

A MEGGYŐZÉS A BESZÉDPRODUKCIÓBAN ÉS A BESZÉDPERCEPCIÓBAN

Bata Sarolta

Bevezetés

Napjaink népszerű retorikaszerzői – többek között – azzal az ígérettel ajánlják könyveiket, hogy hozzásegítik az olvasót a meggyőző kommunikációhoz: „Lehetővé teszi nézeteink világos és meggyőző kifejtését” (Hull 1997: 9, lásd még pl. Carnegie 1999). Ezek a könyvek igen kelendők, újabb és újabb kiadások születnek hasonló témakörökben, hiszen – ahogy Aczél Petra megfogalmazta: „korunk kulcsszava a meggyőzés” (Adamik–A. Jászó–Aczél 2004: 396).

A meggyőzni tudás vágya azonban egyáltalán nem új keletű, már az ókortól kezdve foglalkoztatja az embereket, hogy hogyan hathatnának igazán hallgató-ságukra a beszédükkel. A hagyomány szerint a retorika kialakulásához is ez az igény vezetett, hiszen a Kr. e. 5. században szicíliai zsarnokok által elkobzott földeket kellett visszaszerezniük hatásos beszédekkel a lakosoknak (Barthes 1997). Arisztotelész szerint is az a retorika célja, hogy „feltárja minden téren a meggyőzés lehetséges módjait” (1999: 1355b). A beszéd a szerző *Rétorika* című műve alapján „három dologból áll össze: a beszélőből, amiről beszél, és akihez beszél” (i. h.). Mind a három tényezőt figyelembe kell venni a meggyőzés eléréséhez. A beszédet jól fel kell építeni, jó érveket kell felsorakoztatni, a tárgyhoz illő beszédformát kell alkalmazni, a megfelelő stílust és elrendezést kell megtalálni. A hallgatóra is tekintettel kell lenni; mindenképpen figyelembe veendő, hogy milyen összetételű a hallgatóság, a szónoknak pedig feddhetetlen jellemnek kell lennie. Azonban ez még mind nem elég. Már az ókori bölcs is úgy vélte: „nem elég azt tudni, hogy mit kell mondanunk, azt is tudni kell, hogyan adjuk elő” (Arisztotelész 1999: 1403b).

A többi ókori szerző is fontos szerepet tulajdonít az előadásmódnak, többek között Cornificius *A C. Herenniusnak ajánlott retoriká*-ban részletesen ismerteti, hogy az egyes beszédformák során (társalgás, elbeszélés, tréfálgatás, buzdítás stb.) milyen hangerővel, hangmagassággal beszéljünk (Cornificius 2001). Cicero (1987) az előadás módjának szerepét méltatva így ír: a szónoknak „legeslegfőbb feladata, hogy arra fordítsa figyelmét, hogyan is mondja el” mondanivalóját. „Így aztán Demosthenes nem ok nélkül tulajdonítja az első, második és harmadik főszerepet az előadásmódnak” (220). Quintilianus korára pedig még fontosabbá vált az előadásmód, ő már egy egész fejezetet szentel ennek a témának, ahol részletezi, hogy az előadás módja hogyan legyen kifogástalan, világos és il-
lő (idézi: Adamik–A. Jászó–Aczél 2004: 118–121).

A beszéd művészetével foglalkozók ma is igen fontos szerepet szánnak könyveikben az előadásmódnak, ahol felhívják a figyelmet a megfelelő öltözködésre, térkihasználásra, hanggal való bánásmódra stb. (lásd Wacha 1994; Elekfi–Wacha é. n. [2003]). Ezek a könyvek azonban azt írják le, hogyan **kellene** beszélnünk ahhoz, hogy meggyőzőek legyünk, kísérletünkben pedig arra kerestük a választ, hogyan zajlik ez a valóságban, hogyan törekszenek a meggyőzésre a beszélők.

Kísérletsorozatunkban a beszédben megjelenő meggyőzést vizsgáltuk fonetikai szempontból, azon belül is a beszédprodukciónban és a beszédpercepcióban való megjelenését. A produkcióra vonatkozó kísérletben arra kerestük a választ, hogy az emberek hogyan teszik meggyőzőbbé beszédüket, ha a megszövegezésen nem változtathatnak, csak a szupraszegmentális tényezők állnak rendelkezésükre a cél eléréséhez. Hogyan befolyásolja tehát a meggyőzés szándéka a beszéd szupraszegmentális szerkezetét, megváltoznak-e a beszéd időviszonyai, a szünettartási jellegzetességek, a beszéddallam és a hangsúlyozás jellemzői? Ha találunk változást, vajon ezek tendenciaszerűek-e, beszélhetünk-e általános hangzásbeli „meggyőzési stratégiákról”? Percepciók kísérletünkben azt vizsgáltuk, vajon a meggyőzőnek szánt közlés valóban meggyőzi-e a hallgatóságot, azaz mennyire eredményesek meggyőzési stratégiáink; illetve a meggyőzés tekintetében melyek a legmegfelelőbb hangzási sajátosságok?

Anyag, módszer, kísérleti személyek

Produkciós kísérletünkben felolvasás során vizsgáltuk a meggyőzés szándékának hatását. Azért választottuk ezt a módszert, hogy valóban azt vizsgálhassuk, amire kíváncsiak vagyunk, azaz adatközlőink ne a szöveg megváltoztatásával (érveléssel, alakzatokkal, a beszéd felépítésének megváltoztatásával stb.) kívánják meggyőzni hallgatóságukat, hanem csakis a szupraszegmentális szerkezet megváltoztatásával. A felhasznált szöveg a következő volt: „Töltsön egy csodálatos hetet Rómában! Használja ki az Álom Utazási Iroda nagy lehetőségét! Mindössze három óra alatt odaérhet a varázslatos mediterrán városba. Szállás a város szívében egy elegáns szállodában teljes ellátással. Ókori romok, gyönyörű templomok, eredeti olasz ízek, ragyogó napsütés, barátságos emberek! Ne habozzon, még ma jelentkezzen álmai utazására!”

A kísérlet két részből állt: a kísérleti személyeknek az előbbi szöveget kellett felolvasniuk, elsőként minden instrukció nélkül. A második felolvasáshoz olyan szituációt próbáltunk teremteni, amelyben adatközlőink a meggyőzés szándékával lépnek fel, ezért az újrólvasás előtt egy írásbeli utasítást adtunk nekik: „Ön az Álom Utazási Iroda munkatársa. Ön mellett egy másik utazási iroda is ajánl római utazást. Olvassa fel úgy a hirdetést, hogy hallgatói elhiggyék, az Álom cég ajánlatánál nincs jobb!”

A vizsgálatban tíz nő és tíz férfi vett részt, átlagéletkoruk 29 év (18 és 60 év közöttiek), mindannyian magyar anyanyelvűek, budapesti értelmiségiek vagy egyetemisták.

Az adatokat a Praat beszédelemző program 4.3-as verziójával értékeltük ki. A kísérleti személyek két felolvasását – különböző szempontok alapján – páronként összehasonlítottuk egymással. Összevetettük a felolvasások időviszonyait mind a beszédtempó, mind az artikulációs tempó tekintetében. Vizsgáltuk a beszéd- és a szünetidő arányát, a szünetek átlagos előfordulási számát, a beszélők hangterjedelmét és a mondatok dallammenetét. Az adatokon statisztikai próbát végeztünk az InStat szoftver 3.0-s verziójával (párosított *t*-próba). A hangsúlyozás különbségeit független megfigyelővel végzett percepció teszttel vizsgáltuk.

Percepció kísérletünkben 103 adatközlő vett részt: 55 budapesti egyetemista, átlagéletkoruk 22 év (18 és 34 év közöttiek) és 48 budapesti középiskolás: 26 kilencedikes (15-16 évesek) és 22 hatodikos (12-13 évesek).

A percepció kísérlet anyagául azokat a felolvasáspárokat választottuk ki, amelyek jelentősen eltértek egymástól hangsúlyok, szünetek vagy időviszonyok tekintetében, így nyolc kísérleti személy két-két felolvasását. Véletlenszerű sorrendben játszottuk le a felvételeket, de arra ügyeltünk, hogy ugyanattól az adatközlőtől felvett két változat soha ne egymás után hangozzon el, mindig távolságot hagyunk közöttük, nehogy a hallgatók az első változat alapján ítéljenek a második meghallgatásakor. Egyes beszélőktől az alapváltozatot hallották először a kísérletben részt vevők, míg másoktól a meggyőzőt, így kívántuk elkerülni, hogy a sorrend befolyásolja az eredményeket.

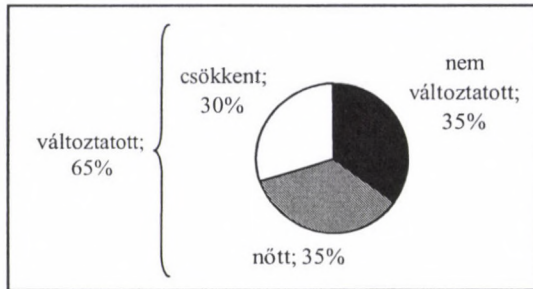
A percepció kísérletben részt vevők azt a feladatot kapták, hogy hallgassák meg a felvételeket, és értékeljék őket egyszeri meghallgatás után 1–5 pontszámmal annak alapján, hogy mennyire találják meggyőzőnek (1 = egyáltalán nem meggyőző, 5 = nagyon meggyőző). Lehetőségük volt a kiegészítő megjegyzések leírására is.

Eredmények

Produkciós kísérlet

Az artikulációs tempó tekintetében nem vártunk számottevő eltérést egyazon beszélő két felolvasása között, hiszen az eddigi eredmények azt mutatják, hogy az artikulációs tempó jellemző az egyénre, és akaratlagosan igen kevésbé változtatható (vö. Gósy 2004 és Bóna 2005). Az eredmények igazolták hipotézisünket: az első felolvasásnál az átlagos artikulációs tempóérték 12,5 hang/s volt, a meggyőző felolvasásnál pedig 12,7 hang/s. A minimum- és a maximumértékek is szinte teljesen azonosak voltak (alap: 12,7 hang/s és 14,6 hang/s; meggyőző: 12,5 hang/s és 14,9 hang/s).

A beszédtempóértékeknél már nagyobb különbséget vártunk, hiszen ezt több tényező is befolyásolhatja: pl. a szünetek gyakorisága, hossza, illetve a kitöltött szünetek előfordulása (vö. Markó 2005: 72). Az eredmények alapján elmondhatjuk, hogy a kísérleti személyek 65%-a változtatott a beszédtempóján, azonban változtatás iránya nem tendenciaszerű: egyesek gyorsabban, mások pedig lassabban beszéltek, amikor meggyőzésre törekedtek, ezért összességében az eltérés nem szignifikáns (1. ábra).



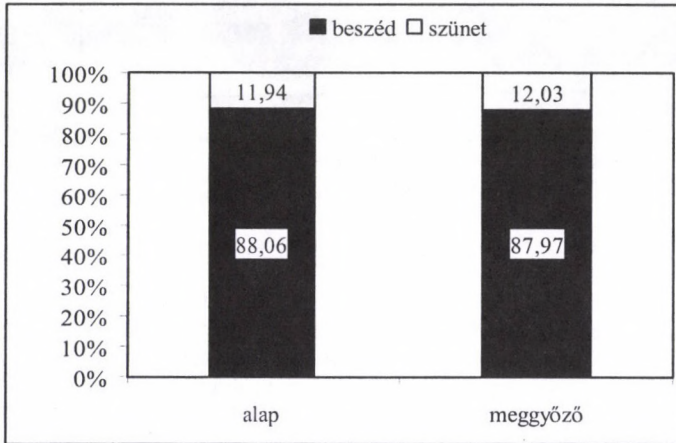
1. ábra
A beszédtempó változása

Az alapváltozatnál a kísérleti személyek átlagos beszédtempója 11,2 hang/s volt, a meggyőzőnél pedig 11,0 hang/s. Mint már az előbb utaltunk rá, ez a közel azonos átlagos beszédtempóérték nem jelenti azt, hogy az egyes beszélőknek ne változott volna a beszédtempója, egészen jelentős eltéréseket is találtunk a két felolvasás során megvalósuló beszédtempóértékek között. Az egyik női adatközlő beszédtempója 24%-kal csökkent, egy férfi kísérleti személyé pedig 16%-kal nőtt. Felmerül a kérdés, hogy hogyan realizálódtak ezek a változások; mely tényező változott, amely szerepet játszott a beszédtempó értékének létrejöttében. Az említett nő esetében a csökkenő beszédtempót a szünetek számának emelkedése okozta: az adatközlő az első változatban hétszer tartott szünetet, míg a másodikban már tizenhatszor. A beszédtempó növekedésének oka ellenben nem a szünetek számának változásában keresendő, hanem a szünetek időtartamának csökkenésében. Ugyanez a tendencia figyelhető meg a többi adatközlőnél is mind a gyorsítást, mind a lassítást tekintve. Ezek az adatok egybecsengenek Laczkó Mária (1993) eredményeivel, aki a tempó és a szünet viszonyát vizsgálta a hangos olvasásban. Kutatása alapján azt a következtetést vonta le, hogy „a tempó változtatásakor a gyorsítás főleg a szünetek időtartamának csökkenésében, a lassítás pedig a szünetek számának növekedésében jelentkezik” (188).

Feltételeztük, hogy jelentősebb különbség található az alap- és a meggyőző változat között a szünetekkel töltött idő mennyiségének tekintetében. Azt vártuk, hogy a felolvasás teljes időtartamán belül nagyobb lesz a szünetek aránya akkor, amikor a beszélők meggyőzők kívánnak lenni; hosszabb időt kitevő „hatásszüneteket” vártunk. Megmértük a felolvasások teljes időtartamát és az ezen belül szünettel töltött időtartamot, és kiszámítottuk a kettő arányát. A legtöbb adatközlőnél nem találtunk jelentős eltérést a két változat között, csak egyetlen kísérleti személynél volt az eltérés 10%-nál nagyobb. Az alap- és a meggyőző változatnál is átlagosan a teljes idő 12%-át tették ki a szünetek (2. ábra).

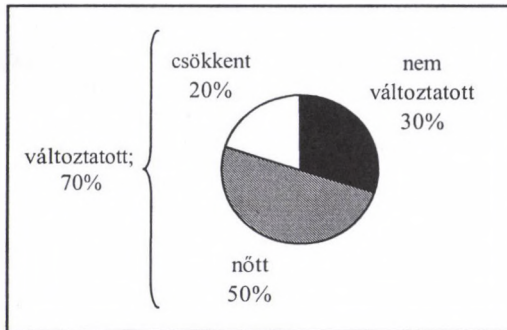
Nemcsak a szünetek időtartamában vártunk változást, hanem azok számában is, feltételeztük, hogy a meggyőző változatnál a beszélők több szünetet fognak tartani. Ez a hipotézisünk csak részben igazolódott; az adatközlők nagy részénél,

70%-ánál valóban változott a felolvasás során tartott szünetek száma, azonban csak a kísérleti személyek 50%-ánál találtunk több szünetet a meggyőző felolvasásnál, 20%-uknál csökkent a szünetek száma, 30%-uknál pedig nem tapasztalhattunk e tekintetben eltérést (3. ábra).



2. ábra

A beszédjellel és a szünettel kitöltött idő aránya az alap- és a meggyőző változatokban

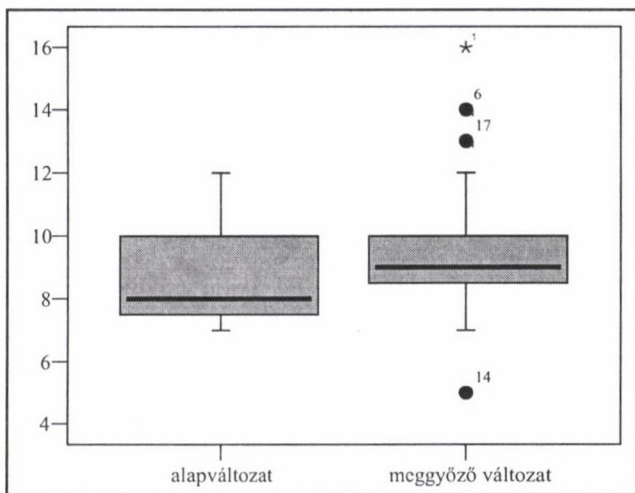


3. ábra

A szünetek számának változása

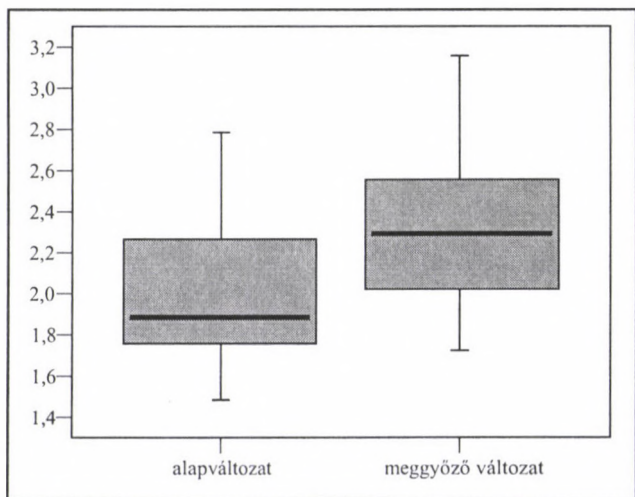
Az átlagos szünetszám az alapváltozatnál 9, a meggyőzőnél pedig 10 volt, tehát az eltérés statisztikailag nem releváns. Jelentős mértékben nőtt viszont a szóródás (lásd a 4. ábra „kilógó” értékeit). Ez azt jelenti, hogy az adatközlők a

meggyőzési szándékot a szünetek számának megváltozásával is kifejezték, de a változtatás iránya ezúttal sem tendenciaszerű.



4. ábra

A beszédsszünetek száma az alap- és a meggyőző változatokban



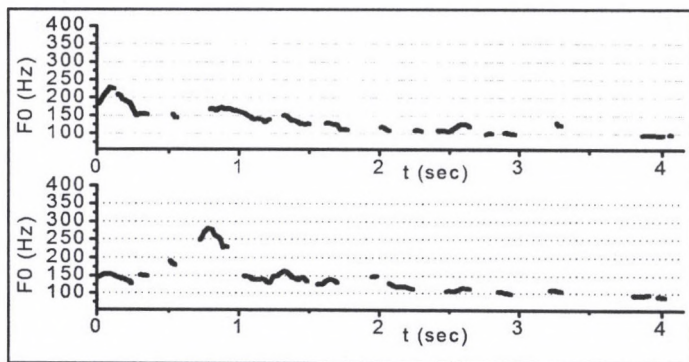
5. ábra

A hangterjedelem értékei az alap- és a meggyőző változatokban

Megmértük a kísérleti személyeknek a felolvasások során megvalósult hangterjedelmét, tehát azt a tartományt, amelyen belül az alaphangmagasságukat változtatták (vö. Gósy 2004: 187): az alaphangmagasság maximumát osztottuk az alaphangmagasság minimumával ($F_0\text{-max}/F_0\text{-min}$). Szignifikáns eltérés mutatkozott a két beszédváltozat között, a meggyőzés szándéka jelentősen megnövelte a beszélők hangterjedelmét ($t = 4,090$; $p = 0,0006$). Kiszámítható, hogy ezek az értékek milyen zenei hangközt jelentenek, így megkapjuk, hogy az alapváltozatnál az átlagos hangterjedelem alig egy oktáv, a meggyőzőnél pedig kb. egy oktáv és egy terc (5. ábra).

Az adatközlők többségére az volt a jellemző, hogy az alaphangmagasságuk minimuma kevéssé változott, jelentős változás az alaphangmagasság maximumának növekedésében jelentkezett – egyes beszélőknél közel 30%-os volt az eltérés a két változat alaphangmagasság-maximuma között. A kísérleti személyek többsége tehát felhasználta a meggyőzéshez hangja magasabb regisztereit is, magasabbra emelkedő dallamíveket is alkalmazott – ez egybevág a semleges, illetőleg emóciógazdag beszédmód között tapasztalható különbségekkel (vö. Vértes 1987).

E jelenség pontosabb leírásához megvizsgáltuk minden egyes mondat dallamszerkezetét. A beszédelemző szoftverrel kirajzoltattuk a mondat dallamgörbéit, majd minden adatközlőnél összehasonlítottuk ugyanazon mondatok két-két variánsát. Az alapváltozatokban a mondatok többsége ereszkedő dallammenetű volt, tehát a mondat elején volt a legmagasabb az alaphangmagasság értéke. A meggyőző változatoknál megnőtt azoknak a mondatoknak a száma, ahol a dallamszűcs a mondat belsejében volt található egy-egy fontosabbnak ítélt szó elején. A 6. ábrán ugyanannak a beszélőnek ugyanazt a mondatát láthatjuk, a felső diagramon az alapváltozatban, az alsón pedig a meggyőzőni szándékozóban.



6. ábra

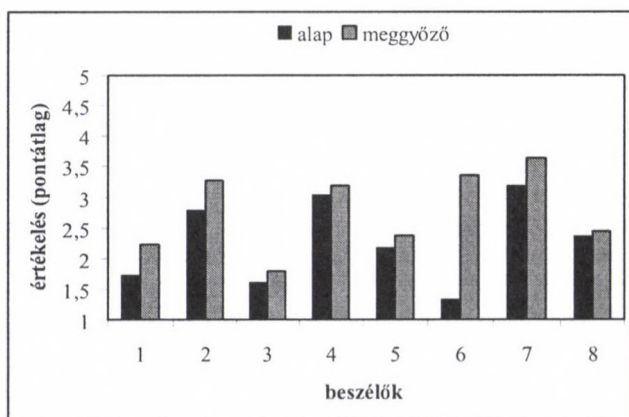
Ugyanazon beszélő által ejtett ugyanazon mondat az alap- (fent) és a meggyőző (lent) változatban („Mindössze három óra alatt odaérhet a varázslatos mediterrán városba.”)

Fontos megvizsgálnunk a hangsúlyozás különbségeit a két változatnál. A hangsúlyélményt több tényező is létrehozhatja, külön-külön vagy együttesen is, ezért a hangsúly jelensége nem mérhető pusztán egy akusztikai paraméterrel. A szakirodalom alapján létrejöhet *a*) a hangsúlyos szótag magánhangzójának intenzitását növelve, *b*) a hangsúlyos szótagban magasabb alaphangmagasság alkalmazásával, *c*) a hangsúlyos szótag magánhangzójának időtartam-növelésével, vagy *d*) a hangsúlyozandó szó előtti szünet tartásával (Gósy 2004: 198). Tehát a hangsúlyokat a legcélravezetőbb percepciósan vizsgálni; a hallgató mely helyeken érez hangsúlyt. Ebből a célból független megfigyelőt alkalmaztunk, akinek az volt a feladata, hogy a kinyomtatott szövegeken jelölje meg, hogy melyik szótagot hallja hangsúlyosnak. Az alap- és a meggyőző változatok között hangsúlyozás tekintetében szignifikáns eltérés mutatkozott ($t = 4,899$; $p < 0,0001$), a meggyőző változat során jóval többször éltek a hangsúllyal való kiemelés lehetőségével.

Percepció kísérlet

Megvizsgáltuk, hogy a tesztelők egy-egy felolvasásnak milyen átlagos pontszámot adtak. Ebből az derült ki, hogy egyik változatot sem találták igazán meggyőzőnek, a legsikeresebb változatot is csak 3,63 átlagpontszámmal értékelték. Ez a férfi úgy változtatott beszédén a meggyőzés érdekében, hogy több szót emelt ki hangsúllyal, illetve ami a leginkább feltűnt a hallgatóknak: a hangterjedelme megnőtt, ezzel változatosabbá vált a felolvasása.

Ugyanakkor minden beszélő jobb eredményt ért el a meggyőzőnek szánt változatával, attól függetlenül, hogy a tesztelők az alap- vagy a meggyőző változatot hallották-e előbb (7. ábra). Nem minden kísérleti személy beszédváltozatai között egyformán nagy az eltérés, azok értek el nagyobb hatást, akik felolvasásukon a hangterjedelem vagy a szünetek időtartama tekintetében nagyobb mértékben változtattak.



7. ábra

A percepció tesztelők értékelése beszélőnként

A tesztelők megjegyzéseiből kiderült, hogy nemcsak az említett szupraszegmentumok (hangterjedelem, hangsúlyok, hanglejtés, tempóviszonyok, szünetek) alapján értékelik az elhangzó felvételeket. A beszélők hangjára vonatkozó megjegyzésekkel találkozhattunk: *lágú, selymes, szép, kedves, mosolygós, bántó, kellemetlen, furcsa*. Ezek a kifejezések felvetik a fonetikai kísérletekben gyakran felmerülő kérdést: mi a jelentősége az egyéni hangszínezetnek. Mekkora szerepet játszik a meggyőzésben az orgánus? További kísérleteket igényel annak megállapítása, hogy a hallgatók mi alapján döntenek inkább: a hangszínezet vagy az egyéb szupraszegmentumok alapján.

Összegzés, következtetések

Az eredmények szerint a meggyőzés szándéka megváltoztatja a beszéd szupraszegmentális szerkezetét. Minden kísérleti személy változtatott a beszédén a meggyőzés érdekében, azonban ezek a változtatások nem mindegyik szupraszegmentum esetében azonos mértékűek és irányúak.

A beszéd időviszonyainak tekintetében nem tendenciaszerű a változtatás. A beszélők gyorsítanak vagy lassítanak: a lassítás a szünetek számának növekedésében, a gyorsítás a szünetek időtartamának csökkenésében mutatkozik meg. A kísérleti személyek kisebb része nem változtat beszéde időviszonyain.

Tendenciaszerű változtatást találtunk azonban a hangterjedelem, a beszéddallam és a hangsúlyozás vonatkozásában. A meggyőzésnél a beszélők hangterjedelme szignifikánsan nőtt, az F_0 maximuma megemelkedett. A beszéddallam vizsgálata alapján megállapíthatjuk, hogy az alapváltozatban a mondatok többsége ereszkedő dallammenetű, a meggyőző változatban viszont mondat belseji dallamsúcot tartalmaz. Az utóbbiakban számottevően több a figyelemfelkeltő hangsúly; a mondatok között kevesebb a kizárólag mondat eleji hangsúlyt tartalmazó, gyakoribb az egyes szavak kiemelése.

A percepciók tesztben az adatközlők egyik felvételt sem találták kiemelkedően meggyőzőnek. Ennek egyik lehetséges magyarázata az embereknek a reklámokkal szemben érzett tartózkodása. Érdekes eredmény, hogy már a 12-13 éves is effajta szkepticizmussal viszonyulnak a direkt meggyőzéshez.

Azokat a változatokat találták a tesztelők a legmeggyőzőbbeknek, amelyekben jelentősen emelkedett a hangterjedelem az alapváltozathoz képest, illetve több kiemelő szerepű hangsúly jelent meg bennük.

Kísérleteink alapján az mondható, hogy a meggyőzésnek nincs egységes, mindenkire jellemző mintázata, a hallgatók mégis felismerik a meggyőzés szándékát. A beszélők valamilyen változtatással minden esetben elérik, hogy jobban hassanak a hallgatóiságukra, amikor meggyőzők kívánnak lenni. A beszélők meggyőzési stratégiái mindenképpen sikeresek lehetnek, még ha egészen különböző megoldási módokat választanak is.

Irodalom

- Adamik Tamás – A. Jászó Anna – Aczél Petra 2004. *Retorika*. Osiris Kiadó, Budapest.
- Arisztotelész 1999. *Rétorika*. (Fordította, a bevezetést és a jegyzeteket írta Adamik Tamás). Télosz Kiadó, Budapest.
- Barthes, Roland 1997. A régi retorika. In Thomka Beáta (szerk.): *Az irodalom elméletei III*. Jelenkor Kiadó, Pécs, 69–168.
- Bóna Judit 2005. A hadaró és a gyors beszéd temporális sajátosságai. *Magyar Nyelvőr* 129. 235–242.
- Carnegie, Dale 1999. *Sikerkalauz 3. Gladiátor* Kiadó, Budapest.
- Cornificius 2001. *A szónoki mesterség. A C. Herenniusnak ajánlott retorika*. Magyar Könyvklub, Budapest.
- Cicero, Quintus Tullius 1987. *Válogatott művei*. Európa könyvkiadó, Budapest.
- Elekfi László – Wacha Imre é. n. [2003]. *Az értelmes beszéd hangzása*. Szemimpex Kiadó, Budapest.
- Gósy Mária 2004. *Fonetika, a beszéd tudománya*. Osiris Kiadó, Budapest.
- Hull, Raymond 1997. *A sikeres nyilvános beszéd alapjai*. Bagolyvár, Budapest.
- Laczkó Mária 1993. A tempó és a szünet viszonya a hangos olvasásban. *Beszédkutatás* 1993. 185–193.
- Markó Alexandra 2005. A temporális szerkezet jellegzetességei eltérő kommunikációs helyzetekben. *Beszédkutatás* 2005. 63–77.
- Vértes O. András 1987. *Érzelmi világunk és a nyelv történeti változásának kölcsönhatása*. Magyar Nyelvtudományi Társaság Kiadványai 179. Budapest.
- Wacha Imre 1994. *A korszerű retorika alapjai*. Szemimpex Kiadó, Budapest.