

Az arcvédő hazugság

A szívességkérés elutasításában megjelenő hazugság vizsgálata

Falyuna Nóra

KRE Magyar Nyelvtudományi Tanszék
MTA Nyelvtudományi Intézet

Összefoglaló

A kutatás a szívességkérés elutasításában megjelenő hazugság szerepét vizsgálta. A kutatás elméleti kerete három részből állt: 1) a hazugságra vonatkozó szakirodalom tanulmányozása alapján megfogalmazott munkadefiníció; 2) az elutasítás, valamint 3) az arcvédés és az arcfenyegetés pragmatikai megközelítése, illetve a kutatás során ezzel összefüggésbe hozott kognitív disszonanciaelmélet. Az empirikus kutatás egy pilot kutatás volt, amely három kutatási kérdés köré szerveződött: 1) megjelenik-e, és ha igen, hogyan jelenik meg a hazugság a szívességkérés elutasításában; 2) a választott elutasító stratégia utólag milyen megítélés alá esik az elutasító fél oldaláról; 3) mi indokolja az adott stratégia választását és értékelését? A kutatás eszköze két kérdőív volt: egy diskurzus-kiegészítő kérdőív, és egy retrospektív kérdőív, amelyben az adatközlők az első kérdőíves válaszaikra reflektáltak. A kutatásban a hazugság egy olyan nyelvhasználati stratégiának bizonyult, amely tudatosan és megtévesztő szándékkal közöl valótlan tartalmat az arcvédés érdekében.

Kulcsszavak: hazugság, beszédaktus, elutasítás, arcvédés, arcfenyegetés, kognitív disszonancia

1. A kutatás célja és a tanulmány felépítése

A kutatás a szívességkérés elutasításának beszédaktusában megjelenő *hazugságot* vizsgálta. A hazugság mibenléte, a társas aktusokban, az emberi interakciókban betöltött szerepe már régóta az érdeklődés és a vizsgálódások középpontjában áll. Kultúránk etikai meggyőződése szerint a hazugság kerülendő, a mindennapok embere számára így a hazugság egy negatív értékkel bíró erkölcsi kategória. Megfigyelhető azonban, hogy bizonyos helyzetekben mégis élünk vele.

A kutatás kiinduló kérdése ezen a megfigyelésen alapulva az volt, hogy a hazugság a szívességkérés elutasításában elfogadható nyelvhasználati stratégia-e annak ellenére, hogy társadalmi megítélése negatív. A kutatási kérdések a következők voltak: 1) megjelenik-e, és hogyha igen, hogyan jelenik meg a hazugság a szívességkérés elutasításában; 2) a választott stratégia utólag milyen megítélés alá esik az elutasító fél oldaláról; 3) mi indokolja az adott stratégia választását, illetve azt, amilyen megítélés alá esik?

A tanulmány két nagyobb részből áll: 1) a kutatás elméleti kerete, amely vizsgálja a hazugságra vonatkozó releváns szakirodalmat; ez alapján megfogalmazza



a jelen kutatás munkadefinícióját; bemutatja az elutasítás beszédaktusát, az arcvéde és az arcfenyegetés pragmatikai megközelítését, valamint a jelen kutatás során ezzel az elmélettel összefüggésbe hozott kognitív diszsonanciaelméletet; és 2) a szívességkérés elutasításában megjelenő hazugság vizsgálatára összpontosító pilot kutatás. A tanulmány végén a kutatás összefoglalása, valamint a kutatás nehézségeinek és lehetséges irányainak megfogalmazása áll.

2. A kutatás elméleti kerete

2.1. A hazugság meghatározása

A hazugság több területen is vizsgálatok tárgyát képezi, foglalkoztak és foglalkoznak vele többek között filozófusok (pl. Szent Ágoston), pszichológusok (pl. Ekman 1985; Nábrády 2006), moralisták (pl. Bok 1983), szociológusok (pl. Goffman 1974) és nyelvészek (pl. Coleman–Kay 1981) is.

A *hazugság A magyar nyelv értelmező szótára* (Bárczi–Ország 1959–1978) meghatározása szerint 'szándékosan valótlan, hazug, hamis állítás, közlés', a *hazudik* 1) 'szándékosan, tudatosan valótlant mond'; 2) 'a valóságtól szándékosan eltérőt állít, kinyilatkoztat valamit'; 3) 'megtévesztő szándékkal valamilyen állásfoglalás, cselekvés, érzelem, hangulat látszatát kelti, ill. igyekszik keltetni, színlelni, tettet'; 4) '(csak látszatként jelentkező dolgot) valóságnak, tárgyilag létezőnek mutat'.

Az *Értelmező szótár*+ (Eöry 2007) meghatározása fölhívja a figyelmet egy új aspektusra: a *hazugság* 'valótlan, hamis állítás', a *hazudik* 'szánt szándékkal valótlant állít, **füllent**' (kiemelés tőlem F.N). A *füllentés* jelentése ('ártó szándék nélkül hazudik') alapján a *hazugság* lehet ártó vagy ártó szándék nélküli. A *megtévesztés* 'a megtéveszt igével kifejezett cselekvés, ill. folyamat; az a cselekvés, tény, hogy vkit, vmit megtévesztenek, ill. az a tény, hogy vmely körülmény tévedésbe ejt vkit'; a *megtéveszt* 'akaratlanul v. szándékosan tévedésbe ejt vkit' (Bárczi–Ország 1959–1978). A *valótlan* 'olyan, ami nem felel meg a valóságnak', a *valóság* 'érzékelhetően létező dolgok összessége' (Eöry 2007). A valóságnak való megfelelés alapján a *hazugság* az *igazsággal* állítható szembe, amely 'a valóságnak megfelelő, igaz tény vagy tényállás'. Az olyan filozófiai kérdéseket elkerülendő, hogy mi az *igazság*, és mi a *valóság*, a tanulmányban *igazság* alatt a 'valóságnak megfelelő tényállás', *valóság* alatt az 'adott kontextuális tényezők által meghatározott szituáció' értendő.

A *hazugság* egyik legjelentősebb megközelítése Szent Ágostonhoz köthető, aki szerint a hazugság fő kritériumai 1) a hazugság ténye, vagyis az állítás valótlansága, hamis volta; 2) a hazugság tudatossága és szándékossága; és 3) a hazugság célja, vagyis az, hogy a hazug jót vagy rosszat akar-e elérni a hazugsággal. Szent Ágoston szerint a hazugság meghatározásában a legfontosabb tényező a becsapás rossz szándéka. Hazugságtipológiájában nyolc hazugságtípust különböztet meg: 1) a vallási tanok (doctrínák) hazugságai; 2) a senkinek nem használó, de valakinek ártó hazugságok; 3) a valakinek használó és valakinek ártó hazugságok; 4) a l'art pour l'art hazugságok; 5) a tetszés végett való hazugságok; 6) a valakinek anyagilag használó, de senkinek sem ártó hazugságok; 7) a valakinek használó (életét védő), de senkinek nem ártó hazugságok; 8) a valakinek használó (testét a beszenyeződéstől védő), de másnak nem ártó hazugságok (Magyar 2000: 2).

Szent Tamás kritériumai hasonlóak Szent Ágostonéhoz, tipológiája három hazugságtípust határoz meg: 1) a jó szándékú vagy segítő hazugság; 2) a tréfás, viccelődés kedvéért mondott hazugság; és 3) a rosszindulatú, ártó szándékkal mondott hazugság (Nábrády 2006: 16).

Az egyik legtöbbet idézett hazugságdefiníció Sissela Boktól származik (Bok 1983). Bok szerint a *hazugság* a megtévesztés szélesebb kategóriájába tartozó, kijelentés formájában megnyilvánuló, szándékosan megtévesztő közlés (Bok 1983: 39). A hazugság típusainak meghatározásakor nyolc kategóriát különböztet meg, amelyek közül a jelen kutatás szempontjából a *bagatell hazugságok* csoportja releváns. A bagatell hazugságok olyan őszintétlenségek, amelyek nem szándékoznak kárt okozni senkinek, erkölcsi jelentőségük pedig csekély. Ilyen például az, a jelen kutatás tárgyát is képező társadalmi gyakorlat, amelynek során hamis indokkal utasítunk el vagy vissza valamit (Bok 1983: 109–114).

Goffman (1974) nem a *lie* 'hazugság', hanem a vele rokon *fabrication* 'kitaláció' kifejezést vizsgálta, és annak alapján csoportosította a hazugság típusait. A két angol szó az Oxford Dictionaries online verziója szerint egymás szinonimái,¹ ahogy a *Magyar szókincstár* szerint ezek magyar megfelelői között is szinonim viszony áll fenn (Kiss 1998), így Goffman megállapításai is relevánsak a téma tekintetében. Goffman szerint a *kitaláció* egy vagy több személy szándékos igyekezete úgy cselekedni, hogy a másik félben vagy felekben kialakuló hiedelem azzal kapcsolatban, hogy mi történik, hamis legyen (Goffman 1974: 83). Ezt két nagyobb csoportba sorolja: 1) a *jóindulatú hazugságok* (*benign fabrications*) és 2) a *kizsákmányoló hazugságok* (*exploitive fabrications*). Az előbbiekre tartozik: a) a *játékos megtévesztés* (*playful deceit*); b) a *kísérletekben alkalmazott megtévesztés* (*experimental hoaxing*); c) az *oktatási, képzési megtévesztés* (*training hoaxes*); d) az *életbevágó, létfontosságú próbák* (*vital tests*); e) az *atyai hazugságok* (*paternal constructions*) és f) a *stratégiai kitalációk* (*fabrications that are purely strategic*). A kizsákmányoló hazugságok közé azok az esetek tartoznak, amelyek alkalmazásával a hazugnak előnye származik a másik vagy mások kárára (Goffman 1974: 83–124).²

Goffman osztályozását Meltzer (2003) kiegészíti az *altruisztikus*, vagyis résztvevőtől elkövetett hazugságok csoportjával, amelyek a konfliktusok elkerülését, és „a másik arcának megőrzését szolgálják”, illetve a *szükség szülte hazugságok* csoportjával (Nábrády 2006: 46).

Coleman és Kay (1981) a kognitív szemantika keretében vizsgálta a *hazugság* prototípusát, és annak feltételeit. A *hazugság* prototípusaként a következőt határozták meg: a beszélőnek azon hamis közlése, amelyről a beszélő maga tudja, hogy hamis, és ezzel a hamis közléssel szándékában áll megtéveszteni a címzettet (Coleman–Kay 1981: 28).

A hazugság kérdésével a pszichológia és a szociológia is sokat foglalkozott. DePaulo et al. (1996) a *hazugság* alatt értették azt az esetet, amelynek során valaki szándékosan próbál félrevezetni valakit úgy, hogy mind a megtévesztés szándéka, mind maga a megtévesztés aktusa is jelen van (DePaulo et al. 1996: 981). A kutatásukban a résztvevőknek előzetesen definiálták a hazugság fogalmát, és arra

¹ Oxford Dictionaries online: <http://www.oxforddictionaries.com/> (2014. 09. 23.)

² A magyar megfelelők saját fordítások.

kérték őket, hogy naplójegyzetek formájában rögzítsék az olyan társas interakciókat, amelyekben megfogalmaztak hazugságot. Az eredmények alapján Nábrády (2006) szerint a hazugság szólhat 1) érzésekről, véleményekről; 2) előmenetelről, tudásról; 3) tettekről, tervekről, hollétről; 4) okokról – amely lehet a) saját célú vagy b) a másik szempontjait szem előtt tartó; 5) tényekről, birtoklásról. Formailag lehet 1) teljes; 2) túlzás vagy 3) enyhe. A hazugság tárgya lehet 1) a hazudó maga; 2) a hazugság címzettje vagy 3) más személy, tárgy, esemény (Nábrády 2006: 48).

Paul Ekman (1985) megközelítésében a leghangsúlyosabb az, hogy a hazugság nemcsak annyi, hogy valaki hamisat állít (gondoljunk például arra, amikor valaki téved), hanem fontosabb a megtévesztés szándéka. Ekman a hazugságnak két típusát különbözteti meg: 1) a *leplezést* (*conceal*), amely esetében a hazug elhallgat, nem közöl bizonyos információkat úgy, hogy közben viszont nem állít olyant, amely nem felel meg a valóságnak; és 2) a *meghamisítást* (*falsify*), amely esetében a hazug már közöl valótlan dolgokat, azokat igaznak beállítva. Ekman a hazugság meghatározásakor további két tényezőt hangsúlyoz: 1) a választás lehetőségét (az, aki hazudik, szándékosan és tudatosan téveszti meg a másik felet, úgy, hogy dönthetne másként, és tud is arról, hogy cselekedhetne másként); 2) azt, hogy a másik fél nem kérte, hogy megtéveszték, és a hazug nem is tájékoztatja őt arról, hogy megtéveszti (Ekman 1985: 25–28).

2.1.1. A hazugság pragmatikai megközelítése

Ekman (1985) gondolatát folytatva: a megtévesztett ugyan tudatában lehet annak, hogy a másik hazudik neki, a hazug azonban nem hívja föl a figyelmét erre, így a társas interakciókban elvárt együttműködésnek nem tesz eleget, a másik interakciós lehetőségeit nagyban befolyásolja. A grice-i *együttműködési alapelv* (*Cooperative Principle*) (Grice 1975) szerint egy interakció során az abban résztvevő felek bizonyos mértékben együttes erőfeszítéseket tesznek olyan cél(ok) elérése érdekében, amely(ek) valamilyen mértékben közös(ek), és így az interakció résztvevőitől elvárt az, hogy a társalgáshoz való hozzájárulások legyen olyan, amely megfelel az adott beszélgetés elfogadott céljának vagy irányának. Grice négy olyan kategóriát fogalmaz meg, amelyek maximáinak követésével érvényesülnek az alapelvben foglaltak. Ezek közül elsősorban a minőség maximájának – amely szerint elvárás az, hogy a beszélgetéshez való hozzájárás legyen igaz – megsértése kapcsolódik a hazugság témájához.

A hazugságot a nyelvészeti pragmatikán belül további más megközelítésekben is vizsgálták már.

A beszédaktus-elmélet keretében Searle (1982) a fikciót tárgyalva érintette a hazugság kérdését is. Searle, elkülönítve a hazugságot és a fikciót egymástól, úgy tartotta, hogy mindkét aktus az állítás vagy kijelentés alakjában jelenik meg, nem tekinthetők azonban valójában sem kijelentésnek sem állításnak, mivel megsértik az őszinteségi feltételt, amely az állítás és kijelentés sikerességi feltételeként kiköti, hogy a kijelentést vagy állítást tevő megnyilatkozóznak őszintén hinnie kell azt, hogy amit mond, az igaz. Searle (1982) szerint a hazugság esetében a hazugságot tevő megnyilatkozóznak szándékában áll a hazugsággal becsapni partnerét, szándékában áll elhitetni vele nemcsak a hamis állítást, hanem azt is, hogy ő maga hisz állítása vagy kijelentése igazságában. Ezzel szemben a fikció szándékozik ugyan valótlan állítani, nem szándékozik azonban becsapni az interakciós partnert (vö. pl.

Reboul–Moeschler 2005). Searle (1982) ezen kívül nem mond többet a hazugságról, ezért Reboul és Moeschler könyvükben Searle (1982) gondolatainak rövid bemutatása után maguk fejtegetik tovább a hazugság kérdését. A szerzőpáros szerint a hazugság beszédaktus-elméletben történő elemzésének problémája az, hogy nehéz meghatározni azt, hogy a hazugság amellelt, hogy lokúciós aktus, illokúciós vagy perlokúciós aktusnak tekinthető-e? Illokúciós aktusként értelmezni azért problémás, mert az elmélet értelmében az illokúciós aktusokat konvencionális eszközökkel kell végrehajtani, tehát az aktus maga explicitté van téve. Tekintve, hogy a hazug szándéka egyrésztől az, hogy úgy tegyen, mint aki egy kijelentést hajt végre, másrésztől az, hogy ezzel együtt meg is tévessze partnerét, a hazugságot nem lehet explicitté tenni, különben azzal együtt megszűnne hazugságnak lenni. Ha azonban perlokúciós aktusként értelmezzük, akkor az elmélet értelmében meg kellene tudni határozni sikerességének feltételeit. A szerzőpáros okfejtése szerint, ha a hazugság perlokúciós aktus, akkor a kijelentés illokúciós aktusán keresztül valósul meg, így sikere a kijelentés sikerén múlik. A kijelentés sikerességének egyik feltétele a már említett őszinteségi feltétel, amely ha érvényesül, akkor a hazugság ismét nem tekinthető hazugságnak (Reboul–Moeschler 2005: 35–41).

Látható, hogy a hazugságnak a beszédaktus-elméletben történő tárgyalása komoly problémákba ütközik. Reboul és Moeschler (2005) rávilágít azonban arra, hogy a beszédaktusok vizsgálata már túllendült az őszinteségi feltétel problémáján, és így új lehetőségek nyíltak meg a hazugság különböző pragmatikai aspektusokat érvényesítő vizsgálatai előtt. Sing (2007) az igazság és hamisság nyelvészeti megközelítései kapcsán rávilágít arra, hogy bár Searle a hazugságot egy hiányos, tökéletlen, deviáns állításként jellemezte, Austin szerint a hazugság az asszertívumok³ egy fajtája, amelyben az aktus maga megvan, a megnyilatkozó szeretné a hallgatóságot elkötelezni a proposíció igazsága mellett (függetlenül attól, hogy ő maga hiszi-e, amit állít), tehát az aktus nem érvénytelen, csak nem őszinte. Sing (2007) szerint Austin volt az első, aki újraalkotta az igazság fogalmát a pragmatika keretében: azt, hogy egy állítás igaz vagy hamis, befolyásolja az, hogy mit hagynak ki az állításból vagy tesznek ahhoz hozzá, és amelytől az állítás így megtevesztő lesz. Fontos továbbá, hogy annak megítélése, mi a helyes vagy megfelelő – illetve, hogy mi a rossz –, csak egy adott közegben, adott hallgatóság előtt, adott célokkal és szándékokkal lehet megállapítani, a hazugság pragmatikai vizsgálatakor tehát fontos szerep jut a kontextusnak (Sing 2007: 123).

A tanulmány tanulságai: 1) a hazugság nem egy hibás beszédaktus (*defective speech act*); 2) nem sért semmilyen nyelvi szabályt, főleg nem azokat, amelyek a grice-i keretben fogalmazódtak meg, a hazugság és a hasonló jelenségek valójában csak a meglévő szabályok kreatív használata, sőt, szinte szükségessé teszik a diskurzus korlátai közül való kilépést; 3) a hazugság nem mondatok határai között mozog, ellenkezőleg: a hazugság több mint egy beszédaktusból áll, és a további nyelvi tevékenységek folytatását irányítja; 4) a hazugság nem hordoz magában inherens módon kettőséget: egy megnyilatkozás nemcsak igaz vagy hamis lehet, az igazságtól való eltérésnek fokozatai vannak. Fontos továbbá az, hogy a hazugság

³ Az asszertívumokra (*assertives* vagy *representatives*) a szakirodalom a következő terminusokkal utal: *állítók* (pl. Szili 2013), *reprezentatívumok* (pl. Tátrai 2011), *asszertívumok* (pl. Searle 2000; Tátrai 2011; Szili 2013), *asszertívák* (pl. Boronkai 2009).

tipikusan kapcsolódik egy kommunikatív kontextus által meghatározott diskurzushoz, amelyben egységként, és nem mondatként helyezkedik el (Sing 2007: 125–126).

Hoppe a hazugságot az eddigiekhez hasonlóan határozza meg: „Minden olyan propozíció [...], amely tudatosan hamisat közöl [...] a megtévesztés szándékával, hazugság”⁴ (Hoppe 2007: 127). Hoppe (2007) úgy tartja, hogy ha ezek közül bármelyik is hiányzik (tehát ha egy propozíció nem hamis, vagy nem tudatosan hamis, és nem rendelkezik a megtévesztés szándékával), akkor az állítás nem hazugság (például ha valaki hazudni akar, de tévedésből igazat mond, akkor az már nem hazugság, de ugyanígy, ha valaki igazat szeretne mondani, mégis hamisat állít tévedésből, akkor az sem minősül hazugságnak) (Hoppe 2007: 127–128).

Chen et al. (2013) egy interkulturális, összehasonlító kutatás keretében vizsgálta a hazugságot az angol és a kínai nyelvben. A vizsgálat során a hazugságot beszédaktusként értelmezték. A hazugság pragmatikai definíciójának megadásához négy elem relevanciája vált hangsúlyossá: egy állítás hamissága; a hamisság elrejtésének szándéka; az, hogy a hamis állítás előnyhöz juttatja-e azt, aki mondta; előnyhöz juttat-e más(oka)t. A legfőbb definiáló tulajdonsága a hazugságnak az állítás hamissága: valaki akkor hazudik *t*-vel, ha azt állítja, hogy *t* az *p*, és közben ő maga aktuálisan hiszi, hogy *t* nem *p*. A következő releváns pont a szándék: amikor valaki hazudik, nem annak kedvéért teszi ezt, hogy állítson valamit, ami hamis, hanem azt szándékozik elérni, hogy a hallgató elhiggye azt, amit a megnyilatkozó állít. Ezért a hazugság legnépszerűbb definíciója: hamis állítás a megtévesztés szándékával. A szándéknak azonban három szintje van: a) annak szándéka, hogy a hallgató elhiggye a hamis hiedelmeket; b) annak szándéka, hogy a hazug őszintének tűnjön; c) annak szándéka, hogy az őszinteséget elhiggye a hallgató, aki így más tudással fog bírni, mint a hazug (Simpson 1992; idézi Chen–Hu–He 2013: 378). Chen et al. (2013) továbbá felhívja a figyelmet a szándékoltsággal kapcsolatban arra is, hogy a megtévesztés szándéka együtt jár azzal, hogy valaki tudatosan hamisat állít, ez azonban fordítva nem igaz: lehet tudatosan hamisat állítani a megtévesztés szándéka nélkül is. A tanulmány szintén különbséget tesz hazugság és hazugság között: vannak az udvarias, kegyes hazugságok, és vannak a sokkal „hazugságszerűbb” hazugságok, illetve az is lényeges szempont, hogy a hazug igyekszik-e kedvezni magának vagy másnak a hazugsággal. (Chen–Hu–He 2013: 376–383). A hazugságot végül a következőképpen fogalmazzák meg: egy olyan beszédaktus, amelynek állítása szemantikailag hamis. A hazugságszerűség fokozati skálán helyezkedik el, amely három kontinuumtól függ: 1) a beszélő mennyire szándékozik elrejtteni az állítás hamisságát a hallgatóság elől; 2) mennyire előnyös a hazugság a beszélőnek, és mennyire ártalmas másnak; 3) mennyire előnyös a hazugság másoknak. A hazugságnak tehát több típusa is van, inkább skaláris, nem pedig dichotomikus fogalom (Chen–Hu–He 2013: 390–393).

Meibauer (2011) is emellett érvel, hogy a hazugság az asszertívum egy olyan típusa, amely nem őszinte, a hazug pedig azért állít hamisat, hogy megtéveszsen. Meibauer (2011) körüljárja egyrészt azt a kérdést, hogy vajon a hazugságban inhereensen meglévő szándék valóban a megtévesztés szándéka? Milyen a viszony a megtévesztés és a hazugság között? Másrészt azt, hogy milyen a viszony a

⁴ „Every proposition [...] which is consciously false [...] with the intention to deceive [...] is definitely a lie”

hazugság és a társalgási implikaturák között? Harmadrészt azt, hogy a pontatlan-ságnak is szerepe van a hazugságban, hiszen a pontatlan megfogalmazással szintén lehet hamisat (vagy nem teljesen őszintét) állítani, illetve megtéveszteni. A legtöbb elemzés szerint a hazugság a megtévesztésnek az egyik típusa, a legfőbb különbség közöttük az, hogy a megtévesztés lehet nem verbális és verbális, amely nem feltétlenül egy állítás.

Az állítás meghatározására Meibauer a következő definíciót adja meg (Meibauer 2011: 280):

A kijelenti *t*-vel, hogy *p*, ha

1. az *A* által kimondott *t* egy σ mondat, *p* jelentéssel,
2. σ mondat kimondásával *A* igazként állítja be *p*-t,
3. σ mondat kimondásával *A*-nak az a szándéka, hogy egy *B* címzett, akinek *A* mondja *p*-t, aktuálisan higgye, hogy *p*.⁵

Ez alapján a hazugságot a következőképpen határozza meg:

A hazudik *t*-vel, ha

1. az *A* által kimondott *t* az *p*
2. *A* aktuálisan hiszi, hogy *t* az *nem p*.

Meibauer (2011) is különbséget tesz tévedés és hazugság között: ha valami hamis, de a megnyilatkozó igaznak hiszi, akkor azzal nem hazudik; illetve ha valami igaz, de a megnyilatkozó ezt nem hiszi, akkor sem hazudik, csak téved. A tudatosság tehát fontos kritériuma a hazugságnak (Meibauer 2011: 279–281) Carson (2010)-et idézve kétségbe vonja azonban azt, hogy a hazugságnak bírnia kell a megtévesztés szándékával, de Meibauer (2011) amellett érvel, hogy a Carson (2010)-ből idézett példában is megtévesztéssel van dolgunk, tehát igenis definiálójegy a hazugságnak a megtévesztés szándéka (Meibauer 2011: 282–283).

Meibauer (2011) megkülönbözteti továbbá az állítás–társalgási implikatura szembeállítás mentén a hazugságot–hamis implikaturát. A társalgási implikatura esetében egy *t* implikálja *q*-t akkor, ha

1. *A* állítja *t*-vel, hogy *p*,
2. *q*-t igazként beállítva
3. úgy, hogy *q* kiszámítható *p*-ből,
4. és, hogy *q* törölhető, visszavonható (Meibauer 2011: 284).

Mivel az implikatura függ a proposíciótól, a következő párokat állítja fel:

1. *p* és *q* is igaz
2. *p* igaz, *q* nem
3. *p* hamis, *q* igaz
4. *p* és *q* is hamis (Meibauer 2011: 285).

⁵ A 3. pont így hangzik pontosan: „by uttering the declarative sentence σ , *A* M-intended that an addressee *B* to whom *A* uttered *p* actively believes that *p*.” (Meibauer 2011: 280). Az „M-intended” a grice-i „M(eaning)-intention” fogalmára utal, amely szándék arra irányul, hogy a beszélő megkíséreljen a hallgatónban létrehozni bizonyos hiedelmeket a megnyilatkozása által.

Az implikátúraelméletet is bevonva, a következőképpen terjeszti ki saját definícióját:

A hazudik t -vel az X mondat kimondása által, ha

1. az vagy megfelel a korábbi definíciónak (A hazudik t -vel, ha 1) az A által kimondott t az, hogy p ; és 2) A aktuálisan hiszi, hogy t az *nem* p),
2. vagy, ha A implikálja, hogy q , de aktuálisan hiszi, hogy nem q (Meibauer 2011: 285).

Összességében úgy határozza meg a hazugságot mint egy nem őszinte asszertívumot, amelynek célja, hogy a hallgató hiedelmeit befolyásolja a manipulált propozíciós tartalommal (Meibauer 2011: 289).

A szakirodalomban olvashatunk olyan kutatásokról is, amelyek a hazugságot nem mint beszédaktust, hanem mint kommunikációs aktust vizsgálják. Bosco és Bucciarelli (2008) a kognitív pragmatika keretében vizsgálták a megtévesztés és az irónia megértésének folyamatát, kiindulva abból, hogy a searle-i direkt és indirekt beszédaktusok (*direct and indirect speech acts*) analógiájára megkülönböztetett egyszerű és a komplex kommunikációs aktusok (*simple and complex communication acts*) nemcsak az átlagos kommunikációs aktusok, hanem az olyan kommunikatív jelenségek esetében is relevánsak, mint az irónia és a megtévesztés. Úgy tartják, hogy a direkt és a konvencionális indirekt aktusok az egyszerű kommunikációs aktusok közé, míg a nem konvencionális indirekt beszédaktusok a komplex kommunikációs aktusok közé tartoznak, utóbbiak megértése pedig bonyolultabb következtetési folyamatokat igényel, mint az előbbieké megértése. A megtévesztésre vonatkozóan a következő megállapításokat teszik: a megtévesztés magában hordja a beszélőnek azt a szándékát, amely arra irányul, hogy a hallgató mentális állapotát manipulálja úgy, hogy az elhiggyen valamit a valósággal kapcsolatban, ami hamis, és amit a beszélő állít (Perner 1991; idézi Bosco–Bucciarelli 2008: 588). A megtévesztéshez szükséges, hogy a beszélő megosszon valami olyant a hallgatóval, amit a beszélő maga valójában nem hisz, és hogy a hallgató így hamis hiedelmekhez jusson (Peskin 1996; idézi Bosco–Bucciarelli 2008: 588). A hivatkozott tanulmány (Peskin 1996) szerint csak a négyévesnél idősebbek képesek teljesen megérteni a beszélő megtévesztő szándékát. További vizsgálatok foglalkoznak azzal, hogy a különböző korú, és a mentális érettség különböző szintjén lévő gyerekek hogyan bannak a megtévesztéssel. Az adatok azt mutatják, hogy a gyerekek első lépésben a megtévesztés egyszerű formáit használják, a hazugságot. A kognitív pragmatika keretében Bosco és Bucciarelli (2008) úgy tartották, hogy a megtévesztéssel a cselekvő az őszinteségi szabályokat szándékosan megsérti, és így kidolgoz egy olyan stratégiát, amellyel sikeresen tudja módosítani az interakciós partner tudását (vagyis miközben a beszélő tudja, hogy p hamis, megpróbálja elérni azt, hogy a partner azt higgye, p igaz). Így a megtévesztés minden formája – beleértve a hazugságot is – annak megkísérlése, hogy a partner mentális állapota módosuljon (Bosco–Bucciarelli 2008: 588). A szerzőpáros megállapítása szerint vannak az egyszerű megtévesztő kommunikációs aktusok, amelyek egy olyan megnyilatkozásból állnak, amely tagad valamit (p , amely valójában *nem* p), a partnernek viszont lehetősége van közvetlenül referálni arra, amit a beszélő el akar előle rejteni. Vannak továbbá a bonyolult megtévesztések, amelyek tartalmazznak egy olyan

megnyilatkozást (p), amely implikál egy hiedelmet (q). Ez a partnert félrevezeti, és így nem tud referálni közvetlenül arra, amit a beszélő valójában hisz (*nem q*) (Bosco–Bucciarelli 2008: 588–589).

A hazugság rokon a manipulációval, amely hasonlóan befolyásolja a másik észlelését, értelmezését, interakciós lehetőségeit, és amelynek Árvay (2003; 2007) és Bárházi (2008) szerint feltétele, hogy jelen legyen a manipulatív – a hazugság esetében a megtévesztő – szándék, a közlő részéről a tudatosság, a címzett részéről az, hogy nem kérte és/vagy nincsen tudatában annak, hogy manipulálják – a hazugság esetében annak, hogy megtéveszték/megtévesztik. Azáltal, hogy a hazug nem tájékoztatja a másikat arról, hogy hazudni fog neki, és a másik fél sem kérte, hogy hazudjanak neki, a hazug nem együttműködő, a hazugsággal kontrollt gyakorol a másik fölött, a hazugság így a hatalomgyakorlás eszköze is lehet.

2.1.2. A dolgozatban tárgyalt hazugság munkadefiníciója

A szakirodalom áttekintése után a jelen dolgozat a hazugságot a megtévesztés egyik típusaként definiálja, amelynek legfőbb jelentés-összetevői a 1) megtévesztő szándék, 2) a hamis állítás és 3) a tudatosság. A hazugság lehet ártó vagy ártó szándék nélküli, válhat a hazug vagy a másik fél/felek előnyére/kárára, ezektől függően azonban több típusát is meg lehet különböztetni, tehát a hazugság nem egy dichotómikus, hanem egy skaláris fogalom.

A kutatás a szívességkérés elutasításában stratégiaként megjelenő verbális hazugságot vizsgálja, így nem foglalkozik a hazugság nem verbális formáival (pl. gesztusok, mimika, elhallgatás), valamint azokkal az esetekkel sem, amelyek során a megnyilatkozó nincsen tudatában annak, hogy állítása nem felel meg a valóságnak (pl. tévedés). A jelen keretek között értelmezett *hazugság* munkadefiníciója pragmatikai megközelítést képvisel. A munkadefiníció szerint a *hazugság* egy olyan, interakcióban megnyilvánuló nyelvi aktus, amely az adott kontextuális tényezőknek nem felel meg, vagy nem az adott kontextuális tényezőknek felel meg úgy, hogy a megnyilatkozóknak

1. tudása van az adott kontextuális tényezőkről;
2. tudatában van annak, hogy állítása nem felel meg ezeknek a tényezőknek, vagy nem ezeknek a tényezőknek felel meg;
3. szándékában áll az ilyen állítást mondani;
4. szándékában áll őszintének tűnni;
5. szándékában áll megtéveszteni az interakciós partnert ezzel a közléssel;
6. szándékainak megfelelően cselekszik is;
7. tudatában van annak, hogy az általa végrehajtott cselekvés opcionális az interakció során, másként is cselekedhetne;
8. tudatában van annak, hogy ezzel a cselekvésével befolyásolja az interakciós partner lehetőségeit és mentális állapotát;
9. célja, hogy a partnerben hamis hiedelmeket alakítson ki, módosítsa annak mentális állapotát úgy, hogy az ne egyezzen a megnyilatkozó mentális állapotával;
10. szándékaira nem hívja föl az interakciós partner figyelmét, aki nem is kérte, hogy e szándékok szerint cselekedjék a másik.

2.2. Az elutasítás

Az elutasítás reaktív beszédaktus, amely válasz lehet többek között kérésre, invitálásra, kínálásra, javaslatra (Szili 2002a; Maróti 2013). Az elutasítás során a beszélő megtagadja a hallgató által javasolt vagy kívánt cselekvést (Chen–Ye–Zhan 1995). Az elutasítás válaszaktusként nem teszi lehetővé azt, hogy előre kidolgozott stratégiákat valósítsunk meg, és így gyakran bonyolult, komplex stratégiákkal és stratégiaegyüttesekkel hajtjuk végre (Szili 2002a). Az elutasítás szerkezeti elemei 1) a *felhívók* (*alerters* vagy *adress term*), 2) a *támogató lépések* (*supportive moves*), másként: *kötőelemek*, *járulékos elemek* (*adjuncts*) 3) és az illokúciós erőt hordozó *fő elem*, másként: *fő cselekmény*, *fő cselekvés* (*head act*) (Maróti 2013).

Az elutasítás beszédaktusának osztályozására a szakirodalom legszélesebb körben Beebe et al. (1990) taxonómiáját követi, amelynek magyar terminusait Szili (2002a) fordította le.⁶ A taxonómia a fő elem alapján készült a szerint, hogy mennyire jelenik meg explicit módon az elutasító szándék. A két nagyobb kategória a *direkt* és az *indirekt szemantikai formák*. A direkt szemantikai formák közé tartozik 1) az *explicit performatívum*, 2) a *nem performatív tagadás*, azon belül a) a *nem*; és b) az *akarat* vagy a *lehetőség tagadása*. Az indirekt szemantikai formák közé tartozik 3) a *sajnálát kifejezése*, 4) a *kívánság*, 5) a *magyarázkodás*, *okadás*, 6) az *alternatíva ajánlása*, 7) a *jövőbeli* vagy *múltbeli feltételhez kötött elfogadás*, 8) a *jövőbeli elfogadás kilátásba helyezése*, 9) az *elvek megállapítása*, 10) a *filozófiai megközelítés*, 11) a *kísérlet a partner lebeszélésére*, 12) a *látszólagos elfogadás* és 13) a *kikerülés*.⁷

A fő elemhez társuló járulékos elemek önmagukban nem jelenítik meg a beszélő szándékát, az elutasítás kellemetlen voltát enyhítendő azonban gyakran kísérik azt. Ilyenek a *belső módosítók* (olyan szintaktikai és lexikai lehetőségek, amelyek enyhítenek vagy fokoznak bizonyos tartalmakat) és a *külső módosítók*: 1) *támogató vélemény* vagy *egyértétség*; 2) *együttértés*; 3) *szünetet kitöltő elemek*; 4) *hála*, *megbecsülés kifejezése*; 5) a *járulékos beszédaktusok*⁸ (*bocsánatkérés*, *köszönet*) (Szili 2002a; Maróti 2013).

2.3. Az arcvédés és a kognitív disszonancia

Céljaink elérése mellett fontos azonban az, hogy társas viselkedésünk együttműködő és udvarias legyen. A pragmatikai kutatások során alkalmazott udvariasság-elméletek közül a jelen vizsgálat Brown és Levinson (1978) elméletére támaszkodik. A kutatás azért ennek az elméletnek a keretébe ágyazódik be, mert feltevésem szerint az elutasítás során előkerülő (arcvédő) hazugság elfogadottsága és alkalmazhatósága magyarázható a szociálpszichológia egyik népszerű elméletével, a kognitív disszonanciaelmélettel, amely összefüggésbe hozható a Brown-Levinson-féle udvariasságelmélettel.

Az elutasítás *arcfenyegető aktus* (másként: *arculatfenyegető aktus*) (*face-threatening act*) (Brown–Levinson 1978) az interakcióban résztvevő mindkét fél számára, végrehajtásakor így a résztvevő felek arcára is tekintettel kell lenni. Az

⁶ Az egyes stratégiák alkategóriái az elemzés során nem kerültek elő, így azok részletes bemutatásától a tanulmány eltekint.

⁷ A terjedelmi keretekre való tekintettel a megnevezések angol megfelelőit nem tüntetem föl.

⁸ A járulékos beszédaktusok kategóriájának főlétele Szili (2002a)-hoz köthető.

arcfenyegetés és az *arcvéde*s fogalma Brown és Levinson (1978) elméletéhez köthető, amely szerint az emberek 1) racionális, tervező, következtető, a céljaiknak megfelelő eszközöket választó, és 2) arccal rendelkező lények.⁹ Az elmélet az *arc* (*face*) fogalmát Goffmantól kölcsönzi (Goffman 1967).¹⁰ Az *arc* az *én* (*self*) kontextusnak megfelelően megmutatkozó, pozitív társadalmi értékeket tükrözni kívánó, az egyén önbecsülését szimbolizáló része, amely a másokkal folytatott interakciók során megőrződhet, fejlődhet, széteshet.¹¹ Brown és Levinson (1978) kétféle alaparcot különböztet meg: 1) a cselekvési szabadság tiszteletben tartására, a mások befolyásától és a kényszertől való mentességre irányuló vágyat képviselő *negatív arcot*, és 2) a *pozitív arcot*, amely a pozitív énképet, illetve az ennek tiszteletben tartására irányuló vágyat, valamint azt a vágyat képviseli, hogy az illető kívánalmival még néhány másik ember értsen egyet, tartsa azokat szintúgy kívánatosnak.¹² Mivel ezek a vágyak a másokkal való együttműködéssel elégíthetők ki, mindenkinek érdeke az, hogy társaival együttműködjék, egymás arcát védjék. Vannak azonban olyan társas aktusok, amelyek az elmélet értelmében természetüktől fogva arcfenyegetőnek minősülnek, ilyen például az elutasítás beszédaktusa is, amelynek során sérülhet a kérő önértékelése és az elutasító fél pozitív énképe is.

Az arcfenyegető aktusok végrehajtása történhet mikrofonba (*on record*), vagy mikrofon mellé (*off record*) stratégiával. Előbbi megvalósítható pőrén (*bald-on-record*) vagy orvoslással (*with redress*), utóbbi közelítő (*positive politeness*) vagy távolító udvariassággal (*negative politeness*).¹³

Ahogy a dolgozat korábban írta, a kutatás abból a mindennapos megfigyelésből indult ki, amely szerint bizonyos helyzetekben hazudunk, annak ellenére, hogy etikai meggyőződésünk szerint a hazugság egy negatív erkölcsi kategória. A hazugság

⁹ A szakirodalom egyszerre használja az *arcfenyegetés* (pl. Szili 2002a; 2002b; 2007; Tátrai 2011; Maróti 2013), a *homlokzatfenyegetés* (pl. Brown–Levinson 2008 [szerk. Siklaji]), az *arculatfenyegetettség* (pl. Nemesi 2004), illetve az *arcvéde*s (pl. Szili 2002a; 2002b; 2007; Tátrai 2011; Maróti 2013), és a *homlokzatívás* (pl. Brown–Levinson 2008 [szerk. Siklaji]) terminusokat. A szakirodalomban leggyakrabban az *arcfenyegetés* és az *arcvéde*s terminusok kerülnek elő, így a tanulmány is ezeket használja a továbbiakban.

¹⁰ A szakirodalom egyszerre használja az *arc* (pl. Szili 2002a; 2002b; 2007; Tátrai 2011; Maróti 2013), a *homlokzat* (pl. Brown–Levinson 2008 [szerk. Siklaji]) és az *arculat* (pl. Nemesi 2004) megnevezéseket. A szakirodalomban az *arc* terminus a szélesebb körben használt, így a tanulmány a továbbiakban szintén ezt használja.

¹¹ „The term *face* may be defined as the positive social value a person effectively claims for himself by the line others assume he has taken during a particular contact. Face is an image of self delineated in terms of approved social attributes – albeit and image that others may share, as when a person makes a good showing for his profession or religion by making a good showing of himself.” (Goffman 1967: 5)

¹² A szakirodalom egyszerre használja a *közéltő arc* (pl. Szili 2007; Maróti 2013), a *kedvező arc* (pl. Szili 2002a), a *tartózkodó arc* (pl. Szili 2002a; 2007; Maróti 2013), a *negatív homlokzat* és a *pozitív homlokzat* (pl. Brown–Levinson 2008 [szerk. Siklaji]), a *pozitív arc* és a *negatív arc* (pl. Tátrai 2011), valamint a *negatív arculat* és a *pozitív arculat* (pl. Nemesi 2004) terminusokat. A tanulmány a továbbiakban a *pozitív* és *negatív arc* kifejezéseket használja.

¹³ A szakirodalomban egyidejűleg használt a *közéltő* és a *tartózkodó udvariasság* (pl. Maróti 2013), a *közéledő–tartózkodó udvariasság* (pl. Szili 2002a), a *negatív–pozitív udvariasság* (pl. Nemesi 2004; Brown–Levinson 2008 [szerk. Siklaji]), illetve a *közéltő–távolító udvariasság* (pl. Szili 2007; Tátrai 2011) megnevezések.

tilalmán kívül a *társas megismerés*¹⁴ korlátozottsága is hozzájárul a hazugság negatív megítéléséhez, az, hogy a másokról és a másik tudásáról, hiedelmeiről, szándékairól kialakított kép sosem lehet teljes. A *mentalizáció*¹⁵ képességének köszönhetően azonban tudjuk azt, hogy a másik félnek hozzánk hasonlóan megvannak a maga tapasztalatai, hiedelmei, szándékai, és így képes ő is tudatosan és szándékosan megtéveszteni. Ebből adódóan minden interakció során fennáll annak a lehetősége, hogy a másik hazudik nekünk. Ez egyfajta kiszolgáltatottság, védtelenség érzését eredményez(het)i. Mindezek ellenére időnként mégis hazudunk, így a hazugsághoz való viszonyulás meglehetősen ellentmondásos (Hankiss 1978).

Ebből az ellentmondásból származik az ún. *kognitív disszonancia*, egy olyan belső feszültség, amely megzavarja az emberi személyiség harmóniáját. A *kognitív disszonanciaelmélet* alap gondolata szerint, ha valamilyen okból kifolyólag nem sikerül megteremteni ezt a kognitív harmóniát, ha különböző kognitív tartalmak, amelyek egy része a tettekről való tudást, más része bizonyos nézeteket, véleményeket reprezentálnak, nem illenek össze, olyan feszült állapot keletkezik, amely ösztönzi az embert arra, hogy ennek a kellemetlen érzésnek a csökkentése érdekében összehangolja kognitív tartalmait (Festinger 1957: 51–63).

Elliot Aronson megközelítésének középpontjában az ént érintő kognitív elemek viszonya, illetőleg az *önigazolás* mechanizmusa áll. Aronson számára a disszonancia legfőbb kiváltója az, hogy az illető valami olyant mond, amelyet maga sem hisz, és ez nem illik össze pozitív énképével. Aronson szerint a kognitív disszonancia az önértékelés védelmének érdekében működésbe hozza az önigazolást, amely ha sikeres, további hasonló tettek válnak elfogadhatóvá. Ez alapján az önigazolás összefüggésbe hozható a szintén a pozitív önértékelés fenntartására irányuló arcvéddel (Tavris–Aronson 2007; Aronson 2008).

Mindezek alapján az arcvédő hazugság alkalmazásának egy lehetséges magyarázatára vonatkozó feltevésem a következő: a hazugságról tárolt kognitív tudattartalom reprezentálja azokat az információkat, amelyek a hazugságra vonatkozó, társadalmilag kialakított negatív értéktételeket is tartalmazzák. Ha valaki e tudása ellenére mégis hazudik, tette disszonáns viszonyba kerül azzal, hogy a társas interakciók során megjelenített arca pozitív társadalmi értékeket kíván képviselni. A fellépő disszonancia és a redukciójára irányuló nyomás életre hívja az önigazolás mechanizmusát. Feltételezésem szerint a hazugságnak az arcvédelem céljából történő alkalmazása azért minősülhet a társadalomban elfogadhatónak, mert az arcvédelem ténye alapot adhat tettünk igazolására. Ha az önigazolás sikeres, a hazugság

¹⁴ A *társas megismerés*, a bennünket körülvevő és a velünk interakcióba kerülő társak viselkedésének, cselekvéseinek, szándékainak észlelése és értelmezése társadalmi létünk alapja. A *társas megismerés* terminus a megismerés társas jellegére utal, amely a szociálpszichológiai megállapítások szerint háromféleképpen is érvényesül: 1) a megismerés *eredete* társas; 2) a megismerés *tárgya* társas; 3) a megismerés *társadalmilag* közös, vagyis „társadalmi interakciókban alakul ki, s nyer megerősítést [...] annak a megismeréséről szól, ami szociális [...] egy adott társadalom vagy csoport tagjai együttesen rendelkeznek vele” (Leyens–Codol 1999: 112).

¹⁵ További terminusok a mentalizációra: *naiv tudatelmélet*, *naiv pszichológia*, *laikus pszichológia*, *intuitív pszichológia*, *(hét)köznapi pszichológia*, *józan ész pszichológiája*, *népi pszichológia*, *vélekedés-vágy pszichológia*, *természetes pszichológia*, *metareprezentáció*, *gondolatolvasás*, *elmeolvasás*, *tudatolvasás* (Kiss 2005: 10).

ismétlődik, és így társadalmilag elfogadott, bevált módszerré válhat az arcvédő stratégiák kidolgozásában.

3. Az empirikus kutatás

3.1. A kutatás menete és a résztvevők

Az empirikus kutatás egy pilot kutatás volt, amely az 1. pontban írt kutatási kérdésekre kereste a választ: 1) megjelenik-e, és hogyha igen, hogyan jelenik meg a hazugság a szívességkérés elutasításában; 2) a választott stratégia utólag milyen megítélés alá esik az elutasító fél oldaláról; 3) mi indokolja az adott stratégia választását, illetve azt, amilyen megítélés alá esik?

A kutatásban tizenkét adatközlő vett részt. Az adatközlők 26 és 56 év közöttiek voltak, öten férfiak, heten nők, mindannyian budapesti lakosok. A vizsgálat intralingvális volt, ezért az releváns szempont volt, hogy az adatközlők mind Magyarországon szocializálódtak felnőttek legyenek. Fontos volt továbbá az, hogy az adatközlők mind dolgozó, felnőtt emberek legyenek, akik szoktak interakcióba kerülni felettesükkel. Ahogy a 2.1.1. fejezet írta, a hazugság a hatalomgyakorlás egyik eszközének is tekinthető, ezért a kutatás során a leghangsúlyosabb változó a hatalmi viszony volt: a kutatás résztvevőinek hol barátjuk (akivel kapcsolatban nem beszélhetünk hatalmi viszonyról, a felek egyenrangúak), hol főnökük (akivel kapcsolatban a viszony egyértelműen hatalmi, alá-fölérendeltségi) kérdésért kellett elutasítaniuk (3.2.). Bár a szakirodalmi gyakorlat gyakran fölveszi további tényezőként az ismerős kategóriáját, hogy a szociális viszonyokat még árnyaltabbá tegye, a jelen kutatás ettől a tényezőtől eltekintett abból az okból kifolyólag, hogy a barát–ismerős–főnök trichotómia felállítás, véleményem szerint, elsősorban a szociális távolság befolyásoló hatásának feltérképezésekor szükséges, a hatalmi távolság vizsgálatához elegendőnek tartottam a két (barát–főnök) pólus figyelembevételét.

Az adatközlők nem kaptak előzetesen tájékoztatást arról, hogy a kutatás a hazugság vizsgálatára koncentrál – törekedve ezzel arra, hogy a hazugság negatív társadalmi megítélése ne befolyásolja nyelvhasználatukat –, ezért az adatok elemzése során azt is figyelembe vettem, hogy az adatközlők bírnak-e olyan ismeretekkel (elsősorban a pszichológia, a nyelvészet vagy a szociológia területén), amelyek egyértelműsíthetik számukra a kutatás célját. A kérdőíveket öt fő elektronikusan töltötte ki, két fővel külön-külön személyesen töltöttem ki, öt fővel pedig egyszerre és személyesen, a társas befolyásolás elkerülése érdekében azonban arra ügyeltem, hogy válaszaikat egymással ne beszéljék meg. A kérdőíveket az adatközlők névtelenül, sorszámmal és egy általuk megadott jelígyével ellátva töltötték ki.

3.2. A kutatás eszközei

3.2.1. Az első kérdőív

Az adatgyűjtés eszköze két kérdőív volt. Az első kérdőív a szakirodalmi gyakorlatnak megfelelően *diskurzus-kiegészítő kérdőív* volt (*Discourse Completion Test*) (Takahashi-Beebe 1987), amelyben az adatközlőknek hat szívességkérő szituációba kellett behelyezkedniük, és egy-egy kérést elutasítaniuk. A szituációk megalkotásához, a kontextus kidolgozásához Szili (2002a) munkája szolgált alapul. Az első kérdőív az első kutatási kérdés (1.; 3.1.) megválaszolására koncentrált.

Az elutasítás arcfenyegető jellegét, az arcvédelem és a beszédaktus végrehajtásának módját meghatározzák a belső és a külső kontextuális tényezők (az interakcióban részt vevő felek közötti viszony, az elutasítandó kérés súlya és az elutasítás jogossága és/vagy veszélyessége) (Szili 2002a; Maróti 2013). A kontextuális tényezők befolyásoló hatásának kimutatására az elutasító válasz megfogalmazása után az adatközlőknek értékelniük kellett a szituációban megfogalmazott kérés súlyát és az elutasítás jogosságát. A kutatás elsősorban a résztvevők közötti hatalmi viszony hatására fókuszált, amelynek vizsgálata érdekében az adatközlőknek ugyanabban, vagy hasonló szituációváltozatokban kellett az elutasításokat megfogalmazniuk, egyik változatban a barátjuknak, a következőben főnöküknek címezve azt. Az elutasítandó szívességkérések nyelvi megformálása Szili két munkájára (Szili 2002a; 2002b) támaszkodott, amelyek szerint a magyarok legkedveltebb kérés stratégiája az *előkészítő (preparatory) stratégia*. Ez alapján a szituációkban megfogalmazott kérések ezt a stratégiát tükrözik.¹⁶

3.2.2. A második kérdőív

A második kérdőív részben az első kérdőívből származó adatokra épülő, azokra reflektáló, személyre szabott, retrospektív kérdőív volt, amely a második és a harmadik kutatási kérdés (1.; 3.1.) megválaszolására fókuszált. Ez a kérdőív tizenegy szituációt tartalmazott, amelyek közül az 5., a 7., a 8., a 10. és a 11. szituáció azonos volt az első kérdőívben szereplő hat szituációval. A további öt szituáció ezekhez hasonlóan egy-egy szívességkérést és az arra adott elutasító választ tartalmazott, szerepük az volt, hogy eltereljék az adatközlők figyelmét arról, hogy korábbi válaszaikat értékelik.¹⁷ Azért nem más jellegű szituációk közé ágyazódtak be az első kérdőív szituációi, mert így a vizsgálat egyöntetűen a szívességkérés elutasításában megjelenő hazugságokra és azok értékelésére irányult, illetve így az adatközlők figyelmének elterelése arról, hogy saját válaszaikat értékelik, produktívabb azáltal, hogy hasonló szituációkat látnak. Az első kérdőívből átkerült szituációkon annyit módosítottam, hogy a részt vevő feleket elneveztem, az adatközlőknek így már nem az elutasító szereppel kellett azonosulniuk, hanem egy külső perspektívából reflektálhattak az egyes szituációkra. A nevek nem igazodtak az adatközlők neméhez, az nem volt szempont, hogy a női adatközlők kérdőívében az elutasító fél nő legyen, a férfi adatközlők kérdőívében pedig férfi.¹⁸ Arra azonban ügyeltem, hogy ne legyenek tipikus nevek, ezzel elkerülve az esetleges negatív konnotációkat. Ezen kívül máson nem változtattam, az adatközlők minden esetben ugyanazt a szituációt és az abban megfogalmazott saját válaszukat értékelték. Az egyes szituációkban szereplő megnyilatkozások (elutasítások) mikéntjének értékelését a következő opciók közötti választással kellett megtenni: a) *teljesen elfogadhatónak találom*; b) (attól függően, hogy az adatközlő korábbi válasza tartalmazott-e hazugságot) (b.1)

¹⁶ Az első kérdőív szituációit ld. a tanulmány 3.3. fejezetének vonatkozó pontjaiban.

¹⁷ A második kérdőív szituációit ld. a Függelékben.

¹⁸ Bár a nyelvhasználat és a nem között léteznek összefüggések, a jelen kutatás nem a gendernyelvészet megközelítéseit érvényesítette, nem volt releváns annak megfigyelése, hogy milyen eltérő nyelvhasználati sajátosságokat mutatnak a nők és a férfiak stratégiái. Annak eldöntése, hogy a második kérdőíves szituációkban valótlan állít-e a megnyilatkozó, minden esetben kiderült a felvázolt szituációból, ezért a szituációk értékeléséhez nem volt szükséges, hogy az adatközlők és a szituációkban szereplő megnyilatkozók neme megegyezzen.

*elfogadhatónak tartom, de jobb lett volna, ha megmondja az igazat vagy (b.2) elfogadhatónak tartom, de jobb lett volna, ha kitalál valamit; c) nem tartom elfogadhatónak.*¹⁹ Azokban az esetekben, amelyek során gondot okozott egyértelműen eldönteni, hogy az adatközlő válasza tartalmaz-e hazugságot, valamint azokban, amelyekben nem is került elő hazugság, de valós indok sem, a választható opciók között szerepelt a b.1. és a b.2. opció is. A hazugság negatív megítélésére való tekintettel a válaszlehetőségek szándékosan nem tartalmazták a *hazugság* és a *hazudik* kifejezéseket, tartva attól, hogy ezek a szavak befolyással lennének a válaszadásra. Az értékelés után az adatközlőknek meg is kellett indokolniuk értékelésüket.

3.3. Az eredmények

A 3.1. fejezetben említett területeken szerzett előképzettség (pszichológia, nyelvészet, szociológia) nem minősült befolyásoló tényezőnek az adatközlők nyelvhasználatát illetően. Három adatközlő rendelkezett előképzettséggel az említett területek valamelyikén, válaszaik nem különböztek azonban nagymértékben a többi adatközlő választától. A legmagasabb befejezett iskolai végzettség (egy egyetemi, három főiskolai, nyolc középfokú végzettség), a betöltött munkakör és a foglalkozási terület (ezeket nem mindenki határolta körül pontosan, annyi bizonyos, hogy mindegyik adatközlő alkalmazottként dolgozik) függvényében sem jelentek meg kimutatható eltérések az adatközlők nyelvhasználatában.

Az első kérdőívben kapott válaszokat a kontextuális tényezők függvényében elemeztem, a taxonómiának megfelelően (2.2.) azonosítottam a stratégiákat, valamint a munkadefiníció alapján (2.1.) azonosítottam a hazugságokat.²⁰

Az I. szituáció a következőképpen hangzott:

- (1) I. Vonaton utazik, amely hirtelen megáll, és bemondják, hogy technikai okok miatt késni fog. Ön egy fontos találkozóra igyekszik. Épp telefonálni szeretne, hogy erről értesítse a másik felet. Telefonján egy hívásra elegendő összeg van.
1. Ön a barátjával utazik, aki kölcsönkéri telefonját egy hívás erejéig.
Mondjon nemet!
Barát: *Kölcsönadnád a telefonod?*
 2. A vonat indulása előtt találkozott Főnökével, aki pár fülkével odébb ült le. Most megkeresi Önt, és kölcsönkéri telefonját. Utasítsa el a kérést!
Főnök: *Kölcsönadnád a telefonod?*

¹⁹ Az elutasítás módja (a végrehajtott stratégia) értékelésének indoklásakor előfordult, hogy egyesek nem a végrehajtott stratégiának az értékelését, hanem az elutasítás jogosságát/jogtalanságát indokolták meg. Ez azért nem tűnik problémának, mert annak mintázata, hogy az adatközlők hogyan viszonyultak a hazugságokhoz, így is megmutatkozott, illetve így abba is betekintést nyerhettünk, hogy az egyes kérések elutasítása miért minősülhetett jogosnak, és miért jogtalanak.

²⁰ Az adatok elemzése során fölmerült nehézségként az, hogy voltak olyan stratégiák, amelyek nem voltak egyértelműen beilleszthetők a taxonómia valamely kategóriájába vagy alkategóriájába, illetve olyanok, amelyek több kategóriába vagy alkategóriába is beilleszthetőnek bizonyultak. Mivel a vizsgálatnak elsősorban nem a taxonómia fejlesztése a célja, ezért az illető stratégiákat valamelyik kategóriába besoroltam.

| Adatközlő | A kérés súlya | | Az elutasítás jogossága | | Tartalmazott-e hazugságot a válasz | | A válasz értékelése | |
|-----------|----------------|----------------|-------------------------|------------|------------------------------------|-------------|---------------------|------|
| | I/1 | I/2 | I/1 | I/2 | I/1 | I/2 | I/1 | I/2 |
| 1 | közepes | kis | igen | nem | nem | nem | b.2. | a. |
| 2 | közepes | közepes | igen | nem | nem | igen | a. | b.1. |
| 3 | közepes | nagy | igen | igen | nem | nem | c. | a. |
| 4 | közepes | közepes | igen | igen | nem | igen | a. | a. |
| 5 | közepes | közepes | igen | igen | nem | nem | a. | a. |
| 6 | nagy | nagy | igen | igen | igen | igen | a. | a. |
| 7 | kis | közepes | igen | igen | nem | nem | a. | a. |
| 8 | kis | kis | igen | igen | nem | nem | a. | a. |
| 9 | közepes | nagy | igen | igen | nem | nem | b.1. | a. |
| 10 | közepes | nagy | igen | igen | nem | nem | a. | a. |
| 11 | közepes | közepes | igen | igen | nem | igen | a. | b.1. |
| 12 | kis | közepes | igen | igen | nem | igen | c. | a. |

1. táblázat. Az I. szituáció változataira vonatkozó adatok.

A II. és a III. szituáció:

- (2) II. Este főlhívja egy barátja, és megkéri, segítsen neki egy fontos munkájában. Önnek éppen nincs más programja, másnap nem kell korán kelnie, azonban nem szívesen foglalkozna ezzel, inkább pihenne. Mondjon nemet barátja kérésére!

Barát: *Elakadtam a munkámban. Tudom, hogy te értesz a témához. Segítenél?*

- (3) III. Főnöke megkéri, hogy szabadnapján végezzen el egy fontos munkát. Önnek nincs semmi halaszthatatlan dolga, pihenni szeretne. Bújjon ki a kérés alól!

Főnök: *Most derült ki, hogy holnapra meg kell csinálni ezt a munkát. Megcsinálnád?*

| Adatközlő | A kérés súlya | | Az elutasítás jogossága | | Tartalmazott-e hazugságot a válasz | | A válasz értékelése | |
|-----------|----------------|----------------|-------------------------|-------------|------------------------------------|-------------|---------------------|------|
| | II | III. | II | III. | II | III. | II | III. |
| 1 | kis | nagy | nem | igen | igen | igen | a. | b.1. |
| 2 | közepes | közepes | nem | igen | igen | igen | c. | b.1. |
| 3 | nagy | nagy | igen | igen | igen | igen | c. | a. |
| 4 | nagy | nagy | igen | igen | igen | igen | a. | b.1. |
| 5 | kis | közepes | nem | igen | nem | igen | b.1. | a. |
| 6 | közepes | nagy | igen | igen | igen | igen | b.1. | a. |
| 7 | közepes | nagy | igen | igen | igen | igen | a. | a. |
| 8 | közepes | közepes | nem | nem | igen | igen | b.1. | a. |
| 9 | közepes | nagy | nem | igen | igen | igen | a. | a. |
| 10 | nagy | nagy | nem | igen | igen | igen | c. | c. |
| 11 | közepes | kis | nem | igen | igen | igen | c. | a. |
| 12 | nagy | nagy | nem | igen | igen | igen | c. | a. |

2. táblázat. A II. és a III. szituációra vonatkozó adatok.

A IV. szituáció:

- (4) IV. Ebédszünetben többen ülnek a büfében. A szünetből még hátravan fél óra. Ön, és még pár kollega befejezték az étkezést.
- Megjelenik a barátja, aki megkéri, hogy menjen el pár iratért, amikre a nap folyamán nagy szüksége lesz. Neki az a fél óra van a szünetből, mivel feltartották korábban. Ön el tudna menni az iratokért, idejébe belefér, de semmi kedve nincs hozzá. Mondjon nemet barátja kérésére! Barát: *Alig maradt valami időm. Megkérhetlek, hogy menj el azért a pár papírárt? Nem kell messzire menni.*
 - Főnöke megy oda az asztalukhoz, és kéri meg Önt, hogy szaladjon el pár fontos iratért. Ön el tudna menni az iratokért, idejébe belefér, de semmi kedve nincs hozzá. Próbáljon meg kibújni a kérés alól! Főnök: *Megkérhetlek, hogy menj el azért a pár papírárt?*

| Adatközlő | A kérés súlya | | Az elutasítás jogossága | | Tartalmazott-e hazugságot a válasz | | A válasz értékelése | |
|-----------|---------------|---------|-------------------------|-------|------------------------------------|-------|---------------------|-------|
| | IV/1. | IV/2. | IV/1. | IV/2. | IV/1. | IV/2. | IV/1. | IV/2. |
| 1 | kis | közepes | nem | igen | nem | igen | c. | b.1. |
| 2 | kis | közepes | nem | igen | igen | nem | c. | b.1. |
| 3 | közepes | nagy | nem | nem | igen | igen | c. | a. |
| 4 | nagy | nagy | nem | nem | igen | igen | a. | a. |
| 5 | közepes | közepes | igen | igen | nem | nem | a. | a. |
| 6 | nagy | közepes | igen | igen | igen | igen | b.1. | b.1. |
| 7 | közepes | közepes | nem | igen | igen | igen | b.1. | a. |
| 8 | közepes | közepes | igen | igen | igen | igen | a. | a. |
| 9 | közepes | közepes | nem | igen | igen | igen | c. | a. |
| 10 | közepes | közepes | nem | nem | igen | igen | b.1. | c. |
| 11 | nagy | kis | nem | nem | igen | igen | c. | a. |
| 12 | közepes | közepes | nem | igen | igen | igen | a. | a. |

3. táblázat. A IV. szituáció változataira vonatkozó adatok.

Az adatok eddigi elemzése alapján megállapítható az, hogy az adatközlők körében a kérő fél személye hatással volt a kérés súlyának, és az elutasítás jogosságának megítélésére (félkörv betűstílussal azok a válaszok vannak kiemelve, amelyek esetében történt változás a kérő fél személyétől függően).²¹

3.3.1. Az elutasító stratégiák és az arcvédés²²

Egy stratégiával végrehajtott beszédaktusra csak egy példa volt (*Nem.*), azon kívül komplex stratégiaegyütteseket valósítottak meg az adatközlők, amelyek az elutasítás kellemetlenségének csökkentésére is irányultak.

Az indirekt szemantikai formák közül a taxonómia (2.2.) 3., 5., 6., 7., 8., 11. kategóriájába tartozó stratégiák kerültek elő. A leggyakoribb az 5. stratégia volt más stratégiákkal együttest alkotva. Az 5. stratégiák (magyarázat, okadás, indoklás) a saját igényeket, kötelességeket hangsúlyozták (*kénytelen vagyok felhívni a találkozó*

²¹ A hazugságok elemzése egy külön pontban, a tanulmány 3.3.2. pontjában szerepel.

²² Az eredmények bemutatásakor minden kiemelés tőlem származik (F.N.).

szervezőjét; sürgősen hívnom kell az ügyfelem; szólnom kell, hogy kések), valamint külső körülményekre hivatkoztak (*nincs a telefonom feltöltve; lemerült; gépem sincs, és még kérni sem tudok senkitől; a bankkártyám megsérült*). Az 5. stratégia védi az elutasító fél negatív arcát azzal, hogy az elutasítást végrehajtja, és közben védi mind a két fél pozitív arcát is azáltal, hogy az ok, indok jogossá teszi az elutasítást és biztosítja azt, hogy egyik fél sem tehet arról, hogy a kérés nem teljesül. Példák a további indirekt formákra:

a) a 3. kategória, a sajnálat kifejezése:

- (5) Ne haragudj, / sajnós nincs elég egyenleg a telefonomon, amivel kiegészíthetnék, / **sajnálom**. (jab²³ + 5 + 3)²⁴
- (6) **Sajnálom**, / de nem tartózkodom itthon, / ezért nem tudok segíteni. (3 + 5 + 2. b)

b) a 6. kategória, alternatíva, a segítség más formájának följajánlása:

- (7) Még szünetben el akartam intézni önnek az XY ügy lemásolását, / illetve felhívni YX asszonyt a holnapi vacsorával kapcsolatban, / **de megpróbálok odatelefonálni az osztályra, át tudja-e önnek hozni esetleg valaki**. (5 + 5 + 6)
- (8) Ne haragudj, / csak egy hívásra elegendő összeg van a telefonomon, / és kénytelen vagyok felhívni a találkozó szervezőjét, hogy a késérről értesítsem. / **Kérjünk meg valakit, hátha segíthet telefonálnod!** (jab + 5 + 5 + 6)

c) a 7. kategória, a jövőbeli vagy múltbeli feltételhez kötött elfogadás:

- (9) Szünet van főnök, / **amint végzem, megyek is érte**. (5 + 7)
- (10) Ne haragudj, / még be sem fejeztem az ebédemet. / **Utána elmehetek, ha gondolod**. (jab + 5 + 7)
- (11) Ne haragudj, / de délután édesanyámmal megyünk orvoshoz. / **Ha előbb szóltál volna...** (jab + 5 + 7)

d) a 8. kategória, jövőbeli elfogadás kilátásba helyezése:

- (12) Kimerült vagyok / és nem tudom kifogástalanul elvégezni. / Megpróbálnál egy másik kollégát? / **Remélem, a következő alkalommal segíthetek**. (5 + 2. b + 11 + 8)
- (13) Ne haragudj, / de nincs most energiám ehhez. / **Legközelebb segíték, ígérem**. (jab + 5 + 8)

e) 11. kategória valamely alkategóriája:

- (14) Ne haragudj, / egyetlen hívásra elegendő összeg van a telefonomon, / és sürgősen hívnom kell az ügyfelem. / Később megpróbálok segíteni, / **keress fel a munkahelyemen!** (jab + 5 + 5 + 8 + 11)

²³ Maróti (2013) alapján így jelölöm a bocsánatkérést mint járulékos aktust.

²⁴ A példák mellett zárójelben a taxonómiának (2.2.) megfelelő számozással jelölt stratégiákból álló stratégiaegyüttesek vannak föltüntetve.

- (15) Kimerült vagyok / és nem tudom kifogástalanul elvégezni. / **Megpróbálnál egy másik kollégát?** / Remélem, a következő alkalommal segíthetek. (5 + 2. b + 11 + 8)

Ezek a stratégiák védik az elutasító fél pozitív arcát, azt a róla kialakított képet, hogy segítőkész. Emellett védik a másik pozitív arcát is azáltal, hogy megteremtik annak a lehetőségét, hogy az illető kívánsága teljesülhessen más formában, illetve védik a másik negatív arcát is, mivel lehetősége van arra, hogy a felkínáltakat ne fogadja el, ezzel megmarad cselekvési szabadsága.

A járulékos beszédaktusok közül előkerült a bocsánatkérés több formában (*Ne haragudj; Ne haragudjon; bocs; elnézést; sorry*) és a köszönet is (*Természetesen megcsinálnám, ha lehetőségem lenne rá, de most nekem is közbejött valami, amit nem szeretnék elhalasztani. Köszönöm a megértésedet!*). Ez a köszönet azonban más, mint a Szili (2002a)-nál meghatározott, a kínálás, ajánlat elutasításakor megjelenő, a másik arcának kedvező járulékos aktus. Ez esetben a köszönet a kérés folytatásának lehetőségét megakadályozza, az interakciót lezárja. Ezzel az elutasító fél arcának további fenyegetése gátolva van, a kérő fél negatív arca azonban sérülhet, mert cselekvési lehetőségei korlátozottá válnak. A további előkerülő járulékos elemek:

- a) támogató vélemény vagy egyetértés (*szívesen odaadnám; szívesen segítenék; bármennyire is szeretnék; természetesen megcsinálnám; önként jelentkeznek*);
- b) enyhítők
 - i. a képesség tagadása (*nem tudom*)
 - ii. a lehetőség hiánya (*nem adhatom; nem mondhatom le*)
 - iii. a feltételes mód használata (*nem adnám; megcsinálnám; mennék*)
 - iv. a személytelen *nem lehet*
 - v. módosítószók (*sajnos; sajna*)
 - vi. a *nem* más formában kifejezve (*vonakodom eleget tenni*).
- c) fokozók, amelyek a sajnálat vagy az egyetértés kifejezésekor vagy a magyarázatokban, indoklásokban kerültek elő, erősítve ezek hatását (*kénytelen vagyok; fontos; kell; élet-halál kérdése; muszáj; sürgősen; tényleg; hadd; kérlek; kérem; ígérem; teljesen; nagyon; kifogástalanul; használhatatlan; halaszthatatlan; képtelen vagyok; esetleg; jaj, jaj; tudod; őszinte leszek*).
- d) homályosítók (*bármí; ilyesmí*).

A végrehajtott stratégiaegyüttesek nem mondhatók csak negatív vagy csak pozitív udvariassági stratégiának, az együttesek elemei, az enyhítő és a fokozó lehetőségek vegyesen irányultak mindkét fél mindkét arcára, az együttesek így igyekeztek egyszerre végrehajtani mindkét fél mindkét arcának védelmét.

3.3.2. A hazugság az elutasításokban

A hazugság a taxonómia (2.2.) 5. kategóriájába tartozik, előkerült

- a) más magyarázattal, amelynek kiegészítéseként, az elutasítás nem direkt formájának megerősítéseként funkcionált

- (16) Szabadságon vagyok / és **külföldön**, / nem tudom a segítségem adni, / **gépem sincs**, / és még kérni sem tudok senkitől. / Ne haragudj, / de most nem tudok segíteni. (5 + 5 + 2. b + 5 + 5 + jab + 2. b)

b) más hazugsággal

- (17) **Jaj, jaj, éppen az előbb ígéreztem el a Jánosékhoz, / mert beteg lett a felesége / és oda kell sietnem, / ezt nem mondhatom le!** (5 + 5 + 5 + 5)

c) más, nem 5. stratégiával

- (18) Nem fogok tudni most átmenni sajnos, / **fő a vacsi, meg mosok is éppen.** / Így hirtelen nincs valami kérdésed? / Holnap munka után szívesen átugrom, ha akkor még tudok segíteni. (2. b + 5 + 11 + 7)
- (19) Sajnos nem tudok neked segíteni ma, / bármennyire is szeretnék, / **ugyanis erős gyomorrontásom van, / és nagyon rosszul vagyok.** (2. b + támogató vélemény + 5 + 5)

Az I/1 szituációváltozatban egy adatközlő válasza tartalmazott hazugságot (ld. 1. táblázat). Az adatközlő a kérést nagynak, elutasítását pedig jogosnak tartotta. A stratégiát utólag teljesen elfogadhatónak találta, azzal indokolva, hogy a hazugság olyan körülményekre hivatkozik, amelyekről nem ő tehet, így ezzel pozitív arcát védi, mivel azt fejezte ki, hogy nem azért nem segít, mert nem segítőkész, hanem azért, mert nem tud. Emellett védte saját negatív arcát is, hiszen az elutasítást végrehajtja. A többi adatközlő ebben a szituációváltozatban barátjának nem hazudott. A kérés súlyát, bár eltérően értékelték, az elutasítást mindannyian jogosnak találták. Magyarázatot, okot egy adatközlő kivételével mindenki adott, enyhítették az elutasítást bocsánatkéréssel, és többen használtak direkt formát. Ebben az esetben az elutasítás valós oka elegendő volt ahhoz, hogy az elutasítást különösebb kellemetlenség nélkül végrehajtsák. Voltak olyan adatközlők, akik később azt is megindokolták, miért tartották az elutasítást jogosnak. Az indokok a következők voltak: 1) saját tulajdonával mindenki maga rendelkezik; 2) nekik is nagy szükségük volt telefonjukra.

Ugyanennek a szituációnak a másik változatában (I/2) már öt adatközlő alkalmazott hazugságot. Közülük egy adatközlőnél volt ezzel egyidejűleg változás a kérés súlyának megítélésében is, illetve egy másik adatközlőnél volt változás az elutasítás jogosságának megítélésében (ld. 1. táblázat). A hazugság megjelenését (vele együtt a kérés súlyának és az elutasítás jogosságának megítélését is) tehát befolyásolta a kérő fél személye. Az elutasítás jogosságát általában azzal indokolták, hogy 1) ha a saját teendő fontos, akkor az elsőbbséget élvez; 2) nem kell mindenben engedelmeskedni főnöküknek; 3) ha valaki szívességet kér, akkor számolnia kell azzal, hogy azt elutasítják; 4) mivel nem barátját utasítja el, nem fog lelkiismeret-furdalást érezni vagy 5) saját tulajdonával mindenki maga rendelkezik. Azok, akiknél előkerült a hazugság stratégiája, ezt azzal indokolták, hogy olyan külső körülményre hivatkoztak, amellyel elkerülik a másik megbántását, és magukat sem tüntetik föl rossz színben, vagyis védtek mindkettejük arcát. A hazugság ebben az esetben főleg a saját arc védelmét szolgálta, mivel bár a valós indok elegendő volt ahhoz, hogy az elutasítást jogosnak tartsa az adatközlő, az mégsem tűnt elégnak az eredményes és/vagy a kellemetlen elutasításhoz olyan személlyel szemben, akivel a hatalmi viszonyok nem kiegyenlítették.

A II. szituációban egy adatközlő kivételével mindenki hazudott a barátjának, a III. szituációban a főnökének kivétel nélkül mindenki hazudott (ld. 2. táblázat). A kérést, ha az baráttól származott, nyolc adatközlő nem tartotta jogosnak elutasítani, míg ugyanezt a kérést a felettesétől egy fő kivételével, mindenki joggal utasította el, tehát a valós indok elégséges volt ahhoz, hogy az elutasítást megtegyék, mégsem a valós indokra hivatkoztak. Azt, hogy barátjuk kérését miért nem tartják jogosnak, azzal indokolták, hogy ez önzés, egy barátunk minden esetben segíteni kell.

A III. szituációban ugyanezt a kérést főnöküktől kapva a szabadnap, a szabadidő tiszteletben tartására hivatkozva tartották jogosnak elutasítani. Fontos azonban megemlíteni azt, hogy bár a valós indok elegendőnek bizonyult az elutasítás jogosságához, mégis mindenki hazudott a főnökének, vagyis a kérő fél személye ez esetben is nagyban befolyásolta a hazugság megjelenését.

Ebben a két szituációban előfordult, hogy az adatok elemzése során nehéz volt megállapítani azt, hogy adott esetben a megnyilatkozás tartalmaz-e hazugságot. A szituációkban az elutasítás oka az volt, hogy az illetőnek nincs kedve segíteni barátjának este, főnökének szabadnapján, inkább pihenéssel töltené idejét. Több adatközlő hivatkozott fáradtságra, kimerültségre, amely feltételezi a pihenés szándékát, szigorúan véve azonban az elutasítás oka nem az volt, hogy az illető fáradt, és ezért szeretne pihenni, hanem az, hogy nincs kedve a kérésnek eleget tenni. A munkadefiníció (2.1.) alapján az illető esetek is hazugságként értelmezendők.

A IV/1 szituációváltozatban két fő kivételével mindenki hazudott (ld. 3. táblázat). Egyikőjük kis súlyúnak ítélte a kérést, elutasítását nem tartotta jogosnak, a másik adatközlő a kérést közepesen súlyosnak, elutasítását jogosnak tartotta. Az adatközlők az elutasítás jogosságát a szabadidő tiszteletben tartásával indokolták, azzal, hogy a másik kellemetlen helyzetbe hozza őket a kéréssel, így nekik joguk van magukat védeni ez ellen. A IV/2 szituációváltozatban a közül a két adatközlő közül, akik barátjuknak nem hazudtak, csak egyikőjük nem hazudott főnökének sem. Nála egyidejűleg közepesre nőtt a kérés súlyának megítélése, elutasítását pedig ez esetben már jogosnak tartotta. Az elutasítás jogosságát a szünet tiszteletben tartásával magyarázta. Rajta kívül egy adatközlő nem hazudott főnökének, holott barátjának igen. Ő barátja kérését kis, főnöke kérését közepes súlyúnak tartotta, barátja elutasítását nem érezte jogosnak, a felettesét már igen. Barátjánál a hazugság a másik arcát és a saját pozitív arcát tartja szem előtt, hiszen a kérés kis terhet rótt volna rá, így elutasítása nem volt jogos a szemében. Később úgy ítélte meg, hogy jobban tette volna, ha ad egy őszinte magyarázatot. A két adatközlőn kívül mindenki más hazudott főnökének. Az elutasítás jogosságát a szünettel magyarázták, valamint azzal, hogy a főnök visszaél hatalmával, ha beosztottjától annak szabadidejében kér valamit, a hazugság így az adatközlők saját negatív arcát védte, úgymond kiegyenlítette a hatalmi viszonyt. A hazugságokat azzal indokolták, hogy az elégséges magyarázatot szolgáltat arra, hogy az elutasítás a másik számára is elfogadható és indokolt legyen.

A hazugságok tartalmukat tekintve leginkább olyan körülményekre hivatkoztak, amelyek az elutasítókat feddhetetlenné, az elutasítást pedig megmásíthatatlanná teszik. Ebből kifolyólag a hazugság nemcsak úgy védi az elutasító fél negatív arcát, hogy az elutasítás részét képezi, hanem igyekszik továbbá olyan tartalommal is bírni, amely megakadályozza a másik félnek a kérés folytatását. A hazugság ezzel fenyegeti a kérő fél negatív arcát, befolyásolja annak interakciós lehetőségeit, és így hatalmat, kontrollt is gyakorol fölötte.

3.3.3. Az arcvédő hazugság és az önigazolás

Az adatok megmutatták, hogy voltak olyanok, akik utólag negatívan értékelték stratégiájukat. Ebből kitűnik az, hogy az elutasítás végrehajtásakor a tervezhetőség hiánya olyan stratégiák végrehajtására is ösztönözhet, amelyet később felülírunk.

Azok, akik utólag negatívan ítélték meg stratégiájukat, gyakran hivatkoztak arra a szocializáció során elsajátított etikai tanra, amely szerint „hazudni bűn”, „az őszinteség erény”. Ahogy a dolgozat egy korábbi pontja (2.3.) írta, az arcvédő hazugság meglétének egy lehetséges magyarázatát adhatja a kognitív disszonancia-elmélet, amely szerint, ha valakinek a viselkedése ellentmondásba kerül tudásával, az egy olyan feszültséget szül, amely leküzdésének egyik módja az önigazolás.

Az önigazolás mechanizmusa tetten érhető abban, ahogy az adatközlők később saját hazugságaikat igyekeztek igazolni, például:

- (20) „Nem támogatom a füllentést, de sajnos sokat tapasztalom, hogy a mai világban sok főnök van, aki visszaél azzal, hogy bármit elvárhat, elkerhet, parancsolhat. Néha határt kell szabni ennek, ha lehet.”
- (21) „Zolinak nem lett volna szabad visszautasítani Kálmán kérését. Zoli egy lusta bunkó, de tény, hogy ha őszinte lett volna, azzal nagyon megsérti Kálmánt.”
- (22) „Szociálisan elfogadottabb jóindulatúan hazudni, mint a praktikus őszinteség.”

3.3.4. A következtetések

A hazugság a jelen kutatásban megjelent mind a saját, mind a másik arcát figyelembe vevő, a kontextuális tényezőktől függően hol az egyikre, hol a másikra nagyobb hangsúlyt fektető esetekben egyaránt, így az elutasítás stratégiájaként és arcvédő stratégiaként is funkcionálhat. A hazugság „nyomós indokként” jogossá teheti az elutasítást, védeve az elutasító fél negatív arcát attól, hogy a kérésnek eleget kelljen tennie, pozitív arcát pedig attól, hogy pozitív énképe sérüljön. Védi továbbá a másik – tartalomtól függően negatív vagy pozitív – arcát is. Mindezek mellett lehetővé teszi azt, hogy az elutasító fél elkerülje a kérés folytatását, a további arcfenyegetést, ezzel befolyásolja a partner interakciós lehetőségeit, kontrollt gyakorolva felette, a hazugság tehát a hatalomgyakorlás egy eszköze is lehet. Előnye, hogy mindkét fél arcát képes védeni, hátránya az a potenciális arcfenyegetés, amely adódhat abból, ha a hazugság kiderül.

A szívességgérés elutasításában megjelenő hazugság a bemutatott pilot kutatás keretében egy olyan nyelvhasználati stratégiának bizonyult, amely tudatosan, megtévesztő szándékkal közöl valótlan tartalmat az arcvédés érdekében. Ez az *arcvédő hazugság* a korábban bemutatott tipológiákba is beilleszthető: bár a korábban meghatározott munkadefiníció a szándék vagy a cél milyenségét (jó vagy rossz) nem tartalmazta (2.1.), az adatközlők indoklásai alapján az arcvédő hazugság Szent Ágoston rendszerében leginkább a 7. vagy 8. kategóriának, Szent Tamásnál a jó szándékú hazugságnak felel meg, Bok felosztásában *bagatell hazugság* (Bok 1983). A jelen tanulmányban előkerült hazugságok tettekről, hollétről, illetve okokról szóltak (DePaulo et al. 1996); tartalomtól függően lehet *leplezés* vagy *meghamisítás* (Ekman 1985) is. Goffman (1974) rendszerében *jóindulatú hazugságnak* tekinthető, azon belül is *stratégiai kitalációnak*. Meltzer (2003)-nál pedig az *altruisztikus hazugság* körébe sorolható.

4. Összegzés

A tanulmányban bemutatott pilot kutatás a hazugság szerepét vizsgálta a szívességkérés elutasításában. A kutatás kiinduló kérdése az volt, hogy a szívességkérés elutasításában elfogadható nyelvhasználati stratégia-e a hazugság negatív társadalmi megítélése ellenére? Az empirikus kutatás három kutatási kérdésre kereste a választ: 1) megjelenik-e, és hogyha igen, hogyan jelenik meg a hazugság a szívességkérés elutasításában; 2) a választott stratégia utólag milyen megítélés alá esik az elutasító fél oldaláról; 3) mi indokolja az adott stratégia választását és későbbi megítélését?

Az empirikus kutatás egy pilot kutatás volt, amelyben az adatközlőknek két kérdőívet kellett kitölteniük: egy diskurzus-kiegészítő kérdőívet, és egy erre reflektáló, retrospektív kérdőívet. A kutatás intralingvális jellegű volt. A kérdőívek elemzése a kontextuális tényezők (az interakciós felek közötti viszony; az elutasítandó kérés súlya és az elutasítás jogossága) figyelembe vételével készült, azonosította az elutasítási stratégiákat és a kutatás elméleti keretében megfogalmazott munkadefiníciónak megfelelően a hazugságokat.

A kutatás eredményei ráirányították a figyelmet arra, hogy a kérő fél személye hatással lehet egy kérés súlyának és az elutasítás jogosságának a megítélésére, valamint a hazugság megjelenésére is. A kutatásban részt vevők az elutasítást komplex stratégiaegyüttesekkel hajtották végre, amelyek a felek arcának védelmét is szolgálták.

A hazugság a stratégiák azonosításához használt taxonómia szerint magyarázat, okadás formájában került elő. A hazugság mind a két fél mindkét arcát képes védeni, így nemcsak az elutasítás, hanem az arcvédés stratégiájaként is értelmezhető: védheti az elutasító fél negatív arcát (az elutasítás végrehajtásával), védheti pozitív arcát is (indokolja az elutasítást), illetve védheti a másik arcát is (nem bántja meg őt). A valós magyarázat, indok ezeket szintén eléri, a hazugság azonban olyan körülményekre hivatkozik, amellyel a fentiekén túl azt is igyekszik elérni, hogy a másik fél a kérést, az arcfenyegtetést ne tudja folytatni. Mivel ezzel kontrollt gyakorol a másik felett, a hazugság a hatalom gyakorlásának egy eszköze is lehet.

A hazugság a jelen kutatásban egy külön nyelvhasználati stratégiának bizonyult, amely tudatosan, megtévesztő szándékkal közöl valótlan tartalmat az arcvédés érdekében, és amely a kutatás elméleti keretében tárgyalt hazugságtipológiákba is beilleszthető volt.

5. Elméleti és módszertani dilemmák, a kutatás további lehetséges irányai

A kutatás elméleti keretének bemutatásakor (2.) is utaltam arra, hogy a hazugságnak a nyelvészeti pragmatika keretein belül történő vizsgálata több nehézségbe is ütközik.

A hazugság vizsgálata nemcsak az elméleti dilemmák, hanem a módszertani nehézségek miatt is problémásnak bizonyulhat. Ahhoz ugyanis, hogy egy megnyilatkozásról megállapíthassuk, hazugság-e, ismernünk kell a megnyilatkozó tudását, hiedelmeit és szándékait. Ennek vizsgálata vagy etikai kérdéseket vethet fel, vagy

az adott vizsgálati módszer hatékonyságát kérdőjelezheti meg. A jelen kutatás során is fölmerültek hasonló kérdések, amelyek azonban nemcsak a téma problémás voltára irányítják a figyelmet, hanem a problémák megoldásának megtalálására is ösztönzőleg hathatnak – hiszen bizonyára több feltárnivalót rejt még magában a téma. Egy további fontos aspektusa lehetne a hazugságra vonatkozó vizsgálatoknak például a befogadói oldal vizsgálata: a befogadó hogyan, milyen jegyek mentén azonosítja és értékeli a hazugságot, vagy épp milyen jegyeket azonosít a hazugság jeleként?

Köszönetnyilvánítás

Köszönöm Árvay Anettnek, Dér Csilla Ilonának és Németh T. Enikőnek, valamint a tanulmány anonim lektorainak, hogy értékes és hasznos észrevételeikkel segítették munkámat.

Hivatkozások

- Aronson, Elliot 2008. *A társas lény*. Fordította Erős Ferenc. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Árvay Anett 2003. A manipuláció és a meggyőzés pragmatikája a magyar reklámszövegekben. In Németh T. Enikő – Bibok Károly (szerk.) *Általános Nyelvészeti Tanulmányok XX. Tanulmányok a pragmatika köréből*. Budapest: Akadémiai Kiadó. 11–35.
- Árvay Anett 2007. Manipulatív érvelés írott reklámokban. In Váradi Tamás (szerk.) *Alknyelvdok. I. Alkalmazott Nyelvészeti Doktorandusz Konferencia*. Budapest: MTA Nyelvtudományi Intézet. 1–12.
- Bárczi Géza – Országh László (szerk.) 1959–1978. *A magyar nyelv értelmező szótára*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Bárházi Eszter 2008. Manipuláció, valamint manipulációra alkalmas nyelvhasználati eszközök a sajtóreklámokban. *Magyar Nyelv* 104/4:443–463.
- Beebe, Leslie M. – Takahashi Tomoko – Robin Ulliss-Weltz 1990. Pragmatic transfer in ESL refusals. In Robin C. Scarcella – Elaine S. Andersen – Stephen D. Krashen (szerk.) *Developing Communicative Competence in a Second Language*. New York: Newbury House. 57–73.
- Bok, Sissela 1983. *A hazugság. A köz- és magánélet válaszútjai*. Fordította Háber Judit. Budapest: Gondolat Kiadó.
- Boronkai Dóra 2009. *Bevezetés a társalgáselemzésbe*. Budapest: Ad Librum.
- Bosco, Francesca M. – Monica Bucciarelli 2008. Simple and complex deceits and ironies. *Journal of Pragmatics* 40/4:583–607.
- Brown, Penelope – Stephen C. Levinson 1978. Universals in language usage. Politeness phenomena. In Esther N. Goody (szerk.) *Questions and Politeness. Strategies in Social Interaction*. (Cambridge Papers in Social Anthropology 8). Cambridge: Cambridge University Press. 56–232.
- Brown, Penelope – Stephen C. Levinson 2008. Univerzálék a nyelvhasználatban: az udvariasság jelenségei. [Universals in language usage. Politeness phenomena. 1978]. Fordította Síklaki István. In Síklaki István (szerk.) *Szóbeli befolyásolás II. Nyelv és szituáció*. Budapest: Typotex Kiadó. 37–119.

- Carson, Thomas L. 2010. *Lying and Deception. Theory and Practice*. Oxford: Oxford University Press.
- Chen, Rong – Chunmei Hu – Lin He 2013. Lying between English and Chinese: An intercultural comparative study. *Intercultural Pragmatics* 10/3:375–401.
- Chen, Xing – Lei Ye – Yanyin Zhan 1995. Refusing in Chinese. In Gabriele Kasper (szerk.) *Pragmatics of Chinese as Native and Target Language*. Manoa: University of Hawai'i Press. 119–163.
- Coleman, Linda – Paul Kay 1981. Prototype semantics: The English word *lie*. *Language* 57/1:26–44.
- DePaulo, Bella M. – Deborah A. Kashy – Susan E. Kirkendol – Melissa M. Wyer – Jennifer A. Epstein 1996. Lying in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology* 70/5:979–995.
- Ekman, Paul 1985. *Telling Lies. Clues to Deceit in the Marketplace, Politics, and Marriage*. New York: W.W. Norton.
- Eőry Vilma (szerk.) 2007. *Értelmező szótár+*. (A magyar nyelv kézikönyvei 13–14). Budapest: Tinta Könyvkiadó.
- Festinger, Leon 1957. *A Theory of Cognitive Dissonance*. Stanford: Stanford University Press.
- Goffman, Erving 1967. *Interaction Ritual. Essays in Face to Face Behavior*. New York: Doubleday Anchor.
- Goffman, Erving 1974. *Frame Analysis. An Essay on the Organization of Experience*. Boston: Northeastern University Press.
- Grice, H. Paul 1975. Logic and conversation. In Peter Cole – Jerry L. Morgan (szerk.) *Syntax and Semantics Vol. 3. Speech Acts*. New York: Academic Press. 41–58.
- Hankiss Ágnes 1978. *A bizalom anatómiája*. Budapest: Magvető Kiadó.
- Hoppe, Gerit 2007. Does language force us to lie? In Jochen Mecke (szerk.) *Cultures of Lying. Theories and Practice of Lying in Society, Literature, and Film*. Berlin: Galda + Wilch Verlag. 127–136.
- Kiss Gábor (szerk.) 1998. *Magyar szókincstár. Rokon értelmű szavak, szólások és ellentétek szótára*. (A magyar nyelv kézikönyvei 1). Budapest: Tinta Könyvkiadó.
- Kiss Szabolcs 2005. *Elmeolvasás*. Budapest: Új Mandátum Könyvkiadó.
- Leyens, Jacques-Philippe – Jean-Paul Codol 1999. A társas megismerés. In Miles Hewstone – Wolfgang Stroebe – Jean-Paul Codol – Geoffrey M. Stephenson (szerk.) *Szociálpszichológia: Európai szemzőgből*. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó. 105–130.
- Magyar László András 2000. Hazugságtipológiák. *Holmi* 12/4:446–451.
- Maróti Orsolya 2013. *Ajánlatok elutasításának pragmatikai vizsgálata természetes adatgyűjtési módszerrel*. Doktori értekezés. Pécs: Pécsi Tudományegyetem, Nyelvtudományi Doktori Iskola.
- Meibauer, Jörg 2011. On lying. Intentionality, implicature, and imprecision. *Intercultural Pragmatics* 8/2:277–292.
- Meltzer, Bernard M. 2003. Lying: deception in human affairs. *International Journal of Sociology and Social Policy* 23/6–7:61–79.
- Nábrády Mária 2006. *A hazugság pszichológiája*. Budapest: Akadémiai Kiadó.

- Nemesi Attila László 2004. Udvariasság és racionalitás a nyelvhasználatban. In Ivaskó Livia (szerk.) *A kommunikáció útjai*. Budapest: Gondolat Kiadó, MTA-ELTE Kommunikációelméleti Kutatócsoport. 157–179.
- Perner, Josef 1991. *Understanding the Representational Mind*. Cambridge: The MIT Press.
- Peskin, Joan 1996. Guise and guile: Children's understanding of narratives in which the purpose of pretense is deception. *Child Development* 67/4:1735–1751.
- Reboul, Anne – Jacques Moeschler 2005. *A társalgás cselei. Bevezetés a pragmatikába*. Fordította Gécseg Zsuzsanna. Budapest: Osiris Kiadó.
- Searle, John R. 1982. *Sens et expression. Études de théorie des actes de langage*. Paris: Les Éditions de Minuit.
- Searle, John R. 2000. *Elme, nyelv és társadalom. A való világ filozófiája*. Fordította Kertész Balázs. Budapest: Vince Kiadó.
- Simpson, David 1992. Lying, liars and language. *Philosophy and Phenomenological Research* 52/3:623–639.
- Sing, Christine Simone 2007. The linguistics of lying. In Jochen Mecke (szerk.) *Cultures of Lying. Theories and Practice of Lying in Society, Literature, and Film*. Berlin: Galda + Wilch Verlag. 115–126.
- Szili Katalin 2002a. Hogyan is mondunk nemet magyarul? *Magyar Nyelvőr* 126/2:204–220.
- Szili Katalin 2002b. A kérés pragmatikája a magyar nyelvben. *Magyar Nyelvőr* 126/1:12–30.
- Szili Katalin 2007. Az udvariasság pragmatikája. *Magyar Nyelvőr* 131/1:1–17.
- Szili Katalin 2013. *Tetté vált szavak. A beszédaktusok elmélete és gyakorlata*. (Segédkönyvek a nyelvészet tanulmányozásához 36). Budapest: Tinta Könyvkiadó.
- Takahashi, Tomoko – Leslie M. Beebe 1987. The development of pragmatic competence by Japanese learners of English. *JALT Journal* 8/2:131–155.
- Tátrai Szilárd 2011. *Bevezetés a pragmatikába. Funkcionális kognitív megközelítés*. (Segédkönyvek a nyelvészet tanulmányozásához 131). Budapest: Tinta Könyvkiadó.
- Tavris, Carol – Elliot Aronson 2007. *Mistakes Were Made (But Not by Me). Why We Justify Foolish Beliefs, Bad Decisions, and Hurtful Acts*. Boston, New York: Houghton Mifflin Harcourt.

Függelék

A második kérdőív szituációi

1. Pétert reggel megkéri felesége, hogy munkába menet fizessen be pár számlát, de Péter nagyon utál sorban állni a postán, ezért kibújik a feladat alól.
Péter felesége: *Kérlek, fizesd be a számlákat menet közben. Úgyis útba esik neked a posta.*
Péter: *Ne haragudj, nagyon kell sietnem, így is késésben vagyok, nem lesz rá időm.*

2. Gábor hétvégén házibulit rendez. Egyik ismerősének barátnője, Csilla meglát a polcon egy könyvet, amelyet régóta el szeretne olvasni. Kölcsönkéri Gábortól, aki nem szereti kölcsönadni a könyveit, mert eléggé félti őket. Nemet mond Csillának.

Csilla: *Neked megvan ez a könyv!? Hogy milyen régóta keresem. Kölcsönadnád?*

Gábor: *Ne haragudj, de nem az enyém, nálam is kölcsönben van.*

3. Bianka barátnőjével, Helgával utazik a vonaton, amely hirtelen megáll, és bemondják, hogy technikai okok miatt késni fog. Bianka egy fontos találkozóra igyekszik. Épp telefonálni szeretne, hogy erről értesítse a másik felet. Telefonján egy hívásra elegendő összeg van. Helga kölcsönkéri Bianka telefonját egy hívás erejéig, melyre Bianka nemet mond.

Helga: *Kölcsönadnád a telefonod?*

Bianka: *[az adatközlő válasza az első kérdőívből]*

4. Karolina estére fontos vendégeket vár vacsorára. Nem főz valami jól, ráadásul nagyon izgul is. Főlhívja barátnőjét, Emőkét, hogy nem boldogul, és megkéri, hogy menjen át segíteni. Emőke másnap korán kel, időben le kell feküdnie. Nem megy át segíteni Karolinának.

Karolina: *Szia! Gondban vagyok. Mindjárt itt vannak a kollegák, én pedig sehogy sem állok a vacsival. Át tudnál jönni segíteni?*

Emőke: *Ne haragudj, mennék, ha tudnék, de most nálam is vannak. Nagyon sajnálom!*

5. Zoli ebédszünetben többedmagával ül a büfében. A szünetből még hátravan fél óra, Zoli és még pár kollegája befejezték az étkezést. Megjelenik Kálmán, Zoli barátja, és megkéri Zolit, hogy menjen el pár iratért, amikre a nap folyamán még szüksége lesz. Kálmánnak az a fél óra van a szünetből, mivel feltartották korábban. Zoli el tudna menni az iratokért, idejébe belefér, de semmi kedve nincs hozzá. Nemet mond Kálmán kérésére.

Kálmán: *Alig maradt valami időm. Megkérhetlek, hogy menj el azért a pár papírárt? Nem kell messzire menni.*

Zoli: *[az adatközlő válasza az első kérdőívből].*

6. Lillát délelőtt a munkahelyén megkeresi főnöke, Ferenc. Ferenc nem készült el a délutáni ülés prezentációjával, és még elég sok mindent el kell, hogy intézzen az ülés előtt. Megkéri Lillát, hogy fejezze be a prezentációt. Lilla épp ki akar menni ebédszünetre, ezért nem teljesíti főnöke kérését.

Ferenc: *Lilla, kérlek, befejeznéd ezt a prezentációt? Nekem még ezer dolgom van, és délutánra kész kell legyen.*

Lilla: *Jaj, ne haragudj! Egy megbeszélésre kell átmennem a másik épületbe. Meg tudnál kérni valaki mást?*

7. Csabát megkéri főnöke, hogy szabadnapján végezzen el egy fontos munkát. Csabának nincs semmi halaszthatatlan dolga, pihenni szeretne. Kibújik főnöke kérése alól.

Csaba főnöke: *Most derült ki, hogy holnapra meg kell csinálni ezt a munkát. Megcsinálnád?*

Csaba: *[az adatközlő válasza az első kérdőívből].*

8. Mátyás vonaton utazik, amely hirtelen megáll, és bemondják, hogy technikai okok miatt késni fog. Mátyás egy fontos találkozóra igyekszik. Épp telefonálni szeretne, hogy erről értesítse a másik felet. Telefonján egy hívásra elegendő összeg van. A vonat indulása előtt Mátyás összefutott főnökével, aki pár fülkével odébb ült le. Most megkeresi Mátyást, és kölcsönkéri telefonját. Mátyás elutasítja főnöke kérését.

Mátyás főnöke: *Kölcsönadnád a telefonodat?*

Mátyás: *[az adatközlő válasza az első kérdőívből].*

9. Ervint egy fárasztó nap után fölhívja rég nem látott ismerőse, Tamás. Tamás külföldön él, rég nem volt idehaza. Megkéri Ervint, hogy este kísérelje el a városba. Ervin nagyon szeretne pihenni, semmi kedve nincs kimozdulni, ezért lerázza Tamást.

Tamás: *Körbe tudnál vezetni a városban? Rég voltam már itt, és rajtad kívül nem sok mindenkit ismerek.*

Ervin: *Ne haragudj, de randim lesz ma este, amit már nem tudok lemondani. Máskorra megbeszélhetünk valamit.*

10. Diát este fölhívja barátja, Gina, és megkéri, segítsen neki egy fontos munkájában. Diának éppen nincs más programja, másnap nem kell korán kelnie, azonban nem szívesen foglalkozna ezzel, inkább pihenne. Nemet mond Ginának.

Gina: *Elakadtam a munkámban. Tudom, hogy te értesz a témához. Segítenél?*

Dia: *[az adatközlő válasza az első kérdőívből].*

11. Béla ebédszünetben több kollégájával ül a büfében. A szünetből még hátravan fél óra. Béla, és még pár kollega befejezték az étkezést. Főnöke odamegy az asztalukhoz, és megkéri Bélát, hogy szaladjon el pár fontos iratért. Béla el tudna menni az iratokért, idejébe belefér, de semmi kedve nincs hozzá. Nemet mond főnökének.

Béla főnöke: *Megkérhetlek, hogy menj el azért a pár papírért?*

Béla: *[az adatközlő válasza az első kérdőívből].*

A szerzőről

Falyuna Nóra a Károli Gáspár Református Egyetem Magyar Nyelvtudományi Tanszéken működő Pragmatikai Diákműhely tagja és az MTA Nyelvtudományi Intézet munkatársa. Kutatási területe a diskurzuselemzés és a beszédaktusok vizsgálata, elsősorban a nyelv és a megtévesztés, a manipuláció és a hatalom összefüggéseire koncentrálva.

Elérhetősége: norafalyuna@gmail.com