészül a szociális és a diszkurzív szemlélettel. Spencer-Oatey a kapcsolaton (rapport) egy relatív harmóniát ért, a kapcsolatkezelés pedig az emberek közötti harmonikus kapcsolat vezetését jelöli. Ez a vezetés három módon valósulhat meg: (1) az emberek erősítik a harmonikus kapcsolataikat, (2) fenntartják és/vagy védelmezik a kapcsolatot, illetve (3) fenyegetik a kapcsolataikat, például azzal is, hogy érdektelenek a kapcsolat minőségére vonatkozóan. A három orientációt számos motiváció vezérelheti, amelyek dinamikusan váltakoznak az interakció során (Spencer-Oatey 2000: 29–30). Spencer-Oatey (2000: 19; 2005: 97) magát az udvariasságot/udvariatlanságot egy értékelő jegyként kezeli, mely a beszélők szubjektív ítéleteinek eredménye arról, hogy mi társadalmilag elfogadható (social appropriateness), az értékelés pedig nemcsak az üzenet tartalmától függ, hanem az emberek interpretációjától és reakciójától az adott körülményeket figyelembe véve. A modellt e tulajdonsága a diszkurzív megközelítések közé helyezi.

A kapcsolatkezelési modellben Brown és Levinson (1978, 1987) elméletéhez hasonlóan központi szerepet kap az arculat, viszont Spencer-Oatey (2000) elkülöníti a minőségi arculatot és a társadalmi identitásarculatot. Ezt a megkülönböztetést Matsumoto (1988) és Mao (1994) megközelítései is motiválták, mivel mindkét szerző azon kritikával illette Brown és Levinson, hogy az arculat tárgyalása során nem foglalkoznak az egyéni és szociális perspektívával, illetve az egyén közösségben betöltött szerepével, azaz nem utalnak a szociális identitás fontosságára. Ebből fakadóan Spencer-Oatey személyes és társas perspektívából vizsgálja az arculatmunkát és a kapcsolati munkával ellentétben a kultúráközi vizsgálatoknak is teret enged (Tóth 2021: 39). A minőségi arculat megegyezik a Brown és Levinson által javasolt pozitív arculat fogalmával, az önbecsüléssel áll kapcsolatban. Az identitásarculat ezzel szemben az egyén azon vágya, hogy a társadalmi identitásuk és szerepeik (vezető, barát, kolléga stb.) elismertek és jóváhagyottak legyenek, tehát az egyén társadalmi értékeit jelöli. Mindemellett a szerző hangsúlyt fektet a társadalmi kötelezettségek és jogok kezelésére is, azon belül bevezeti a méltányossági és egyesülési jogok fogalmát, amelyek szintén hozzájárulnak a kapcsolatkezeléshez. A társadalmi

---

tárgyalásában elveti a *stratégia* fogalmát. E keret alkalmazása adalékul szolgálna a benyomáskeltési eszközök előfordulásának vizsgálatára egy bővített, politikai vitaműsorokat tartalmazó multimodális korpusz elemzéséhez.

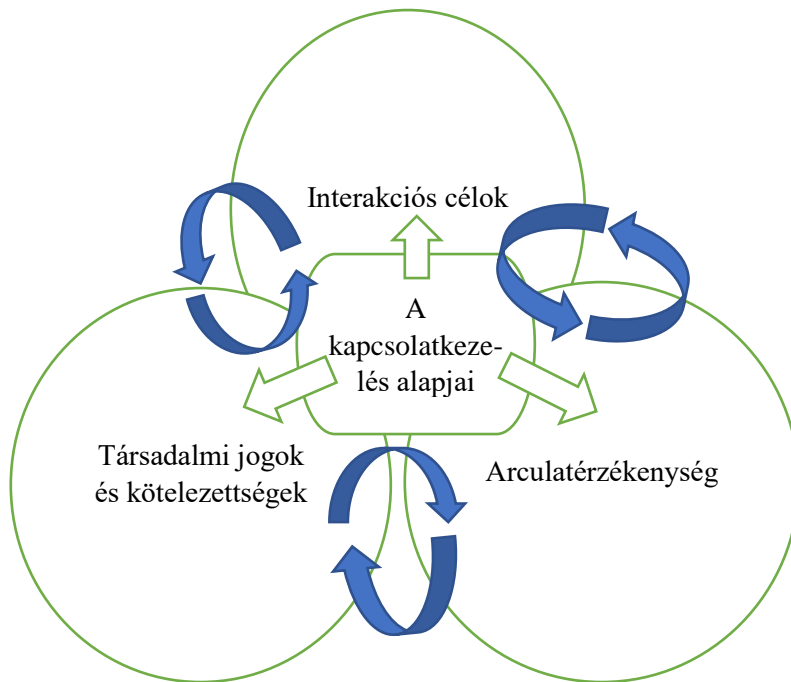


kötelezettségek és jogok az egyén azon jogosultságai, melyeket megkövetel a társas interakciókban. A méltányossági jog megegyezik Brown és Levinson negatív arculatával, magában foglalva a költséghatékonyságot és az autonómiát. Az egyesülési jogok felhatalmazzák az egyént a társas azonosulásra, részben az interakciós részvételre, részben a hatásos részvételre. Az alábbi táblázat összefoglalja a bemutatott modellt:

Kapcsolatkezelés		
	Arculatmunka (Face management) (társadalmi és egyéni értékek)	Társadalmi kötelezettségek és jogok kezelése (Sociality Rights management) (személyes/társadalmi jogosultság)
Személyes/független perspektíva (Personal/independent perspective)	1. Minőségi arculat (Quality face)	3. Méltányossági jogok (Equity rights)
Társas/kölcsönösen egymástól függő perspektíva (Social/interdependent perspective)	2. Társadalmi identitásarculat (Social identity face)	4. Egyesülési jogok (Association rights)

2. táblázat A kapcsolatkezelési modell (Spencer-Oatey 2000: 15)

A kapcsolatkezelési modell alapját az egymásra kölcsönösen ható szempontok határozzák meg. Idetartozik az arculat érzékenysége, a társadalmi kötelezettségek és az interakció célja is, ami lehet tranzakciós (transactional) és kapcsolati (relational), egyúttal a kapcsolatkezelést stratégiák is irányíthatják (Spencer-Oatey 2005: 107). A kapcsolatkezelés számos területre kiterjed, például az illokúciós aktusokra, mivel vannak érzékeny aktusok (kérés, parancs), a résztvevőkre, a stílusra és a nem verbális kommunikációra.



2. ábra A kapcsolatkezelés alapjai (Spencer-Oatey 2005: 14)

A nyelvi viselkedés ismétlődő minták sorozata (vö. Terkourafi 2005), ahogy a korábbi elméletek jegyzik akár stratégiaként (Brown–Levinson 1978, 1987; Culpeper 2005, 2011), akár maximakövetésként (Leech 1983). Az udvariasság- és udvariatlanság kutatás harmadik hulláma szerint a nyelvi megnyilvánulások értékelésén túllépve az udvariasságot magában a cselekvésben kell vizsgálni, ezért Kádár és Haugh (2013) az udvariasságot *társadalmi gyakorlat*ként definiálja. Haugh (2012) konverzációs interakció (conversational interaction) modellje az arculatalkotó elmülethez hasonlóan feltételezi a résztvevők közötti viszonságot. A modell szerint a társalgás résztvevői segítenek felfedni a beszélő folyamatban lévő interpretációit, továbbá a modell jelentőségteljes tényezőnek tekinti a résztvevők szociokognitív világát, valamint a társas, a kulturális és a történelmi körülményeket (situatedness), tehát az udvariasság az adott helyzetben érhető tetten, az értékelés a résztvevők kogníciójától és értelmezésétől függ (vö. Eelen 2001).

Az előbbivel párhuzamosan Kádár Zoltán Dániel (2013, 2017) a konvenciók és a szociológiában (pl. Goffman 1967) és kulturális antropológiában (pl. Bell 1992) jegyzett jelenség, a *rítus* újraértelmezésével megalapozza az interakciós rítuselméletet. Kádár (2013, 2017), Kádár és Haugh (2013) a rítusok meghatározásában a durkheimi (1915) megállapításokra támaszkodnak (vö. Goffman 1955/2008), miszerint az emberi viselkedést rítusok navigálják, hiszen a rítusok

segítették a társas hálózatok kiépülését és fenntartását, különösképpen a törzsi életforma során. Egyúttal a rítusok a kapcsolati hálózat ideológiáját és erkölcsi világrendjét (re)konstruálják és gyakran erős érzelmi hatással járnak (Terkourafi–Kádár 2017: 172). A konvenció a társas interakciókat irányító társadalmi gyakorlat és olyan ismétlődő sematikus viselkedési formák, melyeket elsősorban az udvariassághoz társítunk, például az üdvözlést (Kádár–Haugh 2013: 140). A rítusok és a konvenciók közötti különbség homályos, mivel közös jegyekkel rendelkeznek. Egyfelől a rítusok és a konvenciók ismétlődő gyakorlatoknak minősülnek, másfelől mindkét jelenséget jellemzi a normativitás, mivel elhagyásuk vagy helytelen teljesítésük negatív értékeléssel jár. Továbbá formális és szekvenciális jegyekkel bírnak, bizonyos nyelvi elemek eltérő szövegkörnyezetben más hatással járnak, viszont felismerhetőek és elkülöníthetőek a nem konvencionalizálódott elemektől (Kádár–House 2021: 177). A konvenciók és rítusok megkülönböztetésére Kádár (2017: 55) megjelöl négy szempontot. A konvenció megvalósításához (1) nincs szükség közönségre, míg a rítus egy előadás, az interlokútor (akár képzelt) közönséggel rendelkezik, illetve (2) a konvenció azoknak jelölt/kiugró, akik csoporton vagy kultúrán kívüliek, míg a rítus elsősorban a résztvevőinek jelölt, kívülállók nem feltétlen érzékelik azt. Továbbá a rítus (3) egy meghatározott helyen és időpontban nyeri értelmét, ezzel a szemben a konvenciót nem köti a kontextus, valamint (4) a rítust olyan személyek valósíthatják és hallgathatják meg, akik jóváhagyással rendelkeznek. A rítusok napjaink társadalmi hálózatát is megszabják. Kádár, Kádár–Haugh (2013) szerint a konvenciók egy ritualizációs (közvetlen vagy közvetett) folyamaton keresztül menve rituális gyakorlatokká válnak, amennyiben egy konvenciót egy társadalmi csoport adoptál és mimetikus funkciókkal ruház fel. Összességében a rítus<sup>28</sup> egy formalizált, konvencionalizálódott és ismétlődő gyakorlat (vö. Terkourafi 2005), amely erősíti a kapcsolatokat (vö. Kádár–Petykó 2016). A rítuselmélet, akár csak kapcsolatmunka és a kapcsolatkezelési modell,

---

<sup>28</sup> Kádár (2013: 85–103) a transzparencia és a hozzáférhetőség alapján létrehozta a rítusok tipológiáját és négy fő típust jelöl meg. A (1) burkolt rítus (covert ritual) a legkevésbé transzparens és hozzáférhető mások számára (gyakran szándékosan), melyeket az egyének visznek véghez képzelt vagy spirituális entitások irányába, emellett kiemelkednek (salient) a normatív elvárásokból. Míg (2) a személyes rítust (personal ritual) az egyének egyedül hajtják végre, a normatív elvárásoktól kevésbé tér el, az egyén szándékosan láthatatlanul vagy egy kisebb csoport előtt viszi véghez. A (3) csoportbeli és társas rítus (in-group and social ritual) a kapcsolati hálózat egy adott csoportjában ritualizálódott gyakorlatot jelent. Ezzel szemben (4) a társadalmi rítus (social ritual) egy tágabb típusnak minősül, mivel már nem pusztán egy adott csoport, hanem egy kultúra tagjai számára elérhető, a társadalmi értékeket tükröző gyakorlat.

nem tekinti az udvariasságot és az udvariatlanságot elkülönítendő koncepciónak, hanem a rítuselmélet szerint az individuumok az elvárásaik alapján értékelik a társas helyzeteket.

#### **2.4.4. A pragmatikaelméletek alkalmazása egy diskurzusszegmens elemzésében**

A röviden ismertett udvariasságelméletek több szempontból is eltérnek egymástól. Egyrészt szembevetendő különbségnek minősül az, hogy a modellezés során a beszélő vagy a hallgató szemszögéből értelmezik-e az udvariasságot. Másrészt, ahogy láthatóvá vált, megkülönböztethetünk preskriptív és diszkurzív elméleteket, egyúttal az elméletek nem zárják ki egymást, hanem az utóbbiak az előbbiből táplálkoznak. A preskriptív elméletek a rendszerszerűen előforduló minták köré maximákat vagy stratégiákat jelölnek, nyelvi elemek és beszédaktusok köré csoportosulnak, amelyek követése a társadalmi együttműködést segíti elő. Velük szemben a diszkurzív elméletek nem rendszerezik, és nem írják elő a követendő viselkedési mintákat, hanem egy dinamikus, folyamatban lévő jelenségként kezelik a (nyelvi) viselkedést, az udvariasság pedig a társalgás résztvevői együttes „munkája” alapján valósul meg. Tulajdonképpen az udvariasság pragmatikai meghatározása egy jelentős változáson ment keresztül az utóbbi évtizedekben, mivel az udvariasságkutatók megnyilatkozások direkt elemzése helyett a nyelvi viselkedést, a (szociokulturális) kontextust veszik górcső alá, az udvariasságot pedig egy interakciós kontstruktumként kezelik. Az udvariassági modellek akár implicit, akár explicit módon, de szerepet tulajdonítanak a társalgásban résztvevők elvárásainak és értékeléseinek. Mindemellett fontos megjegyeznünk azt, hogy a felvázolt elméletek szerint a (nyelvi) viselkedés egy komplex szabályrendszeren nyugszik, amelyet meghatároznak a szociológiai változók, a társadalmi és kulturális konvenciók/tényezők, melyek alapján az egyén elhelyezhetővé válik a társadalmi térben. Emellett ahogy korábban is jeleztem, a társalgásnak nem pusztán interperszonális oldala van, hanem racionális tevékenység is, így a grice-i interakcióelmélet figyelembe vétele hozzájárul a nyelvi viselkedés komplex leírásához. A keretek ötvözése tehát lehetőséget teremt arra, hogy a nyelvi és nyelvhasználati elemek elemzése és a nyelvi viselkedés egyaránt leírhatóvá válhasson. Továbbá az adott jelenség megszabja a kérdésfelvetést (pl. arculatfenyegető aktust hajtott-e végre a beszélő), valamint az adatok–elméletek kölcsönhatása ciklikus és prizmatikus, az elméletek fókusza eltérő és más jelenségeket helyeznek hangsúlyba, így a kézenfekvő elméleti alternatívát az

adott adat is befolyásolja (l. Kertész–Rákosi 2012). Az alábbi példa elemzése alátámasztja, hogy az elméletek különböző apparátussal és változó mértékben ragadják meg a példában található jelenségeket, viszont az értelmezések nem zárják ki egymást. Tekintsük a következő példát a multimédiás korpuszból és annak részletes elemzését!<sup>29</sup>

### 1) Videó14 32:08

AB: Két dolgot szeretnék mondani. Az egyik az hogy Bandi én tényleg nagyon kedvelem azt, hogy hogy például kimondja, hogy nem vagyunk nem tom lakajok lakajpropagandisták és hasonló. ( ) Melletted ülő Józsi már nem biztos mer az ő szerkesztőségében rólunk már nem így gondolkoznak. És az nagyon fontos hogy itt ülünk mer mer ez az.

NJ: Tudod hogy mit gondolok, nyilván.

AB: Hát azt mondjuk nem. De olvastam Kerner Zsoltnak az írásait akár rólam vagy

NJ: Az egy másik ember.

AB: ( )

NJ: Én meg Nagy József vagyok. Majd ha Zsolti ül ott, akkor azt majd az ő orrára tessék rávarrni amit ő ír.

AB: Értem értem értem értem. De hát a mi közösségünkben mi nem. Más másképp szoktunk hozzátok állni de ez most nem is fontos. Azt akarom mondani, hogy igen ez egy nagyon jó dolog.

NJ: Én mondjuk soha nem írtam rólad egyetlenegy publicisztikát sem.

AB: Hát mert nem vagy publicista. Legalábbis ezt mondtad nekem.

NJ: Ez így van.

AB: Szuper ((nevetve)).

NJ: Ezért azért nem mert nem szeretek nem szeretek személyeskedni látod ((kissé nevetve))

AB: Hát más hát más a műfaj ( ) van ( ) kinek ez, kinek az jutott ((nevetve)).

NJ: Ha már különbséget keresünk akkor egymásba keressünk a különbségeket. Bocsánat hogy

---

<sup>29</sup> A példa a saját gyűjtésű multimédiás korpuszból való, a korpusz részletes bemutatása a 3.1. fejezetben található.

belevágtam.

AB: Nem. Bocsánat ez csak egy retorikai vita volt, nem akartalak megbántani.

A fenti példa a Hír Tv *Szabadszó* c. politikai vitaműsorának 2018. szeptember 12-ei adásából származik, Apáti Bence (AB) és Nagy József (NJ) vitatkoznak. Apáti reflektál egy másik résztvevő felszólalására, aki szerint a kormánypártokat támogató újságokat nem illeti a *lakájmédia* negatív jelző, és azok az újságírók sem *lakájpropagandisták*, akik a kormánypártok mellett állnak. Vizsgáljuk meg, mit tudnak mondani a tárgyalt elméletek erről a beszélgetésről!

1. A grice-i (1975/1989) interakcióelmélet szerint a beszélők követik az együttműködési elvet, mivel a résztvevők a társalgáshoz, jelen esetben a vita céljának és irányának megfelelően járulnak hozzá. AB és NJ hozzászólásai egyaránt a vita tárgyához kapcsolódnak és egy probléma megoldására törekednek, mivel pontosítani próbálják a kettejük közt lévő konfliktus forrását. A beszélők a mennyiség és a mód kategóriát is követik, feltehetőleg megfelelő mennyiségű információval látják el egymást, illetve egyértelműek és rendezettek. A fenti példában több társalgási implikátúra is felfedezhető, melyek a kontextus figyelembevételével a következők: (1) *Mellettek ülő Józsi már nem biztos mer az ő szerkesztőségében rólunk már nem így gondolkoznak* 'Józsi szerkesztőségében minket lakájoknak, lakájpropagandistának tartanak', (2) *Tudod hogy mit gondolok, nyilván* (ez a megnyilatkozás tekinthető iróniának is 'nem tudod/tudhatod, hogy mit gondolok' értelemben', illetve azt implikálja, hogy 'én nem így gondolom'), (3) *De hát a mi közösségünkben mi nem. Más másképp szoktunk hozzatok állni de ez most nem is fontos* 'a mi viszonyulásunk hozzatok morálisan jobb, mint a tiétek mihozzánk', (4) *Ezért azért nem mert nem szeretek nem szeretek személyeskedni látod* 'én veled ellentétben nem személyeskedek', (5) *Ha már különbséget keresünk akkor egymásba keressünk a különbségeket* 'egymásba keressük a különbségeket, ne általánosítsuk a szerkesztőség és tagjainak a viselkedését'.

2. Amennyiben a leechi (1983) interperszonális retorikát vesszük alapul, az (1)-ben a beszélők nem követik az udvariassági alapelvet, mivel nem minimalizálják az udvariatlan gondolatok kifejezését, viszont egy politikai vitaműsorban ez a nyelvi viselkedés nem tekinthető normaszegőnek. Akárcsak az egyet nem értés maximalizálása is rendszeresen előforduló jelenség ebben a műfajban, ráadásul a jóváhagyás- és a rokonszenv-maximája sem érvényesül, mivel AB és NJ nem törekednek a partner dicséretére és az ellenézés csökkentésére sem. A leechi keret a

hétköznapi társalgásra vonatkozik, tehát nem elégséges ennek a félintézményesített diskurzustípusnak<sup>30</sup> az elemzésére.

3. A leechi kerettel ellentétben a brown–levinsoni (1978, 1987) modell alkalmasabbnak mutatkozik az (1)-es példa leírására. AB kiemeli, hogy nagyon kedveli Bandiban, hogy ő nem nevezi őt és társait lakájpropagandistának, míg NJ-ről feltételezi, hogy alkalmazza ezt a jelzőt, mivel NJ szerkesztősége Bandival ellentétesen gondolkodik, tehát AB egy társalgási implikaturát hoz létre, amely NJ számára arculatfenyegető volt. NJ a *tudod mit gondolok nyilván* megnyilatkozása ironikus, mivel NJ szerint AB nem tudhatja, hogy NJ hogyan vélekedik. AB beismeri, hogy nem tudja, viszont NJ egyik munkatársáról, Kerner Zsoltról tudja. Ez az állítása szintén arculatfenyegető NJ számára, mivel AB NJ-t Kerner Zsolttal azonosította, aki pedig *egy másik ember*. Továbbá NJ szerint AB-nek Kernert kell számonkérnie (*akkor azt majd az ő orrára tessék rávarrni amit ő ír*). AB négyszer megismétli az *értem* szót, amelynek az egyik funkciója az, hogy csökkentse a közte és NJ között fennálló ellentétet, másrészt a szó átvétele. AB szembeállítja a saját és NJ csoportját, elsősorban morális szempontból, mivel állítása szerint ők másképp (jobban) állnak NJ csoportjához. NJ ismételten kiválik a saját csoportjából, állítása szerint nem írt publicisztikát AB-ről és annak csoportjáról, ezt követően AB kijelenti, hogy azért nem, mert NJ nem publicista. Ezt az állítását egyrészt enyhíti a *legalábbis ezt mondtad nekem* megnyilatkozással, másrészt azt sugallja, hogy ez pusztán NJ állítása. NJ megerősíti AB-t, miszerint nem publicista, ezt követően AB a *szuper* jelzővel értékeli NJ megnyilatkozását, a *szuper* megnyilatkozást nevetve teszi, amely fakadhat AB zavarából vagy az arculatfenyegetettség csökkentésének céljából. NJ kissé nevetve kijelenti, hogy azért nem ír publicisztikát, mert nem szeret személyeskedni, viszont ezzel az állításával létrehoz egy társalgási implikaturát, miszerint AB személyeskedik. AB nevetve mondja, hogy van, akinek a publicisztika jutott, akárcsak neki is. NJ arculatfenyegető aktust hajt végre, mivel felhívja AB figyelmét a helytelen viselkedésére és felszólítja arra, hogy ezentúl ne vonja be NJ munkatársait a vitába. NJ egyúttal bocsánatot kér AB félbeszakításáért, amit AB elfogad. AB szintén bocsánatot kér, mivel úgy véli, a köztük lévő vita retorikai volt, tehát nem NJ személye ellen szólt, illetve észelve azt, hogy megbánhatta NJ-t, pedig nem állt szándékában. Az (1)-ben a számos arculatfenyegető aktus mellett a negatív udvariasság

---

<sup>30</sup> A félintézményesített diskurzustípus részletes bemutatását l. a 3.1 fejezetben.

stratégiája is érvényesül, mivel AB közli a vágyát arról, hogy nem akar összeütközést NJ-vel, egyrészt beismeri az összeütközést és a sértés lehetőségét, másrészt bocsánatot is kér. Az (1)-ben láthatóvá vált, hogy a beszélők kompetitív stratégiát alkalmaznak, amely párhuzamosságot mutat a negatív arculattal (vö. Szabó 2018).

4. A culpeperi (2005, 2011) udvariatsági elmélet szemléltetésére is alkalmas az (1)-es példa. Noha elemzőként nem lehetséges teljes bizonyossággal állítani, hogy AB szándékosan arculatfenyegetően kommunikál-e, NJ megnyilatkozásaiból megállapítható az, hogy hallgatóként AB megnyilatkozásait szándékos arculatfenyegetőnek tekinti, tehát érvényesül a culpeperi udvariatsági definíció. Culpeper (1996, 2005) udvariatsági stratégiái közül a negatív udvariatság és a „mikrofon mellé” udvariatság szuperstratégiája érhető tetten. Az előbbi szerint AB rombolja NJ negatív arculatát, hiszen Culpeper a személyeskedést a negatív udvariatság szuperstratégiához sorolja, továbbá AB negatív arculata kerül előtérbe. A „mikrofon mellé” szuperstratégia esetét alátámasztják az implikaturák által létrehozott arculatfenyegető aktusok (*Mellettek ülő Józsi már nem biztos mer az ő szerkesztőségében rólunk már nem így gondolkoznak* (implikatura 'Józsi szerkesztőségében minket lakáznak, lakájpropagandistának tartanak'); *De hát a mi közösségünkben mi nem. Más másképp szoktunk hozzátok állni, de ez most nem is fontos* (implikatura 'a mi viszonyulásunk hozzátok morálisan jobb, mint a tiétek mihozzánk'); *Ezért azért nem mert nem szeretek nem szeretek személyeskedni látod* (implikatura 'én veled ellentétben nem személyeskedek').

5. A kapcsolatmunka-modell szerint a résztvevők a harmóniára és az együttműködésre törekednek és a partner viselkedésére vonatkozó ítélet a diskurzus folyamata során születik meg (Watts 2003; Locher–Watts 2005). NJ feltehetőleg udvariatlannak ítéli AB nyelvi viselkedését, amely negatívan észlelt nyelvi viselkedés és nem odaillőnek minősül, különösképpen azon nyelvi viselkedés, amelyben AB NJ-t a szerkesztőségével és egyik munkatársával azonosítja. 6.

Ahogy a kapcsolatkezelési modellben Spencer-Oatey (2000, 2002, 2005) jegyzi, a társalgásnak egyik orientációja lehet a kapcsolat fenyegetése, melynek motivációja lehet a vitaműsorban való sikeres szereplés és a dominancia megszerzése is. Észrevehető, hogy AB megnyilatkozásai fenyegetik NJ identitásarculatát, mivel a társadalmi szerepe és identitása (újságíró, aki nem nevezi lakájpropagandistának AB-t és csoportját) sérül, egyúttal AB megsérti NJ méltányossági jogát, azaz az autonómiáját és azt a vágyát, hogy megfelelően kezeljék, tehát a személyes és a társas perspektívából egyaránt érinti. Míg az interakciós rítuselméletben (Kádár 2013) maga a



társalgásrészlet a csoportbeli/társas rítusok egyikeként interpretálható, hiszen a politikai vitaműsorok résztvevői gyakorlatilag a politikáról gondolkodók csoportjának a tagjai, a különböző műfajokban bizonyos rituális gyakorlatokat követnek a résztvevők (Kádár 2013: 81).

7. Noha az (1)-es példa elemzésében az udvariassági elméletek szerepeltek, főképp AB és NJ megnyilatkozásainak interperszonális hatásai láthatóak, érdemes kitérnünk a résztvevők választásai mögött megbújó motivációkra is (vö. Verschueren 1999). AB és NJ kompetitív nyelvi viselkedést hajtanak végre, arculatromboló tevékenységet visznek véghez, amely a partnerek benyomását rombolja, egyúttal AB és NJ benyomáskeltési motivációval is rendelkezik. Ezt az állítást alátámasztja az, hogy AB szembeállítja a saját és NJ csoportját (munkahelyeiket), a sajátját kedvezőbb fényben tünteti fel (*De hát a mi közösségünkben mi nem. Más másképp szoktunk hozzátok állni, de ez most nem is fontos*), mivel azt állítja implicit módon, hogy a saját csoportja NJ csoportjával ellentétben megfelelő módon közeledik, ők nem élnek negatív konnotációjú jelzőkkel, ezt pedig tartós jellemvonásként jelöli (vö. Maass 1999/2008; Semin 2000/2008; Semin–Fiedler 1988, 1992). NJ a saját benyomása érdekében defenzív taktikával hárítja AB állításait és kiemeli magát a saját csoportjának negatívnak feltüntetett cselekedeteiből. A (1)-es példa diskurzusjelölőkben (*hát; tényleg; nyilván*) is bővelkedik. A *hát* diskurzusjelölő a válaszjelölői funkciója mellett a beszélők mondanivalójának szubjektivitását és az attitűdjeit nyomatékosítja. A *tényleg* diskurzusjelölővel AB a mondanivalóját nyomatékosítja, NJ a *nyilván* használatával negatív attitűdjét fejezi ki. Mind a csoporttól való eltávolodás, mind az attitűd kifejezése a szociálpszichológiában jelölt benyomáskeltési stratégiák egyike (vö. Leary 1995), ráadásul az (1)-ben szereplő nyelvi elemek és a nyelvhasználati eszközök a nyelvi agresszió eszközeiként is funkcionálhatnak (Szabó 2020), az agresszió szintén szerepel a Leary-féle taxonómiában.

Összességében elmondható, hogy egy társalgásrészlet elemzésekor maguk az udvariassági/udvariatlansági, azaz interakcionális modellek nem tárják fel teljességében a nyelvhasználatot meghatározó benyomáskeltési szándékot és motivációt, ezért szükség van a szociálpszichológia eredményeinek bevonására is annak érdekében, hogy a nyelv, a kultúra és a társadalom közötti összefüggéseket megismerhessük (vö. Nemesi 2011).

Mivel a beszélők önmagukon és csoportjukon kívül a befogadóban más jelenségekről, illetve személyekről alkotott képzeteket is befolyásolják, ezért a benyomáskeltés definíciója kiterjeszhető. Ahogy Nemesi (2011: 106) is kiemeli (l. 2.3. fejezet), a rövidebb távra vonatkozó, a közvetlen cél pillanatnyi elérését célzó mintákat taktikaként érdemes jelölni, a stratégiát pedig

hosszabb távra szóló eljárásnak. A politikai vitaműsorok dinamikus diskurzusok, viszont a résztvevők szereplései hosszabb távra is szólnak, emellett a beszélői szándék teljes feltárására a korpusz alkalmatlan, így az egyértelműség érdekében Nemesihez (2011: 106) hasonlóan a nyelvi benyomáskeltést mint általános stratégiát jelölöm, ám a definíciót az alábbiakra módosítom:

Nyelvi benyomáskeltési stratégia:

*A nyelvhasználók – tudatosan vagy nem tudatosan – olyan nyelvi és nyelvhasználati eszközöket alkalmaznak, amelyek szerintük alkalmasak egy bizonyos, általuk vágyott társadalmi kép kialakítására vagy megerősítésére, egyúttal egy vágyott bánásmód elérésére.*

A stratégia megragadásához a szociálpszichológiai szempontok mellett a pragmatikaelméletekben megfogalmazott, a társas interakciókra vonatkozó elvekre és jelenségekre támaszkodom, a benyomáskeltést racionális és interperszonális tevékenységként kezelem. Emellett a taktikák meghatározásában elsősorban a nyelvi viselkedést, a beszélő és a hallgató arculatát, valamint a nyelvi és nyelvhasználati eszközök közötti választási lehetőséget veszem figyelembe (vö. Brown–Levinson 1978, 1987; Grice 1975/1989; Leech 1983; Locher–Watts 2005; Spencer-Oatey 2000, 2002; Verschueren 1999).

### 3. A politikai vitaműsorok elemzése a benyomáskeltés szempontjából

A következő fejezetekben sorra veszem a különböző forrástípusokat és az azokból származó adatokat külön-külön elemzem, mivel a benyomáskeltési stratégiák előfordulása elsősorban a diskurzustípustól függ. A vitaműsorok vizsgálata során kitérek a beszélők nyelvi viselkedésére, különösképpen az egyidejű beszédre, illetve a nyelvi és a nyelvhasználati eszközök által kiváltott lehetséges (nyelvi) benyomáskeltési taktikákra. A politikai vitaműsorokban megjelenő nyelvi és nyelvhasználati, illetve nem verbális viselkedés elemzése során a szociálpszichológiai rendszerezések (pl. Jones–Pittman 1982; Leary 1995) mellett elsősorban a 2.3.-ban ismertetett pragmatikai megközelítésekre támaszkodom. Rövid leírást adok arról, hogy a benyomáskeltés a nyelv szintjeit miképp érinti a multimédiás korpusz alapján. A vitaműsorokban megfigyelt mintázatok alapján különböző taktikákat jelölök meg, amelyeket az egyéni intuícióm alapján heurisztikus módszerrel alakítottam ki. Ezt követően a kérdőíves felméréssel szerzett adatokat ismertetem, miszerint a politikai vitaműsorokban elhangzott megnyilatkozásokban megjelenő nyelvi és nyelvhasználati eszközök milyen benyomást váltanak ki a magyar anyanyelvű adatközlőkből. Majd rátérek a DCT eredményeinek elemzésére a (nyelvi) benyomáskeltés alapján. Végül összevetem a politikai vitaműsorokban és a diskurzuskiegészítéses tesztben megjelenő (nyelvi) benyomáskeltési taktikákat.

#### 3.1. A politikai vitaműsorok tulajdonságai

A vitaműsor a beszélgetőműsorok egyik típusának tekinthető. A vitaműsorokon belül megkülönböztethetjük a politikai és a közéleti műsorokat, a politikai vitaműsor még a *confrotainment*<sup>31</sup> kategóriába is tartozik, egyes műsorok az *infotainment*<sup>32</sup> kategóriához is

---

<sup>31</sup> A *confrotainment* kifejezés a *confrontation* és az *entertainment* szavak összevonásából keletkezett.

<sup>32</sup> Az *infotainment* kifejezés az *information* és az *entertainment* szavak összevonásából keletkezett.

sorolhatók (Klemm 2015; Płudowski 2008). A beszélgetőműsorokra jellemző, hogy a beszélgetés és a show műfaja közötti átmenetként kezelhetők, továbbá a narratív és diszkurzív megnyilatkozások váltakoznak bennünk, illetve egyszerre lehetnek formálisak és informálisak is (Ilie 2006: 489). A vitaműsor félintézményesített diskurzusnak tekinthető, amelyben a formális és a társalgási stílusra jellemző jegyek keverednek (Ilie 2001, 2006). Továbbá részben spontán társalgásokról van szó, melyek ugyanakkor az intézményes keretek között zajló diskurzusok hagyományait és stratégiáit követik, valamint eleget kell tenniük az intézményes diskurzusokhoz kapcsolódó szituációs és diszkurzív megszorításoknak. Szituációs megkötés például a témaválasztás, a fordulóváltások szabályozása és a beszélő kijelölése – ezek a vitaműsorokban alapvetően a moderátor feladatai. Diszkurzív megkötésnek tekinthető a beszédkeret meghatározása, a téma ütemezése, a konvencionális kezdet és befejezés (Ilie 2006: 490–491). A vitaműsorok résztvevőinek száma változó, mivel lehetnek három résztvevős vagy több résztvevős (pl. a *Szabadságban* hat vitázó van jelen) vitaműsorok is, a vita fő szervezője pedig a moderátor. A moderátor fő feladata, hogy kérdésekkel formálja a társalgás/vita szerveződését és tematikáját, kijelölheti a következő beszélőt, egyúttal semlegesnek kell maradnia, aki képes a heves vitát is csillapítani. Míg a vitázók egymásnak bármilyen kérdést feltehetnek, ez a moderátor irányába nem lehetséges (Schirm 2009: 222–3). A vitaműsor környezete intézményes jelleget idéz, általában a résztvevők megjelenése is hivatalos stílust tükröz. Emellett fontos megjegyeznünk, hogy amennyiben politikusok vesznek részt a vitaműsorban, rendszerint különböző pártok képviselőit láthatjuk, míg a nem politikusok esetében a résztvevők közt egyaránt vannak a kormányt támogató és a kormánnyal ellentétes nézeteket vallók táborából lehetőleg azonos számban (pl. a *Csattban* 2-2, a *Szabadságban* 3-3 résztvevő az eltérő oldalakról). A vitaműsorok résztvevői nemcsak a vitapartnereikben váltanak ki benyomásokat, hanem a közönségben is, a résztvevők pedig tudatában vannak annak, hogy a (nyelvi) viselkedésük hatással bírhat a nézők szimpátiájára és véleményére (vö. Molek-Kozakowska 2013). Ezt bizonyítják azok a megnyilatkozások, melyekkel a résztvevők kiszólhatnak a közönséghez vagy utalnak rájuk (pl. *Jó estét magyarok!; ne tévesszük meg a nézőket*).

A multimédiás korpusz 16 politikai vitaműsorból áll, összesen 598 percet ölelnek fel. A vitaműsorok kiválasztásánál figyelembe vettem, hogy különböző csatornákról származzanak és a műsorok között legyen inkább kormánypártinak vagy inkább ellenzékinak tekinthető is. A multimédiás korpuszban hat videó a *Magyarul Balóval* c. vitaműsor (RTL Klub) felvételei, négy



átfedés az egyidejű beszédre utal, miszerint legalább két interlokútor beszél (Hayashi 2013; Lerner 1989; Liddicoat 2007; Schegloff 2000). De la Croix és Skelton (2009) az átfedés egyik típusának tekintik a félbeszakítást, amely inherensen a beszélőváltást foglalja magában és egyúttal a társalgási normák megszegését jelöli. A beszélőváltás szabályait Sacks, Schegloff és Jefferson (1974) fogalmazták meg, három lehetőséget megnevezve. A beszédjog odaítélését végrehajthatja az aktuális beszélő, miszerint (1) a váltásra releváns helyen kijelöli a következő beszélőt. A fordulóváltásra alkalmas hely meghatározásához segítséget nyújt az adott nyelv szintaktikai szerkezete, a prozódia, a beszélő tekintete, illetve a pragmatikai jegyek (Clayman 2013). Ha az aktuális beszélő nem jelöli ki a következő beszélőt, (2) a társalgás egyik résztvevője önkiválasztással megragadhatja a beszédjogot. Amennyiben az (1) és a (2) lehetőség sem érvényesül, az aktuális beszélő folytathatja a fordulóját. Az (1) lehetőség megvalósulhat az adott forduló konstrukciójából (pl. kérdés–válasz), valamint explicit megszólítással, például a tekintettel vagy megnevezés által, egyúttal hallhatólagos kijelöléssel, melyet a kontextus vezérel. A (2) esetén a következő forduló beszédjogára két beszélő is megvalósíthat önkiválasztást, viszont elsősorban azé a következő forduló, aki előbb ragadta meg a beszédjogot (Hayashi 168–74). A társalgásban a résztvevők törekednek az átfedés elkerülésére (Sacks és társai 1974), az önkiválasztás nem verbális úton is megvalósulhat. Erre alkalmas nem verbális jelzések közé tartozik a rámutató kézi gesztus, a mimika, a fejmozgás (vö. Wiemann–Knapp 1975). Az átfedés a forduló elején, a forduló beljében és a forduló végén egyaránt jelentkezhet (Hayashi 2013: 175–8). Noha az átfedés gyakran a forduló átvételére való verseny során jelentkezik, akár a kompetitív nyelvi viselkedés megvalósulásaként (vö. Schegloff 1982; Lerner 1999), egyes helyzetekben a kooperatív kommunikáció megnyilvánulásának tekinthető. A köszönés, az üdvözlés együttműködő viselkedés, melyek gyakran egyidejű beszéddel valósulnak meg, hasonlóan az együttműködő kiegészítések, javítások is (Lerner 1999), továbbá idetartoznak a folytatást jelző, illetve arra biztató jelzések, a háttércsatorna-jelzések/szünetkitöltő elemek (*hmm, ühüm*) (Schegloff 1982) is. Az átfedés a konverzációelemzésben vizsgált javítási műveletekben is észlelhető. A javítás általános definíciója szerint a javítás *„azoknak az eljárásoknak (practices) az összessége, amelyekkel a társalgás egy résztvevője felfüggeszti a folyamatban levő cselekvésfolyamot (course of action) azért, hogy kezeljen egy, a produkció, észlelés vagy megértés során felmerülő lehetséges problémát”* (Kitzinger 2013: 229, ford. Németh 2014: 31). E műveletek mellékszekvenciákba rendeződnek, a hiba feloldásával a társalgás zavartalanul folyhat tovább (Iványi 2001; Kitzinger

2013). A javítási műveleteket a kezdeményezőjük alapján osztályozhatjuk, így elkülöníthető az önkezdeményezett és a külkezdeményezett javítás, melyek közül az előbbi a preferáltabb (Schegloff–Jefferson–Sacks 1977). Az ön- (pl. csere, törlés, ismétlés) és a külkezdeményezett javítás (pl. kategóriaspecifikus kérdőszavak, hibaforrás ismétlése, egyértelműsítés) a megelőző fordulóra irányul, a külkezdeményezett javítást a befogadó a megértési problémájának kiküszöbölésére alkalmazza (vö. Iványi 2001; Kitzinger 2013; Németh 2014), mely gyakran az egyidejű beszéddel valósul meg.

Míg konverzációelemzés a fordulóban megvalósuló megnyilatkozásokra fókuszál, amelyek a fordulószekvenciákban rendszereződnek, a pragmatika a tágabb kontextust is figyelembe veszi, a teljes interakción belül vizsgálja a megnyilatkozást (Drew 2018: 80).

Az említett rendszerszerűségeket külső és belső tényezők is meghatározzák. Az előbbi esetében a kontextus, az interperszonális viszonyok, tehát a hétköznapi, a félintézményesített és az intézményesített diskurzusok,<sup>34</sup> eltérő regiszterek, különböző szituációk (orvos-beteg beszélgetés, állásinterjú, tanóra, baráti beszélgetés, parlamenti vita), a dominancia stb., míg az utóbbi esetében a mentális folyamatok is hatással bírnak mind a beszélőváltásra, mind a javításra, mind az átfedésekre. Így a konverzációelemzési keret noha szükséges, de nem elégséges a vitaműsorokban megjelenő átfedések vizsgálatára, mivel a vitaműsorok elemzése során szembetűnő volt az, hogy az átfedések funkcióbeli rendszerszerűséget is tükröznek, ezért a pragmatikai megközelítések bevonása elengedhetetlen. A konverzációelemzés szerint a társalgás egy folyamatban lévő (ongoing) teljesítmény, az interakció szekvenciális strukturáját pedig a beszélők együttesen hozzák létre (Domke–Holly 2011). Arundale (2010) szerint a konverzációelemzésben megfogalmazott alapelvek párhuzamosságot mutatnak az udvariassággal, mivel az udvariasság egy interakciós, folyamatban lévő teljesítményként kezelhető, illetve a beszélők kölcsönösen alkotnak jelentéseket és visznek végbe tetteket. Noha az udvariassági elméletek eltérnek egymástól, egyöntetűen a nyelvi viselkedés interperszonális oldalára fókuszálnak, céljuk a nyelvi választások motivációjának,

---

<sup>34</sup> Clayman és Heritage (2002) a formális diskurzustípusnak minősülő hírinterjúkat elemző munkájukban az interjú strukturájának (nyitás, lezárás) és a résztvevők viselkedésének leírása mellett feltárják a megbújó szabályszerűségeket, az újságírók kérdésfeltevéseinek módjait, melyhez a konverzációelemzés eszköztárát alkalmazzák. A politikai vitaműsorok strukturájának, a moderátor kérdésfeltevési módjainak, a résztvevők válaszadási mechanizmusainak konverzációelemzésbeli vizsgálata további kutatási kérdéseket vet fel, melyre jelen dolgozat korlátai nem adnak lehetőséget.

hatásának, a beszélő szándékainak a feltárása és a nyelvi viselkedés modellezése.

Az átfedéseket a beszélők gyakran a *félbeszakítás* metanyelvi kifejezéssel illetik. A nyelvhasználók a félbeszakításokat egy-egy adott szituációban gyakran az udvariatlan nyelvi viselkedéshez kötik, amelyet számos nyelvi példa és elemzés alátámaszt (Culpeper 2011; Hutchby 2008; Watts 2003). Culpeper (2009) egy korpuszvizsgálat során feltárta, hogy a brit angolban a *rude* ('goromba') szóhoz, amely gyakran az *udvariatlan* (impolite) szó szinonimája, olyan viselkedést leíró főnévi igeneveket sorolnak, mint a hallgatózni (*eavesdropping*), mutogatni (*pointing*), ignorálni (*ignoring*) és félbeszakítani (*interrupting*) (Culpeper–Hardaker 2017: 202). Viszont az egyidejű beszéd az együttműködést és az érdeklődést is kifejezi (Beattie 1981), illetve genderbeli különbségek jelentkezhettek mind a produkciós, mind az értékelői oldalon (vö. Baxter 2015; Lakoff 1975).

A félbeszakítást, amennyiben az udvariassági elméleteket követjük, a kontextuális tényezőknek és az interperszonális viszonyoknak megfelelően többféleképpen értékelhetjük. A félbeszakítás nem tekintendő arculatfenyegető aktusnak, mivel egyes diskurzusokban általános kommunikációs stratégiának minősül, akárcsak a politikai vitaműsorokban, ahol a diskurzus céljának kielégítése érdekében a résztvevők gyakran félbeszakítják egymást, vagy a beszélgetőműsorokban a műsorvezető nyelvhasználati stratégiáinak egyike (Tao 2018), így nem történik normaszegés. Továbbá a többrésztvevős társalgásokban viccmesélés és ugratás esetében is félbeszakíthatják egymást a beszélők (Glenn 2003). A félbeszakítás funkciója, illetve az értékelése eltérő a parlamenti vitákban vagy a drámai dialógusokban (Ilie 2005). A félbeszakítás egyik formája a bekiabálás, amit Kádár (2014), Kádár és Ran (2015), Kádár és Petykó (2016) interakciós aktusként kezelnek, amely szóban és írásban is megvalósulhat.

Egy korábbi vizsgálatban a politikai vitaműsorokat tartalmazó korpuszban megjelenő egyidejű beszédet (átfedést), beleértve a félbeszakítást, az interakciós sémákat és a kontextuális elvárásokat kielégítő, az interperszonális viszonyokat alakító stratégiaként kezeltem, amely diskurzus- és kapcsolatformáló hatással bír (Szabó 2021b). A félbeszakításokat az egyidejű beszéd belülről tárgyalom, mivel annak megkülönböztetéséhez szükség van a tágabb kontextus figyelembevételére is, illetve a hallgatói értékelések ismeretére, noha az utóbbi ismertetésére nincs lehetőségem. A korpusz feldolgozása során eltérő funkcióval bíró félbeszakításokat és átfedéseket észleltem. A funkciókat az egyéni intuícióimra támaszkodva heurisztikusan csoportosítottam, amelyek a következők: (1) az egyetértés kifejezése, (2) az egyet nem értés kifejezése, (3) a



beszédjog megtartása és/vagy megragadása, (4) a diskurzus további menetének/témájának alakítása, a partner javítása, (5) az egymást közt lévő interperszonális viszonyok kifejezése (vö. Goldberg 1990; Clayman–Heritage 2002; Drew 2009). Egy átfedés/félbeszakítás az említett funkciók közül egyszerre többel is rendelkezhet, tehát nem válnak el élesen egymástól és nem is zárják ki egymást. Az (1) és a (2) funkció nyilvánvaló, hiszen a társalgás során a beszédpartnerek visszajelzéseket küldenek annak érdekében, hogy figyelmüket, érdeklődésüket, egyet(nem)értésüket kifejezzék a partnerük számára. Míg a következő beszélő kijelölése háromféle módon következhet be, egyrészt az aktuális beszélő kijelölheti a másik beszélőt a forduló átvételére, másrészt az aktuális beszélő nem jelöli ki a következő beszélőt a forduló átvételére, hanem a partner önkijelölést hajt végre, míg végül az aktuális beszélő nem jelöli ki a következő beszélőt, hanem folytatja a fordulóját (Hayashi 2013). A beszédjog megragadására való törekvés rendszeresen előforduló jelenség a politikai vitaműsorokban, mivel egy korlátozott időintervallum alatt kell a vitapartnereknek megvitatniuk az adott problémakört, továbbá ellentétes oldalak ütköznek, így különösképpen az egyet nem értés során egyidejűleg beszélnek a partnerükkel vagy félbeszakítják őt. Az (4) során az egyidejű beszéd elsősorban arra vonatkozik, hogy a moderátor irányítja a diskurzus témáját, mivel a vitapartnerek eltérnek a vita témájától, vagy a moderátor kijelöli a következő beszélőt. Míg a (5) szerint a vitapartnerek egyidejű beszédét pedig eltérően kezelhetjük abban az esetben, hogy a vitapartnerek melyik oldalt képviselik, amennyiben az azonos véleményen lévő csoport tagja beszél párhuzamosan az aktuális beszélővel, azt az aktuális beszélő kevésbé ítéli félbeszakításnak, mint az ellentétes csoport tagjának megszólalását, ráadásul az előbbi esetben gyakran az iróniával, míg az utóbbi esetben a gúnnyal élnek a félbeszakítók. Tekintsük meg a vizsgálatomban szereplő két példát!

## (2) Videó13: 7:45

GB: A kedves, a kedves névrokonom, Gulyás Márton, énnekem az az érzésem bizonyos hőfok alatt nem képes a- a- az utcán tartózkodni, ugye tudjuk, hogy október huszonharmadikán, valamilyen szélvihar miatt ő [<LEmondták>] a demonstrációjukat. Most ebben a hűvös=

PS: [>Könnyen megfázik<((nevet))]

GB: =időbe bementek egy étterembe.

A (2) példában Gulyás Balázs (GB) és Pörzse Sándor (PS) egymás mellett foglalnak helyet a műsorban és a vitaműsorban egymás álláspontjával egyetértettek. A bemutatott részletben a téma a Közös Ország Mozgalom civilszervezet első akciója, amely során Gulyás Márton vezetésével a Pest-Buda Bistrobán tartottak ülősztrájkot. Gulyás névrokonként hivatkozik Gulyás Mártonra és a humor eszközével arra utal, hogy korábban egy szélvihar miatt maradt el a demonstráció, az ülősztrájk napján pedig hideg volt, emiatt tartották azt a Budai Várnegyed egyik éttermében. Pörzse fokozza Gulyás humoros megjegyzését, miszerint az ülősztrájk helyszínének választásakor Gulyás Márton a megfázás elkerülésére is törekedett. Pörzse közbeszólása a szintaktika szabályai és a prozódia alapján fordulóváltásra nem alkalmas helyen valósul meg, azonban az pragmatikai funkcióval bír. A (2)-ben az átfedés során a beszélő az attitűdjét fejezi ki a korábbi állítással kapcsolatban, amely mind az interperszonális viszonyokat, mind a diskurzus menetét befolyásolja, viszont a vitaműsorokban elvárt viselkedést nem szegi meg. Pörzse nyelvi viselkedése Gulyás minőségi arculatát erősíti, amellyel a kapcsolatkezelés is pozitív irányba halad.

### (3) Videó15: 33:15

NJ: Egyébként meg, hogy mi a kisebbség és mi a többség. A Fideszre 49,27%-a szavazott (.) ő idén a választásokon, az a választók nagyjából a fele, egy picikét kevesebb. A másik oldal pedig (.) úgy állt fel ez a második parlamenti kétharmad, hogy van egy (.) sajátos törvényünk ö a [választási törvényünk].

JZS: [Így van. Melyik] csapat volt a bajnok az NB1-ben tavaly? Nem követem a focit, elnézést a [miniszterelnök úrtól is emiatt ((nevetve))]

AB: [>Az Újpest, de nem lett volna meg< ((nevetve))], de nem lett volna meg.

NJ: [>De nem lehet azt mondani, de nem lehet azt mondani<]

JSZ: De ki nyerte meg, ki nyerte az [NB1-et tavaly? ( )]

UK: [Méltatlan ez a kérdés, nagyon méltatlan.]

JZS: ( ), az Újpest, meg a Honvéd, mind, mind összesen több pontot szerzett, de akko: mér a Videoton lett a bajnok? Ezt nem értem.

A (3)-ban Nagy József (NJ) a választás eredményének okairól beszél, egyrészt a szavazatok eredményeiről, hogy mi tekinthető többségnek vagy kisebbségnek, mivel a választáson a kormánypárt a szavazatok 47,2%-át kapta, másrészt a kétharmados győzelmet a választási törvény eredményének tekinti. Jeszenszky (JZS) Nagyt a szintaktikai szabályok szerint fordulóváltásra alkalmas helyen félbeszakítja, a beszédjogot átveszi és párhuzamot állít a futball és a politika között, egyúttal kiszól és a miniszterelnöktől bocsánatot kér, amiért nem követi az NB1-et. Apáti nevetve válaszol Jeszenszky kérdésére, aki a *de nem lett volna meg* ismétlésével azt sugallja, hogy érti Jeszenszky gondolatmenetét, a forduló megosztása Apáti és Jeszenszky között az interperszonális viszonyok kifejezésére szolgál, és a kapcsolatot, illetve Jeszenszky minőségi arculatát erősíti. Nagy Apátihoz hasonlóan szintén egyidejűleg beszél Jeszenszkyvel, megismétli a *de nem lehet azt mondani, de nem lehet azt mondani* állítását, amellyel feltehetőleg vissza akarja venni a beszédjogot. Jeszenszky újra felteszi a kérdését, Ungváry megszólalása a kérdés végével átfedésbe kerül. Ungváry az attitűdjét kifejezve negatívan értékeli Jeszenszky kérdését és a párhuzamot is, egyúttal megnyilatkozása a méltányossági jogainak sérülését jelöli, mivel ő Jeszenszkyvel ellentétes állásponton van. A (3)-ban Jeszenszky utolsó fordulójában felsorolja a magyar focicsapatokat, akik pontokat szereztek az NB1-ben, az Újpest és a Honvéd együttesen szerzett több pontot, mint a Videoton, de a sportban a pontszámításkor egy csapat összes pontja számít és az alapján érnek el helyezést. Jeszenszky Nagy félbeszakításával annak álláspontjára gúnynal mint nyelvhasználati eszközzel reagál, melyet Ungváry méltatlanként jellemez. A gúny az ironia altípusának tekinthető, alkalmazásával főként kritikát vagy negatív attitűdöt fejeznek ki a beszélők egy-egy eseményről, szituációról vagy személyről (Colston 2017: 236), megítélése eltérő lehet egy szituáció másik résztvevője számára. Erről árulkodik az, hogy míg Ungváry negatívan értékeli a párhuzamot, Apáti nevet. A bemutatott példában a félbeszakítás jellege a beszédjog megragadása és az egyet nem értés kifejezésének lehetősége mellett az interperszonális viszonyokról árulkodik. Jeszenszky a kontextuális elvárásokat és az interakciós sémákat megszegi, továbbá ez a párhuzam egyes résztvevők számára udvariatlan nyelvi viselkedésnek minősülhet.

Érdeemes megjegyeznünk, hogy a hétköznapi társalgásokban és a politikai vitaműsorokban az átfedések eltérő funkcióval bírhatnak. Egyrészt a vitaműsorok egy bizonyos időkeretet nyújtanak a résztvevőknek, amely befolyásolhatja a félbeszakítások és átfedések funkcióját, míg a hétköznapi társalgásokban a beszélgetés idejét az interlokútor szabják meg, továbbá a vitaműsor

résztevői egy adott közönség előtt szerepelnek, tehát tudatában vannak annak, hogy külső résztvevők ítélkeznek a nyelvi viselkedésükről. Másrészt a vitaműsorokban két szemközti oldal ütközik, amely tényező a kompetitív nyelvi viselkedést támogatja, míg a hétköznapi társalgásokban a kooperatív és a kompetitív nyelvi viselkedés váltakozik. Tehát a beszélgetés elfogadott iránya és célja eltérő, a beszélők annak megfelelően járulnak hozzá a társalgáshoz (vö. Grice 1975/1989). A kompetitív nyelvi viselkedés a dominancia kifejezésére is szolgálhat, amely benyomáskeltési taxonómiák alapján az én fölényének biztosításának felel meg (vö. Nemesi 2011).

### **3.2.2. A benyomáskeltés és a nem verbális viselkedés**

Mivel a benyomáskeltés a társas interakciókat átszövő jelenség, a multimédiás korpusz elemzését követően a benyomáskeltéshez inherensen kapcsolódó nem verbális viselkedésre is szeretnék kitérni, hiszen a benyomáskeltés motivációja meghatározhatja a nem verbális viselkedést, illetve a nem verbális viselkedés hozzájárul az egyénről alkotott képzetek létrejöttéhez.

A benyomáskeltés leírása során a nem verbális viselkedés szerepére a goffmani (1955/2008) dramaturgiai modell mellett további megközelítések is felhívták a figyelmet (l. fentebb 2.2.). Leary (1995) monográfiájában jegyzi, hogy a nem verbális viselkedés a megnyilatkozásokat kiegészítheti, megerősítheti, Fiske (2004) a verbális és a nem verbális viselkedés összhangját emeli ki, Ellis és társai (2002) pedig a nem verbális taktikák (pl. mosolygás az állásinterjún) jelentére is kitérnek.

Poyatos (2015) antropológusként a nem verbális viselkedést részletesen feltérképezve létrehoz egy modellt, amely listázza az összes olyan jelenséget, melyek az üzenetváltás tulajdonságait meghatározhatják. Ebben a modellben az emberi interakció viselkedésbeli és nem viselkedésbeli komponenseit identifikálja. Poyatos (2015: 250) két fő kategóriát határoz meg, az egyik az interakció belső komponenseinek (az interakció résztvevői aktív vagy passzív elemeket cserélnek egymás között, vagy közvetlen kapcsolatuk van a csere tárgyával, például a nyelv, társadalmi státusz vagy akár parfüm), a másik a külső komponenseinek halmaza (viselkedésbeli és nem viselkedésbeli cselekedetek, melyeket nem cserélhetnek kölcsönösen az interlokútorok). A komponenseket meghatározza az adott helyük az interakció során (a találkozás eleje vagy vége),

az intenzitásuk és az időtartamuk (Poyatos 2015: 260). Az alábbi táblázatban röviden felvázolom a Poyatos-féle modell alapjait, a táblázatban a belső és külső komponensek elemei találhatóak:

<b>I. Belső komponensek</b>		
A) Észlelhető egyéni fizikai komponensek	Egyéni észlelhető viselkedésbeli tevékenység	(a) a beszéd alap hármassztruktúrája (maga a szóbeli nyelv; paralingvisztikai jegyek; kinezika) (b) proxemika (c) a beszéden és a paralingvisztikai jegyeken túli hangok (pl. rágás)
	Egyéni észlelhető nem viselkedésbeli tevékenység	(a) kémiai reakciók (pl. izzadás); (b) bőrreakciók (pl. elpirulás); (c) termikus reakciók (pl. heves légzés melegéretet esetében)
	Egyéni észlelhető viselkedésbeli „nem-tevékenység”	(a) hallgatás, csend; (b) állandó fizikai jegyek (pl. testsúly, magasság)
B) Észlelhető, a testtel kapcsolatos egyéni komponensek	Testi adaptorok	(a) táplálkozási termékek (pl. olcsó sör vs. skót whisky); (b) pszeudonutritionális termékek (pl. rágógumi), dohányzás; (c) ruhák és kiegészítők; (d) ékszerek; (e) parfüm, kozmetikumok, tetoválás, hajfestés; (f) műtárgyak vagy az étkezéshez, dohányzáshoz tartozó tárgyak, melyek kulturálisan különbözhetnek (pl. vízipipa, cigarettatárca, sétapálca, cylinder)
	Tárgyi adaptorok	(a) „anatómiai” bútorok (pl. hogyan helyezkedünk el a fotelben); (b) eszközök, munkaeszközök; (c) egyéb tárgyi adaptorok
	Környezeti adaptorok	Pl. poszter
C) Egyéni érthető komponensek	Mentális tevékenységek	az elmében elképzelt, lejátszódott cselekedetek, tevékenységek

	„Nem-tevékenységek”	a verbális és nem verbális viselkedésnek a nem tudatos vagy enyhén tudatos szabályozása (pl. szóválasztás, kinezika)
<b>II. Külső komponensek</b>		
D) Észlelhető műtermékek és környezeti komponensek	Kontextuális vagy közbelépő tevékenységek	Megvalósulnak: (a) viselkedés által; (b) mechanikus eszközök által; (c) természetes környezet által
	Kontextuális vagy közbelépő „nem-tevékenységek”	(a) tárgyi környezetben való „nem-tevékenységek” (pl. otthoni berendezés); (b) megépített környezet (pl. a helyiség atmoszférája); (c) természetes környezet (pl. természetes hangok, fények); (d) a környezeti és egyéni komponensek keveredése

3. táblázat Az interakció komponensei a Poyatos-modell (2015: 249–57) alapján

A fenti komponensek két funkciót tölthetnek be, az egyik funkció a semlegesség, míg a másik a hatékonyság, viszont az interakció komponensei közül egy adott komponens egy adott szituációban semleges szerepet tölt be, míg másik szituációra hatással bírhat az adott komponens (Poyatos 2015: 257). Tekintsünk az észlelhető, a testtel kapcsolatos egyéni komponenseken belüli tárgyi adaptorokra, azonbelül is az „anatómiai” bútorokra, példaként hozható, hogy egy egyetemi polgár „elterpeszkedik” a fotelban, ami egy baráti társaságban, meccsnézés közben semleges funkcióval bír, míg ezzel szemben egy tanszéki konzultáción eltérő funkcióval bír ez a cselekedet, befolyásolja az egyetemi polgárról alkotott képet, benyomását a többi diákban és az oktatóban, hiszen megerősítheti az eddigi képet arról a polgárról, akit eddig társai feszélyezetlennek, nyíltak vagy közvetlennek tartottak, vagy újraformálja a korábbi észleléseket, benyomásokat. Szintén példaként kezelhetjük azt a vizsgahelyzetet, ahol a hallgató teljesen elpirul és erőteljesen verejtékezik, azaz az egyéni észlelhető nem viselkedésbeli tevékenységeket produkálja, melyekről az oktató levonhatja a következő következtetéseket, miszerint (1) a hallgató nem készült, (2) a hallgató nem

tudja az adott vizsgatételt, (3) a hallgató ideges, (4) a hallgató fél. Ezek közül a következtetések közül pedig az lesz érvényes, melyet további interakciós komponensek igazolnak. Poyatos (2015: 258) kiemel három dimenziót, melyek jelentős szereppel bírnak az észlelésben, idesorolandó a különböző észlelési típusok (auditív, vizuális, tapintási, mozgási) időrendje, a komponensek vizuális észlelése és a *szinesztézia*, amely az egyénnek és a környezetének együttes észlelését jelöli.

Az alábbi ábrák elemzésében a Poyatos-modellre (2015) támaszkodom, áttekintem az ábrákon megfigyelhető nem verbális viselkedést és külső szemlélőként a feltárható interakciós komponenseket.



1. kép Részlet a *Csatt!* című vitaműsorból



2. kép Részlet a *Magyarul Balóval* című vitaműsorából

A 1. képen középen a moderátor, Rónai Egon foglal helyet, jobbra tőle Boros Tamás és Kovács Zoltán, Borossal szemben Zárug Péter Farkas, mellette pedig Stefka István ülnek. A 2. képen középen a moderátor, Baló György látható, balra tőle Nemény András és Volner János, szembe velük pedig Kovács Gergely foglalnak helyet. Elemzőként az észlelhető egyéni fizikai komponensek közül a proxemika és az állandó egyéni jegyek nevezhetők meg. Hall (1966: 116–125) négy személyközi távolság zónát határoz meg: (1) az intim távolságot (15–45 cm), (2) a személyes távolságot (45–125 cm), (3) a szociális távolságot (125–400 cm) és a (4) publikus távolságot (4–8 m). A vitaműsorokban feltételezhetően megszabott az ülésrend, ugyanakkor az egy oldalt képviselők (egymást mellett ülő személyek) közötti távolság a személyes távolságnak felel meg, míg az egymással szemben ülők közötti táv már a személyes és a szociális távolság mezsgyéjén mozog. A tér kihasználásával szoros kapcsolatban áll az észlelhető, a testtel kapcsolatos egyéni komponensek egyike, a tárgyi adaptorokhoz tartozó ún. „anatómiai” bútorok, hiszen látható, hogyan foglalják el a személyes területet a résztvevők. A 1. képen Stefka és Zárug, a 2. képen Volner a karjukkal nagyobb, személyes területet jelölnek ki a térben, amely a határozottság és dominancia benyomását keltheti a befogadóban. Ugyancsak érdemes megfigyelni, hogy a 1. képen Kovács Zoltán, a 2. képen Kovács Gergely hátradőlnek és szabadon hagyják az előttük elterülő teret. A külső komponensek esetében a a kontextuális „nem-tevékenységek” közül



a megépített környezetet emelhetjük ki, hiszen a vitaműsor helyszíne<sup>35</sup>, az intézményesített jelleg meghatározza a résztvevők viselkedését (vö. Goffman 1959; Leary 1995).



3. kép Zárug Péter Farkas



4. kép Kovács Gergely

A fenti két képen a szereplők testi adaptorait mutatom be. Zárug a műsorok alatt rendszeresen napszemüveget és karkötőket hord, viszont elegánsan jelenik meg, míg vele szemben Kovács a Magyar Kétfarkú Kutypártnak mint viccpártnak az elnökeként hétköznapi ruházatot visel, ellentétben a többi politikussal. Ezáltal Kovács a megjelenésével is eltávolodik a vitaműsorban résztvevő politikusoktól, amely benyomáskeltéssel jár.

A Poyatos-féle (2015) modell az interakció minden aspektusára részletesen kitér, azaz minden lehetséges jelenséget megnevez, amely észlelhető vagy jelen lehet a humán kommunikáció során, belefoglalva többek között az interlokútorok megjelenését, italfogyasztását vagy kultúrájához tartozó eszközöket (pl. vízpipa) is, továbbá a kommunikációs szituációt alkotóelemeire bontja. Az interakciós komponensek jelentős része – ha nem mindegyik – kapcsolatban áll a benyomáskeltéssel, viszont annak modellezésére nem alkalmas, pusztán kiegészítheti, mivel a benyomáskeltés egy produktív, dinamikus jelenség, amely a produkción és

---

<sup>35</sup> A vitaműsorok helyszínének a színvilága is hatással van a résztvevők percepciójára. A ban szereplő vitaműsorok közül a *Magyarul Balóval* c. műsorban a zöld szín, a *Csatt!* és a *Csörte* vitaműsorokban a kék dominál, a *Szabadfogsban* pedig változatos, élénk a színvilág. A zöld szín elsősorban a termékenységhez, a természethez, a bőséghöz csatoljuk, ugyanakkor a stabilitáshoz, kreativitáshoz és az intelligenciához is társítható, egyúttal nyugtató hatással bír (Pál–Újvári 1997: 505–6; Singh–Srivastava 2011: 202). A kék szín a hidegsége miatt tekinthető az intellektus, a nyugalom és az elmélkedés színének, amely szintén nyugtató hatással bír az elmére (Pál–Újvári 1997: 245; Singh–Srivastava 2011: 201).

az értékelésen nyugszik, az egyének/csoportok által kibocsátott képen alapul. Egyúttal a modell nem tér ki részletesen a társadalmi, kulturális normákra, mintákra, a (nem verbális) viselkedést és a nyelvhasználatot vezérlő szabályrendszerre, illetve nem határozza meg a tudatosság és a szándékosság jelentőségét a nem verbális viselkedésen belül.

A humán kommunikációt jelentős mértékben meghatározzák a nem verbális jelenségek, annak jelentős hányadát ölelik fel (vö. Brook–Servatka 2016; Hall 1966). A nem verbális viselkedés tág értelemben minden olyan viselkedésként jelölhető, mely nem nyelvi (DePaulo–Friedmann 1998), viszont szűkebb értelemben véve, a szociálpszichológusok úgy definiálják a nem verbális viselkedést, mint olyan észlelhető, nem nyelvi viselkedést, melynek nem instrumentális célja a fizikai állapot megváltoztatása (ellentétben pl. a súlyemeléssel). Idesorolandók az arckifejezések, a testbeszéd, az érintés, a szociális távolság és a vokális akusztika, a nem verbális kommunikáció érzelmek és gondolatok kifejezése és fogadása a nem verbális viselkedés által (Ambady–Weisbuch 2010: 465). Az interlokútor egy cél elérése érdekében kontrollálhatja a nem verbális viselkedését (DePaulo 1992), ugyanakkor nem minden jelzés tudatos, például a beszélő arckifejezése olyan érzelmeket tár fel, melyet a beszélőnek nem áll szándékában megosztani. A nem verbális viselkedés funkciói között szerepel az információgyűjtés a másik fél érzelmeiről, szándékairól, a társas interakció szabályozása, a közvetlenség kifejezése, a dominancia vagy kontroll megteremtése, a cél elérésének megkönnyítése, a metakommunikáció létrehozása, a benyomáskeltés és a megtévesztés (Burgoon és társai 2013; DePaulo 1992; Patterson 1983, 1994).

A szociálpszichológiához hasonló a pragmatika álláspontja is, a nem verbális viselkedésben elkülöníthetők a nem tudatos és nem szándékos viselkedési formák, illetve a tudatos és szándékos nem verbális kommunikáció (Németh T. és társai 2022; 1. 3.3. fejezet), ugyanakkor a tudatosság skaláris (vö. Verschueren 1999), egyúttal a (multimodális) kommunikációban nem, nemigen tárható fel a beszélői tudatosság. A nem verbális kifejezések, jelzések folyamatosak és holisztikusak (Andersen 2008). A verbális kommunikáció multimodális, nem verbális jelrendszer kíséri. Burgoon és társai (2013) szerint a nem verbális kommunikáció azon viselkedési formák összessége, melyek társadalmilag megosztott kódrendszert alkotnak, definíciójuk szerint a nem verbális kommunikáció olyan viselkedési formák gyűjteménye, (i) melyeket szándékosan hoznak létre, (ii) melyek rendszeresen alkalmazottak egy adott közösség, kultúra tagjai által, (iii) melyeket általában szándékosnak interpretálnak, (iv) és melyek felismerhető jelentéssel rendelkeznek. Tehát

egy adott szituációban jelentkezhetnek olyan jelzések, melyek jelrendszerhez nem köthetők, nem minősülnek kódhasználatnak, viszont jelentéssel bírnak (Németh T. és társai 2022).<sup>36</sup> Továbbá Abuczki, Bódog és Németh T. (2011) feltárták, hogy a nem verbális és verbális kódok összekapcsolódnak és szekvenciákba szerveződnek, együttesen határozzák meg az interakciót.

A politikai vitaműsorokban megjelenő kézi gesztusok leírására egy annotációs keretet hoztam létre (Szabó és társai 2020). A kézi gesztus a nem nyelvi jelek egyike, ami a kar és a kéz koordinált mozdulataira vonatkozik (Matsumoto–Frank–Hwang 2013; Kendon 2000; McNeill 1992; Szabó és társai 2020). A gesztusok egységekre bonthatók, amelyek váltakoznak, egy gesztusegység pedig általában két statikus testhelyzet/fázis közötti szakasz (Kendon 1980). A gesztusok formájuk és/vagy funkciójuk alapján többféleképpen kategorizálhatók. Ekman és Friesen (1981) a forma, a funkció és a kommunikatív szándék alapján a (kézi) gesztusokat illusztrátorokra, emblémákra, szabályozókra, adaptáló jelzésekre és érzelemnyilvánításokra osztják. E kategóriák közül az emblémák és az illusztrátorok szoros szemantikai kapcsolatban állnak a verbális kommunikációval, az emblémák (vagy konvencionális gesztusok) annak helyettesítésére is szolgálnak, míg az illusztrátorok elsősorban a verbális jelzésekkel párhuzamosan jelentkeznek. A szemantikai kapcsolat mellett a gesztusok temporális relációban állnak a beszéddel, szinkrón jelenségek, emellett kutatások bizonyítják, hogy az arckifejezések és a kézi gesztusok jelentős hányada inkább a beszéd szemantikai tartalmával, mintsem a beszélő érzelmi állapotával állnak szoros viszonyban (Bavelas – Chovil 2006; Cartmill – Goldin-Meadow 2016).

A korábban létrehozott annotációs keretben Alibali és társai (2001), Kong és társai (2015) alapján elkülönítjük a reprezentális (ikonikus–deiktikus–emblemikus), az ütemezést tanúsító gesztusokat, illetve az állapot (statikus testhelyzet beszéd közben) és azonosítatlan jegyeket (Szabó és társai 2020: 53–4). A kézi gesztusok fizikai jegyeinek rögzítésére McNeill (1991), különösképpen a gesztus térbeli elhelyezkedését illetően, valamint Bresssem (2013), Bresssem és társai (2013) szempontrendszerét vettük alapul. Idetartozik a kézfej formája, a tenyér/csukló mozgásának iránya, a mozgás minősége és típusa. Az említett rendszerezések egyes szegmenseit elhagytuk, egyúttal új szempontok és további jegyek bevezetésével kiegészítettük figyelembe véve

---

<sup>36</sup> A nem verbális kommunikáció elkülönítendő a nem verbális viselkedéstől, noha mindkét jelenség informatív, a nem verbális kommunikációban a kommunikációs szándék is jelen van (Ekman–Friesen 1981).

a fizikai környezetből fakadó, a kézi mozgásokat meghatározó korlátokat. Az annotációs keretben a kézi gesztusok formájára és térbeli helyzetére vonatkozóan a következő jegyek szerepelnek:<sup>37</sup>

1. kézfej formája (ököl, „lapos tenyér”; „*lapos tenyér*” *kinyújtott ujjakkal*; egy ujj; ujjkombináció; *összekulcsolt kezek*; *egymást érintő tenyerek*);
2. a kézi gesztus irányultsága (a tenyér és a csukló felfelé mutat; a tenyér és a csukló lefelé mutat; a tenyér és csukló derékszögben áll az asztalhoz képest; a tenyér és a csukló függőlegesen helyezkedik el az asztalhoz képest);
3. a kézi gesztus térbeli pozíciója a testhez képest (középen; jobbra; balra; lent; fent; jobb fent; bal fent; jobb lent; bal fent);
4. a mozgás iránya a testhez képest (jobbra irányuló vízszintes mozgás; balra irányuló vízszintes mozgás; felfelé irányuló függőleges mozgás; lefelé irányuló függőleges mozgás; *centrális helyzetből távolodó mozgás*; *centrális helyzethez közeledő mozgás*; *a karok egymástól távolodó mozgása*; a tengelyek kombinációja);
5. a mozgás minőségének jegyei (konstans ritmikus mozgás; szabálytalan ritmusú mozgás; stabil, kitartó mozgás; *egyirányú mozgás, miután a beszélő elér egy pontot és nem változtat a tempón*);
6. a csukló mozdulatának tulajdonságai (egyenes vonalú mozgás; nem egyenes vonalú mozgás);
7. környezeti jellemzők (*egy kar az asztal mögött*; *két kar az asztal mögött*; *egy kar az asztalon*; *két kar az asztalon*; *egy könyök az asztalon*; *két könyök az asztalon*; *az egyik kar az asztalon, a másik könyök az asztalon*; *az egyik kar az asztalon hever, a másik az asztal mögött helyezkedik el*; *az egyik kéz valamit tart, ami lehet egy toll, egy papír vagy a szemüveg, de a kar térbeli pozíciója megadható a további kategóriák által*);
8. a gesztust megvalósító kezek (*jobb kézzel végrehajtott gesztus*; *bal kézzel végrehajtott gesztus*; *mindkét kézzel megvalósuló gesztikuláció, főként szimmetrikus gesztus fedezhető*

---

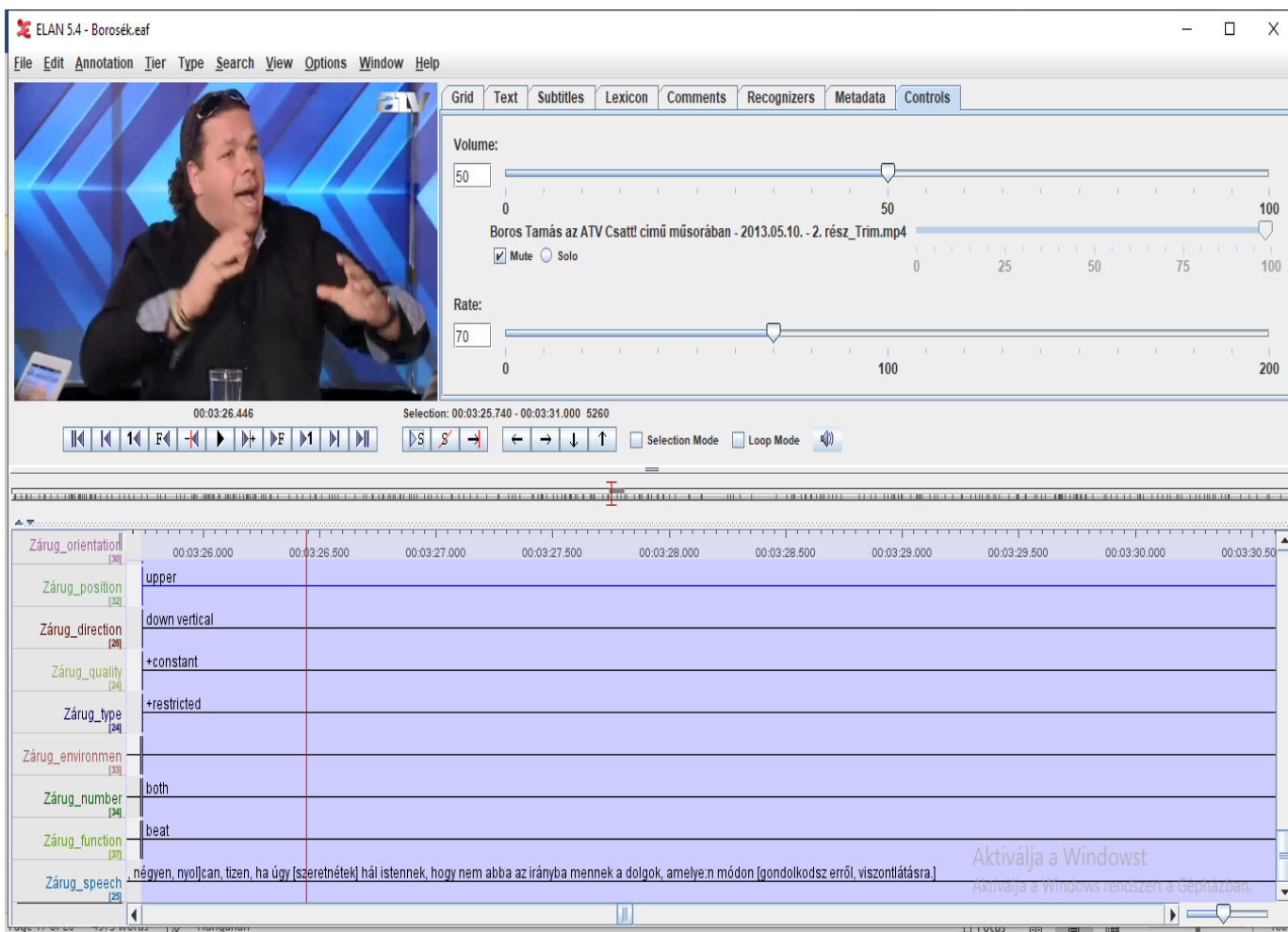
<sup>37</sup> Az említett szakirodalomhoz hozzáadott szempontokat és jegyeket dőlttel jelölöm.

*fel; mindkét kéz passzív, nem valósít meg gesztust).*

A kézi gesztusok leírására vonatkozó szempontok és jegyek alapján látható, hogy az annotációs keret elsősorban a beszélgetőműsorok elemzésére alkalmas, mivel az azokra jellemző környezeti tényezőket veszi figyelembe. Az annotációs keret teszteléséhez 23 percnyi videóanyag került elemzésre az ELAN 5.8 multimodális annotációs szoftver<sup>38</sup> segítségével, az elemzett anyag pedig három eltérő politikai vitaműsorból származik, különböző résztvevőkkel. A részletekben közös, hogy a résztvevők legalább egyikét meglepetésként éri a partnere nyelvi viselkedése, illetve a résztvevők nyelvi viselkedése nyelvi agresszióknak minősül Szabó (2020) alapján, amely pedig benyomáskeltési stratégiának is tekinthető (vö. Leary 1995; Schütz 1998), akárcsak a nem verbális viselkedés és kommunikáció (Leary 1995). Az annotáció validitásának érdekében a társelemzőkkel rögzítettük a beszédet és a kézi gesztusokat. A beszéd megnyilatkozásokra való tagolása Németh T. (1994) alapján valósult meg, a leírás során pedig a jeffersoni (2004) konverzációelemzési átírási konvenciót követtük, mivel a konverzációelemzés által használt leírás lehetővé teszi a beszélőváltásokhoz, a javításokhoz, a beszélő kijelöléséhez vagy akár a nevetéshez társuló kézi gesztusok feltárását is.

---

<sup>38</sup> Az ELAN annotációs eszközzel korlátlan számú szöveges annotáció valósítható meg mind audio-, mind videófájlon, a felületet a kutatási célnak megfelelően formálhatjuk, korlátlanul vezethetünk be sorokat (tiers).



3. ábra ELAN-ablak (Szabó és társai 2020: 67)

file:///C:/Users/szala/OneDrive/Asztali%20gép/borosék.html	
<b>Zárug_speech</b>	[Mer a Homo Sapiens] így működik, tehát [lehet hogy kultúrák működtek.]
<b>TC</b>	00:02:56.950 - 00:03:01.640
<b>Boros_speech</b>	[De hogy van egy csomó Homo Sapiens] amelyik nem [így működik.]
<b>TC</b>	00:02:59.590 - 00:03:02.800
<b>Kovács_speech</b>	[amelyik nem így működik például]
<b>TC</b>	00:03:01.610 - 00:03:03.890
<b>Boros_speech</b>	[Tehát hogy azokkal a Homo Sapienseket miért]
<b>TC</b>	00:03:03.000 - 00:03:05.420
<b>Zárug_speech</b>	[ ( ) na ez már] értékelativizmus, ebbe én nem akarok bele[menni (0.5) >nem nem nem nem nem< (1.0) uh ezt ne:]
<b>TC</b>	00:03:03.000 - 00:03:10.010
<b>Boros_speech</b>	h [De hogy azt nem tartod] embernek, [aki (0.8) nem így működik?]
<b>TC</b>	00:03:06.030 - 00:03:09.580
<b>Rónai_speech</b>	[Ezt nem mondta]
<b>TC</b>	00:03:09.430 - 00:03:10.950
<b>Stefka_speech</b>	[Nem, ehhez semmi kö-]
<b>TC</b>	00:03:08.880 - 00:03:09.880
<b>Boros_speech</b>	[Azt mondta hogy a Homo Sapiens így működik]
<b>TC</b>	00:03:11.040 - 00:03:13.343
<b>Stefka_speech</b>	[Figyelj csak (0.5) ne:m, ne:m, hát mos meg mások 0 ]
<b>TC</b>	00:03:11.400 - 00:03:14.150

4. ábra Társalgásrészlet (Szabó és társai 2020: 67–8)

Az annotációs keret tesztelése mellett a kutatás azzal a hipotézissel rendelkezett, hogy a nyelvi agresszió megvalósulása során a beszélők elsősorban ütemező kézi gesztusokat produkálnak. A kvalitatív elemzés során viszont az volt megfigyelhető, hogy az ütemező kézi gesztusok csekély mértékben fordultak elő, ugyanakkor az ikonikus kézi gesztusok és az állapot kézi gesztus jelentős mértékben jelentek meg. Az előbbi előfordulása a beszéd szemantikai tartalma és a kézi gesztus közötti szoros kapcsolat jelenlétét erősíti meg, míg az állapot jegy arra enged következtetni, hogy a beszélők heves érzelmi állapota kevésbé befolyásolja a gesztikulációt (vagy képesek azt kontrollálni) (Szabó és társai 2020: 69–70). Ugyanakkor felmerül a kérdés, hogy milyen más gesztusok és gesztusjegyek jelennek meg a nyelvi agresszió megvalósulásakor. Németh T. és társai (2022) multimodális elemzésük során a szemöldök, a törzs, a kézi gesztus és a fejmozgás gesztusokat tanulmányozták, a gesztusokhoz különböző jelentéseket rendeltek Pease (2006), Navarro (2011) és a saját megfigyeléseik alapján. Az elemzésük során bemutatták, hogy a gesztusok kombinációjának együttese és annak minősége (nem pedig a mennyisége) jelentős

mértékben befolyásolják a verbális megnyilatkozás jelentését. Dolgozatukban a felszegett állhoz az agresszió jelentést rendelték, hasonlóan negatív jelentést hordoz az eltakart törzs, mely ellenségességre utal, még megemlítették az ökölt mint agressziót kifejező nem verbális jelet.

Noha a disszertáció célkitűzései között nem szerepel a nem verbális viselkedés és a kézi gesztusok leírása, ez az alfejezet egy rövid betekintést nyújtott a nem verbális viselkedés szerepébe, hiszen a politikai vitaműsorok résztvevőinek sikerességét jelentős mértékben meghatározza az, hogy összességében milyen benyomást keltenek a közönségben. Ennek függvényében a kézi gesztusok feltárása egy lehetséges kiindulópontja lehet egy komplex annotációs keretnek, amely alkalmas a beszélgetőműsorok multimodális elemzésére. A komplex keret a verbális és nem verbális kódok közötti kapcsolatok feltérképezése mellett felderíthetné, hogy a különböző nem verbális kódok és együttes előfordulásuk milyen szereppel bírnak az egyének benyomáskeltésében, illetve bizonyos nem verbális kódok kiváltanak-e adott benyomásokat (vö. Németh T. és társai 2022).

### **3.2.3. A nyelvi választások és a benyomáskeltés a politikai vitaműsorokban**

Veschueren (1999) adaptációs pragmatikájában kifejti (l. 2.3.1. fejezet), hogy a nyelvi választások a nyelv minden szintjére vonatkoznak, a benyomáskeltés pedig az adaptációs stratégiák egyike, mivel a beszélők a megnyilatkozásaikat a kontextusnak megfelelően formálják. A nyelvhasználók a nyelvi választásaikat a tudatosság különböző fokain, a nyelv minden szintjére vonatkoztatva hozzák meg (Veschueren 1999: 181). Nemesi (2000, 2011) munkáiban a nyelvi benyomáskeltéshez tartozó taktikák leírásakor különböző nyelvi elemeket sorakoztatott fel annak függvényében, hogy mely nyelvi elemek a legalkalmasabbak az adott taktika megvalósításához. Ennek a vizsgálatához inverz módon közelíték és áttekintem, hogy a szavak és a szintaktikai struktúra szintjén megjelenő elemek milyen benyomással járhatnak a politikai vitaműsorok alapján.



### 3.2.3.1. A nyelvi választások a szavak szintjén a benyomáskeltés tükrében

A társalgás során számtalanszor megfontoljuk, hogy melyik szó lenne a legalkalmasabb önmagunk kifejezésére. Előfordul, hogy a szóválasztásainkat követően úgy véljük, hogy nem a legmegfelelőbbet választottuk ki, egyfelől azért, mert nem tükrözi hűen mondanivalónk tartalmát, másfelől azért, mert úgy véljük, hogy az adott szituációban, diskurzusban nem állja meg a helyét, tehát tudatában vagyunk annak, hogy egy-egy szó vagy kifejezés alkalmazása befolyással bír a benyomásunkra. A politikai vitaműsorok résztvevői rendszerint tudatosan formálják megnyilatkozásait, hiszen azonfelül, hogy egymással vitatkoznak és a vitapartner meggyőzésére törekednek, egyúttal a közönségből, a nézőkből is kiváltanak impressziókat. Feltételezem, hogy a politikusok, a politikai szakértők, az újságírók stb. a vitaműsorokban elsősorban azon pozitív tulajdonságokkal rendelkezőkként próbálják feltüntetni magukat, melyek a rátermettségüket, a tájékozottságukat alátámasztják. Továbbá némely kifejezés alkalmazása feltárja a résztvevők attitűdjét egy politikai témáról, egy politikusról, vagy akár a vitapartneréről. Erre alkalmasnak tekinthetőek az alábbi kifejezések (vö. Nemesi 2000, 2011; Szabó 2020a):

1. Szakkifejezések: a politikai terminológia és egyéb szakkifejezések természetes módon jelennek meg a politikai vitaműsorokban, mivel a diskurzus műfaja és a műsorok témája megköveteli használatukat. A szakkifejezések adekvát alkalmazása a tájékozottság, a műveltség képét tükrözi (pl. *értékrelativizmus; konzervatív; gazdaságpolitikai vita; dekadens; liberális; korrupció* stb), egyúttal idesorolom az idegennyelvi kifejezéseket is (pl. *ad hoc; cui prodest; topic* stb).

2. Negatív konnotációjú értékelő-minősítő kifejezések: ezen kifejezések – akár a politikai szaknyelv elemei – alkalmazásával a résztvevők elsősorban az attitűdjeiket osztják meg egy politikai eseménnyel, személlyel vagy egymással kapcsolatban. A megosztott attitűdök árulkodnak a vitapartner politikai és morális beállítottságáról, amely szintén befolyásolja a közönség értékelését. A negatív konnotációjú kifejezésekkel értékítéleteket hoznak meg, segítségükkel

pedig, amennyiben a vitapartnerükkel kapcsolatban alkalmazzák azokat, benyomásrombolást,<sup>39,40</sup> illetve nyelvi agressziót hajthatnak végre (vö. Szabó 2020) (pl. *Papír? Németh Szilárd? Ez olyan **antagonisztikus**; propaganda; ez olyan méltatlan; annyira **hányingert keltő**, annyira **embertelen**, annyira **lumper**, **pocsadék az egész, ami kifolyt a Pesti Srácokból**; **temették a liberalizmust**; nincs az a szír kisgyerek, aki fennakad a kerítésen, aki elfedné a **rohadó kórházainkat és rohadó iskoláinknak az állapotát**; nekem az is egy **problémám** közbe, hogy a magyar társadalmat alkotó egyének és közösségeknek a **lelkét teszi tönkre**; **félelmet** plántálni az emberekbe; a **goebbelsi propagandához** hasonlatos színvonalon; ami a **tragédia**, amióta kormányoz; amit a gyereinkkel csinálnak, amit az iskoláinkkal csinálnak, azt gondolom, hogy az **hazaárulás**; az Orbán-kormányban van egy **rendkívül kegyetlen, emberietlen víziója** stb).*

3. Szlengkifejezések, közhelyszerű szólások: e kifejezéseknek kettős funkciója van a politikai vitaműsorokban. Az első funkciója az, hogy a vitázó negatív attitűdöt fejez ki a partnerével vagy annak állításával kapcsolatban és nyelvi agressziót valósít meg (Szabó 2020: 36, l. 4.2.3.2. fejezet), míg alkalmazásukkal a hétköznapiságukat, a civil emberekhez való tartozásukat is sugallják, mivel az ő „nyelvükön” beszélnek, továbbá a szellemességre egyaránt utalnak (vö. Nemesi 2000) (pl. *elbugázott; a mi naivitásunk () az **a fasorba sincs** a Gábor naivitásához; vak tyúk is talál szemet alapon; virtuális szélmalomharcot folytat; a nézetrendszerek **lumpenizálása**; ez az Állami Számvevőszék **felébredt a Csipkerózsika álmából**; a tűréshatárunk már **baromira** kitágult; nagyon **magas labdát adott** nekem képviselőasszony; Európának ebben a történetben nem osztottak lapot; a Jobbik bekerült a Parlamentbe és találkozott a **patás ördöggel**; a **puding próbája ugye az evés** stb).*

---

<sup>39</sup> Van Dijk (1998) az amerikai politikai diskurzus és az elnökválasztási kampányok elemzése során szembeállította a pozitív énmegjelenítést a benyomásrombolással (negative other-presentation), tehát a benyomásrombolás egy rendszeresen előforduló jelenség, amely átszövi – a kampány időszakon túl is – a politikai diskurzust. Ez a jelenség ugyanakkor nem feltétlen az objektív valóságot ábrázolja (hamis kontra igaz állítások), hanem a diskurzus résztvevőinek hiteit és a valóságról alkotott nézeteit mutatja be.

<sup>40</sup> Li és Zhu (2019) egy korpuszalapú vizsgálat során megfigyelték, hogy a kínai politikai diskurzusban rendszeresen előfordul a benyomásrombolás a selffel és a másik csoporttal (itt más nemzetekkel) szemben is (negative other-presentation), ugyanakkor az előbbi esetében elsősorban „dolgokhoz” rendelik a benyomásrombolást (pl. környezetszennyezés), míg a másik csoportot különböző, a viselkedésre vonatkozó ítéletekkel (pl. lehallgatás, invázió) jellemzik.

4. Alkalmi vagy újkeletű kifejezések, neologizmusok: a politikai vitaműsorok résztvevői gyakran a köznyelvben keletkezett, politikára vonatkozó kifejezéseket (pl. *Dél-Tepsi*)<sup>41</sup>, vagy a politikai nyelvben újonnan használt kifejezéseket (*sorosbérenc*; *gyűlöletkampány*; *neoprimitív kampány*; *liberális lázalom* stb.) segítségével ugyancsak az attitűdjeiket fejezik ki, illetve egy csoporthoz való tartozásukat.

5. Diskurzusjelölők: a diskurzusjelölők, mivel műveleti jelentéssel rendelkeznek és a kontextus segítségével tárható fel jelentésük (Schirm 2017), szerepét a teljes vitaműsor megtekintése alapján ítélni lehet. Ugyanakkor a vitázók a *szerintem* alkalmazásával egyrészt az egyet nem értésük enyhítését hajtják végre, másrészt az előzőekhez hasonlóan az attitűdjeiket fejezik ki. Az alábbi példában (4) pedig a *na* diskurzusjelölővel Stefka István (SI) stílusteremtést valósít meg, ami humorosnak hat, a *na* kifejezéssel sürgeti partnerét (Kovács Zoltánt/KZ), viszont ez nevetést vált ki a vita résztvevőiből.

(4) **Videó1: 4:53**

KZ: Térjünk vissza a családhoz egy kicsit, mer [ez]=

SI: [Na!]

KZ: =egy elég érdekes dolog sze[rintem.

SI: Na,] mit szeretnél?](mosolyog)

6. Normaszegő kifejezések: a félintézményesített diskurzustípusban a káromkodás szembemegy a kontextuális elvárásokkal, így a politikai vitaműsorokban elvétve fordulnak elő. Az (1) alkorpuszomban mindössze két példában talákoztam káromkodással egy volt politikus, televíziós műsorvezető megnyilatkozásában (*A Jobbik baráti köréből **basztak** már engem nem egyszer fejbe*),

---

<sup>41</sup> A Dél-pesti Kórházra utal a beszélő.

illetve egy politikai szakértő megszólalásában (*ő pedig lebuizza a Jobbik elnökét*). E kifejezésekkel a vitázók a negatív attitűdjeiket nyomatékosítják.<sup>42</sup>

### 3.2.3.2. A nyelvi benyomáskeltés a szintaktika szintjén

A kommunikáció során a valóságot egy adott módon ábrázoljuk, az üzenetünkkel pedig a partnerünknek a társas megismerői folyamatait befolyásoljuk (Semin 2000/2008: 276). A korábban röviden ismertetett (1. 2.2.) nyelvi kategória-modell (Semin–Fiedler 1988, 1992; Semin 2000/2008) hozzájárul a nyelvi benyomáskeltés vizsgálatához. A politikai vitaműsorok résztvevői az ellentétes politikai nézeteket vallók negatív tulajdonságait minél absztraktabb állításokkal jellemzik, akárcsak a saját pozitív tulajdonságaikat, így hatással vannak a partner benyomására is. Ez a tudatos vagy nem tudatos mechanizmus benyomásromboló szereppel is rendelkezik. Vegyük az alábbi példát!

#### (5) Videó8: 11: 40

- 01 BGY: Oda lehet állni Szél Bernadett mögé?  
02 GYF: Tiszta ajánlat kell. Hát ahhoz az LMP ott áll mögötte, mi a- nem fogunk odaállni  
03 Szél Bernadetthez.  
04 BGY: Nem állunk oda?  
05 GYF: ( ) Hadd mondjak valamit.  
06 BGY: Ezt majd szeretném, ha megismételné. Önök nem állnak oda?  
07 GYF: Nem állunk oda. Természetesen nem. (0.2) Ezer oka van. Énszerintem nem lehet  
08 mindig mindent újratekdeni. Öö és azért nem, mert ez a mi életünk. És sok mindent  
09 korrigálni kell. A >múltat végképp eltöröljük politikája Magyarországon erről  
10 dalolták is úttörők< ez csak **drámát hozott. Lehet, hogy jó** a Szél 0.2 terv, amit ön  
11 **mond**. Én ebből azt olvasom ki, ne haragudjon, hogy (0.5) azzal a **felelősséggel**, amivel az

---

<sup>42</sup> A bemutatott két példa nem ugyanabból a vitaműsorból származik.

12 LMP **tartozik** a választóknak és amiről olyan szépen **tud beszélni**, azzal önök **nem élnek**.  
13 **Nem szabad** olyat **mondani**, hogy minden költségvetési forintból minden költségvetési öt  
14 forintból egyet adunk az oktatásnak. Lehet hogy azért mert **nem kormányoztak** még, és  
15 **össze- zavarja** önöket a költségvetés, az **tudja** mit jelent? Azt jelenti, hogy 1800 milliárd  
16 forintot pluszba elköltenek évente. Ez nagyjából annyi, mintha én most megígérném itt a  
17 nézőknek, hogy hölgyeim és uraim, szavazzanak a DK-ra! Lesz akko: tizenharmadik,  
18 tizennegyedik, tizenötödik, tizenhatodik, tizenhetedik és tizennyolcadik havi nyugdíj. Az  
19 ennyi pénz. Maga azt mondaná, hogy a Gyurcsánynak elment az esze. Énszerintem csak  
20 olyan tervvel álljanak elő, ami akkor is megvalósítható, hogyha kormányozni fognak.  
21 Ezek a szövegek, ezek énszerintem vagy azt mutatják, hogy önök **tudják**, hogy **nem**  
22 **fognak kormányozni**, vagy **nem veszik komolyan** a választókat, vagy **nem értik** a  
23 költségvetést. Bármelyik igaz, ez egy választásra készülő párt esetében szerintem ez egy  
24 **nagyon súlyos dolog**.

Az (5) példa a Magyarul Balóval c. műsorban hangzott el a 2018. évi választások előtt. Baló György (BGY) kérdezi Gyurcsány Ferencet (GYF), a Demokratikus Koalíció elnökét az ellenzéki összefogásról, miszerint odaállna-e az LMP elnökéhez, Szél Bernadetthez. A kiemelt állítmányok arra vonatkoznak, hogyan ábrázolja GYF Szél Bernadettet.

*A múltat végképp eltöröljük politikája ( ) drámát hozott szószerkezetben a múltat végképp eltöröljük politikája a fókuszban álló ágens, aminek a referense a Szél-terv, amely a drámának a kauzális kezdeményezője. A lehet, hogy jó feltételelességre utal, amit Szél mond. A felelősséggel tartozik absztrakt állítmány, melyről Szél szépen tud beszélni (absztrakt állítmány, ismétlődésre utal), és amellyel GYF szerint nem élnek, szintén absztrakt állítmány, melyek állandóságra utalnak. A nem szabad olyat mondani szószerkezettel GYF arra utal, hogy Széléknek nem szabad olyat mondaniuk, a kauzális kezdeményezője Szél. A nem kormányoztak még szószerkezet ágense Szél és pártja, akik eddig nem kormányoztak, az implikátúra pedig az, hogy 'nincsenek tudatában a kormányzással járó feladatoknak'. A tudja faktív igével GYF retorikai kérdést tesz fel. GYF a tudják faktív igével állapotot jelöl, melyet további absztrakt állítmányok követnek: nem fognak kormányozni; nem veszik komolyan; nem értik a költségvetést. Ezeket az állítmányokat absztrakt melléknévi állítmánnyal (nagyon súlyos dolog) egészíti ki, azaz értékeli GYF az általa vélt*

feltevéseket. Az (5)-ben szereplő állítások negatívan ábrázolják Szél Bernadettet és benyomásromboló hatással bírnak.

### **3.2.4. A politikai vitaműsorokban megjelenő benyomáskeltési taktikák**

A fejezet további szakaszaiban szereplő példák elemzése a nyelvi benyomáskeltési stratégia mentén valósult meg, kiválasztásukat azon törekvés motiválta, hogy minél kevesebb háttértudás (mármint aktuális politikai helyzet, téma, beszélők egymás közötti viszonya) legyen szükséges az adott példák értelmezéséhez, illetve a megnyilatkozások elemzése a megnyilatkozó személyétől és a nem verbális szinttől elkülönítve is megjelenítsék az adott benyomáskeltési taktikák központi magját. További szempontnak tekinthető az, hogy lehetőleg több résztvevő megnyilatkozásait tekintsük át, elkerülve annak lehetőségét, hogy egy adott személy vagy egy adott csoport preferált benyomáskeltési taktikájára szűküljön a leírás.

#### **3.2.4.1. Az identitásprojekció**

A politikai vitaműsoroknak – egyúttal bármely diskurzusműfajnak – a benyomáskeltés szempontjából való elemzése során figyelembe kell vennünk a résztvevők identitását, mivel az identitás vetül ki az egyén arculataként az interakcióban (Holtgraves 2001). Az identitás kérdését számos tudományág érinti (szociológia, (szociál)pszichológia, filozófia, diskurzuselemzés stb.), ezért meghatározása is változatos (vö. Grad–Rojo 2008).

Mead (1973) szerint az embereknek számos self-identitásuk van, míg Brubaker és Cooper (2000) elkülönítik a tartós és alapvető személyiséget, azaz az erős identitást a gyenge identitás(ok)tól, mely(ek) kontextus- és szituációfüggő(ek). A gyenge identitás fogalma hasonló a goffmani arculathoz, a forgatókönyvek alapján felvett szerepekhez. Grad és Rojo (2008: 5) kiemelik, hogy az emberek nem „rendelkeznek” identitással, hanem felöltik az adott identitást és arról tesznek állításokat. Számos szerző ezeket az állításokat identitásállításként (identity claim) jelölik (vö. Bechhofer és társai 1999; Kiely és társai 2000, 2001; McCrone és társai 1998, őket idézi Grad–Rojo 2008: 7). A szituációs szerepek és a csoportban, a társadalomban betöltött szerepek alapján elkülöníthető az egyéni és a kollektív (csoportbeli) identitás (vö. Tajfel 1978, 1982), melyekre az interakció hatással bír, azaz a diskurzus hatással van arra, hogy melyik identitás kerül előtérbe (vö. Zimmerman 1998). Egyes udvariassági elméletek szerint míg az identitást egy

tágabb individuális jelenségként kezelhetjük, az arculatot diádikusként (vö. Arundale 2005; Barghiela-Chiappini 2003). Ezzel szemben Spencer-Oatey (2000) a társadalmi identitásarculaton a társadalmi szerepeket (vezető, kolléga, barát) érti, az egyén pedig rendelkezik azon természetes vágygal, miszerint ne akadályozzák a társadalmi identitásában.

A politikai vitaműsorok résztvevői – különösképpen a politikusok – ismertetik és nyomatékosítják a (politikai) identitásukat, a társadalomban betöltött szerepüket, amely alkalmas eszköznek tekinthető a pozitív benyomás eléréséhez, egyúttal a közönség számára is egyértelműsítik a saját szerepüket. Tekintsük a következő példákat!

- (6) **Én politikusként** szeretnék hinni abba, **egy új párt egyik vezetőjeként**, hogy lehet a távolba is tekinteni.
- (7) **Mi az Együttben** azt gondoljuk, hogy Európa kérdéséről, egy jobban, szorosabban együttműködő Európáról beszélni kell, mi ebben hiszünk.
- (8) Ezt nem lehet nem komolyan venni, mégha egyébként megneveztet is, mert közben a **házamról** beszél.

A (6)-os, a (7)-es és a (8)-as példák a Videó7-ből származnak, Szigetvári Viktor megnyilatkozásai. A (6)-ban Szigetvári az egyéni identitását nyomatékosítja, miszerint ebben a diskurzusban, egyúttal a közéletben ő politikusként definiálja magát, egyúttal kiemeli, hogy egy új párthoz tartozik, amelynek a vezetője. A (7)-ben ugyancsak a politikusi identitás lép előtérbe, viszont azonbelül a kollektív identitás, erre utal a *mi* személyes névmás, illetve a politikai párt megnevezése is, tehát a vitaműsorban nemcsak önmagát, hanem az Együttet is képviseli és annak nevében teszi az állításait. Ezzel szemben a (8)-ban a nemzeti identitását nevezi meg, mivel a miniszterelnöki beszédre reflektálva jegyzi, hogy a miniszterelnök az ő hazájáról, Magyarországról beszél.

(9) **Videó9: 11: 11**



Én nem vagyok matematikus ö én ö **egy politikus vagyok, egy kétgyermekes édesanya** és azt látom, hogy Magyarországon a választók legnagyobb része azt látja, hogy az ellenzéki oldalon teljes káosz meg veszekedés van. **Én** ebben **nem kívánok részt venni és a pártom sem.** .h tiszta ajánlatra van szükség. Nem elég annyi, hogy nem Orbán. És akkor micsoda? Meg kell mondani, ki áll Orbánnal szemben. **Szél Bernadett az egy reális választás.** De lehet más is reális választás, csak lássák ezek az emberek, akik **rólunk** szavazni fognak, hogy mi az ajánlatunk.

A (9)-es példában Szél Bernadett politikusként és egyúttal kétgyermekes (civil) édesanyaként definiálja magát, azaz az egyéni identitásaira hívja fel a figyelmet. E két különböző identitás megnevezésével a beszélő jelöli sokrétűségét, azaz mind politikusként, mind civilként értelmezi az aktuális politikai helyzetet, tehát a 2018-as választások alatti, az ellenzéki oldalon jelen lévő problémákat. Ugyanakkor Szél a kollektív identitására is utal, mivel a saját és a pártja álláspontját – melyek megegyeznek – megnevezi. Továbbá egyes szám harmadik személyben beszél magáról, perspektívaváltást valósít meg, magát egy reális választásként jelöli meg, akiről a többi miniszterelnök-jelölthöz hasonlóan a választópolgárok szavazni fognak.

Az identitás megnevezése egy olyan benyomáskeltési taktikának tekinthető, melynek segítségével a beszélők elhelyezik magukat a társas térben. Az ismertetett példákban a beszélők bemutatják azt az identitásukat, melyet az adott diskurzusban felvesznek. A politikai vitaműsorokban rendszeresen előfordul, hogy a résztvevők a *politikus* identitást emelik ki, amelyhez a diskurzus aktív és passzív (jelen esetben a nézők) résztvevői attribútumokat társítanak. Az egyéni identitás mellett a kollektív identitás is központi szereppel bír, mivel a politikai párthoz vagy politikai nézetekkel való azonosulás kiemelése szintén benyomáskeltéssel jár. Összességében ezekkel a leírásokkal az egyének énléírást és egy csoporttal való azonosulást valósítanak meg, mellyel egy bizonyos bánásmódot érnek el (vö. Leary 1995).

Ugyanakkor a politikai diskurzusban a beszélők a saját identitásaik mellett a partner identitására is tesznek utalásokat. Tekintsük a (10)-es példát!

GYF: Nem ígérünk nekik újabb s újabb korszakváltásokat és forradalmakat, apró korrekciókkal, a Fideszhez képest persze nagyobbakat, de azt mondjuk, segítjük, hogy normálisabban éljenek. Nem lehet úgy, Bernadett, ne haragudjon, a maga szájából hitelesen korszakot váltani, mikor itt azt olvasom, hogy egy évvel ezelőtt öhm hogy mondjam, egymás szavába vágva soro- sorozott Tusnádfürdőn Kósa Lajossal. Öhm másik térfélen kell focizni a Soros Györgynek, ne mondja meg egy nemzetnek, milyen magatartást kövessen. Maga és az ön pártja nagyon sokáig a Jobbikkal és a Fidesszel működött együtt alkotmánybíró választásban és másban. Rájöttek, hogy beszorulnak egy-két százalékbá. Most hirtelen fölfedezték magukban (0.5) a nagy Fidesz-ellenességet és baloldalon keresik a helyüket. Ez legalább annyira (0.5) hogy mondjam öö bonyolult megérteni, mint ami kemény szavakkal önt ön a Jobbikot illette. Maguk is egy átalakuláson mennek keresztül, én ezt értem. Csak ne nyomjuk már egy kampányszöveget ebben a stúdióban, vegyük egymást is és a nézőket is komolyan. Szerintem engedjük őket élni és maguk meg fogadják el, hogy majdnem annyit változtak az elmúlt időszakban, mint amit a Jobbik változott. Ki tudja, hogy melyik LMP az igazi LMP?

BGY: Melyik LMP az igazi LMP? ((torokköszörülés))

SZB: Gyurcsány úr én elhiszem, hogy az ön számára az, hogy korszakváltás az egy szitokszó. Mer ugye nyilván tudja azt, hogy az elmúlt [húsz évben ( )

BGY: Stop. Most] itt megállunk néhány másodpercre. Mer én nagyon szeretnék valamit kérdezni.

SZB: Parancsoljon Baló úr.

BGY: Elnök úr azt mondta önnek, hogy Bernadett, ön nem mondja azt, hogy Feri? (1.0) Mer ez így nagyon ez így nagyon nem [igazán egyenlő.

SZB: Az az igazság] hogy mi nem vagyunk olyan nexusban egymással, hogy én [őt Ferinek hívjam.

BGY: Oké. Jó.]

SZB: Elfogadom, hogy Bernadettnek hív, [tehát=

BGY: Rendben]

SZB: = nekem ezzel nincs problémám. És ha Baló úr nem mondja, akkor nekem fel se [tűnik. Öö

BGY:

Nekem igen.]

GYF: Miniszterelnökjelölt-asszony, én ebben kitűnő tudok lenni, kérem szépen, hát kitűnő ((kissé nevetve)), hogy ez fontos ( ).

A (10)-es példában Gyurcsány Ferenc (GYF) Szél Bernadett (SZB) és a politikai pártjának, az LMP-nek kérdőjelezi meg a politikai hovatartozását. GYF először túlzással szembeállítja az a DK és az LMP programját (*Nem ígérünk nekik újabb s újabb korszakváltásokat és forradalmakat, apró korrekciókkal, a Fideszhez képest persze nagyobbakat*), majd pedig megkérdőjelezi Szél hitelességét (*Nem lehet úgy, Bernadett, ne haragudjon, a maga szájából hitelesen korszakot váltani*), emellett keresztnevéen szólítja SZB-t, amely normaszegésnek minősül ebben a diskurzusban, erre pedig Baló György (BGY) moderátorként felhívja a figyelmet. GYF múltbeli eseményeket nevez meg, GYF szerint Szél Bernadett a 2016-os Bálványosi Nyári Szabadegyetemen, Tusnádfürdőn a Fidesz akkori frakcióvezetőjével, Kósa Lajossal értett egyet. Egyúttal GYF felszólítja SZB-t, hogy ne határozza meg, hogyan éljen a nemzet. Továbbá GYF Szél és pártjának – azaz Szél egyéni és kollektív identitásának – politikai döntéseit nevezi meg, melyekben a Fidesz és a Jobbik álláspontját támogatták. Ezt követően GYF az LMP-hez identitásválságot (*most hirtelen fölfedezték magukban a nagy Fidesz-ellenességet és bal oldalon keresik a helyüket*) társít, mellyel GYF az LMP hitelességét, állandóságát és a stabilitását (*maguk is egy átalakuláson mennek keresztül*) kérdőjelezi meg. GYF benyomásromboló viselkedést valósít meg SZB és pártjának megkérdőjelezésével.

GYF összeütközést kiváltó arculatfenyegető aktust hajtott végre SZB-vel szemben (vö. Bousfield 2008; Culpeper 2011), mely SZB társadalmi identitásarcukatát sértette meg (vö. Spencer-Oatey 2000, 2002). Amennyiben a kapcsolatmunkát tekintjük, GYF viselkedését Szél negatívan észlelt viselkedésnek minősíti, mivel SZB defenzív viselkedéssel reagál. Miután BGY visszatér arra, hogy GYF keresztnevéen szólítja SZB-t, SZB meghatározza saját és GYF viszonyát, miszerint nincsenek olyan kapcsolatban, amely feljogosítja GYF-t erre a cselekedetre, viszont SZB nagyvonalúnak igyekszik mutatkozni azzal, hogy elfogadja azt. GYF a kialakult feszültséget humorral enyhíti (*Miniszterelnökjelölt-asszony, én ebben kitűnő tudok lenni, kérem szépen, hát kitűnő*), viszont már miniszterelnök-jelöltként utal vitapartnerére.

### 3.2.4.2. Az érdekesség képzetének megteremtése és a szellemesség

A hétköznapi társalgás résztvevői törekednek társaik érdeklődésének felkeltésére, amelyet különböző eszközökkel valósíthatnak meg, például hiperbolával, expresszív nyelvi elemekkel, kakofemisztikus kifejezésekkel (l. Nemesi 2000, 2011). Ahogy a 3. ábrán látható, Nemesi (2011) az érdeklődéskeltés taktikáját külön kezeli a szellemességtől, ráadásul a játékosságot, a szellemességet a társadalmilag elismert értékek taktikai közé sorolja. Ugyanakkor a politikai vitaműsorokban, a félintézményesített diskurzusokban a megadott témakörök miatt a társalgás résztvevőinek korlátozott lehetőségük van a diskurzus menetének, a diskurzus témájának módosítására. Egyúttal a politikusi vagy a politikai szakértői identitások megjelenítése során az érdekesség és a szellemesség kivetítése nem elsődleges, mivel a politikusok vagy a politikai szakértők mint szaktekintélyek jelennek meg a vitaműsorokban. Noha előfordul, hogy egy-egy politikai személynek az identitásához tartozik az érdekesség vagy a szellemesség, humorosság.

A (11)-es, a (12)-es és a (13)-as példában Kovács Gergely (KG) a MKKP<sup>43</sup> vezetője szólal meg Baló György (BGY) műsorában, a vita témája a 2017-es bevándorlási kvóta és a Nemzeti Konzultáció. Az MKKP elsősorban viccpártként definiálja magát, a párt a Nemzeti Konzultáció plakátjaihoz hasonlóan számos plakátot készített, melyeken a humor és az irónia eszközeivel reflektálnak az aktuális politikai kérdésekre. A viccpárt egyik fő célja a kormánypárt és az ellenzék bosszantása.

#### (11) Videó10: 5: 27

BGY: De alapjában, ha igen-nemmel, igennel vagy nemmel kell válaszolni, ezt EZT a népszavazást tekintve önök ellenzéki pártnak tekintik magukat?

VJ: Ezt a népszavazást tekintve mi az ország pártján álló pártnak tekintjük magunkat.

BGY: Ühm.

---

<sup>43</sup> A Magyar Kétfarkú Kutypárt (MKKP).

KG: Milyen szerencse, hogy mostanra olyan lett a Fidesz, mint a Jobbik, így nem kell külön költeni a Jobbiknak a kampányra.

A (11)-ben BGY megkérdezi Volner Jánost (VJ), a Jobbik akkori frakcióvezetőjét, miszerint a kvóta népszavazásban a kormánypártot támogatja-e a Jobbik. VJ a válaszában megsérti (flout) a grice-i (1975/1989) módkategória maximáját és homályos választ ad, a létrejött társalgási implikátúra szerint a 'Jobbik a kvóta népszavazás alapján nem ellenzéki párt, nem a kormányt támogató párt, hanem az országot támogató pártnak tekinthető'. Ez az implikátúra, egyúttal szójáték (*az ország pártján álló párt*), alkalmas a nemzeti identitás kifejezésére is. KG a grice-i minőségkategória második maximáját sérti meg, mivel olyan állítást tesz, amire nincs evidenciája. A klasszikus retorikában pedig az irónia egy negatív értékelés pozitív megfogalmazás által (Kerbrat-Orecchioni 2013: 34). A létrehozott társalgási implikátúra az irónia egyik altípusának, gúnynak<sup>44</sup> tekinthető.

(12) **Videó10: 13:44**

KG: Hát aki ugye otthon marad, a- arról bármit lehet mondani. Tehát lehet, hogy éppen elment a felcsúti kisvasútra és utazik, és azért nem jött el. Lehet, hogy sok sört ivott tegnap és fáj a feje. Lehet, hogy Londonban mosogat. Ellenben aki elmegy és ő és érvénytelenül szavaz, ugye az egyrészt nem járul hozzá az eredményességéhez a választásnak, de viszont összeszámolják, tehát ott lesz egy komoly több százezres ilyen tömeg, a- az ő szerintem elég egyértelmű jelzése a kormánynak.

A (12)-ben KG amellett érvel, hogy miért menjenek el szavazni az állampolgárok, mivel az otthonmaradás nem mutatja az emberek álláspontját, ezzel szemben az érvénytelen szavazás üzenet

---

<sup>44</sup> Kienpointner (1994: 264) jegyzi az ironikus udvariatlanság (ugratás) és a szarkasztikus udvariatlanság megkülönböztetésének szükségességét, melynek alapja a beszélő motivációja. Az előbbi az együttműködő nyelvi viselkedésre utal, mely során a beszélő „csipkelődik” és a kölcsönös szórakoztatásra törekszik, míg az utóbbi a nem együttműködő viselkedést jelöli, ahol a beszélő az udvariasság álcájával a hallgató arcukatát támadja.

a szavazást kiíró kormány számára. KG olyan érveket sorakoztat fel, melyek ironikusnak mutatkoznak. Az *éppen elment a felcsúti kisvasútra és utazik* azért tekinthető ironikusnak, mivel a felcsúti kisvasúton kevesen utaznak, emellett az ellenzék rendszeresen utal a kormány ezen beruházására. A *lehet hogy sok sört ivott tegnap és fáj a feje* azért ironikus, mivel nincs arra evidencia, hogy a másnaposság visszatartó erő a szavazás során. A *lehet, hogy Londonban mosogat* arra utal, hogy akik a kivándorlásra kényszerültek, nem tudnak szavazni, pedig feltehetőleg nem a kormány álláspontját támogatják. Emellett KG azért hozza fel az érveket, mivel úgy véli, a kormány is hasonló értelmetlen érvekkel indokolná az otthonmaradást (*Hát aki ugye otthon marad, a- arról bármit lehet mondani*).

(13) **Videó10 18: 45**

KG: Hát egyelőre még nem dőlt el, hogy most a kormánynak lesz több pénze vagy nekünk.

Ugye mer mi még gyűjtünk továbbra [is mer tehát még van esélyünk

BGY: Versenyképesnek érzik magukat]  
gondolom.

KG: Természetesen. Hát, ha összejön ezerötszáz-millió akko- rendezünk egy olimpiát, mer úgy tűnik ez a politikai üzeneteknek átadásának legjobb módja Magyarországon.

BGY: Ön szerint mi a tétje a népszavazásnak?

KG: Hát öhm a legfontosabb az az, hogy ő hát egyrészt jó lenne hogy ha vége lenne és akkor aludhatnék végre délig, mer most nekem így elég sokszor korán kell kelnem ami .h [nem könnyű

BGY: ( )]  
Bocsásson meg, ön az elnökségből él?

KG: Tessék?

BGY: Az elnökségből él?

KG: Nem, nem én, hát én dolgozok egyébként, csak az egy olyan munka, hogy ráérek délbe kelni és öhm ezér is vágunk nehezen bele ilyen kampány[okba, mer ilyenkor

BGY:

És megmondja] mit mit dolgozik?

KG: Grafikusként dolgozok.

BGY: Aha.

A (13)-ban KG ismételt az irónia (*Hát egyelőre még nem dőlt el, hogy most a kormánynak lesz több pénze vagy nekünk*) eszközével él, megsérti a minőségkategóriának az első maximáját, miszerint olyan állítást fogalmaz meg, melyről KG tudja, hogy hamis ('kormánynak több pénze van és lesz, mint az MKKP-nak'). BGY iróniával reagál az iróniára (*Versenyképesnek érzik magukat gondolom*). KG ismét valótlan, ironikus állítást tesz, hiszen az MKKP az őket támogatóktól kapott összegből tartják fenn magukat és feltehetőleg nem kapnak 1500 000 000 forintot. Emellett reflektál a kormánypárt 2017-es programjára, miszerint Magyarország pályázik az olimpiai játékok megtartására, melyet KG politikai fogásnak tekint. BGY egy nyitott kérdést tesz fel KG-nek a népszavazás tétjéről. KG szerint a legfontosabb, hogy minél előbb véget érjen a népszavazás, továbbá KG egy korábbi megnyilatkozására utal, miszerint az MKKP plakátprogramra sok energiát elvesz tőle és nem tud pihenni, ezért szeretné kialudni magát. Emiatt BGY megkérdezi, hogy KG az elnökségből tartja-e fenn magát. KG a civil hivatását írja le, amely rugalmas és lehetővé teszi, hogy ne kelljen korán kelnie.

A fenti példákban KG megnyilatkozásai érdekességet, szellemességet és humorosságot tükröznek. KG választásai a nyelvi és nyelvhasználati eszközök tekintetében erősítik az MKKP eddigi benyomását. A (12)-ben és a (13)-ban KG az irónia használatával nem a beszédpartnereivel kapcsolatos udvariatlan gondolatait fejezi ki (vö. Brown–Levinson 1978, 1987; Leech 1983). A politikai vitaműsorokban e nyelvi viselkedés ritkábban fordul elő és kiemelkedőnek minősül (vö. Locher–Watts 2005, 2008), viszont sem udvariasnak, sem udvariatlannak nem tekinthető, hanem az eddig ismert és a vágyott kép közötti egyensúly megteremtésére és az attitűdök kinyilvánítására szolgál (vö. Leary 1995; Leary–Kowalski 1990).

(14) **Videó10: 23: 33**

- NA: Hát ennél világosabban nem tud kijönni, mint a Mengyi Roland-ügyébe ez a Voldemort-ügybe és hány Voldemort meg hány dementor lehet [egy
- BGY: ez egy] fideszes képviselő, aki különféle (0.2) hát mondjuk így cse- cselekményeket gyanúsítanak eddig [ugye
- KG: Hát a] neve miatt lett ilyen nagyon felkapott a dolog. Nem VOLDEMORT meg a másik, olyan, mint valami gonosz nagyúr egy ilyen fantasy [regényben
- NA: Hát ezt] saját magának választotta ezt a szimpatikus nevet, hát akkor viselje is ennek a következményeit.

A (14)-ben Nemény András (NA) egy volt fideszes képviselőt, Mengyi Rolandot nevezi meg, akivel kapcsolatban költségvetési csalás és egyéb bűncselekmények merültek fel. Mengyi a Voldemort<sup>45</sup> becenévvel ruházta fel magát. NA retorikai kérdést tesz fel arról, hogy az országban mennyi személy van még, akikhez hasonló bűncselekmények köthetőek. NA a metafora eszközével párhuzamba állítja a fideszes képviselőket az ismert regény negatív szereplőivel, hiszen a dementor<sup>46</sup> a Voldemorthoz hasonlóan negatív regényalak. BGY tulajdonképpen kiszól a nézőkhöz és elmagyarázza, hogy a volt fideszes képviselőhöz különböző bűncselekményeket társítanak. KG az ügy hírhedtségét a Voldemort névvel magyarázza. NA nyelvi választása (*dementor*) a szellemességre utal, a negatív attitűdök kifejezése mellett egyúttal egy számára releváns problémára hívja fel a figyelmet.

(15) **Videó13: 0: 44**

DI: Konok Péter történész, publicista.

KP: Jó estét kívánok és amennyiben két adás között RETTentően hiányoznék, akkor engedjék

---

<sup>45</sup> Voldemort nagyúr J. K. Rowling Harry Potter-regénysorozatának negatív főszereplője, akit a többi mágus nem nevez a nevének.

<sup>46</sup> A Harry Potter-regényekben a dementor azon mágikus lények egyike, aki az emberek pozitív élményeiből táplálkozik, és kiszippolyozza az embert. A regénysorozat ötödik kötetében a dementorok csatlakoznak Voldemorthoz.



meg, hogy figyelmükbe ajánlani most megjelent könyve[met=

- PS: Jujj ((nevetve))
- KP: =szeretettel meghívjam ((nevetve)) önöket jövő hétre. a könyvbemutatóra, ahol Wahorn kolléga fogja a talpalávalót szolgáltatni.
- DI: Gulyás Balázs filmes szakember, közíró.
- GB: Kezit csókolom, jó estét kívánok! Nekem természetesen a Konok-könyv megvan (0.2) több példányban is.
- DI: Wahorn András, művész.
- WA: Hát ugye Konok és Wahorn együtt (0.2) ez egy nyerő páros.
- DI: Puzsér Róbert független publicista.
- PR: Jó estét kívánok!
- DI: És Csintalan Sándor.
- CSS: Jó estét magyarok!

A (15)-ben Dévényi István (DI), moderátor a vitaműsor kezdetén bemutatja a vita résztvevőit. Konok Péter (KP) köszön a nézőknek és ironikusan (*REttentően hiányoznék*) meghívja a közönséget a könyvbemutatóra. A meghívásban utal arra, hogy a következő adásban is fog szerepelni, valamint arra, hogy a könyvbemutatóján egyik vitapartnerre, Wahorn András (WA) fog zenélni. Ez a megnyilatkozás azt sugallja, hogy KP és WA a vitaműsoron kívül is kapcsolatban állnak egymással. Pörzse Sándor (PS) nevet KP közönséghez való kiszólásán. Ezt követően DI bemutatja Gulyás Balázst (GB), aki KP humoros megszólalását folytatva a túlzás eszközével azt állítja, hogy az említett Konok-könyvet több példányban is birtokolja. A *kezit csókolom* kevésbé alkalmazott köszönési forma a vitaműsorokban, ami bizalmas hangnemre utal. DI megnevezi WA-t, aki szintén reflektál KP felvezetésére. Ezt követően DI bemutatja Puzsér Róbertet (PR), aki hivatalos formulával köszön a nézőknek, komolyabb hangnemre vált. Végül Csintalan Sándor (CSS) a *Jó estét magyarok* megnyilatkozással köszönti a nézőket. A (15)-ben a humorosnak tekinthető megnyilatkozások mellett az interperszonális viszonyok is feltárulnak, illetve a vita alaphangját is meghatározza a felvezető.

### 3.2.4.3. A műveltség és a tájékozottság kifejezése

Mivel a politikai vitaműsorok a szélesebb közönségnek szólnak és a benyomáskeltés számára alkalmas felületnek tekinthetők, így a résztvevők a minél pozitívabb benyomáskeltés érdekében különböző társadalmilag elismert értékek megjelenítésére törekednek, emellett az egyéni kompetenciáikról győzik meg a társaikat (vö. Jones–Pittman 1982). Nemesi (2011) a műveltség kifejezését a társadalmi értékekhez megjelenítésének taktikájához sorolja.

#### (16) Videó4: 5:05

ZPF: Ahogy (.) Fukuyama (.) azt mondta, hogy a történelem vége jött el és a (.) ő a neoliberalizmus igazából a ma- maga demokrácia expanziójával fel fogja falni a világot ő (.) a kilencvenes években már .h és aztán láttuk, hogy nem így van (.) ugyanígy .h a három nagy ideológia és azoknak különböző radikális ő ő vagy szélsőséges irányzatai váltogatni fogják egymást .h mindig azt mondjuk, hogy meghaladjuk ezeket az ideológiákat, nem tudtuk alapvetően meghaladni. Ő szerintem itt is erről van szó, a- hogy Fukuyama öhm nem tudta A történelem vége és az utolsó emberbe végleg bizonyítani, hogy be fog következni nagy ő neoliberalis világ, öhm átalakulás, ugyanígy az sem igaz feltétlenül, hogy a liberalizmusnak vége. Azt azonban ÉREZTE Fukuyama is és e téren egyetértek Kovács Zoltánnal is .h HOGY VAN EGY NAGYON ERŐS CEZÚRA (.) hogy amit értettünk korábban történelmi értelemben ezen fogalmak alatt .h azok JELENTŐSEN (.) nagy (.) strukturális átalakuláson mennek végbe mind filozófiába, eszméletörténetbe .h és a gyakorlati politikába és én (.) az ÉN OLVASATOMBA ő ennyit akart mondani.

A (16)-ban Zárug Péter Farkas politikai szakértő a liberalizmusról vitázva Fukuyamára, egy amerikai filozófusra, közgazdászra utal, akinek a *A történelem vége és az utolsó ember* c. munkáját interpretálja . Zárug a fokozott hangerővel jelzi, hogy az állításai azok az ő interpretációját (*ÉN OLVASATOMBA*) tükrözi.

(17) **Videó3: 25: 57**

- PL: Használtál itt egy terminus techn[icust. A demokratikus centralizmust. [Ho- =
- VI: Igen] [Én a- igen.]
- PL: =Honnan ered ez (0.2) a kifejezés?
- VI: A kommunisták[tól.
- PL: Kér]lek szépen ez egy marxista, leninista, ha tetszik, dialekti[kus, dialektikus=
- VI: Akkor jól eltaláltam, igen.]
- PL: = dialektikus materialista kifejezés. <Csúnyán mondva> egy kommunista kifejezés, és NE sértődj meg, de hadd kérjem ki magamnak (0.5) talán még a tévénézők nevében is, hogy a kilencven utáni tehát a kilencvenes rendszerváltás után amikor többpártrendszert építettünk ki és piacgazdaságot .h ha rengeteg hibával is .h <NEM a kommunista diktatúra szintjén KELL kifejezéseket használnunk> ennek az új rendszernek a hibáira. Tehát ne hasonlítsuk ezt az új szisztémát a kommunista négy évtizedhez.

A (17)-ben Pesty László (PL) és Vágó István (VI) beszélnek. PL VI egy korábbi megnyilatkozására utal, amelyben demokratikus centralizmusnak nevezi a jelenlegi rendszert Magyarországon. PL az egyet nem értése és a tájékozottsága kifejezésének érdekében különböző – részben politikai – szakkifejezéseket (*terminus technicus, marxista, leninista, dialektikus materialista, többpártrendszer, piacgazdaság, kommunista diktatúra, szisztéma*) alkalmaz. A tájékozottsága nyomatékosítására ráadásul a *kommunistára* alkalmazott szinonimákat sorakoztatja fel.

(18) **Videó12: 21: 16**

- BGY: Ön olvasott BÁRmilyen olyan TAnulmányt, könyvet, háttér tanulmányt, hatástanulmányt, amely azt mondaná, hogy a BEvándorlás a magyar TÁRsadalomnak vagy a gazdaságnak ÁRT? [Elvett belőle? Van ilyen?

KL: Most még nem. Majd csak] később. Majd csak később fog.

SZV: [Az a helyzet

BGY: Nincsenek ilyenek,] [igaz?

KL: Amikor] Igen, csak Baló úr biztosan ön is tudja azt, hogy nem akkor kell elmenni fogorvoshoz, amikor már >TÚRhetetlenül fáj a fogam és nem bírom tovább és ki kell húzni<.h hanem az első benyilalásra elmegyek [fogorvoshoz. Mer hogy=

BGY: Hát de a benyilaláskor lenne valami papír róla.]

A (18)-ban a beszélők a menekültügyről vitáznak. Baló (BGY) Kósa Lajostól (KL) azt kéri, hogy támassza alá az állításait a példában szereplő források alapján. KL nem tud olyan forrást ismertetni, melyet ez ügyben olvasott. BGY *a nincsenek ilyenek, igaz?* megnyilatkozása arculatfenyegető, rombolóan hat KL benyomására, aki az én védelmezésének érdekében közhellyel válaszol.

#### (19) **Videó17: 9: 35**

Tudja képviselő úr, az a helyzet, hogy mielőtt idejöttem ebbe a stúdióba olvastam az interneten, hogy Ausztriában egy olyan bírósági ítélet született, amely Magyarországot immáron <nemzetközi bevándorlási és menekültügyi értelemben> nem tekinti biztonságos országnak.

A (19)-ben Szigetvári Viktor a tájékozottságának, emellett a diskurzusra való felkészültségének (*mielőtt idejöttem ebbe a stúdióba*) kifejezésére törekszik. A felkészültség állításával a hitelességét is igyekszik alátámasztani.

### **3.2.4.4. A múltbeli események felemlítése**

A politikai diskurzus résztvevői az érveléseik során múltbeli eseményekre hivatkoznak, a múltbeli és a jelenlegi történések közötti párhuzamok, átfedések feltárására törekednek, a valóságos vagy

valótlan eseményekre való „visszaemlékezés”, vagy valóságos események elhallgatása pedig megvalósulhat az én szolgálatában, a benyomáskeltés érdekében (vö. Leary 1995). Egyrészt a beszélő olyan eseményeket ismertethet, melyek az ő énmegjelenítését szolgálják vagy éppenséggel olyanokat, melyekkel a társai énmegjelenítésének árthat. Tekintsük a következő példákat!

**(20) Videó10: 5: 56**

Én magam ott voltam a Parlamentben, mikor az egyik képviselőjük hirtelen fölállt, fölkapott egy uniós zászlót, aztán kidobta az ablakon. Egy másik képviselőjük meg e- el is égette azt. Tehát asziszem nem kell magyarázni ö- önök nem akarnak az Unióba maradni. És itt van a közös pont a Fidesszel.

A (20)-ban Nemény András az MSZP politikus a arról beszél, hogy szerinte a Jobbik párt álláspontja az, hogy Magyarországnak nem kell az Európai Unióhoz tartoznia. Az *én magam* névmás alkalmazásával Nemény azt jelöli, hogy ő az információ forrása. A (20)-ban egy olyan múltbeli élményre utal a beszélő, amely negatívan ábrázolja a másik politikai pártot.

**(21) Videó11: 10: 07**

Igen csak egy mondatba akarok reagálni hogy öö mennyire öö nem csak a választókkal foglalkozott a Fidesz stábja. Ugye éppen ma döntött .h a Kúria egy ö fellebezésünk ügyében ö vagy beadványunk ügyében, amiben elmarasztalta a Fidesznek mind a három helyi szervezetét, mer valótlan ta- tartalmú videót terjesztett a jelöltünkről azér ö ettől nem volt mentes ez a sztori, nyilván nem fogunk ö ezzel öö mást (0.2) tenni, csak nekünk kellett ez, hogy igazunk van. Ugyanis én azt gondolom, hogy ez így nem nem korrekt.

A (21)-ben Gögös Zoltán az MSZP politikus a nyilatkozik a 2015-ös tapolcai időközi választást megelőző kampányidőszakról. Gögös előtt Kósa Lajos (Fidesz) szólal meg, aki szerint a kampányidőszakban a szavazókkal kell foglalkoznia a politikai pártoknak. Gögös reflektál Kósa

állítására, egyúttal kifejti álláspontját, miszerint Kósa pártja valótlan tartalmú videókat osztott meg a médiában az MSZP jelöltjéről, azaz olyan múltbeli eseményre utal, amely negatív képet nyújt Kósa pártjáról. Emellett Gőgös megnyilatkozásában a Kúria döntésére hivatkozik, amely tekintéllyel és befolyással rendelkezik, a Kúria pedig igazságot szolgáltatott Gőgösök javára. Gőgös kiemeli – noha a pártja sikertelen volt a választáson –, hogy a pártja az igazságérzetük miatt fordult a Kúriához. Gőgös az attitűdjét is kifejezi a Fidesz politikai viselkedéséről, miszerint úgy véli, nem volt korrekt, megfelelő.

(22) **Videó14: 25: 49**

Ennek a mai napnak volt egy előképe, egy szomorú előképe. Mégpedig 1956 novemberében .h amikor Magyarország, amely mindig jól teljesített árulók tekintetében, Magyarország képviselője .h Magyarország ELLEN szavazott .h az ENSZ-ben és a szovjet beavatkozás mellett. Kós Péternek hívták az urat, a nevét a .h történelem szemétdombjára is helyezték azóta, akiről kiderült, hogy igazából Lev Konduktorov..h Nos az a mai négy ő úriember, aki Magyarország ő ellen szavazott, ugyanígy fog járni a történelem szemétdombjára kerül pártjaikkal együtt.

A (22)-ben Dézsy Zoltán a 2018-as, a magyar jogállamiság helyzetéről szóló Sargentini-jelentésre és az Európai Parlamentben zajlott szavazás kimenetelére reflektál. Az Európai Parlament elfogadta a Sargentini-jelentést, a szavazáson magyar EP-képviselők is részt vettek, akik közül négyen szintén elfogadták a jelentést. Dézsy ezt az eseményt párhuzamba állítja az 1956-os forradalommal és szabadságharccal. Dézsy a társalgási implikaturával (*Magyarország, amely mindig jól teljesített árulók tekintetében*, 'az Európai Parlamentben a magyarok közül igennel szavazók szintén árulók, akárcsak Kós Péter') azt sugallja, hogy az elfogadással azok a képviselők egyúttal az ország ellen szavaztak. Dézsy elmondja, hogy Kós Pétert napjainkban a többség negatívan ítéli meg és árulónak tekint, a korabeli megítélések és közlemények szerint Kós Péter Lev Konduktorov néven szovjet ügynökként tevékenykedett. A felállított párhuzam szerint a négy szavazó szintén áruló, akiknek a jövőbeli megítélésük szintén negatív lesz, a megítélés pedig a személyek pártjaira is ki fog terjedni. A (22) példában a múltbeli eseményekkel való érvelés a

beszélő politikai attitűdjének feltárulkozása mellett az említett szavazók és azok pártjainak benyomására is hatással bír, negatívan ábrázolja őket.

**(23) Videó14: 3: 20**

Annyit azért mondanék, hogy ö .h 2010-ben amikor valami módon belerángatódtam ebbe az ügynevezett politikába vagy a profi politikába, akkor .h akkor elhatároztam, hogy é- én ö hogyha elem tesznek egy kamerát, és politikai ké- kérdést kérdeznek, akkor nem nézem azt, hogy .hh hogy ez milyen kamera, hanem elmondom a véleményemet. Ez lehet, hogy hülyeség, (0.2) amit mondok vagy butaság, vagy nem tudom mi, de ne- nem fogok válogatni mint a tót a vadkörtebe, hogy ide megyek, oda meg nem megyek, és ezt azóta is betartom ezt ahm tanúsíthatod.

A (23) példa Kukorelly Endre (KE) író, költő, újságíró, kritikus és egykori parlamenti képviselő (Lehet Más a Politika) megnyilatkozása a *Szabadság*ban, amelyben elsősorban nem politikusok vesznek részt. A beszélő a 2010-es évre utal, amikor csatlakozott az újonnan létrehozott politikai párthoz, illetve megemlíti azon elhatározását, hogy nyilatkozik bármely csatornának politikai ügyekben annak politikai beállítottságától függetlenül. Továbbá KE azt mondja, hogy 2010 óta betartja azt, így egy múltbeli és jelenlegi hozzáállásra reflektál. A (23)-ban saját magát is jellemzi, KE tehát a vitaműsor olyan szereplője, aki rendelkezik politikai múlttal, valamint – a létrehozott társalgási implikátúra szerint – olyan politikus (volt), aki (az implikátúra alapján) a többiekkel ellentétben bármely újságírónak válaszol megkülönböztetés nélkül.

**(24) Videó9: 25: 05**

GYF: Nem akarom azt az (0.5) előnyömet, amely máskor meg hátrány, .h a magamévá fordítani, ahogy (0.5) Nekem már kellett kormányozni. Nézze miniszterelnökjelölt-asszony, >nem lehet olyat mondani, hogy megduplazzuk a béreket<. Ez egy négyszáz-milliárdos bérköltség. Az előbb elköltött ezernyolcszáz-milliárdot, ebben a percben elköltött négyszáz-milliárdot, .h tudják ( ) a kormányzás az felelősség is, az felkészültség is, az képesség is. Nem egyszerűen jó szándék, >én nem vitatom a jó szándékot< de ha elmondjuk mindenkinek, hogy duplája lesz a fizetése, duplája lesz az [OKTATÁSI költsége is

BGY: azt nem mondják], hogy a  
duplája lesz mindenkinek a fizetése, [nem mondták

GYF: mos mondta] a miniszterelnökjelölt-asszony.  
[Ezt mondta.

BGY: Jó,bocsánat.]

GYF: Bocsánat.

A (24)-ben Gyurcsány Ferenc (GYF) a *Magyarul Balóval* c. műsorban, a miniszterelnökjelöltek vitájában szólal meg. GYF megnyilatkozásában a 2004–2009. év közötti időszakra utal, mely alatt ő töltötte be a miniszterelnöki tisztséget, GYF e tisztséget pedig ebben a szituációban előnyként definiálja, noha előfordul, hogy hátrányként tekint rá. GYF az érvelését azzal igyekszik alátámasztani, miszerint ő – a többiekkel ellentétben – tapasztalattal rendelkezik, mivel ő már kormányzott. E múltbeli tevékenység GYF szerint felruházta őt azzal a tudással, hogy ismeri az ország költségvetését, emiatt úgy véli, hogy a bérek megduplázása nem megvalósítható. Ezt közli Szél Bernadettel, a vitapartnerével (*Nézze miniszterelnökjelölt-asszony, >nem lehet olyat mondani, hogy megduplázzuk a béreket<*), e megnyilatkozást pedig felgyorsult beszéd jellemzi, amely utalhat arra, hogy GYF tudatában van annak, hogy a megnyilatkozással és a nyelvi viselkedésével (miszerint politikai ellenfelét figyelmezteti) arculatfenyegető aktust hajt végre. Ezt követően GYF azt implikálja, hogy Szél meggondolatlanul osztja fel az ország költségvetését. Továbbá GYF a felsorolással (enumeratio) mint retorikai beszédalakzattal (*kormányzás az felelősség is, az felkészültség is, az képesség is*) egyrészt azt implikálja, hogy ő mint egykori miniszterelnök rendelkezik a kormányzáshoz szükséges felelősséggel, felkészültséggel és képességgel, másrészt az implikatúrával szembeállítja magát a politikai ellenfelével, aki szerinte nem rendelkezik a szükséges tulajdonságokkal. GYF szerint a Szél-tervet csupán a jó szándék vezérli, viszont az nem elegendő a kormányzás betöltéséhez, egyúttal a fokozás (*duplája lesz a fizetése, duplája lesz az OKTATÁSI költsége*) eszközével azt igyekszik alátámasztani, hogy a tervezet meggondolatlan. Baló (BGY) GYF fordulójának belsejében, váltásra alkalmas helyen megszólal, BGY nem ért egyet GYF-fel, mivel a Szél-tervben nem szerepel a bérek megduplázása. Ugyanakkor GYF félbeszakítja



BGY-t és a *most* deiktikus kifejezéssel Szél eddigi megnyilatkozásaira utal.

### 3.2.4.5. A (szak)tekintélyre való hivatkozás

Az érvelés egyik gyakori eszköze a (szak)tekintélyre való hivatkozás, mellyel az alkalmazója az adott álláspont hitelességét igyekszik növelni, illetve az álláspontját elfogadtatni (Margitay 2014: 458). A politikai vitaműsorokban az érvelés során rendszeresen alkalmazott eszköz a (szak)tekintélyre való hivatkozás annak érdekében, hogy a politikusok vagy a politikai szakértők egy (külső/független) forrásra támaszkodva alátámasszák a politikai programjukat vagy a tájékozottságukról, függetlenségükről meggyőzzék a vitapartnerüket és a közönséget (l. még a (18), (21) példák). Tekintsük a következő két példát.

#### (25) Videó3: 5: 34

Nem akarok ilyen- ilyenbe belemenni ((mosolyogva)), amit HIVatalosan is nemzetközi nemzetközi (0.5) intézetek mondtak, nevezetesen hogy nem voltak <fairek>, nem voltak <tisztességesek>.

A (25)-ben Vágó István (VI) a 2014-es év választásokat elemezve a nemzetközi intézetek, tehát a szaktekintélyek véleményét nevezi meg, mely a tárgyilagosságot és a tájékozottságot tükrözi. Ugyanakkor VI megnyilatkozása azt implikálja, hogy szerinte a választások lebonyolítása és a választási eredmények nem voltak megfelelőek, viszont a szubjektív vélemény feltárása helyett a szakértői objektivitással igyekszik alátámasztani az álláspontját.

#### (26) Videó6: 17:02

Ne vezessétek már félre a nézőket. Hát ma ma reggel például szakértő szájából elhangzott (.) két megoldási javaslat van az Európai Unió előtt arra, hogyan oldják meg a határvédelem jövőjét. Az egyik Macroné, a másik Orbán Viktoré.

A (26)-ban Gajdics Ottó (GO) szólal meg a *Szabadszabadság*-ban, a vele szemben ülő vitapartnerei Tóth Csaba és Závecz Tibor. GO metapragmatikai tudatosságáról árulkodik Tóthnak és Závecznek tett felszólítása (*Ne vezessétek már félre a nézőket*), tehát tudatában van annak, hogy

a vitát egy szélesebb közönség követi és az elhangzottak alapján különböző véleményeket formálnak. Egyúttal GO a felszólítással Tóth és Závecz hitelességét kérdőjelezi meg, az általuk elmondottakat félrevezetésnek ítéli. GO a *ma reggel* deiktikus kifejezéssel az információ aktualitására, míg a *szakértő* jelölésével annak hitelességére utal. Emellett a szakértő az Európai Unió tevékenységét ismeri, miszerint a határvédelemre két megoldási javaslat született.

### 3.2.4.6. Az attitűd kifejezése

Az attitűd a szociálpszichológiában gyakran alkalmazott fogalom és egyúttal vizsgált jelenség. Allport (1935: 810) szerint az attitűd egy – a tapasztalatok által szerveződött – mentális és idegi készenléti állapot, amely dinamikus vagy irányító hatást fejt ki az egyén minden olyan tárgy vagy szituáció irányába adott reakciójára, melyekhez az attitűd kapcsolódik. A fogalom bevett alkalmazása szerint pedig egy általános (negatív vagy pozitív) érzelm vagy értékelés egy adott tárgy, személy vagy jelenség irányába (vö. Albarracín és társai 2005; Olson – Kendrick 2008; Petty–Cacioppo 1981; l. 2.1. fejezet). Az attitűd tehát viszonyulás a világ egy aspektusához, entitásaihoz, egyúttal kölcsönhatásban van a viselkedéssel. Ebből fakadóan az egyén személyiségéről, tulajdonságairól és világlátásáról következtetéseket vonhatunk le mind a viselkedésmódjából, mind az attitűdjei által (Nemesi 2011: 107). A politikai diskurzus résztvevői rendszerint elkötelezettek egy-egy irányelv mentén, az attitűdjeiket pedig verbálisan is megosztják partnereikkel. Ezek a megosztott attitűdök hozzájárulnak a beszélő (kívánt vagy nem kívánt) benyomásának létrehozásához vagy fenntartásához. Leary (1995) az énmegjelenítés egyik eljárásaként kezeli az attitűd kinyilvánítását, mely során az egyén olyan érzelmek és tulajdonságok megjelölésére törekszik, melyeket feltehetőleg birtokol is. A politikai vitámsorok résztvevői rendelkeznek a politikai nézőpontokból, a politikai szereplőkből és azok cselekedeteiből létrehozott attitűdökkel. Mindemellett a vitázók egymásról is alkotnak attitűdöket, azok kinyilvánítása pedig az interperszonális viszonyokról árulkodik, továbbá bizonyos esetekben a nyelvi agresszió egyik eszközeként funkcionál (l. lent 3.2.4.7. fejezet; Szabó 2020). Emiatt érdemes elkülöníteni az attitűd kinyilvánítását mint benyomáskeltési taktikát a nyelvi agresszió mint benyomáskeltési taktikának az egyik megjelenési formájától. Ebben az értelemben az attitűd kinyilvánítását olyan benyomáskeltési taktikaként jelölöm, amely a beszélő érzelmeinek és

értékelésének kifejezésére szolgál egy adott jelenségről, személyről, tárgyról stb.

Az alábbiak olyan példák, melyekben nem a vitapartnerről alkotott értékelések vagy a vitapartnerekhez fűződő érzelmek figyelhetők meg, hanem a kinyilvánított attitűdök alapján a beszélő (politikai) álláspontja és/vagy egy csoporthoz való tartozása és/vagy a külső jelenségekhez fűződő viszonya válik nyilvánvalóvá.

(27) **Videó15: 8: 56**

Amit mi most láttunk az elmúlt napokban, Kunhalmi Ágnes .h különböző drámatagozatok- ba illő performanszai, amikor .h köhé- köhécselt a könnygáztól, amikor neki- nekirohant és lepattant és üvöltözött a .hh az ajtó miatt .h amikor ő Szél Bernadett arról üvöltözött, hogy MEGölik Hadházy Á- Ákost, .h amikor Hadházy Ákos gyakorlatilag egy (.) ennyitől összeesett és tetszhalottnak tette magát .h ezt TI is tudjátok, hogy borzasztóan ciki, borzasztóan kellemetlen.

A (27)-es a *Szabadfogás* c. vitaműsorban hangzott el, ahol az egyik témaegység a 2018-as túlmunkatörvény értékelése és az azt követő politikai akció volt, melyre Apáti Bence (AB) reflektál. AB arra az esemény utal, ahol az ellenzéki parlamenti képviselők (Hadházy Ákos, Kunhalmi Ágnes, Szél Bernadett) 2018 decemberében az MTVA székházába be akartak lépni azért, hogy a köztelevízióban felolvassák az öt pontból álló petíciójukat, viszont a biztonsági szolgálat ezt megakadályozta. Hadházy, Kunhalmi és Szél ellenzéki politikusokkal együttesen hatoltak be az MTVA-székházba, az ott zajló eseményeket kamerán rögzítve a közösségi média felületén közvetítették. AB Kunhalmi viselkedését színlelésnek (*különböző drámatagozatok- ba illő performanszai*), tehát nem őszinte cselekedetnek tekinti, illetve a *drámatagozatokról* a színésznövendékekre, egyelőre amatőrökre asszociálhatunk. A *köhécsel* (hangutánzó) ige a hosszantartó, elhúzódó, könnyed köhögést jelenti, egyúttal az erőltetett köhögést is jelölheti (ÉrtSz. 1972: 770). Az *üvöltöz* ige (hangutánzó) a gyakran, ismételten vagy hosszabb ideig tartó üvöltést jelöli, a felnőtt emberre vonatkoztatva az *üvölt* egyrészt 'a szokásos emberi hangnál erősebb, fülsértő, tagolatlan hangot ad, üvöltő állathoz hasonló hangon ordít, különösképpen dühében v. fájdalmában' jelentést hordozza, másrészt a 'kellemetlen, illetlen vagy meg nem engedett módon, nagyon hangosan beszél, kiabál, kiált' jelentéssel bír (ÉrtSz. 1972: 1446). A *köhécsel* és az *üvöltöz*

szavak is hozzájárulnak AB Kunhalmi és Szél viselkedéséről alkotott minősítésének, értékelésének feltárásához. Továbbá AB Hadházy viselkedését is színlelésnek (*tetszhalottnak tettette magát*) tekinti, az *ennyitől összeesett* kifejezéssel pedig fokozza Hadházy színlelésének mértékét. Az *ezt ti is tudjátok* szó szerkezetben a *tudjátok* fatikus igével AB egyrészt egy közös háttértudást feltételez, másfelől ez a faktív ige a befolyásolást, egyúttal a manipulációt megvalósító eszközök egyike is lehet (vö. Árvay 2009: 3). A *borzasztóan* határozószó jelentése 'rendkívüli mértékben' (ÉrtSz. 1972: 151), melynek segítségével fokozza az állítását, miszerint *ciki* és *kellemetlen* az ellenzéki politikusok viselkedése. Összességében a (27)-ben AB kinyilvánítja a negatív attitűdjét az ellenzéki politikusok cselekedetéről, tulajdonképpen a (27)-ben AB nyelvi választásai a politikai beállítottságáról is árulkodnak. A következő két példa szintén ebből az adásból származik:

(28) **Videó15: 24: 10**

Ennek az ellenzéki, öhm tehát a- akik szervezik ezt az egészet a Parlamentben az ellenzéki képviselőknek szerintem nem (0.2) politikai vezetőre lenne szükségük, hanem idomárra.

A (28)-as Kálomista Gábor (KG) filmproducer megnyilatkozása. A (28)-at megelőzően a résztvevők a tüntetésekről, az ellenzéki képviselők cselekedeteiről vitatkoznak. KG szerint az ellenzéki képviselőknek idomárra lenne szükségük. Az *idomár* szó jelentése 'idomító, szelídítő', az *idomít* ige elsődleges jelentései a következők: 1. <Állatot> a benne élő hajlamok felhasználásával ügyességekre akképp tanít meg, hogy bizonyos emberi tevékenység(ek)nek segítőtje legyen. 2. (átvitt értelemben, rosszálló) <Embert> úgy szoktat, nevel, hogy gépiesen, gondolkodás nélkül cselekedjék, kövessen valamit (ÉrtSz. 1972: 579). KG a megnyilatkozásával olyan társalgási implikaturát ('az ellenzéki képviselőket meg kell szelídíteni, meg kell tanítani őket a megfelelő viselkedésre') hoz létre, melynek segítségével következtetéseket vonhatunk le KG attitűdjéről.

(29) **Videó15: 26: 02**

UK: Szeretnék reagálni azér erre a performanszra azért, mert (0.2) egyrészt mérhetetlenül

méltatlannak tartottam, amit láttunk és ízléstelennek, de természetesen jogotok van ezt csinálni. Azonban ő az a helyzet, szerencsére a nézők látják ezt az egész adást, és tudják valósággal ütköztetni, hogy ez mennyire volt helyénvaló és mennyire nem. .h Azt hogy mért történnek ezek a jelenetek,=

JZS: Juj ((nevetve))

UK: =teljesen egyértelmű válaszom van rá, azért, mert egész egyszerűen az országgyűlési képviselőknek semmiféle más eszköze és módja nem maradt, ugyanis az országgyűlés .h nem működik úgy, mint egy országgyűlés. Nincsenek benne fékek, nincsenek benne ellensúlyok, az egész gyakorlatilag az észak-koreai országgyűléstől szinte semmibe [sem különbözik .h =

JZS: Elrontottam]

UK: =magyar kormányzat az előterjesztéseinek [kilencvenhat százalékát=

AB: Észak-Korea] ((nevetve))

JZS: [Észak-Koreát kellett volna

ideírni, nem diktatúrát]

UK: = tudja elfogadni, de autokrácia] autokráciának hív[ják.

JZS: Mondd] már ki légszíves, hogy

diktatúra, [kérlek

UK: autokráci]ának hívják.

A (29)-ben Ungváry Krisztián (UK) történész, Jeszenszky Zsolt (JZS) közéleti személyiség és Apáti Bence (AB) szólalnak meg. A *Szabadság* c. vitaműsor közepén tartanak egy szünetet, tehát két felvételtől épül fel egy adás, a szünet alatt pedig a résztvevők elhagyhatják a vita helyszínét. A szünetben JZS és AB imitálják Hadházyt, Kunhalmit, Szélt (l. (27) példa), melyről felvételt készítenek, az adás második felének a kezdetén a moderátor pedig bemutatja a felvételt. UK a JZS és AB szereplésével készült performanszra reagál, a *mérhetetlenül méltatlan* szószerkezetben a határozószó segítségével túlzást valósít meg, amely a felvétellel kapcsolatos negatív attitűdjét nyomatékosítja, akárcsak az *ízléstelen* jelző. UK a *szerencsére* módosítószóval nyilvánvalóvá teszi álláspontját, miszerint a nézők teljes egészében fogják látni a vitát, így a teljes műsor ismeretében értékelik JZS és AB performanszát. UK ezen megnyilatkozása azt sugallja, hogy szerinte a nézők

bizonyára hozzá hasonlóan fognak viszonyulni a performanszhoz. UK az MTVA-székház elfoglalását azzal magyarázza, hogy az országgyűlési képviselőknek nincsen eszközük arra, hogy felhívják magukra a figyelmet. UK szerint a magyar országgyűlés nem működik megfelelően, azt az észak-koreaival állítja párhuzamba, ez pedig UK negatív attitűdjére utal. Ugyanakkor nehéz elkülöníteni, hogy UK kinek/minek (JZS, performansz, magyar országgyűlés) az irányában fejez ki, érez negatív attitűdöt

JZS egy manuális eredményjelzőt hozott a felvételre. JZS a vita során feltárta, hogy a tábla funkciója az, hogy nyomon követhesse azt, hogy hányszor hangzik el a *rabszolgatörvény* vagy a *diktatúra* szó a műsor alatt a szemközti oldal – köztük UK – részéről. JZS egyidejűleg beszél UK fordulóján alatt, a *juh* indulatszó ebben a szituációban a gúny eszköze, az *elrontottam* múlt idejű igével arra utal, hogy az eredményjelzőn a *diktatúra* szó helyett *Észak-Koreát* kellett volna feltüntetni. AB –JZS mellett foglal helyet – JZS-hez fűződő interperszonális viszonyát kifejezve (l. még a (3) példa) szintén nevet Észak-Korea megemlékezésén. UK nem adja át a fordulót JZS-nek, az országgyűlésről folytatott gondolatmenetében azt *autokráciának* nevezi. JZS felszólítja UK-t a *diktatúra* kimondására, de UK megismétli az *autokráciát*, azaz nem tesz eleget a felszólításnak.

Összességében a (29)-es példa több benyomáskeltési taktika szemléltetésére alkalmas. Egyrészt UK kinyilvánítja a negatív attitűdjét, illetve kifejezi műveltségét is, másrészt JZS gúnnal reagál UK megnyilatkozásaira, amely a nyelvi agresszió egyik eszköze (l. lentebb 4.2.3.7.). Továbbá a résztvevők egyidejű beszéde, azaz nyelvi viselkedése az egyet nem értés és az interperszonális viszonyok kifejezésére is szolgál (l. fentebb 4.1.1.; Szabó 2021b).

### **3.2.4.7. A nyelvi agresszió mint benyomáskeltési taktika**

A nyelvi agresszió a benyomáskeltés egyik módja, mely Jones és Pittman (1982), illetve Leary (1995) leírásában is helyet kap, Nemesi (2011) az én fölényének biztosítása taktikájaként jelöli. Ugyanakkor a két jelenség kapcsolatának leírása korántsem egyszerű feladat, mely abból fakad, hogy maguk az agressziódefiníciók szerteágazóak, a humán- és természettudományok egyaránt górcső alá veszik ezt a mindennapjainkban rendszeresen előforduló jelenséget. Az agresszió több kategóriára is bontható, számos szempont alapján rendszerezhető (vö. Krahe 2013).

A biológiai és társadalmi magyarázatok között a legkézenfekőbb különbség az, hogy míg

az előbbi ösztönként, addig az utóbbi tanult viselkedési mintaként és társadalmi kontextusként tekint az agresszióra (Branscombe – Baron 2017: 342–3; Hogg – Vaughan 2018: 471), noha a két szempont nem zárja ki egymást.<sup>47</sup> Az agresszió vizsgálatában fontos szempontnak tekintendő a szándékosság kérdése: Anderson és Huesmann (2003) az agressziót olyan kárt okozó viselkedésnek tekintik, amelyet az egyén közvetlen szándékkal hajt végre egy másik individuum irányába (Hogg&Vaughan 2018: 471–2). A nyelvi agresszió meghatározásában az intencionalitás szintén kulcsszereppel bír (Domonkosi 2008; Meibauer 2014). Infante és Wigley (1986) szerint a verbális agresszió során a beszélő egy másik egyén énképét támadja azzal a szándékkal, hogy lelki fájdalmat okozzon neki. Bonacchi (2012: 4) szerint a verbális agresszió a nyelvi viselkedés azon formája, amelyben a beszélő ellenségeskedő szándékot közvetít a beszélő irányába, vagy olyan formák használata, amelyek ellenségeskedőként interpretálhatóak. Batár (2009: 54) szerint a beszélő közvetve vagy közvetlenül, szándékosan vagy véletlenül a sértett arculatát rombolja beszédaktus vagy nyelvi magatartás által. Míg Meibauer (2014: 143) szerint a nyelvi agresszió aszimmetrikus jelenség, hiszen fennállhat az a (1) lehetőség, hogy a beszélő szándékában áll a hallgató megsértése, viszont a hallgató nem tekinti sértőnek a beszélő cselekedetét, illetve (2) a beszélő nem rendelkezik azzal a szándékkal, hogy megsértse partnerét, mégis a hallgató sértésként értékeli a beszélő megnyilatkozását és viselkedését. Meibauer (2014) definíciója gyakorlatilag megegyezik Culpeper (2005: 38) nyelvészeti udvariatlanságról alkotott meghatározásával (1. fentebb 2.3.3.3.). Habár a nyelvhasználók a káromkodással, a szitokszavakkal vagy a kiabálással azonosítják a nyelvi agressziót (vö. Balázs–Dede 2008: 124), Culpeper (2011) konvencionalizálódott udvariatlansági formulákat nevez meg, amelyek alkalmasak az

---

<sup>47</sup> Példaként tekintsünk a viselkedési biológiai/etológiai kutatók eredményeire, akik a más fajok viselkedésében felfedezhető agressziót a dominancia kifejezésére és a tulajdon (élelem, terület) védelmére szolgáló, valamint a túlélésért való védelmi stratégiaként kezelik. Az emberi faj viselkedésében megjelenő agressziót elsősorban az evolúciós folyamatokra vezetik vissza, e folyamatok pedig fiziológiai nyomokat hagytak mind az emberi agyban, mind a hormonok összetételében. Az állatfajok természetes kontrollal bírnak az agresszió fölött, mivel a dominancia vagy élelem megszerzésekor nem ölik meg egymást, hanem a sérülés elkerülésére törekednek, míg az emberi fajra ez nem feltétlen igaz. Viszont az emberi elme képes a jelen és a jövőbeli következmények felmérésére és az absztrakt gondolkodásra, így önkontrollal rendelkezik (Greenberg és társai 2015: 430–4). Ebből fakadóan az emberi viselkedésre jellemző önkontrollt meghatározzák a társadalmi tényezők, miszerint az egyén milyen viselkedési mintákat sajátít el, valamint milyen társadalmi és kulturális közeg veszi körül. A szociálpszichológusok szerint az agresszió nem velünk született viselkedési forma, hanem elsajátított mintaként definiálható, amelyet társadalmi és kulturális normák szabnak meg. Ugyanakkor az egyén közvetlen, illetve megfigyelői tapasztalatok alapján alakítja ki a viselkedési formákat (Branscombe – Baron 2017: 345).

udvariatlanság kifejezésére, Meibauer (2014) pedig nyelvi és nyelvhasználati eszközöket (pl. implikátúra, litotészs, irónia), nyelvi viselkedést (pl. ugratás, hazugság) jelöl, melyek alkalmasak a nyelvi agresszió megvalósításához. Ugyanakkor a culpeperi vagy a meibaueri definíciókban egyaránt látható, hogy a nyelvi agresszió meghatározásában központi szereppel bír a beszélői intencionalitás és a hallgatói értékelés, emiatt az interperszonális viszonyok, a szociokulturális kontextus és a beszédhelyzet jelentős mértékben meghatározzák magát az interpretációt. Ebből fakadóan egy korábbi dolgozatomban az alábbi definíciót fogalmaztam meg a nyelvi agresszióra, melyet most kiegészíték a benyomáskeltés aspektusával (vö. Szabó 2020: 33–4):

*Nyelvi agresszió: olyan nyelvi viselkedés és stratégiák gyűjteménye, illetve a nyelvi és nyelvhasználati eszközök olyan használata, amelyek segítségével az adott kontextust és az adott szociális távolságot felmérve a beszélői viselkedés mögött ellenségeskedő, ártó szándék feltételezhető, illetve mind a befogadó, mind a szituációs, vagy az adott társadalmi-kulturális kontextus szerint nyelvileg agresszívnek interpretálható. Ez a (nyelvi) viselkedés egyúttal az offenzív (nyelvi) viselkedésnek felel meg, amely a tudatos vagy nem tudatos benyomáskeltésnek az egyik formája, melynek fő célja a partner benyomásának vagy arculatának rombolása. Ugyanakkor ez a beszélő által valakiben ténylegesen keltett benyomására is hatással bír (pl. dominancia, határozottság).*

A politikai vitaműsorokban rendszerint előfordul, hogy a résztvevők önszántukból nem együttműködőek annak érdekében, hogy a saját nézőpontjuk érvényesüljön a társaikéval szemben (Liu–Zhu 2011). Emiatt a vitaműsorokban megjelenő nyelvi agresszió vizsgálata során figyelembe vettem, hogy a vitaműsorok célja a különböző nézőpontok ütköztetése, azon eseteket, amelyekben a résztvevők objektív megnyilatkozásai álltak egymással szemben, nem tekintetem nyelvileg agresszívnek. Ugyanakkor az udvariassági elméletek bevonásával azon megnyilatkozásokat kezeltem nyelvileg agresszívnek, amelyekben az adott résztvevő egyéni vagy csoportos arculatát sértette az aktuális beszélő, tehát azon megszólalásokat emeltem ki, amelyekben a beszélő a partner tulajdonságait, képességeit és értékeit bírálta. Az általam létrehozott korpusz alapján a nyelvi



agresszió három altaktikáját<sup>48</sup> heurisztikusan elkülönítettem (Szabó 2020):

1. negatív attitűd kifejezése a partner cselekvésével és/vagy kompetenciájával kapcsolatban;
2. a partnertől való eltávolodás vagy a partner csoportjától való eltávolodás;
3. az egyet nem értés maximalizálása.

#### **4.2.3.7.1. A negatív attitűd kifejezése a partner cselekvésével és/vagy kompetenciájával kapcsolatban**

Az „attitűd” kifejezése taktikával (1. fentebb 4.2.3.6 fejezet) szoros kapcsolatban álló „negatív attitűd” kifejezés taktikáját a nyelvi agresszióhoz sorolom, mivel a politikai vitaműsorok résztvevői elsősorban saját vagy csoportjuk pozitív tulajdonságainak, egyúttal – a partner negatív tulajdonságainak hangsúlyozására törekednek. A partnerrel szembeni negatív attitűd kifejezése a partner benyomására kedvezőtlenül hat – olykor a beszélő benyomására is –, a nyelvi agresszió pedig abban érhető tetten, hogy ebben a diskurzustípusban a beszélő nyelvi választásai mögött ártó szándékot feltételezhetünk, a beszélő egyik céljának a partner egyéni és/vagy kollektív arculatának rombolása tekinthető.

(30) **Videó15: 00:24**

HG: Köszöntöm önöket, és máris megérte bekapcsolni a televíziót, vagy felmenni az internetre a HírTv Youtube-csatornájára, hiszen itt van velünk Nagy József a 24.hu .h újságírója, a-aki örökké csak újságíró marad és sosem vesz részt .h különféle nívós díjak odaítélésében, de talán nem is kapott még i[lyet].

NJ: Legu]több is ezt mondtad.

HG: Igen .h nem tudok már megújulni, figyeljeteK elfáradunk az [év végére].

NJ: Kapd össze magad.]

---

<sup>48</sup> Az ismertetett korpusz alapján neveztem meg az altaktikákat, viszont bővítésük lehetséges további korpuszok vizsgálata által.

A (30)-ban a moderátor, Huth Gergely (HG) bemutatja a vitaműsor egyik résztvevőjét, Nagy Józsefet (NJ). HG a politikai vitaműsorok diszkurzív megkötésének (vö. Ilie 2006) megfelelően konvencionális kezdet során üdvözlí a vitaműsor nézőit. HG közvetlen hangnembn szól a közönséghez, miszerint érdemes a televízióban az interneten megtekinteni a vitaműsört. Ezt követően HG a gúny/irónia eszközével negatív attitűdöt fejez ki NJ-vel szemben (vö. Colston 2017). HG tehát ironizál, az irónia tettenérhetőségéhez pedig a kontextus tág értelmezésére van szükség, miszerint HG és kollégái úgy vélik, hogy NJ állandóan a függetlenségét, objektivitását hangsúlyozza, egyúttal tagadja, hogy elfogult lenne és korábban haszna származott volna elfogultságából, illetve azt is elutasítja, a saját köréhez való tartozás előnyt jelentene számára (l. belterjes kitüntetések osztogatása). Tehát NJ és kollégái propaganda-újságíróknak tekinti HG-t és kollégáit, míg HG és kollégái szerint NJ a másik oldal propaganda-újságírója. HG iróniáját NJ tökéletesen érzékeli és erre reagál.<sup>49</sup> NJ ezeket az állításokat arculatfenyegetőnek tekinti, megjegyzi, hogy HG már korábban is így mutatta be őt, tehát nem elég szellemes. HG azzal magyarázza az ismétlődő, negatív bemutatást, hogy nem tud megújulni, mivel már elfáradt, ezért NJ felszólítja arra, hogy ezen változtasson (*kapd össze magad*).

A korpusz alapján megfigyelhetővé váltak olyan nyelvi eszközök, melyek a negatív attitűd kifejezésére alkalmasak. Idesorolhatóak a szleng kifejezések (pl. *makutyi duma; a Fidesz elbugázott*), a negatív konnotációjú érzelmi-minősítő szavak (*gyomorforogató gyűlöletkampány*), az absztrakt leírások (*egyébként vadállatként bánnak azokkal az emberekkel*) és a gúny (*csak annyi, hogyha Gyurcsány úr és pártja nem bojkottálná a Magyar Parlamentet, akkor biztos észrevették volna, hogy minden évben egy alternatív költségvetést készítettünk el*) (l. fentebb 4.2.2.1.).

#### 4.2.3.7.2. A partnertől való eltávolodás vagy a partner csoportjától való eltávolodás

Mivel a politikai vitaműsorok elsődleges célja az eltérő nézőpontok közötti diskurzus megteremtése, ezért a résztvevők a saját álláspontjukat, vagy a saját csoportjuk álláspontját

---

<sup>49</sup> Az irónia ezen jelentésrétegének feltárását Nemesi Attila Lászlónak, a dolgozat opponensének köszönhetem.

képviselik. Leary (1995) a társas azonosulást azon énmegjelenítési stratégiaként kezeli, amely során az interlokútor egy csoporttal való azonosulásra vagy egy csoporttól való eltávolodásra törekszik. A vitaműsorokban a csoport kedvező énmegjelenítése érdekében a résztvevők gyakran az eltávolodás stratégiáját alkalmazzák, amellyel erkölcsi fölényüket fejezik ki, ugyanakkor nyelviileg agresszív viselkedést tanúsítanak (l. fentebb az (1) példát a 2.3.3.4. fejezetben).

#### **4.2.3.7.3. Az egyet nem értés maximalizálása**

Az előző altaktikával szoros kapcsolatban áll az egyet nem értés maximalizálása, mivel eltérő politikai beállítottságú személyek vagy eltérő politikai pártok képviselői vitatkoznak. Az interakció során létrejövő véleménykülönbség minimalizálása az interaktorok általános törekvése, e törekvés szabályszerűségeinek feltárására törekednek az udvariassági elméletek (ld. Brown–Levinson 1978, 1987; Leech 1983; Nemesi 2000). Noha az altaktika a leechi (1983) maxima ellentétpárjának is tekinthető, a politikai vitaműsorokban megjelenő nyelvi agresszió leírására a további leechi maximák megfordítása nem szerencsés. Példaként tekintsük a szerénység-maximát, mely nem érvényesül, mivel e műfajban szükségszerűen előtérbe kerül az én és az én szükségletei. A fatikus maxima (Kerüld a csendet!; Tartsd szóval a partnered!) követésének megtagadása, például egy arculatfenyegető aktusra nem válaszol a beszélő, vagy egy kellemetlen vagy személyes kérdés esetében elkerüli a válaszadást, a beszélő nem hajt végre nyelvi agressziót. A résztvevők arra törekednek, hogy sikeres legyen számukra a vita végkimenetele, ugyanakkor a nyelvi agresszió azokban az esetekben érhető tetten, ha (1) a résztvevő a partner álláspontját valótlanulként jeleníti meg, (pl. *sima hazugság, amit hallottunk; félrevezeted a nézőket*) vagy ha (2) a résztvevő a vitapartnerének véleményét, a saját álláspontjához képest, elfogadhatatlannak tekinti (pl. *a helyzetben megbívívó vakságot jelzi*).

#### **3.2.5. A (nyelvi) benyomáskeltési eljárások**

Noha a politikai vitaműsorokban előforduló nyelvi benyomáskeltési taktikák meghatározása azok funkcióira alapul, hiszen az érdeklődéskeltés vagy a tájékozottság, műveltség kifejezése már

önmagában funkciónak tekinthető, érdemes bevezetnünk további, általánosabb elveket, irányvonalakat. Erre azért van szükség, mivel a korábbi elemzések során láthatóvá vált, hogy noha számos példa akár az identitásprojekcióhoz vagy akár a műveltség kifejezéséhez sorolható és közös alapokon nyugszik, mégis az egyén vagy a partnerének a benyomására eltérően hat, illetve a taktikák alkalmazásában egyéb célok is vezérlik az interlokútort.

Tekintsük újra a (10)-es példát (l. fentebb 4.2.3.1.), mely az identitásprojekció mint nyelvi benyomáskeltési taktika illusztrálására szolgált, viszont a további elvek meghatározására is alkalmas:

**(10) Videó9: 18: 21**

GYF: Nem ígérünk nekik újabb s újabb korszakváltásokat és forradalmakat, apró korrekciókkal, a Fideszhez képest persze nagyobbakat, de azt mondjuk, segítjük, hogy normálisabban éljenek. Nem lehet úgy, Bernadett, ne haragudjon, a maga szájából hitelesen korszakot váltani, mikor itt azt olvasom, hogy egy évvel ezelőtt öhm hogy mondjam, egymás szavába vágva soros- sorosozott Tusnádfürdőn Kósa Lajossal. Öhm másik térfélen kell focizni a Soros Györgynek, ne mondja meg egy nemzetnek, milyen magatartást kövessen. Maga és az ön pártja nagyon sokáig a Jobbikkal és a Fidesszel működött együtt alkotmánybíró választásban és másban. Rájöttek, hogy beszorulnak egy-két százalékba. Most hirtelen fölfedezték magukban (0.5) a nagy Fidesz-ellenességet és baloldalon keresik a helyüket. Ez legalább annyira (0.5) hogy mondjam öö bonyolult megérteni, mint ami kemény szavakkal önt ön a Jobbikot illette. Maguk is egy átalakuláson mennek keresztül, én ezt értem. Csak ne nyomjuk már egy kampányszöveget ebben a stúdióban, vegyük egymást is és a nézőket is komolyan. Szerintem engedjük őket élni és maguk meg fogadják el, hogy majdnem annyit változtak az elmúlt időszakban, mint amit a Jobbik változott. Ki tudja, hogy melyik LMP az igazi LMP?

BGy: Melyik LMP az igazi LMP? ((torokköszörülés))

SZB: Gyurcsány úr én elhiszem, hogy az ön számára az, hogy korszakváltás az egy szitokszó. Mer ugye nyilván tudja azt, hogy az elmúlt [húsz évben ( )

BGY: Stop. Most] itt megállunk néhány

másodpercre. Mer én nagyon szeretnék valamit kérdezni.

SZB: Parancsoljon Baló úr.

BGY: Elnök úr azt mondta önnek, hogy Bernadett, ön nem mondja azt, hogy Feri? (1.0) Mer ez így nagyon ez így nagyon nem [igazán egyenlő.

SZB: Az az igazság] hogy mi nem vagyunk olyan nexusban egymással, hogy én [öt Ferinek hívjam.

BGY: Oké. Jó.]

SZB: Elfogadom, hogy Bernadettnek hív, [tehát=

BGY: Rendben]

SZB: = nekem ezzel nincs problémám. És ha Baló úr nem mondja, akkor nekem fel se [tűnik. Öö

BGY: Nekem igen.]

GYF: Miniszterelnökjelölt-asszony, én ebben kitűnő tudok lenni, kérem szépen, hát kitűnő ((kissé nevetve)), hogy ez fontos ( ).

Ahogy a korábbi elemzésben kifejtettem, Gyurcsány Ferenc (GYF) megkérdőjelezi Szél Bernadett (SZB) és az ő politikai pártjának, az LMP-nek a politikai hovatartozását, politikai beállítottságát. Mivel GYF a túlzás eszközével szembe állítja a DK és az LMP programját (*Nem ígérünk nekik újabb s újabb korszakváltásokat és forradalmakat, apró korrekciókkal, a Fideszhez képest persze nagyobbakat*), és kétségbe vonja Szél hitelességét (*Nem lehet úgy, Bernadett, ne haragudjon, a maga szájából hitelesen korszakot váltani*), emellett keresztneven szólítja SZB-t, amely normaszegésnek minősül ebben a diskurzusban, továbbá GYF múltbeli eseményeket nevez meg. GYF benyomásromboló viselkedést valósít meg SZB és pártjának megkérdőjelezésével, tehát ez a viselkedés **offenzív benyomáskeltésnek** minősíthető (vö. Schütz 1998), mivel a partnert negatív képpel ruházza fel. SZB viszont GYF és a saját viszonyának meghatározásával, GYF viselkedését Szél negatívan észlelt viselkedésnek, fenyegetésnek minősíti, SZB **defenzív** viselkedéssel reagál. A defenzív benyomáskeltés során a beszélő a saját kibocsátott képének rombolásának

megakadályozására, minimalizálására vagy a pozitív benyomás visszaállítására törekszik. Miután BGY visszatér arra, hogy GYF keresztneven szólítja SZB-t, SZB meghatározza saját és GYF viszonyát, miszerint nincsenek olyan kapcsolatban, amely feljogosítja GYF-t Szél keresztnevének alkalmazására egy politikai diskurzusban (SZB és GYF viszonyának meghatározása tekinthető defenzív és offenzív cselekedetnek is), majd SZB nagyvonalúnak igyekszik mutatkozni azzal, hogy elfogadja azt. Tekintsük ismét a következő példát (l. fentebb 4.2.3.1.)!

#### (9) Videó9: 11: 11

Én nem vagyok matematikus ö én ö **egy politikus vagyok, egy kétgyermekes édesanya** és azt látom, hogy Magyarországon a választók legnagyobb része azt látja, hogy az ellenzéki oldalon teljes káosz meg veszekedés van. **Én** ebben **nem kívánok részt venni** és **a pártom sem**. .h tiszta ajánlatra van szükség. Nem elég annyi, hogy nem Orbán. És akkor micsoda? Meg kell mondani, ki áll Orbánnal szemben. **Szél Bernadett az egy reális választás**. De lehet más is reális választás, csak lássák ezek az emberek, akik **rólunk** szavazni fognak, hogy mi az ajánlatunk.

A (9)-ben Szél Bernadett az identitásprojekció taktikáját alkalmazza, mivel explicit kifejezi, hogy ő politikus és kétgyermekes családanya, egyúttal a politikai pártjának a politikai orientációját is kifejti. Ez a benyomáskeltési taktika **asszertív benyomáskeltésnek** minősül, hiszen a beszélő kifejti a saját és a pártjának az identitását, egyúttal megszabja a magáról és a pártjáról megosztott információ mennyiségét és minőségét is.

A szociálpszichológiai és nyelvészeti megközelítések (l. fentebb 2.2.) felvázolása során kiemelttem, hogy bizonyos keretek a benyomáskeltés tárgyalásakor megkülönböztetik az asszertív és a defenzív taktikákat, melyekhez további taktikákat sorolnak (vö. Archer 2018; Ellis és társai 2002; Sadler és társai 2010; Tedeschi–Riess 1981; Varga 2020a,b). Viszont egyes taktikák lehetnek egyszerre asszertívek és defenzívek is, például a műveltség és tájékozottság kifejezése során a beszélő a saját értékeinek kifejezése mellett az arcufelfejegető aktusokkal szemben védekezik is (vö. Varga 2020a: 150). Az offenzív nyelvi viselkedés során a beszélő elsősorban arcufelfejegető aktusokat hajt végre (vö. Brown–Levinson 1978, 1987; Culpeper 2011), vagy udvariatlan, oda nem illő viselkedést tanúsít (vö. Locher–Watts 2005; Spencer-Oatey 2000, 2002). Az offenzív nyelvi

viselkedéssel a beszélő a partnere pozitív énmegjelenítésére hat, egyúttal a saját benyomását is formálja (például dominánsnak mutatkozik). A (nyelvi) benyomáskeltés során alkalmazott taktikák a diskurzus tulajdonságaitól, a szociokulturális tényezőktől függően eltérően értékelhetők, ezért az említett offenzív, defenzív és asszertív módokat **benyomáskeltési eljárásoknak** nevezem.

Az egyértelműség érdekében tekintsük át a megnevezett **eljárásokat**. Az eljárások megkülönböztetéséhez elsődleges szempontnak minősül az, hogy az adott beszélő nyelvi viselkedése az interakció mely résztvevője énmegjelenítésének alakítására fókuszál, illetve az adott beszélő énmegjelenítését milyen irányba vezeti. Az **asszertív eljárás** során a beszélő a saját énmegjelenítésének kialakítására és fenntartására fókuszál (vö. Varga 2020a: 150), a beszélő a saját énmegjelenítését pozitív és kedvező irányba tereli. A **defenzív eljárás** által a beszélő a saját énmegjelenítésére fókuszál, melyet az vált ki, hogy a partnere az énmegjelenítését fenyegeti, ezért a pozitív énmegjelenítésének védelmére, javítására vagy visszaállítására törekszik. Velük szemben az **offenzív eljárás** során a beszélő a partner énmegjelenítésének rombolását viszi véghez, viszont a saját benyomására is hatással van (pl. a nyelvi agresszió). Ezek az eljárások viszont nem térnek ki arra, hogy a beszélő negatív énmegjelenítést is megvalósíthat. Emiatt bevezetem a **destruktív eljárást**,<sup>50,51</sup> mely során a beszélő a saját benyomását (szándékosan vagy öntudatlanul) negatív irányba tereli, arra rombolóan hat. A destruktív eljárásra tekintsünk négy, hétköznapi példát:

- (i) Laci néhány hete a kormányablakban dolgozik mint próbaidős ügyintéző, a várakozók között pedig ismerősei, Zsuzsi és Peti ülnek és kölcsönösen észreveszik egymást. Zsuzsi és Peti arra számítanak, hogy Laci segít nekik hamarabb sorra jutni, így elkerülhetővé válik a hosszas várakozás. Viszont Laci elfordítja a tekintetét Zsuzsiról és Petiről, nem köszön nekik, nem segít nekik az ügyintézésben, mivel próbaidősként nem akar rossz színben feltűnni a munkahelyén, viszont ez normatörő és udvariatlan viselkedésnek minősülhet. Emiatt Zsuzsi és Peti negatív

---

<sup>50</sup> A hétköznapi társalgásban, az emberi interakcióban központi szereppel bír a megkedveltetés motívuma (Jones 1964), ugyanakkor a destruktív eljárás – kedvezőtlen kép elérése – egyes szubkulturákban, ahol többek közt a megfélemlítés (vö. Jones–Pittman 1982) a beszélő célja, a saját benyomását a negatív irányba vezérli.

<sup>51</sup> A destruktív benyomáskeltés a komikum forrása is lehet, erre például szolgálnak a *Hogyan veszítsünk el egy pasit 10 nap alatt* (2003) és a *Míg a Jackpot el nem választ* (2008) c. filmek.

benyomást társítanak Lacihoz, Laci a saját benyomását negatív irányba vezette a viselkedése által.

- (ii) Krisztina az egyetemi könyvtár előtt várakozik, az egyetemi tévé pedig interjút készít több egyetemi hallgatóval, kérdéseket tesznek fel az egyetemről. Krisztinának három kérdést tesznek fel, – melyeket feltehetőleg az egyetemisták meg tudnak válaszolni –, viszont Krisztina nem tud válaszolni, emiatt a felvételen sikertelen, destruktív benyomáskeltést hajt végre.
- (iii) Róbert PhD-hallgató, akinek a komplex vizsgára kell készülnie. Témavezetőjével alig tartotta a kapcsolatot, nem válaszolt a levelekre. A komplex vizsgára való felkészüléshez hónapok állnak rendelkezésre. Róbert számos magánjellegű problémával küzd, ezért nem tud tanulni, viszont ezekről a problémákról nem számol be a témavezetőjének. Elérkezik a komplex vizsga időpontja, ahol Róbert nem tud válaszolni a vizsgáztatók kérdéseire, a prezentációja pedig hiányos. Emiatt sikertelennek bizonyul a komplex vizsgája, megbukik. A vizsgáztatók és a témavezető előtt Róbert negatív képet fest, alkalmatlannak mutatkozik.
- (iv) Rita vacsoravendégeket vár a születésnapján. Eddig a barátainak rendszeresen dicsekedett a konyhai képességeiről, magát remek házigazdának festette le. Viszont a születésnapi vacsora Rita terveivel ellentétesen, rosszul sikerül, a sütemény nyers marad, az ételek kevésbé ízletesek, Rita idegesen viselkedik. A Ritáról eddig alkotott képet (jó szakács és házigazda) felülírja az, hogy a barátai az eddigi dicsekvéseket hamisnak ítélik, Rita benyomására pedig a születésnapi vacsora kimenetele negatívan hat.

A fenti négy példában közös, hogy a résztvevő destruktív eljárást valósított meg. Az (i) a (iii) példákban Laci és Róbert tudatában vannak annak, hogy a negatív benyomást hozhatnak létre és nem akadályozzák meg a destruktív benyomáskeltést. A (ii)-ben Krisztina nem szándékosan hoz létre negatív benyomást, a (iv)-ben Rita az eddig felépített benyomását a sikertelen vendéglátással rombolja, nem szándékosan véghez viszi a destruktív eljárást.

A megnevezett eljárások nem különülnek el élesen egymástól, mivel egy beszédaktus lehet



defenzív és asszertív is (Schlenker–Weigold 1992, Archer 2018, idézi Varga 2020a: 150), vagy egyidejűleg tekinthető defenzívnek és offenzívnek (l. (10)-es példa).

Amellett, hogy különböző eljárások vezérelhetik, a benyomáskeltés jelenségére jellemző az együttműködés és a versengés is. Allwood (2007: 5–6) szerint az együttműködés megteremtéséhez négy alapvető kritérium nevezhető meg: (1) az interakció résztvevőinek kognitív megfontolásokkal (szándékosság, tudatosság, a beszélő percepciója, kognitív attitűdjei, érzelmei) kell rendelkezniük egymással szemben, (2) a résztvevők közös céllal rendelkeznek, (3) az interlokútorok etikai megfontolásokkal (nem kényszerítjük vagy gátoljuk a partner/t egy cél elérésére/elérésében) bírnak, valamint (4) a résztvevők bizalommal fordulnak egymáshoz. A (4) esetben az interlokútorok kognitív és etikai megfontolásokat tulajdonítanak egymásnak, egyúttal a közös cél létrehozását feltételezik. Ezzel szemben a versengés esetében, noha a kognitív megfontolások jelen vannak, a közös cél individualizálódik, ezért az etikai megfontolások és a bizalom nem tisztázottak. A politikai vitaműsorokban a vitázók rendszeresen versengnek egymással, amely az eltérő célokból fakadt (különböző politikai pártok, nézetek). Az etikai megfontolások sem kaptak gyakran teret (a partner motivációit figyelmen kívül hagyták), illetve az egymás iránti bizalom sem volt tetten érhető (sokszor pontosításra volt szükség egymás szándékainak meghatározásakor) (Szabó 2018: 42–3). Továbbá a vitázók a minél kedvezőbb énmegjelenítés elérésére törekednek, amely a politikai ellenfelek benyomásrombolásával is jár.

Ebben a fejezetben részletesen bemutatam és elemeztem a politikai vitaműsorokat. A fejezet három fő tartalmi egységre oszlott. Az első egység leírta az egyidejű beszéd pragmatikai funkcióit a politikai vitaműsorokban, melyek nem homogének, hanem rendszerint együttesen érvényesülő funkciók és ezek a funkciók a hétköznapi társalgásban egyaránt megjelennek. Emellett egy rövid kitekintésben illusztráltam a nem verbális viselkedés szerepét. A második egységben illusztráltam a nyelvi elemek és a benyomáskeltés viszonyát a lexémák és a szintaktika szintjein. Ezt követően a vitaműsorokból származó példák elemzésével heurisztikusan megállapítottam és felvázoltam a műfajban megjelenő benyomáskeltési taktikákat, azaz az identitásprojekciót, az érdekesség képzetének megteremtése és szellemesség taktikáját, a műveltség és tájékozottság kifejezését, a múltbeli események felemlítését, a (szak)tekintélyre való hivatkozást, az attitűd

kifejezését és a nyelvi agressziót. Továbbá meghatároztam benyomáskeltési eljárásokat, melyekhez rendelhetők a taktikák. A következő fejezet a benyomáskeltés értékelői oldalára fókuszál, feltárja, hogy milyen benyomást keltenek a vitaműsorokban elhangzott megnyilatkozások fiatal felnőttekben.

## 4. A kérdőíves felmérés és eredményei

A kérdőíves felméréssel<sup>52</sup> egy, a (szociál)pszichológiában, a szociolingvisztikában vagy a neveléstudományban is gyakran alkalmazott attitűdvizsgálatot hajtottam végre. Az interneten megosztott kérdőív alappilléret a multimédiás korpuszt alkotó politikai vitaműsorokból általam tetszőlegesen kiemelt megnyilatkozások alkotják. A felmérés előtt két alkalommal próbatesztet vittem véghez annak érdekében, hogy az esetleges módszertani problémákra fény derüljön.

A létrehozott kérdőíves felmérés elsődleges funkciója az, hogy megvizsgáljam, milyen értékítéletet váltanak ki a politikai vitaműsorokban elhangzott megnyilatkozások a magyar anyanyelvű fiatal felnőttekben, egyúttal a kérdőív eredményeit összevetessem az intuícióimmal, továbbá feltárjam, vannak-e olyan nyelvi és nyelvhasználati elemek, amelyek hatással bírnak a benyomáskeltésre, és ha igen, az attitűdök milyen irányba mozdulnak. A kérdőívben megjelenő megnyilatkozások szövegrészletként olvashatók, a kontextus feltüntetése nélkül, kiválasztásukat több szempont motiválta. E szempontok a következők: (1) a szövegrészletekben minél több nyelvi és nyelvhasználati elem (pl. faktív ige, ironia, expresszív nyelvi elemek, idegen eredetű szó) szerepeljen, (2) a nyelvi és nyelvhasználati eszközök több szövegrészletben is megjelenjenek, (3) a szövegrészletek koherens egészként értelmezhetőek legyenek.<sup>53</sup>

A kérdőív elején az adatközlőknek meg kellett adniuk a korukat, a nemüket (nő – férfi – nem válaszol), az iskolai végzettségüket (általános iskola – szakiskola – szakközépiskola/gimnázium – főiskola/egyetem) és a lakhelyüket (falu/kisváros – város – megyeszékhely – főváros), azaz a kérdőívben a szociológiai változók is szerepelnek. A dolgozatban ezeknek megfelelően nem értékelem az adatokat, de a későbbiekben a vizsgálatot ezzel is ki lehet terjeszteni további adatközlők bevonásával. A kérdések elsősorban arra fókuszálnak, hogy a különböző megnyilatkozások milyen értékítéleteket váltanak ki az adatközlőkből, azaz milyen tulajdonságokkal (benyomásokkal) ruházzák fel a „beszélőt”. Ezek a tulajdonságok a következők: szimpatikus, meggyőző, humoros/szellemes, érdeklődést felkeltő, közvetlen a beszédpartnerével, álláspontját egyértelműen/nyíltan kifejező, pozitív attitűddel bíró, tájékozott/művelt, határozott,

---

<sup>52</sup> A teljes kérdőív a Függelékben található.

<sup>53</sup> A szövegrészletek bemutatásakor a tényleges beszélő neve nincs feltüntetve. Ugyanakkor nem zárható ki az, hogy az adatközlő felismeri a beszélőt, vagy a szövegrészlet alapján asszociál egy politikai pártra vagy beállítottságra, ennél fogva az adatközlő választásait befolyásoló (politikai) attitűdjei sem zárhatók ki (l. 2.1. fejezet).

őszinte, hétköznapi stílussal bíró, a partnerével egyetértő, ironizáló és előre megfontolt, tehát az attitűdtárggyal (jelen esetben a vitaműsor beszélőjével) kapcsolatos pozitív állítások szerepelnek a kérdőívben. A próbatesztek során szembetűnő volt, hogy a kiemelt részletek száma és a hozzájuk tartozó válaszkálák száma is bőségesnek bizonyult és a feldolgozásuk nagyobb kognitív erőfeszítést kívánt. Tíz részletet emeltem ki a vitaműsorból, az értékelendő tulajdonságokat, vagyis a válaszkálákat számukból fakadóan kettébontottam, így összesen 20, a vitaműsorok részleteit tartalmazó kérdésre kellett az adatközlőknek válaszolniuk. Az attitűdök mérésére a próbateszten hétfokozatú, egy egydimenziós, míg a végleges változatban ötfokozatú Likert-skálát alkalmaztam, amely az egyet nem értés/egyetértés fokozatait fejezi ki, tehát a válaszadó mozgástere zárt és a preferenciái egyértelműbbé válhatnak. A Likert-skála az egyes elemekhez rendelt több fokozatot megengedő számsor, a páratlan fokozat (egyáltalán nem igaz – kevésbé igaz – többé-kevésbé igaz – inkább igaz – teljesen igaz) előnye pedig az, hogy az adatközlőnek valamilyen irányban el kell dönteni az attitűdjét (Budavári-Takács 2011: 70; Szokolszky 2004: 360).

A kérdőívet a Google Űrlap platformján hajtottam végre, az adatközlők számára nem volt időkorlát meghatározva, a kitöltés körülbelül 25-30 percet vett igénybe. A kérdőívet fiatal felnőttek töltötték ki, mely a Facebookon és a Szegedi Tudományegyetemen Németh T. Enikő Pragmatika kurzusának Coospace felületén volt elérhető. A korosztály kiválasztásában szerepet játszott az, hogy a DCT kitöltői is fiatal felnőttek voltak, illetve a választással törekedtem arra, hogy olyan célcsoportot vizsgáljak, melynek feltételezhetően nincs mélyreható ismerete a benyomáskeltési szakirodalomról, a nyelvi és a nyelvhasználati elemek pontos terminológiájáról. A kérdőíves felmérést 40 fő, 18–26 év közötti adatközlő töltötte ki, akik érettségivel vagy már diplomával rendelkeznek. A felmérésben 32 nő és 7 férfi vett részt, illetve 1 fő nem válaszolt a nemével kapcsolatban. A vizsgálatban feltártam az értékelendő megnyilatkozásokban szereplő nyelvi és nyelvhasználati eszközöket, illetve a megnyilatkozáshoz társítható benyomáskeltési taktikát.<sup>54</sup> A kérdőíves felmérést manuálisan dolgoztam fel, elemzése során megvizsgáltam, hogy a megnyilatkozások esetében a különböző állításokra adott értékelések a pozitív vagy a negatív

---

<sup>54</sup> A kérdőíves felmérés nem méri fel, hogy az adatközlő aktív választópolgár-e, néz-e politikai vitaműsört, milyen politikai beállítottsággal rendelkezik. E döntés háttérében az áll, hogy a kérdőívnek az elsődleges célja a nyelvi, nyelvhasználati eszközök és a benyomáskeltés közötti kapcsolat vizsgálata., másrészt a kérdőív egyetemi kurzusfórumon keresztül nyert adatok, így a nyomásgyakorlás elkerülése is motivált.

irányba mozognak-e, ezt követően pedig összefoglaltam a megnyilatkozásokban szereplő nyelvi és nyelvhasználati eszközök lehetséges hatását az értékelésekre. Az értékelésekben szereplő tulajdonságok pozitívak, melyek „jelentésmagja” a benyomáskeltési taktikákkal megegyezik (pl. tájékozottság és az idegen eredetű szavak) (1. 2., 3. fejezetek). A fejezet további szakaszaiban a kvalitatív céllal készült kérdőív eredményeinek bemutatása leíró jellegű. Az alábbi két ábrán a kérdőíves felmérés egy részlete látható:

Tudjátok, az a legszomorúbb az egészben, hogy vannak olyan emberek, vannak olyan magyar polgártársaink, akiknek tizenöt éves korunkban eldől az, hogy hogyan fognak élni hatvan-hetven éves korukig. Mert predesztinálja az, hogy milyen iskolába járnak, hogy milyen, egyáltalán az ország melyik részén járnak iskolába. \*

	Egyáltalán nem igaz	Kevésbé igaz	Többé-kevésbé igaz	Inkább igaz	Teljesen igaz
A beszélő szimpatikus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A beszélő meggyőző.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A beszélő humoros, szellemes.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A beszélő felkelti az Ön érdeklődését.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A beszélő közvetlen a beszélőpartnerével/hallgatóival.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A beszélő az álláspontját nyíltan, egyértelműen fejezi ki.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A beszélő pozitív attitűdöt fejez ki a témával kapcsolatban.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Aktivál  
Aktiválja

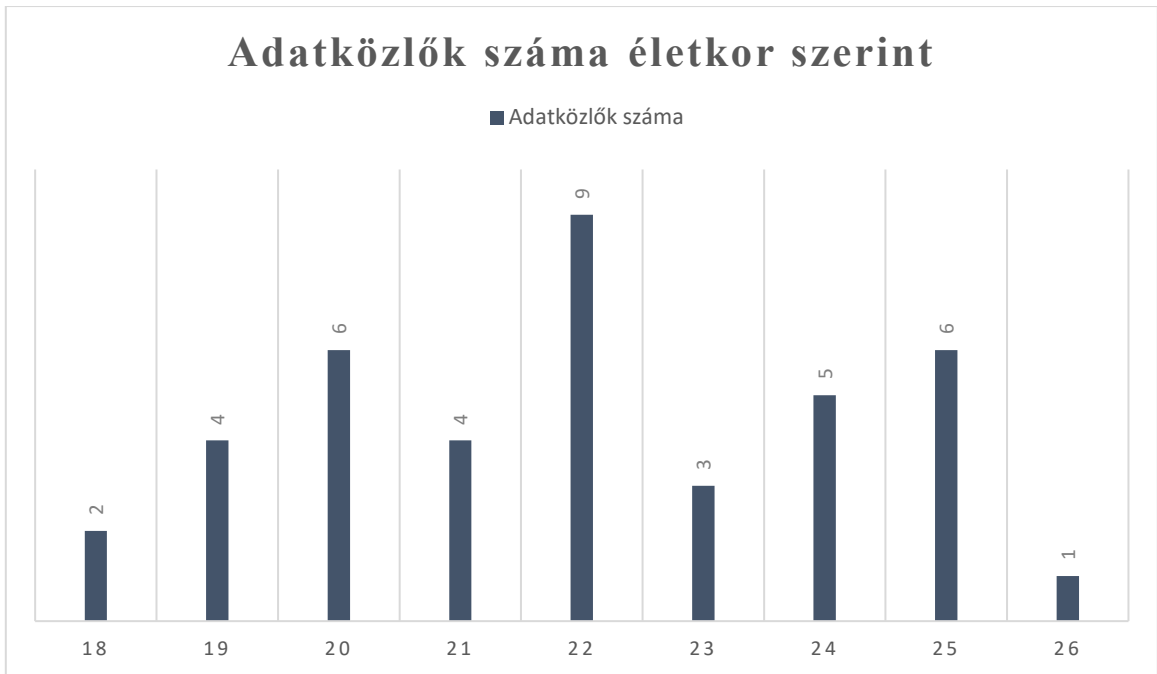
5. ábra Részlet a kérdőíves felmérésből I.

Tudjátok, az a legszomorúbb az egészben, hogy vannak olyan emberek, vannak olyan magyar polgártársaink, akiknek tizenöt éves korunkban eldől az, hogy hogyan fognak élni hatvan-hetven éves korukig. Mert predesztinálja az, hogy milyen iskolába járnak, hogy milyen, egyáltalán az ország melyik részén járnak iskolába.

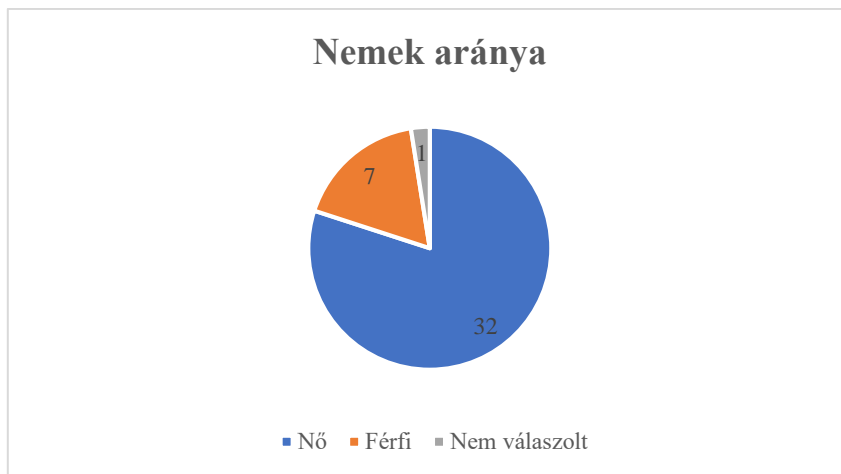
	Egyáltalán nem igaz	Kevésbé igaz	Többé- kevésbé igaz	Inkább igaz	Teljesen igaz
A beszélő tájékozott, művelt.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A beszélő határozott.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A beszélő őszinte.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A beszélő stílusa hétköznapi.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A beszélő az egyetértését fejezi ki.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A beszélő ironizál.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A beszélő megnyilatkozása előre megfontolt.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

6. ábra Részlet a kérdőíves felmérésből II.

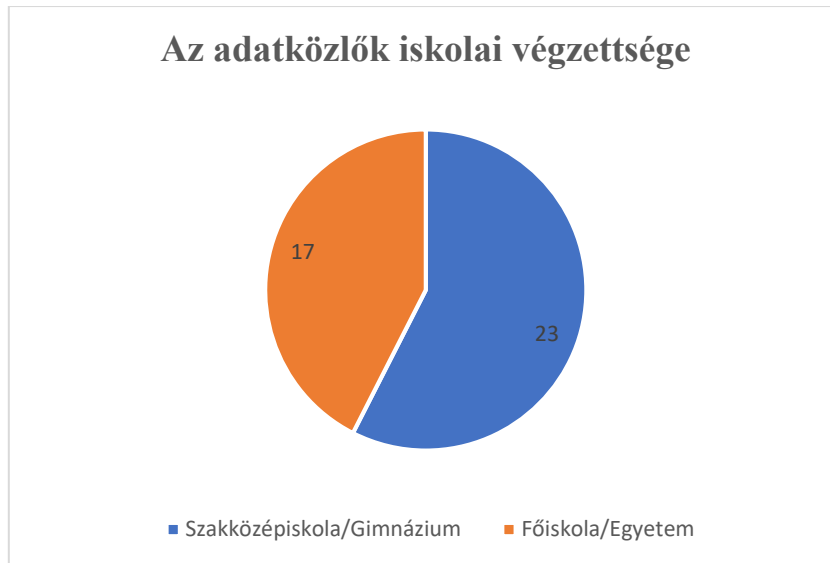
Az alábbi diagramokon az adatközlők szociológiai változói láthatók:



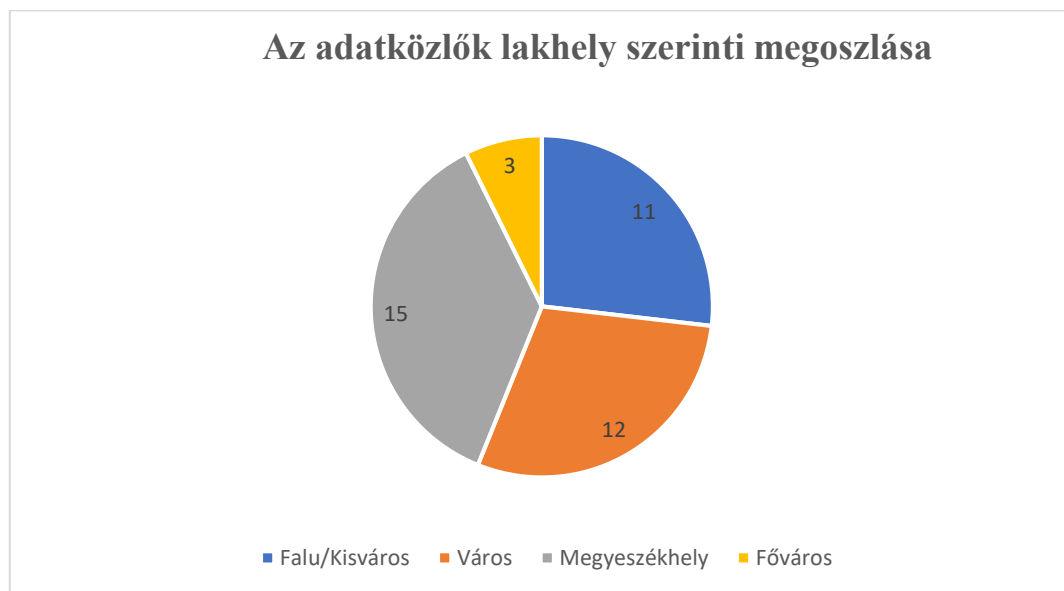
1. diagram A kérdőíves felmérés kitöltőinek életkori megoszlása



2. diagram A kérdőíves felmérés kitöltőinek nemi megoszlása



3. diagram A kérdőíves felmérés kitöltőinek iskolai végzettsége



4. diagram A kérdőíves felmérés kitöltőinek lakhely szerinti megoszlása

A vizsgált megnyilatkozásokat az adatközlők az alábbi szempontok alapján értékelték két részletben:

Az értékelés első fele	Az értékelés második fele
1. A beszélő szimpatikus.	1. A beszélő tájékozott, művelt.
2. A beszélő meggyőző.	2. A beszélő határozott.



3. A beszélő humoros, szellemes.	3. A beszélő őszinte.
4. A beszélő felkelti az Ön érdeklődését.	4. A beszélő stílusa hétköznapi.
5. A beszélő közvetlen a beszédpartnereivel/hallgatóival.	5. A beszélő az egyetértését fejezi ki.
6. A beszélő az álláspontját nyíltan, egyértelműen fejezi ki.	6. A beszélő ironizál.
7. A beszélő pozitív attitűdöt fejez ki a témával kapcsolatban.	7. A beszélő megnyilatkozása előre megfontolt.

4. táblázat Az értékelendő tulajdonságok a kérdőíves felmérésben

#### 4.1. Az első megnyilatkozásra adott értékelések elemzése

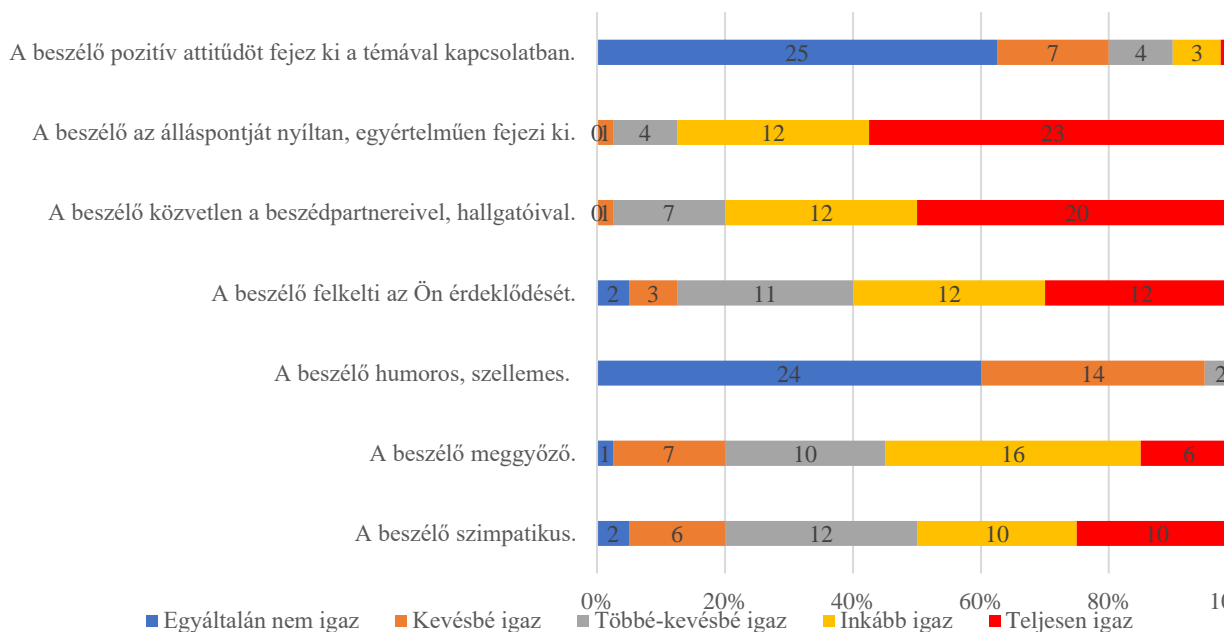
Az első két kérdésben elemzett megnyilatkozás a következő:

*(31) Tudjátok, az a legszomorúbb az egészben, hogy vannak olyan emberek, vannak olyan magyar polgártársaink, akiknek tizenöt éves korukban eldől az, hogy hogyan fognak élni hatvan-hetven éves korukig. Mert predesztinálja az, hogy milyen iskolába járnak, hogy milyen, egyáltalán az ország melyik részén járnak iskolába.*

A (31)-ben a beszélő az attitűd kifejezése taktikát alkalmazza (l. fentebb 4.2.3.6.), mivel a beszélő a külső jelenségekhez fűződő – ebben a példában a hátrányos helyzetű fiatalokhoz – viszonya válik nyilvánvalóvá, azaz együttérző attitűdöt fejez ki, emellett asszertív eljárást valósít meg. A beszélő megnyilatkozása faktív igével (*tudjátok*) kezdődik, mely magában hordozza azt az előfeltevést, hogy az ezt követő állítás igaz (Árva 2009: 104), ugyanakkor figyelemfelhívó szereppel is bír, hiszen a partnereit szólítja meg. Emellett a beszélő alkalmaz felsőfokú melléknevet (*legszomorúbb*), mely egyrészt absztrakt állítás (vö. Semin–Fiedler 1992), másrészt jelöli a beszélő negatív attitűdjét. A *vannak olyan emberek, vannak olyan magyar polgártársaink* szerkezettel fokozás valósul meg, a növekedés minőségi, mivel az *emberek* főnevet követően a *magyar polgártársainkat* emeli ki, mellyel a nemzeti érzésekre, identitásra, közösségtudatra appellál. A (31)-ben idegen eredetű szó (*predesztinál*) is található, illetve a megnyilatkozás végén ismételten fokozás látható, mivel az iskola mellett, mely például lehet szakiskola vagy gimnázium, az ország régiói is meghatározzák a fiatalok sorsát. A (31)-ben

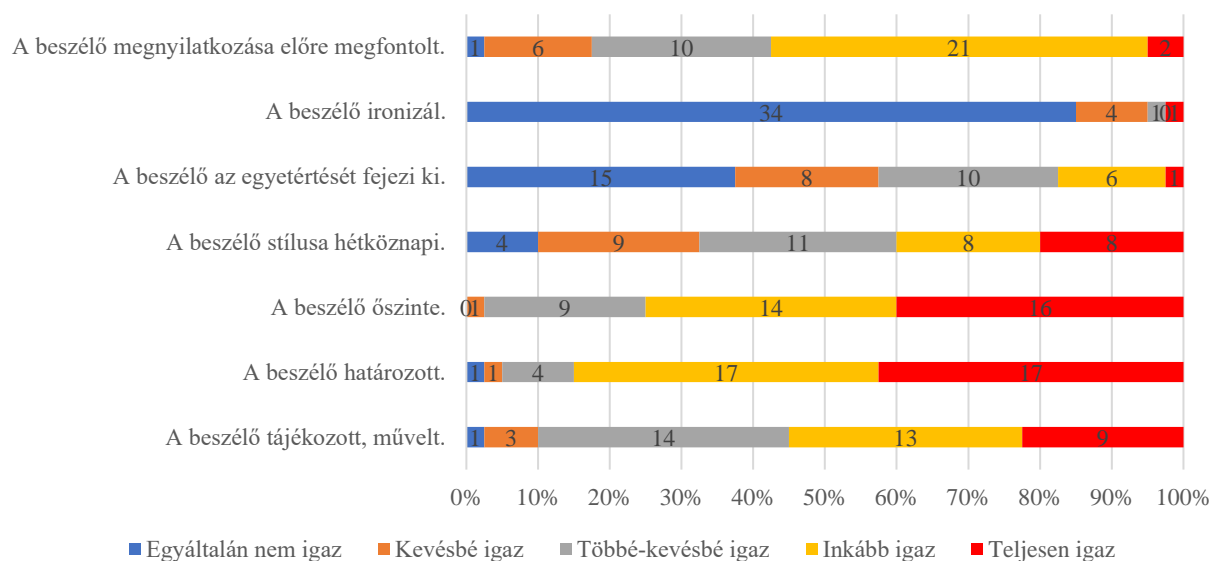
implikátúra is megvalósul, miszerint Magyarországon vannak olyan elmaradott régiók, melyekben a fiataloknak nincs lehetősége a társadalmi mobilitásra.

### Az első megnyilatkozás értékelései 1.



5. diagram Az első megnyilatkozásokra adott válaszok

## Az első megnyilatkozás értékelései 2.



6. diagram Az első megnyilatkozásra adott válaszok

Az értékelendő állítás	Az értékelések átlaga	Módusz
1. A beszélő szimpatikus.	3,5	3
2. A beszélő meggyőző.	3,475	4
3. A beszélő humoros, szellemes.	1,45	1
4. A beszélő felkelti az Ön érdeklődését.	3,725	4
5. A beszélő közvetlen a beszédpartnereivel/hallgatóival.	4,275	5
6. A beszélő az álláspontját nyíltan, egyértelműen fejezi ki.	4,425	5
7. A beszélő pozitív attitűdöt fejez ki a témával kapcsolatban.	1,75	1
8. A beszélő tájékozott, művelt.	3,65	3
9. A beszélő határozott.	4,2	4
10. A beszélő őszinte.	4,125	5
11. A beszélő stílusa hétköznapi.	3,175	3
12. A beszélő az egyetértését fejezi ki.	2,225	1
13. A beszélő ironizál.	1,25	1
14. A beszélő megnyilatkozása előre megfontolt.	3,425	4

5. táblázat Az értékelt válaszok átlaga és módusza

Az első megnyilatkozásra adott értékelésekben láthatóvá vált, hogy bizonyos tulajdonságok/állítások esetében az adatközlők válaszaik melyik irányba mozdultak. A (31)-ben a beszélő egy társadalmi problémára reflektál, azaz az oktatás helyzetére és a hátrányos helyzetű diákok lehetőségeire. Feltehetőleg ebből fakadóan a kitöltők érdeklődését is felkelti a megnyilatkozás. A válaszadók 30%-a inkább igaznak, és 30%-a teljes mértékben igaznak tekintik azt az állítást, miszerint a beszélő felkelti az érdeklődésüket. A tegező megfogalmazás és a téma konkrét megjelölése hozzájárultak ahhoz, hogy az adatközlők a közvetlen, illetve az egyértelmű tulajdonsággal ruházzák fel a beszélőt. A (31)-ben a beszélőt az adatközlők 55%-a értékelte meggyőzőnek (inkább igaz – teljesen igaz), míg határozottnak a 85%-uk, őszintének pedig 75%-uk, ezekre az értékekre hatással bírhat a faktív ige, az absztrakt állítás alkalmazása is. Az adatközlők 50%-a tekinti a beszélőt szimpatikusnak vagy inkább szimpatikusnak, 30%-uk a többé-kevésbé értéket jelölte, míg 20%-uknak volt kevésbé, vagy egyáltalán nem igaz értékű az állítás. Az adatközlők 80%-a felismeri, hogy a (31)-ben a beszélő nem rendelkezik pozitív attitűddel a mondanivalójával kapcsolatban, illetve 95%-uk szerint a beszélő nem, vagy kevésbé humoros és szellemes, akárcsak az irónia esetében is 95%-uk szerint a beszélő nem, vagy inkább nem ironizál. Összességében az adatközlőkben a beszélőről inkább pozitív benyomás alakult ki, mivel a kedvezőbb tulajdonságokat (szimpatikus, meggyőző, érdeklődéskeltő, közvetlen, tájékozott, egyértelmű, határozott, őszinte) tartalmazó állításokban az értékelések átlaga 3,5 körül mozgott, illetve felismerték a beszélő negatív attitűdjét. Ugyancsak az értékelések módusza (leggyakrabban előforduló elem) azt sugallja, hogy egyes állításoknál (2., 4., 5., 6., 9., 10., 14.) az adatközlők benyomásai egyértelműen a pozitív irányba mutatnak.

## **4.2. A második megnyilatkozásra adott értékelések elemzése**

*(32) Kettő dolog. A populistát szoktad ránk mondani. A populista azt jelenti, népszerű, a populista azt jelenti egyébként, népszerű, tehát amikor valakit ezzel büntetsz, ezzel a kifejezéssel, az inkább bóknak szokás venni. A másik propaganda. A másik az, hogy mi propagandát mondunk, ez is egy szokás, hogy a propaganda, az nyilván az érték vagy az a szubjektív jó, amit ti mondtok.*

A (32)-ben a beszélő két taktikát valósít meg, azaz (1) a nyelvi agressziót és a (2) múltbeli események felemlítését, miszerint kifejezi a partnere irányába tanúsított negatív attitűdjét, hozzáállását, illetve a partner korábbi – a beszélő által negatívnak minősített, a beszélő csoportját leíró – cselekedetét, ezáltal az offenzív, a defenzív és az asszertív eljárások egyidejűleg teljesülnek.

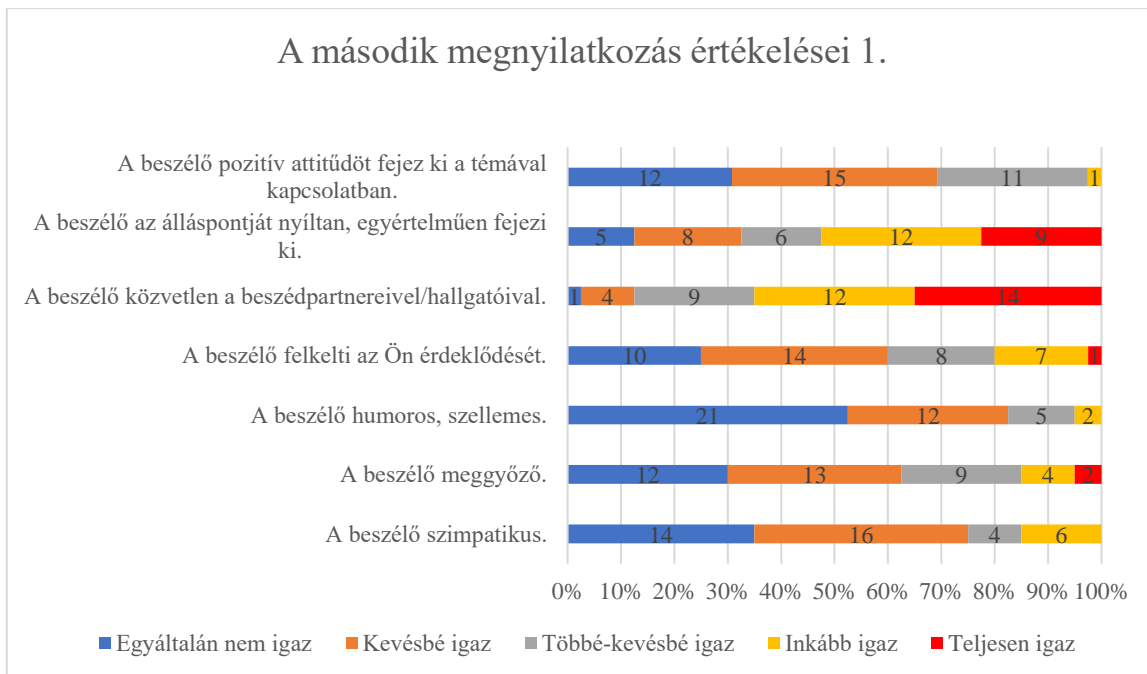
A beszélő idegen eredetű szavakat emel ki. A *populista* szót itt a 'népszerű' jelentéssel magyarázza a beszélő. Ennek a szónak a jelentése Tolcsvai Nagy Gábor (2008: 550) *Idegen szavak* szótárában a következő: 1. (*lat*) a populizmust követő, megvalósító, 2. a populizmusra jellemző, azzal kapcsolatos. A *populizmus*<sup>55</sup> elsődleges jelentése pedig Tolcsvai (2008: 550) szótárában 'a tömegek kívánságára épülő, felelőtlenül ígérető politikus, politikai magatartás'. Tótfalusi István (2008: 1112–3) *Idegenszó-tár*ában a *populista* szó 'a populizmus híve, képviselője' elsődleges jelentéssel bír, míg a *populizmus* elsődleges jelentése 'nacionalista jelszavakat hangoztató, sokszor demagóg politikai irányzat'. Mindkét hivatkozott szótárban a *populista* szócikket megelőzi a *populáris* szócikk, melynek elsődleges jelentése 'népszerű' (Tolcsvai 2008: 550) vagy 'népszerű, közkedvelt, közismert' (Tótfalusi 2008: 1112). Tehát a (32)-ben a beszélő tévesen ismerteti a *populista* szó jelentését, emiatt az állításának további tartalma is hamis, mivel e jelző nem tekintendő bóknak.

A beszélő a megnyilatkozásának első felét megismétli, melyet két fő funkcióval jellemezhetünk, miszerint a beszélő a forduló átvételére törekszik, illetve nyomatékosít. Továbbá a beszélő az irónia alfaját, a gúnyt alkalmazza (vö. Colston 2017), miszerint a partner a tevékenységével büntetést hajt (*büntetsz*) végre, viszont ezt a beszélő és csoportja bóknak tekinti. A beszélő érvelésének második fele arra vonatkozik – szintén ismételve –, hogy a partnerei szerint a beszélő és a csoportja propagandát valósít meg. A *propaganda* jelentése (1) valamely eszme, tan, nézet céltudatos terjesztése, hirdetése, népszerűsítése különböző csatornák segítségével (pl. rádió, televízió) vagy (2) valakinek, valaminek az emberekkel való elfogadtatása, megkedveltetése, tervszerű népszerűsítése, illetve valaki/valami érdekében vagy ellen folytatott tervszerű hangulatkeltés (pejoratív) (ÉrtSz. 1972: 1126). A (32)-ben a beszélő a pejoratív jelentésre utal, a

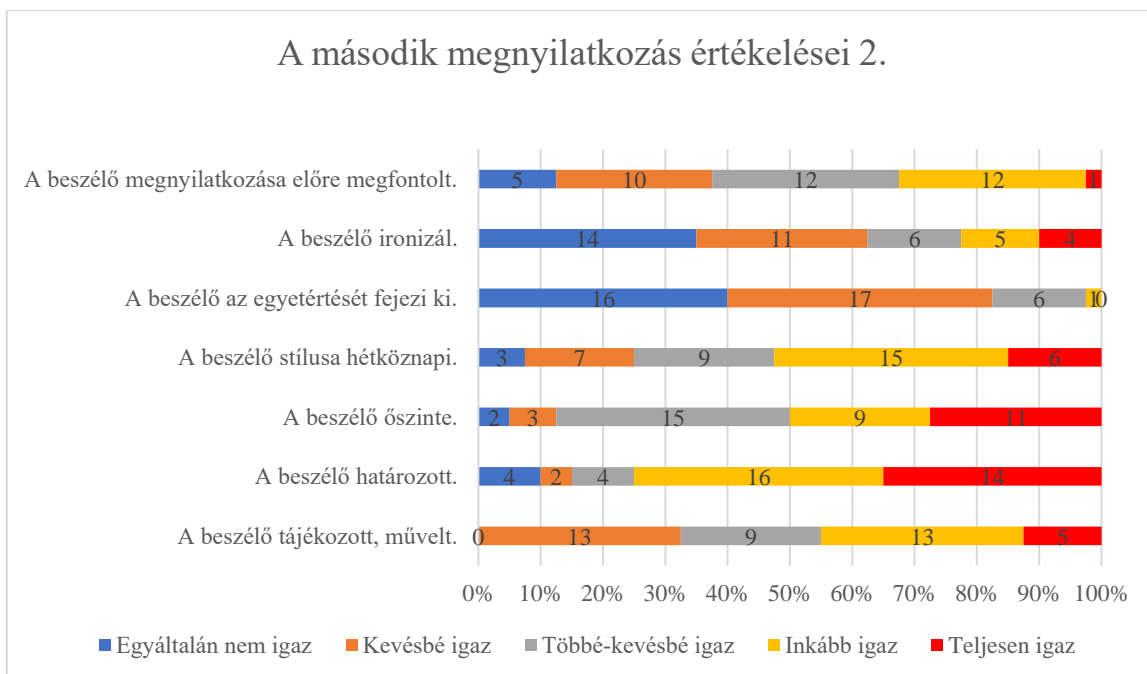
---

<sup>55</sup> A jelölt szótárban még a további jelentések szerepelnek: 'irodalmi népiesség', és 'francia késő naturalista irodalmi irányzat az 1920-as években' (Tolcsvai 2008: 550).

*propaganda* szó negatív konnotációjú érzelmi–minősítő kifejezés, mellyel a partnerei jellemzik, ezt követően ellentétet fogalmaz meg, miszerint a partnerek a saját álláspontjaikat értéknek vagy jónak értékelik. A (32)-ben a beszélő absztrakt állítmányokat (*szoktad ránk mondani; bóknak szokás venni; ez is egy szokás; az nyilván az érték vagy az a szubjektív jó, amit ti mondtok*), melyek ismétlődésre, állandóságra utalnak.



7. diagram A második megnyilatkozásra adott válaszok



8. diagram A második megnyilatkozásra adott válaszok

Az értékelendő állítás	Az értékelések átlaga	Módusz
1. A beszélő szimpatikus.	2,05	2
2. A beszélő meggyőző.	2,275	2
3. A beszélő humoros, szellemes.	1,7	1
4. A beszélő felkelti az Ön érdeklődését.	2,375	2
5. A beszélő közvetlen a beszédpartnereivel/hallgatóival.	3,85	5
6. A beszélő az álláspontját nyíltan, egyértelműen fejezi ki.	3,3	4
7. A beszélő pozitív attitűdöt fejez ki a témával kapcsolatban.	2,1	2
8. A beszélő tájékozott, művelt.	3,25	4
9. A beszélő határozott.	3,85	4
10. A beszélő őszinte.	3,6	3
11. A beszélő stílusa hétköznapi.	3,35	4
12. A beszélő az egyetértését fejezi ki.	1,8	2
13. A beszélő ironizál.	2,35	1
14. A beszélő megnyilatkozása előre megfontolt.	2,85	4

6. táblázat Az értékelt válaszok átlaga és módusza

A kérdőív második megnyilatkozására adott válaszok többségében a negatív pólus irányába mozdultak, melyet a megnyilatkozás jelentése mellett magyarázhat a nyelvi agresszió megjelenése, illetve az egyet nem értés felismerése. A kitöltők 82,5%-a válaszolta az egyetértésre vonatkozó állításra a kevésbé, vagy egyáltalán nem igaz válaszokat, a pozitív attitűd kinyilvánítására vonatkozó állítást 67,5 %-uk tekintette kevésbé, vagy egyáltalán nem igaznak. Az adatközlők 15%-a vélte, hogy inkább szimpatikus a beszélő, míg 75%-uk szerint nem, vagy kevésbé szimpatikus. A kitöltők fele tekintette inkább, vagy teljesen őszintének a beszélőt, háromnegyedük pedig inkább, vagy teljes mértékben határozottnak, 15%-uk vélte inkább, vagy teljesen meggyőzőnek. Az adatközlők többsége (82,5%) szerint nem, vagy kevésbé humoros, szellemes a beszélő, egyötödük (inkább igaz – teljesen igaz) vélte, hogy a beszélő felkelti az érdeklődésüket, illetve a kitöltők többségében (62,5%) az irónia hiányát jelölték. A beszélő közvetlenségére vonatkozó állításra az adatközlők 60%-a értékelte inkább vagy teljesen igaznak, a nyílt, egyértelmű álláspont kifejezésére pedig 52,5%-uk. A megkérdezettek közül 13 fő (32,5%) szerint nem, vagy kevésbé igaz azon állítás, mely a beszélő tájékozottságára, műveltségére vonatkozik. Az előre megfontolt megnyilatkozásra vonatkozó állítás az adatközlők 37,5%-a szerint nem, vagy kevésbé igaz, míg 32,5%-uk szerint inkább vagy teljesen igaz. Összefoglalóan az adatközlők nem tekintik a beszélőt szimpatikusnak, meggyőzőnek, humorosnak, érdeklődéskeltőnek, viszont inkább közvetlennek, tájékozottnak, határozottnak, hétköznapi stílusúnak ítélték meg. Ez az eredmény azt támasztja alá, hogy a pozitívnak tekinthető tulajdonságokat, például a szimpatikusságot és a tájékozottságot, egymástól elkülönítve tulajdonítják az adatközlők a beszélőhöz. Továbbá hasonlóan az 1. megnyilatkozáshoz, ebben a példában is felismerték, hogy a beszélő negatív attitűdöt és egyet nem értést fejezett ki. Az előre megfontolt nyilatkozásra vonatkozó állítás esetében az adatközlők értékelésének átlaga 2,85, míg a módusza 4, tehát az adatközlők ítéletei változatosak voltak.



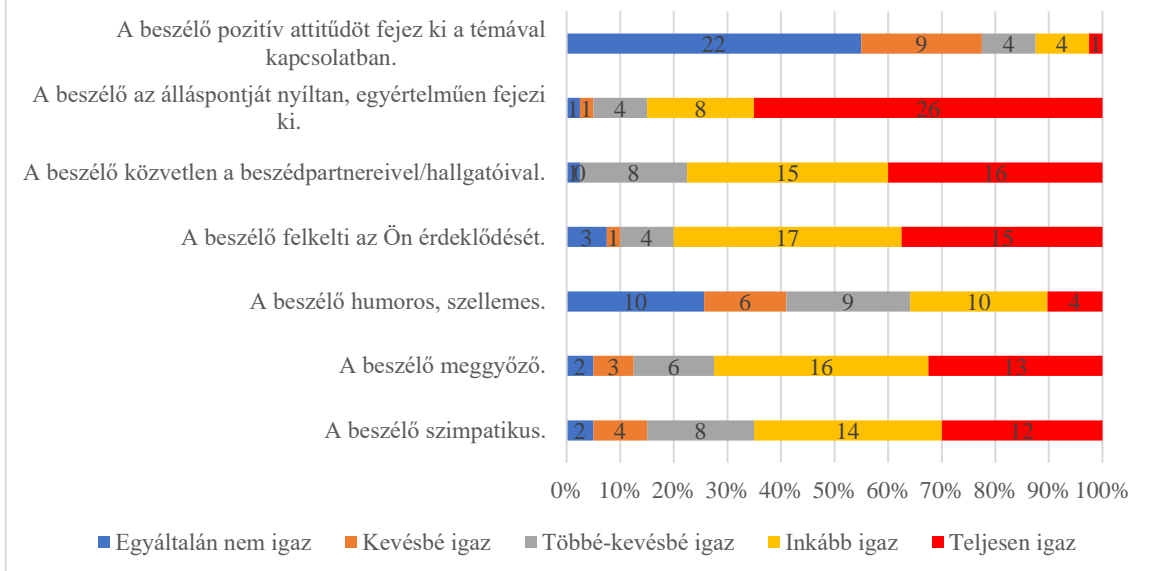
### 4.3. A harmadik megnyilatkozásra adott értékelések elemzése

(33) *Bevallom, hogy én egy kicsit szomorú vagyok. Én hétről hétre, elég aktívan, elég komolyan foglalkozom a nyilvánosságot érintő érdelemleges kérdésekkel. Olyanokkal, hogy halálbüntetés, olyanokkal, hogy mint az abortusz, eutanázia, fegyverviselés, amelyek higgyétek el, hogy érdekesek, és higgyétek el, hogy érdekelnék a nézőiteket is. Tehát ezek kifejezetten érdekes, érdelemleges, figyelemre méltó témák és idejövök, és azt a kérdést kapom meg az arcomba, hogy miért nyírtam le a hajamat.*

A (33)-ban a beszélő elsősorban az identitásprojekció taktikát alkalmazza, mivel a társadalomban betöltött szerepét hangsúlyozza (asszertív eljárás), egyúttal a negatív attitűdjét is kifejezi a partner (itt moderátor) kérdésével kapcsolatban.

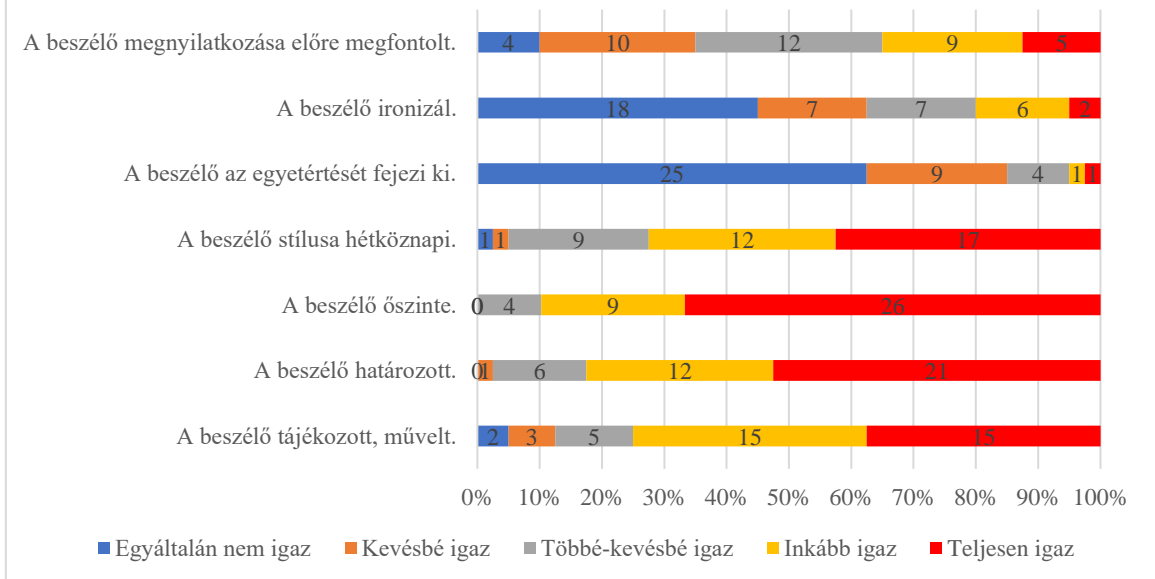
A (33)-ban a *bevall* ige azt indukálja, hogy a beszélő őszintén tesz állítást. A beszélő kifejezi enyhítően az érzelmi állapotát (*egy kicsit szomorú vagyok*), ezt követően leírja az aktív társadalmi szerepvállalását. A szintaktikai szerkezet (*olyanokkal, hogy*) ismétlésével nyomatékosítás és figyelemfelkeltés valósul meg, továbbá a felsorolással (*enumeratio*) mint retorikai alakzattal a beszélő az egész társadalmat érintő problémákra (*halálbüntetés, abortusz, eutanázia, fegyverviselés*) utal, e tevékenység hat az érzelmekre (egyúttal idegen eredetű szavakat alkalmaz). Mindemellett a beszélő értékeli is ezeket a tárgyköröket az *érdekesek* jelzővel, egyúttal a *higgyétek el* felszólítás és annak ismétlése fokozottan meggyőző erővel bír. A beszélő azzal az állítással, miszerint *érdekelnék a nézőiteket is* azt implikálja, hogy a műsornak komoly témákkal kell foglalkoznia, melyet azzal nyomatékosít, hogy ezzel szemben a vitaműsorban olyan irreleváns kérdéseket tesznek fel, melyek a frizuráját érintik. A (33)-ban a megjelölt tárgykörök pozitív absztrakt leírásokkal (*kifejezetten érdekes, érdelemleges, figyelemre méltó*) társulnak.

### A harmadik megnyilatkozás értékelései 1.



9. diagram A harmadik megnyilatkozásra adott válaszok

### A harmadik megnyilatkozás értékelései 2.



10. diagram A harmadik megnyilatkozásra adott válaszok

Az értékelendő állítás	Az értékelések átlaga	Módusz
1. A beszélő szimpatikus.	3,75	4

2. A beszélő meggyőző.	3,875	4
3. A beszélő humoros, szellemes.	2,79	4
4. A beszélő felkelti az Ön érdeklődését.	4	4
5. A beszélő közvetlen a beszédpartnereivel/hallgatóival.	4,125	5
6. A beszélő az álláspontját nyíltan, egyértelműen fejezi ki.	4,425	5
7. A beszélő pozitív attitűdöt fejez ki a témával kapcsolatban.	1,825	1
8. A beszélő tájékozott, művelt.	3,95	4
9. A beszélő határozott.	4,325	5
10. A beszélő őszinte.	4,56	5
11. A beszélő stílusa hétköznapi.	4,07	5
12. A beszélő az egyetértését fejezi ki.	1,6	1
13. A beszélő ironizál.	2,175	1
14. A beszélő megnyilatkozása előre megfontolt.	3,025	3

7. táblázat Az értékelt válaszok átlaga és módusza

A beszélő tulajdonságaira vonatkozó állításokra érkezett értékelések szerint a beszélő pozitív benyomást kelt, melynek háttérében elsősorban a társadalmi problémákra való reflektálás áll. A szimpatikusságra vonatkozó állítást az adatközlők 65%-a, a beszélőt az adatközlők 72,5%-a értékelte inkább, vagy teljesen igaz meggyőzőnek. A kitöltők 80%-ának inkább vagy teljesen felkelti az érdeklődését, 75%-uk szerint a beszélő inkább vagy teljes mértékben tájékozott, művelt, 82,5%-uk inkább vagy teljes mértékben egyetért abban, hogy a beszélő határozott, 87,5%-uk értékelte inkább vagy teljes mértékben őszintének. Az adatközlők többsége (77,5%) felismeri, hogy a beszélő nem fejez ki pozitív attitűdöt és az egyet nem értését (85%) fejezi ki. A beszélő az álláspontját inkább vagy teljes mértékben nyíltan, egyértelműen (85%) fejezi ki és közvetlen a beszédpartnereivel (77,5%). Noha a beszélő alkalmaz idegen eredetű szavakat, az adatközlők szerint a stílusa hétköznapi (72,5%) és a humorra és a szellemességre vonatkozó állítás esetében az értékelések mindkét irányba (35% és 40%) hasonlóan mozdulnak. A beszélő megnyilatkozásának megfontoltsága esetében mindkét irányba (35-35%) egyformán mozognak az értékelések, ugyanakkor a kitöltők 30%-a a köztes értéket választotta. A megkérdezettek többsége szerint kevésbé vagy egyáltalán nem ironizál (62,5%). Az adatközlők számára a beszélő szimpatikus, meggyőző, érdeklődéskeltő, közvetlen, egyértelmű, tájékozott, határozott, őszinte és hétköznapi stílusú. A beszélő humorossága és szellemessége esetében míg az értékelések átlaga

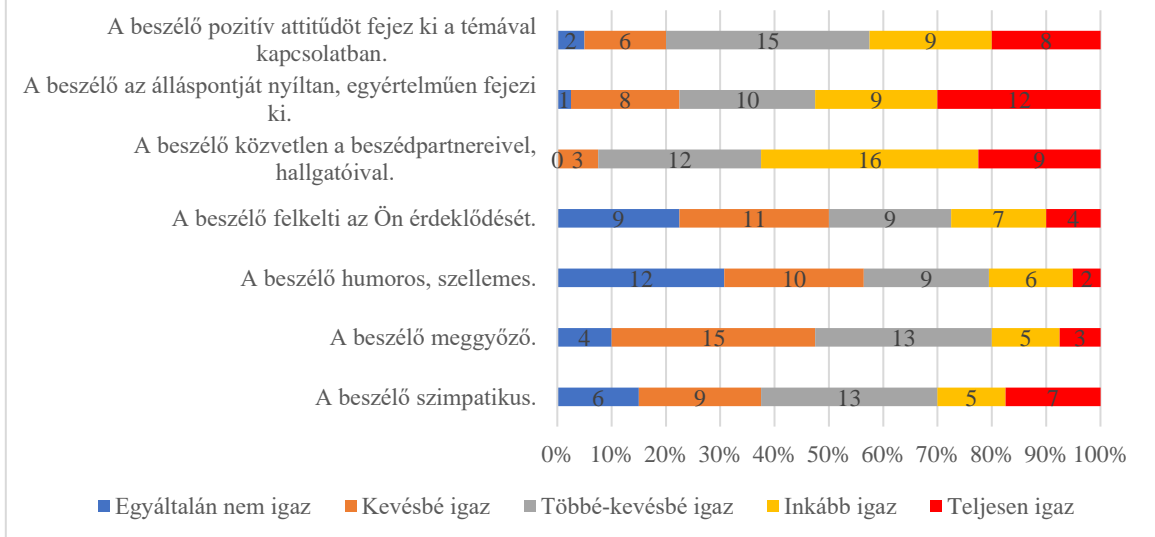
2,79, addig a leggyakrabban az inkább igaz (4) lehetőségét választották az adatközlők, tehát az értékelés nem egyöntetű. A kitöltők felismerték az egyet nem értést és a beszélő negatív attitűdjét.

#### 4.4. A negyedik megnyilatkozásra adott értékelések elemzése

*(34) Egyébként az a legérdekesebb, hogy ezt bármiféle pszichológus, pszichiáter nézi ezt a műsort, biztos, hogy nagyon finom csemege lennék a számára. De én úgy gondolom, hogy nagyon szerencsésnek mondhatom azt, hogy egy olyan munkakörben tevékenykedhetek, ahol nagyon sokféle arcom ki tud teljesedni. És lehet, hogy pont emiatt nincsenek ilyen elfojtott feszültség, frusztrációim, vagy bármi egyéb.*

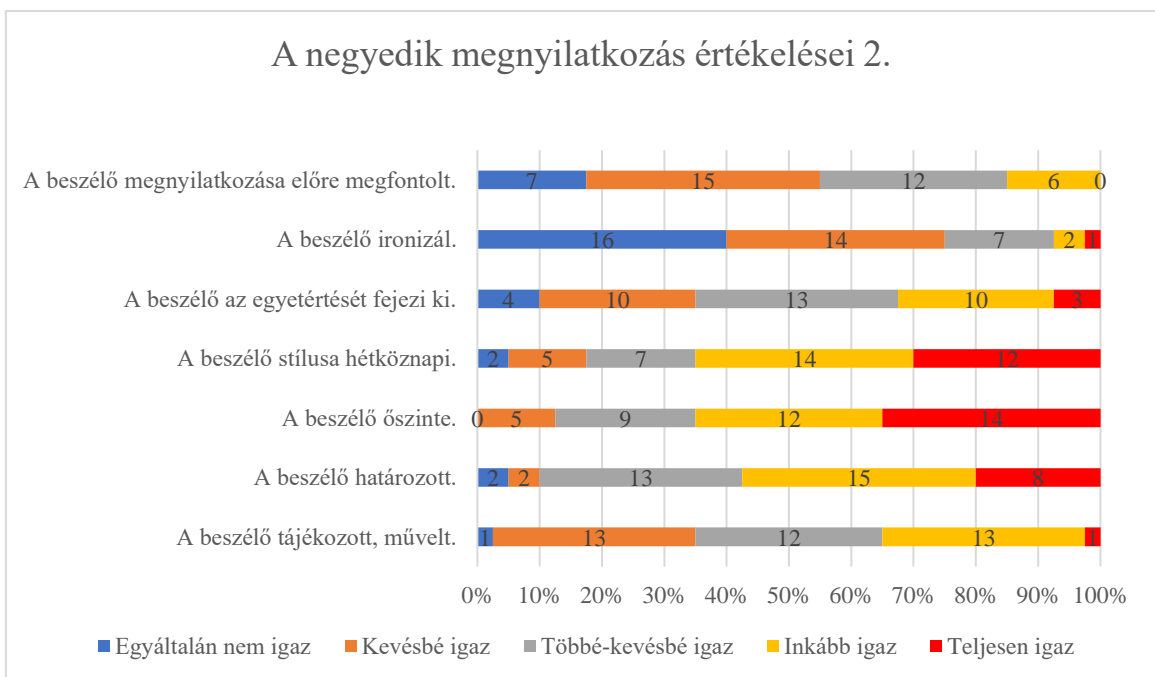
A (34)-ben a beszélő asszertív eljárásmodot alkalmaz, a taktikák közül pedig az identitásprojekciót, mivel megfogalmazza, hogy a munkaköre által kiteljesedik, viszont egyéni attribútumok kiemelését is megvalósítja. Az *egyébként* kötőszó segítségével a beszélő egy független állításhalmazt vezet be. A *legérdekesebb* felsőfokú melléknévvel (absztrakt leírás) illeti a beszélő azon állítását, miszerint pszichológusok, pszichiáterek számára ő *finom csemege* lenne, azaz ritka és szokatlanul érdekes (ÉrtSz. 1972: 192). A túlzás (*nagyon finom csemege; nagyon szerencsésnek; nagyon sokféle arcom*) segítségével utal saját magára. Emellett ez az állítás a metapragmatikai tudatosságról is árulkodik, mivel a beszélő nyilvánvalóvá teszi azt az ismeretét, miszerint az elhangzottaknak külső közönsége (*nézi ezt a műsort*) is van. A beszélő ismerteti azt a véleményét, miszerint *nagyon szerencsés*, ezzel az érzelmi–minősítő kifejezéssel szintén egy absztrakt állítást fogalmaz meg, akárcsak a *nagyon sok arcom ki tud teljesedni; nincsenek ilyen elfojtott feszültség, frusztrációim, vagy bármi egyéb* állításokkal. A feszültség, a frusztráció negatív konnotációval rendelkező jelenségek, melyeket a beszélő elhatárol saját magától.

### A negyedik megnyilatkozás értékelései 1.



11. diagram A negyedik megnyilatkozásra adott válaszok

### A negyedik megnyilatkozás értékelései 2.



12. diagram A negyedik megnyilatkozásra adott válaszok

Az értékelendő állítás	Az értékelések átlaga	Módusz
1. A beszélő szimpatikus.	2,95	3
2. A beszélő meggyőző.	2,7	2
3. A beszélő humoros, szellemes.	2,38	1
4. A beszélő felkelti az Ön érdeklődését.	2,65	2
5. A beszélő közvetlen a beszédpartnereivel/hallgatóival.	3,775	4
6. A beszélő az álláspontját nyíltan, egyértelműen fejezi ki.	3,575	5
7. A beszélő pozitív attitűdöt fejez ki a témával kapcsolatban.	3,375	3
8. A beszélő tájékozott, művelt.	3	4
9. A beszélő határozott.	3,625	4
10. A beszélő őszinte.	3,875	5
11. A beszélő stílusa hétköznapi.	3,725	4
12. A beszélő az egyetértését fejezi ki.	2,95	3
13. A beszélő ironizál.	1,95	1
14. A beszélő megnyilatkozása előre megfontolt.	2,425	2

8. táblázat Az értékelt válaszok átlaga és módusza

A negyedik megnyilatkozásban a beszélő saját magáról tesz állításokat. Az értékelések többségében a köztes érték jelenik meg. A szimpatikusságra vonatkozó állítást az adatközlők 35%-a egyáltalán vagy kevésbé igaznak, míg 32,5% többé kevésbé igaznak, 32,5%-a pedig inkább vagy teljesen igaznak tekintette. 47,5%-uk szerint egyáltalán nem vagy kevésbé meggyőző, 20%-uk szerint inkább vagy teljesen meggyőző, 32,5%-uk pedig a többé-kevésbé igaz értéket választotta. Az adatközlők 55%-a szerint kevésbé vagy egyáltalán nem humoros, szellemes a beszélő, 32,5%-uk szerint többé-kevésbé igen, 12,5%-uk szerint pedig inkább vagy teljesen igaz az állítás. A beszélő az adatközlők felének az érdeklődését kevésbé vagy egyáltalán nem keltette fel, a válaszok 27,5%-a az inkább vagy a teljesen igaz értéket jegyzi. A megkérdezettek szerint a beszélő közvetlenségére vonatkozó állítás 62,5%-ban volt inkább vagy teljesen igaz, 30%-ban többé-kevésbé, 7,5%-ban pedig kevésbé igaz. Az álláspont egyértelmű kifejezésre fókuszáló állítást az adatközlők 52,5%-a tekintette inkább vagy teljesen igaznak, 27,5%-uk többé-kevésbé igaznak, egynegyedik pedig kevésbé vagy egyáltalán nem igaznak. Az adatközlők több mint egyharmada (37,5%) a beszélő pozitív attitűdjére vonatkozó állításra a többé-kevésbé értéket jelölték meg,

szintén 37,5% jelölte az inkább vagy teljesen igaz értéket, 25% szerint pedig kevésbé, vagy egyáltalán nem igaz az állítás. A beszélő tájékozottságára, műveltségére vonatkozó állítás esetében a válaszok 35–35%-a mozdult az egyáltalán nem–kevésbé igaz és az inkább–teljesen igaz irányába, 30%-uk a többé-kevésbé érték. Az adatközlők többsége (57,5%) szerint inkább vagy teljesen igaz, hogy a beszélő határozott, 32,5%-uk szerint kevésbé vagy egyáltalán nem határozott, míg 10% a többé-kevésbé értéket jelölte. A többség (65%) az inkább vagy teljesen igaz értéket jelölte a beszélő őszintesége esetében, 12,5% kevésbé értéket választotta, 22,5% a közepső értéket jelölte. A beszélő stílusára vonatkozó ítéletek 65%-a az inkább vagy a teljesen igaz kategóriába esnek, 17,5–17,5%-uk a többé-kevésbé, illetve a kevésbé igaz, egyáltalán nem igaz kategóriát jelölik. Az egyetértés kifejezésére tett értékelések egyenlő mértékben jelennek meg. Az adatközlők 75%-a szerint egyáltalán nem vagy kevésbé igaz az az állítás, hogy a beszélő ironizál, 17,5% szerint többé-kevésbé igaz, mindössze 7,5%-uk állította inkább vagy teljesen igaznak. A beszélő előre megfontoltságára vonatkozó állítást a megkérdezettek 15%-a inkább igaznak értékelte, 30%-uk többé-kevésbé igaznak, míg 55%-uk kevésbé vagy egyáltalán nem igaznak. Az adatközlők összességében a beszélőt közvetlennek, egyértelműnek, őszintének, hétköznapi stílusúnak, határozottnak tekintette. A szimpatikusság, a tájékozottság és az egyetértés kifejezésében a középértéket választották az adatközlők, míg a humorosság, meggyőzőség, érdeklődéskeltés és az előre megfontoltság esetében inkább a negatív irány érvényesült. A kitöltők szerint a beszélő nem ironizál.

#### **4.5. Az ötödik megnyilatkozásra adott értékelések elemzése**

*(35) Én ki is próbáltam. Még hétfő este egy kis céges partyn voltunk vidéken, előtte jártam az Auchanban, aztán a belvárosban több üzletben is, majd pedig Mátraházára tartva Gyöngyösen mentem keresztül és valóban azt láttam, hogy a diktátor megbukott, az emberek őrjöngenek. NEM! Tehát nincsen közfelháborodás és az a többség, az a tömeg, amiről beszélsz, az pontosan azt az öt- tízezer embert jelenti, akik kivonultak.*

A (35)-ben a beszélő a múltbeli tevékenységét említi meg és asszertív eljárást visz véghez. A beszélő az *én* személyes névmással/személydeixissel központi személyre reflektál és nyomatékosít (vö. Tátrai 2010), illetve a személyközelségről és az őszinteségről

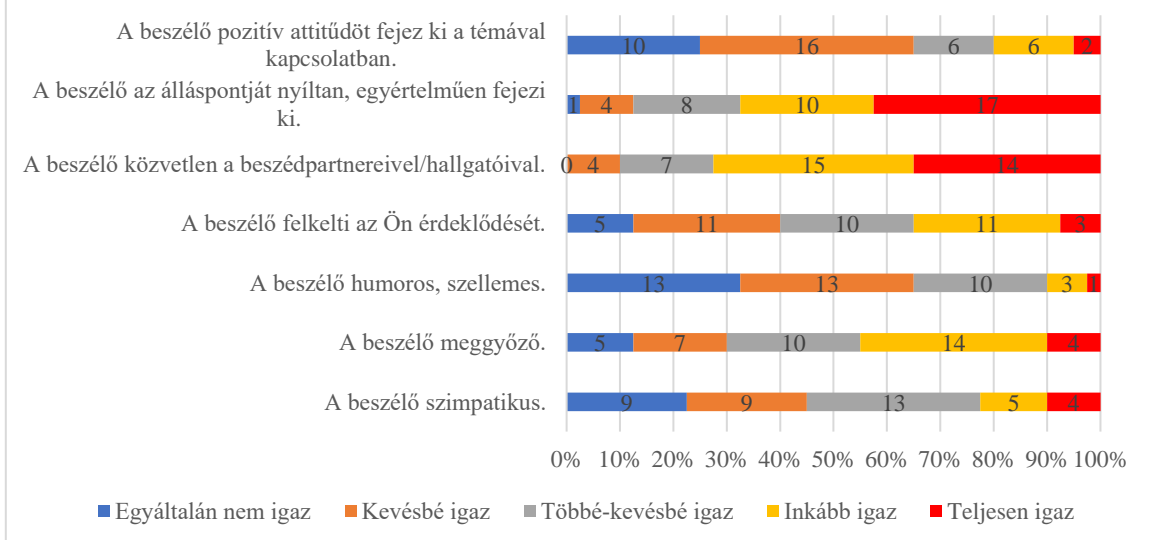
való meggyőzés érdekében egy saját felmérést mutat be (*én ki is próbáltam*). A temporális viszonyok kifejezésével, azaz az idődeixissel (*még hétfő este*) a beszédesemény és az elhangzott események közötti közelséget fejezi ki a beszélő, a megnyilatkozás értelmezéséhez pedig az említett eseménynek (jelen esetben a 2018-as választások utáni hét) az ismerete is jelentőséggel bír (Tátrai 2010: 222). A beszélő a hétköznapi társaságokban rendszeresen használt kifejezést (*party*) alkalmaz. Továbbá a (35)-ben halmozással ismerteti a tevékenységeit (*céges party; Auchan; belváros; Mátraháza, Gyöngyös*), melyeket civil emberek is megvalósítanak, mely azt sugallja, hogy hétköznapi tevékenységeket hajt végre. A beszélő a saját tapasztalatát osztja meg (*azt láttam*),<sup>56</sup> pontosabban az eddigi állításainak az ellentettjét tapasztalta (*tehát nincsen közfelháborodás*), a kontraszt létrehozásával iróniát fejez ki. A *diktátor* szóval Orbán Viktor miniszterelnökre utal, viszont e negatív konnotációjú kifejezés alkalmazásával perspektívaváltás történt, mivel a beszélő nem tartozik abba a csoportba, mely diktátorként tekint a miniszterelnökre. Végül a beszélő a partnere állítását kérdőjelezi meg, mivel azt állítja, hogy *az a többség, az a tömeg ( ) öt- tízezer embert* jelent, ezzel azt implikálva, hogy a partnere állítása helytelen.

---

<sup>56</sup> Ebben az elemzésben felmerül az evidencialitás kérdése is, miszerint a beszélő a múltbeli vizuális élményét (itt pontosan annak az ellentettjét) ismerteti és a jelentőségét hangsúlyozza, állítását megbízható forrásként jelöli (l. még Kugler 2012).

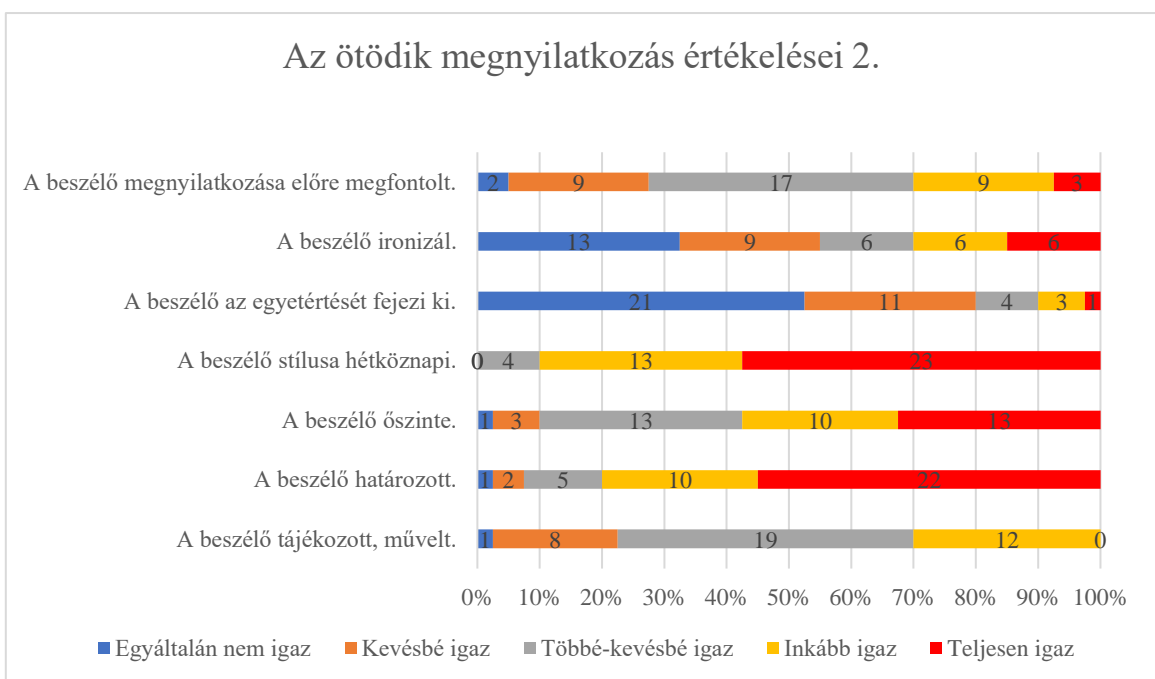


### Az ötödik megnyilatkozás értékelései 1.



13. diagram Az ötödik megnyilatkozásra adott válaszok

### Az ötödik megnyilatkozás értékelései 2.



14. diagram Az ötödik megnyilatkozásra adott válaszok

Az értékelendő állítás	Az értékelések átlaga	Módusz
1. A beszélő szimpatikus.	2,275	3
2. A beszélő meggyőző.	3,2	4
3. A beszélő humoros, szellemes.	2,15	1
4. A beszélő felkelti az Ön érdeklődését.	2,9	4
5. A beszélő közvetlen a beszédpartnereivel/hallgatóival.	3,975	4
6. A beszélő az álláspontját nyíltan, egyértelműen fejezi ki.	3,95	5
7. A beszélő pozitív attitűdöt fejez ki a témával kapcsolatban.	2,35	2
8. A beszélő tájékozott, művelt.	3,05	3
9. A beszélő határozott.	4,2	5
10. A beszélő őszinte.	3,125	2
11. A beszélő stílusa hétköznapi.	4,475	5
12. A beszélő az egyetértését fejezi ki.	1,8	1
13. A beszélő ironizál.	2,575	1
14. A beszélő megnyilatkozása előre megfontolt.	2,8	3

9. táblázat Az értékelt válaszok átlaga és módusza

Az adatközlők 45%-a szerint a beszélő egyáltalán nem vagy kevésbé szimpatikus, 32,5%-a szerint többé-kevésbé, 22,5% szerint inkább vagy teljesen igaz az állítás. A beszélőhöz az adatközlők 45%-a inkább vagy teljesen tulajdonítja a meggyőző tulajdonságot, 30%-uk pedig nem vagy kevésbé vélte igaznak az állítást, egynegyedük a középső értéket jelölte. A megkérdezettek 65%-a nem vagy kevésbé tekinti a beszélőt humorosnak, 10%-a inkább tekinti humorosnak, míg egynegyedük a többé-kevésbé értéket választotta. Az érdeklődéskeltésre vonatkozó állításra tett válaszok 40%-a a kevésbé vagy egyáltalán nem igaz érték, 25%-a az inkább igaz vagy teljesen igaz érték, 35% pedig a többé-kevésbé érték. Az adatközlők 72,5%-a a beszélői közvetlenségre vonatkozó állításra az igaz vagy inkább igaz értéket jelölte, 10%-a szerint kevésbé igaz, 17,5% a középső értéket jelölte. A beszélő nyílt, egyértelmű kifejezésére fókuszáló állításra érkezett válaszok hasonló arányokat mutatnak, 67,5% szerint inkább vagy teljesen igaz az állítás, míg 12,5% nem vagy egyáltalán nem, 20% pedig a többé-kevésbé érték érvényesült. Az adatközlők 65%-a szerint a beszélő nem vagy inkább nem fejez ki pozitív attitűdöt, 20%-a szerint inkább vagy teljesen igaz az állítás, a középső értéket 15%-uk jelölte. A tájékozott és művelt tulajdonságra az

adatközlők többsége (47,5%) a többé-kevésbé igaz értéket választotta, 22,5%-uk a kevésbé vagy egyáltalán nem igaz lehetőséget, 30% az inkább igaz választ jelölte. A határozott tulajdonságra a válaszok 80%-a igaz vagy inkább igaz, 7,5%-a kevésbé vagy egyáltalán nem igaz, 12,5%-a többé-kevésbé igaz. A megkérdezettek többsége (57,5%) szerint a beszélő inkább vagy teljes mértékben őszinte, 10%-uk szerint kevésbé vagy nem őszinte, míg 32,5% a többé-kevésbé igaz lehetőséget választotta. A beszélő stílusát inkább hétköznapiak tekintették az adatközlők (90%), 10%-uk a középítő értékre szavazott. A kitöltők 80%-a felismerte, hogy a beszélő az egyet nem értését fejezte ki a megnyilatkozásban, míg 10-10% a többé-kevésbé, illetve az inkább és a teljesen igaz értéket választotta. A megkérdezettek 55%-a szerint a beszélő ironizálására vonatkozó állítás kevésbé vagy egyáltalán nem igaz, 15%-uk a többé-kevésbé, 30%-uk pedig az inkább vagy teljesen igaz lehetőségre szavazott. Az utolsó állítás esetében 42,5% a középítő értéket jelölte, 30% szerint inkább vagy teljesen igaz, 27,5% szerint nem vagy kevésbé igaz az a kérdés, hogy a beszélő megnyilatkozása előre megfontolt. Összefoglalóan az adatközlők a beszélőt közvetlennek, egyértelműnek, határozottnak, hétköznapi stílusúnak ítélték meg. A meggyőző, a tájékozott, az előre megfontolt, az őszinte tulajdonságoknál az adatközlők értékelése a 3 átlagérték körül mozgott, tehát sem a negatív, sem a pozitív irányba nem mozdult az értékelésük. A szimpatikus, a humoros tulajdonságok esetében a kitöltői vélemények a negatív irányba mutattak, illetve az adatközlők úgy vélték, hogy a beszélő nem fejez ki egyetértést. A beszélő ironizálására vonatkozó állítás esetében noha az átlagérték 2,575, a leggyakoribb válasz mégis az 1 (nem igaz) volt.

#### **4.6. A hatodik megnyilatkozásra adott értékelések elemzése**

*(36) Megint itt van egy politikailag láthatóan sikeres vállalkozás, mint amilyen volt már egyszer nekünk, sőt, többször is volt, de egy volt igazán sikeres, és azt (\*politikai párt)-nak hívták, amelyik hol ilyen volt, hol olyan, mint a Pom Pom, ahogy fújta a szél. Papucs orrán pamutbojt, vagy kifordított bundakesztyű, mert a (\*politikai párt) most pontosan ugyanezt produkálja. Hogyha a liberálisság nem jön be, akkor átmegyek jobboldaliba, hogyha az a szakállas fiatal, liberális fiatalember az már nem működik, akkor ilyen ilyen poros öreg konzervatív megmondó ember lesz belőlem. És az a szöveg, amit elmondtál, nagyon szép az árokásás befejezésről meg a hasonlóról, ezt az elmúlt száz évben, amit itt negatívan nagyon helyesen megemlítettél, legalább százszor elhangzott. Nincs olyan politikai erő, ami legalább egyszer ne mondta volna azt, hogy meg kell haladni az*

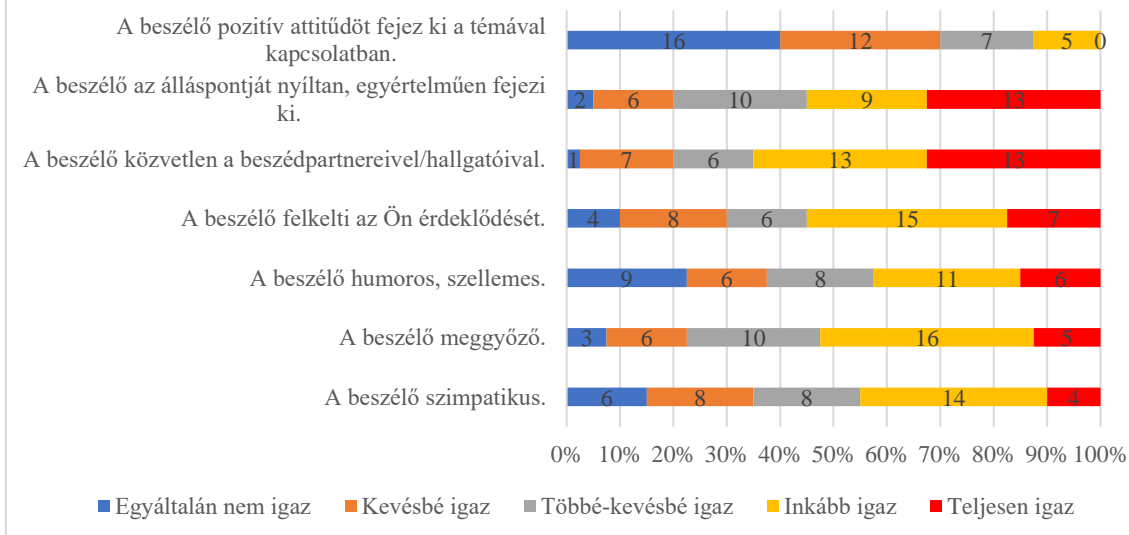
*ellentéteket, magyar a magyarnak ne legyen farkasa, temessük be az árkokat. Ez önmagában kevés.*

A (36)-ban a beszélő elsősorban az attitűd kifejezése és az érdekesség képzetének megteremtése és a szellemesség taktikáit alkalmazza asszertív eljárás során. A beszélő a *megint itt van* szerkezettel tér- és idődeixist, a beszédesemény és az elhangzottak közelségét fejezi ki. A (36)-ban múltbeli események ismétlődése fejeződik ki (*amilyen volt már egyszer nekünk, sőt, többször is volt*), ezt követően pedig egy politikai párt jellemzése, egyúttal a pártról alkotott beszélői attitűd látható metafora segítségével. Az említett politikai párt és az 1980-as évek népszerű magyar rajzfilmje, a *Pom Pom meséi* között párhuzam fedezhető fel. A beszélő a rajzfilm/mese kezdő sorait idézi<sup>57</sup> (a közös kulturális háttértudásra appellál), a politikai párt a különleges lényhez (Pom Pom) hasonlóan számos formát felvehet, ez pedig a stabilitás hiányát implikálja. A (36)-ban idegen eredetű szó (*produkál*) és politikai szakterminusok (*liberálisság; jobboldali; liberális; konzervatív; politikai erő*) találhatóak, viszont a szleng kifejezések (*nem jön be; megmondó ember; szöveg, amit elmondnál*) által a stílus- és normatörés valósul meg, így tulajdonképpen két közlésforma ütközik. A (36)-ban túlzás (*nagyon szép; nagyon helyesen; legalább százszor*), illetve politikai metafora (*árokásás*) is szerepel. A szellemességet kifejező elem még *a magyar magyarnak ne legyen farkasa*, mely a latin közmondás (*Homo homini lupus est*) a szituációhoz átalakított formája.

---

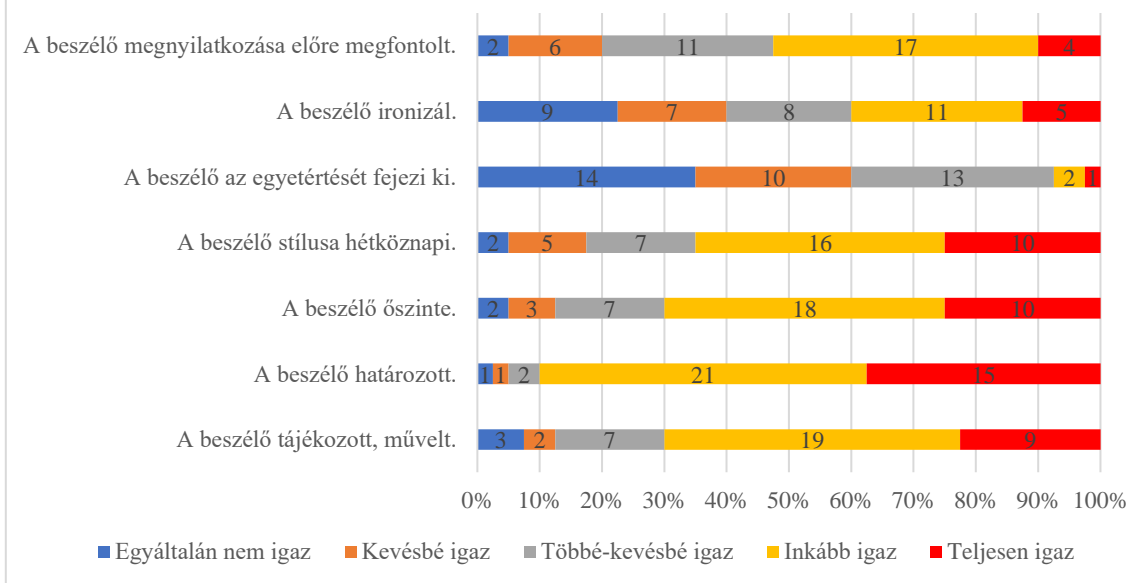
<sup>57</sup> „Pom Pom ült egy ágon. Hogy ki is Pom Pom? Hogy nem ismeritek? Ó, igazán senki sem ismeri, mert hol ilyen, hol olyan! Bámulatosan tudja változtatni az alakját! Ha akarja, olyan, mint a szőrpamacs vagy paróka vagy egyujjas, kifordított bundakesztyű vagy szobafestő pemzli, vagy papucs orrán pamutbojt. Most leginkább egy szőrsapkához hasonlít, ahogy ül az ágon. Föl-le, föl-le jár, mivel egy kis szellő hintáztatja az ágat.” (Idézet Csukás István *Pom Pom meséi. Szegény Gombóc Artúr* c. kötetéből.)

## A hatodik megnyilatkozás értékelései 1.



15. diagram A hatodik megnyilatkozásra adott válaszok

## A hatodik megnyilatkozás értékelései 2.



16. diagram A hatodik megnyilatkozásra adott válaszok

Az értékelendő állítás	Az értékelések átlaga	Módusz
------------------------	-----------------------	--------

1. A beszélő szimpatikus.	3,05	4
2. A beszélő meggyőző.	3,35	4
3. A beszélő humoros, szellemes.	2,975	4
4. A beszélő felkelti az Ön érdeklődését.	3,325	4
5. A beszélő közvetlen a beszédpartnereivel/hallgatóival.	3,75	4
6. A beszélő az álláspontját nyíltan, egyértelműen fejezi ki.	3,625	5
7. A beszélő pozitív attitűdöt fejez ki a témával kapcsolatban.	2,025	1
8. A beszélő tájékozott, művelt.	3,725	4
9. A beszélő határozott.	4,2	4
10. A beszélő őszinte.	3,775	4
11. A beszélő stílusa hétköznapi.	3,675	4
12. A beszélő az egyetértését fejezi ki.	2,15	1
13. A beszélő ironizál.	2,9	4
14. A beszélő megnyilatkozása előre megfontolt.	3,375	4

10. táblázat Az értékelt válaszok átlaga és módusza

A (36)-ra adott válaszok alapján az adatközlők 35%-a szerint nem vagy kevésbé szimpatikus a beszélő, 45%-uk szerint inkább vagy teljesen igaz az állítás, 20% pedig a közepső értéket jelölte. 52,5% szerint inkább vagy teljesen igaz, hogy a beszélő meggyőző, 22,5% szerint kevésbé vagy egyáltalán nem igaz az állítás, egynegyedük a közepső értéket választotta. A humorosság, szellemesség esetében 17 fő (42,5%) jelölte az inkább vagy teljesen igaz lehetőséget, 37,5% az egyáltalán nem igaz vagy a kevésbé igaz értékre szavazott. Az adatközlők többségének (55%) a beszélő felkeltette az érdeklődését, 30%-nak kevésbé vagy egyáltalán nem, 15% a többé-kevésbé értéket jelölte. A megkérdezettek 65%-a szerint a beszélő közvetlen, 20% szerint nem vagy kevésbé közvetlen. Az álláspont nyílt kifejezésére vonatkozó állításra adott válaszok 55%-a az inkább és a teljesen igaz lehetőségre vonatkoznak, míg 20%-uk szerint kevésbé vagy egyáltalán nem, 25% a többé-kevésbé opciót választotta. Az adatközlők 12,5%-a szerint inkább igaz az az állítás, hogy a beszélő pozitív attitűdöt fejez ki, 17,5% a közepső értéket öleli fel, a többség (70%) a kevésbé vagy az egyáltalán nem igaz lehetőséget jelölte meg. A megkérdezettek 70%-a szerint a beszélő rendelkezik a művelt és a tájékozott attribútumokkal, míg 12,5% vélte az állítást kevésbé vagy egyáltalán nem igaznak. A határozott tulajdonság esetében a kitöltők 90%-a az inkább vagy a teljesen igaz értéket jelölte, mindössze 5%-uk szavazott a kevésbé vagy az egyáltalán nem igaz lehetőségekre. Az adatközlők 70%-a inkább vagy teljesen egyetértett abban, hogy a beszélő

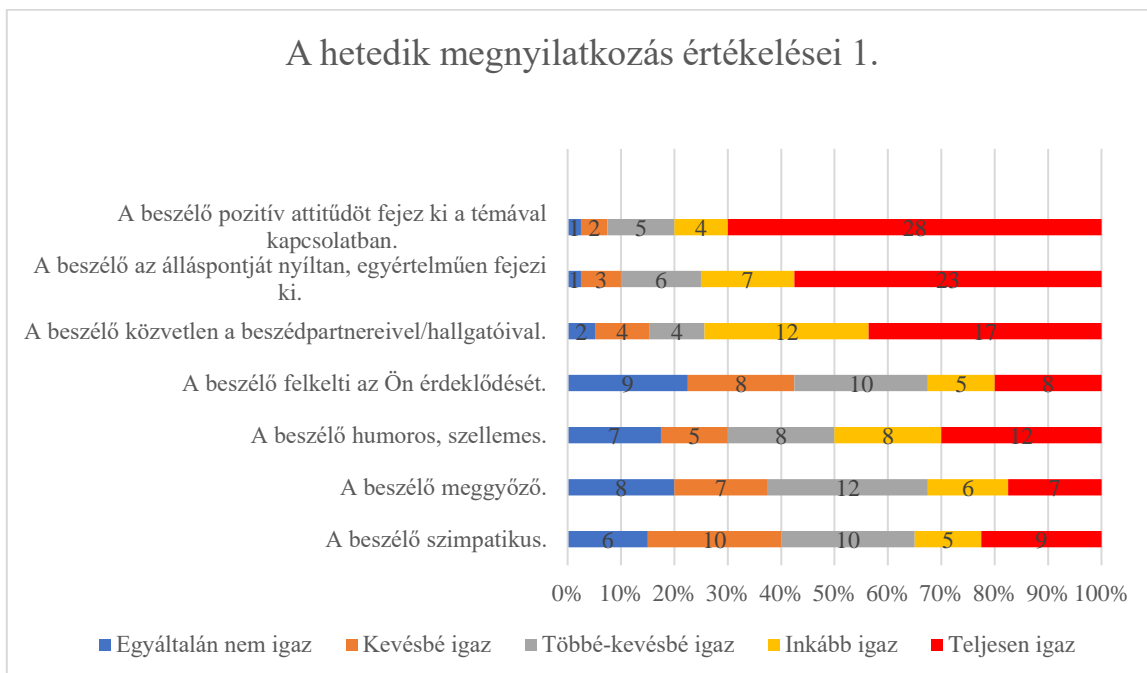
összinté, 12,5% vélte úgy, hogy az állítás kevésbé vagy egyáltalán nem igaz. A beszélő stílusát a többség (65%, 26 fő) hétköznapiaknak tekintette, 12,5% kevésbé vagy egyáltalán nem. Mindössze 3 fő (7,5%) szerint fejez ki a beszélő egyetértést, 32,5% a többé-kevésbé lehetőséget választotta. Az iróniára vonatkozó állítás értékelésében 40–40% mozdul a két irányba, 20% a középső értéket jelölte. A megkérdezettek fele (52,5%) vélte úgy, hogy előre megfontolt lehetett a beszélő megnyilatkozása, 27,5% a középső lehetőséget választotta, 8 fő (20%) értékelte az állítást kevésbé vagy egyáltalán nem igaznak. Összegezve, az adatközlők szerint a beszélő inkább határozott, tájékozott, őszinte, közvetlen, érdeklődéskeltő, hétköznapi stílusú, egyértelműen fejezi ki az álláspontját, megnyilatkozása pedig inkább előre megfontolt. Az adatközlők a középértékre szavaztak a humoros, szellemes tulajdonság esetében. Noha a szimpatikusság, a meggyőzőség és az ironizálás esetében az átlagérték 3 körüli, a kitöltők leggyakrabban a 4-es (inkább igaz) lehetőséget választották. A kitöltők úgy vélték, hogy a beszélő egyet nem értést fejez ki a megnyilatkozásával.

#### 4.7. A hetedik megnyilatkozásra adott értékelések elemzése

*(37) Jó estét kívánok és amennyiben két adás között rettentően hiányoznék, akkor engedjék meg, hogy a figyelmükbe ajánljam most megjelent könyvemet. Szeretettel meghívom Önöket jövő hétre a könyvbemutatóra, ahol Wahorn kolléga fogja a talpalávalót szolgáltatni.*

A (37)-ben a beszélő asszertív eljárással identitásprojekciót visz véghez, mivel kifejezi, hogy ő íróként is dolgozik. A beszélő üdvözlí a nézőket, emellett reflektál a vitaműsor szituációs megkötéseire (*két adás között*), miszerint a műsor kötött idővel rendelkezik, illetve utal arra, hogy későbbi adás(ok)ban is fog szerepelni. A *rettentően* határozószó túlzást fejez ki, emellett a *hiányoznék* feltételes módú igével iróniát teremt. A (37)-es hallgatója/közönsége számára nyilvánvalóvá válik a könyv aktualitása, frissessége a *most* deiktikus elem által. A beszélő a közönséget magázza (*engedjék meg; meghívom Önöket*), illetve meghívja őket a könyvbemutatójára, ezzel reklámozza a könyvet és az eseményt. A beszélő arra is utal, hogy

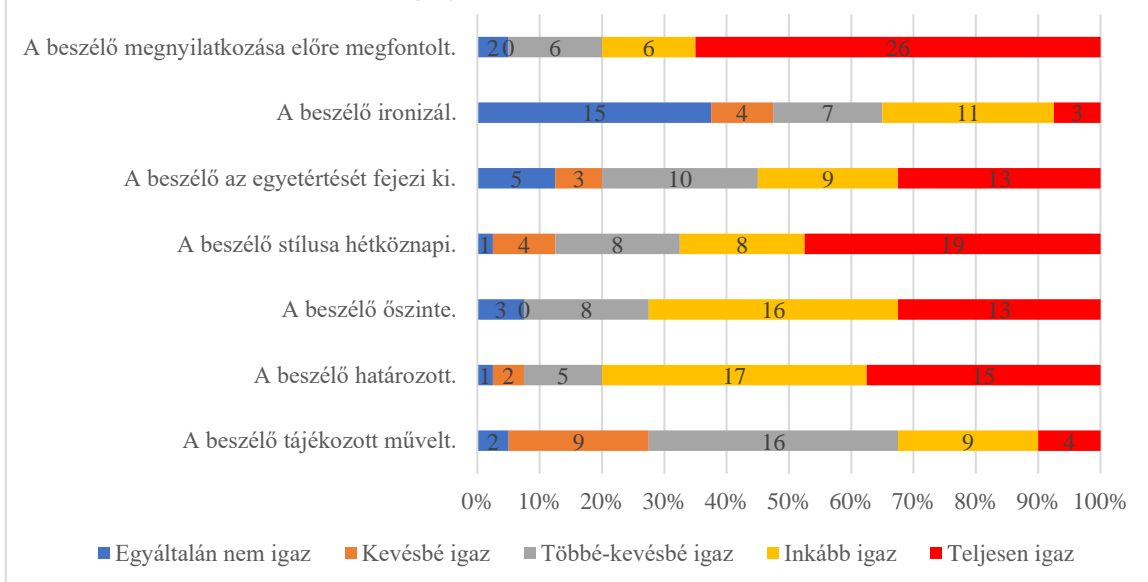
kollégája (Wahorn) szintén jelen lesz az eseményen, a *talpalávaló* tréfás, humoros nyelvi elem pedig a könyvbemutató könnyed hangulatát implikálja.



17. diagram A hetedik megnyilatkozásra adott válaszok



## A hetedik megnyilatkozás értékelései 2.



18. diagram A hetedik megnyilatkozásra adott válaszok

Az értékelendő állítás	Az értékelések átlaga	Módusz
1. A beszélő szimpatikus.	3,025	2
2. A beszélő meggyőző.	2,925	3
3. A beszélő humoros, szellemes.	3,325	5
4. A beszélő felkelti az Ön érdeklődését.	2,875	3
5. A beszélő közvetlen a beszédpartnereivel/hallgatóival.	3,98	5
6. A beszélő az álláspontját nyíltan, egyértelműen fejezi ki.	4,2	5
7. A beszélő pozitív attitűdöt fejez ki a témával kapcsolatban.	4,4	5
8. A beszélő tájékozott, művelt.	3,1	3
9. A beszélő határozott.	4,075	4
10. A beszélő őszinte.	3,9	4
11. A beszélő stílusa hétköznapi.	4	5
12. A beszélő az egyetértését fejezi ki.	3,55	5
13. A beszélő ironizál.	2,575	1
14. A beszélő megnyilatkozása előre megfontolt.	4,35	5

11. táblázat Az értékelt válaszok átlaga és módusza

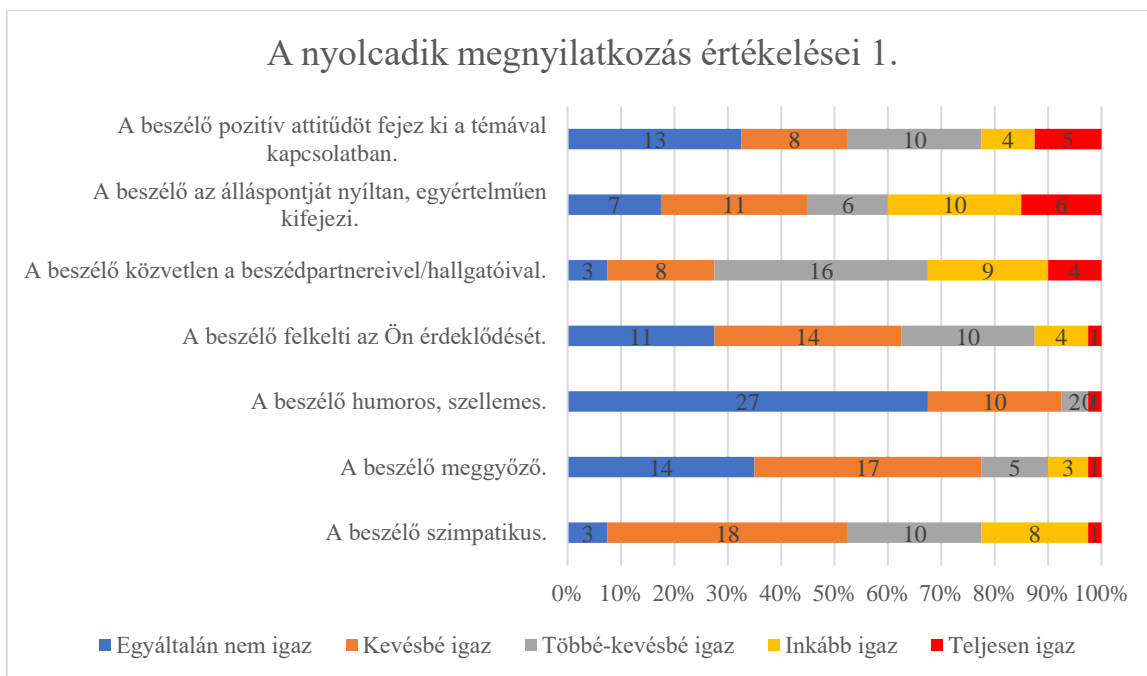
A fenti megnyilatkozás esetében a szimpatikusságra vonatkozó állításra változó értékelések érkeztek, mivel 14 fő (35%) számára volt (inkább) szimpatikus, 16 fő (40%) számára nem vagy kevésbé, míg 10 fő a többé-kevésbé értéket jelölte. A meggyőző tulajdonságra fókuszáló állítás az előzőhöz hasonlóan különböző értékeléseket váltott ki az adatközlőkből, mert 15 fő (37,5%) a negatív pólust, 13 fő (32,5%) a pozitív pólust, míg 12 fő (30%) a többé-kevésbé igaz értéket jelölte. Az adatközlők fele vélte, hogy a beszélő (inkább) humoros, szellemes, egyötödük a középső értéket jelölte, 30%-uk pedig a kevésbé vagy egyáltalán nem igaz értéket. A megkérdezettek 42,5%-ának nem vagy kevésbé keltette fel az érdeklődését a beszélő, egynegyedük a többé-kevésbé kategóriára szavazott, míg 32,5%-uk jelölte, hogy (inkább) felkelti az érdeklődését a beszélő. A beszélő közvetlenségére vonatkozó állítás esetében a kitöltők többsége (72,5%) az inkább vagy teljesen igaz lehetőséget választotta, mindössze 15%-uk pedig az egyáltalán nem igaz vagy kevésbé igaz értéket. *A beszélő álláspontját nyíltan kifejezi* állítás értékelésében az adatközlők háromnegyede az (inkább) igaz, mindössze 10 fő pedig a kevésbé vagy egyáltalán nem igaz értékre szavazott. A 7. állítás esetében 32 fő (80%) a pozitív attitűd jelenlétét feltételezte, míg csupán 3 fő válaszolta ennek ellentettjét. Noha a beszélő a saját könyvének megjelenéséről informálja a hallgatóit, mindössze 13 fő (32,5%) állította, hogy a beszélő tájékozott, művelt, 27,5% szerint ez a tulajdonság kevésbé vagy egyáltalán nem igaz a beszélőre, 40%-uk a középső értéket jelölte. A beszélő határozottnak tűnt a kitöltők (80%) számára, 7,5% vélte ennek ellenkezőjét, az őszinte tulajdonság birtoklását 29 fő (72,5%) rendelte a beszélőhöz, annak hiányát 3 fő vélte, 8 fő a többé-kevésbé lehetőségre szavazott. Többségében (67,5%) a beszélő stílusa hétköznapi, 5 fő (12,5%) szerint inkább vagy egyáltalán nem, 8 fő szerint többé-kevésbé hétköznapi. 22 fő (55%) szerint inkább vagy teljesen igaz az, hogy a beszélő az egyetértését fejezi ki, 8 fő (20%) szerint kevésbé vagy egyáltalán nem igaz, 10 fő (25%) a többé-kevésbé igaz lehetőséget választotta. 19 fő (47,5%) szerint a beszélő (inkább) nem ironizál, 14 fő (35%) szerint (inkább) igen, míg 17,5% a középső lehetőséget jelölte. Az adatközlők többsége (80%) szerint a beszélő előre megfontoltan nyilatkozott, 6 fő szerint többé-kevésbé volt előre megfontolt, 2 fő szerint pedig egyáltalán nem. Összegezve, az adatközlők a beszélőt közvetlennek, határozottnak, őszintének, hétköznapi stílusúnak, megnyilatkozását előre megfontoltnak ítélték. Emellett úgy vélték, hogy a beszélő álláspontját nyíltan, egyértelműen fejezi ki és pozitív attitűddel rendelkezik a témával kapcsolatban. A meggyőzőség, az érdeklődéskeltés

és a tájékozottság esetében a középérték volt túlsúlyban, míg a szimpatikus tulajdonság esetében 3,025 az átlagérték, az állításra adott válaszok módusza 2. A humorosság, szellemesség tulajdonságnál 3,325 az átlagérték, a módusz mégis 5, akárcsak az ironizálásra vonatkozó állítás esetében 2,575 az átlag, a leggyakrabban adott válasz az 1 (nem igaz) volt. E három eset pedig azt sugallja, hogy ezen állítások értékelésében voltak éles ellentétek.

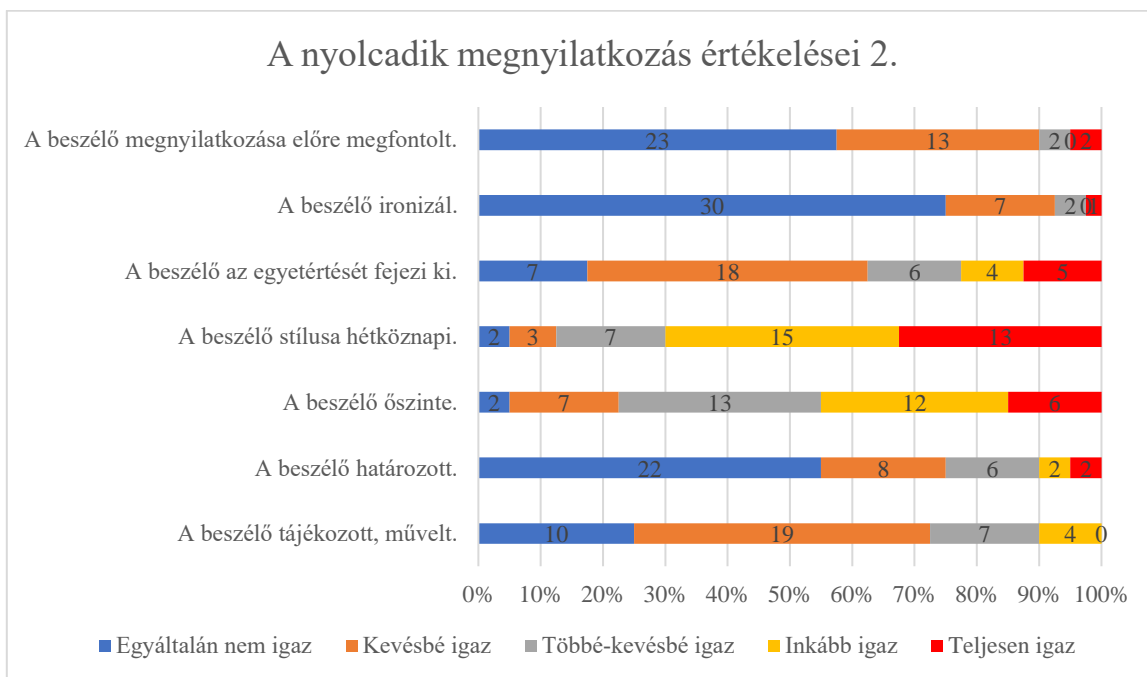
#### **4.8. A nyolcadik megnyilatkozásra adott értékelések elemzése**

*(38) Uh, én mindent elhiszek, amit ilyen sokszor mondanak. Öhm én én arról az ezerháromszáz emberről tudok és ő én úgy hiszem, hogy ennyi emberségnek kell lennie egy országba, hogy ezerháromszáz embert befogadjon. Tudvalevőleg, hogy milliók valóban háború elől menekülnek el.*

A (38)-ban a beszélő az attitűd kinyilvánítása taktikát hajtja végre asszertív módon, mivel a menekülők által kiváltott érzelmét és véleményét osztja meg. Az *uh* indulatszóval indul a megnyilatkozás, amely elsősorban az undort és az iszonyt fejezi ki (Czuczor–Fogarasi 1862: 87). Ez az indulatszó az ezt követő megnyilatkozással (*én mindent elhiszek, amit ilyen sokszor mondanak*) kontrasztot teremt – egyúttal túlzás is –, így irónia jön létre. A beszélő megosztja azon tudását, miszerint ezerháromszáz embernek van szüksége befogadásra. A számadat ismétlődik a nyomatékosítás és figyelemfelkeltés érdekében. Az *ennyi emberségnek kell lennie* kijelentéssel a beszélő a partner moralitására, érzelmeire igyekszik hatni. A beszélő a *tudvalevőleg* segítségével azt fejezi ki, hogy általánosan ismert, köztudomású jelenség az, hogy millió ember menekül, a *valóban* határozószó pedig a (38)-ban nyomatékosításra szolgál.



19. diagram A nyolcadik megnyilatkozásra adott válaszok



20. diagram A nyolcadik megnyilatkozásra adott válaszok

Az értékelendő állítás	Az értékelések átlaga	Módusz
1. A beszélő szimpatikus.	2,65	2
2. A beszélő meggyőző.	2	2
3. A beszélő humoros, szellemes.	1,45	1
4. A beszélő felkelti az Ön érdeklődését.	2,25	2
5. A beszélő közvetlen a beszédpartnereivel/hallgatóival.	3,075	3
6. A beszélő az álláspontját nyíltan, egyértelműen fejezi ki.	2,925	2
7. A beszélő pozitív attitűdöt fejez ki a témával kapcsolatban.	2,5	1
8. A beszélő tájékozott, művelt.	2,125	2
9. A beszélő határozott.	1,85	1
10. A beszélő őszinte.	3,325	3
11. A beszélő stílusa hétköznapi.	3,85	4
12. A beszélő az egyetértését fejezi ki.	2,55	2
13. A beszélő ironizál.	1,375	1
14. A beszélő megnyilatkozása előre megfontolt.	1,625	1

12. táblázat Az értékelt válaszok átlaga és módusza

A 8. megnyilatkozás értékelései alapján a beszélő kevésbé szimpatikus (21 fő – kevésbé/egyáltalán nem igaz; 10 fő – többé-kevésbé igaz; 9 fő – inkább/teljesen igaz), kevésbé meggyőző (31 fő – kevésbé/egyáltalán nem igaz; 5 fő – többé-kevésbé igaz; 4 fő – inkább/teljesen igaz) az adatközlők számára. A kitöltők szerint a beszélő nem vagy kevésbé humoros és szellemes (92,5%), illetve többségüknek (62,5%, 25 fő) nem kelti fel az érdeklődését, 10 fő (25%) a többé-kevésbé, 5 fő (12,5%) pedig az (inkább) igaz lehetőségeket választotta. A beszélő közvetlenségére vonatkozó állításhoz 16 fő (40%) a többé-kevésbé értéket, 11 fő (27,5%) a kevésbé/egyáltalán nem igaz, 13 fő (32,5%) az (inkább) igaz értéket rendelte. *A beszélő álláspontját nyíltan, egyértelműen fejezi* állítás esetében az értékelések mindkét irányba egyaránt mozdultak, mivel 18 fő (45%) a negatív, 16 fő (40%) a pozitív, 6 fő (15%) a köztes értéket jelölte. A pozitív attitűd kifejezésére vonatkozóan 21 fő (52,5%) a kevésbé/egyáltalán nem igaz, 9 fő (22,5%) az inkább vagy teljesen igaz, 10 fő (25%) a többé-kevésbé értéket adta. Az adatközlők többsége (72,5%) szerint a beszélő nem vagy kevésbé tájékozott, művelt, 7 fő (17,5%) szerint ez az állítás többé-kevésbé igaz, 4 fő (10%) inkább igaz. 30 fő (75%) szerint nem vagy kevésbé határozott a beszélő, míg 4 fő (10%) szerint (inkább) határozott, 6 fő (15%) szerint pedig többé-kevésbé igaz az állítás. Az őszinteségre vonatkozó

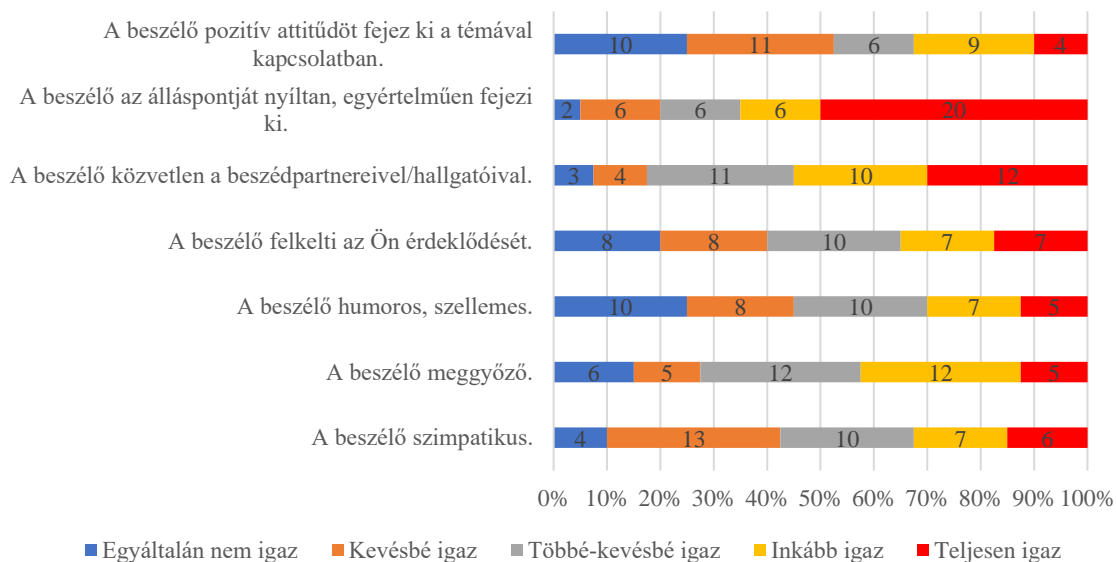
leírással 9 fő (22,5%) nem vagy kevésbé, míg 18 fő (45%) (inkább) egyetértett, míg 13 fő (32,5%) a többé-kevésbé igaz értéket jelölte. A beszélő stílusát többségében hétköznapiinak minősült (28 fő, 70%), viszont 5 fő (12,5%) szerint az állítás kevésbé vagy egyáltalán nem igaz. 25 fő (62,5%) szerint kevésbé vagy egyáltalán nem igaz azon állítás, hogy a beszélő az egyetértését fejezi ki, 9 fő (22,5%) (inkább) igaznak, 6 fő (15%) többé-kevésbé igaznak ítélte. 37 fő (92,5%) vélte azt, hogy a beszélő (inkább) nem ironizál, 2 fő a többé-kevésbé igaz lehetőséget, 1 fő a teljesen igaz lehetőséget választotta. Mindössze 2 fő értékelte a 14. állítást teljesen igaznak, 2 fő többé-kevésbé igaznak, míg 36 fő (90%) vélte úgy, hogy feltehetőleg a beszélő megnyilatkozása nem előre megfontolt. Összességében az adatközlők szerint a beszélő kevésbé kedvező benyomást keltett, mivel a szimpatikus, a meggyőző, a humoros, tájékozott, határozott tulajdonságok esetében alacsony átlagértékek születtek, a beszélő kevésbé keltette fel az adatközlők érdeklődését. A beszélő közvetlenségére, őszinteségére vonatkozó állítások esetén a középérték dominált. Az adatközlők szerint a beszélő nem ironizál és nem fejez ki egyetértést, megnyilatkozása sem előre megfontolt, stílusa hétköznapi. Az adatközlők szerint a beszélő az álláspontját kevésbé fejezi ki nyíltan (a leggyakoribb érték a 2) és pozitív attitűddel sem rendelkezik a témával kapcsolatban.

#### **4.9. A kilencedik megnyilatkozásra adott értékelések elemzése**

*(39) Ugye én meg mások is nyilván kaptak a fejükre eleget, hogy beültek ebbe, vagy hát beültem ebbe a műsorba. Tulajdonképpen a kis mimóza lelkenek ez nem esik jól. Tulajdonképpen ezek a megérzések, amiket kaptam, illetve kommentek, azok tulajdonképpen mindbe van igazságmag, hogy úgy mondjam és elég empátikus is vagyok ezekkel a megjegyzésekkel kapcsolatban és én se feltétlen értek egyet ezzel a gesztusommal, de annyit azért mondanék, hogy 2010-ben amikor valami módon belerángatódtam ebbe az úgynevezett politikába, vagy hogy mondjam, profitpolitikába, akkor elhatároztam, hogy én, ha élém tesznek egy kamerát és politikai kérdéseket kérdeznek, akkor nem nézem azt, hogy ez milyen kamera, hanem elmondom a véleményemet. Az lehet, hogy hülyeség, amit mondok, vagy butaság, vagy nem tom mi, de nem fogok válogatni, mint tót a vadkörtebe, hogy ide megyek, oda meg nem megyek, s ezt azóta is betartom, ezt tanúsíthatom. Úgyhogy ennyi erről a dolgról, az hogy én ne lennék szolidáris azokkal, akiket kiraktak ebből a tévéből, az nem igaz, nagyon szolidáris vagyok.*

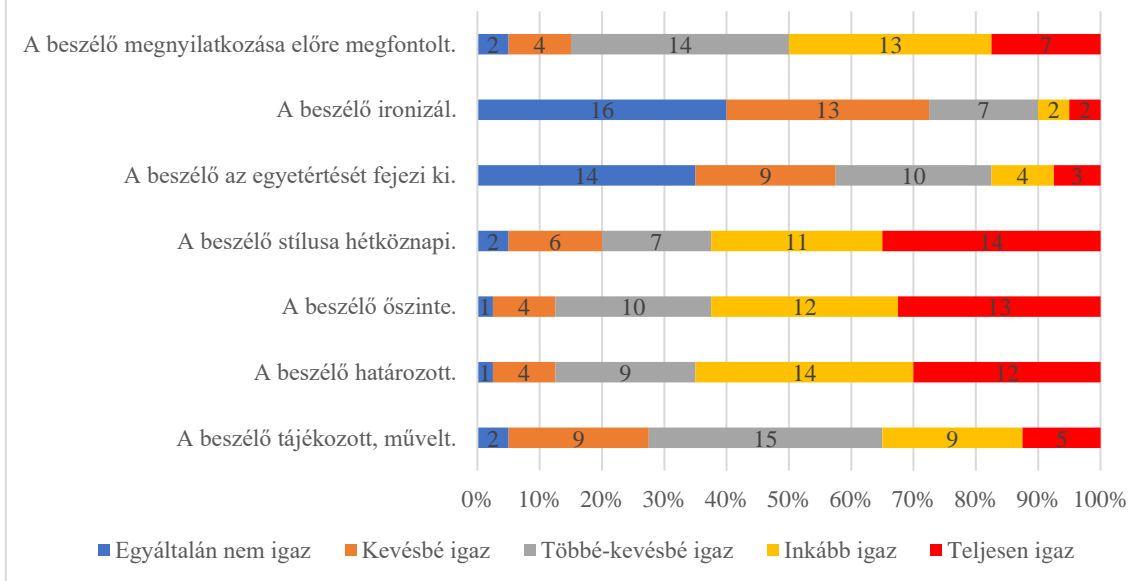
A (39)-ben egyszerre több taktika érvényesül az asszertív eljárás szerint. A (39)-ben megfigyelhető az identitásprojekció (politikusi múlt), a múltbeli események említése és az attitűd kinyilvánítása. A beszélő az *ugye* diskurzusjelölővel közös tudásra utal (vö. Schirm 2015: 54). A (39)-ben szintén található utalás a műsorra, a beszélő azt is kifejti, hogy a műsorban való szereplésükért többször *kaptak a fejükre eleget*. A *kis mimóza lelkemnek* kifejezés azt fejezi ki, hogy a beszélő saját magát érzékeny természetű, szerény személynek tekinti. A *tulajdonképpen* határozószó ismétlésével a mondanivaló lényege emelődik ki. A beszélő beismeri, hogy az őt ért vádaknak (*megérzések; kommentek*) van igazságtartalma, ezt az *igazságmag* neológ kifejezés jelöli. A beszélő a múltbeli események közül megemlíti, hogy 2010-ben kezdte a politikát, viszont érdemes megfigyelni, hogy a *belerángatódtam ebbe az ügy nevezett politikába* szerkezetben ő mint alany a tematikus szerepek közül a páciens-tölti ki. A beszélő kijavítja a politikát *profitpolitikára* (neológ kifejezés), miszerint a politikát/politikusi létet gazdasági érdekek irányítják. Ezt követően implikaturát fedezhetünk fel, miszerint több politikai szereplő megválogatja, hogy kinek ad interjút (*hogyan én, ha elem tesznek egy kamerát és politikai kérdéseket kérdeznek, akkor nem nézem azt, hogy ez milyen kamera, hanem elmondom a véleményemet*). A beszélő a *lehet* használatával kifejezi, hogy ezt a hozzáállását más szemlélők negatívan (*hülyeség; butaság*) értékelhetik, a *hülyeség* használatával viszont stílus- és normatörés valósul meg. A *tanúsít* ige azt indukálja, hogy a beszélő őszinte. A (39)-ben közmondás (*válogat, mint tót a vadkörteben*) található. A beszélő utalást tesz arra, hogy a csatorna (*ebből a tévéből*) több személytől megvált. Ezenkívül a (39)-ben idegen eredetű, pozitív konnotációjú kifejezések (*empátikus; szolidáris*) segítségével jellemzi magát a beszélő, melyek a korábbi példákhoz hasonlóan, absztrakt leírások.

## A kilencedik megnyilatkozás értékelései 1.



21. diagram A kilencedik megnyilatkozásra adott válaszok

## A kilencedik megnyilatkozás értékelései 2.



22. diagram A kilencedik megnyilatkozásra adott válaszok



Az értékelendő állítás	Az értékelések átlaga	Módusz
1. A beszélő szimpatikus.	2,95	2
2. A beszélő meggyőző.	3,125	3
3. A beszélő humoros, szellemes.	2,725	3
4. A beszélő felkelti az Ön érdeklődését.	2,925	3
5. A beszélő közvetlen a beszédpartnereivel/hallgatóival.	3,6	5
6. A beszélő az álláspontját nyíltan, egyértelműen fejezi ki.	3,9	5
7. A beszélő pozitív attitűdöt fejez ki a témával kapcsolatban.	2,65	2
8. A beszélő tájékozott, művelt.	3,15	3
9. A beszélő határozott.	3,8	4
10. A beszélő őszinte.	3,8	5
11. A beszélő stílusa hétköznapi.	3,725	5
12. A beszélő az egyetértését fejezi ki.	2,325	1
13. A beszélő ironizál.	2,025	1
14. A beszélő megnyilatkozása előre megfontolt.	3,475	3

13. táblázat Az értékelt válaszok átlaga és módusza

A fenti megnyilatkozás értékelései alapján 17 fő (42,5%) szerint kevésbé/egyáltalán nem igaz, hogy a beszélő szimpatikus, míg 10 fő (25%) szerint többé-kevésbé igaz, illetve 13 fő (32,5%) szerint inkább/teljesen igaz az állítás. A kitöltők 42,5%-a szerint volt a beszélő (inkább) meggyőző, 30%-uk szerint kevésbé/egyáltalán nem, 27,5% pedig többé-kevésbé igaznak ítélte. A humoros, szellemes tulajdonság esetében az állítást 18 fő (45%) vélte kevésbé/egyáltalán nem igaznak, 12 fő (30%) inkább/teljesen igaznak, 25%-uk pedig nem a középső lehetőséget választotta. Az érdeklődéskeltés szempontjából körülbelül a kitöltők egyharmada (35%) válaszolt pozitívan, 40%-uk szerint kevésbé/egyáltalán nem kelti fel a beszélő az érdeklődést, egynegyedük a többé-kevésbé lehetőséget jelölte. Az értékelések alapján a beszélő inkább közvetlen (22 fő), noha a többé-kevésbé válasz 11-szer fordult elő, 7 számára pedig nem vagy kevésbé volt közvetlen a beszélő. Az álláspont nyílt, egyértelmű kifejezésre fókuszáló állításra 65% válaszolt inkább/teljesen igaz értékkel, 15% a többé-kevésbé, 20% a kevésbé/egyáltalán nem igaz értékekkel. A pozitív attitűd kifejezésére vonatkozó állításra 21 fő (52,5%) a negatív irányba, 13 fő (32,5%) a pozitív irányba értékelt a leírást, 15% a többé-kevésbé igaz ítéletet adta. A tájékozott, művelt tulajdonságok

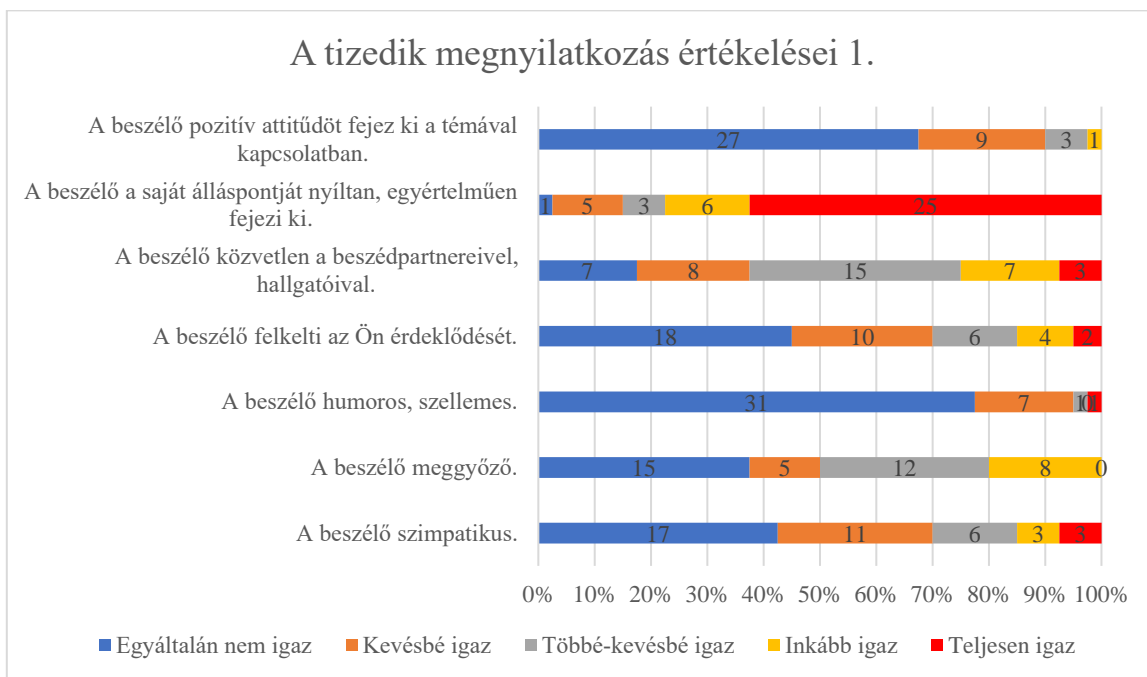
birtoklását 37,5% többé-kevésbé vélte igaznak, 35% inkább/teljesen igaznak, 27,5% kevésbé/egyáltalán nem igaznak. A beszélő inkább tűnt határozottnak (26 fő, 65%), 5 fő számára viszont kevésbé/egyáltalán nem. 25 fő (62,5%) szerint inkább/teljesen őszinte a beszélő, 5 fő (12,5%) szerint kevésbé/nem őszinte, 9 fő (22,5%) többé-kevésbé igaz a 10. állítás. A beszélő stílusát 25 fő (62,5%) értékelte inkább/teljesen hétköznapiaknak, 8 fő pedig kevésbé/egyáltalán nem igaznak tekintette a leírást. A kitöltők 17,5%-a szerint inkább/teljesen igaz az, hogy a beszélő egyetértést fejez ki, míg 57,5% ennek az ellenkezőjét ítélte. A megkérdezettek 10%-a szerint inkább/teljesen igaz azon állítás, hogy a beszélő ironizál, míg 72,5%-a szerint kevésbé/egyáltalán nem igaz. Az előre megfontoltság kérdésében értékelők fele szerint inkább/teljesen igaz az állítás, míg a többé-kevésbé igazra 14 fő (35,5%) szavazott. Összefoglalva, az adatközlők inkább a középértékre szavaztak a meggyőző, a humoros, a tájékozott tulajdonságok és az érdeklődés felkeltése esetében. A kitöltők ítéletei szerint a beszélő határozott, őszinte, közvetlen, illetve hétköznapi stílussal bír, álláspontját nyíltan és egyértelműen fejezi ki. Az adatközlők úgy értékelték, hogy a beszélő nem ért egyet, nem ironizál, negatív attitűddel bír és inkább megfontolt a megnyilatkozása. A szimpatikusság esetében a leggyakoribb érték a kevésbé igaz volt, míg az átlagérték 2,95.

#### 4.10. A tizedik megnyilatkozásra adott értékelések elemzése

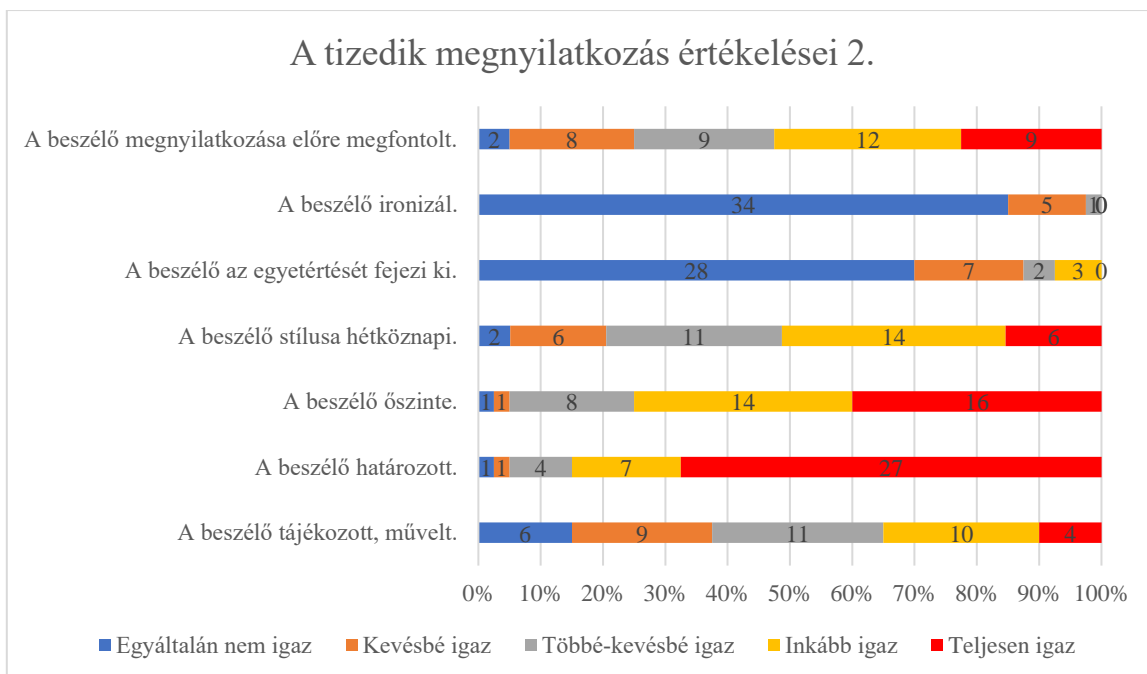
*(40) De még egyszer mondom konzervatív emberként, hogy én ezzel nem értek egyet. Keresztényként sem értek ilyen értelemben ezzel egyet. Ez szerintem egy vakvágány. Tehát most ezt elmondhatjuk még ötvenszer, ez az én álláspontom, ezen túl ennél többet nem fogok tudni nektek mondani. Én csak annyit mondok, konzervatív emberként ez az irányvonal, ez nem konzervatív, ezért alapvetően nem tudok vele egyetérteni.*

A (40)-ben a beszélő identitásprojekciót alkalmaz, az eljárás módok közül az asszertív és a defenzív egyaránt érvényesül. A *De még egyszer mondom* kifejezés nyomatékosításra, egyértelműsítésre szolgál. A beszélő magát *konzervatív emberként* és *keresztényként* definiálja, egyértelműen kifejti, hogy nem ért egyet az előtte szólókkal, az *én* személydeixissel elhelyezi magát a beszédeseményben és szintén nyomatékosító szerepe van. A *szerintem* diskurzusjelölővel

egyéni attitűdöt (*vakvágány*) fejez ki a vitával kapcsolatban. A (40)-ben a túlzás (*elmondhatjuk még ötvenszer*) eszközével a beszélő az álláspontjának stabilitását emeli ki, tegező formában szól a társaihoz (*nektek*) és kifejti, hogy további mondanivalója nincs a témával kapcsolatban. A beszélő megismétli a *konzervatív ember* absztrakt leírást, és egyértelműen kifejezi egyet nem értését a nem konzervatív véleményekkel szemben (*ezért alapvetően nem tudok vele egyetérteni*).



23. diagram A tizedik megnyilatkozásra adott válaszok



24. diagram A tizedik megnyilatkozásra adott válaszok

Az értékelendő állítás	Az értékelések átlaga	Módusz
1. A beszélő szimpatikus.	2,1	1
2. A beszélő meggyőző.	2,325	1
3. A beszélő humoros, szellemes.	1,325	1
4. A beszélő felkelti az Ön érdeklődését.	2,05	1
5. A beszélő közvetlen a beszédpartnereivel/hallgatóival.	2,775	3
6. A beszélő az álláspontját nyíltan, egyértelműen fejezi ki.	4,225	5
7. A beszélő pozitív attitűdöt fejez ki a témával kapcsolatban.	1,45	1
8. A beszélő tájékozott, művelt.	2,925	3
9. A beszélő határozott.	4,45	5
10. A beszélő őszinte.	4,075	5
11. A beszélő stílusa hétköznapi.	3,41	4
12. A beszélő az egyetértését fejezi ki.	1,5	1
13. A beszélő ironizál.	1,175	1
14. A beszélő megnyilatkozása előre megfontolt.	3,45	4

14. táblázat Az értékelt válaszok átlaga és módusza

Az utolsó értékelendő megnyilatkozásra adott válaszok alapján többségében a beszélő kevésbé/egyáltalán nem volt szimpatikus (29 fő, 72,5%) az adatközlők számára, csupán 15%-uk választotta az inkább/teljesen igaz lehetőségeket. A kitöltők fele szerint kevésbé/egyáltalán nem meggyőző a beszélő, 8 fő (20%) értékelte inkább igaznak a 2. állítást. A megkérdezettek egyöntetűen (95%) kevésbé/egyáltalán nem igaznak tekintik azt az állítást, hogy a beszélő szellemes, humoros, emellett a beszélő kevésbé is kelti fel az érdeklődésüket (28 fő, 70%), 15%-uk válaszolta az inkább/teljesen igaz lehetőségeket. A beszélő közvetlenségére vonatkozó állításra 15–15 fő (37,5%–37,5%) a kevésbé/egyáltalán nem igaz vagy a többé-kevésbé igaz lehetőséget választotta, míg 10 fő szerint volt inkább/teljesen igaz az állítás. A megkérdezettek többsége (31 fő, 77,5%) szerint a beszélő egyértelműen kifejezi az álláspontját, 6 fő (15%) vélte ennek az ellenkezőjét. 35 fő (87,5%) szerint nem vagy kevésbé igaz az, hogy a beszélő pozitív attitűdöt fejez ki, 1 fő (2,5%) állította, hogy inkább igaz. 15 fő (37,5%) kevésbé vagy egyáltalán nem igaznak, 11 fő (27,5%) többé-kevésbé igaznak, 14 fő (35%) inkább/teljesen igaznak ítélte azt, hogy beszélő tájékozott, művelt. Az adatközlők többsége (85%) vélte úgy, hogy (inkább) határozott a beszélő, csupán 2 fő (5%) választotta ennek ellenkezőjét. A megkérdezettek háromnegyede értékelte a beszélőt őszintének, 8 fő (20%) a többé-kevésbé, 2 fő (5%) az inkább/teljesen igaz lehetőséget választotta. A kitöltők fele szerint a beszélő stílusa hétköznapi, 8 fő (20%) állította, hogy kevésbé/egyáltalán nem hétköznapi. Az értékelők többsége (87,5%) szerint nem fejez ki egyetértést a beszélő, 2 fő (5%) szerint többé-kevésbé igaz lehet a 12. állítás, 3 fő (7,5%) az inkább igaz lehetőségre szavazott. Az adatközlők 97,5%-a szerint nem/kevésbé igaz az, hogy a beszélő ironizál. Az utolsó állítás, a beszélő megnyilatkozásának előre megfontoltságának esetében 21 fő (52,5%) szerint inkább vagy teljesen igaz, míg 9 fő (22,5%) a többé-kevésbé igaz lehetőséget választotta, a kitöltők egynegyede számára pedig kevésbé/egyáltalán nem igaz. Összességében, az adatközlők szerint a beszélő a megnyilatkozása alapján nem tűnt szimpatikusnak, meggyőzőnek, humorosnak és a beszélő nem keltette fel az érdeklődésüket, nem ironizál. Az adatközlők felismerték, hogy a beszélő egyet nem értést és negatív attitűdöt fejez ki. A kitöltők értékelései alapján a beszélő az álláspontját nyíltan, egyértelműen osztja meg, emellett határozott, őszinte, stílusa pedig hétköznapi, míg a megnyilatkozása előre megfontoltnak tűnt számukra. A beszélő tájékozottságának tekintetében a kitöltők elsősorban a középértéket jelölték.

## 4.11. Az összeredmény kiértékelése és a kérdőíves felmérés korlátai

Az előző fejezetekben a nyelvészeti elemzést és a kérdőívekre adott válaszokat külön értelmezem (l. fentebb 5.1.–5.10.) viszont ebben a fejezetben az elemzések ötvözésével bemutatom, hogy a kérdőívre adott válaszok milyen eredményekre engednek következtetni a benyomáskeltés és a nyelvi elemek kapcsolatáról.

Nemesi (2000; 2011) munkáiban részletesen összefoglalja, hogy egyes nyelvi vagy nyelvhasználati elemek milyen benyomást váltanak ki, illetve a kívánt benyomás elérésére milyen nyelvi vagy nyelvhasználati eszközök lehetnek alkalmasak. E kérdőívben megvizsgáltam, hogy egy-egy megnyilatkozás által milyen tulajdonságokat tulajdonítanak a beszélőnek a nyelvhasználók. Most pedig tekintsük a kérdőívre adott válaszok alapján megfogalmazható általánosításokat!

(1) Az adatközlők azon megnyilatkozások szerint, melyek tartalmaznak idegen eredetű szót ((31), (32),(34), (36), (39)), a beszélőt inkább ítélték tájékozottnak és műveltnek, mint azok esetében, melyekben a beszélő nem alkalmaz idegen eredetű szót. A (31), (32), (33), (36), (39) megnyilatkozások esetén a 8. állítás értékeléseinek átlaga 3 felett van.

(2) Azokban a megnyilatkozásokban, melyekben a beszélő társadalmi problémákat érint, az adatközlők a beszélőt inkább ítélik szimpatikusnak, mivel a legmagasabb átlagértékek (3,5; 3,75) a (31) és a (33) megnyilatkozások értékeléseinél találhatóak. Ennek háttérében állhat az adatközlők elvárása a politikai vitaműsorok résztvevőivel szemben.

(3) Akárcsak az érdeklődésfelkeltés esetében a legmagasabb átlagértékek (3,725; 4) a (31) és a (33) megnyilatkozásokhoz tartoznak, amit szintén magyarázhat a társadalmi problémákra való reflektálás, illetve a (36)-os megnyilatkozáshoz, melyben a beszélő közös háttértudásra (Pom Pom meséi) appellál és szak-, illetve szlengkifejezéseket használ, az átlagérték 3,325. Ugyanakkor a három megnyilatkozásban közös, hogy tartalmaznak idegen eredetű szavakat, absztrakt állítmányokat, a (31)-ben és (36)-ban

fokozás, a (33)-ban felsorolás, ismétlés található, a (31)-ben és (33)-ban implikatúra, míg a (36)-ban metafora, közmondás és túlzás fedezhető fel. A nyelvi és nyelvhasználati eszközök együttes alkalmazása is fokozza az érdeklődéskeltést, ugyanakkor a megnyilatkozás témája az elsődleges, mivel például a (32)-es és a (39)-es megnyilatkozásokban is számos nyelvi és nyelvhasználati eszköz (idegen eredetű szó, ismétlés, neológ kifejezés, közmondás, implikatúra stb.) megjelenik, mégis az adatközlők átlagértékelése 2,375 és 2,925 a 4. állítás esetében.

(4) Az adatközlők felismerik, ha a beszélő az egyet nem értését fejezi ki, a (37)-es megnyilatkozáson kívül az értékelések átlagértéke 3 alatt van. Az egyet nem értés kifejezésének felismerését segítik a negatív konnotációjú kifejezések (pl. (32)-es megnyilatkozás) és az érzelmi-minősítő kifejezések.

(5) Az egyet nem értéssel hasonlóan, a kitöltők érzékelik, ha a beszélő nem pozitív attitűdöt fogalmaz meg, a (34)-es és a (37)-es megnyilatkozásokon kívül a skálaértékek a 3 átlag alatt jelentek meg. Feltehetőleg az egyet nem értéshez megfelelően a negatív konnotációjú és az érzelmi-minősítő kifejezések befolyásolták az adatközlők ítéleteit, emellett az egyet nem értés közeli kapcsolatban áll a negatív attitűddel. A legalacsonyabb átlagérték (1,5) a (40)-es megnyilatkozásnál szerepel, melyben a beszélő expliciten kifejezi azt, hogy nem tud egyetérteni a társaival.

(6) Az adatközlők a megnyilatkozások alapján inkább úgy ítélték, hogy a beszélők közvetlenek a partnereikkel szemben, melyet a tegező forma és az interakció közös alapra való helyezése biztosít, illetve az egyet nem értés kifejezésére való törekvés nyomatékosít. Ugyanakkor a (38)-as és a (40)-es megnyilatkozások esetében alacsonyabb átlagértékek születtek (3,075; 2,775), mivel a beszélők a megnyilatkozásaik tartalmában elhatárolódnak a beszédp partnereiktől.

(7) A megkérdezettek szerint a beszélők többségében egyértelműen, nyíltan fejezik ki a mondanivalójukat, ez alól kivételt képez a (38)-as megnyilatkozás, melyet magyarázhat a nemlexikális *öhm* és az *öö* jelenléte és a beszélő által létrehozott kontraszt, az előbbi konverzációelemzési szempontból időnyerésre szolgál (vö.

Németh 2020), míg az utóbbi interpretálásához hiányzik azon információ, melyre az *ilyen sokszor mondanak* kifejezéssel reflektál a beszélő.

(8) Az adatközlők a meggyőzőség szempontjából is értékelték a megnyilatkozásokat. A legmagasabb átlagértékek a (31)-es, a (33)-as, a (36)-os és a (39)-es megnyilatkozásokhoz tartoznak. Mind a négy megnyilatkozás tartalmaz idegen eredetű szót, absztrakt leírást, valamely stilisztikai-retorikai eszközt (fokozás, felsorolás/halmozás, túlzás), illetve társalgási implikaturát vagy metaforát.

(9) A kitöltők többségében őszintének tekintették a beszélőket a megnyilatkozásaik által. Ugyanakkor érdemes megvizsgálunk azokat a megnyilatkozásokat, melyekhez a legmagasabb átlagértékek rendelhetők. Idesorolható a (31)-es, a (33)-as, a (34)-es, a (37)-es és a (40)-es megnyilatkozások. Mindegyikben szerepel idegen eredetű szó/szakkifejezés, valamint faktív ige található a (31)-ben, felsőfokú melléknév a (31)-ben és a (34)-ben, absztrakt leírás a (31)-ben, a (33)-ban, a (34)-ben és a (40)-ben. Továbbá a (33)-ban, a (34)-ben és a (37)-ben a beszélők megnyilatkozásai árulkodnak a beszélők metapragmatikai tudatosságukról, mivel reflektálnak a vitaműsorra vagy kiszólhatnak a külső közönséghez. Emellett a megnyilatkozásokban megjelennek deiktikus (személy-, tér vagy idődeixis) kifejezések, melyek segítségével a (külső) szemlélő elhelyezi a beszélőt a beszédhelyzetben. A (33)-as megnyilatkozásban a *bevall* ige indukálja azt az előfeltevést, hogy a beszélő őszintén nyilatkozik.

(10) A megkérdezettek a megnyilatkozások alapján inkább tulajdonították a határozott attribútumot a beszélőkhöz, míg a (38)-as megnyilatkozás esetében mindössze 1,85 átlagérték született. Ehhez a megnyilatkozáshoz a meggyőzőség tekintetében is alacsony átlagérték érkezett (2), mely a megnyilatkozás első szakaszából fakad.

(11) Az adatközlők az értékelt megnyilatkozások alapján kevésbé tekintették a beszélőket humorosnak és szellemesnek, mely a megnyilatkozások tartalmából és magából a műfajból fakad. A (36)-os megnyilatkozásra adott értékek átlaga 2,925, a (37)-es esetében 3,325 az átlagérték, az előzőben a beszélő utal a *Pom Pom meséire*,



az utóbbiban pedig a megjelent könyvét reklámozza, melyet normatörésnek is interpretálhatnak a kitöltők. Ugyancsak a (37)-es megnyilatkozást értékelték a leginkább előre megfontoltnak az adatközlők, mivel a beszélő kihasználva a politikai vitaműsort, az aktuális sikereit népszerűsítette beágyazva a szituációba. Inkább előre megfontoltnak tekintették még a (31)-es, (36)-os, (39)-es, (40)-es megnyilatkozásokat, melyekben a beszélő explicite kifejezi az attitűdjét/politikai álláspontját, illetve a (36)-os metaforát, a (39)-es pedig neológ kifejezéseket tartalmaz, melyek a beszéd választékosságának kifejezésére alkalmas eszközök, feltehetőleg nagyobb kognitív erőfeszítéssel járnak.

(12) A beszélők stílusát többségében hétköznapiak ítélték meg az adatközlők, tehát inkább tekintették azt hétköznapiak, mint intézményesítettnek, azaz a politikai vitaműsorokban a hétköznapi stílus a domináns.

(13) Noha több megnyilatkozásban irónia fedezhető fel, az adatközlők az értékeléseik alapján nem érzékelték az iróniát, mivel interpretációjához (többek között) a kontextus ismerete és a prozódia hiányoznak (vö. Komlósi 2014).

A kérdőív alapján láthatóvá vált, hogy összességében nincsenek egy-egy benyomáskeltési taktikához inherensen köthető nyelvi és nyelvhasználati eszközök, melyek a pozitív benyomáskeltéshez tartoznak, hanem a külső szemlélő holisztikusan interpretálja a megnyilatkozást és annak tartalmát, illetve alkot benyomásokat. Habár számos jelenség megfigyelhetővé vált a kérdőív eredményeiből, a kérdőív mégis több korláttal rendelkezik és az eredmények korlátozott érvényűek.

A kérdőív felmérése egy adott célcsoportra összpontosult, ebből fakadóan a szociológiai reprezentativitás nem érvényesült a válaszadók száma és összetétele miatt. Az értékelendő állításokban szereplő tulajdonságok nem ölelik fel az összes lehetséges benyomást. A benyomáskeltés produktív és értékelői oldala elsősorban a dinamikus, folyamatban lévő interakciók során érvényesül, melyekben a vizuális és auditív impulzusok, továbbá a résztvevők világtudása és attitűdjei befolyásoló szereppel bírnak, ugyanakkor az utóbbiak jelenléte elválaszthatatlan a nyelvhasználatától, a kommunikációtól. Az adatközlőkben kialakult

benyomások, asszociációk a nyelvi és nyelvhasználati elemek mellett a szövegrészeket szemantikai tartalmával is összefüggésben állnak. Összességében a politikai diskurzusokból kiemelt megnyilatkozások esetén nem tekinthetünk el az adatközlők politikai beállítottságától, egyes társadalmi problémákhoz vagy jelenségekhez való hozzáállásától. Egyúttal az adatközlők bizonyos elvárásokkal rendelkeznek a politikai szereplőkkel szemben, példaként tekintsük a (38)-as megnyilatkozást, mely Kovács Gergelytől az MKKP viccpárt elnökétől származik, akihez rendszerint ironikus megnyilatkozásokat (és szerepléseket) köthetünk, az adatközlők mégsem ismerték fel a kontrasztot és az iróniát a megnyilatkozásában. Továbbá az adatközlők nincsenek tudatában a megnyilatkozás kontextusának, a beszélők egymáshoz való (interperszonális és hierarchikus) viszonyának, az adott vitatémának és a megnyilatkozás idejére vonatkozó aktuális politikai helyzetnek, mely tényezők szintén befolyásolhatják a beszélőről alkotott benyomásokat. A kérdőív ugyanakkor bemutatta, hogy a benyomáskeltés kutatása rendkívül összetett módszertani megfontolásokat követel, illetve vizsgálatához több metódus alkalmazása is szükségesnek tekinthető. Ezen eredmények későbbi kutatások alapjául szolgálhatnak, melyek kiegészítve nagyobb és változatosabb mintán megismételhetővé válnak, lehetőséget adva kvantitatív vizsgálatra, regresszióelemzésre, illetve az eltérő csoportok (pl. korosztály, gender) által megragadható impressziók összevetésére.

## 5. A diskurzuskiegészítéses teszt és eredményei

Az udvariasságkutatásban gyakori adatgyűjtési módszernek tekinthető a diskurzuskiegészítéses teszt (discourse completion test, DCT), amely mind az intra-, mind az interkulturális pragmatikai kutatásokat elősegíti, továbbá a nyelvtanulók és nyelvhasználók pragmatikai kompetenciáját és fejlődését vizsgálja (Ogiermann 2018: 229). A nyelvészek a DCT alkalmazásával elsősorban a beszédaktusok feltárására fókuszálnak (Blum-Kulka–Olshtain 1984; Limberg 2009; Suszczyńska 2003, 2007; Szili 2003, 2004).

A DCT segítségével természetes nyelvi adatokat nyerhetünk és a megfelelő szituációkkal a vizsgálni kívánt nyelvi és nyelvhasználati eszközök produkálását válthatjuk ki az adatközlőből. A DCT-ben a kutatók rákérdeznek a szociológiai változókra (kor, lakhely), illetve a szituációkat eltérő kontextuális változók (szociális távolság, hatalmi viszonyok, a teher mértéke, például kérdés esetén) alapján építik fel (Ogiermann 2018: 233). A DCT módszer alkalmazásával viszonylag könnyen, nagy mennyiségű adatot gyűjthetünk, betekintést nyerhetünk azokba a társas és pszichológiai tényezőkbe, melyek hatással bírnak a beszédre. Ugyanakkor nem tükrözi a természetes beszéd, vagy a közvetlen, folyamatos beszéd tulajdonságait (pl. intonáció, szóhasználat, a beszédaktus valódi gyakoriságát) (Beebe–Cummings 1996: 80; Yuan 2001: 272), azaz nem online, hanem offline feladat, mely során az adatközlőnek van lehetősége az introspekciónak (Golato 2005: 14). A DCT a társas interakció vizsgálatára nem alkalmas, az adatközlő mind az írott, mind a szóbeli DCT-ben a korábbi tapasztalatai alapján válaszol, így ez az adatgyűjtési módszer a nyelvhasználati stratégiák leírását elősegíti (Golato 2003: 92).

Noha eddigi ismereteim alapján énmegjelenítésre fókuszáló DCT nem született, úgy véltem, hogy ezen adatgyűjtési módszer alkalmas lehet a különböző helyzetekben megjelenő benyomáskeltési stratégiák felmérésére, vizsgálatára.

A kutatáshoz a nyílt végű/strukturálatlan diskurzuskiegészítéses tesztet<sup>58</sup> választottam (vö. Labben 2016), mivel ezzel elkerülhető az adatközlő befolyásolása. Az adatközlő a saját intuíciói alapján formálhatja a diskurzus kimenetét és szabadon kiválaszthatja a számára legmegfelelőbb

---

<sup>58</sup> A teljes DCT a Függelékben található.

nyelvi és nyelvhasználati eszközt, benyomáskeltési taktikát.

A diskurzuskiegészítései teszt 20 szituációt tartalmazott. Az adatközlők a Szegedi Tudományegyetem *Bevezetés a nyelvtudományba* c. kurzus hallgatói voltak. Összesen 72 egyetemista hallgató vett részt a vizsgálatban, 18–23 év közötti 55 nő és 17 férfi. Az alábbi táblázatban összefoglalom a DCT szituációit és azok jellemzőit:

<b>Szituációk</b>		<b>Horizontális</b>	<b>Vertikális<sup>59</sup></b>	<b>Várt taktika<sup>60</sup></b>
1.	Bemutakozás a szemináriumon	Nem familiáris	S<H&S=Hs	Énleírás
2.	Vizsgakérdések	Nem familiáris	S<H	Attribúciós számadás
3.	Osztálytalálkozó	Familiáris	S=Hs	Találékony emlékezet
4.	Konfliktus a szülőkkel	Familiáris	S=Hs	Attribúciós számadás
5.	Első kollégiumi este	Nem familiáris	S=Hs	Konformitás
6.	Sikerese vizsga	Familiáris	S=Hs	Társas azonosulás
7.	Állásinterjú	Semi-familiáris	S<H	Találékony emlékezet
8.	Sikertelen nyelvvizsga	Semi-familiáris	S=H	Énleírás
9.	Két esküvő	Familiáris	S=H	Konformitás
10.	Vita az órán	Nem familiáris	S<H&S=Hs	Társas azonosulás
11.	Szomszéd–Tanár	Semi-familiáris	S<H&S=Hs	Konformitás
12.	Kisvárosból egyetemre	Familiáris	S=H	Énleírás és attribúciós számadás
13.	Kávézói beszélgetés	Familiáris	S=Hs	Attitűd kinyilvánítása
14.	Részvétnyilvánítás	Familiáris	S=H	Konformitás
15.	Vegánok	Familiáris	S=Hs	Attitűd kinyilvánítása
16.	Sikerese szóbeli vizsga–hiba a Neptunon	Nem familiáris	S<H	Énleírás
17.	Egykori tanárral való találkozás	Familiáris	S<H	Énleírás, találékony emlékezet
18.	Jegyzet elkérése	Nem familiáris	S=H	Énleírás, attribúciós számadás

<sup>59</sup> Az oszlopban szereplő jelölések jelentése a következő: S a beszélőt (speaker), H a hallgatót (hearer) jelöli. A nagyobb, mint jel (>) az aszimmetrikus, az egyenlőségjel (=) a szimmetrikus hatalmi viszonyokat jelenti.

<sup>60</sup> A várt taktika jelen esetben azt jelöli, hogy az adott, Leary-féle (1995) taxonómia alapján igyekeztem létrehozni a szituációkat, ugyanakkor a nyílt végű DCT lehetővé teszi az adatközlő számára a stratégiák egyéni kiválasztását.

19.	Hiba a tanulmányi osztályon	Nem familiáris	$S=/H$	Konformitás
20.	Elfelejtett referátum	Familiáris	$S<H$ & $S=H_s$	Találékony emlékezet

15. táblázat A DCT szituációinak tulajdonságai

A szituációk kialakításakor olyan helyzeteket igyekeztem megfogalmazni, amelyekkel az átlag egyetemi polgár találkozhat, illetve amelyekben feltehetőleg benyomáskeltésre törekszik. A szituációk létrehozásakor törekedtem a szociopragmatikai tényezők szerint különböző helyzeteket teremteni a familiaritás és a hatalmi viszonyok alapján, ezenkívül a hallgatók számát (a szituációban a beszélő hány ember előtt „szerepel”) is fontos szempontnak tartottam. A szituációkban nemcsak az arculaterősítés (self-enhancement) jelenik meg, hanem a lehetséges arculatrombolás is (1. 2., 3., 4., 7., 8., 9. szituációk). A szituációkban a Leary-féle (1995) eljárások kiváltására törekedtem, mivel a szociálpszichológiai taxonómiák közül ezt tekintem kevésbé diskurzustípus-függőnek, viszont e taxonómia nem volt kielégítő a vizsgálathoz, emiatt módszertani problémákkal szembesültem (l. lentebb 6.1.). A létrehozott diskurzuskiegészítéses teszt célja és e vizsgálat kutatási kérdései az alábbiak:

(VIII) vannak-e szükséges és elégséges feltételei a benyomáskeltésnek, milyen feltételek mellett valósul meg szükségszerűen a benyomáskeltés,

(IX) feltárható-e a benyomáskeltési motiváció a nyelvi viselkedés mögött,

(X) egy adott szituációban a beszélők választása egy meghatározott taktikára esik-e,

(XI) milyen benyomáskeltési taktikák nevezhetőek meg a DCT szituációi alapján?

Mielőtt rátérek a kutatási kérdések megválaszolására, ismertetem, hogy milyen módszertani problémákkal szembesültem a DCT létrehozása és elemzése során.

## 5.1. A diskurzuskiegészítéssel teszt felvétele során tapasztalt módszertani problémák

A diskurzuskiegészítéssel tesztet a végleges felvétel előtt két alkalommal teszteltem kisebb hallgatói (8, majd 14 fő) csoportokon (Szabó 2021a). Az első tesztváltozat alapján számos szituáció módosításra szorult, mivel egyes szituációkkal az adatközlők nem tudtak azonosulni. Előfordult, hogy az adatközlők függő beszédben válaszoltak, valamint a szituációt bírálták, viszont a válaszaik a metapragmatikai tudatosságukról árulkodtak, illetve a teszt újraformálását elősegítették. Vegyük sorra a módosításra szoruló szituációkat! A 4. szituáció az első felvételen a következőképpen szerepelt:

*A vizsgaidőszaka nem úgy sikerült, ahogy eltervezte. Volt egy kimondottan nehéz vizsgája, amire noha sokat készült, de **csak elégséges osztályzatot** kapott. A családját már néhány hete nem is tudta meglátogatni a sok tanulnivaló miatt. Végre haza tud utazni, a szülei pedig érdeklődnek a vizsga eredményéről, Ön pedig közli, hogy **elégségest kapott**. A szülei ezt csalódottan veszik tudomásul és azzal vádolják, hogy Ön nem is készült a vizsgára. Hogyan reagál erre az állításra, mit mond a szüleinek?*

Az adatközlők a 4. szituációt bíralták, miszerint életszerűtlennek tartották, mivel az egyetemen az elégséges osztályzat elfogadható, illetve a szülők nem kérik számon a gyerekeiket az osztályzataikért (*ilyen hozzáállással szülőként megbuktak; egy egyetemre járó személy már felnőtt, önálló, ez a szituáció inkább középiskolára lenne igaz; az én szüleim nem gyépek, hogy egy kettesért fennakadjanak*).<sup>61</sup> A második felvétel már sikeresnek bizonyult, mivel az elégséges osztályzatot bukásra módosítottam, így fokozódott az adatközlők sérelme.

*A vizsgaidőszaka nem úgy sikerült, ahogy eltervezte. Volt egy kimondottan nehéz vizsgája, amire noha sokat készült, de **elégtelent** kapott. A családját már néhány hete nem is tudta meglátogatni a sok tanulnivaló miatt. Végre haza tud utazni, a szülei pedig érdeklődnek a vizsga eredményéről, Ön pedig közli, hogy **megbukott**.*

---

<sup>61</sup> A zárójelben az adatközlők kritikái olvashatók.

*A szülei ezt csalódottan veszik tudomásul és azzal vádolják, hogy Ön nem is készült a vizsgára. Hogyan reagál erre az állításra, mit mond a szüleinek?*

A 9. szituáció is módosításra szorult, mivel az első tesztváltozatban előre adott döntésbe „kényszeríttem” az adatközlőt, amely számos adatközlői bírálatot eredményezett. Az első felvételen a 9. szituáció ekképpen szerepelt:

*Az egyik hétvégére két esküvőre is hivatalos, viszont az esküvők helyszínei távol esnek egymástól. Azon a hétvégén az egyik legjobb barátja házasodik, illetve az Ön párjának a testvére. Az Ön párja meggyőzi Önt, hogy a **testvére esküvőjére menjenek**, Ön így szomorúan lemondja a barátja esküvőjét. Mit mond a barátjának?*

Az adatközlők a válaszaikban kitértek a barátság fontosságára és a szituációt kellemetlen helyzetnek, árulásnak kezelték (*nekem a barátság a legfontosabb; a barátom elmenne a testvére esküvőjére, én a legjobb barátoméra; én nem a sógoromat választanám* stb). Emiatt a második felvételen arra kértem az adatközlőket, hogy az egyik esküvőt mondják le, így a stratégiák közül tetszőlegesen is választhattak.

*Az egyik hétvégére két esküvőre is hivatalos, azon a hétvégén az egyik legjobb barátja házasodik, illetve az Ön párjának a testvére. A két esküvő helyszíne nagyon távol esik egymástól, így **az egyiket le kell mondani**. Mit mond a **legjobb barátjának/sógorának**, amikor lemondja az esküvőt?*

A 10. szituációban a társas azonosulás kiváltására törekedtem, amely a társadalmi érzékenységre fókuszál. Olyan jelenséget kívántam megjelölni, amellyel az egyetemi polgárok is találkozhatnak a mindennapjaikban:

*Az egyik órán a hajléktalanok helyzetéről beszélgetnek. A csoporttársai szerint azzal ártanak a hajléktalanoknak a legjobban, hogyha pénzt adnak nekik. Ön viszont nem így gondolja, **hanem rendszeresen szokott adni nekik**. Önt felháborítja a többség álláspontja, de eddig csak kívülállóként hallgatta a vitát. Az oktató felszólítja Önt, hogy mondja el a saját véleményét. Mit felel?*

A teszt első változatában a szituációban megadtam a beszélő álláspontját, amely nem minden esetben egyezik meg az adatközlőével (*Sajnos én sem szívesen adok pénzt, így nem tudom, mit mondanék; én is így gondolom, ezért nem tudom, mit mondhatnék*), ezért a második felvétel során a szituációban az adatközlő nem foglal állást, viszont a véleménye eltér a többiekétől.

*Az egyik órán a hajléktalanok helyzetéről beszélgetnek. **A többség véleménye eltér az Önétől**, Önt felháborítja a többség álláspontja, de eddig csak kívülállóként hallgatta a vitát. Az oktató felszólítja Önt,*

hogy mondja el a saját véleményét. Mit felel?

Noha a felvétel sikeresnek tekinthető, a társas azonosulás kiváltása csak részben volt eredményes, amely annak köszönhető, hogy a válaszadók feltehetőleg nem szívesen nyilatkoznak ilyen jellegű kérdésre mind a kérdőív alkotójának, mind a szituációban szereplő oktatónak, illetve kerülnek a konfrontációt az oktatóval és a csoporttársakkal.

A teszt szövegbeli módosításának szükségessége mellett az elemzés során is szembesültem egy kardinális problémával, miszerint a Leary-féle (1995) taxonómia nem fedi az adatközlők által alkalmazott taktikákat, hanem ettől részletesebb, finomabb taxonómia szükséges, amelynek alapjául a magyar nyelvű hétköznapi nyelvhasználat szolgál. Ezért Leary mellett a Nemesi (2011) által felvázolt taktikákra is támaszkodtam (l. fentebb 2.4. 1. ábra).

## 5.2. A diskurzuskiegészítéses teszt szituációira adott válaszok elemzése

Ahogy a 5. fejezet elején található táblázatban láthatjuk, a DCT-ben szereplő szituációk rendkívül különbözőek mind horizontális, mind vertikális szempontból, egyúttal a szituációkban az adatközlőknek más-más beszédhelyzetbe kellett beleképzelniük magukat, a képzelt szituációban más céllal is kellett rendelkezniük. Ugyanakkor az adatok feldolgozása során is szembetűnő volt, hogy a válaszok között vannak bizonyos minták, amelyek ismétlődnek egy-egy szituációban, ezért a táblázatban<sup>62</sup> összefoglalom a szituációkra adott lehetséges, a nyelv által megvalósított cselekvési útvonalakat, a szituáció által meghatározott lehetséges beszélői célokat (Szabó 2022).

Szituáció	A szituációra adott válaszok
1. szituáció Bemutatkozás a szemináriumon	a. bemutatkozás, alapinformációk, motiváció megosztása (pl. <i>Sziasztok! XY vagyok, Z-ről érkeztem. X ideje élek itt, és Y helyen dolgozom egyetem mellett. Azért választottam ezt a képzést, mert ebben és ebben szeretnék fejlődni.; XY vagyok, Szentesről jöttem és az angol nyelv iránti szeretetem miatt választottam ezt a szakot és egyetemet.</i> )

<sup>62</sup> A táblázatok nem tartalmazzák az összes választ (a 20 szituációra összesen 1440 válasz), a terjedelmi korlátok miatt csupán néhányat van lehetőségem bemutatni.



	<p>b. a bemutatkozás mellett az egyetem dicsérete is megjelenik, ami a választás mögötti motivációként funkcionálhat  <i>(Én Csongrádról jöttem, és azért választottam ezt az egyetemet, mert ezt a szakot itt lehetett a legközelebb felvenni, valamint hallottam az oktatás minőségéről is.; A nevem B.A., egy szentesi gimnáziumból jöttem és a szegedi egyetemen a tanár szakot választottam. Azért választottam ezt az egyetemet, mert nagyon jó híre van a környéken, és az általam kedvelt szak itt volt csak a megyében.; Sziasztok, xy vagyok, 18 éves. Érdekel az irodalom, a színház és a média világa. Azért választottam ezt az egyetemet, mert rendkívül szimpatikus volt és hazai viszonylatban is nagyon jó helyen áll.)</i></p>
<p>2. szituáció  Vizsgakérdések</p>	<p>a. a felkészültség állítása  <i>(pl. Nem csaltam. Megtanultam mindent és jelen voltam az órákon is. Tiszta a lelkiismeretem.; Felkészültem a vizsgára, a lelkiismeretem nem engedné, hogy csaljak.; Szó sincs róla, tanár úr! Egész héten a vizsgára készültem, okom se lett volna csalni.)</i></p> <p>b. a felkészültség állítása és a külső csoporttól való elhatárolódás  <i>(pl. Sokat tanultam, a többiekkel nem vagyok jóban nem tudom mit csináltak.; Én tisztességesen és lelkiismeretesen felkészültem a vizsgáimra, és jó érzés volt, hogy míg mások előre tudták a kérdéseket, én ezek ismerete nélkül is meg tudtam jól csinálni.; Pontosan nem tudom, mi történik a többi hallgató között, de én biztos, hogy nem csaltam, nagyon sokat készültem erre a vizsgára.; Nem. Nem csaltam. Tudom, hogy vannak, akik megkapták a vizsgakérdéseket, de én nem. Így fél füllel hallottam, hogy arról beszéltek, de nem tudom kik voltak.)</i></p> <p>c. a felkészültség állítása és egyéb lehetőségek felajánlása  <i>(Minden tisztelettel, de én nem csaltam a vizsgán. Ha kell, akár most is tudom bizonyítani, ha feltesz pár kérdést az anyaggal kapcsolatban.; Én tanárnő készültem az órára, ha szeretné le is tesztelheti a tudásom, ha kérdez valamit, szívesen válaszolok rá.; Én becsülettel felkészültem, ha gondolja, kérdezzen nyugodtan.; Én tudtam arról, hogy valakik megszerezték a vizsgakérdéseket, de én nem kaptam meg ezeket és nem is szerettem volna. Tisztességesen tanultam, mivel ezért vagyok az egyetemen.;Hallottam a csalásos akcióról, viszont én nem kaptam meg, mivel nem ápolok jó kapcsolatot azzal a csoporttal. Ha ők csaltak is, én tisztességesen felkészültem, kérem, engem ne vonjon össze velük.)</i></p> <p>d. felkészültség és korábbi sikeres eredmények állítása  <i>(Nem csaltam. Más tárgyakra is ugyanígy lelkiismeretesen készülök, ott is jó jegyeim vannak, tehát nem is értem a feltételezést.; Én tisztességesen készültem fel a vizsgára, a többiekről nem tudok nyilatkozni, de ha megfigyeli a múltbeli teljesítményeimet, egyértelmű lesz, hogy semmi</i></p>

	<p><i>okom nem volt csálni.)</i></p> <p>e. felkészültség állítása és az oktató kritizálása  <i>(Tisztességesen tanultam, ez lenne az elvárás mindenkivel szemben, nem? Történhet így, hogy sokan rendszeren tanulnak vizsgára, mert jó jegyet szeretnének.; Maga szerint mennyire demotiváló több hónap kemény tanulás után, ha azzal vádolják, hogy csalt? Becsületesen készültem fel.)</i></p>
3. szituáció Osztálytalálkozó	<p>a. eddigi eredmények/események ismertetése  <i>(Még tanulok, mert pályát módosítottam közben.; Az elmúlt öt évben számtalan tapasztalatot szereztem, amelyek formálták a személyiséget. ;Az elmúlt öt évet tanulással töltöttem, mert szeretném magamat fejleszteni.; Voltak nehézségek az életemben, de végre sínen vagyok. Öt év múlva megint térjünk vissza erre.; Éppen a tanulmányaimat folytatom az egyetemen. Együtt élek a párommal, de esküvő majd csak az egyetem után lesz.; Még tanulok, egyébként is fontosabbnak tartom a karrierépítést a házasságnál. És a színészetet nem kis idő kitanulni.)</i></p>
4. szituáció Konfliktus a szülőkkel	<p>a. magyarázkodás  <i>(Nem csak ez a vizsgám volt, és sok óráim is van, volt, hogy majdnem egész napokat az egyetemen töltöttem.; Nem vagytok az én helyzetemben, nem ismeritek azt. Higgyétek el, hogy tanultam, de nekem nagyon nehezen megy az a tárgy.)</i></p> <p>b. magyarázkodás és jövőbeli tervek/ígéreték  <i>(Tanultam a vizsgára, de sajnos most nem sikerült, legközelebb jobban megy majd.; Én készültem a vizsgára, mégsem sikerült. Legközelebb még keményebben fogok tanulni, és a következő alkalom biztos jól fog sikerülni. Ismertek, remélem, tudjátok, hogy mindig a legjobbat próbálom kihozni magamból.)</i></p> <p>c. felháborodás kifejezése  <i>(Inkább haza se jöttem volna! Örülötök kéne, hogy itt vagyok, nem pedig vádaskodni. Egyébként is tudhatnátok, hogy én komolyan veszem a vizsgákat és tanultam.)</i></p> <p>d. sértés  <i>(Köszönöm a bizalmat!; Csak egy hétre üljetek be helyettem az iskolapadba, vagy csak egyszer próbáljatok meg elmenni ebből a tárgyból vizsgázni.; Baromi jól esik, hogy ezt gondoljátok. Kösz szépen a támogatást.)</i></p>
5. szituáció Első kollégiumi este	<p>a. meghívás elfogadása  <i>(Elmegyek, de nem tudok sokáig maradni.; Persze, hogy megyek, max nem alszok. Nem ez lenne az első.; Rendben, csatlakozom hozzátok egy kis időre, de holnap nagyon korán kelek, ezért nem ígérem, hogy sokáig maradok.)</i></p>

	<p>b. meghívás visszautasítása (<i>Nem tudom, szerintem most kihagyom.; Hát srácok, én sajnós azt hiszem, hogy a mostani bulit ki kell hagynom.; Ne haragudjatok, dolgom van holnap, meg amúgy sem vagyok nagyon társasági ember.; Nem tudok elmenni a buliba, mert másnap kötelezettségeim vannak. Egy másik alkalommal elmegyek.</i>)</p> <p>c. egyértelmű válaszadás kikerülése (<i>Meglátom még.;Majd meglátom, hogy tudok-e menni.;Még nem döntöttem el, hogy elmegyek-e.; Még nem vagyok biztos benne, holnap korán kell keljek.</i>)</p> <p>d. egyértelmű válaszadás kikerülése és bókolás (<i>Aranyosak vagytok, hogy hívtok. Még majd kiderül.</i>)</p>
<p>6. szituáció Sikeres vizsga</p>	<p>a. az eredmény ismertetése (<i>Nekem totál ötös lett. Hát nekem jól sikerült, ötöst kaptam. Nagyon örülök neki!; Nekem ötös lett.; Kiváló lett a vizsgám.</i>)</p> <p>b. az eredmény ismertetése és magyarázása (<i>Ötöst kaptam. Nehéz volt és rengeteget tanultam rá, és ha szeretnétek, odaadom a jegyzeteimet.; Tényleg nagyon nehéz volt, de úgy néz ki, hogy jól fekszik az agyamban az anyag. Sikerült valahogy összekaparni a kiválót.; Én sem tudom, hogy csináltam, de kiváló lett. Valahogy megmaradt az anyag nagy része az órák alatt.</i>)</p> <p>c. az osztályzat részleges elhallgatása (<i>Hát igazából lehetett volna jobb is az eredményem, de nekem megfelel ez is.; Egész jól, elégedett vagyok.; Nekem viszonylag jól sikerült.; Valahogyan jól sikerült az a vizsga, én is meglepődtem rajta.</i>)</p> <p>d. az osztályzat részleges elhallgatása és magyarázkodás (<i>Nekem nagyon jól sikerült, de biztosan csak szerencsém volt. Például ott van az xy tárgy, amiből épphogy átmentem ti meg ötöst kaptatok.; Nekem jól sikerült, de csak a gimnáziumban szerzett előismereteim miatt. Mázlim volt.</i>)</p>
<p>7. szituáció Állásinterjú</p>	<p>a. hamis állítás (<i>Igen, emlékszem arra az eseményre.; Emlékszem a fellépésre</i>)</p> <p>b. hamis állítás és bók (<i>Hát persze, emlékszem arra a rendezvényre, micsoda nap is volt! Emlékszem, hogy mennyire élveztem a műsort.; Igen, emlékszem, nagyon különleges rendezvény volt.; Igen tudom, nagyon jó voltál!</i>)</p> <p>c. valós állítás és bók (<i>Sajnos nem emlékszem, valószínűleg nem voltam ott, de biztos nagyon</i></p>

	<p><i>ügyes volt.; Sajnos nem emlékszem rá, de biztosan nagyon ügyes voltál.)</i></p> <p>d. valós állítás, bók és bocsánatkérés <i>(Ne haragudjon, de tényleg nem emlékszem. A középiskolás emlékek már homályosak, de biztos jó volt a fellépés!)</i></p> <p>e. valós állítás <i>(Sajnos nem emlékszem. ; Bevallom őszintén, hogy ott voltam azon a rendezvényen, de már jó régen volt és alig emlékszem valamire.)</i></p>
8. szituáció Sikertelen vizsga	<p>a. beismerés a sikertelen vizsgáról <i>(Még nem sikerült, pedig már volt két próbám.; Még nem sikerült, de próbálkozok.; Már kétszer próbálkoztam, de nem sikerült.)</i></p> <p>b. beismerés a sikertelen vizsgáról és magyarázkodás <i>(Megpróbáltam már egyszer-kétszer nyelvvizsgázni, de nem voltam még felkészülve rá. Szintfelmérésnek viszont jó volt.; Próbálkoztam már, de még nem sikerült. Mindig csak kicsin múltott.)</i></p> <p>c. beismerés a sikertelen vizsgáról és jövőbeli tervek <i>(Sajnos nem sikerültek az eddigi próbálkozásaim, de kitartóan készülök a következőre.; Nem sikerült a vizsga. Jövőre újra próbálom.)</i></p> <p>d. egyértelmű válaszadás kikerülése <i>(Dolgozok rajta.; Nem viselem jól a vizsgahelyzetet.)</i></p> <p>e. elhallgatás és jövőbeli tervek <i>(Sajnos még nem éreztem magam olyan szinten, hogy megpróbáljam, de a közeljövőben rászánom az időt és a pénzt, hogy megpróbáljam.; Eddig még úgy éreztem, van elég időm, a megfelelő pillanatra vártam, de hamarosan megpróbálom.)</i></p>
9. szituáció Két esküvő	<p>a. visszautasítás és bocsánatkérés <i>(Ne haragudj, nagyon sajnálom, hogy nem lehetek ott a nagy napodon. Remélem jól fogtok szórakozni.)</i></p> <p>b. visszautasítás és magyarázkodás <i>(Figyelj, sajnós két helyre is hívtak, és nem akarlak megsérteni, de sajnós a másik helyre megyek. ;Sajnos két esküvőre is hivatalos vagyok, azonban az egyikén én vagyok a tanú/én szerveztem a vacsorát.)</i></p> <p>c. visszautasítás, bocsánatkérés és magyarázkodás <i>(Ne haragudj, nagyon nehéz választanom, de sajnós nem tudok elmenni mindkét esküvőre, viszont ő a legjobb barátom már sok-sok éve, ő is mindig mellettem volt és én se hagyhatom őt cserben élete legszebb napján.; Kérlek ne haragudj, de nem tudok ott lenni az esküvődön, mert ugyan aznap házasodik a legjobb barátom is. Gyerekkorunkban</i></p>

	<p><i>fogadalmat tettünk, hogy ott leszünk egymás esküvőjén.)</i></p> <p>d. visszautasítás, magyarázkodás és további lehetőség felajánlása  <i>(Sajnálom, de a sógoromnak is aznap lesz az esküvője. Elmegyek hozzád valamelyik nap és ünnepeink.; Sajnos nem tudok részt venni az esküvődön, de minden jót kívánok, és a közeljövőben mindenképpen összehozunk egy közös ünneplést.)</i></p>
10. szituáció Vita az órán	<p>a. egyet nem értés kifejezése  (pl. <i>Őszintén szólva nem igazán értek egyet.</i>)  – értékítélet, minősítés  <i>(Nem értek egyet a többiekkel. Nem értem, hogy gondolkodhatnak így, de tiszteletben tartom, amit gondolnak.; Nem értek egyet a többiekkel, szerintem hibás a nézőpontjuk.)</i>  – magyarázat, okok kifejtése  <i>(Nehéz a többség ellen felszólalni, de szerintem a legtöbben nagyon rosszul közelítik meg a kérdést. A mai Magyarországon nem elképzelhetetlen, hogy valaki hajléktalanná és kiszolgáltatottá váljon. Mi szerencsések vagyunk, de valaki nem rendelkezik ilyen szociális hálóval...; Egy hajléktalannak nagyon nehéz újra integrálódni a társadalomba és szerintem igenis segítenünk kell nekik. Nem tudhatjuk, hogy ki hogyan és miért került az utcára.)</i>  – érzelmekre való hatás  <i>(Szerintem empatikusabban kellene hozzáállni a témához. Értem én, alkoholisták, önhibájukból vannak ott... De biztos ez? Nem érezzük azt, amit ők, nem éltük át ugyanazokat a dolgokat. Az alkoholizmus is ugyanolyan borzalmas probléma nekik, mint hajléktalanságuk. Igen, arra költik a pénzt, mert sajnos függők. Sok rossz érthette őket életükben.)</i></p> <p>b. részleges elfogadás  <i>(Megértem, miért mondja ezt a többség, de én nem értek veled egyet. Gondolj csak bele...; Megmondom őszintén, nem értek egyet a többiek álláspontjával, ennek ellenére természetesen elfogadom azt. Azért nem értek egyet, mert...)</i></p> <p>c. a nézeteltérés elkerülése  <i>(Ne haragudjon, de ebbe a vitába nem szeretnék inkább belefolyjni; Tartózkodom.)</i></p>
11. szituáció Szomszéd–Tanár	<p>a. magázó köszönés  <i>(Jó napot! ; Jó napot kívánok!)</i></p> <p>b. magázó köszönés és bocsánatkérés  <i>(Jó napot kívánok, elnézést a késésért.; Jó napot, sajnálom, hogy késtem.; Jó napot kívánok! Bocsánatot kérek a késésért!)</i></p> <p>c. bocsánatkérés köszönés nélkül</p>

	<p>(Elnézést, hogy késtem.; Elnézést a késésért.)</p> <p>d. tegező köszönés és bocsánatkérés (Hello! Bocs, hogy késtem.; ÓÓ szia XY! Bocsi, hogy késtem.; Szia, bocsi, hogy késtem.)</p> <p>e. bocsánatkérés és magyarázat (Bocsánat a késésért, késett a villamos.; Elnézést a késésért, kicsit elszámoltam magam.; Elnézést a késésért, nem találtam a termet.)</p>
12. szituáció Kisvárosból egyetemre	<p>a. magyarázat (Az egyetem megváltoztatta az életemet.; A hely ezt hozta ki belőlem, de én nem változtam, csak alkalmam nyílt másképp viselkedni.; Még mindig bennem él. Az emberek nem ilyenek vagy olyanok, hanem sokfélék egyszerre. Olyanok, mint a folyó. Egy részen széles, máshol szűk, sekély itt, ott mély. A közösség itt mást hozott ki belőlem. Jó egy kicsit felszabadultnak lenni.)</p> <p>b. humoros, szellemes válaszadás (Változnak az idők.; Egyetem happened.; Őt exkluzívan arra a településre tartogatom.)</p> <p>c. beleegyező válasz (Hát megváltoztam. Igen.; Megváltoztam.)</p>
13. szituáció Kávézói beszélgetés	<p>a. egyet nem értés kifejezése – értékítélet, minősítés (Szerintem nem egy normális munka és érdekesnek találom, hogy ebből is meg lehet élni.; Szerintem, még ha pénzt is lehet vele keresni, a közösségi oldalak destruktívak.) – magyarázat, okok kifejtése (Egy emberi kapcsolatot nem lehet a világhálón keresztül ápolni. Létezik fontossági sorrend. Előbb az anyagi világ utána a virtuális. A követőket vissza lehet szerezni, de a barátokat és az ő bizalmukat nem.)</p> <p>b. részleges elfogadás (Figyelj, nem mondom, hogy csak negatív hatása van. De azért nem szabad figyelmen kívül hagyni.; Nem hiszem, hogy minden esetben hasznos, de téged is megértelek.)</p> <p>c. nézeteltérés elkerülése (Mégsincs semmi pozitív hatásuk. Munka az munka. Hajrá!; Nem érthet mindenki egyet mindenben.; Kinek a pap, kinek a papné. Még jó hogy nem vagyunk egyformák.)</p>
14. szituáció Részvétnyilvánítás	<p>a. részvétnyilvánítás (Részvétem; Őszinte részvétem.)</p> <p>b. részvétnyilvánítás és jövőbeli felajánlás (Szia. Őszinte részvétem. Ha szeretnéd, odaadom a jegyzeteimet és segítek)</p>

	<p><i>behozni a lemaradást.; Részvétem anyukád miatt. Ha bármiben tudok segíteni, vagy valakivel beszélgetni szeretnél, szólj, kérlek.)</i></p> <p>c. részvétnyilvánítás és saját felelősség kiemelése <i>(Figyelj, ne haragudj, amiért nem támogattalak az elmúlt hetekben. Tudom, hogy szükséged lett volna rám, de nem tudtam, hogy kellene kezelnem a helyzetet.)</i></p> <p>d. részvétnyilvánítás, jövőbeli felajánlás, saját felelősség kiemelése <i>(Nagyon sajnálom, hogy eddig nem voltam képes mondani, de nem tudtam, hogy. Szóval őszinte részvétem, és bármiben, ha segítség kell, kereshetsz engem.; Hogy vagy, barátom? Nagyon sajnálom, hogy eddig nem beszéltünk, őszintén sajnálom, ami történt, és mindenben melletted állok, ha támogatásra van szükséged.)</i></p> <p>e. érdeklődés és jövőbeli felajánlás <i>(Szia. Hallottam mi történt. Jobban vagy már? Szólj, ha bármiben tudok segíteni.; Hogy érzed magad? Van esetleg valami, amiben tudok segíteni? Szólj, ha beszélgetni akarsz.)</i></p> <p>f. saját felelősség kiemelése <i>(Sajnálom, hogy nem tudtam támaszt nyújtani, nagyon lesújtott az eset. Tudod, hogy milyen közel állok anyukámhoz.)</i></p> <p>g. érdeklődés, jövőbeli felajánlás és saját felelősség kiemelése <i>(Gyere fel hozzám, és beszélj ki magad. Sajnálom, hogy eddig nem voltam melletted, de tudod, hogy nem tudom az ilyesmit kezelni. De ha gondolod, csinállok neked kávé, és kiönthetném a lelked neked.)</i></p>
<p>15. szituáció Vegánok</p>	<p>a. értékítélet, minősítés <i>(Idióta, aki vegán, én nem tudnék úgy élni, persze ez a saját döntésed, ahány ember annyi szokás.; A vegánság korántsem egészséges. Az ember mindenevő faj, a húsban 4 olyan esszenciális fehérje van, amit nem lehet pótolni. Hiánybetegségeitek lesznek, tény hogy a környezet leghatékonyabb védelme az, ha kipusztul az emberi faj, de én nem fogok erre játszani.)</i></p> <p>b. érdeklődés kifejezése <i>(Annyira nem ismerem ezt az életmódot, de nagyon érdekel. Kérlek, meséljete róla!; Sajnos még nem gondoltam arra, hogy én is elkezdjem, de nagyon szívesen meghallgatom a tanácsaitokat.)</i></p> <p>c. saját álláspont kifejezése és bók a partner felé <i>(Tiszteletre méltó, hogy tudtok így élni, nekem nem menne, de a környezetvédelemre próbálok figyelni.; Én nem tudnék lemondani a</i></p>

	<p><i>húsról, már túlságosan hozzászoktam. Viszont minden elismerésem azok felé, akik áttértek a vegán életmódra. Sok akaraterő kellett hozzá.)</i></p> <p>d. nézeteltérés elkerülése, semlegesség megtartása (<i>Sajnos nem tudok több figyelmet fordítani a környezetvédelemre és a húst nem szeretném kiiktatni az étrendemből.; Mindkét étrendnek megvan a maga előnye és hátránya.</i>)</p> <p>e. humor, szellemesség kifejezése (<i>Úgy ennék most egy jó gulyáslevest!</i>)</p>
<p>16. szituáció Sikeres szóbeli vizsga – hiba a Neptunon</p>	<p>a. a hiba okozójának homályosítása (<i>Azt hiszem rossz jegy került fel a Neptunba.; Elnézést a zavarásért, tegnap észrevettem, hogy a Neptunban más osztályzat szerepel, mint amelyet helyben kaptam a vizsgán.</i>)</p> <p>b. a hiba okozójának homályosítása és kérés (<i>Elnézést kérek a zavarásért. Úgy láttam, Neptunban 4-es került beírásra, de a dolgozatom 5-ös volt. Utána tud nézni, kérem?; Jó napot kívánok. A tegnapi vizsga jegye sajnos rosszul került be a Neptunba, rá tudna nézni? Köszönöm.; Jó napot! Láttam a Neptunba beírt jegyet, és ez nem egyezik a tegnapi kapottal. Legyen szíves kijavítani.</i>)</p> <p>c. a saját tévedés lehetősége és kérés (<i>Bocsánatot kérek, hogy zavarok, és lehet, hogy én tévedek, de ma megnéztem a Neptunban a vizsgára kapott jegyemet, és azt vettem észre, hogy eggyel rosszabb, mint amit a vizsgán kaptam. De mondom, lehet én emlékszem rosszul.; Elnézést, de a Neptunba rosszabb jegyet írt be. Megnézné, hogy ez valami hiba vagy én tévedek?)</i></p> <p>d. a hiba okozójának megjelölése és kérés (<i>Elnézést, rosszul tetszett beírni a jegyem. Kijavítaná, kérem?; Ne haragudjon, de tegnap láttam, hogy felrakta a jegyet a Neptunba, viszont eggyel rosszabbat adott nekem. Kijavítaná, legyen szíves?)</i></p>
<p>17. szituáció Egykori tanárral való találkozás</p>	<p>a. a partnerről való érdeklődés és az egyetemi élet jellemzése (<i>Örülök, hogy látom! Jelenleg minden jól megy az egyetemen, a hétköznapiakat baráti társaságban töltöm, de a vizsgaidőszakban keményen kell tanulni. Ön még ott dolgozik?; Minden rendben, eddig nagyon élvezem. Tanárnővel mi újság?; Elvagyok. Tanulok, mint a gép. Az egyetem nem teljesen olyan, mint amilyennek elképzeltem, de ez van. Amúgy minden rendben ezer a dolog, úgyhogy sosem unatkozok. Önnel mi a helyzet?)</i></p> <p>b. a múlt és a jelen összevetése (<i>Nagyon jó látni Tanárnőt! Én élvezem az egyetemi életet, sajnos sokkal nehezebb, mint ahogy azt gondoltam. Nagyon sokszor visszavágok a</i></p>



	<p><i>középsuliba, nagyon hiányoznak Tanárnőék!; Elvagyok, folytatódik a monotonitás)</i></p> <p>c. humor, szellemesség kifejezése (<i>Jó napot, végzem a tanulmányaimat, vagy a tanulmányaim végeznek velem, ezt még sajnós nem tudtam eldönteni.</i>)</p>
18. szituáció Jegyzet elkérése	<p>a. kérés kifejezése (<i>Helló, lehet egy kérdésem? Át tudnád küldeni az órai jegyzeteidet?; Meg tudnád adni a jegyzeteidet a vizsga miatt, ha megkérhetlek?</i>)</p> <p>b. kérés kifejezése és magyarázkodás (<i>Szia, azt szeretném kérdezni, hogy ki tudnál-e segíteni néhány oldalnyi jegyzettel? Nem tudtam járni az órára, mert más órám is volt ekkor.; Szia! Szeretnék egy szívességet kérni tőled. Erre az órára nem tudtam bejárni, mert ütközött egy másik órámmal, ami szeminárium, szóval, ha elkérhetném a jegyzeteidet, azt nagyon megköszönném.</i>)</p> <p>c. kérés kifejezése, magyarázkodás és a partner dicsérete (bók) (<i>Szia, te vagy az egyetlen, aki megmentheti az életemet. Óraütközés miatt nem tudtam bejárni, esetleg el tudod küldeni a jegyzeteidet?; Szia, nem tudtam bejárni órára és tőled szeretném elkérni a jegyzeteket. Megbízhatónak tűnsz! Megmentenél engem!</i>)</p> <p>d. kérés kifejezése és jövőbeli felajánlás (<i>Szia, ne haragudj. Elkérhetem a jegyzeteidet? Meghívlak egy sütitre.</i>)</p> <p>e. kérés kifejezése, magyarázkodás és jövőbeli felajánlás (<i>Szia! Óraütközés miatt nem jártam órára viszont elkérném a jegyzeted, ha nem gond. Honorálnám természetesen valahogy. Kávét? Sör? Megbeszélhető?; Szia, tudom, hogy nem igazán beszéltünk még, de olyan kérdésem lenne, hogy az XY órávázlataidat meg tudnád-e osztani velem, mivel nem tudok járni az órára. Vendégem vagy egy vacsorára.; Hali! Figyu az van, hogy ütközésem volt. El szeretném kérni a jegyzeteket, ha neked nem gond. Meghívjalak egy sörre cserébe?</i>)</p>
19. szituáció Hiba a tanulmányi osztályon	<p>a. hiba okozójának homályosítása (<i>Elnézést, de rossz adatok lettek beírva a rendszerbe.; Szia! Valószínűleg valami hiba történt.; Azt hiszem valami hiba történt. Olyan befizetésről kaptam értesítést, amiről úgy gondolom, hogy nem kellett volna.</i>)</p> <p>b. a hiba okozójának homályosítása és kérés kifejezése (<i>Valószínűleg rossz címre küldték a befizetést, nekem nem kellene fizetnem. Lehetséges, hogy valami adat rosszul lett rögzítve. Utánezne, kérem?; Jó napot. Olyan problémával fordulnék Önökhöz, hogy valamilyen adatkezelési hiba miatt pénzügyi befizetést róttak ki rám. Tudna ebben segíteni?</i>)</p>

	<p>c. a hiba okozójának megnevezése és kérés (<i>Elnézést, de hibásan vette fel az adataimat, ezért most be kell fizetnem X összeget. Lenne szíves orvosolni a hibát?</i>)</p> <p>d. kérés kifejezése (<i>Kérem, korrigálják a hibát.; Kérem, javítsa ki a rosszul rögzített hibát!</i>)</p>
<p>20. szituáció Elfelejtett referátum</p>	<p>a. a saját hiba beismerése és jövőbeli felajánlás (<i>Tisztelt Tanár úr/Tanárnő, azt szeretném mondani, hogy teljesen megfélekedtem a referátum beosztásom időpontjáról. Kérem, adjon haladékat, hogy következő órára elkészítsem.; Nagyon sajnálom Tanárnő/Tanár úr, de teljesen elfelejtettem, hogy ma én referálok. Hogyan tehetem jóvá? Előadhatok más időpontban?</i>)</p> <p>b. a saját hiba beismerése, magyarázkodás és jövőbeli felajánlás (<i>Elnézést, de teljesen kiment a fejemből. Rengeteg beadandót kellett írnom és sok ZH is volt és teljesen elfelejtettem. Kérhetek haladékat? ; Egyszerűen elfelejtettem, nem írtam be a naptáramba! Első évesként annyi új dologgal szembesültem, hogy ez teljesen kiment a fejemből! Esetleg a következő órára hozhatom vagy egy teljesen más alkalomra? Mindenképpen szeretném helyrehozni a hibámat.</i>)</p> <p>c. a saját hiba beismerése (<i>Elnézését kérem, teljesen elfelejtettem ezt az egészet.; Elnézést, nem készültem az órára, hogy előadást tartsak.</i>)</p> <p>d. a saját hiba elhallgatása, hamis állítás (<i>Elnézést kérek, sajnós otthon hagytam a pendrive-ot, amire rátöltöttem a referátumot, így nem tudom előadni.; Elnézést, de nem tudok előadást tartani, mert eltörött a laptomom.; Elnézést, de a referátumot otthon hagytam.</i>)</p> <p>e. humor, szellemesség kifejezése (<i>Megette a kutya a jegyzeteim, sajnálom. Kérem, ne haragudjon a kutyámra.</i>)</p>

16. táblázat A DCT-re adott válaszokban megjelenő cselekvési útvonalak

A fenti táblázat alapján is látható, hogy a szituációk rendkívül eltérőek és az azokra adott válaszok, cselekvési „útvonalak” szintén változatosak, viszont általuk betekintést nyerhetünk a beszélők motivációiba és benyomáskeltési módszereibe. A válaszok alapján szembetűnő, hogy az adatközlők az általuk már feltehetően tapasztalt/ismerős, vagy szokványos szituációkban bizonyos

bevett forgatókönyveket alkalmaznak (vö. Brown–Levinson 1978, 1987; Goffman 1959). Idesorolhatók az 1. szituációra adott válaszok, melyekben a bemutatkozás során az általános információkat osztották meg (pl. név, lakóhely, szak). A beszédaktusok alkalmazása is több esetben sikeresnek minősült, ezt a kommunikatív kompetencia biztosítja (Hymes 1972), a nyelvi elemek és az azokhoz tartozó kommunikációs konvenciók egymáshoz társítása lehetővé teszi a társalgási együttműködést (Gumperz 1982: 209). Ezek a nyelvi elemek, konvencionalizálódott formulák, mint például a bocsánatkérés, a kérés (vö. Szili 2002, 2003) a DCT eredményeiben is megjelentek (pl. 9. 14. 18. szituációk). A DCT-ben az egyet nem értés mintái (pl. 2., 4., 10., 13. szituációk) pedig hasonlóságot mutatnak Bándli (2013) eredményeivel, aki a kutatásában a direktségi sorrend alapján az értékítélet/minősítés, magyarázat/okok felsorolása, alternatíva felvetése, kételkedés/elbizonytalanítás és a részleges elfogadás stratégiákat rendelte az egyet nem értés jelenségéhez.

Az 1. szituációban amellet, hogy az adatközlők bemutatkoztak, több esetben is teljesítették azt a feladatot, miszerint ismertették a továbbtanulási választásuk mögött rejlő motivációkat. E motivációk (*hazai viszonylatban is nagyon jó helyen áll*) pozitív állítások az egyetemről, melyek bóként is funkcionálhatnak az intézménnyel kapcsolatban, egyúttal azt implikálva, hogy a hallgatók megfelelő tudással lesznek felvértezve – köztük az adatközlő is. Az 1. szituációhoz hasonló a 3., melyben a beszélő az eddigi tevékenységeit, eseményeit ismerteti, a hasonlóság pedig az asszertív eljárás alapul. Noha a DCT-vel nyert adatok nem alkalmasak a dinamikus társalgás leírására, a kapcsolati munka szerint a beszélők az együttműködés és a harmónia fenntartására törekednek, viszont megítélni, hogy a megnyilatkozás jelöletlen vagy pozitívan jelölt, tulajdonképpen lehetetlen, mivel a nyelvi viselkedésük helyénvalónak, odaillőnek minősül (Locher–Watts 2005). Továbbá a bemutatkozás interakciós rítusnak tekinthető, mivel ismétlődő, konvencionális gyakorlat (Kádár 2013).

A 2. szituáció fokozottan arculatfenyegető egy kifejezetten aszimmetrikus szituációban. A szituáció szereplőjének az oktatója „negatív cselekedeteket tulajdonít” a beszélőnek. A kapcsolatkezelési modell alapján a minőségi arculatot éri fenyegetés (vö. Spencer-Oatey 2000), ezért a beszélő szükségszerűen védekezni próbál az őt ért vádakkal szemben. Nemesi (2011) taxonómiája alapján az én fölényének és védelmének biztosítása taktikájához sorolható. A felkészültség állítása egyúttal az oktatóval szembeni egyet nem értés kifejezését szolgálja, magyarázattal és az okok feltárásával (vö. Bándli 2013) múltbeli tevékenységükre reflektálnak.

Ezeket az állításokat kiegészíti az, hogy egyes válaszokban megjelenik a külső csoporttól való elhatárolódás, vagy egyéb lehetőségek felajánlása a bizonyítás érdekében. Noha szintén feltűnik, hogy korábbi eredményeikre (múltbeli tevékenységekre) utalnak, ezekben a válaszokban megfigyelhető, hogy az adatközlő az előzőleg létrehozott benyomásaira appellál. Előfordul, hogy értékítélettel, minősítéssel illetik az oktatót. A nyelvi elemek közül megtalálhatók érzelmi–minősítő szavak (*tisztességesen; lelkiismeretesen; becsületesen; demotiváló* stb.); nyomatékosító elemek (*biztos*), fokozás stb. E szituáció elsősorban az énvédő mechanizmusokat váltotta ki, ezért a válaszokat a defenzív eljárás irányítja.

A 4. szituáció szintén arculatfenyegető, mivel a szülők „kérdőre vonják” az adatközlőt, viszont itt már kevésbé aszimmetrikus viszonyt feltételezhetünk és a szociális távolság is kisebb. Az adatközlők a válaszaikban négyféleképpen jártak el. Egyfelől magyarázkodtak, azaz feltárták a sikertelen vizsga okait, melyet kiegészítettek a jövőbeli tervekkel, ezek pedig akár ígéretként funkcionálhatnak, mint hasonló tettektől való (bukás) tartozkodásként (vö. Nemesi 2011; Suszczyńska 2003, 2010). Ugyanakkor egyes válaszokban defenzív eljárás is aktiválódott, mivel a felháborodás kifejezése mellett sértő, akár gúnyos válaszok is születtek implikátúra (*Kösz szépen a támogatást. 'A szülők viselkedése nem támogatás, hanem annak az ellenkezője'*) által. Ezek az eljárások feltehetőleg abból erednek, hogy ez a szituáció is fenyegette a beszélő minőségi arculatát (vö. Spencer-Oatey 2000). A gúnyos válaszok a kapcsolati munka szerint a jelölt, udvariatlan viselkedéshez sorolhatók (Locher–Watts 2005). Továbbá a culpeperi keret (2005) szerint feltételezhető a szándékos arculatfenyegető kommunikáció, míg a kasper (1990) udvariatlanság-definíció alapján a beszélők motivált udvariatlanságot vittek véghez.

Az 5. és a 9. szituációt együtt vizsgálom, mivel mindkettőben az adatközlőnek egy olyan beszédhelyzetbe kellett beleképzelnie magát, melyben ő vitt véghez egy arculatfenyegető aktust, a visszautasítást. Chen, Ye és Zhang (1995: 121) szerint a visszautasítással a beszélő a partnere által ajánlott vagy kínált cselekvésével nem értünk egyet. A beszélők válaszlehetőségeinek tárháza széles, változatos, a kellemetlenségéből fakadóan pedig további eszközökkel az enyhítésére törekszünk (Maróti 2013: 53). Ugyanakkor az 5. és 9. szituációban eltérőek a belső kontextuális tényezők, miszerint az előbbiben a beszélő és a hallgató kevésbé ismerik egymást, valamint a kérés mértéke csekély, hiszen egy kollégiumi bulit bármikor meg lehet ismételni. Ezzel szemben a 9. szituációban a szociális távolság kicsi, illetve a kérés (meghívás) nagyobb súlyt ró a beszélőre. Emiatt az 5. szituációban a meghívás elfogadása mellett a meghívás egyértelmű visszautasítása is

kevésbé arculatfenyegető – noha a magyarázkodás is enyhítő funkcióval bír –, viszont előfordul az egyértelmű, explicit elfogadás/elutasítás elkerülése is az arculatfenyegetés csökkentése érdekében, másfelől a későbbi döntés felelősségét is enyhíti. Míg a 9. szituációban a visszautasítás mellett a magyarázkodás, az indoklás, az okok felsorakoztatása, a bocsánatkérés, illetve jövőbeli tervek felajánlása egyaránt megjelenik. A klasszikus arculatközpontú modellben e tevékenységek a negatív udvariasságnak felelnek, mivel a beszélő negatív arculata érvénysül, illetve a negatív udvariassághoz rendelt stratégiákhoz (*Kommunikáld a vágyad a hallgatónak arról, hogy nem akarsz összeütközést!*) sorolhatók (Brown–Levinson 1978, 1987). Ezek a kompenzációs stratégiák a harmonikus kapcsolat fenntartására, vagy visszaszerzésére szolgálnak (vö. Locher–Watts 2005; Spencer-Oatey 2000). A visszautasítás során a sajnálatukat (*sajnos*) is kifejezik a beszélők, illetve érzelmileg azonosulnak a partnerükkel.

A 6. szituációra adott válaszokat négy csoportra lehet osztani. Az első csoportba az eredmény ismertetése tartozik, miszerint a beszélő expliciten közli az osztályzatát a társaival. Ugyanakkor előfordul, hogy noha a beszélők ismertetik az eredményüket, de magyarázatot is adnak, például a befektetett energiára utalnak. Annak érdekében, hogy a társaikat megkíméljék kellemetlen érzésektől, vagy éppenséggel a csoporthoz való tartozás fenntartásáért, a beszélők nem ismertetik explicit módon az eredményüket, hanem részlegesen elhallgatják, enyhítik a sikeres vizsga jelentőségét (*viszonylag jól sikerült*). A részleges elhallgatással megjelenik a magyarázkodás, gyakran a szerencsére (*csak szerencsém volt; mázlim volt*) hivatkozva. Ezek a cselekedetek a szerénység kívánalmainak kielégítésére szolgálnak (vö. Brown–Levinson 1978, 1987; Leech 1983), illetve a csoporthoz való tartozás fenntartására/megerősítésére.

A 7. szituációban a szociális távolság és a hatalmi viszonyok nem kiegyensúlyozottak, a beszélő erősen motivált az állás megszerzésére, ezért előfordul, hogy hamis állítással igyekszik pozitív benyomást kelteni a hallgatónak. A leechi (1983) megközelítés szerint a jóváhagyás-maximával („maximalizáld a partner dicséretét”) élnek a beszélők, míg Brown és Levinson (1978, 1987) keretében a beszélők az „orvoslás közelítő udvariassággal” stratégia alstratégiáit valósítják meg, miszerint túloznak és egy közös platform, tudás jelenlétét sugallják a hallgatónak. Ugyanakkor a hamis állítást ki is egészítik bókkal, tulajdonképpen hízalgést visznek véghez. Noha a válaszokban megjelenik a hazugság, a beszélők mégis gyakran beismerik, hogy nem emlékeznek. Mivel ezt akár arculatfenyegető aktusként is kezelhetik, ezért kompenzációs eszközöket alkalmaznak, például bókkal, bocsánatkéréssel egészítik ki a valós állításukat, emellett a

sajnálataikat (*sajnos*) is kifejezik. Továbbá a meggyőző erővel bíró *bevall* ige alkalmazásával nyomatékositják azon szándékukat, hogy nem akarják félrevezetni a hallgatót. A 7. szituációra adott válaszok változatosságát magyarázza azon igyekezet, hogy a beszélő törekszik egy harmonikus kapcsolat megteremtésére (vö. Spencer-Oatey 2000), emellett figyelembe veszi a hallgató lehetséges interpretációját, az interakciós szerepeket és a hatalmi viszonyokat, így a beszélő a számára legalkalmasabbnak, leghatékonyabbnak ítélt lehetőséget fogja alkalmazni.

A 8. szituációban a „képzelt” partner noha nem arculatfenyegető aktusnak szánja a kérdését, a beszélőnek a saját arculata veszélybe kerül, ezért többféleképpen is manőverezhet. Ez a szituáció 6. szituáció ellentettje. Egyrészt beismerheti a sikertelen vizsgát, a sikertelenséget pedig magyarázhatja is – akár enyhítő kifejezéssel –, vagy jövőbeli cselekedetekre (itt újrapróbálkozás) utalást tehet. Viszont előfordul, hogy elhallgatja az információt, inkább kikerüli az egyértelmű válaszadást, melyet szintén kiegészíthet a jövőbeli cselekedetekre való utalással. Tehát a beszélő arra is törekedhet, hogy az adott helyzetben kevésbé vágyott kép kialakítását elkerülje, óvja minőségi arculatát és a méltányossági jogait (vö. Spencer-Oatey 2000). Erre alkalmas taktikának tekinthető az egyén hibájának, hiányosságának elhallgatása vagy minimalizálása.

A 10. és a 13. szituációkat együtt veszem górcső alá, mivel mindkettő esetében a beszélőnek egy adott jelenségről kellett a véleményét kifejeznie. A 10. szituáció egy társadalmi problémára fókuszál, a szociális távolság közepes mértékű, részben az aszimmetrikus hatalmi viszony is jelen van. Míg a 13. szituációban a fiatalokat érintő jelenség jelenik meg, a szociális távolság kicsi és a hatalmi viszonyok kiegyensúlyozottak. A 10.-ben az egyet nem értés kifejezése az értékítélet, minősítés, illetve a magyarázat, okok kifejtése által, ugyanakkor kiemeltém még az érzelmekre való hatást, noha az egyet nem értését fejezi ki a beszélő, a retorikai eszköztárral érzelmi azonosulásra sarkallja a hallgatóit. Ebben a szituációban is megjelenik a részleges elfogadás, ami kevésbé direkt stratégia (vö. Bándli 2013), továbbá a nézeteltérés, az egyet nem értés elkerülése is, a beszélő a csoport normáival, elveivel nem szándékozik szembeszegülni. A 13.-ban szintén megjelenik az egyet nem értés kifejezése, elsősorban értékítélet, minősítés és magyarázat, okok kifejtése által, egyúttal jelen van a részleges elfogadás is. Ugyanakkor az enyhítés érdekében különböző formulákat (*szerintem; figyelj, nem mondom*) alkalmaznak. Itt is megjelenik a nézeteltérés elkerülése, ezekre pedig állandósult, ráhagyó fordulatokat is használnak. A leechi (1983) interperszonális retorika szerint az enyhítéssel, a részleges elfogadással stb. az egyetértés maximáját követik az adatközlők, továbbá a szituációt kellemetlennek, a kapcsolatot

fenyegetettnek is érzékelhetik, ezért minimalizálni próbálják az esetleges konfliktust (vö. Spencer-Oatey 2000).

A 11. szituációban egy olyan beszédhelyzet megteremtésére törekedtem, mely zavart okoz az adatközlő számára, mivel egy közeli ismerősről kiderül, hogy oktató is. A válaszok jelentős részében a magázó köszönés, illetve a magázó köszönéssel a bocsánatkérés jelenik meg. Ugyanakkor előfordul, hogy a köszönés elmarad és csupán a bocsánatkérés fejeződik ki. Ezek a tevékenységek jelöletlen (körültekintő, odaillő) viselkedésnek tekinthetők a kapcsolati munka alapján (Locher–Watts 2005), ugyanakkor jelenthetik azt, hogy a beszélő az oktató társadalmi identitásarculatát figyelembe véve nem hozza nyilvánosságra a köztük fennálló viszonyt. A bocsánatkérés a késésre vonatkozóan egy állandósult, konvencionalizálódott formula, melyet az ilyen jellegű szituációk (forgatókönyvek) (vö. Goffman 1959) vagy interakciós rítusok (vö. Kádár 2013) elvárnak. A tegező köszönés, noha csekély számban, de előfordult, így a további hallgatók számára is nyilvánvalóvá vált a beszélő és az oktató között fennálló kis szociális távolság. A magyarázkodással pedig önmentegető stratégia valósul meg (vö. Szili 2003). A válaszok alapján láthatóvá vált, hogy a beszélők törekednek a társadalmi normák betartására az intézményi keretekben.

A 12. szituáció arra a lehetőségre összpontosít, hogy az egyén eltérő képpel/arculattal rendelkezik az otthoni és a távoli, egyetemi környezetben, így egyszerre jelennek meg a beszélő identitásarculatai (városi egyetemi polgár – kisvárosi fiatal) (vö. Spencer-Oatey 2000). Ezért abban az esetben, melyben a két kép egymással ütközik – egy otthoni ismerőssel való találkozás – a beszélőnek rendelkeznie kell alternatív megoldásokkal. A válaszokban megjelenik a magyarázkodás, az okok feltárása, sőt, a személyiség változásának illusztrálása alkalmas metafora is. Emellett a humoros, szellemes válaszok is megfigyelhetők, köztük közhelyszerű kifejezés (*Változnak az idők*) is, illetve angol nyelvű szó magyar mondatban való alkalmazása (*happened*). Sőt, felfedezhető a reflektálás arra a jelenségre, miszerint az arculat/énkép váltakozik különböző környezetben/szituációkban. Egyúttal előfordulnak ráhagyó, megerősítő fordulatok is a véleménykülönbség minimalizálására is (vö. Leech 1983).

A 14. szituációban az adatközlők az adott beszédhelyzethez rendelhető konvencionalizálódott formulát alkalmazták, azaz részvétet nyilvánítottak vagy a sajnálatukat fejezték ki. A részvétnyilvánítás interakciós rítusnak minősíthető, hiányos vagy nem megfelelő kivitelezése pedig negatív értékeléssel járhat (Kádár 2013). Mindemellett több válaszban

megjelent a jövőbeli felajánlás, mellyel segítő szándékuk kifejezése mellett a múltbeli cselekedetük kompenzációjára is törekedhetnek, illetve saját felelősségüket is kiemelték, amely a jóvátevés egyik stratégiája (vö. Nemesi 2011; Suszczyńska 2003, 2010). Továbbá érdeklődésük érzékeltetése az előzőekhez hasonlóan az érzelmi azonosulásra is szolgál.

A 15.-ben a beszélők közötti szociális távolság kicsi és a hatalmi viszonyok is kiegyensúlyozottak, ebből fakadóan pedig az adatközlők különböző módokat választottak a vegán életmódról alkotott véleményük megosztására. A válaszok között megjelent az értékítélet, minősítés (egyet nem értés) kifejezése, egyrészt a vegánsághoz fűződő attitűdök (*idióta, aki vegán*), melyben sértő absztrakt leírás szerepel, másrészt a tudományos tényekkel való érvelés és egyúttal minősítés is helyet kaptak. Ugyanakkor az adatközlők az érdeklődés kifejezésének és a társalgás fenntartásának érdekében felkérlik a hallgatójukat az életmód ismertetésére. A saját álláspontjuk megosztásával, ami szintén értékítélettel társul, az adatközlők jellemzik saját magukat abból a szempontból, hogy mi gátolja őket az életmódváltástól, viszont bókkal illetik a partnerüket pozitív konnotációjú kifejezésekkel (*tiszteletreméltó; sok akaratereő kellhetett hozzá*). Amennyiben eltérő véleményen is vannak az adatközlők, elkerülik a nézeteltérést, a semlegesség megtartására is törekedhetnek (vö. Locher–Watts 2005; Spencer–Oatey 2000), hiszen sem előnyük, sem hátrányuk nem származik a téma részletezéséből, viszont a társalgás harmóniájának fenntarthatják, akárcsak a válaszok közt található humoros, szellemes megjegyzések. E tevékenységek pedig a Brown–Levinson-féle (1978, 1987) elveket, vagy a leechi (1983) egyetértés-maximát is kielégíthetik.

A 16. és a 19. szituációkat szintén együtt vizsgálom meg, mivel mindkét szituációban a beszélőt kár éri, a beszélőnek okozott vétség súlyos (érdemjegy helytelen rögzítése, fizetési felszólítás), a saját érdekeinek védelmében pedig akár arculatfenyegető aktus végrehajtására is kényszerülhet. Mindkét esetben nagy a szociális távolság, viszont a 19.-ben enyhén kiegyensúlyozottabbak a hatalmi viszonyok, míg a 16.-ban a hallgató előnyére a hatalmi távolság aszimmetrikus. A hiba okozójának homályosításával a beszélő elhallgatja vagy enyhíti a partner hiányosságait, mely az udvariassági alapelvekkkel áll szoros kapcsolatban, mivel az arculatvédelemre utal, illetve jelentős mértékben védi az egyén saját arculatát. Továbbá a beszélő minimalizálja a nézeteltérést (vö. Leech 1983; Spencer–Oatey 2000), ugyanakkor a saját tévedésének lehetőségét is magában hordozza, így a saját benyomásának későbbi megóvására is szolgál. Természetesen a kár jelenlétéből és annak orvoslására való törekvésekből fakadóan a kérés aktusa központi szereppel bír, melyet gyakran megelőz a bocsánatkérés mint konvencionalizálódott formula. Az utóbbi nem



minden esetben bocsánatkérésként, hanem tulajdonképpen figyelemfelhívó, kapcsolatfelvételt szolgáló elemekként is működik (vö. Domonkosi 2002). Egyes válaszokban viszont az adatközlők megjelölik a hiba okozóját és explicit kéréssel fordulnak a hallgatójukhoz.

A 17. szituációban a beszélő és a hallgató közelről ismerik egymást, viszont a hatalmi viszonyok kevésbé kiegyensúlyozottak. A képzelt beszédhelyzetben a volt tanár érdeklődik az adatközlő hogylétéről, az egyetemi tanulmányairól, ennek megfelelően az adatközlő jellemzi az egyetemi életet, vagy a múltbeli iskolájával (közös háttértudást feltételez) veti össze a jelenlegit. Emellett a társalgás folyamatosságának fenntartása érdekében és az udvariassági elveket betartva a beszélő érdeklődik a volt tanáráról (vö. Leech 1983), illetve a kontextusnak és a kulturális konvencióknak megfelelő nyelvi formulát (magázás) alkalmaznak a beszélők (vö. Spencer-Oatey 2000). Továbbá megjelennek olyan üdvözlő formulák, melyek a beszélő pozitív attitűdjét fejezi ki a partnere irányába.

A 18.-ban a beszélő és a hallgató közötti hatalmi viszony kiegyensúlyozott, viszont a szociális távolság közepes mértékű. A beszélő elkéri a partner jegyzeteit, s noha nem célom a beszédaktus feltérképezése, előkészítő stratégiákat is láthatunk (pl. *lehet egy kérdésem*) (vö. Szili 2002). A kérést többször is kísérte magyarázat, okadás a kérés súlyából és a kevésbé közeli szociális távolságból fakadóan, illetve jövőbeli felajánlások, azaz kompenzációra való utalásokat is alkalmaznak az adatközlők (vö. Brown–Levinson 1978, 1987), a kérést a kapcsolatkezelési modell is érzékeny/kényes tevékenységként (rapport sensitive act) kezeli (Spencer-Oatey 2000). Emellett a kérés sikerességének és az elutasítás lehetőségének csökkentése érdekében a beszélő bókkaival illeti a hallgatót, ehhez akár túlzó kifejezések (*te vagy egyetlen, aki megmentheti az életem; megmentenél engem*) is társulhatnak.

Végül vizsgáljuk meg a 20. szituációra adott válaszokat. Ebben a beszédhelyzetben a beszélő kellemetlen helyzetbe kerül, ahol az arculata sérül, hiszen elfelejtette a kötelezettségét, mely kiderül az oktató és társai előtt. Emiatt a beszélő beismeri a saját hibáját, azaz felelősséget vállal, melyet gyakran kiegészít magyarázatadással, okadással, illetve jövőbeli felajánlással, kompenzációval annak érdekében, hogy enyhítse a saját hibáját, illetve a benyomását ért kárt csökkentse. A beismerésekben rendszerint megjelenik a bocsánatkérés, a sajnálat kifejezése is, mivel a hallgatónak kárt okozott (Brown–Levinson 1978, 1987; Locher–Watts 2005; Spencer-Oatey 2000). Ugyanakkor egyes válaszokban észrevehető azon törekvés, miszerint a beszélő szánalmat akar kelteni a partnerében, szánalomra appellál, amely rendszeresen manipulatív

természetű is. A válaszok között szereplő humoros, szellemes megjegyzés (*megette a kutya a jegyzeteim*) egy széles körben ismert, játékos kifogás arra, hogy a diák nem készítette el a házi feladatát a kutyája miatt. Ebben az esetben a választ inkább úgy értékelem, hogy a szellemes megjegyzés a DCT szerzőjének, nekem szólt, mivel feltehetőleg egy intézményesített közegben erősen normaszegésnek minősülne ez a megnyilatkozás (Szabó 2022: 77–103).

A DCT szituációinak (pl. a (2), (4), (7), (9), (15), (16), (18), (20) szituációk) többsége társas problémát állít középpontba. A társas probléma és konfliktus meghatározására és a problémamegoldás módok feltárására számos pedagógiai és pszichológiai kutatás fókuszál. A problémát mint megoldandó feladatot kezelhetjük, a rendszerelmélet szerint nem várt helyzetet (Gregorics 2008), a döntéselmélet szerint a döntési folyamat kezdeti állapotát jelenti (Zoltayné 2005). A társas problémák kategorizálási rendszereit több szempont befolyásolja. Idesorolható a probléma forrása, megnyilvánulása (viselkedés, gondolatok/érzelmek), időbelisége (múlt, jelen, jövőbeli), gyakorisága (rendszeresen előforduló vagy újszerű), következménye, értékelése, kapcsolódása, megoldhatósága (Kasik 2015: 27). Az egyén a probléma által akadályba ütközik, melynek megoldása az egyén társas működését, boldogulását, céljainak elérését, a környezetéhez való alkalmazkodását elősegíti (Chang és társai 2004). A DCT szituációinak feldolgozása kognitív folyamatot indukált az adatközlő számára, mivel a válaszadást megelőzően szükséges a szituációban szereplő probléma észlelése, definiálása, megoldási módok keresése, a válasszal az adatközlő elköteleződött egy megoldás mellett és meg is valósította azt (vö. Bedell–Lennox 1997: 166, idézi Kasik 2015: 64). Emellett az adatközlőt a korábbi tapasztalatai is vezérik a problémamegoldásban. A benyomáskeltés motivációként szolgálhat a problémamegoldásra, a konfliktuskezelésre és a megoldási módok kiválasztásában, egyúttal az egyén megoldási módjai is befolyásolhatják a benyomását. E tényezők együttesen hozzájárulhatnak az útvonalak változatosságához.

### **5.3. A diskurzuskiegészítéssel teszt alapján megnevezhető benyomáskeltési taktikák**

A DCT létrehozásával az elsődleges célom az volt, hogy megvizsgáljam, milyen benyomáskeltési taktikákat alkalmaznak az egyetemista nyelvhasználók. Noha a szituációk korántsem terjednek ki az összes lehetséges beszédhelyzetre, ahol a beszélők benyomáskeltési törekvéssel rendelkezhetnek, az eredmények alapján bizonyos motivációk és taktikák határozhatók meg. Mielőtt rátérek a taktikákra és azok jellemzőire, a korábban (l. fentebb 6.) megfogalmazott kutatási kérdésekre megkísérek válaszolni.

(VIII) Vannak-e szükséges és elégséges feltételei a benyomáskeltésnek, milyen feltételek mellett valósul meg szükségszerűen a benyomáskeltés?

(IX) Feltárható-e a benyomáskeltési motiváció a nyelvi viselkedés mögött?

(X) Egy adott szituációban a beszélők választása egy meghatározott taktikára esik-e?

A válaszok alapján látható, hogy nincsenek olyan nyelvi eszközök, melyek inherensen egy adott benyomáskeltési stratégiához sorolhatók. Noha a diákok jelentős mértékben a forgatókönyvek (és a bizonyos beszédhelyzetekhez társuló konvencionizálódott kifejezések) alapján kezelik a szituációkat, a nyelvi elemek közötti választás változatos. A benyomáskeltési stratégiákra vonatkozó taxonómiák (mind a szociálpszichológiai, mind a nyelvészeti) nem elégségesek, az eddig tárgyalt stratégiák részletesebb meghatározására és további stratégiák bevezetésére van szükség. Emellett az adott szituációban a beszélő benyomáskeltési taktikája nem megjósolható, habár gyakran ezek a taktikák közös maggal, interakciós céllal rendelkeznek, a nyelvhasználók eltérő taktikákkal és eszközökkel manővereznek, melyet feltehetőleg az individuális tényezők (személyiség, korábbi tapasztalatok stb.) nagymértékben befolyásolnak.

(XI) Milyen benyomáskeltési taktikák nevezhetők meg a DCT szituációi alapján?

A benyomáskeltés komplexitásából fakadóan érdemes megemlíteni, hogy a megjelent taktikák, a beszélő által megvalósított benyomáskeltő nyelvi tevékenység az interakció kereteire, a beszélő és a hallgató benyomására is vonatkozik, mivel e dinamikus jelenség kihat a társalgás egészére.

Emellett a 16. táblázatban is láthatóvá vált, hogy egy-egy tevékenység további tevékenységekkel együtt is előfordulhat, egy megnyilatkozással egyidejűleg több taktikával is manőverezhet a beszélő. E tulajdonság pedig azt sugallja, hogy egyszerre több eljárás mód is érvényesülhet.

Az egyén benyomását vonatkozó taktikákról akkor beszélhetünk, ha az egyén a saját benyomására összpontosít, a taktikák alkalmazásával pedig kontrollálja a saját magáról kibocsátott állításokat abból a szempontból, hogy a partnere általuk bizonyos tulajdonságokkal ruházhatja fel őt. Noha a taktikák mindegyike énvonatköztés is (l. Schlenker 1980), mégis vannak olyan módszerek, melyek inherensen az előbb említett tevékenységre vonatkoznak. Ilyen taktika például *az egyén értékeinek, erényeinek hangsúlyozása, kiemelése* is. Előfordul, hogy a beszélő a partner benyomásának/arculatának védelme vagy rombolása érdekében különböző taktikákat alkalmaz. E taktika az udvariassági alapelvekkel áll szoros kapcsolatban, mivel az arculatvédtésre utal, viszont a taktika alkalmazása jelentős mértékben védi az egyén saját arculatát, ugyanis elsősorban – de nem kizárólagosan – azon szituációkban alkalmazzák a beszélők, melyekben a felek közötti hatalmi viszony a hallgatónak kedvez vagy nagyobb a szociális távolság a felek között, például *partner hibáinak, hiányosságainak elhallgatása, minimalizálása* taktika is erre a tevékenységre alkalmas. Továbbá az interakció kereteinek megteremtésére, annak harmóniájának fenntartására való törekvés az együttműködő kommunikáció egyik alappillére. Ebből fakadóan a beszélő olyan taktikákat alkalmaz, melyekkel az interakció dinamikáját, zökkenőmentességét megteremtheti, így a saját benyomását és a partnerét is óvhatja, e tevékenység szintén szoros kapcsolatban áll az udvariassági alapelvekkel. Most pedig nevezzük meg a DCT-ben megjelent taktikákat!

- a. *Az egyén értékeinek, erényeinek hangsúlyozása, kiemelése*  
– *műveltség, szorgalom, őszinteség*
- b. *Az egyén hibájának, hiányosságának elhallgatása, minimalizálása*
- c. *Az érdekesség, a humor, a játékosság és a szellemesség kifejezése*
- d. *Valótlan, hamis állítás kifejezése az egyén céljainak elérése érdekében*
- e. *A saját hiba, hiányosság megosztása az empátia kiváltásának érdekében*
- f. *Az egyén saját álláspontjának, attitűdjének védelmezése, az egyet nem értés kifejezése*  
– *értékítélet, minősítés; magyarázat, okok kifejtése; érzelmekre való hatás; részleges elfogadás*

- g. *Az én fölényének védelme*
- h. *A partner hiányosságának elhallgatása, minimalizálása*
- i. *A partner arculatának védelmére szolgáló hazug állítás, arcvédő hazugság (vö. Falyuna 2016) vagy a valóság elhallgatása (szerénység)*
- j. *A partner értékeinek hangsúlyozása, kiemelése, a partner énképének pozitív erősítése, bók, hízelgés*
- k. *A társalgás harmóniájára való törekvés, a nézeteltérés elkerülése*
- l. *A partnerrel való közös háttér megteremtése vagy annak létének kifejezése*
- m. *A társadalmilag és kulturálisan előírt normák követése (pl. köszönés)*
- n. *Érzelmi azonosulás, attitűdök megosztása a partnerrel vagy a partner csoportjával*
- o. *Érzelmi és/vagy erkölcsi eltávolodás a partnertől vagy a partner csoportjától*
- p. *Jóváhagyás*
  - pl. a saját hibáért való felelősségvállalás*
  - tevékenységekre, cselekedetekre adott magyarázat*
- q. *Múltbeli tevékenységek ismertetése*
- r. *Sértés, nyelvi agresszió*

A felvázolt taktikák és Nemesi (2011) taxonómiája között természetesen átfedés látható, viszont Nemesi nem jelöli explicit módon a taktikák által megvalósítható egyéb lehetőségeket. A DCT által felvázolt taktikák és az azokra adott válaszok alapján megjegyezhetjük, hogy a hétköznapi nyelvhasználatban – akárcsak a politikai vitaműsorokban – is több eljárás mód érvényesül a benyomáskeltésre vonatkozóan. Az **offenzív** eljárás mód megtalálható a teszteredményekben, noha csekély mértékben. Ez magyarázható azzal, hogy a szituációk nem kínáltak olyan beszédhelyzetet, melyekben az adatközlők az offenzív eljárás módot tekintették a legalkalmasabbnak, vagy pedig a hétköznapi nyelvhasználatban az offenzív eljárás mód kevésbé gyakori és kívánt, mint a politikai vitaműsorokban. Megfigyelhetőek az **asszertív** és a **defenzív** eljárás módok, viszont az utóbbi esetében nemcsak olyan beszédhelyzetekről beszélhetünk, melyekben a beszélő a benyomását, az arculatát a partner által fenyegetve érzi, hanem a lehetséges következmények felmérése érdekében megelőzi az esetleges benyomásrombolást, például magyarázatot ad a tevékenységeire, kifejti a cselekedetek mögött megbújó okokat. Fontos megjegyezni, hogy két korábban nem említett

eljárás mód is megjelenik a válaszokban: a **helyreállító** eljárás (vö. Goffman 1955/2008; Suszczyńska 2007) és a **patronáló eljárás**.

A **helyreállító** eljárás mód terminust azokra a benyomáskeltési eljárásokra érdemes alkalmazni, melyekben a beszélő arculatfenyegető aktust visz véghez, viszont a partner társadalmi énképének védelmében olyan taktikákat, mellyel orvosolhatja a fenyegetettséget. E terminus a goffmani (1959) kiigazító eljárással áll szoros kapcsolatban. A beszélő részéről a helyreállító eljárás módra példaként hozható a meghívás visszautasítása, mely során a beszélő jóvátételt ajánl fel (vö. Suszczyńska 2010), e tevékenység nemcsak a hallgató énképére fókuszál, hanem a beszélőt is megóvja a nem kívánt benyomás(ok) birtoklásától, vagy helyrehozhatja a kívánt benyomását.

A **patronáló eljárás** megvalósítása esetében a beszélő úgy alkalmaz benyomáskeltési taktikákat, hogy a partnert támogatja, az énképét erősíti. E tevékenység visszavezethető a megkedveltetés motívumára (vö. Jones 1964; Jones–Pittman 1982). A patronáló eljárás egyik megvalósulási formája például a bók, a hízelgés (vö. Brown–Levinson 1978, 1987; Szili 2004).

Az adatközlők válaszaiban is észrevehető, hogy az eljárás módok közül egyszerre többet is megvalósítottak, mivel ezek az eljárások nem homogének, a beszélők pedig az eljárások között manővereznek az adott szituációs céljaiknak megfelelően.

## **6. A (nyelvi) benyomáskeltés**

### **6.1. A hétköznapi és a politikai diskurzusok összehasonlítása, az elemzési módszerük összevetése**

A produkciós oldalra vonatkozó elemzések, azaz a multimédiás korpusz és a DCT eredményei által megnevezett taktikák mennyisége és minősége is eltérőek, melynek számos oka van. A különbözőség egyrészt abból fakad, hogy a videók egy adott műfajhoz tartoznak, a félintézményesített diskurzus műfajspecifikus jegyekkel rendelkeznek, ezek a jegyek pedig meghatározzák a résztvevők nyelvi és nyelvhasználati választásait. A beszélők a politikai életben betöltött szerepeikkel azonosulnak a vitaműsorokban. Ezzel szemben a DCT kitöltői más életszakaszban vannak, mint a vitázók, emellett a hétköznapi társalgásnak nincsenek intézményesített jegyei. Érdeemes megjegyezni, hogy a multimédiás korpuszban az elemzés során megismerhetjük a kontextust, a beszélők társadalmi szerepét és az egymással való viszonyukat, az interakciós célok között szerepel a külső közönségre való hatás és a kompetitív nyelvi viselkedés is jelentős mértékben érvényesül. A DCT adatközlői az elképzelt beszédhelyzetekre a korábbi tapasztalataikra támaszkodva válaszoltak, emellett nem egy folyamatban lévő, dinamikus társalgás az elemzés tárgya. Noha a szituációk nem érintenek minden beszédhelyzetet, mégis egyes szituációkban találkozhatunk aszimmetrikus hatalmi viszonyokkal, illetve nagyobb mértékű szociális távolsággal, míg a politikai vitaműsorokban a résztvevők között kiegyenlített hatalmi viszony áll fenn.

Az adatgyűjtési módszerek különbözősége magával hordozza az eltérő feldolgozási és elemzési módszereket. A multimédiás korpusz elemzése során nem lehet figyelmen kívül hagyni a szituációs és diszkurzív megkötételeket, emiatt az aktuális vitatéma is hatással van a benyomáskeltési taktikák alkalmazására. Emellett a multimédiás korpusz és a diskurzuskiegészítéssel készített teszt közötti legjelentősebb eltérés az, hogy az előbbi esetén a kutató/elemző „nincs jelen” a benyomáskeltés alatt, míg az utóbbi esetén a teszt létrehozója a szituációk által előidézi a benyomáskeltési motivációt és a DCT-vel a célja a benyomáskeltési taktikák kiváltása. A multimédiás korpusz esetén az eltérő mintázatok feltárása valósult meg a megnyilatkozások tartalmának, illetve a társalgási és a benyomáskeltési céloknak megfelelően,

viszont a DCT által a beszédaktusok és egyes udvariassági formulák jelenlétének vizsgálata is lehetővé vált, ezek a formulák pedig bizonyos taktikák megnevezését segítették elő.

## 6.2. A nyelvi benyomáskeltés

Korábbi kutatásaim explicit célkitűzése volt, hogy létrehozzak egy olyan szűrőt, amely alkalmas a nyelvi benyomáskeltés detektálására. Viszont az adatok elemzése során körvonalazódott az, hogy a nyelvi benyomáskeltési taktikák jellege változatos, ez a benyomáskeltés komplexitásából és sokszínűségéből fakad. A disszertáció megírása során nyilvánvalóvá vált, hogy a nyelvi benyomáskeltési taktikák száma meghatározatlan, egyúttal a nyelvi benyomáskeltési taktikákhoz nem rendelhetőek egyértelműen nyelvi és nyelvhasználati eszközök, noha (egyres) nyelvi és nyelvhasználati eszközök alkalmazása inherensen benyomáskeltéssel jár, mivel az általuk kibocsátott információk és a beszélő üzenete által a hallgató bizonyos értékelésekkel illeti a beszélőt.

Összességében elmondható, hogy a (nyelvi) benyomáskeltést és a hozzá tartozó taktikák jellegét számos faktor határozza meg. A (nyelvi) benyomáskeltés megvalósulása esetében nem tekinthetünk el az adott kor és az adott kulturális kontextus jelenlétéről, mivel az egyének viselkedésével kapcsolatos elvárások koronként változnak, erről tanúskodnak a különböző korok illemkönyvei (vö. Németh 2021). A különböző kultúrák (például az individualista és kollektív társadalmak) egyes értékeket eltérően ítélik meg, egyes beszédaktusok alkalmazása az indirektség szempontjából vagy a nyelvi formák kiválasztása az udvariasság és a normatív elvárások tekintetében befolyásolják a beszélő kivetített képét (vö. Blum-Kulka–Olhstain 1984; Nemesi 2000, 2011; Pinker 2007).

A diskurzuskiegészítéssel kapott válaszok sokszínűsége is tükrözi azt, hogy a beszélő belső világa hatással van a benyomáskeltésre. A beszélő az előző interakcióiból nyert tapasztalati hozzájárulnak a világtudásához, melyben szerepet kap a saját énképe is, hiszen az kihat a nyelvi viselkedésére, valamint a külső forrásból nyert stimulusok visszahatnak az énképre. A beszélő emellett a társadalomban betöltött szereppel vagy szerepekkel rendelkezik, melyeket az adott interakció céljának megfelelően teljesít (vö. Goffman 1955/2008, 1959). A benyomás felépítésében



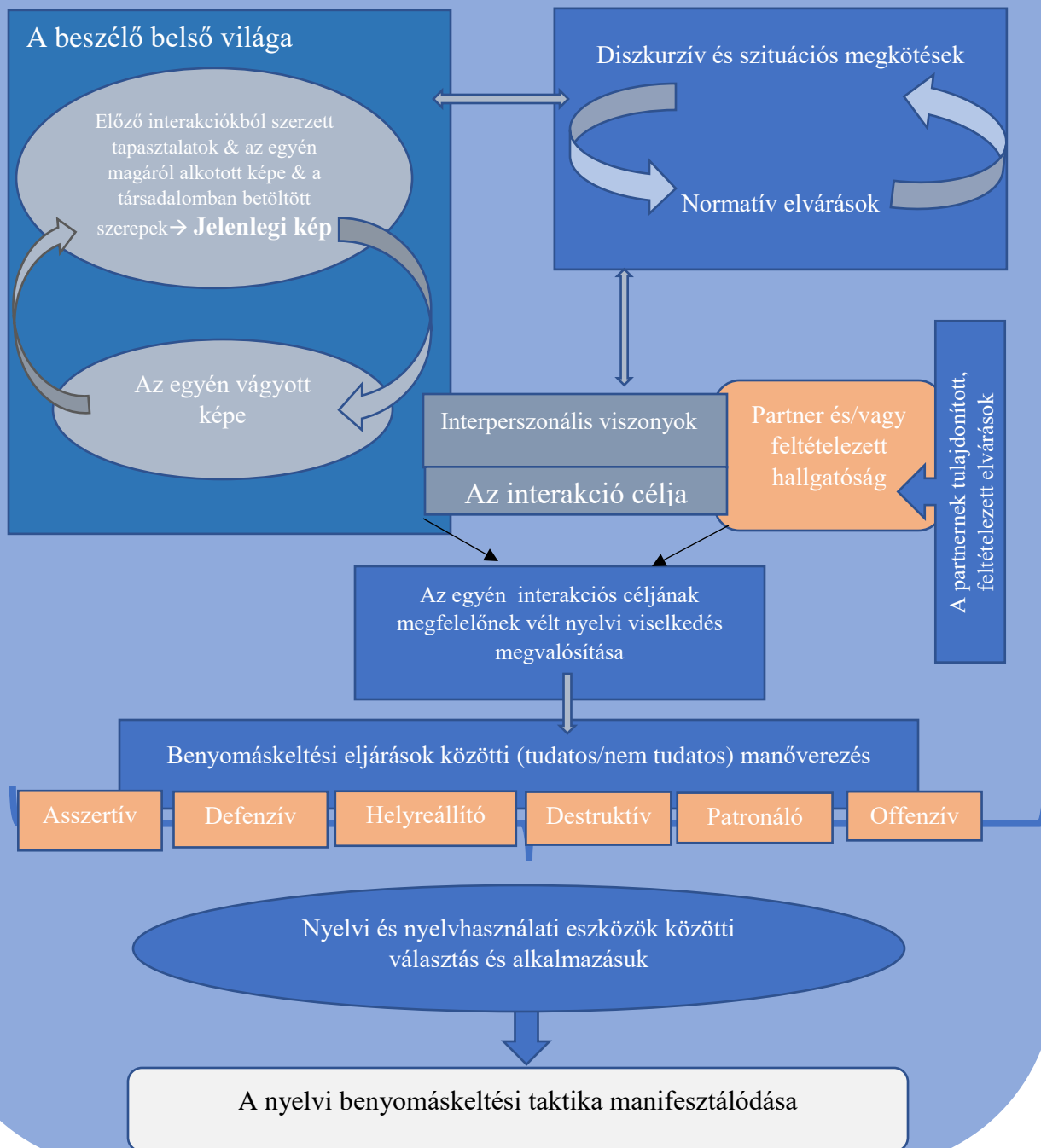
a beszélő törekszik a jelenlegi (én)kép és a vágyott kép egymásnak való megfeleltetésére tudatosan vagy öntudatlanul elsősorban a konzisztencia megteremtése érdekében (vö. Baumeister 1982; Fiske 2004; Goffman 1959; Leary-Kowalski 1990). A jelenlegi kép kölcsönhatásban van a vágyott képpel, a kettejük közt esetlegesen fennálló különbözőség és annak mértéke jelentőséggel bír a benyomáskeltési motiváció egészére.

A szerepkényszer megjelenik a diskurzus belső kontextusában is, melyet a társas helyzet (normatív) elvárásai (vö. Locher–Watts 2005), a diszkurzív és a szituatív megkötések irányítanak (vö. Archer 2018; Ellis és társai 2002; Ilie 2001), valamint hatással vannak a beszélő társadalmi identitásarculatának jóváhagyására (vö. Spencer-Oatey 2000, 2002). A diszkurzív és szituációs megkötések kölcsönhatásban állnak az interakció céljával (politikai vitaműsor – televíziós vetélkedő) és a résztvevők interperszonális viszonyainak lefektetésében. A benyomáskeltés elsősorban a társas interakciókban érhető tetten, ezért a partner/feltételezett hallgatóság szerepe ugyancsak jelentős. A partner és az akár jelen nem lévő hallgatóság befolyásolja a beszélő attitűdjeit, a szociális viselkedését és a nyelvi választásait (Highhouse és társai 2016; Klein és társai 2004).

Az említett tényezőket figyelembe véve az interlokútor a társalgás közös céljai mellett (vö. Grice 1975/1989) a saját interakciós céljai alapján nyelvi viselkedést hajt végre. A nyelvi viselkedéssel az egyén a benyomáskeltésre alkalmas módok között manőverezik (vö. Goffman 1959; Jones–Pittman 1982; Leary 1995; Schlenker 1980). A benyomáskeltési eljárások többféleképpen valósulhatnak meg és a beszélő arculata mellett a hallgató arculatát is érintik (vö. Brown–Levinson 1978, 1987; Ellis és társai 2002; Leech 1983; Tedeschi–Riess 1981). Az asszertív eljárás során a beszélő a saját énmegjelenítésére és fenntartására összpontosít a kedvezőbb képzet kialakítása érdekében (vö. Archer 2018; Ellis és társai 2002; Schütz 1998; Tedeschi–Riess 1981; Varga 2020a,b). A defenzív eljárás által az asszertív eljáráshoz hasonlóan a beszélő a saját énmegjelenítésére fókuszál, pozitív énmegjelenítésének védelmére, javítására vagy visszaállítására törekszik, mely elsősorban abból fakad, hogy a partnere fenyegeti a beszélő benyomását (vö. Archer 2018; Ellis és társai 2002; Schütz 1998; Varga 2020a,b). A helyreállító eljárás esetében a beszélő a hallgatóval szemben arculatfenyegető tevékenységet visz véghez (pl. elutasítás) –gyakran a saját céljainak, érdekeinek megfelelően –, viszont a helyreállító eljárással helyrehozhatja az esetlegesen kialakult kedvezőtlen képet (vö. Suszczyńska 2010). Egyes beszédhelyzetekben a beszélő szándékosan vagy nem szándékosan kedvezőtlen kép kialakítására is kísérletet tehet a

destruktív eljárással (vö. Jones–Pittman 1982), viszont előfordul, hogy a jelenlegi és a vágyott kép inkonzisztenciájának az eredménye. A beszélő a partner énképének erősítésére és támogatására is törekedhet a benyomáskeltési taktikák alkalmazásával, melynek háttérében a megkedveltetés motívuma állhat (vö. Jones 1964; Jones–Pittman 1982), és amelyet a patronáló eljárás terminusa fed. Az asszertív, defenzív, offenzív, patronáló, helyreállító és destruktív eljárások heterogén eljárások, egy megnyilatkozás egyidejűleg több eljárást is megvalósíthat. Az eljárások alapján az egyének a nyelvi és nyelvhasználati eszközök tárházából válogatnak a tudatosság bármely fokán, illetve a nyelv alkalmazkodóképességéből fakadóan a beszélő számos lehetőség közül az általa vélt megfelelő választást hozza meg a kommunikáció sikeressége érdekében; (Verschueren 1999). Ugyanakkor ennek fordítottja is fennáll, miszerint a nyelvi és nyelvhasználati eszközök bizonyos eljárások megvalósulását váltják ki. A nyelvi eszközök és nyelvhasználati eszközök alkalmazása pedig a nyelvi benyomáskeltési taktikák manifesztálódását vonja maga után, melyek jellemzése az említett szempontok figyelembevételével lehetséges. A 7. ábra sematikusán összefoglalja a nyelvi benyomáskeltési taktika létrejöttének szempontjait:

## Adott társadalmi – kulturális kontextus



7. ábra A nyelvi benyomáskeltési taktika

## 7. Összefoglalás

A dolgozat célja a nyelvi benyomáskeltés vizsgálata volt a szociálpszichológiai és a pragmatikai megközelítések alapján, különös tekintettel a politikai vitaműsorokra. A disszertáció egyúttal betekintést nyújtott a benyomáskeltés szerteágazó szakirodalmába és felvázolta a benyomáskeltéshez szorosan kapcsolódó jelenségeket. Az értekezés további célkitűzése volt az, hogy a nyelvi benyomáskeltés vizsgálatához különböző adatforrásokból származó adatokat integráljon és szélesebb képet nyújtson a jelenség nyelvi leképeződéseiről. A disszertáció empirikus és kvalitatív módszereket követ, az adatforrások multimédiás korpuszból, kérdőíves felmérésből és diskurzuskiegészítéses teszt eredményeiből származtak.

A dolgozat létrejöttét elsősorban az motiválta, hogy a nyelvi benyomáskeltés feltérképezése kiaknázatlan területnek tűnik, valamint azon tényező, hogy a korábban megállapított nyelvi benyomáskeltési stratégiák (vö. Archer 2018; Gordon 2011; Lorenzo-Dus 2005) eltérnek egymástól, amit egyfelől a teoretikus háttérük, a különböző kutatási módszerek, az elemzett diskurzusműfajok sajátosságai magyaráznak, másfelől a korpuszban szereplő megnyilatkozások forrásai más motivációval rendelkeznek, emellett a szociokulturális kontextusuk is eltérő.

A dolgozat 2. fejezetében felvázoltam a nyelvészet és a szociálpszichológia kapcsolatát, összefoglaltam a szociálpszichológiai megközelítéseket, az általuk megnevezett benyomáskeltési stratégiákat/taktikákat, melyek a nyelvi benyomáskeltési kutatásokban is megjelennek. Emellett a fejezet kitért a tudatosság, önmonitorozás és az attitűd jelenségére, továbbá a benyomáskeltés és az énmegjelenítés terminológiai megkülönböztetésére. Ebben a fejezetben a Nemesi-féle (2011) nyelvi benyomáskeltési taxonómiát ismertettem, mely alapul szolgál a dolgozat későbbi elemzéseire és a megnevezett taktikákhoz. Továbbá kísérletet tettem arra, hogy elhelyezzem a benyomáskeltést a különböző pragmatikaelméletekben, hangsúlyt fektetve az udvariassági és udvariatlansági elméletekre. A multimédiás korpuszból kiemelt példa részletes elemzésével alátámasztottam az udvariassági és udvariatlansági elméletek egyöntetű alkalmazásának szükségességét a benyomáskeltés vizsgálatának esetében.

Az értekezés 3. fejezetében részletesen ismertettem a politikai vitaműsor mint műfaj tulajdonságait és a multimédiás korpuszt, valamint megvizsgáltam azt az egyidejű beszéd, a nyelvi választások és a megjelenő benyomáskeltési taktikák tekintetében. A hipotéziseim a vizsgálatot

megkezdően a következők voltak: (i) a politikai vitaműsorokban a műfaj jellemzőiből fakadóan adott (akár eltérő) benyomáskeltési taktikák fedezhetők fel, valamint (ii) a műfaj is hatással van a nyelvi elemek közötti választásra. A vitaműsorok meghallgatása, az adatok feldolgozása és lejegyzése során szembetűnő volt az egyidejű beszéd gyakorisága, mely a következő hipotézisekhez vezetett: (iii) az egyidejű beszéd és/vagy félbeszakítás jelentős mértékben irányította a vita menetét, illetve (iv) a jelenség kettéválasztását meghatározza azok kimenetele. A hipotézisek alapján pedig a következő kutatási kérdéseket határoztam meg:

- (I) Milyen benyomáskeltési törekvésekkel rendelkeznek a beszélők a politikai vitaműsorokban?
- (II) Milyen kapcsolat áll fenn a nyelvi választások és a benyomáskeltés között a politikai vitaműsorokban?
- (III) Az egyidejű beszéd milyen szerepet tölt be a vizsgált politikai vitaműsorokban?
- (IV) Milyen pragmatikai funkciókkal rendelkezik az egyidejű beszéd?

A benyomáskeltési törekvések meghatározásában a Nemesi (2011) és az általam meghatározott nyelvi benyomáskeltési stratégia alapján, valamint a szociálpszichológiai és a pragmatikaelméletek bevonásával vizsgáltam a vitaműsorokat (l. fent 2.4. fejezet). Az előbbieken alapján hét taktikákat különítettem el, melyek a következők: (1) identitásprojekció, (2) az érdekesség képzetének megteremtése és szellemesség, (3) a műveltség és tájékozottság kifejezése, (4) a múltbeli események felemlítése, (5) (szak)tekintélyre való hivatkozás, (6) attitűd kifejezése, (7) nyelvi agresszió. Az utóbbin belül három altaktikát neveztem meg: (a) negatív attitűd kifejezése a partner cselekvésével és/vagy kompetenciájával kapcsolatban, (b) partnertől való eltávolodás vagy a partner csoportjától való eltávolodás, (c) az egyet nem értés maximalizálása. A taktikák meghatározásában azok funkciója érvényesült, egyúttal a taktikák egymással vagy egymástól függetlenül is megvalósulhatnak, ezért a benyomáskeltés megragadásához szükségesnek bizonyult általános elvek, irányvonalak megjelölése is. Ebből fakadóan a politikai vitaműsorok alapján az arculatovás és az arculatfenyegetés mentén elkülönítettem az asszertív, a defenzív, az offenzív

eljárásokat, hipotetikusán pedig a destruktív eljárást jelöltem meg. A nyelvi választások leíró vizsgálata során áttekintettem a különböző lexikai elemek (szakkifejezések, negatív konnotációjú értékelő-minősítő kifejezések, szlengkifejezések, közhelyszerű szólások, alkalmi vagy újkeletű kifejezések, neologizmusok és diskurzusjelölők) és a szintaktikai eszközök (absztrakt – konkrét állítások) szerepét a benyomáskeltés tükrében, melyek a benyomáskeltési taktikák meghatározásakor vizsgált példák elemzésében támpontot nyújtottak. Ugyanakkor bebizonyosodott, hogy az adott nyelvi eszközök alkalmazása a kontextus, az interperszonális viszonyok stb. függvényében eltérő benyomáskeltést valósítanak meg. A politikai vitaműsorokban megjelenő egyidejű beszéd funkcióit a korpusz feldolgozásával párhuzamosan, heurisztikusan állapítottam meg, eltekintve a félbeszakítás és az egyszerre beszélés különbségétől. Megállapítottam, hogy a politikai vitaműsorokban tetten érhető egyidejű beszéd az egyetértés vagy az egyet nem értés kifejezésére, a beszédjog megtartására és/vagy megragadására, a diskurzus menetének alakítására, a partner javítására, az egymást közt lévő interperszonális viszonyok megjelenítésére szolgál. Továbbá kitekintés gyanánt röviden felvázoltam a nem verbális viselkedés–nem verbális kommunikáció szerepét a benyomáskeltés vizsgálatában, mivel a benyomáskeltés a verbális és a nem verbális szintre egyaránt kiterjed.

Az értekezés 4. fejezetében a kérdőíves felmérés céljait, módszerét és eredményeit ismertettem. A kérdőíves felmérés (attitűdvizsgálat) célja annak vizsgálata volt, hogy a politikai vitaműsorokban elhangzott megnyilatkozások milyen benyomást keltenek a magyar anyanyelvű fiatal felnőttekben. A vizsgálat véghezvitelében a hipotézisem az volt, hogy (v) a nyelvi és nyelvhasználati elemek közötti manőverezés befolyásolja, hogy milyen képet alkotunk a beszélőről, valamint (vi) a megnyilatkozások a szövegkörnyezetből kiemelve, a nyelvi és nyelvhasználati eszközök által hasonló értékítéletet váltanak ki a hallgatóból/olvasóból. Tíz részletet emeltem ki a vitaműsorból, viszont az értékelendő tulajdonságokat száma magas volt, ezért kettébontottam azokat, így összesen 20, a vitaműsorok részleteit tartalmazó kérdésekre kellett az adatközlőknek válaszolniuk. Ezek a tulajdonságok a következők: szimpatikus, meggyőző, humoros/szellemes, érdeklődést felkeltő, közvetlen a beszédpartnerével, álláspontját egyértelműen/nyíltan kifejező, pozitív attitűddel bíró, tájékozott/művelt, határozott, őszinte, hétköznapi stílussal bíró, a partnerével egyetértő, ironizáló és előre megfontolt, tehát az attitűdtárggyal (jelen esetben a vitaműsor beszélőjével) kapcsolatos pozitív állítások szerepelnek a

kérdőívben. Ezzel a kérdőívvel a következő kutatási kérdések megválaszolására törekedtem:

(V) Milyen értékítéletet váltanak ki a politikai vitaműsorokban elhangzott megnyilatkozások a magyar anyanyelvű fiatal felnőttekben?

(VI) Vannak-e olyan nyelvi és nyelvhasználati elemek, amelyek hatással bírnak a benyomáskeltésre?

(VII) Amennyiben igen, az attitűdök milyen irányba mozdulnak?

A kérdőíves felmérés alapján az adatközlők értékeléseiről 13 pontban összefoglaltam a megfigyeléseimet. Noha a felmérés eredményei korlátozott érvényűek, a kérdőív alapján láthatóvá vált, hogy összességében nincsenek egy-egy benyomáskeltési taktikához inherensen köthető nyelvi és nyelvhasználati eszközök. A válaszok alapján arra következtethetünk, hogy a külső szemlélő holisztikusan interpretálja a megnyilatkozást és annak tartalmát, illetve alkot benyomásokat. Emellett a benyomáskeltő értékelését a résztvevők attitűdjei, világtudása, mentális állapota stb., illetve a nem verbális viselkedés, a kontextus befolyásolják.

A 6. fejezetben bemutatam a benyomáskeltési stratégiák/taktikák kiváltását célzó diskurzuskiegészítéssel tesztet. A diskurzuskiegészítéssel teszt létrehozását az motiválta, hogy noha elicitált adatok nyerhetők általa, az adatközlők korábbi tapasztalataira, megoldási stratégiáira nyerhetünk betekintést (vö. Golato 2003). A szituációk megfogalmazásakor a Leary-féle (1995) énmegjelenítési taktikákra és Nemesi (2011) taxonómiájára támaszkodtam, a próbafelvételek során szembesültem azzal, hogy az adatközlők benyomáskeltési taktikájának repertoárja változatos, a taktikák halmaza bővíthető. A diskurzuskiegészítéssel teszt létrehozásakor és feldolgozásakor az alábbi kutatási kérdések alapján vizsgáltam:

(VIII) Vannak-e szükséges és elégséges feltételei a benyomáskeltésnek, milyen feltételek mellett valósul meg szükségszerűen a benyomáskeltés?

(IX) Feltárható-e a benyomáskeltési motiváció a nyelvi viselkedés mögött?

(X) Egy adott szituációban a beszélők választása egy meghatározott taktikára esik-e, azaz megjósolható-e a benyomáskeltés?

(XI) Milyen benyomáskeltési taktikák nevezhetők meg a DCT szituációi alapján?

Az adatközlők válaszai azt sugallják, hogy a nyelvi és nyelvhasználati eszközök nem köthetők inherensen benyomáskeltési taktikákhoz, noha vannak olyan elemek, melyek rendszerint inkább egy adott benyomáskeltési taktika megvalósulásakor jelentkeznek, például a túlzás az érdeklődéskeltés során (vö. Nemesi 2011). A nyelvi választások változatosságot mutattak, a diákok jelentős mértékben a forgatókönyvek (pl. a bizonyos beszédhelyzetekhez társuló konvencionalizálódott kifejezések) és cselekvési útvonalak mentén kezelték a szituációkat (vö. Goffman 1959). A szituációkra adott válaszok közös maggal, hasonló interakciós céllal rendelkeztek, az adatközlők eltérő taktikákkal és nyelvi, nyelvhasználati eszközökkel manővereztek. Ezt az adatközlők világtudása, korábbi tapasztalatai, egyúttal a személyiségi jegyei is befolyásolhatták.

Az adatközlők válaszai alapján több benyomáskeltési taktikát neveztem meg, melyek a következők: (a) az egyén értékeinek, erényeinek hangsúlyozása, kiemelése (műveltség, szorgalom, őszinteség), (b) az egyén hibájának, hiányosságának elhallgatása, minimalizálása, (c) az érdekesség, a humor, a játékosság és a szellemesség kifejezése, (d) valótlan, hamis állítás kifejezése az egyén céljainak elérése érdekében, (e) a saját hiba, hiányosság megosztása az empátia kiváltásának érdekében, (f) az egyén saját álláspontjának, attitűdjének védelmezése, az egyet nem értés kifejezése (értékítélet, minősítés; magyarázat, okok kifejtése; érzelmekre való hatás; részleges elfogadás), (g) az én fölényének védelme, (h) a partner hiányosságának elhallgatása, minimalizálása, (i) a partner arculatának védelmére szolgáló hazug állítás, arcvédő hazugság vagy a valóság elhallgatása (szerénység), (j) a partner értékeinek hangsúlyozása, kiemelése, a partner énképének pozitív erősítése, bók, hízelgés, (k) a társalgás harmóniájára való törekvés, a nézeteltérés elkerülése, (l) a partnerrel való közös háttér megteremtése vagy annak létének kifejezése, (m) a társadalmilag és kulturálisan előírt normák követése (pl. köszönés), (n) érzelmi azonosulás, attitűdök megosztása a partnerrel vagy a partner csoportjával, (o) érzelmi és/vagy erkölcsi eltávolodás a partnertől vagy a partner csoportjától, (p) jóváhagyás (pl. a saját hibáért való



felelősségvállalás, tevékenységekre, cselekedetekre adott magyarázat), (q) múltbeli tevékenységek ismertetése, (r) sértés, nyelvi agresszió. Összességében számos olyan benyomáskeltési taktika jelent meg a válaszokban, melyek a korábbi szociálpszichológiai és pragmatikai kutatások eredményeiben is megtalálhatók (pl. Archer 2018; Goffman 1959; Nemesi 2000, 2011; Németh 2021; Varga 2020a,b). Az azonosított taktikák a politikai vitaműsorokhoz hasonlóan általánosabb elvek megvalósítására is szolgáltak. Az asszertív, a defenzív, a destruktív és az offenzív elvek – melyek a benyomáskeltés iránya alapján elkülöníthetők – mellett a patronáló és a helyreállító eljárás is szerepet kapott.

A 6. fejezet létrejöttét két tényező indokolta, egyrészt a politikai diskurzus és a hétköznapi nyelvhasználat – jelen esetben a két adatforrás – összehasonlításának szükségessége. Továbbá annak felvázolása, hogy a nyelvi benyomáskeltési taktika manifesztálódásakor mely faktorok kerülnek előtérbe és azok milyen viszonyban állnak egymással.

A dolgozat újabb aspektusokból vizsgálja a nyelvhasználat és a benyomáskeltés viszonyát, betekintést nyújtva a lehetséges beszélői motivációkba, szándékokba. Emellett a disszertáció eredményei újabb kérdésfelvetésekhez vezethetnek és a nyelvi benyomáskeltés további aspektusainak vizsgálata számára érdemlegesek lehetnek. Összességében a dolgozat a nyelvi benyomáskeltéssel foglalkozó pragmatikai kutatásokhoz adalékul szolgálhat, az értekezés eredményei hasznosnak bizonyulhatnak a kommunikáció- és pszichológiai kutatások számára.

## Függelék

### Az alkalmazott jelölések a jeffersoni (2004) konverzációelemzési átírási konvenció alapján

- (.) mikropauza; nagyon rövid szünet, körülbelül egy szótagnyi hosszúságú
- (2.0) megmért szünet (másodperc.tizedmásodperc)
- [ ] a bal oldali zárójel az átfedés kezdetét jelzi  
jobb oldali zárójel az átfedés végét jelzi persze]
- = egyenlőségjel kapcsolja össze ugyanazon beszélő folyamatos megnyilatkozásának részeit, ha azokat a másik beszélő közbeszólása miatt az átírásban el kell szakítani egymástól; egyenlőségjel jelöli azt is, ha két megnyilatkozás között nincsen intervallum, de átfedés sincs.
- .h lélegzetvétel
- .hh hangosabb, hosszabb lélegzetvétel
- ( ) érthetetlen közlést jelöl
- aha, a vessző a szó végén emelkedő intonációt jelez
- aha. a pont a szó végén eső intonációt jelez, amely nem minden esetben esik egybe a megnyilatkozás végével.
- AHA a nagybetűvel való kiemelés a hangerő növekedését jelzi
- a:ha a kettőspont a magánhangzó megnyúlását jelzi
- a kötőjel a megszakítás jele
- (( )) a kettős zárójel a nemnyelvi hangjelenségeket jelzi ((torokköszörülés))
- > < a jel két eleme közé eső beszédszakasz tempója gyorsabb
- < > a jel két eleme közé eső beszédszakasz tempója lassabb

## A multimédiás korpuszban szereplő videók tulajdonságai

<b>Videó1</b>	
Műsor címe	Csatt!
Moderátor	Rónai Egon
Résztevők	Boros Zoltán, Kovács Zoltán, Stefka István, Zárug Péter Farkas
Téma	A család fogalma, Tavares-jelentés
A vetítés időpontja	2013. május 10.
A videó hossza	26:00
Csatorna	ATV
Online elérhetőség (ha még megtalálható az interneten)	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=Ja8S7Ivli-k&amp;t=224s">https://www.youtube.com/watch?v=Ja8S7Ivli-k&amp;t=224s</a> (Utolsó hozzáférés: 2021. január 29.)

<b>Videó2</b>	
Műsor címe	Csatt!
Moderátor	Simon András
Résztevők	Deák Dániel, Farkas Örs, Lattmann Tamás, Tóth Csaba
Téma	2018-as tüntetés, ellenzékváltó hangulat
A vetítés időpontja	2018. április 23.
A videó hossza	51:00
Csatorna	ATV
Online elérhetőség (ha még megtalálható az interneten)	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=wrCsnbR3GM&amp;t=907s">https://www.youtube.com/watch?v=wrCsnbR3GM&amp;t=907s</a> (Utolsó hozzáférés: 2021. január 29.)

<b>Videó3</b>	
Műsor címe	Csatt!
Moderátor	Rónai Egon
Résztevők	Boros Tamás, G. Fodor Gábor, Pesty László, Vágó István
Téma	2014-es év értékelése
A vetítés időpontja	2014. december 22.
A videó hossza	49: 20
Csatorna	ATV
Online elérhetőség (ha még megtalálható az interneten)	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=sgCuZGIeasQ&amp;t=341s">https://www.youtube.com/watch?v=sgCuZGIeasQ&amp;t=341s</a> (Utolsó hozzáférés: 2021. január 29.)

<b>Videó4</b>	
Műsor címe	Csörte
Moderátor	Bella Levente

Résztevők	Bencsik Gábor, Hont András, Horn András, Zárug Péter Farkas
Téma	Kovács Zoltánnal készült interjú
A vetítés időpontja	2017. december 28.
A videó hossza	43: 17
Csatorna	Hír Tv
Online elérhetőség (ha még megtalálható az interneten)	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=4xsJgbA5X6Y&amp;t=380s">https://www.youtube.com/watch?v=4xsJgbA5X6Y&amp;t=380s</a> (Utolsó hozzáférés: 2021. január 29.)

<b>Videó5</b>	
Műsor címe	Csörte
Moderátor	Szarvas Szilveszter
Résztevők	Farkas Örs, Horn Gábor, Láncki Tamás, Szakonyi Péter
Téma	Migrációs konferencia
A vetítés időpontja	2019. március 28.
A videó hossza	42:00
Csatorna	Hír Tv
Online elérhetőség (ha még megtalálható az interneten)	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=O11dTm98Lwo&amp;t=201s">https://www.youtube.com/watch?v=O11dTm98Lwo&amp;t=201s</a> (Utolsó hozzáférés: 2021. január 29.)

<b>Videó6</b>	
Műsor címe	Csörte
Moderátor	M. Dobos Marianne
Résztevők	Gajdics Ottó, G. Fodor Gábor, Tóth Csaba, Závecz Tibor
Téma	Salvini-jelentés, migránskártya
A vetítés időpontja	2019. április 3.
A videó hossza	42: 00
Csatorna	Hír Tv
Online elérhetőség (ha még megtalálható az interneten)	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=F97QMDMo2Q8&amp;t=1115s">https://www.youtube.com/watch?v=F97QMDMo2Q8&amp;t=1115s</a> (Utolsó hozzáférés: 2021. január 29.)

<b>Videó7</b>	
Műsor címe	Magyarul Balóval
Moderátor	Baló György
Résztevők	Dúró Dóra, Kunhalmi Ágnes, Szigetvári Viktor
Téma	2016. március 15-ei miniszterelnöki beszéd
A vetítés időpontja	2016. március 16.
A videó hossza	30:01
Csatorna	RTL Klub
Online elérhetőség (ha még megtalálható az interneten)	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=3W5F4VSI_6U&amp;t=272s">https://www.youtube.com/watch?v=3W5F4VSI_6U&amp;t=272s</a> (Utolsó hozzáférés: 2021. január 29.)

<b>Videó8</b>	
Műsor címe	Magyarul Balóval
Moderátor	Baló György
Résztevők	Karácsony Gergely, Szél Bernadett, Vona Gábor
Téma	Miniszterelnök-jelölt vita 2018
A vetítés időpontja	2018. április 5.
A videó hossza	48: 40 perc
Csatorna	RTL Klub
Online elérhetőség (ha még megtalálható az interneten)	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=IUKRqf0sQ6Q&amp;t=1234s">https://www.youtube.com/watch?v=IUKRqf0sQ6Q&amp;t=1234s</a> (Utolsó hozzáférés: 2021. január 29.)

<b>Videó9</b>	
Műsor címe	Magyarul Balóval
Moderátor	Baló György
Résztevők	Gyurcsány Ferenc, Karácsony Gergely, Szél Bernadett
Téma	Ellenzéki összefogás
A vetítés időpontja	2017 októbere
A videó hossza	30 perc
Csatorna	RTL Klub
Online elérhetőség (ha még megtalálható az interneten)	–

<b>Videó10</b>	
Műsor címe	Magyarul Balóval
Moderátor	Baló György
Résztevők	Kovács Gergely, Nemény András, Volner János
Téma	2016-os népszavazás
A vetítés időpontja	2016 szeptembere
A videó hossza	31 perc
Csatorna	RTL Klub
Online elérhetőség (ha még megtalálható az interneten)	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=P5DDCLGw5nE">https://www.youtube.com/watch?v=P5DDCLGw5nE</a> (Utolsó hozzáférés: 2021. január 29.)

<b>Videó11</b>	
Műsor címe	Magyarul Balóval
Moderátor	Baló György
Résztevők	Kósa Lajos, Göögös Zoltán, Z. Kárpát Dániel
Téma	Tapolcai választások
A vetítés időpontja	2015. április 13.
A videó hossza	25: 04
Csatorna	RTL Klub

Online elérhetőség (ha még megtalálható az interneten)	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=0wjuOWvDih8&amp;t=53s">https://www.youtube.com/watch?v=0wjuOWvDih8&amp;t=53s</a> (Utolsó hozzáférés: 2021. január 29.)
--	--

<b>Videó12</b>	
Műsor címe	Magyarul Balóval
Moderátor	Baló György
Résztevők	Kósa Lajos, Mirkóczki Ádám, Szabó Tímea, Szigetvári Viktor
Téma	Bevándorlás, nemzeti konzultáció
A vetítés időpontja	2015. június 10.
A videó hossza	25:02
Csatorna	RTL Klub
Online elérhetőség (ha még megtalálható az interneten)	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=rYhvFAWx7LY">https://www.youtube.com/watch?v=rYhvFAWx7LY</a> (Utolsó hozzáférés: 2021. január 29.)

<b>Videó13</b>	
Műsor címe	Szabadfogás
Moderátor	Dévényi István
Résztevők	Csintalan Sándor, Gulyás Balázs, Konok Péter, Pörzse Sándor, Puzsér Róbert, Wahorn András
Téma	Gulyás Márton vezette ülősztrájk, Vona–Heller párhuzam, a magyar oktatás helyzete
A vetítés időpontja	2017. november 21.
A videó hossza	42:08
Csatorna	Hír Tv
Online elérhetőség (ha még megtalálható az interneten)	<a href="https://hirtv.hu/video/195561">https://hirtv.hu/video/195561</a> (Utolsó hozzáférés: 2021. január 29.)

<b>Videó14</b>	
Műsor címe	Szabadfogás
Moderátor	Huth Gergely
Résztevők	Apáti Bence, Dézsy Zoltán, Herényi Károly, Kukorelly Endre, Nagy József, Pesty László
Téma	Sargentini-jelentés
A vetítés időpontja	2018. szeptember 12.
A videó hossza	43:00
Csatorna	Hír Tv
Online elérhetőség (ha még megtalálható az interneten)	<a href="https://hirtv.hu/szabadfogas/miert-van-az-hogy-mindig-minden-rolunk-szol-2467661">https://hirtv.hu/szabadfogas/miert-van-az-hogy-mindig-minden-rolunk-szol-2467661</a> (Utolsó hozzáférés: 2021. január 29.)

<b>Videó15</b>	
Műsor címe	Szabadfogás

Moderátor	Huth Gergely
Résztevők	Apáti Bence, Jeszenszky Zsolt, Kálomista Gábor, Kukorelly Endre, Nagy József, Ungváry Krisztián
Téma	Ellenzéki képviselők a köztévében
A vetítés időpontja	2018. december 19.
A videó hossza	43: 10
Csatorna	Hír Tv
Online elérhetőség (ha még megtalálható az interneten)	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=it3rKXm5GOY">https://www.youtube.com/watch?v=it3rKXm5GOY</a> (Utolsó hozzáférés: 2021. január 29.)

<b>Videó16</b>	
Műsor címe	Csatt!
Moderátor	Rónai Egon
Résztevők	Gulyás Márton, Kovács Zoltán, Stefka István, Zárug Péter Farkas
Téma	Országjárás a politikai kampány során
A vetítés időpontja	2017. január 30.
A videó hossza	28: 57
Csatorna	ATV
Online elérhetőség (ha még megtalálható az interneten)	–

## A kérdőíves felmérés

Kedves Kitöltő!

Szabó Éva vagyok, a Szegedi Tudományegyetem Nyelvtudományi Doktori Iskolájának hallgatója. A kérdőív kitöltéséhez a 18-25 év közötti fiatalokra van szükség. A kérdőív kitöltésével a nyelvhasználattal kapcsolatos kutatásomhoz járul hozzá. A kérdőív kitöltése körülbelül 10-15 percet vesz igénybe.

Az Ön kora:

Az Ön neme: férfi/nő/nem válaszol

Az Ön iskolai végzettsége: Általános iskola, Szakiskola, Szakközépiskola/Gimnázium, Főiskola/Egyetem

Az Ön lakóhelye: Falu/Kisváros, Város, Megyeszékhely, Főváros

Az alábbiakban olvasható szövegrészletek magyar, televíziós politikai vitaműsorokból származnak. Kérem, olvassa el őket figyelmesen és értékelje a beszélő nyelvi viselkedését a példák alatt található szempontok szerint!

1. Tudjátok, az a legszomorúbb az egészben, hogy vannak olyan emberek, vannak olyan magyar polgártársaink, akiknek tizenöt éves korunkban eldől az, hogy hogyan fognak élni hatvan-hetven éves korukig. Mert predesztinálja az, hogy milyen iskolába járnak, hogy milyen, egyáltalán az ország melyik részén járnak iskolába.

	Egyáltalán nem igaz	Kevésbé igaz	Többé- kevésbé igaz	Inkább igaz	Teljesen igaz
A beszélő szimpatikus.					
A beszélő meggyőző.					
A beszélő humoros, szellemes					
A beszélő felkelti az Ön érdeklődését.					
A beszélő közvetlen a beszédpartnereivel/hallgatóival.					
A beszélő az álláspontját nyíltan, egyértelműen fejezi ki.					
A beszélő pozitív attitűdöt fejez ki a témával kapcsolatban.					



2. Tudjátok, az a legszomorúbb az egészben, hogy vannak olyan emberek, vannak olyan magyar polgártársaink, akiknek tizenöt éves korunkban eldől az, hogy hogyan fognak élni hatvan-hetven éves korukig. Mert predesztinálja az, hogy milyen iskolába járnak, hogy milyen, egyáltalán az ország melyik részén járnak iskolába.

	Egyáltalán nem igaz	Kevésbé igaz	Többé- kevésbé igaz	Inkább igaz	Teljesen igaz
1. A beszélő tájékozott, művelt.					
2. A beszélő határozott.					
3. A beszélő őszinte.					
4. A beszélő stílusa hétköznapi.					
5. A beszélő az egyetértését fejezi ki.					
6. A beszélő ironizál.					
7. A beszélő megnyilatkozása előre megfontolt.					

3. Kettő dolog. A populistát szoktad ránk mondani. A populista azt jelenti, népszerű, a populista azt jelenti egyébként, népszerű, tehát amikor valakit ezzel büntetsz, ezzel a kifejezéssel, az inkább bóknak szokás venni. A másik propaganda. A másik az, hogy mi propagandát mondunk, ez is egy szokás hogy a propaganda, az nyilván az érték vagy az a szubjektív jó, amit ti mondtok.

	Egyáltalán nem igaz	Kevésbé igaz	Többé- kevésbé igaz	Inkább igaz	Teljesen igaz
A beszélő szimpatikus.					
A beszélő meggyőző.					
A beszélő humoros, szellemes					
A beszélő felkelti az Ön érdeklődését.					
A beszélő közvetlen a beszédpartnereivel/hallgatóival.					
A beszélő az álláspontját nyíltan, egyértelműen fejezi ki.					
A beszélő pozitív attitűdöt fejez ki a témával kapcsolatban.					

4. Kettő dolog. A populistát szoktad ránk mondani. A populista azt jelenti, népszerű, a populista azt jelenti egyébként, népszerű, tehát amikor valakit ezzel büntetsz, ezzel a kifejezéssel, az inkább bóknak szokás venni. A másik propaganda. A másik az, hogy mi propagandát mondunk, ez is egy szokás hogy a propaganda, az nyilván az érték vagy az a szubjektív jó, amit ti mondtok.

	Egyáltalán nem igaz	Kevésbé igaz	Többé- kevésbé igaz	Inkább igaz	Teljesen igaz
1. A beszélő tájékozott, művelt.					
2. A beszélő határozott.					
3. A beszélő őszinte.					
4. A beszélő stílusa hétköznapi.					
5. A beszélő az egyvetértését fejezi ki.					
6. A beszélő ironizál.					
7. A beszélő megnyilatkozása előre megfontolt.					

5. Bevallom, hogy én egy kicsit szomorú vagyok. Én hétről hétre, elég aktívan, elég komolyan foglalkozom a nyilvánosságot érintő érdemleges kérdésekkel. Olyanokkal, hogy halálbüntetés, olyanokkal, hogy mint az abortusz, eutanázia, fegyverviselés, amelyek higgyétek el, hogy érdekesek, és higgyétek el, hogy érdekelnék a nézőiteket is. Tehát ezek kifejezetten érdekes, érdemleges, figyelemre méltó témák és idejövök, és azt a kérdést kapom meg az arcomba, hogy miért nyírtam le a hajamat.

	Egyáltalán nem igaz	Kevésbé igaz	Többé- kevésbé igaz	Inkább igaz	Teljesen igaz
A beszélő szimpatikus.					
A beszélő meggyőző.					
A beszélő humoros, szellemes					
A beszélő felkelti az Ön érdeklődését.					
A beszélő közvetlen a beszédpartnereivel/hallgatóival.					
A beszélő az álláspontját nyíltan, egyértelműen fejezi ki.					
A beszélő pozitív attitűdöt fejez ki a témával kapcsolatban.					

6. Bevallom, hogy én egy kicsit szomorú vagyok. Én hétről hétre, elég aktívan, elég komolyan foglalkozom a nyilvánosságot érintő érdemleges kérdésekkel. Olyanokkal, hogy halálbüntetés, olyanokkal, hogy mint az abortusz, eutanázia, fegyverviselés, amelyek higgyétek el, hogy érdekesek, és higgyétek el, hogy érdekelnék a nézőiteket is. Tehát ezek kifejezetten érdekes, érdemleges, figyelemre méltó témák és idejövök, és azt a kérdést kapom meg az arcomba, hogy miért nyírtam le a hajamat.

	Egyáltalán nem igaz	Kevésbé igaz	Többé- kevésbé igaz	Inkább igaz	Teljesen igaz
1. A beszélő tájékozott, művelt.					
2. A beszélő határozott.					
3. A beszélő őszinte.					
4. A beszélő stílusa hétköznapi.					
5. A beszélő az egyetértését fejezi ki.					
6. A beszélő ironizál.					
7. A beszélő megnyilatkozása előre megfontolt.					

7. Egyébként az a legérdekesebb, hogy ezt bármiféle pszichológus, pszichiáter nézi ezt a műsort, biztos, hogy nagyon finom csemege lennék a számára. De én úgy gondolom, hogy nagyon szerencsésnek mondhatom azt, hogy egy olyan munkakörben tevékenykedhetek, ahol nagyon sokféle arcom ki tud teljesedni. És lehet, hogy pont emiatt nincsenek ilyen elfojtott feszültség, frusztrációim, vagy bármi egyéb.

	Egyáltalán nem igaz	Kevésbé igaz	Többé- kevésbé igaz	Inkább igaz	Teljesen igaz
A beszélő szimpatikus.					
A beszélő meggyőző.					
A beszélő humoros, szellemes					
A beszélő felkelti az Ön érdeklődését.					
A beszélő közvetlen a beszédpartnereivel/hallgatóival.					
A beszélő az álláspontját nyíltan, egyértelműen fejezi ki.					
A beszélő pozitív attitűdöt fejez ki a témával kapcsolatban.					

8. Egyébként az a legérdekesebb, hogy ezt bármiféle pszichológus, pszichiáter nézi ezt a műsort, biztos, hogy nagyon finom csemege lennék a számára. De én úgy gondolom, hogy nagyon szerencsésnek mondhatom azt, hogy egy olyan munkakörben tevékenykedhetek, ahol nagyon sokféle arcom ki tud teljesedni. És lehet, hogy pont emiatt nincsenek ilyen elfojtott feszültség, frusztrációim, vagy bármi egyéb.

	Egyáltalán nem igaz	Kevésbé igaz	Többé- kevésbé igaz	Inkább igaz	Teljesen igaz

1. A beszélő tájékozott, művelt.					
2. A beszélő határozott.					
3. A beszélő őszinte.					
4. A beszélő stílusa hétköznapi.					
5. A beszélő az egyetértését fejezi ki.					
6. A beszélő ironizál.					
7. A beszélő megnyilatkozása előre megfontolt.					

9. Én ki is próbáltam. Még hétfő este egy kis céges partyn voltunk vidéken, előtte jártam az Auchanban, aztán a belvárosban több üzletben is, majd pedig Mátraházára tartva Gyöngyösen mentem keresztül és valóban azt láttam, hogy a diktátor megbukott, az emberek örjöngenek. NEM! Tehát nincsen közfelháborodás és az a többség, az a tömeg, amiről beszélsz, az pontosan azt az öt-tízezer embert jelenti, akik kivonultak.

	Egyáltalán nem igaz	Kevésbé igaz	Többé-kevésbé igaz	Inkább igaz	Teljesen igaz
A beszélő szimpatikus.					
A beszélő meggyőző.					
A beszélő humoros, szellemes					
A beszélő felkelti az Ön érdeklődését.					
A beszélő közvetlen a beszédpartnereivel/hallgatóival.					
A beszélő az álláspontját nyíltan, egyértelműen fejezi ki.					
A beszélő pozitív attitűdöt fejez ki a témával kapcsolatban.					

10. Én ki is próbáltam. Még hétfő este egy kis céges partyn voltunk vidéken, előtte jártam az Auchanban, aztán a belvárosban több üzletben is, majd pedig Mátraházára tartva Gyöngyösen mentem keresztül és valóban azt láttam, hogy a diktátor megbukott, az emberek örjöngenek. NEM! Tehát nincsen közfelháborodás és az a többség, az a tömeg, amiről beszélsz, az pontosan azt az öt-tízezer embert jelenti, akik kivonultak.

	Egyáltalán nem igaz	Kevésbé igaz	Többé-kevésbé igaz	Inkább igaz	Teljesen igaz
1. A beszélő tájékozott, művelt.					

2. A beszélő határozott.					
3. A beszélő őszinte.					
4. A beszélő stílusa hétköznapi.					
5. A beszélő az egyetértését fejezi ki.					
6. A beszélő ironizál.					
7. A beszélő megnyilatkozása előre megfontolt.					

11. Megint itt van egy politikailag láthatóan sikeres vállalkozás, mint amilyen volt már egyszer nekünk, sőt, többször is volt, de egy volt igazán sikeres, és azt (\*politikai párt)-nak hívták, amelyik hol ilyen volt, hol olyan, mint a Pom Pom, ahogy fúj a szél. Papucs orrán pamutbojt, vagy kifordított bundakesztyű, mert a (\*politikai párt) most pontosan ugyanezt produkálja. Hogyha a liberáltság nem jön be, akkor átmegyek jobboldaliba, hogyha az a szakállas fiatal, liberális fiatalember az már nem működik, akkor ilyen, ilyen poros öreg konzervatív megmondó ember lesz belőlem. És az a szöveg, amit elmondta, nagyon szép az árokásás befejezésről meg a hasonlóról, ezt az elmúlt száz évben, amit itt negatívan nagyon helyesen megemlégettél, legalább százszor elhangzott. Nincs olyan politikai erő, ami legalább egyszer ne mondta volna azt, hogy meg kell haladni az ellentétet, magyar a magyarnak ne legyen farkasa, temessük be az árkokat. Ez önmagában kevés.

	Egyáltalán nem igaz	Kevésbé igaz	Többé-kevésbé igaz	Inkább igaz	Teljesen igaz
A beszélő szimpatikus.					
A beszélő meggyőző.					
A beszélő humoros, szellemes					
A beszélő felkelti az Ön érdeklődését.					
A beszélő közvetlen a beszédpartnereivel/hallgatóival.					
A beszélő az álláspontját nyíltan, egyértelműen fejezi ki.					
A beszélő pozitív attitűdöt fejez ki a témával kapcsolatban.					

12. Megint itt van egy politikailag láthatóan sikeres vállalkozás, mint amilyen volt már egyszer nekünk, sőt, többször is volt, de egy volt igazán sikeres, és azt (\*politikai párt)-nak hívták, amelyik hol ilyen volt, hol olyan, mint a Pom Pom, ahogy fúj a szél. Papucs orrán pamutbojt, vagy kifordított bundakesztyű, mert a (\*politikai párt) most pontosan ugyanezt produkálja. Hogyha a liberáltság nem jön be, akkor átmegyek jobboldaliba, hogyha az a szakállas fiatal, liberális fiatalember az már nem működik, akkor ilyen, ilyen poros öreg konzervatív megmondó ember lesz belőlem. És az a szöveg, amit elmondta, nagyon szép az árokásás befejezésről meg a hasonlóról,

ezt az elmúlt száz évben, amit itt negatívan nagyon helyesen megemlégettél, legalább százszor elhangzott. Nincs olyan politikai erő, ami legalább egyszer ne mondta volna azt, hogy meg kell haladni az ellentéteket, magyar a magyarnak ne legyen farkasa, temessük be az árkokat. Ez önmagában kevés.

	Egyáltalán nem igaz	Kevésbé igaz	Többé- kevésbé igaz	Inkább igaz	Teljesen igaz
1. A beszélő tájékozott, művelt.					
2. A beszélő határozott.					
3. A beszélő őszinte.					
4. A beszélő stílusa hétköznapi.					
5. A beszélő az egyetértését fejezi ki.					
6. A beszélő ironizál.					
7. A beszélő megnyilatkozása előre megfontolt.					

13. Jó estét kívánok és amennyiben két adás között rettentően hiányoznék, akkor engedjék meg, hogy a figyelmükbe ajánljam most megjelent könyvem. Szeretettel meghívom Önöket jövő hétre a könyvbemutatóra, ahol Wahorn kolléga fogja a talpalávalót szolgáltatni.

	Egyáltalán nem igaz	Kevésbé igaz	Többé- kevésbé igaz	Inkább igaz	Teljesen igaz
A beszélő szimpatikus.					
A beszélő meggyőző.					
A beszélő humoros, szellemes					
A beszélő felkelti az Ön érdeklődését.					
A beszélő közvetlen a beszédpartnereivel/hallgatóival.					
A beszélő az álláspontját nyíltan, egyértelműen fejezi ki.					
A beszélő pozitív attitűdöt fejez ki a témával kapcsolatban.					

14. Jó estét kívánok és amennyiben két adás között rettentően hiányoznék, akkor engedjék meg, hogy a figyelmükbe ajánljam most megjelent könyvem. Szeretettel meghívom Önöket jövő hétre a könyvbemutatóra, ahol Wahorn kolléga fogja a talpalávalót szolgáltatni.

	Egyáltalán nem igaz	Kevésbé igaz	Többé- kevésbé igaz	Inkább igaz	Teljesen igaz
1. A beszélő tájékozott, művelt.					
2. A beszélő határozott.					
3. A beszélő őszinte.					
4. A beszélő stílusa hétköznapi.					
5. A beszélő az egyetértését fejezi ki.					
6. A beszélő ironizál.					
7. A beszélő megnyilatkozása előre megfontolt.					

15. Uh, én mindent elhiszek, amit ilyen sokszor mondanak. Öhm én, én arról az ezerháromszáz emberről tudok és öö én úgy hiszem, hogy ennyi emberségnek kell lennie egy országba, hogy ezerháromszáz embert befogadjon. Tudvalevőleg, hogy milliók valóban háború elől menekülnek el.

	Egyáltalán nem igaz	Kevésbé igaz	Többé- kevésbé igaz	Inkább igaz	Teljesen igaz
A beszélő szimpatikus.					
A beszélő meggyőző.					
A beszélő humoros, szellemes					
A beszélő felkelti az Ön érdeklődését.					
A beszélő közvetlen a beszédpartnereivel/hallgatóival.					
A beszélő az álláspontját nyíltan, egyértelműen fejezi ki.					
A beszélő pozitív attitűdöt fejez ki a témával kapcsolatban.					

16. Uh, én mindent elhiszek, amit ilyen sokszor mondanak. Öhm én, én arról az ezerháromszáz emberről tudok és öö én úgy hiszem, hogy ennyi emberségnek kell lennie egy országba, hogy ezerháromszáz embert befogadjon. Tudvalevőleg, hogy milliók valóban háború elől menekülnek el.

	Egyáltalán nem igaz	Kevésbé igaz	Többé- kevésbé igaz	Inkább igaz	Teljesen igaz
1. A beszélő tájékozott, művelt.					

2. A beszélő határozott.					
3. A beszélő őszinte.					
4. A beszélő stílusa hétköznapi.					
5. A beszélő az egyetértését fejezi ki.					
6. A beszélő ironizál.					
7. A beszélő megnyilatkozása előre megfontolt.					

17. Ugye én meg mások is nyilván kaptak a fejükre eleget, hogy beültek ebbe, vagy hát beültem ebbe a műsorba. Tulajdonképpen a kis mimóza lelkemnek ez nem esik jól. Tulajdonképpen, ezek a megérzések, amiket kaptam, illetve kommentek, azok tulajdonképpen mindbe van igazságmag, hogy úgy mondjam és elég empátikus is vagyok ezekkel a megjegyzésekkel kapcsolatban és én se feltétlen értek egyet ezzel a gesztussal, de annyit azért mondanék, hogy 2010-ben amikor valami módon belerángatódtam ebbe az úgynevezett politikába, vagy hogy mondjam, profitpolitikába, akkor elhatároztam, hogy én, ha élém tesznek egy kamerát és politikai kérdéseket kérdeznek, akkor nem nézem azt, hogy ez milyen kamera, hanem elmondom a véleményemet. Az lehet, hogy hülyeség, amit mondok, vagy butaság, vagy nem tom mi, de nem fogok válogatni, mint tót a vadkörtebe, hogy ide megyek, oda meg nem megyek, s ezt azóta is betartom, ezt tanúsíthatom. Úgyhogy ennyi erről a dolgról, az hogy én ne lennék szolidáris azokkal, akiket kiraktak ebből a tévéből, az nem igaz, nagyon szolidáris vagyok.

	Egyáltalán nem igaz	Kevésbé igaz	Többé- kevésbé igaz	Inkább igaz	Teljesen igaz
A beszélő szimpatikus.					
A beszélő meggyőző.					
A beszélő humoros, szellemes					
A beszélő felkelti az Ön érdeklődését.					
A beszélő közvetlen a beszédpartnereivel/hallgatóival.					
A beszélő az álláspontját nyíltan, egyértelműen fejezi ki.					
A beszélő pozitív attitűdöt fejez ki a témával kapcsolatban.					

18. Ugye én meg mások is nyilván kaptak a fejükre eleget, hogy beültek ebbe, vagy hát beültem ebbe a műsorba. Tulajdonképpen a kis mimóza lelkemnek ez nem esik jól. Tulajdonképpen ezek a megérzések, amiket kaptam, illetve kommentek, azok tulajdonképpen mindbe van igazságmag, hogy úgy mondjam és elég empátikus is vagyok ezekkel a megjegyzésekkel kapcsolatban és én se feltétlen értek egyet ezzel a gesztussal, de annyit azért mondanék, hogy 2010-ben amikor



valami módon belerángatódtam ebbe az úgynevezett politikába, vagy hogy mondjam, profitpolitikába, akkor elhatároztam, hogy én, ha élém tesznek egy kamerát és politikai kérdéseket kérdeznek, akkor nem nézem azt, hogy ez milyen kamera, hanem elmondom a véleményemet. Az lehet, hogy hülyeség, amit mondok, vagy butaság, vagy nem tom mi, de nem fogok válogatni, mint tót a vadkörtebe, hogy ide megyek, oda meg nem megyek, s ezt azóta is betartom, ezt tanúsíthatom. Úgyhogy ennyi erről a dologról, az hogy én ne lennék szolidáris azokkal, akiket kiraktak ebből a tévéből, az nem igaz, nagyon szolidáris vagyok.

	Egyáltalán nem igaz	Kevésbé igaz	Többé- kevésbé igaz	Inkább igaz	Teljesen igaz
1. A beszélő tájékozott, művelt.					
2. A beszélő határozott.					
3. A beszélő őszinte.					
4. A beszélő stílusa hétköznapi.					
5. A beszélő az egyetértését fejezi ki.					
6. A beszélő ironizál.					
7. A beszélő megnyilatkozása előre megfontolt.					

19. De még egyszer mondom konzervatív emberként, hogy én ezzel nem értek egyet. Keresztényként sem értek ilyen értelemben ezzel egyet. Ez szerintem egy vakvágány. Tehát most ezt elmondhatjuk még ötvenszer, ez az én álláspontom, ezen túl ennél többet nem fogok tudni nektek mondani. Én csak annyit mondok, konzervatív emberként ez az irányvonal, ez nem konzervatív, ezért alapvetően nem tudok vele egyetérteni.

	Egyáltalán nem igaz	Kevésbé igaz	Többé- kevésbé igaz	Inkább igaz	Teljesen igaz
A beszélő szimpatikus.					
A beszélő meggyőző.					
A beszélő humoros, szellemes					
A beszélő felkelti az Ön érdeklődését.					
A beszélő közvetlen a beszédpartnereivel/hallgatóival.					
A beszélő az álláspontját nyíltan, egyértelműen fejezi ki.					
A beszélő pozitív attitűdöt fejez ki a témával kapcsolatban.					

20. De még egyszer mondom konzervatív emberként, hogy én ezzel nem értek egyet. Keresztényként sem értek ilyen értelemben ezzel egyet. Ez szerintem egy vakvágány. Tehát most ezt elmondhatjuk még ötvenszer, ez az én álláspontom, ezen túl ennél többet nem fogok tudni nektek mondani. Én csak annyit mondok, konzervatív emberként ez az irányvonal, ez nem konzervatív, ezért alapvetően nem tudok vele egyetérteni.

	Egyáltalán nem igaz	Kevésbé igaz	Többé- kevésbé igaz	Inkább igaz	Teljesen igaz
1. A beszélő tájékozott, művelt.					
2. A beszélő határozott.					
3. A beszélő őszinte.					
4. A beszélő stílusa hétköznapi.					
5. A beszélő az egyetértését fejezi ki.					
6. A beszélő ironizál.					
7. A beszélő megnyilatkozása előre megfontolt.					

## Diskurzuskiegészítétes teszt

*Kedves Kitöltő!*

*Szabó Éva vagyok, a Szegedi Tudományegyetem Nyelvtudományi Doktori Iskolájának hallgatója. A kérdőív kitöltésével a nyelvhasználatot vizsgáló kutatásomhoz járul hozzá. E kérdőív kitöltése teljesen anonim, illetve kizárólag tudományos célra lesz felhasználva.*

*Arra kérném Önt, hogy válaszoljon az alábbi helyzetekre úgy, ahogy azt a mindennapi életben tenné. Továbbá arra is kérem, hogy a válaszok egyes szám első személyben legyenek.*

Például:

Az egyik barátjával van találkozója, akivel már régóta próbálnak egy közös időpontot találni. Sajnos, Ön nem tud odaérni időre, a barátját nagyon megvárakoztatja. Mikor odaér a megbeszéltek kávézóba, mit mond a barátjának?

*Szia, ne haragudj már, hogy ennyit késtem, csak tudod, késett a vonat. A kávé akkor én állom, jó?*

*A közreműködést előre is nagyon köszönöm!*

KOR: .....

NEM: .....

ÁLLANDÓ LAKHELY: főváros/város/falu

MEGYE:.....

1) Elsőként az első szemináriumán vesz részt, amelyet olyan oktató tart, aki a későbbiekben is tanítani fogja Önt. Az oktató a hallgatókat egyenként megkéri, hogy beszéljenek magukról, illetve arról, hogy miért ezt az egyetemet választották. Ön az első, aki megszólal. Mit mond az oktató és a még kevésbé ismert csoporttársai előtt?

2) Egy szigorú oktató írásban vizsgáztatja a hallgatóit. Egy felsőéves hallgató által a hallgatótársai megkapják a vizsgakérdéseket, viszont Ön nem, mert azokkal a hallgatótársaival nincs jó kapcsolatban, viszont tud az akcióról. Az oktató észreveszi, hogy egyes hallgatók kiválóan válaszoltak a kérdésekre, köztük Ön is (Ön tisztességesen készült a vizsgára). Az oktató azt gyanítja, hogy a hallgatók nagyobb csoportja ismerte a vizsgakérdéseket, és nyomozni kezd. Egyenként behívhatja a hallgatókat az irodájába és arról érdeklődik, miért sikerült hibátlan válaszokat adni. Ön hogyan reagál az oktató feltételezéseire, miszerint Ön csalt a vizsgán? Mit mond az oktatónak?

3) Ön az általános iskolai osztálytalálkozóra igyekszik. Ön kicsivel a találkozó kezdete után érkezik a helyszínre, ahol azt hallja, hogy volt osztálytársai arról beszélgetnek, mi történt velük az elmúlt öt évben. Néhány osztálytársa már boldog házasságban él, a másik felének jól fizető állása van, Ön viszont még tanul. Önre kerül a sor, hogy beszámoljon az elmúlt öt évről, mit mond a többieknek?

4) A vizsgaidőszaka nem úgy sikerült, ahogy eltervezte. Volt egy kimondottan nehéz vizsgája, amire noha sokat készült, de elégtelent kapott. A családját már néhány hete nem is tudta meglátogatni a sok tanulnivaló miatt. Végre haza tud utazni, a szülei pedig érdeklődnek a vizsga eredményéről, Ön pedig közli, hogy megbukott. A szülei ezt csalódottan veszik tudomásul és azzal vádolják, hogy Ön nem is készült a vizsgára. Mit mond a szüleinek?

5) a. Egy olyan kollégiumba költözik be, ahol senkit sem ismer. Először találkozik a szobatársaival, akiken azt látja, hogy lázasan készülnek az esti kollégiumi buliba. Önnek viszont másnap reggel el kell mennie a beiratkozásra, másrészt nem is szeret buliba járni. A szobatársai elhívják a buliba, viszont Ön nem tud biztos választ mondani, hogy elmegy-e a buliba. Mit mond a szobatársainak?

b. Végül elmegy-e a buliba? Miért?

6) A hallgatótársaival együtt túl van a nehéz vizsgákon. Arról beszélgetnek az egyik egyetem melletti szórakozóhelyen, hogy kinek hogy sikerült az egyik legnehezebb vizsga. Mindenki gyenge osztályzatot kapott, viszont Ön kiválóan teljesítette azt a vizsgát. Ezt a társai nem tudják. Önt is megkérdezik, hogy sikerült az a vizsga. Mit mond?

7) Élete első állásinterjúján vesz részt. Az interjúztató fiatal és szimpatikus, ráadásul egy középiskolába jártak. Az interjúztató felismeri Önt, Ön viszont nem ismeri fel. Az interjúztató egy olyan középiskolai rendezvényről kérdezi, ahol az interjúztató is fellépett. Ön nem emlékszik, viszont nagyon szeretné megkapni ezt az állást. Mit mond az interjúztatónak?

8) Ön az egyik legügyesebbek közé sorolja magát a csoportjában. A diploma megszerzéséhez nyelvvizsgára lesz szüksége. Ön már kétszer próbálkozott, de nem sikerült a nyelvvizsga megszerzése, Ön ezt nem is hangsúlyozza a többiek előtt. Az egyik ismerőse rákérdez, hogy hogyhogy Önnek nincs bizonyítványa valamelyik nyelvből. Mit mond az ismerősének?

9) Az egyik hétvégére két esküvőre is hivatalos, azon a hétvégén az egyik legjobb barátja házasodik, illetve az Ön párjának a testvére. A két esküvő helyszíne nagyon távol esik egymástól, így az egyiket le kell mondani. Mit mond a legjobb barátjának/sógorának?

10) Az egyik órán a hajléktalanok helyzetéről beszélgetnek. A többség véleménye eltér az Önökétől, Önt felháborítja a többség álláspontja, de eddig csak kívülállóként hallgatta a vitát. Az oktató felszólítja Önt, hogy mondja el a saját véleményét. Mit mond?

11) Az Ön szomszédja, akit már évek óta ismer és tegező viszonyban vannak, tanít az egyetemen. Ön nem tudja, hogy tanítani fogja a szomszédja. Késve érkezik az órára, ahova belépve látja a szomszédját. Mit mond?

12) Ön egy távolabbi kisvárosból érkezett az egyetemre. Az otthoni közösség úgy ismeri Önt, hogy egy visszahúzódó, szótlan személyiség. Az egyetemi közösségben pedig teljesen másképp vélekednek Önről, úgy gondolják, hogy Ön egy laza, közösségi személy, aki gyakran jár szórakozni is. Az egyik szórakozóhelyen belebotlik az egyik otthoni ismerősébe, aki Önhöz közel lakik. Az ismerős meglepődve kérdezi, hogy mi lett abból a visszahúzódó lányból/fiúból, akit eddig ismert. Ön mit mond?

13) A barátaival együtt az egyik kávézóban arról beszélgetnek, hogy milyen hatással bírnak a közösségi oldalak a mai kapcsolatokra. Ön azok táborát erősíti, akik szerint ezek az oldalak negatív hatást gyakorolnak a mai generációra. Az Ön mellett ülő barátja viszont influenszerként tevékenykedik, és ebből jövedelme is van. Az Önök véleményének ellentmond a barátja álláspontja. Mit mond?

14) Az egyik barátja édesanyja nagyon beteg volt, és a közelmúltban elhunyt. A barátja lelkileg összetört, és nem jár órákra a gyász miatt. Ön nem tudta kezelni a helyzetet és nem is fejezte ki a részvétét a barátjának. Miután pár hét múlva találkozik a barátjával, mit mond neki?

15) A baráti körében már többen áttértek a vegán életmódra, Ön viszont nem ismeri ezt az életmódot. Az asztaltársaságban többen a vegánság kedvező ételtani és környezeti hatásairól beszélgetnek. Ön pedig rendszeresen eszik húst és a környezetvédelemmel sem foglalkozik behatóbban. A többiek kíváncsiak az Ön véleményére. Ön mit mond?

16) Szóbeli vizsgája volt, amit sikeresen teljesített. A vizsgáztató oktatót kevésbé ismeri. A vizsga napján a vizsgáztató felviszi a jegyet a Neptunba, ahol nem az az osztályzat szerepel, amit kapott a vizsgán. Másnap felkeresi az oktatót az egyetemen, hogy megkérje, módosítsa a Neptunon a felvitt osztályzatot. Mit mond az oktatónak?

17) A buszon utazva találkozik az egyik volt középiskolai tanárával, akivel jó volt a kapcsolata. A volt tanára érdeklődik Ön felől, az egyetemről, a hétköznapjairól, azaz társalgást kezdeményez Önnel. Mit mond?

18) Az egyik órára nem tudott járni óraütközés miatt, viszont az oktató az órai jegyzetet kéri vissza a vizsgán. A csoportjában van egy olyan hallgató, aki nagyon jó jegyzeteket készít, viszont Ön csak köszönő viszonyban van vele. Szeretné elkérni a jegyzeteket. Mit mond?

19) A tanulmányi osztály egyik munkatársa akaratlanul hibát vét és rosszul rögzíti az adatokat. Önre az egyetem pénzügyi befizetést ró. Bemegy a tanulmányi osztályra panaszt tenni, hogy helytelenül kérnek Öntől befizetést. Mit mond a TO munkatársának?

20) Az egyik szeminárium teljesítési feltétele egy referátum készítése. A félév elején beosztják, hogy ki mikor ad elő az órán. Az Ön referátumának az ideje is eljön, viszont teljesen elfeledkezett róla, tehát nem készült az órára. Az óra elején felszólítja Önt az oktató, hogy tartsa meg az előadását. Mit mond?

## Felhasznált irodalom

Abuczki Ágnes – Bódog Alexa – Németh T. Enikő 2011. A multimodális pragmatikai annotáció elméleti alapjai az ember-gép kommunikáció modellálásában. In: Németh, T. Enikő (szerk.) *Ember-gép kapcsolat: A multimodális ember-gép kommunikáció modellezésének alapjai*. Budapest: Tinta Könyvkiadó, 179–201.

Albarracín, Dolores – Blair T. Johnson – Mark P. Zanna 2005. *The Handbook of attitudes*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Alibali, Martha W. – Dana C. Heath – Heather J. Myers 2001. Effects of visibility between speaker and listener on gesture production: Some gestures are meant to be seen. *Journal of Memory and Language* **44**: (2) 169–188.

Allport, Gordon W. 1935. Attitudes. In: Murchison, Carl M. (szerk.) *Handbook of social psychology*. Worcester, MA: Clark University Press, 789–844.

Ambady, Nalini – Max Weisbuch 2010. Nonverbal behavior. In: Fiske, Susan T. – Daniel T. Gilbert – Gardner Lindzey (szerk.) *Handbook of Social Psychology. Vol. 1. 5th edition*. John Wiley & Sons, Inc. 464–497.

Andersen, Peter A. 2008. *Nonverbal Communication: Forms and Functions, second edition*. Long Grove, IL: Waveland Press.

Anderson, Craig A. – Rowell L. Huesmann 2003. Human aggression: A social-cognitive view. In: Hogg, Michael A. – Joel Cooper (szerk.) *The SAGE Handbook of Social Psychology*. London: SAGE, 296–323.

Archer, Dawn 2008. Verbal aggression and impoliteness: related or synonymous? In: Heller, Monica — Richard J. Watts (szerk.) *Impoliteness in Language: studies on its interplay with power in practice (language, power and social process)*. *Language, Power and Social Process* (21). Berlin: Mouton De Gruyter Berlin, 181–207.

Archer, Dawn 2018. Impression management in the Early Modern English courtroom. *Journal of Historical Pragmatics* **19**: (2) 205–222.

Ariel, Mira 2010. *Defining Pragmatics*. New York: Cambridge University Press.

Arundale, Robert B. 2005. Face as relational and interactional: alternative bases for research on face, facework, and politeness. Paper presented at the 9th International Pragmatics Association Conference, Riva del Garda, Italy, 10–15 July 2005.

Arundale, Robert B. 2010. Constituting face in conversation: face, facework, and interactional achievement. *Journal of Pragmatics* **42**: (8) 2078–2105

Arundale, Robert B. 2013. Face as a research focus in interpersonal pragmatics: Relational and emic perspectives. *Journal of Pragmatics* **58**: 108–120.

Árvay Anett 2007. *The analysis of manipulation in Hungarian and American written advertising discourse. Doktori értekezés.* Budapest: ELTE.

[https://edit.elte.hu/xmlui/static/pdf-viewer-master/external/pdfjs-2.1.266-dist/web/viewer.html?file=https://edit.elte.hu/xmlui/bitstream/handle/10831/45452/Kd\\_11258.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://edit.elte.hu/xmlui/static/pdf-viewer-master/external/pdfjs-2.1.266-dist/web/viewer.html?file=https://edit.elte.hu/xmlui/bitstream/handle/10831/45452/Kd_11258.pdf?sequence=1&isAllowed=y) [Utolsó hozzáférés: 2023. 02. 13.]

Árvay Anett 2009. Manipulatív érvelés írott reklámokban. In: Váradi Tamás – Szaszko Rita (szerk.) *Válogatás az I. Alkalmazott Nyelvészeti Doktorandusz Konferencia előadásaiból.* Budapest: MTA Nyelvtudományi Intézet, 1–11.

Asch, Solomon E. 1946. Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology* **41**: 258–290.

Balázs Géza – Dede Éva 2008. A verbális agresszió diszciplináris keretben. In: Zimányi Á. (szerk.) *Az agresszió kutatásról interdiszciplináris keretben. Acta Academiae Paedagogicae Agriensis, Tom. XXXV. Sectio Linguistica Hungarica.* Eger, 123–146.

Bándli Judit 2013. Az egyet nem értés pragmatikája. *Magyar Nyelvőr* **137**: (1) 97–110.

Bándli Judit 2016. (Too) Direct Strategies in Target Language Communication. In: Szili Katalin–Bándli Judit–Maróti Orsolya (szerk.) *Pragmatics in Practice: Empirical studies in the Hungarian language.* Budapest: ELTE, 129–138.

Bargiela-Chiappini, Francesca 2003. Face and Politeness: New (Insights) for Old (Concepts). *Journal of Pragmatics* **35**: (10–11) 453–469.

Baron, Robert A. 1989. Personality and organisational conflict: The type A behavior pattern and self-monitoring. *Organisational Behavior and Human Decision Processes* **44**: 281–297.

Batár Levente 2009. *A verbális agresszió hatásmechanizmusa. Doktori disszertáció*. Pécs: Pécsi Tudományegyetem.

<https://pea.lib.pte.hu/bitstream/handle/pea/15317/batar-levente-phd-2010.pdf?sequence=1&isAllowed=y> [Utolsó hozzáférés: 2023.02.13.]

Bauman, Richard 1992. Text and discourse in anthropological linguistics. In: Bright, William (szerk.) *International Encyclopedia in Linguistics*. New York: Oxford University Press 145–147.

Baumeister, Roy F. 1982. Self-esteem, self-presentation, and future interaction: A dilemma of reputation. *Journal of Personality* **50**: (1) 29–45.

Bavelas, Janet Beavin – Nicole Chovil 2006. Nonverbal and Verbal Communication: Hand Gestures and Facial Displays as Part of Language Use in Face-to-face Dialogue. In: Manusov, Valerie – Miles L. Patterson (szerk.) *The SAGE Handbook of Nonverbal Communication*. Thousand Oaks, London, New Delhi: SAGE Publications, 97–118.

Baxter, Robert P. 2015. Interactional competence and politeness: Native and non-native perceptions of collaborative talk in Spanish. In: Terkourafi, Marina (szerk.) *Interdisciplinary Perspectives on Im/politeness*. Amsterdam: John Benjamins Publishing, 187–212.

Beattie, Geoffrey W. 1981. Interruption in conversational interaction, and its relation to the sex and status of the interactants. *Linguistics* **19** (1-2): 15–36.

Bechhofer, Frank – David McCrone – Richard Kiely – Robert Stewart 1999. Constructing national identity: Arts and landed elites in Scotland. *Sociology* **33**: 515–534.

Bednarek, Anita 2011. Approaching the data of pragmatics. In: Bublitz, Wolfram – Neal R. Norrick (szerk.) *Foundations of Pragmatics*. Berlin, Boston: DeGruyter Mouton, 537–560.

Beebe, Leslie M. 1995. Polite fictions: Instrumental rudeness as pragmatic competence. In: Alatis, James-Straehle, Brent- Ronkin, Maggie (szerk.) *Linguistics and the Education of Language Teachers*. Georgetown: Georgetown University Press, 154–168.



- Beebe, Leslie M. – Martha Clark Cummings 1996. Natural speech act data versus written questionnaire data: How data collection method affects speech act performance. In: Gass, Susan M. – Joyce Neu (szerk.) *Speech Acts Across Cultures. Challenges to Communication in a Second Language*. Berlin/New York: Mouton de Gruyter, 65–86.
- Bedell, Jeffrey R. – Shelley S. Lennox 1997. *Handbook of communication and problem solving skills training: A cognitive-behavioral approach*. New York: Wiley.
- Bem, Daryl J. 1965. An experimental analysis of self-persuasion. *Journal of Experimental Social Psychology* **1: (3)** 199–218.
- Bilbow, Grahame T. 1997. Cross-cultural impression management in the multicultural workplace: The special case of Hong Kong. *Journal of Pragmatics* **28**: 461–487.
- Bloor, Meriel – Thomas Bloor 2007. *The Practice of Critical Discourse Analysis. An Introduction*. London: Hodder Arnold.
- Blum-Kulka, Shoshana – Elite Olhstain 1984. Requests and Apologies: A Cross-Cultural Study of Speech Act Realization Patterns (CCSARP). *Applied Linguistics* **5: (3)** 196–213.
- Bolino, Mark C. – William H. Turnley 2003. Going the Extra Mile: Cultivating and Managing Employee Citizenship Behavior. *Academy of Management Executive* **17**: 60–71.
- Bonacchi, Silvia 2012. Zu den idiokulturellen und polykulturellen Bedingungen von aggressiven Äußerungen im Vergleich Polnisch-Deutsch-Italienisch. In: Olpinska-Szkielko, Magdalena – Jerzy Zmudzki. et al. (szerk.) *Der Mensch und seine Sprachen: Festschrift für Professor Franciszek Grucza*. Frankfurt: M Peter Lang, 1—20.
- Bousfield, Derek 2008. *Impoliteness in Interaction*. Philadelphia/Amsterdam: John Benjamins.
- Bousfield, Derek – Miriam Locher 2008. *Impoliteness in Language: Studies on its Interplay with Power in Theory and Practice*. Berlin/New York: Mouton de Gruyter.
- Branscombe, Nyla R. – Robert A. Baron 2017. *Social Psychology. 14th Edition*. Pearson Education, ePub.

Bressemer, Jana 2013. A linguistic perspective on the notation of form features in gestures. In Cornelia Müller – Alan Cienki – Ellen Fricke – Silva Ladewig – David McNeill – Sedinha Tessendorf (szerk.) *Body – Language – Communication. An International Handbook on Multimodality in Human Interaction. Vol. 1.* Berlin/Boston: De Gruyter, 1079–1098.

Bressemer, Jana – Silva H. Ladewig – Cornelia Müller 2013. Linguistic Annotation System for Gestures. In Cornelia Müller – Alan Cienki – Ellen Fricke – Silva Ladewig – David McNeill – Sedinha Tessendorf (szerk.) *Body – Language – Communication. An International Handbook on Multimodality in Human Interaction. Vol. 1.* Berlin/Boston: de Gruyter, 1098–1124.

Brown, Penelope – Stephen C. Levinson 1978. Universals in language usage: Politeness phenomena. In: Goody, Esther N. (szerk.) *Questions and Politeness: Strategies in Social Interaction.* Cambridge: Cambridge University Press, 156–289.

Brown, Penelope – Stephen C. Levinson 1987. *Politeness. Some Universals in Language Usage.* Cambridge: Cambridge University Press.

Brubaker, Rogers – Frederick Cooper 2000. Beyond “identity”. *Theory and Society* **29**: 1–47.

Buda Béla 1994. *A közvetlen emberi kommunikáció szabályszerűségei.* Budapest: Animula.

Budavári-Takács Ildikó 2011. *A tanácsadás szociálpszichológiája.* Szent István Egyetem.

Burgoon, Judee K. – Laura K. Guerrero – Cindy H. White 2013. The codes and function of nonverbal communication. In: Müller, Cornelia – Alan Cienki – Ellen Fricke – Silva Ladewig – David McNeill – Sedinha Tessendorf (szerk.) *Body –Language – Communication. An International Handbook on Multimodality in Human Interaction. Vol. 1.* 38.1. Berlin/Boston: De Gruyter Mouton, 609-627.

Cartmill, Erica A. –Susan Goldin-Meadow 2016. Gesture. In: Matsumoto, David – Hyisung C. Hwang – Mark G. Frank (szerk.) *APA Handbook of Nonverbal Communication.* American Psychological Association, 307–334.

Chaiken, Shelly – Alison Ledgerwood 2012. A Theory of Heuristic and Systematic Information Processing. In: Van Lange, Paul A. M. – Arie W. Kruglanski – E. Tory Higgins (szerk.) *Handbook of Theories of Social Psychology.* SAGE Publications Ltd., 244–266.

- Chang, Edward C. – Thomas J. D’Zurilla – Lawrence J. Sanna 2004. *Social problem solving. Theory, research, and training*. Washington, DC: American Psychological Association.
- Chen, Serena – Karen Y. Chen – Lindsay Shaw 2004. Self-verification motives at the collective level of self-definition. *Journal of Personality and Social Psychology* **86**: 77–94.
- Chen, Xing–Ye, Lei–Zhang, Yanyin 1995. Refusing in Chinese. In: Kasper, Gabriele (szerk.). *Pragmatics of Chinese as Native and Target Language*. HI: University of Hawai’i Press, Manoa, 119–163.
- Chovanec, Jan 2021. Saving one’s face from unintended humour: Impression management in follow-up sports interview. *Journal of Pragmatics* **176**: 198–212.
- Christie, Christine 2000. *Gender and Language: Towards a Feminist Pragmatics*. Edinburgh: Edinburgh University Press.
- Clark, Herbert H. – Adrian Bangerter 2004. Changing ideas about reference. In: Noveck, Ira A. – Dan Sperber (szerk.) *Experimental Pragmatics (Palgrave Studies in Pragmatics, Language and Cognition)*. Houndmills: Palgrave Macmillan, 25–49.
- Clayman, Steven E. 2013. Turn-Constructional Units and the Transition-Relevance Place. In: Sidnell, Jack – Tanya Stivers (szerk.) *The Handbook of Conversational Analysis*. Oxford: Wiley-Blackwell, 150–66.
- Clayman, Steven E. – John Heritage 2002. *The News Interview: Journalists and Public Figures on the Air*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Colston, Herbert L. 2017. Irony and Sarcasm. In: Attardo, Salvatore (szerk.) *The Routledge Handbook of Language and Humor*. New York/London: Routledge, 234–50.
- Connolly-Ahern, Colleen – Camille S. Broadway 2007. The importance of appearing competent: an analysis of corporate impression management strategies on the worldwide web. *Public Relations Review* **33**: (3) 343–345.
- Culpeper, Jonathan 1996. Towards an anatomy of impoliteness. *Journal of Pragmatics* **25**: 349–367.

Culpeper, Jonathan 2005. Impoliteness and entertainment in the television quiz show: The Weakest Link. *Journal of Politeness Research: Language, Behavior, Culture* **1**: 35–72.

Culpeper, Jonathan 2009. The Metalanguage of Impoliteness: Explorations in the Oxford English Corpus. In: Baker, Paul (szerk.) *Contemporary Corpus Linguistics*. London: Continuum, 64–86.

Culpeper, Jonathan 2010. Historical sociopragmatics. In: Jucker, Andrea H. – Irma Taavistainen (szerk.) *Historical Pragmatics. Vol. 5 of Handbooks of Pragmatics*. Berlin: Mouton de Gruyter, 69–96.

Culpeper, Jonathan 2011. *Impoliteness. Using Language to Cause Offence*. Cambridge: Cambridge University Press.

Culpeper, Jonathan – Claire Hardaker 2017. Impoliteness. In: Culpeper, Jonathan – Michael Haugh – Kádár, Z. Dániel (szerk.) *The Palgrave Handbook of Linguistic Politeness*. Basingstoke: Palgrave MacMillan, 199–225.

Culpeper, Jonathan – Marina Terkourafi 2017. Pragmatic Approaches (Im)politeness. In: Culpeper, Jonathan – Michael Haugh – Kádár, Z. Dániel (szerk.) *The Palgrave Handbook of Linguistic Politeness*. Basingstoke: Palgrave MacMillan, 11–40.

Culpeper, Jonathan 2021. Sociopragmatics: Roots and Definition. In: Haugh, Michael – Kádár, Zoltán Dániel – Marina Terkourafi (szerk.) *The Cambridge Handbook of Sociopragmatics*. New York: Cambridge University Press, 15–29.

Czuczor Gergely – Fogarasi János 1862. *A magyar nyelv szótára III*. Emich Gusztáv nyomdája, Pest. [[https://mek.oszk.hu/05800/05887/pdf/3kotet\\_1.pdf](https://mek.oszk.hu/05800/05887/pdf/3kotet_1.pdf) Utolsó hozzáférés: 2021. október 6.]

Csepeli György 2001. *Szociálpszichológia*. Budapest: Osiris Kiadó.

de Janasz, Suzanne.C. – Karen O. Dowd – Beth Z. Schneider 2006. *Interpersonal Skills in Organizations. 2nd edition*. Boston, MA: McGraw-Hill.

De la Croix, Anne – John Skelton 2009. The reality of role-play: Interruptions and amount of talk in simulated consultations. *Medical Education* **43**: 695–703.

DePaulo, Bella M. 1992. Nonverbal Behavior and Self-Presentation. *Psychological Bulletin* **111**: (2) 203–243.

DePaulo, Bella M. – Howard S. Friedman 1998. Nonverbal communication. In: Gilbert, Daniel T. – Susan T. Fiske – Gardner Lindzey (szerk.) *The Handbook of Social Psychology. Vol. 2. 4th edition*. New York: McGraw-Hill, 3–41.

Domke, Christine – Werner Holly 2011. Foundations: ethnomethodology and Erving Goffman. In Bublitz, Wolfram – Neal R. Norrick (szerk.) *Foundations of Pragmatics*. Berlin: De Gruyter Mouton, 261–88.

Domonkosi Ágnes 2002. *Megszólítások és beszédpartnerre utaló elemek nyelvhasználatunkban*. Debrecen: Debreceni Egyetem Magyar Nyelvtudományi Intézet.

Domonkosi Ágnes 2008. A nyelvi agresszió szerepe a személyközi viszonylatokban. In: Zimányi Árpád (szerk.) *Az agresszió kutatásról interdiszciplináris keretben. Acta Academiae Paedagogicae Agriensis, Tom. XXXV. Sectio Linguistica Hungarica*. Eger, 53–60.

Drew, Paul 2009. “Quit talking while I’m interrupting”: A comparison between positions of overlap onset in conversation. In: Haakana, Markku M – Minna Laakso – Jan Lindström, (szerk.) *Talk in Interaction: Comparative Dimensions*. Helsinki: Finnish Literature Society, 70–93.

Drew, Paul 2018. The interface between pragmatics and conversation analysis. In: Ilie, Cornelia – Neal R. Norrick (szerk.) *Pragmatics and its Interfaces*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamin Publishing Company, 59–83.

Durkheim, Émile 2001 [1915]. Carol Cosman trans. *The Elementary Forms of Religious Life*. Oxford University Press.

Duval, Shelley – Robert A. Wicklund 1972. *A theory of objective self awareness*. Oxford: Academic Press.

ELAN 2019. Version 5.8. Nijmegen: Max Planck Institute. <https://archive.mpi.nl/tla/elan>

Eelen, Gino 2001. *A Critique of Politeness Theories*. Manchester: St. Jerome Publishing.

- Ekman, Paul – Wallace V. Friesen 1981. The repertoire of nonverbal behavior: Categories, origins, usage, and coding. In: Kendon, Adam – Thomas A. Sebeok – Jean Umiker-Sebeok (szerk.) *Nonverbal Communication, Interaction, and Gesture. (Approach to Semiotics 41)*. Berlin/New York: Mouton Publishers, 57–106.
- Ellis, Aleksander P. J.–Bradley J. West – Ann Marie Ryan – Richard P. DeShon. 2002. The Use of Impression Management Tactics in Structured Interviews: A Function of Question Type. *Journal of Applied Psychology* **87**: (6) 1200–1208.
- Eisenhart, Christopher – Barbara Johnstone 2008. Discourse analysis and rhetorical studies. In: Johnstone, Barbara – Christopher Eisenhart (szerk.) *Rhetoric in Detail. Discourse Analysis of rhetorical talk and text. DAPSAC Vol. 31*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins Publishing Company, 3–24.
- ÉrtSz. = Juhász József et al. (szerk.) 1972. *Magyar értelmező kéziszótár*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Falyuna Nóra 2016. Az arcvédő hazugság. A szívességkérés elutasításában megjelenő hazugság vizsgálata. *Jelentés és Nyelvhasználat* **3**: 21–48.
- Fasold, Ralph W. 1990. *The Sociolinguistics of Language*. Oxford: Blackwell.
- File, Kieran 2018. „You’re Manchester United manager, you can’t say things like that”: Impression management and identity performance by professional football managers in media. *Journal of Pragmatics* **127**: 56–70.
- Fiske, Susan T. 2004. *Social Beings: A Core Motive Approach to Social Psychology*. New York: John Wiley&Sons Inc.
- Fraser, Bruce 1990. Perspectives on Politeness. *Journal of Pragmatics* **14**: (2) 219–236.
- Gazdar, Gerald 1979. *Pragmatics: Implicature, Presupposition and Logical Form*. New York: Academic Press.
- Gibson, Bryan – Daniel A. Sachau 2000. Sandbagging as a Self-Presentational Strategy: Claiming to be Less than You Are. *Personality and Social Psychology Bulletin* **26**: (1) 56 –70.

- Glenn, Phillip 2003. *Laughter in interaction*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Goffman, Erving (1955/2008): A homlokzatról. In: Síklaki István (szerk.) *Szóbeli befolyásolás. II. Nyelv és szituáció*. Budapest: Typotex, 11–36.
- Goffman, Erving 1959. *The Presentation of Self in Everyday Life*. Garden City, New York: Doubleday Anchor.
- Goffman, Erving 1961. *Asylums*. New York: Doubleday.
- Goffman, Erving 1967. *Interaction Ritual: Essays on Face-to-Face Behavior*. Anchor Books.
- Golato, Andrea 2003. Studying Compliment Responses: A Comparison of DCTs and Recordings of Naturally Occuring Talk. *Applied Linguistics* **24**: (1) 90–121.
- Golato, Andrea 2005. *Compliments and Compliment Responses. Grammatical structure and sequential organization*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins Publishing Company.
- Goldberg, Julia A. 1990. 'Interrupting the Discourse of Interruptions: An Analysis in Terms of Relationally Neutral, Power-and Rapport-Oriented Acts. *Journal of Pragmatics* **14**: (6) 883–903.
- ifj. Gonda Béla 1920. *Jó modor – jó társaság*. Szerzői kiadás.
- Gordon, Cynthia 2011. Impression management on reality TV: Emotion in parental accounts. *Journal of Pragmatics* **43**: 3551–3564.
- Grad, Héctor – Luisa Martín Rojo 2008. Identities in discourse: An integrative view. In: Dolón, Rosana – Júlia Todolí (szerk.) *Analysing Identities in Discourse. DAPSAC Vol. 28*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins Publishing Company, 3–28.
- Greenberg, Jeff – Toni Schmader – Jamie Arndt – Mark Landau 2015. *Social Psychology. The Science of Everyday Life*. New York: Worth Publisher, ePub.
- Gregorics Tibor 2008. *Alkalmazások fejlesztése ADO.NET-tel*. ELTE IK Digitális Könyvtár.

- Grice, H. Paul 1957. Meaning. *Philosophical Review* **66**: 377–388.
- Grice, H. Paul 1975/1989. Logic and Conversation. In: Grice, H. Paul *Studies in the way of words*. Harvard: Harvard University Press, 22–40.
- Grice, H. Paul 1978/1989. Further Notes on Logic and Conversation. In: Grice, H. Paul *Studies in the way of words*. Harvard: Harvard University Press, 41–57.
- Gumperz, John J. 1982. *Discourse strategies*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hall, Edward T. 1966. *The Hidden Dimensions*. New York, London: Anchor Books Doubleday.
- Halliday, Michael A. K. 1978. *Language as a Social Semiotic: The Social Interpretation of Language and Meaning*. London: Edward Arnold Ltd.
- Haugh, Michael 2011. Humour, face and im/politeness in getting acquainted. In: Davies, Bethan L. – Michael Haugh–Andrew John Merrison (szerk.) *Situated politeness*. London: Continuum International Publishing Group, 165–184.
- Haugh, Michael 2012. Conversational interaction. In: Allan, Keith – Kasima M. Jaszczolt (szerk.) *The Cambridge Handbook of Pragmatics*. Cambridge: Cambridge University Press, 251–274.
- Haugh, Michael 2013. Im/politeness, social practice and the participation order. *Journal of Pragmatics* **58** 53–72.
- Haugh, Michael 2014. Politeness implicatures and social action. In: Michael Haugh (szerk.) *Im/Politeness implicatures*. Berlin: De Gruyter Mouton, 240–277.
- Hayashi, Makoto 2013. Turn allocation and turn sharing. In: Sidnell, Jack – Tanya Stivers (szerk.) *The Handbook of Conversation Analysis*. Oxford: Wiley-Blackwell, 167–190.
- Highhouse, Scott – Margaret E. Brooks – Yi Wang 2016. Status Seeking in Manipulative Self-presentation. *International Journal of Selection and Assessment* **24**: (4) 352–361.
- Hill, Beverly – Sachiko Ide – Shoko Ikuta – Akiko Kawasaki – Tsunao Ogino 1986. Universals of Linguistic Politeness. Quantitative Evidence from Japanese and American English. *Journal of Pragmatics* **10**: (3) 347–471.



- Hobbs, Pamela 2003. 'Is that what we're here about?': a lawyer's use of impression management in a closing argument at trial. *Discourse & Society* **17**: (3) 273–290.
- Hogg, Michael A. – Graham M. Vaughan 2018. *Social Psychology. 8th Edition*. Pearson, ePub.
- Holmes, Janet-Marra – Stephanie Meredith-Schnurr 2008. Impoliteness and ethnicity. *Journal of Politeness Research: Language, Behaviour, Culture* **4** **2**: 121-149.
- Holtgraves, Thomas 2001. *Language As Social Action. Social Psychology and Language Use*. London: Lawrence Erlbaum
- Huang, Yan 2007. *Pragmatics*. Oxford: Oxford University Press.
- Hutchby, Ian 2008. Participants' orientations to interruptions, rudeness and other impolite acts in talk-in-interaction. *Journal of Politeness Research* **4**: 221–241.
- Hymes, Dell 1972. On communicative competence. In: Pride, J. B. – Janet Holmes (szerk.) *Sociolinguistics. Selected Readings*. Harmondsworth: Penguin, 269–293.
- Ide, Sachiko 1989. Formal Forms and Discernment: Two Neglected Aspects of Universals of Linguistic Politeness. *Multilingua* **2**:(3) 223–248.
- Ilie, Cornelia 2001. Semi-institutional discourse: The case of talk shows. *Journal of Pragmatics* **33**: 209–254.
- Ilie, Cornelia 2005. Interruption patterns in British parliamentary debates and drama dialogue. In Betten, Anne – Monika Dannerer (szerk.) *Dialogue Analysis IX: Dialogue in Literature and the Media, Part 2: Media. Selected Papers from the 9th IADA Conference, Salzburg 2003*. Tübingen: Max Niemeyer Verlag, 311–26.
- Ilie, Cornelia 2006: Talk Shows. In: Brown, Keith (szerk.) *Encyclopedia of Language & Linguistics. Second Edition. Volume 12*. Oxford: Elsevier, 489–494.
- Infante, Dominic A. – Charles J. Wigley 1986. Verbal aggressiveness: An interpersonal model and measure. *Communication Monographs* **53**: 61–69.
- Iványi Zsuzsanna 2001. A nyelvészeti konverzációelemzés. *Magyar Nyelvőr* **1**: 74–93.

Jefferson, Gail 2004. Glossary of transcript symbols with an introduction. In: Lerner, Gene H. (szerk.) *Conversation Analysis: Studies from the First Generation. (Pragmatics & Beyond New Series 125)*. Amsterdam: John Benjamins Publishing Company, 13–31.

Jones, Edward E. 1964. *Ingratiation: A social psychological analysis*. Des Moines, IA: Meredith Publishing Company.

Jones, Edward E. – Thane S. Pittman 1982. Toward a general theory of strategic self-presentation. In: Suls, Jerry (szerk.) *Psychological perspectives on the self (Vol. 1)*. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 231–262.

Jucker, Andreas H. 2009. Speech act research between armchair, field and laboratory. The case of compliments. *Journal of Pragmatics* **41**: 1611–1635.

Kádár Z. Dániel 2013. *Relational Rituals and Communication. Ritual Interaction in Groups*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

Kádár Z. Dániel 2014. Heckling – A mimetic-interpersonal perspective. *Journal of Language Aggression and Conflict* **2**: (1) 1–35.

Kádár Z. Dániel 2017. *Politeness, Impoliteness, and Ritual: Managing the Moral Order in Interpersonal Interaction*. Cambridge: Cambridge University Press.

Kádár Z. Dániel – Michael Haugh 2013. *Understanding Politeness*. Cambridge: Cambridge University Press.

Kádár Z. Dániel – Yongping Ran 2015. Ritual in intercultural contact: A case study of heckling. *Journal of Pragmatics* **77**: 41–55.

Kádár Z. Dániel – Petykó Márton 2016. A bekiabálás vizsgálata mimetikus és személyközi nézőpontból. *Argumentum* **12**: 1–31.

Kádár Z. Dániel – Juliane House 2021. Conventionalization and Conventions. In: Haugh, Michael–Kádár Z. Dániel– Marina Terkourafi (szerk.) *The Cambridge Handbook of Sociopragmatics*. Cambridge, New York: Cambridge University Press, 162–181.

Kalocsa Róza 1884. *Az illem könyve*. Budapest: Révai Testvérek Kiadása.

- Kasik László 2015. *Személyközi problémák és megoldásuk*. Budapest: Gondolat Kiadó.
- Kasper, Gabriela 1990. Linguistic Politeness: Current Research Issues. *Journal of Pragmatics* **14**: 193–218.
- Kendon, Adam 1980. Gesticulation and speech: Two aspects of the process of utterance. In: Ritchie Key (szerk.) *Nonverbal Communication and Language*. Hague: Mouton, 207–227.
- Kendon, Adam 2000. Language and gesture: unity or duality? In: McNeill, David (szerk.) *Language and Gesture. (Language Culture and Cognition 2)*. Cambridge: Cambridge University Press, 47–63.
- Kerbrat-Orecchioni, Catherine 2013. Politeness, Impoliteness, Non-Politeness, “Polirudeness”. The Case of Political TV Debates. In: James, Denis – Manuel Jobert (szerk.) *Aspects of Linguistic Impoliteness*. Newcastle: Cambridge Scholars Publishing, 16–45.
- Kertész András – Rákosi Csilla 2008. Introduction: The problem of data and evidence in theoretical linguistics. In: Kertész, András – Rákosi Csilla (szerk.): *New Approaches to Linguistic Evidence. Pilot Studies / Neue Ansätze zu Linguistischer Evidenz. Pilotstudien*. Frankfurt am Main: Lang, 9–19.
- Kertész András – Rákosi Csilla 2012. *Data and Evidence in Linguistics: A Plausible Argumentation Model*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kertész András – Rákosi Csilla 2014. *The Evidential Basis of Linguistic Argumentation*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins.
- Kiely, Richard – David McCrone – Frank Bechhofer – Robert Stewart 2000. Debatable lands: National and local identity in a border town. *Sociological Research Online* **5**: (2) 66–79.
- Kiely, Richard – Frank Bechhofer – Robert Stewart – David McCrone 2001. The markers and rules of Scottish national identity. *The Sociological Review* **49**: 33–55.
- Kienpointner, Manfred 1997. Varieties of rudeness. Types and functions of impolite utterances. *Functions of Language* **4**: (2) 251–287.

Kitzinger, Celia 2013. Repair. In: Sidnell, Jack – Tanya Stivers (szerk.) *The Handbook of Conversation Analysis*. Oxford: Wiley-Blackwell, 229–256.

Klein, Olivier – Mark Snyder – Robert W. Livingston 2004. Prejudice on the stage: Self-monitoring and the public expression of group attitudes. *British Journal of Social Psychology* **43**: 299–314.

Klemm, Michael 2015. Wenn Politik auf Spielfilme trifft. Zur multimodalen Argumentation in der politischen Fernsehdiskussion *hart aber fair*. In: Girth, Heiko – Michel Sascha (szerk.) *Polit-Talkshows. Interdisziplinäre Perspektiven auf ein multimodales Format*. Stuttgart: ibidem-Verlag, 97–122.

Komlósi Boglárka 2014. *Az ironikus hozzáállás: A verbális ironia szociokognitív modellje pragmatikai perspektívából. Doktori értekezés*. Szeged: Szegedi Tudományegyetem.

[https://doktori.bibl.u-szeged.hu/id/eprint/2594/1/Komlosi\\_Boglarka\\_disszertacio.pdf](https://doktori.bibl.u-szeged.hu/id/eprint/2594/1/Komlosi_Boglarka_disszertacio.pdf)

[Utolsó hozzáférés: 2023. 02. 13.]

Kong, Anthony Pak-Hin – Sam-Po Law – Connie Ching-Yin Kwan – Christy Lai – Vivian Lam 2015. A coding system with independent annotations of gesture forms and functions during verbal communication: Development of a Database of Speech and GEsture (DoSaGE). *Journal of Nonverbal Behavior* **39**: (1) 93–111.

Köves J. Julianna 1985. *Illik tudni. A kulturált viselkedés szabályai*. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.

Krahé, Barbara 2013. *The Social Psychology of Aggression. 2nd edition*. London, New York: Psychology Press.

Kugler Nóra 2012. *Az evidencialitás jelölői a magyarban, különös tekintettel az inferenciális evidenciatípusra*. Budapest: ELTE BTK Mai Magyar Nyelvi Tanszék.

Kunda, Ziva 1990. The case for motivated reasoning. *Psychological Bulletin* **108**: 480–498.

Labben, Afef 2016. Reconsidering the development of the discourse completion test in interlanguage pragmatics. *Pragmatics* **26**: (1) 69–91.

- Lakoff, Robin, 1973. The logic of politeness: or, minding your p's and q's. *Papers from the Ninth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society*. Chicago: Chicago Linguistic Society, 292-305.
- Lakoff, Robin 1975. *Language and Woman's Place*. New York: Harper&Row.
- Leary, Mark R. 1989. Self-presentational processes in leadership emergence and effectiveness. In: Giacalone, Robert A. – Paul Rosenfeld (szerk.) *Impression Management in the Organization*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum, 363–374.
- Leary, Mark R. 1995. *Self-presentation: Impression Management and Interpersonal Behavior*. Madison: Brown & Benchmark Publishers.
- Leary, Mark R. – Robin M. Kowalski 1990. Impression management: A literature review and two-component model. *Psychological Bulletin* **107**: (1) 34–47.
- Leech, Geoffrey 1983. *Principles of Pragmatics*. London: Longman.
- Leech, Geoffrey 2014. *The Pragmatics of Politeness*. New York: Oxford.
- Lehmann, Christian 2004. Data in linguistics. *The Linguistics Review* **21**: 175–210.
- Lerner, Gene H. 1989. Notes on overlap management in conversation: The case of delayed competition. *Western Journal of Speech Communication* **53**: (2) 167–77.
- Lerner, Gene H. 1999. Collaborative turn sequenes. In: Lerner, Gene (szerk.), *Conversation Analysis: Studies from the First Generation*. Philadelphia: John Benjamins Publishing Company, 225–256.
- Levinson, Stephen C. 1983. *Pragmatics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Li, Tao – Yifan Zhu 2019. How does China appraise self and others? A corpus-based analysis of Chinese political discourse. *Discourse & Society* **31**: (5) 1–19.
- Liddicoat, Anthony J. 2007. *An Introduction to Conversation Analysis*. New York: Continuum.
- Limberg, Holger 2009. Impoliteness and threat responses. *Journal of Pragmatics* **41**: (7) 1376–1394.

- Lipovsky, Caroline 2006. Candidates' negotiation of their expertise in job interviews. *Journal of Pragmatics* **38**: 1147–1174.
- Liu, Yameng – Chunshen Zhu 2011. Rhetoric as the Antistrophos of pragmatics: Toward a “competition of cooperation” in the study of language use. *Journal of Pragmatics* **43**: 3403–3415.
- Locher, Miriam A. – Richard J. Watts 2005. Politeness theory and relational work. *Journal of Politeness Research* **1**: 9–33.
- Locher, Miriam A. – Richard J. Watts 2008. Relational work and impoliteness: Negotiating norms of linguistic behaviour. In: Bousfield, Derek – Miriam A. Locher (szerk.) *Impoliteness in Language: Studies on its Interplay with Power in Theory and Practice*. Berlin: Mouton de Gruyter, 77–99.
- Lorenzo-Dus, Nuria 2005. A rapport and impression management approach to public figures' performance of talk. *Journal of Pragmatics* **37**: (5) 611–631.
- Maas, Anne 1999/2008. A csoportok közötti nyelvi elfogultság: a sztereotípiák fenntartása a nyelv segítségével. In: Síklaki István (szerk.) *Szóbeli befolyásolás I. Nyelv, gondolkodás, kultúra*. Budapest: Typotex, 333–344.
- Margitay Tihamér 2014. *Az érvelés mestersége*. Typotex Kiadó, ePub. [[https://regi.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop425/2011-0001-526\\_margitay\\_az\\_erveles/adatok.html](https://regi.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop425/2011-0001-526_margitay_az_erveles/adatok.html)] Utolsó hozzáférés: 2021.03.25.]
- Maróti Orsolya 2013. *Ajánlatok elutasításának pragmatikai vizsgálata természetes adatgyűjtési módszerrel. Doktori értekezés*. Pécs: Pécsi Tudományegyetem. [<https://pea.lib.pte.hu/bitstream/handle/pea/15441/maroti-orsolya-phd-2014.pdf?sequence=1&isAllowed=y>] [Utolsó hozzáférés: 2023. 02. 13.]
- Matsumoto, David – Mark Frank – Hyi Hwang 2013. *Nonverbal Communication: Science and Applications*. London: Sage Publications
- Matsumoto, Yoshiko 1988. Reexamination of the universality of face: politeness phenomena in Japanese. *Journal of Pragmatics* **12**: 403–426.

- Matsumoto, Yoshiko 1989. Politeness and conversational universals — observations from Japanese. *Multilingua* **8**: 207-221.
- Mao, Lu Ming. 1994. Beyond politeness theory: ‘Face’ revisited and renewed. *Journal of Pragmatics* **21**: 451–486.
- McCrone, David – Frank Bechhofer – Richard Kiely – Robert Stewart 1998. Who are we? Problematising national identity. *The Sociological Review* **46**: 629–652.
- McNeill, David 1992. *Hand and Mind. What Gestures Reveal about Thought*. Chicago: University of Chicago Press.
- Mead, George H. 1973. *A pszichikum, az én és a társadalom*. Budapest: Gondolat Kiadó.
- Meibauer, Jörg 2014. Bald-faced lies as acts of verbal aggression. *Journal of Language Aggression and Conflict* **2**: (1) 127–50.
- Metts, Sandra – Erica Grohskopf 2008. Impression management: Goals, strategies, and skills. In: Greene O., John – Brant R. Burlison (szerk.), *Handbook of communication and social interaction skills*. London: Lawrence Erlbaum Associates, 357–399.
- Mey, Jacob 1993. *Pragmatics. An Introduction*. Oxford: Blackwell.
- Mills, Sara 2003. *Gender and Politeness*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mills, Sara 2011. Discursive approaches to politeness and impoliteness. In: Linguistic Politeness Research Group (szerk.) *Discursive approaches to politeness*. Berlin: De Gruyter Mouton, 19 – 56.
- Mills, Sara 2017. Sociocultural Approaches to (Im)politeness. In: Culpeper, Jonathan – Michael Haugh – Kádár, Z. Dániel (szerk.) *The Palgrave Handbook of Linguistic (Im)politeness*. Palgrave Macmillan, ePub, 41–60.
- Molek-Kozakowska, Katarzyna 2013. The late-night TV talk show as a strategic genre in American political campaigning. In: Cap, Piotr – Urszula Okulska (szerk.) *Analyzing Genres in Political Communication. DAPSAC Vol. 50*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamin Publishing Company, 321–344.

- Morris, Charles W. 1938. *Foundations of the Theory of Signs*. Chicago: Chicago University Press.
- Navarro, Joe 2011. *Beszédes testek. Az FBI-ügynök emberismereti kézikönyve*. Budapest: Nyitott Könyvműhely.
- Nemesi Attila László 1997. Miként viselkedünk a szavakkal? Benyomáskeltés és nyelvhasználat. *Magyar Nyelvőr* **121:(4)** 490-496.
- Nemesi Attila László 1997. Miként viselkedünk a szavakkal? Benyomáskeltés és nyelvhasználat. *Magyar Nyelvőr* **122:(1)** 24–35.
- Nemesi Attila László 1998. Társalgási divatkifejezések a benyomáskeltés szolgálatában. *Magyar Nyelvőr* **122:** 24–35.
- Nemesi Attila László 2000. Benyomáskeltési stratégiák a társalgásban. *Magyar Nyelv* **96:(4)** 418–436.
- Nemesi Attila László 2006. *Az alakzatok kérdése a pragmatikában. PhD-disszertáció*. Szeged: Szegedi Tudományegyetem.  
<https://doktori.bibl.u-szeged.hu/id/eprint/2037/1/disszertacio.pdf> [Utolsó hozzáférés: 2023. 02. 13]
- Nemesi Attila László 2011. Benyomáskeltési stratégiák, énmegjelenítési taktikák. In: Nemesi Attila László. *Nyelv, nyelvhasználat, kommunikáció*. Budapest: Loisir Kiadó, 91–134.
- Nemesi Attila László 2012. Implikátúra és arculatmunka televíziós beszélgetőműsorokban. *Beszédkutató* **2012:**168–185.
- Németh Luca Anna 2021. *A magyar nyelvi udvariasság fogalma a 19. század második és a 20. század első felének irodalmában. Doktori értekezés*. Budapest: ELTE.  
[https://edit.elte.hu/xmlui/static/pdf-viewer-master/external/pdfjs-2.1.266-dist/web/viewer.html?file=https://edit.elte.hu/xmlui/bitstream/handle/10831/65432/dissz\\_nemeth\\_luca\\_anna\\_nyelvtud.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://edit.elte.hu/xmlui/static/pdf-viewer-master/external/pdfjs-2.1.266-dist/web/viewer.html?file=https://edit.elte.hu/xmlui/bitstream/handle/10831/65432/dissz_nemeth_luca_anna_nyelvtud.pdf?sequence=1&isAllowed=y) [Utolsó hozzáférés: 2023. 02. 13.]
- Németh T. Enikő 1994. Megnyilatkozás: típus–példány. *Néprajz és Nyelvtudomány* **36:** 69–101.



Németh T. Enikő 2004. Racionalitási és interperszonális elvek a kommunikációban. In: Ivaskó Livia (szerk.) *A kommunikáció útjai*. Budapest: Gondolat Kiadó, MTA-ELTE Kommunikációelméleti Kutatócsoport, 131–155.

Németh T. Enikő 2006. Pragmatika. In: Kiefer Ferenc (szerk.) *Magyar nyelv*. Budapest: Akadémiai Kiadó, 222–261.

Németh T. Enikő 2010. How lexical-semantic factors influence the verbs' occurrence with implicit direct object arguments in Hungarian. In: Bibok, Károly – Németh T. Enikő (szerk.) *The Role of Data at the Semantics-Pragmatics Interface*. Berlin/New York: De Gruyter Mouton, 305–348.

Németh T. Enikő – Szabó Éva – Császár Dorina – Gera Renáta – Béres Tamara 2022. Esettanulmány a vizuális modalitású nem verbális viselkedés multimodális kommunikációban betöltött szerepéről. *Jelentés és Nyelvhasználat* **9**: (1) 59–87.

Németh Zsuzsanna 2014. A javítási műveletek jelöltségi hipotézise. *Jelentés és Nyelvhasználat* **1**: 29–54.

Németh Zsuzsanna 2020. A nemlexikális öö hang interakciós szerepének elemzése magyar nyelvű társalgásokban. *Jelentés és Nyelvhasználat* **7**: (1) 23–50.

Németh Zsuzsanna – Nagy C. Katalin – Németh T. Enikő 2018. Az adatforrások elmosódott határai a konverzációelemzésben. *Argumentum* **14**: 301–321.

O'Driscoll, Jim 2011. Issues with the Concept of Face: When, What, How and How Much? In: Bargiela-Chiappini, Francesca – Kádár Zoltán Dániel (szerk.) *Politeness across cultures*. New York: Palgrave Macmillan, 17–42.

O' Driscoll, Jim 2017. Face and Im(politeness). In: Culpeper, Jonathan – Michael Haugh – Kádár, Z. Dániel (szerk.) *The Palgrave Handbook of Linguistic (Im)politeness*. Palgrave Macmillan, ePub, 89–118.

Ogiermann, Eva 2018. Discourse completion tasks. In: Jucker, Andreas H. – Klaus P. Schneider – Wolfram Bublitz (szerk.) *Methods in Pragmatics*. Berlin/Boston: De Gruyter Mouton, 229–55.

Olson, Michael A. – Richard Kendrick 2008. Origins of attitudes. In: Crano, William D. – Radmilla Prislin (szerk.) *Attitudes and attitude change*. New York: Psychology Press, 111–130.

Overstreet, Maryann – George Yule 2001. Formulaic disclaimers. *Journal of Pragmatics* **33**: 45–60.

Östman, Jan-Ola 1988. Adaptation, variability, and effect: Comments on IPrA Working Documents 1 & 2. *IPrA Working Document* **3**: 5–40.

Pál József – Újvári Edit (szerk.) 1997. *Szimbólumtár: Jelképek, motívumok, témák az egyetemes és a magyar kultúrából*. Budapest: Balassi Kiadó.

Pap Andrea 2011. Adalékok a nyelvi benyomáskeltés stratégiáihoz (udvariassági elvek a magyarok nyelvhasználatában). *Magyar Nyelvőr* **135**: (1) 78–89.

Pataki Ferenc 1976. *Utak és választak a mai szociálpszichológiában*. Budapest: Akadémiai Kiadó.

Patterson, Miles L. 1983. *Nonverbal Behavior. A Functional Perspective*. New York: Springer.

Patterson, Miles L. 1994. Interaction behavior and person perception: An integrative approach. *Small Group Research* **25**: (2) 172–188.

Pease, Allan 2006. *A testbeszéd enciklopédiája*. Budapest: Park Könyvkiadó.

Péter Mihály 1984. Érzelemkifejezés, stílusérték és expresszivitás a nyelvben. In: Szépe György (szerk.) *Általános Nyelvészeti Tanulmányok XV*. Budapest: Akadémiai Kiadó, 219–235.

Peeters, Helga – Filip Lievens 2006. Verbal and Nonverbal Impression Management Tactics in Behavior Description and Situational Interviews. *International Journal of Selection and Assessment* **14**: (3) 206–222.

Petty, Richard E. – John T. Cacioppo 1981. *Attitudes and persuasion: classic and contemporary approaches*. Dubuque: William C. Brown Pub.

Pinker, Steven 2007. The evolutionary social psychology of off-record indirect speech acts. *Intercultural Pragmatics* **4**: (4) 437–461.

Pléh Csaba – Síklaki István – Terestyéni Tamás (szerk.) 1997. *Nyelv – kommunikáció – cselekvés*. Budapest: Osiris Kiadó.

- Pludowski, Tomasz 2008. *Komunikacja polityczna w amerykańskich kampaniach wyborczych* [Political communication in American election campaigns]. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Poyatos, Fernando 2015. Nonverbal Communication in Interaction. In: Kostić, Aleksandra – Derek Chadee (szerk.) *The Social Psychology of Nonverbal Communication*. New York: Palgrave Macmillan, 248–271.
- Provis, Chris 2010. The ethics of impression management. *Business Ethics: A European Review* **19: (2)** 199–212.
- Reboul, Anne – Jacques Moeschler 2000. *A társalgás cselei*. Budapest: Osiris Kiadó.
- Rescher, Nicholas 1979. *Cognitive systematization*. Oxford: Blackwell.
- Ruhi, Şükriye 2009. Evoking face in self and other presentation in Turkish. In: Bargiela-Chiappini, Francesca – Michael Haugh (szerk.) *Face, Communication and Social Interaction*. London/Oakville: Equinox, 155–174.
- Sacks, Harvey – Emanuel A. Schegloff – Gail Jefferson 1974. A simplest systematics for the organization of turn - taking for conversation *Language* **50:(4)** 696 – 735.
- Sadler, Michael E. – Jeffrey M. Hunger – Cristopher J. Miller 2010. Personality and impression management: Mapping the Multidimensional Personality Questionnaire onto 12 self-presentation tactics. *Personality and Individual Differences* **48:** 623–628.
- Schegloff, Emanuel A. 1982. Discourse as an interactional achievement: Some uses of uh huh and other things that come between sentences. In: Tannen, Deborah (szerk.) *Analysing Discourse: Text and Talk*. Washington, DC: Georgetown University Press, 71–93.
- Schegloff, Emanuel A. 2000. Overlapping talk and the organization of turn-taking for conversation. *Language in Society* **29: (1)** 1–63.
- Schegloff, Emanuel A. – Gail Jefferson – Harvey Sacks 1977. The preference for self-correction in the organization of repair in conversation. *Language* **53: (2)** 361–382

Schirm Anita 2009. A televíziós beszélgetőműsorok nyelvi szabályszerűségei. In: Geecső Tamás – Sárdi Csilla (szerk.) *A kommunikáció nyelvészeti aspektusai*. Budapest: Tinta Könyvkiadó, 222–227.

Schirm Anita 2015. A diskurzusjelölők az osztálytermi kommunikáció szövegtípusaiban. In: Baditzné, Pálvölgyi Kata; Szabó, Éva; Szentgyörgyi, Rudolf (szerk.) *Tanóratervezés és tanórakutatás: A magyar nyelv és irodalom, az idegen nyelvek és a művészetek műveltségi területen*. Budapest: Eötvös Loránd Tudományegyetem, 46–66.

Schirm Anita 2017. A diskurzusjelölők és a szövegtípusok viszonyáról. *Magyar Nyelv* **113**: 330–341.

Schlenker, Barry R. 1980. *Impression Management. The Self-concept, Social Identity, and Interpersonal Relations*. Monterey: Brooks/Cole Publishing Company.

Schlenker, Barry R. 2012. Self-presentation. In: Leary, Mark R. – June Price Tangney (szerk.) *Handbook of Self and Identity. 2nd edition*. New York/London: Guilford Press, 542–570.

Schlenker, Barry R. – Michael F. Weigold 1992. Interpersonal processes involving impression regulation and management. *Annual review of Psychology* **43**: 133–168.

Schlenker, Barry R. – Thomas W. Britt – John Pennington 1996. Impression regulation and management: Highlights of a theory of self-identification. In: Sorrentino, Richard M. – Tory E. Higgins (szerk.) *Handbook of motivation and cognition: Vol. 3. The interpersonal context*. New York: Guilford Press, 271–278.

Schlenker, Barry R. – Beth A. Pontari 2000. The strategic control of information: impression management and self-presentation in daily life. In: Tesser, Abraham – Robert Felson – Jerry M. Suls (szerk.) *Psychological Perspectives on Self and Identity*. Washington DC: American Psychological Association, 199–232.

Schneider, David J. 1981. Tactital self-presentations: toward a broader conception. In: Tedeschi, James T. (szerk.) *Impression management theory and social psychological research*. New York: Academic Press, 23–40.

Schütz, Astrid 1998. Assertive, offensive, protective, and defensive style of self-presentation: a taxonomy. *Journal of Psychology* **132**: 611–628.

Searle, John 1975. Indirect speech acts. In: Cole, Peter – Jerry L. Morgan (szerk.) *Syntax and Semantics Volume 3: Speech Acts*. New York: Academic Press, 59–82.

Semin, Gün R. 2000/2008. A nyelv mint megismerés és a viselkedés szerkezetadó eszköze: Kérdés-válasz párok. In: Síklaki István (szerk.) *Szóbeli befolyásolás I. Nyelv, gondolkodás, kultúra*. Budapest: Typotex, 273–302.

Semin, Gün R. – Klaus Fiedler 1988. The cognitive functions of linguistic categories in describing persons: social cognition and language. *Journal of Personality and Social Psychology* **54**: (4) 558–568.

Semin, Gün R. – Klaus Fiedler 1992. The inferential properties of interpersonal verbs. In: Semin, Gün R. – Klaus Fiedler (szerk.) *Language, interaction and social cognition*. London/Thousand Oaks (CA): SAGE, 58–78.

Shakespeare, Willam [1599]/1954. *Ahogy tetszik: vígjáték öt felvonásban*. Budapest: Művelt Nép, ford. Szabó Lőrinc.

Sharp, Mark J. – Greg J. Getz 1996. Substance use as impression management. *Personality and Social Psychology Bulletin* **22**: 60–67.

Shaw, Marvin E. 1976. *Group dynamics (2nd edition)*. New York: McGraw-Hill.

Shulman, David 2007. *From Hire to Liar: The Role of Deception in the Workplace*. Ithaca, NY: ILR Press.

Sifianou, Marina – Angeliki Tzanne 2021. Face, Facework and Face-Threatening Acts. In: Haugh, Michael – Kádár, Zoltán Dániel – Marina Terkourafi (szerk.) *The Cambridge Handbook of Sociopragmatics*. New York: Cambridge University Press, 249–271.

Simon-Vandenberg, Anne-Marie 1996. Image-building through modality: the case of political interviews. *Discourse & Society* **7**: (3) 389–415.

- Simon-Vandenberg, Anne-Marie 2014. Systematic-functional approaches to discourse. In Schneider, Klaus P. – Anne Barron (szerk.) *Pragmatics of Discourse*. Berlin: De Gruyter Mouton, 125–64.
- Sing, Nayanika – Srivastava, S. K. 2011. Impact of Colors on The Psychology of Marketing – A Comprehensive Over View. *Management and Labour Studies* **36: (2)** 199–209.
- Snyder, Mark 1974. The self-monitoring of expressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology* **30: 526–537**.
- Spencer-Oatey, Helen 2000. Rapport management: a framework for analysis. In: Spencer-Oatey, Helen (szerk.) *Culturally Speaking. Managing rapport through Talk across Cultures*. London: Continuum, 11–46.
- Spencer-Oatey, Helen 2002. Managing rapport in talk: Using rapport sensitive incidents to explore the motivational concerns underlying the management of relations. *Journal of Pragmatics* **34: 529–545**.
- Spencer-Oatey, Helen 2005. (Im)Politeness, Face and Rapport. *Journal of Politeness Research* **1: 95–119**.
- Spencer-Oatey, Helen – Peter Franklin 2009. *Intercultural Interaction: A Multidisciplinary Approach to Intercultural Communication*. London: Palgrave Macmillan.
- Sperber, Dan – Deidre Wilson 1986/1995. *Relevance: communication and cognition*. Oxford: Blackwell.
- Stivers, Tanya – Jack Sidnell 2013. Introduction. In: Sidnell, Jack – Tanya Stivers (szerk.) *The Handbook of Conversation Analysis*. Oxford: Wiley-Blackwell, 1–8.
- Suszczyńska, Małgorzata 2003. A jóvátevés beszédaktusai a magyarban. In: Németh T. Enikő – Bibok Károly (szerk.) *Általános nyelvészeti tanulmányok XX. Tanulmányok a pragmatika köréből*. Budapest: Akadémiai Kiadó, 255–294.
- Suszczyńska, Małgorzata 2007. Helyreállítás-stratégiák nemek szerinti különbségei [Gender differences in repair work]. In: Barát Erzsébet — Sándor Klára (szerk.) *A nő helye a magyar nyelvhasználatban, Nyelv, ideológia, média*. Szeged: JATE Press, 195–214.

Suszczyńska, Małgorzata 2010. *Remedial work in Hungarian – a case study*. (Doktori értekezés)  
Szeged: SZTE Bölcsészettudományi Kar Általános Nyelvészeti Tanszék.

Szabó Éva 2018. Benyomáskeltési stratégiák politikai vitaműsorokban: Pragmatikai elemzés.  
*Jelentés és Nyelvhasználat* **5**: 37–63.

Szabó Éva 2020. A nyelvi agresszió megjelenése a politikai vitaműsorokban. *Argumentum* **16**: 31–43.

Szabó Éva 2021a. Énmegjelenítési stratégiák egyetemisták körében. Egy pilot kutatás eredményeiről. *Jelentés és Nyelvhasználat* **8**: (1) 1–21.

Szabó Éva 2021b. Az egyidejű beszéd pragmatikai funkciója politikai vitaműsorokban. *Magyar Nyelvőr* **145**: (1) 81–99.

Szabó Éva 2021c. A hiperbola és a litotész funkciói magyar nyelvű egyetemisták diskurzuskiegészítéssel tesztjeinek eredményeiben: 1. rész. A hiperbola és a litotész meghatározásairól és a vizsgálat módszertanáról. *Magyar Nyelv* **117**: (3) 209–308.

Szabó Éva 2021d. A hiperbola és a litotész funkciói magyar nyelvű egyetemisták diskurzuskiegészítéssel tesztjeinek eredményeiben: 2. rész. A hiperbola és a litotész funkciói a teszteredmények alapján. *Magyar Nyelv* **117**: (4) 431–445.

Szabó Éva 2022. Benyomáskeltési taktikák magyar nyelvű egyetemisták diskurzuskiegészítéssel teszteredményeiben. *Argumentum* **18**: 70–103

Szabó Éva – Béres Tamara – Guba Csenge 2020. A beszélgetőműsorokban megjelenő kézi gesztusok leírásának egy lehetséges módja. *Jelentés és Nyelvhasználat* **7**: (1) 51–74.

Szili Katalin 2002. A kérés pragmatikája. *Magyar Nyelvőr* **126**: (1) 12–30.

Szili Katalin 2003. Elnézést, bocsánat, bocs...: a bocsánatkérés pragmatikája a magyar nyelvben. *Magyar Nyelvőr* **127**: (3) 292–307.

Szili Katalin 2004. A bókra adott válaszok pragmatikája. Adalékok a szerénység nyelvi megnyilvánulásához a magyar nyelvben. *Magyar Nyelvőr* **128**: (3) 265–85.

Szili Katalin 2007. Az udvariasság pragmatikája. *Magyar Nyelvőr* **131**: (1) 1–16.

- Szokolszky Ágnes 2004. *Kutatómunka a pszichológiában*. Budapest: Osiris Kiadó.
- Tajfel, Henri 1978. Social categorization, social identity and social comparison. In: Tajfel, Henri (szerk.) *Differentiation between social groups: Studies in the social psychology of intergroup relations*. London: Academic Press, 61–76.
- Tajfel, Henri 1981. *Human groups and social categories*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tátrai Szilárd 2010. Áttekintés a deixisről. *Magyar Nyelvőr* **134**: (2) 211–233.
- Tao, Yingnian 2018. Interruption Elicits Laughter: Cooperative and Intrusive Interruptions in a Chinese Talk Show Host’s Conversation. *Studies in English Language Teaching* **6**: (4) 287–311.
- Tedeschi, James T. – Marc Reiss 1981. Verbal strategies in impression management. In: Antaki, Charles (szerk.) *The psychology of ordinary explanations of social behavior*. London: Academic Press, 271–326.
- Tedeschi, James T. – Valerie Melburg 1984. Impression management and influence in organization. In: Bacharach, Samuel B. – Edward J. Lawler (szerk.) *Perspectives in organizational psychology: theory and research*. Greenwich (CT): JAI Press, 31–58.
- Tedeschi, James T. – Nancy Norman 1985. Social power, self-presentation, and the self. In: Schlenker, Barry (szerk.) *The self and social life*. New York: McGraw-Hill, 293–322.
- Terkourafi, Marina 2005. Beyond the micro-level in politeness research. *Journal of Politeness Research* **1**: 237–262.
- Terkourafi, Marina 2012. Politeness and Pragmatics. In Allan, Keith —Jaszczolt, Kasima M. (szerk.) *The Cambridge Handbook of Pragmatics*. Cambridge: Cambridge University Press, 617–637.
- Thomas, Jenny 1995. *Meaning in interaction: an introduction to pragmatics*. London/New York: Longman.
- Tolcsvai Nagy Gábor 2008. *Idegen szavak szótára. Osiris diákszótár 3*. Budapest: Osiris Kiadó.  
[<https://www.szaktars.hu/osiris/view/tolcsvai-nagy-gabor-idegen-szavak-szotara-osiris-diakszotar-3-2007/?pg=4&layout=s> Utolsó hozzáférés: 2021. október 4.]



Tótfalusi István 2008. *Idegenszó-tár. Idegen szavak értelmező és etimológiai szótára*. Budapest: Tinta Könyvkiadó.

[[https://regi.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tinta/TAMOP-4\\_2\\_5-09\\_Idegenszo-tar/adatok.html](https://regi.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tinta/TAMOP-4_2_5-09_Idegenszo-tar/adatok.html)

Utolsó hozzáféré: 2021. október 4.]

Tóth Loretta 2021. *Az udvariatlanság pragmatikája: Diplomácia 280 karakterben: a nemzetközi kapcsolatok alakulása a twiplomácia aranykorában. Doktori értekezés*. Budapest: Budapesti Corvinus Egyetem.

[http://phd.lib.uni-corvinus.hu/1207/13/Toth\\_Loretta\\_dhu.pdf](http://phd.lib.uni-corvinus.hu/1207/13/Toth_Loretta_dhu.pdf) [Utolsó hozzáférés: 2023. 02. 13.]

Trope, Yaacov 1986. Self-enhancement and self-assessment in achievement behavior. In: Sorrentino, Richard – E. Tory Higgins (szerk.) *Handbook of motivation and cognition*. Vol. 2. New York: Guilford Press, 350–378.

Tyler, James M. 2009. Compensatory Self-presentation in Upward Comparison Situations. *Human Communication Research* **35**: 511–533.

Tyler, James T. – Miranda McIntyre – William G. Graziano – Kaleigh J. Sands 2015. High self-monitors' cognitive access to self-presentation-related information. *British Journal of Social Psychology* **54**: 205–219.

van Dijk, Teun A. 1993. Principles of Critical Discourse Analysis. *Discourse & Society* **4**: (2) 249–283.

van Dijk, Teun A. 1998. *Ideology: A Multidisciplinary Approach*. London: SAGE.

van Dijk, Teun A. 2008. *Discourse and context: A sociocognitive approach*. Cambridge: Cambridge University Press.

Varga Marianna 2020a. *Magyar büntetőperes bírósági kihallgatások komplex nyelvészeti elemzése. Doktori értekezés*. Szeged: Szegedi Tudományegyetem.

<https://doktori.bibl.u->

[szeged.hu/id/eprint/10629/1/Varga%20Marianna%20PhD%20ertekezese.pdf](https://doktori.bibl.u-szeged.hu/id/eprint/10629/1/Varga%20Marianna%20PhD%20ertekezese.pdf) [Utolsó hozzáférés:

2023. 02. 13.]

- Varga Mariann 2020b. The Role of Linguistic Impression Management: The Case of Hungarian Courtroom Discourses. *Corpus Pragmatics* **4**: 381–400.
- Verschueren, Jef 1999. *Understanding Pragmatics*. London: Arnold Publishers.
- Verschueren, Jef 2009. Introduction: The pragmatic perspective. In: Verschueren, Jef – Jan O. Östman (szerk.) *Key notions for pragmatics. Handbook of pragmatics highlights 1*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins, 1–27.
- Veszelszki Ágnes 2021. *Illemkalauz. Protokolltanácsok mindennapi és kevésbé mindennapi helyzetekre*. Budapest: Libri Könyvkiadó.
- Watts, Richard J. 2003. *Politeness*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Watts, Richard J. – Sachiko Ide – Konrad Ehlich 1992. Introduction. In: Watts, Richard J. – Sachiko Ide – Konrad Ehlich (szerk.) *Politeness in Language: Studies in its History. Theory and Practice*. Berlin/New York: Mouton de Gruyter, 1–17.
- Wiemann, John M. – Mark L. Knapp 1975. Turn-taking in Conversations. *Journal of Communication* **25**: (2) 75–92.
- Wierzbicka, Anna 1991/2003. *Cross-cultural pragmatics: The semantics of human interaction*. London/Berlin: Mouton de Gruyter.
- Yuan, Yi 2001. An inquiry into empirical pragmatics data-gathering methods: Written DCTs, oral DCTs, field notes, and natural conversations. *Journal of Pragmatics* **33**: 271–292.
- Zimmerman, Don H. 1998. Identity, Context and Interaction. In: Antaki, Charles – Sue Widdicombe (szerk.) *Identities in Talk*. London: SAGE, 87–106.
- Zoltayné Paprika Zita 2005. *Döntésemélet*. Budapest: Alinea Kiadó.