

Bándli Judit*

„IGEN, DE...”

A látszólagos egyetértés jelenségének vizsgálata

Abstract

Following the rule of agreement, one of the guiding principles of cooperative conversation is to avoid disagreement and to strive for agreement. Despite this, certain situations necessitate voicing a disagreement. However, in these cases, conversational partners often combine or initiate their disagreements with an agreement. This study explores the reasons for and the manifestations of this phenomenon. It investigates the nature of agreements and disagreements from the perspectives of conversation analysis and the politeness principles in pragmatics. The author also examines the relationship between these two opposing speech acts, then enlists the strategies combining agreement and disagreement.

Kulcsszavak: *egyetértés, egyet nem értés, egyetértésre törekvés, az összefüggés szabálya, udvariassági alapelvek, pozitív udvariasság, token agreement, safe topic*

1. Bevezetés

Mindennapi társalgásaink során gyakran találkozunk azzal a jelenséggel, amikor a beszélő kifejezi a beszédpartnerrel való egyetértését, és közvetlenül utána egyet nem értésének is hangot ad. Ezzel kapcsolatban azonban felmerül néhány kérdés. Miért kapcsolódik össze olyan gyakran az egyetértés az egyet nem értéssel? Vajon valódi egyetértésnek tekinthető az, amelyet azonnal ellentmondás követ? Esetleg csak annak bevezetésére szolgál? Ha ez így van, akkor miért érezzük szükségét annak, hogy ellenkezésünket egyetértéssel tompítsuk? Munkámban ezt a jelenséget járom körül, és a szakirodalom adatai, illetve saját kutatásom¹ során nyert magyar nyelvű korpusz segítségével próbálom bemutatni.

2. Az egyetértés és az egyet nem értés természete

Goffman (1967) hangsúlyozza, hogy az együttműködő interakciók során (a vitahelyzettel ellentétben) a beszédpartnerek alapvetően konszenzusra törekednek, tiszteletet

* Bándli Judit, az ELTE BTK Magyar mint Idegen Nyelv Tanszékének oktatója, bandli.judit@btk.elte.hu

¹ A vizsgálat tárgya: az ellentmondás megvalósítási módjai a társadalmi távolság és az egyet nem értés súlyának függvényében. A kutatási korpuszt 101 beszélgetésrészlet alkotja.

mutatnak egymás iránt, és fontosabb számukra a potenciális disszonancia elkerülése, mint a nyílt fogalmazás. Levinson (1983) ezzel összhangban megállapítja, hogy a hétköznapi társalgásokban vannak preferált és nem preferált beszédcselekvések. Például sokkal pozitívabban viszonyulunk az elfogadáshoz, mint a visszautasításhoz, illetve az egyetértést is szívesebben fogadjuk, mint az egyet nem értést.

Az egyetértés és az egyet nem értés megvalósulási módjait a konverzációelemzés keretein belül több szerző is vizsgálta. Sacks (1973) a társalgás alapvető szabályaként határozza meg az egyetértésre törekvést (*Rule of Agreement*), amellyel az egyet nem értés kifejezése lényegénél fogva szemben áll. Az összefüggés szabálya (*Rule of Contiguity*) értelmében azt állítja, hogy a kérdést közvetlenül a válasznak kell követnie, de mivel válaszként az egyetértés a preferált cselekvés, az egyet nem értést sok esetben késleltetjük, ezért a válaszlépés belsejében vagy végén helyezkedik el. Ezzel szemben az elvárt egyetértés általában azonnal megjelenik az adott válaszlépésen belül.

Pomerantz (1984) megállapítja, hogy az egymást követő megállapítások esetében szintén az egyetértés a preferált, az egyet nem értés pedig a nem preferált aktus. Nem specifikus diskurzusokban az egyetértés az egyet nem értéshez képest egyszerű szerkezetű, közvetlen és világosan kifejtett. Ezzel szemben az egyet nem értést általában a strukturális komplexitás jellemzi, gyakran homályos megfogalmazású és sok esetben késleltetett.

Pomerantz az egyetértő reagálás három típusát különbözteti meg:

Fokozott értékelés

- I. A: *Jó film volt.*
B: *Nagyon jó.*

Azonos értékelés (az előző megállapítás vagy annak egy részének „visszhangzása”)

- II. A: *Ez gyönyörű!*
B: *Gyönyörű.*

Enyhített értékelés

- III. A: *Kiváló előadás volt.*
B: *Jó volt.*

Pomerantznál a fokozott egyetértés *erős egyetértés*, amely az előző állítással való egyértelmű azonosulás. Az azonos és az enyhített értékelés *gyenge egyetértés*, és többnyire az ellentmondás bevezetésére, késleltetésére szolgál:

- IV. A: *Nagyon lehangoló volt a film.*
B: *Lehangoló volt, de nagyon jó.*

A késleltetés számos módon valósulhat meg, például hezitálással, tisztázó kérdés feltevésével (visszakérdezéssel), sőt – mint a fenti példában – az ellentmondást bevezető egyetértéssel.

3. A preferenciaviszonyok változásának hatása az egyet nem értés kifejezésére

Kothoff (1993) árnyalja a Pomerantz által megrajzolt képet, és példákkal bizonyítja, hogy a fentiekben leírt jellegzetességek valódi vita esetében nem érvényesülnek maradéktalanul. Pomerantz megállapításait saját észrevételeivel egészítette ki. Felhívta a figyelmet többek között arra, hogy vitahelyzetben az egyetértés már nem preferált aktus, ezért fontosnak tűnik gyorsan és koherens módon ellentmondani.

Kothoff a baráti beszélgetés és a vita szerkezeti jellemzőinek összevetése alapján rámutat a kontextus fontosságára és a preferenciastruktúrát megváltoztató erejére. Tanulmányában röviden felvázol egy lehetséges folyamatot, amelyben az alapvetően konszenzusra törekvő társalgás vitává válik, és ezáltal átalakul a beszélgetés preferenciaszerkezete. Kezdetben a beszédpartnerek célja egymás támogatása, amit erős egyetértésekkel és enyhített egyet nem értésekkel valósítanak meg. Az ellentmondás enyhítése még annak a jele, hogy alapvetően egyetértésre törekednek. Amikor azonban egyikük létrehoz egy enyhítés nélküli egyet nem értést, egy lépést tesz a vitahelyzet felé. Ha ezt egy vagy több hasonló ellentmondás követi, akkor megerősödik, majd konszolidálódik a vitakeret, ami a preferenciastruktúra átalakulását vonja maga után, azaz az egyet nem értés válik preferált aktussá (Kothoff 1993: 205).

Az együttműködő beszélgetésekkel ellentétben, a vita hevében a beszélők sokszor már nem alkalmaznak semmilyen nyelvi eszközt az egyet nem értésük bevezetésére, hanem azonnal és élesen ellentmondanak:

V. A: *Nincs más megoldás, támogatni kell.*

B: *Nem lehet támogatni. Lehetetlenné tesszük a helyzetünket.*

Kothoff szerint a beszédpartner részére történő engedménytétel (hezitálás, elbizonytalanodás) jelensége kialakult vitahelyzetben nem preferált aktus. A partnerek ugyanis azt várják egymástól, hogy támadják egymás álláspontját, és amennyiben ezt nem teszi meg, az azt sugallhatja, hogy nem képesek rá, ez pedig veszélyt jelent a beszélők pozitív imázs iránti igényére (Kothoff 1993: 209).

Amikor az egyetértés a preferált cselekvés, a fokozott egyetértés erős egyetértésnek számít (Pomerantz 1984). Amikor azonban az egyet nem értés válik preferált aktussá, a fokozott egyetértés az erős egyet nem értés jele lehet. Kothoff is beszél arról a jelenségről, amikor a vita hevében a beszélők szájából gyakran fokozott egyetértés, erős pozitív értékelés hangzik el, amely nem a partner szempontjának elismerése, sokkal inkább egy markáns ellenvélemény bevezetése:

VI. A: *Nincs más megoldás.*

B: *Nagyon jó. Ekkora hülyeséget még életemben nem hallottam.*

Vitakontextusban az ismétlésnek egészen más funkciója lehet, mint a Pomerantz által felvázolt azonos értékelés stratégiában (II.), mert ebben az esetben a szembenállás

kielezésére szolgálhat. Jó példa erre az a retorikai megoldás, amelyet Kothoff oppozíciós formának (*opposition format*) nevez (Kothoff 1993: 202). Az oppozíciós forma szerkezetileg mindig a beszédpartner előző megnyilatkozásához kapcsolódik, annak egy részét ismétli, de a partner álláspontjához képest teljesen eltérő véleményt hoz létre:

VII. A: *Ez egyáltalán nem drága.*

B: *Ez egyáltalán nem drága egy étteremben, de drága egy büfében.*

Az ellentmondás bizonyos esetekben vitahelyzeten kívül is lehet preferált megnyilvánulás, például olyan megjegyzések után, amikor a beszédpartner negatív állítást fogalmaz meg magáról (Pomerantz 1984: 81).

A preferált és nem preferált aktusok jelensége univerzális, de kultúránként változó, hogy a beszélők mit tekintenek preferált vagy nem preferált aktusnak az adott beszédhelyzetben (Mey 2001: 166–167). Schiffrin egyik tanulmányában (1984) arról ír, hogy bizonyos kulturális közegekben a verbális konfrontáció elfogadott, sőt elvárt társadalmi és nyelvi viselkedés. Georgakopolou (2001) és Kakava (2002) arra a megállapításra jutottak, hogy az egymással közeli kapcsolatban álló, egyenrangú beszélők (pl. baráti közösségek) körében az ellentmondás szintén megengedett társadalmi gyakorlat lehet. Ennek értelmében kijelenthető, hogy az intimitás mértéke döntő hatással van az ellentmondás hatásának megítélésére, a magas fokú intimitás pedig a nem preferált tartományból a preferált tartományba helyezheti az egyet nem értést.

4. Az egyetértés és az egyet nem értés az udvariasság szempontjából

Az egyetértés és az egyet nem értés a pragmatikai udvariasság nézőpontjából is elemezhető. Ez annál is inkább indokolt, mivel az egyet nem értéssel foglalkozó tanulmányok jelentős része Brown és Levinson udvariassági elméletéből kiindulva veszi szemügyre a jelenséget.

Az alábbiakban Leech, valamint Brown és Levinson udvariassági elméletét vizsgálom meg abból a szempontból, hogy miképpen viszonyulnak az egyetértéshez és az egyet nem értéshez. Leech (1983) udvariassági alapelvének (*Politeness Principle*) egyetértés maximája kimondja:

Minimalizáld a nézeteltérést a partnerrel!

Maximalizáld az egyetértést a partnerrel!

Ebből következően az egyet nem értés aktusa lényegileg ellentmond ennek az ajánlásnak.

Brown és Levinson (1987) rendszerében a közelítő udvariasság (pozitív udvariasság) egyik fő stratégiája a beszélők közti közös alap állítása. Ez megvalósítható a csoportidentitás markereinek használatával, érdeklődésünk bizonyításával vagy közös attitűd hangsúlyozásával. Az utóbbi többek között az alábbi instrukciók betartásával lehetséges:

Törekedj egyetértésre!

Kerüld a nézeteltérést!

A közelítő udvariasság egyik fontos pontja tehát az egyetértésre való törekvés, ezért az egyet nem értés aktusa veszélyezteti a beszédpartnerek összetartozásának érzését, és erősen arcfenyegető jellegű. Az arcfenyegetés enyhítésére azonban különböző stratégiák állnak a beszélők rendelkezésére. Ennek egyik lehetséges módja az egyet nem értés eltolása a megnyilatkozáson belül. Saját kutatásom (Bándli 2010) egyik fontos tapasztalata az volt, hogy az ellentmondás késleltetése olyan általános jelenség, amely a beszédpartnerek társadalmi távolságától vagy az egyet nem értés adott beszédhelyzetben való jelentőségétől, súlyától függetlenül jellemzi a beszélők nyelvi viselkedését. A késleltetésnek sokféle módozatát feldolgozta a szakirodalom (visszakérdés, kerteletés, késleltető kifejezések stb.). A különböző lehetőségek közül az alábbiakban azokat a stratégiákat veszem számba, amelyekben valamiféle egyetértő mozzanattal kapcsolódik össze az egyet nem értés.

5. Az egyetértés és az egyet nem értés összefonódása

Első lépésként felvázolom a témával foglalkozó szerzők által vizsgált stratégiákat, ezután pedig igyekszem átlátható szempontok alapján rendszerezni őket.

Mint korábban láttuk, Pomerantz rendszerében (1984) az ún. gyenge egyetértésnek az a funkciója, hogy késleltesse az egyet nem értést. A gyenge egyetértés lehet **azonos értékelés** (ismétlés), amikor a beszélő nem alkalmaz sem enyhítőt, sem fokozót, és lehet **enyhített értékelés**. A **fokozott egyetértés** általában a beszédpartner véleményével való azonosulásra utal, de Kothoff (1993) rámutatott arra, hogy bizonyos kontextusokban, amikor az ellentmondás preferált aktus, fokozott egyetértés is bevezetheti az egyet nem értést (VI.).

Biztonságos téma (Brown–Levinson 1987: 112) alkalmazásakor a beszédpartnerek az egyet nem értés arcfenyegető hatását úgy próbálják enyhíteni, hogy olyan (általában semleges) témákat keresnek, amelyekkel kapcsolatban nagyobb az egyetértés esélye, és átmenetileg létre is jön az egyetértés. Holtgraves bizonyította, hogy a beszélők még vitaszituációban, érvelés közben is keresnek biztonságos témákat (Holtgraves 1997: 228). Jó példa erre, amikor két eltérő politikai nézetű ember a vita hevében is egyetért abban, hogy a helyzet, amelyről éppen vitatkoznak, nagyon bonyolult és összetett.

A Holtgraves által **egyetértésnek** nevezett stratégia esetén a beszélő kifejezi egyetértését a témával kapcsolatban, de aztán néhány beszédlépéssel később (tehát erősen késleltetve) mégiscsak hangot ad egyet nem értésének (Holtgraves 1997: 230).

Sacks (1973) és Brown–Levinson (1987) mellett Pomerantz (1984), Pearson (1986), Kothoff (1993) és Holtgraves (1997) is foglalkozik a **jelképes egyetértéssel**, amelyben a beszélő az egyetértés szabályának (Sacks 1973) megfelelően, a megnyilatkozást egy látszólagos egyetértéssel bevezetve igyekszik „álcázni” egyet nem értését. A beszélők inkább „igen, de...” választ adnak, mintsem egy puszta „nem”-et. A jelképes egyetértésnek természetesen többféle lehetséges megvalósulási formája is lehet (*aha, de..., jól van, de..., természetesen, bár... stb.*). Egyet nem értéssel foglalkozó kutatásom kor-

puszában a nyelvi megformálás lehetőségeinek széles skálájával találkoztam (Bándli 2010: 126).

VIII. A: *Használok egy új fogyókúra szert. Nagyon jó, mert két hét alatt hat kilót lehet vele fogyni.*

B: *Jól van, de én nem vennék be olyat.*

A IX.-ben a *lehet* bevezetést a *lehet, hogy igazad van* megfelelőjeként tekintem jelképes egyetértésnek.

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

B: *Lehet, de nekem bevált.*

Ha a beszélő megismétli a beszédpartner megnyilatkozásának egy részét, az jelezheti a partnernek, hogy figyel rá, és egyetért vele (Brown–Levinson 1987: 112), de az alábbi példában az ismétlés csupán a jelképes egyetértés funkcióját tölti be, és az ellentmondás bevezetésére szolgál.

X. A: *Vettem egy szemüveget az X-ben². Úgy örülök neki, már nagyon rosszul látam, és ez egy nagyon jó szemüveg.*

B: *Nagyon jó szemüveg... Mi lenne, ha elmennél optikushoz, és beméretnéd? Vagy inkább orvoshoz.*

A továbbiakban megemlítenék még két stratégiát, amelyek nem tartalmazzák a szó szoros értelmében vett egyetértést, mégis jelentésbeli jegyeik alapján ide köthetők. Az **ellenézés kifejezése a beszélő saját álláspontjával kapcsolatban** elnevezésű stratégia (Holtgraves 1997: 233) alkalmazásakor a beszélő úgy csökkenti egyet nem értésének súlyát, hogy egyúttal kifejezi ellenézését is a véleményével kapcsolatban (*Szerintem engedélyezni kéne, nem mintha én valaha is élnék ezzel a joggal, de ez mindenkinek a saját döntése.*). Az **önmagunk/véleményünk leértékelése** (Holtgraves 1997: 233) stratégia használata esetén a beszélő negatívan értékeli saját ötletét, véleményét (*Lehet, hogy hülyeség, de..., Lehet, hogy hülye vagyok, de...*). Ezek a stratégiák igazi egyetértést valóban nem foglalnak magukban, de a saját vélemény lebecsülése, illetve jelentőségének igazságának relativizálása felfogható egy jelképes lépésnek a beszédpartner véleménye (és így az egyetértés) felé.

A továbbiakban megpróbálom egymáshoz való viszonyukban meghatározni, majd rendszerezni a fenti stratégiákat. Első lépésként elválasztanám a több beszédlépésen keresztül megvalósuló biztonságos témát a többitől, mert ez egy társalgást átszövő stratégia, amely több egyéb stratégiát is magában foglalhat.

A jelképes egyetértésről már az előzőekben megállapítottuk, hogy szintén többféle formai megoldást tartalmazó fogalom. Ha közelebbről megvizsgáljuk a tárgyalt stratégiákat, azt tapasztaljuk, hogy az egyet nem értést késleltető azonos értékelés és enyhített értékelés megfeleltethető a jelképes egyetértésnek. Ezzel szemben a vita kontextusában a fokozott egyetértés nem látszategyetértésre való törekvés, hanem az utána bekövetkező egyet nem értés jelölésére, nyomatékosítására szolgál (Kothoff 1993:

² X: ismert illatszerüzlet, ahol szemüvegeket is árulnak.

205). Amennyiben elfogadjuk Kothoff eredményeit, akkor azt mondhatjuk, hogy ez a típus felépítését tekintve megegyezik a jelképes egyetértéssel, de a funkciója alapján erősen megkérdőjelezhető az egyetértés szabályához való igazodás szándéka. (A kérdést érintő alaposabb kutatások hiányában csak saját tapasztalatainkra támaszkodva feltételezhetjük, hogy a fokozott egyetértéssel bevezetett ellentmondás nem kizárólag a vitahelyzetekre jellemző. Ha azonban ez így van, akkor megerősíti a stratégia jelképes egyetértéssel való azonosítását.)

Az ún. egyetértés (Holtgraves 1997) természetét tekintve hasonlít a jelképes egyetértéshez, mert a beszélő először egyetért, hogy majd később ellentmondjon. Ez a stratégia azonban – a jelképes egyetértéssel ellentétben – akár több beszédléppéssel szétszakítja az egyetértést és az egyet nem értést. Holtgraves egyébként szintén különbséget tesz a két típus között.

A fenti stratégiák körülhatárolása különböző szempontokat tükröz még az egyes szerzők rendszerén belül is, ezért szükségesnek éreztem létrehozni egy átláthatóbb összefoglalást.

I. táblázat.

Az egyetértés és az egyet nem értés összefonódó stratégiáinak csoportosítása

A) Az egyetértés és az egyet nem értés viszonya, elhelyezkedése szerint:	
Az egyetértés és az egyet nem értés összekapcsolása egy beszédlépésen belül (jelképes egyetértés).	– <i>Nagyon jó ez az étterem.</i> – <i>Hát, igen, de a kiszolgálás lassú.</i>
Az egyetértéshez képest az egyet nem értés beszédlépésekkel való késleltetése (késleltetett egyet nem értés).	– <i>Ez az egyetlen megoldás!</i> – <i>Hát, igen.</i> – <i>Biztos, hogy másképp nem lehet.</i> – <i>Azért van más lehetőség is...</i>
Biztonságos téma: a társalgást átszövő stratégia, az egyet nem értő aktusok között egy érintkező vagy résztermával kapcsolatos egyetértő aktusok megjelenése (egy vagy több beszédlépésben).	A beszélők a munkahelyi vezetésről vitatkozva egyetértének abban, hogy az adott helyzet bonyolult és nehezen megoldható.
B) Az egyet nem értést megelőző egyetértő mozzanat intenzitása szerint:	
a) Egyetértés fokozóval	– <i>Drága.</i> – <i>Nagyon drága! De mindenki tudja, hogy nincs más lehetőség.</i>
b) Egyetértés enyhítő és fokozó nélkül	– <i>Jó volt.</i> – <i>Jó volt, de hosszú.</i>
c) Egyetértés enyhítővel	– <i>Nagyon jó volt.</i> – <i>Elég jó volt, de nagyon hosszú.</i>
d) Az ellenvélemény relativizálása	
1. ellenérzés kifejezése saját állásponttal szemben	– <i>Be kellene tiltani.</i> – <i>A magam részéről soha nem próbálnám ki, de a betiltás soha nem vezet semmi jóra.</i>
2. saját véleményünk/önmagunk leértékelése	– <i>Nincs más megoldás, beszélni kell vele.</i> – <i>Lehet, hogy rossz ötlet, de szerintem a férjével kell beszélni.</i>

6. Összegzés

A támogató jellegű társalgás egyik fő szervező ereje az egyet nem értés elkerülése és az egyetértésre való törekvés. Ennek ellenére bizonyos helyzetekben szükségszerűen hangot kell adunk ellenvéleményünknek, azaz meg kell valósítanunk az egyet nem értés arcfenyegető aktusát. Mivel feltételezzük, hogy a beszélők kölcsönösen érdekeltek egymás arcának megóvásában, az ellentmondás arcfenyegetését kisebbíteni, enyhíteni igyekeznek. Ez az oka annak, hogy barátságos hangvétellű társalgás esetén az egyet nem értés kifejezéséhez szorosan hozzátartozik a késleltetés jelensége. Ennek egyik jellegzetes módja az egyet nem értés egyetértéssel való összekapcsolása, bár az esetek jelentős részében ez az egyetértés csak látszólagos, és fő funkciója az egyet nem értés bevezetése, leplezése.

Az ellentmondással összekapcsolódó egyetértő mozzanat megvalósulásának többféle módjával találkoztunk. Ellentmondásunk kifejezése előtt látszólag egyetérthetünk a beszédpartnerünkkel egy beszédlépésen belül (jelképes egyetértés), de lehetséges, hogy az ellentmondás az egyetértéshez képest csak beszédlépésekkel később jelenik meg. Hosszabb eszmecserét, vitát átszövő stratégia a biztonságos, egyetértésre ösztönző témák „becsempészése” a társalgásba. Egy megnyilatkozáson belül az egyet nem értéssel összekapcsolódó egyetértő mozzanatok intenzitásuk tekintetében is különbözhetnek egymástól annak függvényében, hogy a beszélő él-e a fokozás és az enyhítés nyelvi eszközei adta lehetőségekkel. Az egyértelműen azonosítható egyetértő mozzanatok mellett olyan megoldásokat is vizsgáltunk, amikor a megnyilatkozás nem tartalmaz valódi egyetértést, de a beszélő saját véleményével vagy önmagával kapcsolatos ellenérzésének, bizonytalanságának hangot adva mégiscsak tesz egy kis lépést a beszédpartner álláspontja felé. A felvázolt stratégiák lehetőséget biztosítanak a beszélők számára, hogy egyet nem értésük megvalósítása közben valamilyen mértékben alkalmazkodjanak az egyetértés szabályához.

Irodalom

- Bándli Judit 2010. *Az egyet nem értés pragmatikája*. PhD-értekezés. Pécs: PTE (kézirat).
- Brown, P.–Levinson, S. 1978. Universals in language use: Politeness phenomena. In: Goody, E. N. (ed.): *Questions and politeness: Strategies in social interaction*. Cambridge: Cambridge University Press. Magyarul: Univerzálák a nyelvhasználatban. In: Síklaki István (szerk.): *Szóbeli befolyásolás II*. Budapest: Typotex. 37–118.
- Brown, P.–Levinson, S. 1987. *Politeness. Some universals in language use*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Georgakopoulou, A. 2001. Arguing about the future: On indirect disagreements in conversations. *Journal of Pragmatic* 3: 1881–1900.
- Goffman, E. 1967. On face-work. In: *Interaction ritual: essays on face to face behavior*. New York: Doubleday Anchor. 5–46. Magyarul: A homlokzatról. Síklaki István (szerk.): *Szóbeli befolyásolás II*. Budapest: Typotex. 11–36.

- Holtgraves, T. 1997. Yes, but... Positive politeness in conversation arguments. *Journal of Language and Social Psychology* 16: 222–239.
- Kakava, C. 2002. Opposition in modern Greek discourse: Cultural and contextual constraints. *Journal of Pragmatics* 34: 1537–1568.
- Kotthoff, H. 1993. Disagreement and concession in disputes: On the context sensitivity of preference structures. *Language in Society* 22: 193–216.
- Leech, G. N. 1983. *Principles of pragmatics*. London: Longman.
- Levinson, S. C. 1983. *Pragmatics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mey, J. L. 2001. *Pragmatics: An Introduction*. Oxford: Blackwell.
- Pearson, E. 1986. Agreement/disagreement. An example of results of discourse analysis applied to the oral English classroom. *ITL Review of Applied Linguistics* 74: 47–61.
- Pomerantz, A. 1984. Agreeing and disagreeing with assessments: Some features of preferred/dispreferred turn shapes. In: Atkinson, J. –Heritage, J. (eds.): *Structures of social interaction: Studies in conversation analysis*. Cambridge: Cambridge University Press. 57–101.
- Sacks, H. 1973. On the preferences for agreement and contiguity in sequences in conversation. Public lecture at the Linguistic Institute, University of Michigan. In: Button–Lee (eds.): *Talk and Social Organization*. Clevedon, UK: Multilingual Matters. 54–69.
- Schiffrin, D. 1984. Jewish argument as sociability. *Language in Society* 13: 311–335.