

A bókra adott válaszok pragmatikája

Adalékok a szerénység nyelvi megnyilvánulásához a magyar nyelvben*

1. Bevezetés

Munkám folytatása a beszédaktusok körében folytatott hasonló kutatásaimnak (Szili 2002a., 2002b, 2003), jellege szerint úgynevezett szociopragmatikai feldolgozás. Ha röviden meg akarnánk határozni a szociolingvisztikai és a jelen leírasmód közötti különbséget, azt mondhatjuk, hogy az előbbi a viszonylag állandó társadalmi változók (osztály, nem, kor, etnikum) hatásával foglalkozik az egyén beszédére, az utóbbi pedig azt tárja fel, hogy ugyanaz a személy miképpen aknázza ki a rendelkezésére álló nyelvi eszközrendszert változó tényezők mellett, így más-más státusban, társadalmi szerepben.

A dicséretre, bókra adott válaszok a beszédaktusok körében az expresszívumok osztályába tartoznak, vagyis általános sajátosságuk – a köszönettel, a gratulációval, a bocsánatkéréssel stb. együtt – az, hogy „a beszélőnek a dolgok állásával kapcsolatos magatartását jelenítik meg” (Searle 1975: 357). Egyedi vonásuk, hogy nem választhatók el a beszélőt dicsérő előzetes megnyilvánulástól, a bóktól, azzal teljes egységet alkotnak: A: *Tetszik a ruhád.* → B: *Igazán? Nagyon kedves vagy.* Schegloff és Sacks elterjedté vált megállapítása szerint az effajta nem csupán funkcionálisan, de időben is egymáshoz kötődő beszédaktusok úgynevezett szomszédsági párt (adjacency pair) alkotnak egymással (Schegloff–Sacks 1973: 296). Szomszédsági párba tartozó aktusok a kérés és válasz, a köszönet és annak reakciója, a kérés és elutasítás stb. Érintenem kell még az elnevezés kérdését: az angol *compliment response* kifejezés magyar fordítása ’bókra adott válasz’. Az egyszerűség kedvéért nagyrészt én is ezt, illetve a rövidítését (BV) használom, de megjegyzem, hogy nyelvünkben elég világosan elkülönül a férfiak által nőknek mondott „kedveskedő, széptevő, kijelentés”, a *bók* (A magyar nyelv értelmező szótára I: 658) és az általánosabb, elismerést kifejező *dicséret* jelentése.

Annak, hogy a szomszédsági párt alkotó két beszédaktus közül nem a dicséret, bók feldolgozására vállalkoztam elsőként, nagyon egyszerű oka van. Egyrészt a szak-

* A dolgozat az OTKA (TO 29523 számú projekt) támogatásával készült.

irodalom tükrében kultúránkban a partner megdicsérése, a kommunikációban részt vevő felek egymás iránti szimpátiájának bókkaal történő felkeltése, erősítése kevésbé tűnt tipikusnak, mint például az angolszász kultúrákban, kiváltképpen az amerikaiban. Ott a témával foglalkozók egybehangzó véleménye szerint az idegenek számára zavarba ejtően gyakran élnek vele (Holmes–Brown 1987: 525; Wolfson 1981: 123). De leginkább azért döntöttem mellette, mert a bókra adott válasz pragmatikai szempontból jóval ígéretesebb témának tűnt. Vizsgálataimat hármassal folytattam:

- Empirikus úton nyert adatok segítségével meg kívántam határozni a magyar beszélőközösség jellegzetes BV-stratégiáit.
- Az eredményeket tágabb elméleti keretbe helyezve annak meghatározására is vállalkoztam, milyen normák irányítják viselkedésünket, ha a dicséretekre, bókokra válaszolunk.
- Hogy a BV-stratégiák kultúránkra jellemző jegyei is feltáruljanak, a levont következtetéseket – amennyire ez lehetséges volt – szembesítettem a más nyelveken végzett kutatásokéival.

2. A feldolgozás módszere, a stratégiák osztályozása

A szükséges nyelvi korpuszt a pragmatikában a 80-as évektől alkalmazott úgynevezett diskurzuskiegészítő teszttel nyertem. (Bővebb bemutatása: Szili 2002a.) A módszer a széleskörű tapasztalatok alapján több előnnyel bír, mint hátránnyal: nem tudja visszaadni ugyan a spontán beszédaktusok minden finomságát, de a társadalmilag elfogadott viselkedési mintákat viszonylag pontosan tükröző anyag birtokába juttatja a kutatót. A 170 adatközlőm túlnyomó többsége egyetemista volt (110 fő), de sikerült különböző munkahelyekről is válaszokat szerezni (60 fő). A nemek megoszlása: 100 nő és 70 férfi.

Az egyes helyzeteket a vizsgálati céljaimat szem előtt tartva, valamint a más nyelvű munkákat követve alakítottam ki. Az utóbbi utat nem csupán a könnyebbség miatt választottam, hanem azért is, hogy összevetésre alkalmas eredmények birtokába is jussak. (Ezt a törekvésemet a későbbiekben említett akadályok miatt csak részben tudtam megvalósítani.) A mellékletben csatolt kérdőíven feltűnhet, hogy a bókoló és válaszoló általában barátok, jó ismerősök és nagyjából egyenrangúak, vagyis a korábbi beszédaktus-elemzéseimben hangsúlyos szerepet játszó társadalmi tényezők, jelesül az interakcióban részt vevő felek társadalmi távolsága, illetve a közöttük fennálló hatalmi viszonyok most mintha kevésbé lettek volna fontosak számomra. Kapcsolatukat tudatosan, a szakirodalom ismeretében szűkítettem le. Holmes (1988a: 497) adatai szerint például a bókoknak 79,1%-a azonos társadalmi státusúak között hangzik el, de erre a megállapításra jut Wolfson is: „By far the greatest number of appearance/possession compliments are given and received acquaintances, colleagues, and casual friends” (Wolfson 1989: 114). Az ellenben, hogy férfi vagy nő a bókot adó vagy az azt kapó, jelentősen befolyásolja a választott stratégiákat mindkét beszédaktusnál, sőt a bók esetében annak gyakoriságát

is meghatározza. A nők túlnyomórészt így fejezik ki egymás iránti szolidaritásukat, de a kapcsolatfelvételnél is fontosabb szerepet játszik náluk. A tanulmányok kiemelkedő figyelmet szentelnek a nemek közötti különbségeknek, sőt bőven találunk olyan munkákat, amelyek a válaszoknak csak ezzel az aspektusával foglalkoznak: Holmes 1988b; Herbert 1990; Miles 1994. Jómagam a két nem válaszait külön elemeztem, az 1. és a 3. helyzeteket a férfi adatközlőkhöz idomítottam, s az összehasonlásban is kitérek a megmutatkozó eltérésekre.

A szituációk kialakításának sarkalatos pontja a pragmatikai összetevők kiválasztása volt, vagyis annak meghatározása, milyen dicséretre is reagáljanak adatközlőim. Wolfson és Manes a mindennapi élet legkülönbözőbb helyzeteiből vett 200 példa alapján arra a következtetésre jutottak, hogy a dicséret leggyakoribb tárgyai a külső megjelenés, a tulajdon, a képességek/készségek/adottságok és a teljesítmény (Wolfson és Manes 1980). Holmes elemzése is ugyancsak ezt támasztja alá. Nála a bókra adott 517 válasz 92,5%-át a külsővel, a képességgel/teljesítménnyel és tulajdonnal kapcsolatos pozitív megnyilvánulások előzték meg (Holmes 1988a: 496).

A fentieket figyelembe véve nyolc helyzetet vázoltam fel. Ezek a következőképpen oszlanak meg: Az 1. szituációban a külsejükre tett pozitív megjegyzésre kellett válaszolniuk, a 3.-ban velük született külső adottságukat, szép szemüket dicsérték meg, a 2.-ban, valamint a 8.-ban képességeiket (tánc tudásukat, előadói készségüket), a 6.-ban, 7.-ben tulajdonukról, mégpedig kabátjukról, autójukról szóltak elismerőleg. A 4., 5. helyzetekben pedig a teljesítményüket méltányolta a partnerük (1. appendix).

2.1. A válaszstratégiák osztályozásai

A leírt módon nyert adatok elemzésében a legnagyobb gondot a válaszok szegmentálása, majd a stratégiák osztályozása jelentette, az adatközlők ugyanis meglehetősen összetett módon, nemegyszer ellentétes tartalmú megnyilatkozásláncokkal reagáltak. Néhány példa: 1. szit. *Kösz. Szerintem te nézel ki a legjobban, és a fülszevalód is gyönyörű.* – *Kösz. Tényleg igyekeztem. Kedves vagy. – Viccelsz? De azért köszönöm.* 4. szit. *Tök jó. Pedig összecsaptam. Tényleg jó volt? Örülök, hogy tetszett.* – *Szerintem pocskék volt, mert nem volt elég időm összeállítani.* 8. szit. *Zavarba hozol. Nekem inkább XY előadása tetszett, mert sokkal inkább meg tudta fogni a problémát.* – *Köszönöm, de szerintem te egy kicsit elfogult vagy.* – *Nem hiszem, hogy én voltam az est fénypontja. De azért nagyon aranyos vagy.*

A bók és a dicséret, illetve a rájuk adott válaszok az utóbbi évtizedek pragmatikai vizsgálatainak legkedveltebb témái, következésképpen feldolgozottságuk magas szintűnek mondható. Az utóbbi ténynek köszönhetően változatos klasszifikációk közül választhattam ki a magyar nyelvi korpusznak leginkább megfelelőt. A taxonómiák teljes mélységű bemutatása dolgozatom keretében nem lehetséges, ezért az elkövetkezőkben csak azokról szólok főbb vonalakban, amelyek nagyobb hatással voltak a rendszer formálódására, illetve amelyeknek elemeire támaszkodni tudtam.

Az első, úttörő jellegű feldolgozás Pomerantz nevéhez fűződik (Pomerantz 1978), aki más összefüggésben később is visszatér a kérdéshez (Pomerantz 1984). Munkájának jelentőségét mi sem bizonyítja jobban, mint az, hogy a BV sajátoságaival kapcsolatos megállapításai a későbbiekben is helytállónak bizonyultak, jól kimutathatóan beépültek a kutatásokba, az általa meghatározott típusok pedig alapul szolgáltak a stratégiák pontosabb elkülönítéséhez. A beszédaktus legfőbb vonása szerinte az, hogy a beszélőnek egyensúlyoznia kell két, a konverzációt meghatározó kötelezettség között. Először is a konfliktusok minimalizálása érdekében egyet kell értenie a partnerével. Amikor például a *Hideg van* kijelentéssel fordulnak hozzánk, még ha nem is fázunk annyira, általában így válaszolunk: *Igen, eléggé*. Ha a szomszédom lelkesen dicsérgeti a szerintem förtelmes új bútorát, nagy valószínűséggel nem nyilvánítom ki ellenvéleményemet, sőt valószínűleg én is elismerően szólok róla. A bókra adott válaszok esetében ez az elv arra készíti a megdicsértet, értsen egyet a bók tartalmával, fogadja el azt. A másik konverzációs kötelezettség viszont arra inti, kerülje el vagy minimalizálja az öndicséretet. E dilemma feloldását Pomerantz három, egymást részben fedő (az 1. és 2.), részben szembenálló (1., 2. ↔ 3.) válaszstratégia alkalmazásában látja. A példákat a *Szép a kabátod* megnyilatkozásra adott reakciók alkotják.

1. **A bók elfogadása vagy elutasítása:** *Igen, az; Á, dehogy.*
2. **Egyetértés, egyet nem értés a bókban, dicséretben megfogalmazott állítással:** *Nekem is nagyon tetszik; Elég ronda színe van, a fazonja sem tetszik.*
3. **Az öndicséret elkerülése:** *A barátnőm segített kiválasztani.*

Herbert, aki ugyancsak több alkalommal foglalkozik a témával, Pomerantz nyomdokain haladva a beszélő által megoldandó feladatot szintén a két ellentétes társalgási elvnek való megfelelésben látja, s taxonómiájukat is ez alapján alkotja meg (Herbert 1986, 1989). A klasszifikációkban a továbblépést megítélésem szerint Milesnek a címében mást ígérő dolgozata jelenti (Miles i. m.). Az eredeti hármas felosztás nála ugyan háttérbe szorul, de az egyetértés, egyet nem értés szétválasztásával, valamint két új stratégia, a bók viszonzása (*Te is jól nézel ki*), valamint a megdicsért dolog, tárgy, teljesítmény történetére utaló kategória (*A mamámtól kaptam*) elkülönítésével árnyaltabb, hattagú rendszert sikerül kialakítania. (Ezekhez rendelnek újabbakat feldolgozásukban Kenneth R. Rose és Connie Ng Kwai-fun 2001.)

2.2. A BV-stratégiák klasszifikációja a magyar nyelvben

Dolgozatomban végül J. Holmes taxonómiájára támaszkodtam (Holmes 1988). Tettem ezt azért, mert a rendelkezésére álló új-zélandi angol anyagból kiindulva úgy alkotott meg egy teljesebb, több alkategóriával kibővített osztályozást, hogy Pomerantz imént bemutatott hármas rendszerét megőrizte. Mellette szólt az is, hogy a homogénnek messze nem mondható elemzések leggyakrabban az övét veszik

alapul. Amikor azonban megpróbáltam a magyar válaszokat a 12 tagú rendszerébe belehelyezni, szembesülnöm kellett az előttem járók közös problémájával. A bókra adott válaszok ugyanis az összes beszédaktus közül talán a legerőteljesebben állnak ellen az egységesítő törekvéseknek: az egyes beszélőközösségek nem csak más-más stratégiákat részesítenek előnyben, illetve negligálnak, de sűrűn használnak eltérő stratégiatípusokat is.

Annak, hogy a végül 14 tagúvá bővült osztályozásom számos ponton eltér Holmesétól, két oka van: egyrészt a magyar nyelvi anyag új stratégiafajták megjelentetését tette szükségessé, de az elnevezéseivel, az egyes nagycsaládok belső felépítésével sem mindig értettem egyet. Formálódásába a két taxonómiát szembeállító 1.a, 1.b, 1.c táblázatok segítségével nyújtok bepillantást. (A változtatásokat félkövérrel emeltem ki, ahol csak az elnevezésen módosítottam, nem jelzem.)

2.2.1. Az ELFOGADÁS főstratégia

1.a táblázat: az ELFOGADÁS főstratégia

főstrat.	strat.	Holmes	Szili
A.	1.	A bók méltánylása és egyetértés: <i>Thanks; Yes (or smile)</i>	Egyetértés kifejezése, a bókot megerősítő megnyilatkozás: <i>Igen, szép; Nekem is tetszik.</i>
	2.	Egyetértő megnyilatkozás: <i>I think it's lovely, too.</i>	Köszönet: <i>Köszönöm.</i>
	3.	Lefokozó vagy minősítő megnyilatkozás: <i>It's not too bad, is it.</i>	Öröm kifejezése: <i>Nagyon örülök, hogy tetszik.</i>
	4.	A bók viszonzása: <i>You're looking good, too.</i>	A bók viszonzása, a megdicsért tárgy felajánlása: <i>Kedves vagy; Kipróbálsz?</i>
	5.	–	Tréfálgatás: <i>Én sajnós nem érzékeltem a zsenialitásom, mert el voltam foglalva veled.</i>

Mint az látható, Holmes négytagú családjának első két összetevőjét, az 1. stratégiát alkotó bók méltánylását és egyetértést, illetve a 2. stratégiát, az egyetértő megnyilatkozást másképp csoportosítottam. Először is nálam a **köszönet** (2. strat.) önálló típusként szerepel. Kiemelését domináns volta mellett – a nyolc szituációból csak háromban (4., 5., 6.) nem a legmagasabb százalékban megjelenő alak – azért is szükségesnek tartottam, mert olvasatomban egy fokkal indirektebb módja az elfogadásnak, mint az egyetértés. Mivel az utóbbi választípus (*Ja; Igen*) és az egyetértő megnyilatkozások (*Nekem is tetszik*) jelentésüket tekintve inkább együvé tartozók, ezek alkotják nálam az 1. **egyetértés kifejezése, a bókot megerősítő megnyilatkozás** elnevezésű stratégiatípust. Holmesszal szemben a nem verbális jeleket (mosoly, köhécselés stb.) nem helyeztem ide, mert megítélésem szerint kategorikusan méltánylásnak, egyetértésnek tekinteni őket „részrehajlás”, árulkodóan a nyugati kultúrákra jellemző szemléletre vall. Miként a kultúrák közötti kommunikáció kérdésével foglalkozó munkák erre figyelmeztetnek, a nevetés, a mosoly szerepe más a két alapkultúrában: a keleti kultúrák tagjai a nyugatiaktól eltérően

legtöbbször zavarukban mosolyognak és nem az örömük, meglegedettségük jeleként (Scollon–Scollon 1995: 143).

A magyar anyag alapján létrehozott új stratégia az előző kettőnél közvetetebb 3. **öröm kifejezése**, amellyel inkább a bóknak ránk gyakorolt érzelmi hatását hozzuk a partnerünk tudomására: *Örülök, hogy tetszett; Jól esik, hogy ezt mondd.* (Érzelmi telítettségét igazolja, hogy legmagasabb százalékban a meghittebb élethelyzetet szimbolizáló vendégségben fordult elő.) A 4. **bók viszonzása, a megdicsért tárgy felajánlása** megnyilatkozástípus létrejöttének inspirálója minden bizonnyal az udvarias, mindkét félnek előnyös társadalmi viselkedés követelménye lehetett: ha gesztust tesznek nekünk, illendőnek tartjuk viszonzni azt. Használata univerzálisnak mondható az egyes beszélőközösségekben. A magyar adatközlőknél a második leggyakoribb stratégia, átlagos megjelenése 21,7%, s ez más nyelvekhez képest meglehetősen nagy aránynak számít. Bizonyításképpen vessük össze a 2. táblázatból az 1. szituáció adatait (nők: 27%, férfiak: 52,85%) a hasonló helyzetben regisztrált külföldi adatokkal! Holmesnál az új-zélandiak csak 8,3%-ban viszonzták a bókot (i. m. 495), Chen amerikai megkérdezettjei 18,5%-ban éltek vele, a kínai mandarin nyelvet beszélőknél ellenben egyáltalán nem volt jelen (Chen 1993: 54, 56). Az általam még ismert felmérések közül a Farghal–Al-Khabib szerzőpáros találkozott ennél sűrűbb használatával (35,52%) a jordániai egyetemistáktól interjúval nyert válaszokban (Farghal–Al-Khabib 2001: 1493).

Formai és szemantikai jellemzői alapján a stratégia „bók viszonzása” változata két alcsoportra osztható. A *kedves vagy; ez kedves tőled*, valamint a nők által, illetve a nőknek mondott *aranyos vagy* alakokat a bók általános viszonzásaként azonosíthatjuk, szemben a kapott dicséretet valamiképpen megismétlő, azt a partnerre vonatkozó formákkal: *Jól nézel ki* → *Te is*; *Szép a kabátod* → *Nekem meg a tied tetszik*. Némely szituációban jellegzetes „férfi” stratégiának tűnik. (Erről bővebben az egyes helyzetek taglalásakor szólok.)

2.2.2. Az EGYET NEM ÉRTÉS, VISSZAUTASÍTÁS főstratégia

Az EGYET NEM ÉRTÉS, VISSZAUTASÍTÁS főcsoportot szinte teljesen át kellett írnom, mivel a magyarok az új-zélandi adatközlőktől eltérő, azokéitól változatosabb alakzatokkal éltek. Holmessel ellentétben a négy magyar stratégia-típust úgy állítottam sorba, hogy a visszautasításnak egyre közvetlenebb fokozatait képviseljék. Az első kettő még lényegében az egyensúlyt hivatott megteremteni a partnerrel való egyetértés és az öndicséret elkerülése között.

Az 1. stratégia, a **lefokozó, becsmérő megjegyzések, magyarázatok** esetében a megdicsért dolog, teljesítmény csepülésével, értékének lefokozásával csökkentik a bók értékét. A nyelvi eszközök, amelyekkel ezt teszik, lehetnek különféle módosítószók, fok- és mértékhatározók (*Á, nem is annyira jó*), de sokszor a tárgy, teljesítmény történetére vonatkozó degradáló megjegyzések töltik be ezt a funkciót: *Kiárusításon vettem; Nem volt elég időm, összezsáptam*. A vizsgálatok főként a keleti kultúrák tagjaira jellemző viselkedésként regisztrálják. Chen idézett felmérésében a kínaiak 26,1%-a használta a visszautasítással társítva (*Nem igaz, nem is*

olyan szép.), az amerikaiaknak viszont mindössze 12,7%-a. A köszönettel a kínaiak 3,41%-a kapcsolta össze – *Köszönöm, de eléggé viseletes* –, míg az amerikaiak ezt a kombinációt nem alkalmazták (Chen 1993: 54, 56). Interkulturális szempontból külön érdekességgel bír, hogy a magyaroknál a harmadik legkedveltebb stratégia közé tartozik (átlagos előfordulása 19,53%), de kiváltképpen a teljesítmények dicséretét csökkentették vele, mégpedig a keletieket is meghaladó mértékben (4. szit.: n. 66%, f. 74,28%; 5. szit. n. 24%, f. 34,28%).

1.b táblázat: az EGYET NEM ÉRTÉS, VISSZAUTASÍTÁS főstratégia

főstrat.	strat.	Holmes	Szili
B.	1.	Egyet nem értés: <i>I'm afraid I don't like it much.</i>	Lefokozó, becsmélő megjegyzések, magyarázatok: <i>Á, ezeréves cucc.</i>
	2.	Pontosító kérdés: <i>Is beautiful the right word?</i>	Zavar, kellemetlenség érzésének kifejezése: <i>Zavarba hozol.</i>
	3.	A bókoló őszinteségének megkérdőjelezése: <i>You don't really mean that.</i>	A bók minősítése (őszintétlenség, túlzás, elfogultság kifejezése): <i>Szerintem elfogult vagy egy kicsit.; Ezt komolyan gondolod?</i>
	4.	–	Egyet nem értés: <i>Ez nem igaz.</i>

A zavar tipikus arcfenyegettséget jelző aktus. Ha tehát a megdicsért azt hozza a bókoló tudomására, hogy zavarba hozza, amit hallott, közvetett módon a bókkal szembeni ellenérzésének ad hangot, ahogy ez a 2. **zavar, kellemetlenség kifejezése** stratégiából is kitűnik. Érthető, hogy említésre méltó százalékban a testi adottságokat érintő pozitív megnyilatkozás esetében (3. szit.) találkozhatunk vele. Az sem véletlen, hogy a nőknél majdnem háromszor többször, mint a férfiaknál: n. 11%, f. 4,2%. Az amerikaiak nem válaszolnak ezzel a formával, a kínaiak ellenben szép számban (26,1%). Kiemelem, hogy a nem verbális magatartásra utaló megjegyzések – *Elpirulok; Zavartan mosolygok; Elnézek valahova* stb. – is itt jelentek meg inkább, ami azt a feltevésemet igazolja, hogy a mosolyt, nevetgélést stb. nem tekinthetjük egyértelműen az elfogadás jelének.

A **bók minősítése** névvel illetett 3. stratégiához rendelhető alakok abban hasonlítanak az 1.-höz tartozókhöz, hogy a bók minősítésével csökkentik annak értékét, de már enyhe ellenkezésként, visszautasításként is felfoghatók: *Ez azért túlzás!; Nem vagy te egy kicsit elfogult?; Ez vicc!* (Holmes 3. típusa, a partner őszinteségének megkérdőjelezése ennél szűkebb kategória.) Nem tartozik a gyakorta megjelenő formák közé, legnagyobb arányban a 8. szituációban talákoztam vele (n. 27%, f. 27,1%), ami arra enged következtetni, hogy közeli viszony esetén élünk vele. Ha egyesítenénk az 1. típussal, a lefokozásnak a kínaiakkal majdnem teljesen megegyező előfordulását kapnánk.

A 4. stratégiával már egyértelműen egyet nem értésüket, visszautasításukat fejezték ki (meglehetősen ritkán, 10%-ot sehol sem átlépve). A formai megvalósítási módot tekintve kétféleképpen. Vagy felszólították partnerüket, hogy ne tegye, fejezze be az őket kellemetlenül érintő tevékenységet, azaz a dicséretét: *Na ne csináld!; Ezt most miért csinálsz velem?* (A 3. szituációban, amikor úgy érezték,

hogyan megsértették a privát szférájukat, a 2. stratégiával is megtoldották: *Na ne! Zavarba hozol.*) A másik forma, a nyílt egyet nem értés volt: *Ez nem igaz; Á, dehogy!; Persze...* (A *Persze...* felveti az intonáció nem elhanyagolható szerepét a pragmatikai jelentés létrehozásában, valamint dekódolásában.)

2.2.3. Az ELTERELÉS főstratégia

A C. nagycsalád a legérdekesebb válaszkategória. Altípusainak közös jellemzője az, hogy utat mutatnak a megdicsértnek arra, miképpen kerülje el a bók egyértelmű elfogadását, hogyan térjen ki az egyetértő megnyilatkozás elől. A Holmeséval megegyező 1. a dicséret, bók másra háritása stratégiával értelemyszerűen valaki másra ruházza át a dicsőséget: *A papámtól örökölttem; A mamám segített.* Holmes „informatív magyarázat” elnevezéssel illetett 2. alkategóriáját én túl heterogénnek találtam, ezért három külön osztályt hoztam létre belőle. Mentségére jegyzem meg, hogy az új-zélandi anyagban olyan csekély mértékben (8,8%) van jelen, hogy felesleges lett volna tovább osztania.

1. c táblázat: ELTERELÉS főstratégia

főstrat.	strat.	Holmes	Szili
C.	1.	A dicséret, bók másra háritása: <i>My mother knitted it.</i>	A dicséret, bók másra háritása: <i>A mamám kötötte.</i>
	2.	Informatív megjegyzés: <i>I bought it at that Vibrant Knite place.</i>	Elterelő magyarázat: <i>Én a Váci utcában vettem.</i>
	3.	Figyelmen kívül hagyás: <i>It's time we were leaving, isn't it?</i>	Igyekezet kifejezése: <i>Rengeteget dolgoztam érte.</i>
	4.	Legitim kitérés	Figyelmen kívül hagyás: <i>Mikor vizsgálol?</i>
	5.	Megerősítés kérése/a bók megisméltetése: <i>Do you really think so?</i>	Kétértelműség, bizonyosságkeresés: <i>Igazán?; Valóban?</i>

A 2. **elterelő magyarázat** stratégiatípusba nálam csak azok a megnyilatkozások kerültek, amelyek azt tükrözik, hogy a válaszoló figyelmen kívül hagyja a feléje irányuló pozitív üzenetet, s helyette valamilyen (semleges) információt közöl a megdicsért dolog, tárgy, teljesítmény történetéről: *Én Budapesten vettem; Hát, hajnalban elküldtem a feleségem a piacra, addig kitoltam a grillsütőt a garázs elé...; Most vettem* stb. Ugyancsak az informatív magyarázatok közül különítettem el a bók értékét csökkentő már tárgyalt EGYET NEM ÉRTÉS, VISZSAUTASÍTÁS nagycsalád 1. stratégiáját. (Lényegében ezt tette Chen is, de ő a „csepülés” szót tartotta a legkifejezőbbnek rá.) De el tudtam különíteni a 3. **igyekezet kifejezése, a bók megérdemelt voltának hangsúlyozása** megnyilatkozást is, amellyel feltehetőleg társadalmunk etikai elvárásainak kívántak megfelelni a válaszolók. Az idetartozó alakokkal azt hozzák ugyanis a partnerük tudomására, hogy a kiemelkedő teljesítményért komolyan megdolgoztak, illetve a megdicsért dolog, tárgy nem hullt csak úgy az ölükbe: *Nagyon igyekeztem; Sok*

munka van mögötte, elég fárasztó volt utánajárni; Rengeteget hajtottam érte. A magyar adatközlőknél az ötödik leggyakrabban használt stratégia, előfordulása érthető módon a teljesítményekre vonatkozó pozitív megnyilvánulások után valószínűsíthető.

Még nyilvánvalóbb elterelési manőver a 4. figyelmen kívül hagyás elnevezésű stratégia, amellyel a megdicsért témát vált, s egészen másról kezd beszélni. Ezt teszi az a lány, aki vizsgára készülés közben a fiútól kapott bókra így válaszol: *Neked még hány tételed van vissza?* Mindössze kétszer találkoztam vele, ezért nem szerepeltettem a táblázatban. Holmes megkülönbözteti a nagyon hasonló úgynevezett legitim kitérést, amely akkor jelenhet meg, ha a bókoló egy másik beszédaktust is véghez visz, mintegy felkínálva partnerének, hogy csak erre reagáljon. Az alábbi szituációban például az A szereplő a dicsérethez hozzákapcsol egy kérdést is, s B erre válaszol:

A: *Szia. De jól néz ki a szerelésed! Hol szerezted?*

B: *Olaszországban nyaraltunk két hétig. Nagyon jó volt.*

A próbatesztben az általam összeállított helyzetek között is volt egy, ahol élhettek ezzel a lehetőséggel: a tanár miközben dicséri diákja esszéírói képességeit, rá is beszéli az irodalomra. Az adatközlők nagy százaléka a dicséretet elengedve a füle mellett, csak az utóbbi megnyilatkozásra reagált: visszautasította vagy elfogadta az ajánlatot. Mivel írásban egyáltalán nem éltek vele, elhagytam. (Valós élethelyzetekben viszont bizonyára nagyobb számban fordul elő.)

Az 5. kételkedés, bizonyosságkeresés stratégiával Holmes szerint akkor találkozhatunk, ha a bók tartalmában vagy abban, ahogy mondják, van valami nem egyértelmű, bizonytalan, esetleg a címzettnek nem tetsző. Üzenete: az öndicséret kerülésének elve tiltja, hogy egyetértsek, de vissza sem utasíthatom közvetlenül a bókot, tehát kétségemet fejezem ki iránta.

3. A magyarok bókokra adott válaszai

A magyar anyaggal harmonizáló klasszifikáció és az egyes stratégiákkal kapcsolatos általános ismeretek birtokában vizsgáljuk meg, hogyan gazdálkodik velük beszélőközösségünk! A következtetéseket az egyes szituációk pragmatikai tényezői alapján vontam le, ugyanis az már a nyelvi korpusz felületes vizsgálatából is kitűnt, hogy a dicséret, bók tárgya erősen befolyásolja a beszélő által választott stratégiákat, magyarul másképp válaszol a megdicsért a teljesítményére és máshogyan a külsőjére tett pozitív megjegyzésekre. (A legtöbb munka sajnálatos módon elsiklik e tény fölött: a stratégiák előfordulását csak ritkán adják meg az egyes helyzetekre lebontva, ami azzal a hátránnyal járt szempontomból, hogy kevés konkrét összevetésre alkalmas anyagra akadtam.)

Amikor a **külsőnket érintő bók**okat halljuk (1. szit.), minden valószínűség szerint tisztában vagyunk azzal, hogy valóságtartalmuk legtöbbször csekély, s hogy partnerünk megjegyzése – a bók „társadalmi olajozó” funkciójának megfelelően –

csupán az interakciót elősegítő eszköz. Ennek megfelelően mi is rutinszerűen reagálunk a jó kapcsolat érdekében tett erőfeszítésére, és egyszerűen megköszönjük (n. 82%, f. 87,1%) gesztusát, majd továbbfokozva a köztünk levő harmóniát, viszonzzuk a kedvességet: *Te is; Nagyon kedves vagy*. Figyelemre méltó, hogy a fiatal emberek – megfelelően a társadalmunkban a nemükkel szembeni elvárásoknak – jóval nagyobb számban alkalmazták ezt a stratégiát, mint a női adatközlők: n. 27%, f. 62,85%.

A **fizikai adottságainkat** érintő vélemények (3. szit.), legyenek azok hízelgők vagy lesújtók, a legintimebb szféránkat érintik, alapvető érdekünk tehát, hogy gyorsan és a bókolóval való konfrontációt elkerülve kerüljünk ki a számunkra kényelmetlen helyzetből. Külön bonyodalmat jelent, ha a kedvező kijelentés más-nemű partnertől hangzik el. Jómagam kicsit idegenkedtem attól, hogy a *Most látom, milyen szép a szemed* kijelentés az erősebb nem képviselői előtt is elhangozzék, de a külföldi anyaggal való összehasonlítás miatt hasznosnak tűnt szerepeltetni. Erre a bókra tipikusan három stratégia ötvözésével reagáltak: felerészt megköszönték (n. 49%, f. 40%), amit a nők 15%-ban egyetértéssel (*Tudom; Mások is mondták*) vagy általános tartalmú viszonzással (*Kedves vagy*: 12%), esetleg zavaruk kifejezésével (11%) toldottak meg. A fiatal emberek, ismét csak bizonyítva, hogy a magyar férfiak lovagiasságáról szóló hírek nem minden alap nélkül valók, a nőknél jóval nagyobb arányban (42,85%-ban) szebbnél szebb bókokkal „honorálták” hölgy partnerük kedvességét: *Lehet, de most, hogy megpillantották „szép szemeim” a földkerekség legszebb teremtését, egészen elgyengültem; Egy angyalt látsz benne; Nem mérhetők a te szemed szépségéhez; Te tükrözödsz benne; Megkockázatom, hogy a tied a legigézőbb szempár, amit valaha láttam*. (Nem említve az udvarlás offenzívebb módjait.)

A **készségek, képességek** (2., 8. szit.) jellegüket tekintve a fizikai adottságok és a teljesítmények között helyezkednek el. Az előzőkkel közös jegyük, hogy velünk született tulajdonságaink, az utóbbiakhoz, hogy munkával tovább tökéletesíthetők, illetve hogy valamilyen kiemelkedő teljesítményben ölthetnek testet. E kettős sajátosságuk jól megmutatkozik a BV-stratégiákban is: egyes stratégiák használata a fizikai adottságot, mások a teljesítményt reprezentáló szituációkéihez (4., 5.) közelít. A tánctudásuk megdicsérésekor majdnem azonos arányban köszönték meg a bókot, mint a 4. szituációban (n. 67%, f. 40%), majd a másik három leggyakoribb stratégiával közel azonos mértékben éltek: viszonzás (n. 11%, f. 30%), becsmélés (n. 14%, f. 17,1%), igyekezet (n. 16%, f. 12,8%). (Természetesen a fiúk itt is inkább kötelességüknek érezték, hogy viszonzzák a bókot.) A tipikus válaszok a *Jól táncolsz* kijelentésre tehát így hangzanak: *Köszí, de ilyen partnerrel nem nehéz; Köszönöm, két éve táncolok; Szerintem kicsit béna vagyok, de azért köszönöm*.

Az előadói képességük megdicsérésekor (8. szit.) a hölgyek aknázták ki leginkább a közösségi teljesítmény kínálta lehetőséget, s hárították másra, azaz a társaikra a dicsőséget: n. 23%, f. 10%. A formák, melyekkel ezt tették: *Azért a többiek is jók voltak; Ez csoportmunka volt; A többiek is nagyon jók voltak, ez csoportmunka, egyedül nem mennék semmire*. A szóban forgó C.1. stratégia 23%-os jelenléte a legmagasabb az összes szituációban. Ugyancsak a legnagyobb arányban

(n. 27%, f. 27,1%) itt használták a bókot minősítő B.3. stratégiát: *Elfogult vagy; Nem vagy te egy kicsit elfogult?; Nem túlzol egy kicsit?*

Legérdekesebb talán a **teljesítmények** megdicsérésekor mutatott viselkedésünk. Az öröm kifejezése (*Örülök, hogy tetszett; Jól esik, hogy ezt mondd*) mind a 4., mind az 5. szituációban a legmagasabb értékeket mutatják az összes szituáció viszonylatában. (A nők gyakrabban élnek vele.) De ami még feltűnőbb, az az, hogy a teljesítményt lefokozó, becsmérő B.1. stratégia mindkét esetben felülmúlja a köszönetnyilvánítást. Női adatközlőim több mint fele (66%), a férfiak háromnegyede (74,28%) – a diplomatikus elhallgatás helyett – a helyzet leírásakor megadott összes olyan negatív körülményt felsorolták, ami hátráltathatta a dolgozat sikeres megírását, illetve kötelességüknek érezték, hogy valamiképpen csökkentse a bók értékét: *Sajnos kevés időm maradt rá, néhány dolgot kihagytam belőle; Nem volt az igazi. Nem volt elég időm, hogy úgy megírjam, ahogy szerettem volna; Lehetett volna jobb is.* A befektetett energia, munka hangsúlyozása inkább a férfiaknál játszik fontos szerepet (24,3%).

Mindebből azt a számunkra nem különösebben meglepő következtetést kell levonnunk, hogy a teljesítmények kedvező véleményezése után a magyaroktól legkevésbé várható válaszreakció a dicséretben megfogalmazottak öntudatos felvállalása, az azzal való egyetértés: *Igen, szerintem is jól sikerült.* Sajnos nem áll rendelkezésemre ugyanerről a szituációról amerikai adat, de valószínűsíthető, hogy náluk ez fordítva lenne, ők ellenkezés nélkül elfogadnák, majd megerősítenék a bókot.

Kell még szólnom a háziasszonyi, házigazdai szerepüket méltányoló 5. szituáció előzőtől kissé eltérő adatairól. A bókot viszonzó, A.4. stratégia itt jóval gyakoribb (n. 45%, f. 38,5%), és a tartalma is speciális. A ritkább általános forma (*az egy ilyen kedves vendégnek örömmel*) mellett itt a megdicsértek inkább azt tartották fontosnak, hogy vendégük iránti megbecsülésüket, szimpátiájukat egy újabb meghívással nyilvánítsák ki: *Máskor is szívesen látlak; Remélem, máskor is eljössz; Gyere máskor is, szívesen látlak.* Más pragmatikai terminust alkalmazva tekinthetjük ezt a gesztust a szívélyesség megjelenítésének is.

Az a feltevésem ugyanakkor, hogy erőfeszítéseik felett elegánsan elsiklanak egy *Á, csak összedobtam valamit* típusú megjegyzéssel, csak részben igazolódott. A nők 24%-a, a férfiaknak pedig 34,28%-a élt a B.1. stratégiával, ami feltehetőleg magas arány lenne a más nyelveket beszélőkhöz képest. Néhány példa: *Egyáltalán nem volt megerőltető; Igazán semmiség; Csak pár apróság volt, nem is tartott sokáig; Ó, igazán nem volt nagy fáradtság.*

A **tulajdonunkkal** kapcsolatos kedvező véleményekre adott válaszainkat a 6. és 7. szituációk tárják eléink. Tudatosan választottam olyan tárgyakat, amelyek nem éppen olcsók, egy drága bőrkabátot, valamint egy autót. Kíváncsi voltam tudniillik arra, mit teszünk akkor, amikor a legvalószínűbb reakciónak gondolt lefokozó (*Csak egy ócska rongy*) megjegyzések kiáltóan nem fednék a valóságot. Nos, az egyetértés e két helyzetben érte el a legmagasabb százalékot, adatközlőim a többi helyzethez képest feltűnően nagy arányban megerősítették partnerük hitét, bevalóították, hogy a kabát valóban drága volt, illetve – kiváltképpen a férfiak – felsorolták autójuk pozitív tulajdonságait.

2. táblázat: a magyarok által alkalmazott válaszstratégiák %-ban (100 nő, 70 férfi adatközlő)
(A táblázatban az egytetértéstől az egyet nem értésig vezető utat illusztrálva az ELTERELÉSt középre helyeztem.)

szituáció	nem	A. EGYETÉRTÉS					C. ELTERELÉS					B. EGYET NEM ÉRTÉS		
		egy- értés E	köszö- net E	öröm E	tréfa E	viszon- zás M T	másra hárítás Sz	magya- rázat Sz	igye- kezet Sz	kétke- dés Sz	lefo- kozás Sz	zavar kifeje- zése Sz	minő- sítés Sz	egy- et nem értés
1. szit. külső	N	4	82	10	–	27	2	5	18	3	11	3	2	1
	F	5,7	87,1	–	2,8	*52,85	–	10	7,1	2,8	2,8	–	–	4,2
2. szit. kész- ség tánc	N	11	67	1	–	11	2	9	16	7	14	1	9	9
	F	15,7	*40	–	7,1	*30	7,1	7,1	12,8	7,1	17,1	–	7,1	10
3. szit. fizikai adottság szem	N	15	49	3	1	12	9	1	–	6	2	11	7	6
	F	11,4	40	7,1	2,8	42,85	11,4	1,4	–	10	2,8	4,2	–	10
4. szit. telj. dol- gozat	N	8	56	28	–	5	–	3	14	12	66	–	5	6
	F	10	58,57	17,1	1,4	2,8	1,4	–	24,3	8,57	74,3	–	2,8	2,8
5. szit. telj. vendég	N	2	19	38	1	45	6	10	21	4	24	–	2	–
	F	2,8	10	31,4	5,7	38,5	7,1	–	8,57	–	34,28	–	2,8	–
6. szit. tulajd. kabát	N	69	11	5	2	6	–	14	*47	3	8	–	–	2
	F	64,2	8,57	1,4	5,7	2,8	–	*30	17,1	4,2	15,7	–	–	4,2
7. szit. tulajd. autó	N	*45	*66	12	–	9	6	10	9	3	11	–	2	2
	F	32,85	54,3	4,2	2,8	18,58	8,57	20	11,4	2,8	8,57	1,8	–	4,2
8. szit kész- ség előadás	N	6	67	17	2	17	23	6	5	5	11	–	27	10
	F	8,58	47,1	18,5	10	10	10	8,57	17,1	7,1	10	–	27,1	4,2
összes előford. (1360n)	N	19,45	47,66	12,1	2,76	21,7	5,84	8,44	14,27	5,34	19,53	1,31	6,44	4,74
	F													

(A dőlt számok az adott szituáción belüli legnagyobb arányt mutatják, a félkövérrel jelöltek a stratégia összes helyzethez viszonyított legmagasabb értékét. A * a két nem viselkedése közötti nagy eltérésekre figyelmeztet.)

Az igazsághoz tartozik, hogy a regisztrált értékek csak a kabát megdicséresekor különböznek jelentősen Holmes adataitól (6. szit. n. 69%, f. 64,2%), az autó esetében szinte ugyanolyan számban (7. szit. n. 45%, f. 32,85%) fogadták el a bókot, mint az új-zélandiak (32,8%). A kiemelkedően magas egytetértési stratégia mellett a nők a 6. helyzetben az igyekezetet kifejező C.3 stratégiát is előszeretettel választották (47%-ban), míg a férfiak a tárgyyszerűbb elterelő magyarázatot részesítették előnyben (30%). A két stratégia megítélésém szerint jól érzékelteti a női és férfi viselkedés közötti különbséget. A hölgyeknek majdnem fele úgy érezte, hogy kirívó költsége miatt „felmentést” kell kérnie, erősítenie kell azt a benyomást a külvilágban, hogy valójában megérdemelte a kabátot. Egyfelől azt hang-

súlyozták, hogy sokat dolgoztak érte, másfelől emberi gyengeségüket hozták fel mentségül, vagyis a partnerük érzelmére akartak hatni: *Az utóbbi időben rengeteget dolgoztam. Egy kis kényeztetés nekem is jár; Már régen szerettem volna ilyet; Nem tudtam ellenállni, annyira megtetszett... ennyit talán én is megérdemlek, nem?; Egyszerűen beleszerettem. Muszáj volt megvennem, inkább nem eszem egy hónapig; Tudod, nagyon vágytam rá. Így is félhavi fizetésembe került, **akciósan**, de megérte.* (Az utolsó példa kiemelt szava a B.1 stratégia beépülését jelzi a mondottakba.)

A férfiak a náluk gyakrabban jelen levő C.2. elterelő magyarázattal mindkét szituációban objektívebben, a vásárlás körülményeit kiemelve nyilvánultak meg: *Én Budapesten vettem; Bécsből hoztattam a barátnőmmel; Sokat töprengtem a választáson; Az apósoméktől kaptuk. Eladta az egyik házát, annak az árán vettük.*

4. A BV-stratégiák használatát irányító udvariassági elvek

A szakirodalom az empirikus vizsgálatok eredményeinek értelmezésében nagyjából két részre oszlik: a szerzők egy része felismervén, hogy a szóban forgó beszédaktus kiváltképpen alkalmas a kultúrák között meglévő különbségek érzékeltetésére, összevető módszert alkalmaz, vagyis az angolból és egyéb nyelvekből nyert adatok elemzésekor a különféle kultúrák közötti eltéréseket állítják a figyelmük középpontjába. A munkák másik fele az udvariassági elméletek keretébe helyezi tárgyát. (Természetesen bőven vannak a két szemléletet ötvöző dolgozatok, ahogy a jelen munka is ilyen.) Az udvariasság mint tágabb elméleti keret szinte szükségszerűen következik a szomszédsági párt alkotó két beszédaktus sajátosságaiból. A bókolás funkciója ugyanis az, hogy létrehozza, növelje vagy helyreállítsa a beszélő és a partnere között a szolidaritást: „increase or consolidate the solidarity between the speaker and addressee” (Holmes 1988a: 486). Más megfogalmazásban a bókok társadalmi olajozók („social lubricants”), amelyeknek feladata az, hogy segítsenek a kapcsolatteremtésben, azok életben tartásában: „create and maintain rapport” (Wolfson 1983:86). A bókolónak ezt a gesztusát megfelelő válasz nélkül hagyni természetesen a társadalmi alapszabályok felrúgása lenne, vagyis mind a bók, mind a bókra adott válasz az interaktív kommunikáció s ezzel együtt az udvarias nyelvi viselkedés szerves része.

Ha az egyes stratégiák használatát irányító általános elvnek az udvariasságot nevezzük meg, elsőként azt kell eldöntenünk, hogy a két alapvető elmélet közül melyiket tekintjük érvényesebbnek rájuk nézve, a Brown–Levinson- vagy a Leech-féle rendszert-e. Közös vonásuk, hogy megalkotóik az udvariasságot univerzális, minden nyelvben jelen lévő fogalomként írták le, a kultúráktól függő esetleges eltérések magyarázatára ugyancsak az általuk megalkotott elméleti kereten belül nyújtanak lehetőséget. Első pillantásra tehát bármelyikük megfelelne kitűzött céljainknak. Ama kérdés megválaszolásához, hogy a közelítő vagy távolító udvariasság normái írják-e elő egyik vagy másik stratégia domináns használatát, avagy a leechi maximák valamelyike irányítja-e a magyar beszélők viselkedését a bókokra válaszolván, ismerünk kell a két elmélet főbb állításait.

4.1. Brown–Levinson és Leech udvariassági modelljei

Mint ismeretes, Brown és Levinson elméletüket Goffman (1967) arcteóriájára építik. Az arc minden egyén önbecsülésének, önképének szimbóluma, és ez az önkép széteshet, megőrződhet, fejlődhet a másokkal folytatott interakciók során. Az udvariasság valójában annak megnyilvánulása, mi módon, milyen stratégiákkal igyekszünk hallgatónk arcát fenyegetni vagy megőrizni, a magunkét pedig megvédeni. Kétféle alaparcunk van, a **tartózkodó/távolító**, önnön függetlenségünket védő (negative face) és a hallgatóval közösségre törekvő, egyetértő **közelítő/kedvező** (positive face). (A tudatosan idézett többféle elnevezés jól jelzi a magyar terminológia kiforrottságát.) Az utóbbi elvárásait kielégítő úgynevezett **közelítő udvariasság** stratégiái azoknak a konverzációs eszközöknek az előtérbe kerülését jelentik, amelyeknek célja, hogy a két fél között a közös, egyetértésre alkalmas elemeket hangsúlyozzák. A **tartózkodó udvariasság** megnyilvánulásmódjai a hallgató távolító (független) arcának kedveznek. A beszélő ilyenkor önnön akaratát háttérbe szorítva, visszafogottan nyilvánul meg, hogy a partnerének szabadságát, szabadságérzetét legkevésbé veszélyeztesse (Brown–Levinson i. m. 70). A más témakörökben is végzett empirikus kutatások tanúsága szerint a keleti és mediterrán népek inkább a közelítő, míg a nyugati társadalmak a távolító udvariasság stratégiáit részesítik előnyben (Markus–Kitayama 1991: 224–53).

Tárgyam, a bókra adott válasz esetében viszont mindez mintha fordítva működne. A távolító udvariasság dominanciájával rendelkező társadalmak tagjai előtérbe helyezik a bókolóval való egyetértést, megköszönik a bókot, megerősítik partnerük pozitív véleményét (Chen i. m. 57; Dus 2001: 110), tehát hallgatójuk „közelítő arc” igényeinek felelnek meg. A közelítő stratégiákat preferáló keleti kultúrákban viszont nem tartják annyira helytelennek az egyet nem értést, nem ódzkodnak attól, hogy megsértsék a bókoló közelítő arcát.

A szóban forgó udvariassági teóriát keretül választó munkák hiányosságának éppen azt tartom, hogy nem adnak magyarázatot e tipikustól elütő viselkedésre. De problematikusnak mondható az is, hogy a viszonyításképp használt két alapfogalom erőteljesen az individuális nyugati kultúrákban gyökeredzik, miképpen azt Kasper a távolító udvariasságról szólva megjegyzi: „it derives directly from the high value placed on individualism in Western culture” (Kasper 1990: 195). Az univerzálisnak vélt stratégiák relatív voltát hangsúlyozza a kínai származású nyelvpszichológus, Gu is egyik tanulmányos dolgozatában. Ő több olyan beszédcselekedet is említ, amelyet a két kultúra tagjai homlokegyenest másképp ítélnék meg. Így a nyugati kultúrákban a partner távolító arcát leggyakrabban fenyegető aktus, a felszólítás a kínai kultúrában egyáltalán nem az (Gu 1990). A Brown–Levinson-elmélet e problematikus pontjára különben több munka is rámutat: Wierzbicka 1985; Ide 1989; Matsumoto 1989.

A messzire vezető megválaszolatlan kérdések mellett a bókra adott válaszokat tekintve a Brown–Levinson-elmélet legszembeszökőbb hiányossága azonban az, hogy csupán az első két főstratégia minősítésére alkalmas, nemigen lehet vele mit kezdeni az ELTERELÉS, KITERÉS családba tartozó típusoknál. (Erre Chen

hívja fel a figyelmet idézett művében.) Mert partnerének közelítő vagy távolító arcát erősíti-e a válaszoló, ha visszakérdez (*Tényleg jól nézek ki?*), ha információt ad a megdicsért tárgyról, jelenségről (*Fodrásznál voltam*), vagy amikor mást tesz meg a dicséret tárgyának (*A mamám kötötte*)? A figyelmen kívül hagyás talán a távolító arcának kedvez.

A fenti hiányosságok ismeretében célszerűnek látszik visszatérni a válaszoló előtt álló dilemmához, az egyetértés és az öndicséret elkerülésének Pomerantz által megállapított konverzációs kényszeréhez. A két törekvés szinte magától kínálja fel ugyanis, hogy Leech rendszerén belül helyezzük el az egyes stratégiákat: az egyetértést megtestesítők mögötti irányító erőként érthető módon az Egyetértési maximát, az öndicséretet elkerülők mögött pedig a Szerénység maximáját keressük. Holmes egyébként szintén utal a nyilvánvaló egybeesésekre, de gondolatát nem fejti ki (i. m. 491).

Leech úgynevezett udvariassági elvei (Politeness Principles: PP) lényegében a grice-i együttműködési elvek (Cooperative Principles: CC) analógiájára, azt kiegészítendő születettek (Leech 1983: 80). Szerinte azt az általános igyekezetünket, hogy csökkentsük partnerünkben az udvariatlanság benyomását, hat fő elv követésében valósítjuk meg: 1. **Tapintat**, 2. **Nagylelkűség**, 3. **Megerősítés**, (az angol *approbation* szónak találok 'jóváhagyás' fordításával is), 4. **Szerénység**, 5. **Egyetértés**, 6. **Együttérzés**.

Az elemzésem szempontjából lényeges **Szerénység** elve azt kívánja meg tőlünk, hogy minimalizáljuk öndicséretünket, maximalizáljuk önmagunk leszólását. Az **Egyetértés** elve azt várja el tőlünk, hogy minimalizáljuk magunk és mások között az egyet nem értést, maximalizáljuk az egyetértés kifejeződését.

Az ELFOGADÁS főstratégia első eleme, az egyetértés nyilvánvalóan a nevét hordozó Egyetértés maxima megnyilvánulása. 2. tagjában, az öröm kifejezésében az egyetértés előfeltevés formájában van jelen, mivel a beszélő nem fejezné ki örömét, hogy a partnerének tetszik x, ha nem értene egyet azzal, hogy a dicséret jogos. Örömeztének kinyilvánításával azt jelzi a bókolónak, hogy figyel az értékítéletére, véleményére, érzéseire: tetszik a kabátja, s ő örül ennek. A tréfálgatás ugyancsak az egyetértés, a familiaritás, barátság jelölője. Az üzenete: azért merek tréfálgatni veled, mert barátok vagyunk, vagy van valami közös bennünk, s tudom, hogy nem bántódsz meg. A bók viszonzását szerintem leginkább a Megerősítés (Approbation) maximájában foglaltak motiválhatják, hiszen azzal, hogy elmondom, milyen szép az ő kabátja is, az elv második felében foglaltaknak megfelelően (maximalizáld mások dicséretét) járok el. A stratégia egyik változata, a megdicsért dolog felajánlása (*Nem kéred?; Akarsz vele menni egy kört?*) a Tapintat maximájának (maximalizáld mások hasznát) megvalósulását is jelentheti.

A VISSZAUTASÍTÁS, EGYET NEM ÉRTÉS különféle válfajai egyértelműen a szerénység megnyilvánulásai. Az ELTERELÉS, KITÉRÉS főstratégia tagjai ugyancsak azt szolgálják, hogy a szerénység követelményeinek megfelelően valamilyen módon elhárítsuk velük a dicséretet: vagy úgy, hogy másnak tulajdonítjuk a dicsőséget, vagy úgy, hogy nem reagálunk rá (3. strat.). A kételkedésben, bizonyosságkérésben hasonlóképpen e maxima jellemzőit fedezhetjük fel: amikor megkérdem,

hogy valóban úgy gondolja-e partnerem, hogy jól sikerült a dolgozatom, nem utasítom el ugyan a véleményét, de éreztetem önmagammal szembeni kételyeimet, bizonytalanságomat. (A szerénység álarca mögött persze ott rejtőzik a dicséret megismételtetésének szándéka.)

4.2. A magyarok BV-stratégiáit irányító leechi elvek

És most nézzük, hogy a szóban forgó két leechi udvariassági elv közül mely/melyek irányítják a magyarok viselkedését! A választ keresve szituációnként osztályoztam a stratégiákat aszerint, melyik elvet tükrözik. Mivel adatközlőim főként stratégialáncokat alkalmaztak, valójában azt kellett megállapítanom, hogy miképpen viszonyulnak egymáshoz bennük az Egyetértés és a Szerénység elve, az egyiknek vagy a másiknak a javára billen-e el a mérleg. Az *Elég pocskul nézek ki,/ de azért köszönöm* válaszban például kiegészítik egymást, mert az első felében a beszélő szerénységéről tesz tanúbizonyságot, a másodikban viszont egyetért partnerével. A több elvet is – Megerősítés, Tapintat – magába foglaló viszonzást (a 4. strat.) egyensúlyteremtő volta miatt külön értékeltem. Az alábbiakban területi okokból csak a női adatközlők eredményeit összegző 3. táblázat adatait elemzem.

A két udvariassági elv közötti olló a 7. szituációban, vagyis az autót érintő bókok esetében nyílt a legtágabbra. Megfelelő kontrolladatok híján nem tudok választ adni arra a kérdésre, hogy a Szerénység elvének érzékelhető háttérbe szorulása, az értékes tulajdon öntudatos felvállalása mennyire tekinthető állandó viselkedési jellemzőnek. Meggyőződésem szerint az utóbbi évtizedekben nyomon követhető tendencia, az anyagi javak birtoklását előtérbe helyező szemlélet erősödése hathatós szerepet játszhat benne. A kabát esetében „hagyományosabban” nyilvánultak meg adatközlőim, egyetértettek ugyan, de szinte ugyanolyan arányban igyekeztek elkerülni a szerénytelenség látszatát: miképpen már idéztem, a hosszú vágyakozási időt, emberi gyengeségüket, megvételésnek egyszeri, kisiklás jellegét hangsúlyozták.

Az 1. szituációban ugyancsak az Egyetértési maxima javára billen a mérleg, vagyis a bókot kapó – a Szerénység elvének rovására – nem mond ellent partnerének, előzékenyen megerősíti annak hitét. Ez a viselkedésmód azért nyújt biztos alapot mindennapi interakcióinkban a zökkenőmentes kapcsolatfelvétel, kapcsolatépítés számára, mert a felek kölcsönösen gesztusokat tesznek egymásnak: a kezdeményező fél jó érzést kelt partnerében, aki egyetértésével jelzi, hogy e nemes szándék elérte a célját, sőt az A 4. stratégia gyakori kapcsolódásának köszönhetően a bókoló szinte ugyanolyan dicséretet birtokába juthat: *Szervusz. De jól nézel ki! → Köszönöm, te is.*

A képességek, készségek dicséretét szimbolizáló 2. és 8. szituációkban a két fő elv majdnem megegyező arányban határozza meg a válaszolók viselkedését, vagyis az alkalmazott stratégiakombinációk csak igen kis mértékben (11%, illetve 2% túlsúllyal) keltik azt a hatást, hogy a megdicsért önnön értékeit öntudatosan felvállalva egyetért a bókban foglaltakkal. A különbség a két maxima kö-

zött a teljesítmények esetében billen át a Szerénység elvének javára, vagyis meg-hökkentő módon éppen akkor tartják szükségesnek önmaguk háttérbe szorítását, amikor valóban a munkájuktól, szorgalmuktól, kitartásuktól függ cselekedetük eredményessége, sikere.

3. táblázat: az Egyetértés és Szerénység maximájának viszonya a női adatközlőknél%-ban

	Egyetértés	Szerénység	Megerősítés	a Szerénység elve az Egyetértés- hez viszonyítva
1. szit. külső	96	45	27	-51
2. szit. képesség tánc	79	68	11	-11
3. szit. fizikai adottság	67	43	12	-24
4. szit. teljesítmény dolgozat	89	106	5	+17
5. szit. teljesítmény vendégség	59	68	45	+9
6. szit. tulajdon (kabát)	85	74	6	-11
7. szit. tulajdon (autó)	123	43	9	-80
8. szit. képesség előadás	89	87	17	-2

5. Az önkép szerepéről interkulturális összefüggésben

Meggyőződésem szerint a kétféle leechi elvvel pontosabb képet nyújthatunk a magyarok BV-stratégiáinak lényegi vonásairól, egyértelműbben megokolható, miért a regisztrált módon társítják őket egymással. Az is nyilvánvaló azonban, hogy a beszélők nyelvi viselkedése az udvariasságnál – legyen az a leechi vagy a Brown–Levinson-féle elvek által meghatározva – összetettebb összefüggésrendszerbe, mégpedig a kultúrába ágyazódik: hogy egy adott közösség tagjai miképpen viselkednek egy-egy helyzetben, közös kulturális értékeiktől, történetileg kialakult normáiktól függ. Éppen ezért válhatnak nyelvi cselekvéseink – Manes bókról írt munkájának találó metaforájában foglaltaknak megfelelően – a kulturális értékek tükrévé: „mirror of cultural values” (Manes 1983: 96). Ez természetesen nem jelenti azt, hogy nincsenek egyéni eltérések a közösségek tagjai között, sem azt, hogy egyik vagy másik társadalom udvariasabb lenne, csupán azt, hogy a közösségek eltérő ethosa eltérő magatartásmódokat ír elő individuuma számára.

Gu ide illő gondolatát idézve a kultúra egyik összetevője az önkép, azaz az egyéneknek az adott kultúrában önmagukról alkotott vélekedésének mikéntje (Gu i. m.). Az amerikai kultúrában meghatározónak mondható az önmagukról való pozitív gondolkodás, a más nációk számára esetleg visszatetsző, kedvező önképalkotás. Ebben az összefüggésben már jobban érthető, hogy számukra a Szerénység elve által irányított megnyilatkozásmódok, az öncsepülés, a dicséret értékének csökkentése, az elutasítás mindenképpen veszteséget jelentenének, arcuk sérülését okoznák. Nem is igen vállalják fel őket! Chen már idézett adatai szerint, míg az általuk előnyben részesített három stratégia (köszönet, egyetértés, a bók viszonzása) mind az egyetértést szolgálja, mindössze 12,7%-ban vannak jelen a bókot elutasító avagy elterelő válaszok (i. m. 54). Az angolszász kultúrákban létező norma szerint tehát a címzettnak el kell fogadnia és hálásan (*gracefully*) meg kell köszönnie partnere dicséretét (Sacks 1973). Ezt a viselkedést írják elő az etiketről szóló könyvek, a nevelési tanácsok, ezt sugallják a nyelvkönyvekben található dialógusok (Herbert 1990: 207).

A másik pólust képviselő kultúrákban, így a kínaiban a szerénység, az aláztosság a tagok elé állított követendő norma. Ez persze nem azt jelenti, hogy nem veszik figyelembe a kedvező véleményeket, nem gondolkodnak pozitívan magukról: az alázat az egyénnel szemben kialakított közösségi elvárás csupán, eljátszandó szerep, amely önképükön nem ejt csorbát. A bókokra adott válaszokban élnek is bőségesen a Szerénység elve által irányított stratégiákkal: Chen felmérésében az esetek 95,73%-ában tagadják a bókot, illetve kisebb arányban (3,41%), csökkentik annak értékét.

Érdekes területet jelentenek a mediterrán kultúrák, de vannak vizsgálatok az arabul beszélő népek BV-szokásairól is. A Valdes–Pino szerzőpár például arra hívja fel a figyelmet, hogy a mexikói spanyolban társadalmilag szentesített szokás, hogy kéri a bokolót a bók megisméltésére (Valdes–Pino 1981). Farghal és Al-Khabib jordániai egyetemistáktól nyert anyagukban az Egyetértés maxima érvényesülését mutatták ki az amerikaiakkal majdnem egyező arányban (83,85%), de az egyes alkategóriák megoszlása különbözik náluk (Farghal, M.–Al-Khabib i. m. 1493). A legfeltűnőbb eltérést az arab diákok válaszai között magas százalékban szerepelő, eddig ismeretlen stratégiatípus, a bokolót dicsérő, áldó, frazeológiai kifejezésekben megjelenő invocáció. Például: *Allah édesítse meg a napjaidat!* A nálunk használati gyakoriságát tekintve harmadik (19,53%) B.1. lefokozó, csepülő stratégia meglepő módon a jordániai diákok válaszai között foglal el közel azonos arányt (16,15%).

Hol helyezkedünk el a két eltérő viselkedést megtestesítő közösséghez viszonyítva, tehetjük fel a kérdést. Valahol az amerikaiak és a keleti népek között, adhatnánk meg röviden a választ. Az 2., de még inkább a 3. táblázat adatai azt igazolják, hogy – főként a nyílt visszautasításnál közvetettebb B.1., valamint a két elv közötti egyensúlyt megtestesítő A.4. stratégiáknak köszönhetően – meglehetősen finom egyensúlyt alakítottunk ki az Egyetértés és Szerénység elve között. A Szerénység maximája által irányított stratégiák átlagos előfordulása a nyolc szituációban 66,75%, az Egyetértésé 85,87%. Önképünk tehát megköveteli tőlünk a kellő tartást, de nem kényszerít bennünket túlzott megalázkodásra sem. Az általa

sugallt szabály valahogyan így hangzik: vállald fel értékeidet, légy magabiztos, de ne túlságosan! Ezt támasztja alá, hogy az olyan helyzetekben, amikor a bók rutinszerű szociális aktus (1. szit.), illetve a tények tagadása álszent szerénykedés lenne csupán (fizikai adottságok dicsérete), az egyetértő válaszok kerültek túlsúlyba, amikor ellenben másokat sértő túlzott magabiztosságnak tűnne fel ugyanilyen arányú jelenlétük (4., 5. „teljesítmény” szituációk), a szerénység stratégiái veszik át a vezető szerepet.

A társadalmi változások, a filmekből, kereskedelmi csatornákból megismert más minták, a különféle kultúrák tagjaival kapcsolatos – mára már mindennaposnak mondható – tapasztalásaink persze éreztetik hatásukat majd nyelvi viselkedésünk e szegmensében is. Az, hogy milyen mértékben, attól függ, hogyan viszonyul közösségünk saját normáihoz, kulturális értékeihez.

SZAKIRODALOM

- Brown, Penelope–Stephen C. Levinson 1987. *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Chen, R. 1993. Responding to compliments: A contrastive study of politeness strategies between American English and Chinese speakers. *Journal of Pragmatics* 20: 49–75.
- Goffman, E. 1967. *Interaction ritual: essays on face to face behaviour*. Garden City, New York, Anchor Books.
- Gu, Yueguo 1990. Politeness phenomena in modern Chinese. *Journal of Pragmatics* 14: 237–57.
- Farghal, Mohammed–Mahmoud A. Al-Khabib 2001. Jordanian college students' responses to compliments: A pilot study. *Journal of Pragmatics* 33: 1485–502.
- Herbert, R. 1986. Say 'thank you' – or something. *American Speech* 61: 76–88.
- Herbert, R. 1989. The ethnography of English compliments and compliment responses: A contrastive sketch. In: W. Olesky (ed.): *Contrastive pragmatics*. 3–35, Amsterdam, John Benjamins
- Herbert, R. 1990. Sex-based differences in compliment behaviour. *Language in Society* 19: 201–24.
- Hickey, Leo 1991. Comparatively polite people in Spain and Britain. *Journal of the Association of Contemporary Iberian Studies* 4: 2–6.
- Holmes, J. 1988a. Compliments and compliment responses in New Zealand English. *Anthropological Linguistics* 28: 485–508.
- Holmes, J. 1988b. Paying compliments: A sex-preferential positive politeness strategy. *Journal of Pragmatics* 12: 445–65.
- Holmes, J.–D. F. Brown 1987. Teachers and students learning about compliments. *TESOL Quarterly* 21: 523–46.
- Ide, Sachiko 1989. Formal forms and discernment: Two neglected aspects of linguistic politeness. *Multilingua* 8: 223–48.
- Kasper, G. 1990. Linguistic politeness: Current research issues. *Journal of Pragmatics* 14: 193–218.
- Leech, Geoffrey, N. 1983. *Principles of pragmatics*. London, Longman.
- Manes, Joan 1983. Compliments: A mirror of cultural values. In: J. N. Wolfson–E. Judd (eds.): *Sociolinguistics and language acquisition*. Rowley, MA, Newbury House, 96–102.
- Matsumoto, Yoshiko 1989. Politeness and conversational universals – Observations from Japanese. *Multilingua* 8: 207–21.
- Miles, P. 1994. Compliments and gender. *University of Hawaii'i Occasional Papers Series* 26: 85–137.

- Pomerantz, A. 1978. Compliment responses: Notes on the cooperation of multiple constraints. In: J. Schenkein (ed.): *Studies in the organization of conversational interaction* New York, Academic Press, 79–112.
- Pomerantz, A. 1984. Agreeing and disagreeing with assessments: Some features of preferred/dispreferred turn shapes. In: J. Atkinson–J. Heritage (eds.): *Structures of social interaction: Studies in conversation analysis* Cambridge, Cambridge University Press, 57–101.
- Rose, Kenneth R.–Connie Ng Kwai-fun 2001. Inductive and deductive teaching of compliments and compliment responses. In: Rose, Kenneth R.–Kasper, G. (eds.): *Pragmatics in language teaching*. Cambridge, Cambridge University Press, 145–70.
- Sacks, H. 1973. *Lecture notes*. Summer Institute of Linguistics. Ann Arbor, MI.
- Schegloff, E. A.–Sacks, H. 1973. Opening up closings. *Semiotika* 8: 289–327.
- Szili Katalin 2002a. A kérés pragmatikája a magyar nyelvben. *Magyar Nyelvőr* 126: 12–30.
- Szili Katalin 2002b. Hogyan is mondunk nemet magyarul? *Magyar Nyelvőr* 126: 204–19.
- Szili Katalin 2003. Elnézést, bocsánat, bocs... (A bocsánatkérés pragmatikája a magyar nyelvben. *Magyar Nyelvőr* 127: 292–307.
- Valdés, G.–Pino, C. 1981. Muy a tus ordenes: Compliment responses among Mexican-American bilinguals. *Language in Society* 10: 101–120.
- Wierzbicka, Anna 1985. Different cultures, different languages, different speech acts. *Journal of Pragmatics* 9: 145–61.
- Wolfson, N.–Manes, J. 1980. The compliment as a social strategy. *Papers in Linguistics* 13: 391–410.
- Wolfson, N. 1981. Compliments in cross-cultural perspective. *TESOL Quarterly* 15: 117–24.
- Wolfson, N. 1983. An empirically based analysis of complimenting in American English. In: N. Wolfson–E. Judd (eds.): *Sociolinguistics and Language Acquisition*. Rowley, Massachusetts, Newbury House, 82–95.
- Wolfson, N. 1989. *Perspectives: Sociolinguistics and TESOL*. New York, Newbury House.

Appendix

1. Ön buliban van. Egész nap dolgozott, és sok energiájába tellett, amíg valahogy sikerült összeszednie magát. A hatás nem marad el, megdicsérik.
Ismerőse: *Tudod, hogy te nézel ki a legjobban? Gyönyörű ez a ruha, a sminked is jó.*
2. Önt megdicsérik: *Nagyon jól táncolsz.*
3. Egy kollégájával kávézik, aki hirtelen e szavakkal fordul Önhöz:
Most látom, milyen gyönyörű a szemed.
4. Ön felolvassa egyik szemináriumi dolgozatát, amit rövid idő alatt, de nagy erőbedobással írt. Tudja, hogy vannak pontatlanságok benne, néhány cikket nem tudott elolvasni, sőt időhiány miatt ki is kellett hagyni belőle részleteket. Az egyik csoporttársa az óra után így fordul Önhöz:
Gratulálok. Nagyon érdekes volt, amit írtál. Tetszett.
5. Önnél külföldi vendég volt, akit igazán fejedelmien megvendégelt. Egész napos vásárlásának, sütésének-főzésének meg is lett az eredménye: a vendég teli hassal s elégedetten távozik.

Vendég: *Nagyon köszönöm a vendéglátást. Fantasztikusak voltak az ételek. Nem is tudom, hogy tudtál ennyi mindent csinálni.*

6. Ön tegnap vásárolt egy igazán drága bőrkabátot egy nem éppen olcsó boltban. A barátjának/barátnőjének rögtön fel is tűnik az új „darab”.

Barátja/barátnője: *De jól néz ki! Egy bécsi boltban láttam hasonlót méregdrágán.*

7. Ön hazaviszi az egyik kollégáját, aki meglátva az Ön új autóját, így szól: *De klassz autó! Szeretem ezt a márkát. A színe is különleges. Jó ízlésed van.*

8. Ön egy előadáson szerepel. A meghívott ismerőse megdicséri: *Nekem te tetszettél a legjobban. Szerintem a te mozgásod volt a legjobb, a hangod is jól érvényesült. Szinte „kiragyogtál” a csoportból.*

Férfiaknak szóló változat

1. Ön buliban van. Amikor megérkezik, egyik ismerőse így fordul Önhöz: *Jól nézel ki. A szerelésed is jó.*

2. Önt megdicséri partnernője: *Nagyon jól táncolsz.*

3. Egy ismerős lánnyal kávézik, aki hirtelen e szavakkal fordul Önhöz: *Most látom, milyen szép szemed van.*

Szili Katalin

SUMMARY

Szili, Katalin

The pragmatics of replies to compliments Data on the manifestation of the principle of modesty in Hungarian

This paper, sociopragmatic in nature, undertakes three tasks by the help of a linguistic corpus elicited from 170 subjects with a discourse completion test. First, it defines the strategies of replying to compliments of the Hungarian linguistic community. Then, it broadens its theoretical perspective and investigates the individual strategies in the light of Leech's maxims of politeness. The conclusions the author draws serve as a starting point to her third objective of exploring the cultural properties of replies to compliments. In particular, she wishes to find out if the norms directing the execution of speech acts of that kind in the community of Hungarian speakers rely on the principle of mutual understanding as in Western cultures or rather on the principle of modesty as preferred in Oriental cultures.