

A stratégiai beszélő elmélete - Az indirekt beszédaktusok használatának pszichológiai háttere*

Jagodics Balázs és Németh Dezső

Pszichológiai Intézet, Szegedi Tudományegyetem, Szeged

Levelezési cím:

Németh Dezső

Pszichológiai Intézet, Szegedi Tudományegyetem

6722, Szeged, Egyetem u. 2.

Email: nemethd@gmail.com

* Köszönjük Balázs Patrícianak és Janacsek Karolinának a hasznos tanácsokat. A cikk megírását az OTKA K 82068 támogatta.

Absztrakt

Az indirekt beszédaktusok a mindennapi nyelvhasználat szerves részét képezik. Nemcsak a megvesztegetési, csábítási, fenyegetési helyzetekben használjuk őket, hanem a hétköznapi udvariassági aktusoknál is. Az indirekt beszédaktusok annak ellenére elterjedtek, hogy kétértelműségüknél és homályosságuknál fogva megszegni látszanak az emberi kommunikáció megszokott normáit. Jelen tanulmány célja, hogy áttekintést nyújtson az indirekt beszédaktusok jelenségének mai empirikus és elméleti megközelítéseiről, elsősorban a Pinker és munkatársai által kidolgozott *stratégiai beszélő elméletének* bemutatásával. Ez egy olyan háromfaktoros modell, mely rámutat az indirekt beszédaktusok használatának előnyeire: 1) elfogadható tagadhatóságot nyújt, 2) segít tisztázni az emberek közötti kapcsolatokat, illetve 3) a beszélő szándéka szerint elkerülhetők a biztos állításként kezelt kijelentések, valamint az információ köztudomásúvá tétele. Összefoglaló tanulmányunk a jelenség pszicholingvisztikai hátterének áttekintésén, valamint a magyarázó elméletek ismertetésén túl kitekintést kíván nyújtani a téma további empirikus kutatási lehetőségei felé.

Kulcsszavak: *indirekt beszédaktus, pszicholingvisztika, stratégiai beszélő, udvariassági elmélet*

Az emberek beszédük során gyakran használnak indirekt megnyilatkozásokat ahelyett, hogy nyílt módon fogalmaznák meg mondanivalójukat. Elsősorban olyan helyzetekben figyelhetjük meg a szándékok homályos, burkolt kifejezésének jelenségét, amikor udvarias kérésekről, leplezett megvesztegetésekről, rejtett fenyegetésekről vagy titkolt szexuális utalásokról esik szó (Pinker, Nowak & Lee, 2008). Néhány példa:

- *„Ide tudnád adni a vizeskancsót?”* (udvarias kérés).
- *„Nagyon számítunk a jelenlétedre a holnap esti gyűlésen.”* (mérsékelt utasítás).
- *„Szép autód van. Milyen kár lenne érte, ha valami baja esne.”* (rejtett fenyegetés).
- *„Lenne kedved feljönni hozzám, hogy megnézd a bélyeggyűjteményemet?”* (szexuális tartalmú felhívás).
- *„Biztos úr, lenne rá mód, hogy elintézzük a bírságot itt helyben?”* (leplezett megvesztegetés).

Az indirekt, vagy közvetett beszédaktusok jelenségét elsősorban nyelvészeti megközelítésből vizsgálták a korábbiakban. Jelen cikk célkitűzése, hogy a nyelvtudósok által kidolgozott elméletek rövid áttekintését követően bemutassa az indirekt beszédaktusok használatának pszichológiai hátterét feltáró főbb szakirodalmakat, illetve áttekintse a téma lehetséges empirikus kutatási lehetőségeit is.

Nyelvészeti megközelítés

Amint láttuk, a közvetett beszédaktusok jelensége széleskörűen elterjedt, az udvarias kérés esetében a köznyelv kifejezéseibe is beépült szerkezetekben is megfigyelhető, melyekre a nyelvészek a *„konvencionális indirekt beszédaktus”* (on-record indirect speech) szókapcsolatot használják (Brown & Levinson, 1987). A beszédforma nyelvészeti vizsgálata hosszú múltra tekint vissza (lásd: Cole & Morgan, 1975; Grice, 1975; Horn, 2003; Lakoff,

1973). A konvencionális indirekt kifejezések közös jellemzője, hogy a nyelvhasználók széles köre képes értelmezni azokat, még hozzá nem a szó szerinti, hanem a másodlagos jelentéstartalom alapján (Holtgraves, 1994). Gibbs (1983) pszicholingvisztikai vizsgálatai szerint az ilyen indirekt megfogalmazású kérések észlelése során az emberek túlnyomórészt csak a rejtett konvencionális jelentést dolgozzák fel, akkor is, ha kontextus nélküli ingerként kerül bemutatásra a mondat. Ezzel ellentétben létezik az úgynevezett „*nem konvencionális indirekt beszédaktus*” (off-record indirect speech) is, melynek mondanivalója csak adott szituációban értelmezhető, bizonyos esetekben csak a jelenlévők számára egyértelmű (Lee & Pinker, 2010). Ezek közé tartoznak többek között az olyan fenyegetések és a szexuális tartalmú utalások, melyek megfogalmazását nagyban a szituáció és a közös ismeretek határozzák meg.

Ez utóbbi jelenség azért válhat a tudományos érdeklődés tárgyává, mert a beszéd eredeti funkcióját és szabályait egyértelműen megszegi: nem egyértelmű, ennél fogva könnyű félreérteni, hiszen a hallgató könnyűszerrel értelmezheti pusztán a mondat elsődleges jelentését, figyelmen kívül hagyva annak lehetségesen jelen lévő másodlagos tartalmát (Pinker, Nowak & Lee, 2008). Erősíti ezt az érvet, ha a közvetett beszédaktusok jelenségeit azon szempontból vizsgáljuk, hogy megfelelnek-e a grice-i maximáknak. Grice (1957) elmélete szerint a kommunikáció több mint egy kódolt üzenet dekódolása a nyelvtani szabályok segítségével. A grice-i modell a megértési folyamatokban a szándéktulajdonításra helyezi a hangsúlyt, mivel a kizárólagos értelemben vett dekódolás nem teszi lehetővé a szó szerinti jelentésen túli értelmezést. Ha nem lennénk képesek szándékot tulajdonítani a többi embernek, nem tudnánk értelmezni a vicceket, az iróniát – és az indirekt kifejezések egyikét sem, de a többi ember érzelmeinek felismerése is nehezebbé válna, ezáltal az empátia kimutatása és a társas szituációkban jelen lévő személyek viselkedésének bejósolása is rosszabbul működne (Brüne & Brüne-Cohrs, 2006). Grice (1957) a kommunikációs szándék

értelmezésének hangsúlyozása mellett meghatározott egy négy maximából álló alapszabályhalmazt, mely megszabja a beszélő nyelvhasználatának kereteit a kommunikáció során:

- A *menyiség* maximája: csak annyi információt osztunk meg a kommunikációs partnerrel, amennyi feltétlenül szükséges.
- A *minőség* maximája: amit mondunk, az igaz. Ha nem így van, akkor jelezzük a másik félnek, illetve elvárjuk, hogy ő is így tegyen.
- A *reláció* maximája: csak olyan dolgokat említünk meg a kommunikáció során, ami abban a szituációban releváns a korábban elhangzottak szempontjából.
- A *mód* maximája: a lehető legvilágosabban fogalmazzuk meg mondandónkat.

Ezen alapelvek szerint egy autósnak a következőt kellene mondania az öt gyorsajtás okán megbírságotlani készülő rendőrnek: „*Adok magának 5000 forintot, ha elenged büntetés nélkül.*” A valóságban azonban sokkalta gyakoribb az indirekt megfogalmazás a vesztegetési kísérletek során (Pinker, Nowak & Lee, 2008), amivel megnő a veszélye a félreértéseknek. Miért használjuk mégis a kétértelmű megfogalmazásokat? Pinker, Nowak és Lee (2008) egy három részből álló elméletet dolgozott ki, hogy bizonyítsák a beszédforma használatának jogosultságát, melynek később a *stratégiai beszélő elmélete* (strategic speaker theory) nevet adták (Lee & Pinker, 2010). A teória fontos eleme, hogy figyelembe veszi a nyelvhasználat egy lényegi elemét: a kommunikáció során a beszélő célja nem csupán információ átadása, ahogy azt Grice elmélete felvázolja, hanem a hallgató manipulációja is (Dawkins & Krebbs, 1978). Az indirekt beszédaktusok vizsgálatokor figyelembe kell vennünk annak az elterjedt premisszának a kiegészítését is, amit *Együttműködési Alapelvek* nevezünk (Grice, 1975). Ezen alapgondolat szerint a kommunikáló felek egy közös cél elérése

érdekében együttműködnek azáltal, hogy társalgás során hozzászólásaik az adott beszélgetés irányának és céljának megfelelőek. Az evolúciós teóriák szerint ugyanis az emberek célja eltérhet, így az interakció célja a konfliktusok rendezése is lehet (Williams, 1966; Trivers, 1985), ami a manipuláció szándékán keresztül teret ad a rejtett jelentéstartalommal bíró, indirekt megfogalmazású mondatoknak (Pinker, Nowak & Lee, 2008). Mindezen lehetséges evolúciós előnyök ellenére felmerül a kérdés: miért veszélyeztetik az emberek a kommunikáció sikerességét homályos jelentéstartalmú, kétértelmű mondatok használatával?

További segítséget adhat a közvetett beszédaktusok jelenségének megértéséhez, ha azt a kognitív nyelvészet teóriáján, a metaforaelméleten keresztül elemezzük (Lakoff & Johnson, 1980; Lakoff, 1987). A kognitív nyelvészek álláspontja szerint az emberi nyelv megértése szempontjából kritikus szempont az ember megismerési folyamatainak vizsgálata (Bańcerowski, 1999). Míg a klasszikus formális nyelvelmélet a nyelvet három forrásból, a grammatikai-, a szemantikai- és a pragmatikai jelentésből felépülő kommunikációs forrásnak tekinti, addig a kognitív nyelvészet lényege, hogy a pragmatikát és a szemantikát nem különíti el, hanem a grammatikai jelenségeket is a szemantikai és a pragmatikai elvekre próbálják visszavezetni. A metaforaelmélet szerint a metaforák konceptuális jellegűek, nem csak a nyelvben jelennek meg, hanem az emberi gondolkodást és logikát is átszövik.

A fentiek fényében következik a *stratégiai beszélő* elméletének bemutatása, mely három faktorból felépülve kívánja magyarázni az indirekt beszédaktusok jelenségét.

I. Az elfogadható tagadhatóság elmélete

Pinker és munkatársai (2008) első érve szerint az indirekt megfogalmazás lehetővé teszi az „*elfogadható tagadhatóságot*” (plausible deniability), tehát az arra vonatkozó lehetőséget, hogy az elhangzott szöveg másodlagos jelentéstartalmát a későbbiekben megcáfolhassuk. A gyorsrajtásért bírságot kiszabó rendőr megvesztegetési kísérletét idéző példánál maradva: a grice-i maximáknak megfelelő fogalmazással az a probléma a beszélő

szempontjából, hogy egyértelművé teszi a jogilag büntethető szándékát. Ezen oknál fogva nagy kockázatot vállal, hiszen ismeretlen rendőr esetén nem lehet tisztában azzal, hogy az adott egyenruhás becsületes-e, vagy elfogadja a pénzt. Az első esetben a direkt utalás a tisztességtelen eljárásra azonnali, súlyosabb büntetést von maga után, míg a második esetben csökkenti a beszélő költségét. Az ehhez hasonló játékelméleti feladványok az *azonosítási probléma* (Identification Problem) nevet viselik (Schelling, 1960), négy lehetséges kimenetellel (1. táblázat első és második sora). Látható, hogy a tisztességes megoldás esetén ugyanakkora költség terheli a gyorsajtót akármilyen hozzáállású rendőrrel találkozzon is. Az egyenes megfogalmazású vesztegetési kísérlet esetén azonban sokkal nagyobb büntetést kap a becsületes tisztától, mint amekkora haszonnal jár a tisztességtelen rendőr sikeres lefizetése, tehát a grice-i maximáknak megfelelő eljárás kommunikációs szempontból helyes, de pénzügyi vonatkozásait tekintve költséges. Az 1. táblázat harmadik sora ábrázolja a helyzetre hosszú távon legtöbb haszonnal járó megoldást: az indirekt kérdés (pl.: „Biztos úr, lenne rá mód, hogy elintézzük a bírságot itt helyben?”) minimálisra csökkenti a költséget a becsületes tisztekkel való találkozás alkalmával, hiszen a homályos utalás nem elég bizonyíték a vesztegetés tényét illetően. A tisztességtelen rendőrök esetében pedig feltehetően eléri a célját a másodlagos jelentéstartalom, és sikerül csökkenteni a bírság mértékét, valamint elkerülni a hivatalos eljárást.

	Megvesztegethető rendőr	Becsületes rendőr
Nincs vesztegetés	Büntetés a gyorsajtásért	Büntetés a gyorsajtásért
Nyílt vesztegetés	Kevesebb bírság	Bírósági ügy a vesztegetés miatt
Indirekt vesztegetés	Kevesebb bírság	Büntetés a gyorsajtásért

1. táblázat A különböző vesztegetési kísérletek kimenetelei a bírságot kiszabó rendőr attitűdjének függvényében (Pinker, Nowak & Lee, 2008).

Az elfogadható tagadhatóság elmélete megfelel a kommunikáció vizsgálatának evolúciós megközelítéseinek (Williams, 1966; Trivers, 1985), hiszen az indirekt megfogalmazás nem feltétlenül törekszik együttműködésre. Az evolúciós elméletek fontos különbsége az Együttműködési Alapelvet központba helyező teóriákhoz képest (Grice, 1975), hogy figyelembe veszik a beszélő szándékát a hallgató manipulációjára. Márpedig a homályos utalás célja a becsületes rendőrök megakadályozása az akaratuk érvényesítésében, illetve, hogy a beszélő saját szándékai szerinti irányítsa az egyenruhások viselkedését, tehát nem nevezhető kooperatív viselkedésnek (Pinket, Nowak & Lee, 2008). A közvetett beszédaktus használata egy további előnnyel jár a becsületes rendőrökkel való találkozás esetén: azért is kisebb az esélye annak, hogy bíróság elé kerül vesztegetés vádjával a kétértelmű megjegyzéssel élő gyorshajtó, mert a feljelentése esetén a tisztnek is lehet költsége: szintén a játékelméleti azonosítási probléma miatt. Az egyenruhás nem tudhatja ugyanis, hogy ártatlan megjegyzést hallott, vagy valóban becsületes szándék rejlik a homályos megfogalmazás mögött. Az első esetben neki járna büntetés a téves vád miatt, így számára is több haszonnal jár, ha figyelmen kívül hagyja a megjegyzést, és folytatja a büntetőcédula megírását. Meg kell jegyezni, hogy természetesen a tisztességtelen rendőr szempontjából is felmerül egy kockázati tényező, hiszen a vesztegetési ajánlat elfogadása súlyos büntetést von maga után. A két eset között azonban fontos különbség, hogy a becsületes rendőr vádját minden esetben kivizsgálják, míg a lefizetett tiszt lebukási esélye jóval kisebb. A sikeres megvesztegetésről ugyanis csak két ember tud, és mindkettejük érdeke, hogy ne derüljön fény a történetekre.

Moody-Stuart (1997), valamint Della Porta és Vanucci (2005) szintén leírták azt a jelenséget, hogy a korrupció ügyletek résztvevői egy szokásostól eltérő nyelvezetet használnak. Jellemzően az „ajándék” szóval illetik a vesztegetésre adott tárgyat vagy pénzt, mert ez az ártatlannak tűnő szó csökkenti a rossz érzéseket a kétes üzlettel kapcsolatban, valamint utal a két fél közötti együttműködésre a baráti viszony feltételezésén keresztül. Nem kerül szóba

továbbá az „ajándék” átadása során, hogy mit várnak érte cserébe: az mindkét fél számára nyilvánvaló, így hiába cserél gazdát két „ajándék”, senki sem tesz említést a kettő közötti kapcsolatra, így valóban önzetlen segítségnyújtásként értelmezhető mindkét tranzakció. Az ajándékok és a kenőpénz közötti valódi különbség a következő: a megvesztegetések során expliciten jelenik meg az igény arra, hogy viszonyozzák a szívességet (Lambsdorff & Frank, 2010), míg az ajándékozás folyamata során csak hallgatólagosan van jelen a „quid pro quo” elveként a reciprocitás (Rose-Ackerman, 1999).

Az elfogadható tagadhatóság elméletének empirikus vizsgálata

Az indirekt beszédaktus, mint a társas helyzetekben megjelenő azonosítási problémák megoldására tett próbálkozás elméletét Lee és Pinker (2010) empirikusan is tesztelte. A vizsgálati helyzetet úgy alakították ki, hogy a beszélő számára felmerülő lehetséges döntések, költségek és hasznok kiszámíthatóak legyenek. Ennek érdekében a résztvevő személyek feladata az volt, hogy képzeljék el a szituációt, amint egy őket megbüntetni szándékozó rendőrt próbálnak megvesztegetni. Összesen huszonhat harvardi egyetemista vett részt a vizsgálatban, akiknek egy online kérdőív otthon kitöltése volt a feladata. A felmérés során használt jelenet egy képzeletbeli, a Szovjetunió felbomlása után létrejött országban játszódott, ennek érdekében a kérdőív első felének funkciója a kitöltő informálása volt a helyi viszonyokkal kapcsolatban. Ennek részeként arra a jelenségre is felhívták a résztvevők figyelmét, hogy az adott országban virágzik a korrupció, így az arra járók a szokásostól eltérően is eljárhatnak a rendőrtisztekkel való találkozás során. Ezután négy különböző történetet olvastak el a kísérleti személyek, mely szerint a képzeletbeli ország útjain autózva megállítja őket egy rendőrautó, és azzal a hamis váddal áll elő az egyenruhás, hogy az illetők gyorsan hajtottak. A történetek négy változóban különböztek: az adott térség rendfenntartóinak százalékban kifejezett becsületességében, a gyorshajtásért kiszabott büntetés mértékében, a bírság elkerüléséhez szükséges pénz mennyiségében, illetve a

sikertelen vesztegetési kísérlet által jelentett jogi következmények súlyosságában. A vizsgálat résztvevői az alábbi négy mondat közül választhatták ki a négy helyzetben leginkább használhatónak ítélt szerkezetet, melyek a következők voltak:

- „*Nagyon sajnálom, biztos úr. Ha adnék önnek ötven dollárt, elengedne büntetés nélkül?*” (nyílt vesztegetés)
- „*Nagyon sajnálom, biztos úr. Az az igazság, hogy nagyon elfoglalt vagyok, elég sürgős dolgom van. Szóval talán az lenne a legjobb, ha elintéznénk a bírságot itt helyben, bíróság és papírmunka nélkül.*” (kevésbé nyílt jelentéstartalom)
- „*Nagyon sajnálom, biztos úr. Tudom, hogy meg kell fizetnem a hibámért.*” (indirekt kifejezés)
- „*Nagyon sajnálom, biztos úr. Most tényleg megtanultam a leckét.*” (homályos megfogalmazás)

A kísérleti személyeknek 100 pontot kellett saját belátásuk szerint szétosztaniuk a fenti mondatok között az alapján, hogy melyiket milyen mértékben tartották alkalmasnak a sikeres vesztegetés végrehajtására. A mondatok szerkezete különbözött a tesztsor elején beiktatott próbafeladatokban használtaktól, hogy a vizsgálat vezetői elkerüljék annak a beállítódási hatásnak a torzító következményét, hogy a résztvevők megtanulják a különböző nyelvtani alakzatok és a pozitív vagy negatív következmények közti összefüggéseket. A kérdőívben szereplő mondat szerkezeteket egy elővizsgálat alapján hozták létre, amit 30 harvardi tanuló válasza alapján alakítottak ki, amelyek a különböző mondatok direktségére vonatkoztak.

A választás után a kitöltők visszajelzést kaptak annak végkifejletéről, amely három lehetséges kimenetel lehetett. A kapott választ egy értékelés döntötte el, amely a jelenet jellemzőit vette figyelembe. Az alábbi lehetséges végeredmények születhettek:

- A vizsgálati személy egy megvesztegethető tiszttel találkozik, de az nem érti meg az utalást, és folytatja a büntetőcédula megírását.

- A kísérleti alany egy tisztességtelen rendőrbe botlik, aki elfogadja a büntetés elkerüléséért felajánlott pénzt, és elhajt.
- A résztvevő személy egy becsületes egyenruhásba ütközik, aki megbünteti a megvesztegetési kísérletért a megszabott összeggel.

A kísérletet vállaló személyek az instrukció szerint 2000 dollárnyi összeggel kezdték a játékot, így figyelemmel kísérhették a pénztárcájukban bekövetkező változásokat. A résztvevők összesen nyolc különböző országba látogattak el a történet szerint, mindegyik színhelyen egy rendőrrel találkozva, akiknek státusza (becsületes vagy tisztességtelen tiszt) ismeretlen volt számukra.

A kísérlet legfontosabb eredménye a rendőrök becsületességének mértéke és a preferált kifejezés direktségére vonatkozott: minél nagyobb arányban voltak tisztességesek az adott feladatrészben az egyenruhások, annál indirektebb megfogalmazásokat választottak a kísérleti alanyok. A rendőrök azonos becsületességi rátája esetén a gyorselhajtásért kiszabott büntetés mértéke is hatással volt a vesztegetési szándékot tartalmazó mondatban. A nagyobb költség esetén megnőtt a kifejezés direktsége, hiszen ez esetben több veszteséggel járt az információ sikertelen célba juttatása. Ez az eredmény összeegyeztethető a tanulmányban felvázolt *stratégiai beszélő* elméletével.

Összességében a kísérlet megerősítette a vizsgált elmélet alapján várt eredményeket. Egyrészt megállapítható, hogy a beszéd módját nem csak a következő alfejezetben tárgyalt udvariassági elmélet (Brown & Levinson, 1987) három faktora befolyásolja, hanem a lehetséges kimenetek összköltsége- és haszna, valamint a másik fél reakcióinak feltételezett esélye. Mivel a résztvevők a nyelvi elemek változtatását használták fel a különböző feltételekben elérhető haszon maximalizálása érdekében, kijelenthető, hogy az indirekt beszédhasználat adaptív próbálkozás lehet a játékelméleti azonosítási probléma megoldására. További érdekes eredmény, hogy a kísérleti személyek akkor sem váltottak át a

teljesen egyenes megfogalmazású beszédre, amikor a feladat szerint a rendőrök 100%-a tisztességtelen volt. Ebben az esetben is preferálták a kevésbé direkt kifejezéseket, így feltételezhető, hogy a *stratégiai beszélő* nem csak a pénzügyi költségek csökkentésére és a büntetőjogi következmények elkerülésére használható, hanem a kevésbé egyértelmű kimenetekkel járó társas szituációk során felmerülő érzelmi költségek csökkentésére is. Az elmélet ide vonatkozó részét a következő alfejezet tárgyalja.

II. Szociálpszichológiai modellek - a kapcsolati viszonyok tisztázásának elmélete

A közvetett beszédaktusok jelenségének szociálpszichológiai vonatkozásainak vizsgálatával viszonylag kevés tanulmány foglalkozik, pedig érdekes lehet a tudományterület szempontjából, hogy miért próbálják az emberek leplezni társaik előtt az üzenetük valódi jelentését. A nem egyenes megfogalmazású mondatok használata ugyanis olyan szituációkban is megfigyelhető, amikor sem pénzügyi, sem büntetőjogi következmény nem áll fenn abban az esetben, ha a kommunikációs partnernek nem tetsző mondanivalónk van. Pinker, Nowak és Lee (2008) a zsúfolt étteremben a főpincérnek adott pénzt hozza fel példának, melynek célja a szabad asztalhoz jutás.

Brown és Levinson (1987) az *udvariassági elméletükben* (Politeness Theory) kifejtették, hogy a kommunikáció célja lehet egy javaslat megtárgyalása (például a vesztegetés vagy egy kérés esetén), vagy pedig egy kapcsolati állapot tisztázása, illetve kialakítása. Ennek érdekében a mondatok szó szerinti jelentését úgy alakítjuk, hogy a lehető legnagyobb biztonságot jelentsék a kapcsolat szempontjából. A mögöttes tartalom azonban lehetővé teszi a hallgató számára, hogy megértse a beszélő igazi szándékát. Clark (1996) szerint a kommunikáció az emberek *közös tevékenysége* (joint action), így mindkét fél bevonódását igényli. Ha azonban hosszú távon nem egyenlítődnek ki a költségek és hasznok az interakció résztvevői számára, akkor sérül a beszélgetőpartnerek komfortérzete. Az olyan

udvarias kérdések, mint például a „*Nagyszerű lenne, ha ide tudnád adni a sót.*” a grice-i elmélet relevancia és mód maximáját megsértik ugyan, de a másodlagos jelentés lehetővé teszi a hallgatónak, hogy kikövetkeztesse a beszélő szempontjából pozitív következményt, amit az ő cselekvése jelentene. Lehetséges azonban, hogy ez a szívességtétel nem illeszkedik a kapcsolat kereteibe, így az explicit kijelentés kerülendő. Az emberek közötti kapcsolatmintázat ugyanis nagymértékben befolyásolja a szóhasználatukat, főleg a dominancián alapuló viszonyokban.

Alan Fiske (1992) négy lehetséges kapcsolati modellt különböztet meg az erőforrások elosztása alapján: a *tekintélyi rangsorolást*, a *közösségi megosztást*, az *egyenlőségi összehasonlítást* és a *piaci árszabást*. Az első kapcsolati berendezkedés hierarchiára épül, mely valamilyen erő vagy hatalom egyenlőtlen megosztásán alapszik (Maynard Smith, 1982). A közösségi megosztást ezzel szemben az „*ami az enyém, az a tiéd is*” mottó vezérli (Pinker, Nowak & Lee, 2008). Ez a típusú kapcsolat leginkább az egymáshoz közelálló emberekre jellemző, főként a közös génekkel rendelkező rokonokra (Hamilton, 1964a; 1964b), a párkapcsolatokban élőkre (Alexander, 1987), valamint a barátokra és szövetségesekre, akiket valamilyen érdek fűz össze (Tooby & Cosmides, 1996). Az egyenlőségi összehasonlítás alapelve a kölcsönös segítségnyújtás, az evolúciós pszichológiában ismert reciprok altruizmuson alapszik (Trivers, 1971; Nowak, 2006). Ezekben a kapcsolatokban a szívességek szolgáltatása oda-vissza alapon működik, és egyedülálló módon akár explicit formában is megtárgyalható, hogy mit ad az illető, illetve hogy mit kap azért cserébe (Fiske, 2004).

A fenti kapcsolati típusoknak nagy hatása van a felek közötti interakcióra, ugyanis a nem megfelelő viselkedés esetén kialakult helyzet emocionális költségekkel jár. Az ilyen szituációkban tapasztalt szégyenérzetet az emberek igyekeznek elkerülni, így erőfeszítéseket tesznek annak érdekében, hogy a nem tisztázott kapcsolati formákat világossá tegyék. Az erre

irányuló próbálkozások további előnnyel járnak: segítségükkel detektálhatók a csalók, vagyis a kapcsolat típusának szabályait megsértő emberek (Pinker, Nowak & Lee, 2008). Így a főpincér „megvesztegetési” kísérlete során a beszélő célja a kettejük kapcsolatának feltérképezése lehet a közvetett beszédaktusok segítségével: 1) alá-fölérendeltségi viszony van-e érvényben köztük, tehát a tekintélyi rangsorolás érvényesül, avagy 2) az egyenlőségi összehasonlítás elve értelmében az odaadott pénzért cserébe szabad asztalt kap a vendég? A homályos utalás formájában feltett kérdés segít tisztázni ezt a helyzetet anélkül, hogy a hierarchia fennállása esetén a kapcsolati normák megsértése miatt érzelmi költség merülne fel (Pinker, Nowak & Lee, 2008). A konkrétan ki nem mondott megvesztegetési próbálkozás (pl.: „*Nem lenne valamilyen mód rá, hogy hamarabb asztalhoz jussunk?*” vagy „*Milyen jó lenne, ha üresedés történné.*”) további előnye a direkt megfogalmazással szemben: az elutasítás esetén kisebb az érzelmi teher, hiszen az *elfogadható tagadhatóság* miatt mások előtt nem vagyunk tisztességtelen eljárással vádolhatók.

Az udvariassági elmélet (Brown & Levinson, 1987) egy további elve szerint a beszélő és a hallgató közös célja, hogy mindkettejük „*arculata*” vagy „*homlokzata*” (komfortja, autoritása, a self képe, stb.) védve maradjon az interakció során (Goffman, 1967). Az arculatfogalmon belül két elemet különböztetünk meg: a negatív arculat az emberek azon vágya, hogy cselekedeteiket önálló kezdeményezésként élhessék meg, míg a pozitív arculat az arra tett próbálkozásainkat jelenti, hogy saját magatartásunkat és szándékunkat mások számára is elfogadhatóvá tegyük, pozitívnak értékelhessük (Nemesi, 2009). Mivel az arculatunkhoz érzelmileg is kötődünk, az arculatot fenyegető helyzetek érzelmi költséggel járhatnak.

A fenyegetések nagyságát három tényező befolyásolja (Brown & Levinson, 1987): a szociális távolság a beszélő és a hallgató között, a hallgató relatív ereje a beszélőhöz képest, illetve a beszélő mondandója, kérése által jelentett teher mértéke. Ha bármelyik faktor ereje

megnő, az emberek az udvariassági elméletben leírt eszközöket használják a saját, illetve a kommunikációs partner arculatának megvédésére. További fenyegetést jelentenek a hallgató arculatára nézve a direkt kérdések, így a beszélők azért tesznek erőfeszítést a megfogalmazás finomítása érdekében, hogy azok kevésbé jelentsenek veszélyt a másik fél komfortérzetére nézve. Ilyen lehetséges eszköz például a *pozitív udvariasság* (positive politeness) a szimpátia biztosítására, mely elsősorban a gyengéd családi kapcsolatokban fejezi ki a kedvességet. A *negatív udvariasság* (negative politeness) használata az alkalmazkodás és a tiszteletadás kifejezésekor a leggyakoribb, például a bocsánatkérések során, valamint kérések elhangzásakor (Lee & Pinker, 2010). Lee és Pinker (2010) a következő sorrendet állította fel az „*arculatvédő*” vagy más néven „*homlokzatóvó*” mechanizmusok között azok növekvő erőssége szerint: pozitív-, és negatív udvariasság, konvencionális-, és nem konvencionális indirekt beszédaktus. A kevésbé fenyegető helyzetek (kis szociális távolság-, illetve erőkülönbség a két fél között, illetve kevésbé megterhelő kérés esetén) elháríthatók a pozitív udvariasság használatával, de a komolyabban veszélyeztető szituációkban szükség lehet az indirekt beszédaktusokra. A nem konvencionális indirekt kifejezések azért lehetnek alkalmasak a fenyegetettség-érzet csökkentésére, és azért hathatnak udvariasnak, mert az *elfogadható tagadhatóságon* keresztül akár maga a kérés léte is letagadható, ami megszünteti a másik fél arculatának veszélyeztetettségét. Empirikus kutatások azonban megcáfolják a Brown-Levinson elmélet sorrendállítását, mert az emberek értékelései szerint a nem konvencionális indirekt beszédaktusok nem az udvariassági kontinuum leginkább illedelmes végén helyezkedik el, sőt, bizonyos esetekben egyenesen modortalanabbnak tartják őket (Dillard, Wilson, Tusing & Kinney, 1997; Holtgraves & Yang, 1990).

A kapcsolati viszonyok tisztázására vonatkozó elmélet empirikus vizsgálata

Lee és Pinker (2010) kutatásukban azt vizsgálták, hogy az indirekt beszédaktusok tekinthetők-e különálló udvariassági formának, amit az emberek az arculatuk megvédésének

érdekében használnak. Kísérletükben 114 felnőtt töltötte ki az online kérdőívet, melyért cserébe öt dollár jutalmat kaptak. A kérdéssor négy képzeletbeli jelentet tartalmazott: az első két ember randevúját írta le, ahol az este végén a férfi szexuális tartalmú felhívást tett a nőnek, a másodikban az ismert vesztegetési szituáció volt olvasható: a gyorshajtásért megbírságot sofőr pénzt ajánl a rendőrnek annak érdekében, hogy megússza a büntetést. A harmadik példában egy professzor fenyegette meg az egyik tehetséges diákját azzal, hogy elveszíti az ösztöndíját, amennyiben nem dolgozik neki a laboratóriumában, míg a negyedik történetben egy szívességkérést olvashattak a résztvevők, amit egy új alkalmazott intézett egy munkatársa felé egy bonyolult statisztikai elemzéssel kapcsolatban.

Ez utóbbi feltételt úgy alkották meg, hogy abban változtatható legyen a szívességet kérő arculatára veszélyt jelentő faktorok mértéke, így e történetnek összesen nyolc változatát értékelte minden résztvevő. Az udvariassági elmélet szerint a három manipulálható faktor a következő volt: 1) a két fél közötti erőkülönbség módosítása azon keresztül, hogy az alkalmazottnak a közvetlen kollegájától, vagy a főnökétől kell segítséget kérnie; 2) a szociális távolság változtatása a két fél ismeretségi fokának megadásán keresztül (három évig kollégiumi szobatársak voltak, vagy rövid ideje ismerték egymást); 3) illetve, hogy a kérdés mennyire volt megterhelő a másik fél számára (15 percet vagy három órát vett igénybe annak teljesítése). Minden történet után következett néhány kérdés, melyek a karakterek közötti hierarchiaviszonyra, a két fél közötti társas távolságra, illetve a kérés nagyságára vonatkoztak.

Ezt követően a kísérleti személyeknek minden történetnél értékelniük kellett a megadott lehetséges megfogalmazási módokat egy egytől hétig terjedő skálán aszerint, hogy ők mennyire tartják azokat az adott szituációhoz illőnek. Minden jelentetnél öt különböző kifejezési forma közül választották ki a résztvevők, melyek között szerepelt egy nyers, egy-egy pozitívan és negatívan udvarias, egy kevésbé-, és egy nagyon indirekt megfogalmazású. A lehetséges mondatok sorrendje minden esetben az itt felsorolt volt, a pozitívan-, illetve

negatívan udvarias kifejezések megfogalmazása pedig Brown és Levinson (1987) elméletének megfelelően történt, míg a nyers megfogalmazásúnak szánt kifejezések nem hordozták az udvariasság semmilyen formáját. A nyers és az udvarias mondatok közül mindegyik direkt szerkezetű volt, viszont az indirekt felépítésűnek szánt szövegek mindegyike csak a másodlagos jelentésén keresztül volt alkalmas a szituáció megoldására, a szó szerinti mondanivaló nem számított kérdésnek. Ezt követően a résztvevők kiválasztották az adott történetben leginkább valószínűnek tartott kifejezést, annak átfogalmazásának lehetőségével.

A kísérlet eredményei szerint a résztvevők a történetek szereplői közötti erőkülönbség növekedését tartották a leginkább fenyegetőnek a szívességet kérő arculatára nézve, ezt követte a két fél közötti szociális távolság nagysága, majd a kérdés által jelentett teher mérete. Összességében mindhárom változó érzékenynek bizonyult a változtatásra a résztvevők értékelésének szempontjából.

A következő vizsgálat eredménye szerint hatással volt a beszélő arcának fenyegetettsége a kérés szándék kifejezési módjára, még hozzá az udvariassági elméletnek megfelelő összefüggésekkel. Meglepően sokat használták azonban a nyersnek titulált kifejezéseket a résztvevők, főleg a kifejezett udvariasságot a két fél közötti egyenrangúság okán nem igénylő helyzeteknél. Azonban az arculat fenyegettségének növekedésével a válaszadók a várakozásoknak megfelelő módon a negatívan udvarias mondatokat részesítették előnyben. A meglepő eredmények közé tartozik, hogy a pozitívan udvarias megfogalmazású szerkezetek viszonylag népszerűtlenek voltak a vizsgálati személyek körében, és érzéketlenek voltak az arculatot fenyegető tényezők manipulációjára.

Az udvariassági elmélet által megjósolható módon az indirekt kifejezések magasabb értékelést kaptak, ahogy a két fél közötti erőkülönbség és a kérdés által jelentett teher arculatfenyegető faktorai megerősödtek. A negatívan udvarias mondatok „népszerűségét”

azonban nem érték el. Az értékelések alapján tehát az emberek helyénvalóbbnak találták a negatívan udvarias mondatokat, mint az indirekt megfogalmazásúakat.

A megvesztegetéssel, csábítással és fenyegetéssel kapcsolatos történetekben a válaszadók a két különböző fokú indirekt kifejezést preferálták az egyenes megfogalmazásúakkal szemben. A válaszadók közül többen választották például a „*Biztos úr, nem intézhetnék el itt helyben a bírságot?*” mondathoz hasonló, indirekt megfogalmazású lehetőséget, mint a direktebb, „*Adok Önnek egy húszezrest, biztos úr, ha elenged büntetés nélkül*” változatot. A különbség arra vezethető vissza, hogy az ilyen szituációk megoldása során az embereknek az azonosítási problémával kell szembenéznük, ami pedig megnöveli a fentebb említett stratégia használatának előnyeit.

Összességében kijelenthető tehát, hogy az emberek arcukat veszélyeztető faktorok felerősödésével valóban hajlamosak változtatni a beszédmódjukon, még hozzá olyan módon, hogy a nyersebb megfogalmazás helyett a negatívan udvariasnak számító szerkezetek használatát preferálják a kérésekben (pl.: „*Nagyon sajnálom, hogy zavarom Önt, és tényleg nem fordulnék Önhöz ezzel a kéréssel, ha nem lenne életbevágó, de tudna nekem segíteni? Megmentené az életemet!*”). Az udvariassági elmélet (Brown & Levinson, 1987) predikcióival ellentétben azonban nem jutnak el a közvetett beszédaktusig, ami megcáfolja a teória ide vonatkozó részét. Ez annak ellenére így van, hogy a teszthelyzet segítségkérést igénylő történeténél ugyanolyan mértékűnek értékelték az arcukra veszélyes faktorok nagyságát, mint a csábítást, fenyegetést vagy megvesztegetést leíró eseményeknél. Ezekben a helyzetekben viszont előkerültek az indirekt megfogalmazások, így a kutatás eredményei szerint kijelenthető, hogy inkább azok a társas szituációk hívják elő a másodlagos jelentéstartalommal bíró kifejezések használatát, amelyekben a beszélő az azonosítási problémával szembesül (Schelling, 1960), tehát azokban a helyzetekben használ homályos megfogalmazású mondatokat a beszélő, amikor nem biztos a másik fél együttműködő

szándékában. Egy fontos különbséget azonban meg kell jegyezni a szívességkérést igénylő helyzetnél a többihez képest: mivel ekkor egy valamilyen szempontból kevésbé kompetens ember szólít meg egy témában jártasabb személyt, a kérés által jelentett teher arculatveszélyeztető tényezője mindenképpen jelen van, ha kis mértékben is. A többi esetben azonban a beszélő nem lehet biztos abban, hogy a szándéka bármilyen kellemetlenséget is okoz a hallgatónak. Vegyül például a kellemesen eltöltött este végén elejtett szexuális tartalmú megjegyzést: nem elképzelhetetlen, hogy ez akár a másik fél vágya is lehet. Ez az eltérés is hozzájárulhat a két szituációban megfigyelhető kommunikációs különbségek kialakulásához.

III. elmélet: A nyelv, mint digitális médium

A *stratégiai beszélő* elméletének harmadik része azokra a helyzetekre kíván magyarázatot adni, melyekben annak ellenére használnak az emberek indirekt kifejezéseket, hogy nem övezi bizonytalanság a beszédpartnert (Pinker, Nowak & Lee, 2008). Az ilyen helyzetek kétféleképpen állhatnak elő. Az első esetben általánosan tudható, hogy az adott tulajdonság varianciája alacsony a populációban, így nagy eséllyel megállapítható, hogy a hallgató melyik csoportba tartozik (például egy bizonyos politikai párt gyűlésén feltételezhető, hogy minden jelen lévő az adott eszméssel ért egyet, vagy mint az *elfogadható tagadhatóság elméletének* empirikus vizsgálatakor láthattuk a rendőrök becsületesség-i rátájának esetében). Ilyenkor szituációk során nem merül fel a már említett azonosítási probléma, mégis hajlamosak az emberek az indirekt beszédaktusok használatát preferálni. A második esetben a beszédpartner képességei teszik lehetővé, hogy nagy bizonyossággal megértse az elejtett célzás valódi jelentését, így leleplezve az *elfogadható tagadhatóság* mögött rejlő szándékunkat. Ez utóbbi eset akkor is fennállhat, ha egy ismert átvitt értelmű kifejezést használunk, aminek széles körben ismert jelentése van, vagyis a konvencionális indirekt beszédaktusok kategóriájába tartozó szószerkezetről van szó (Lee & Pinker, 2010).

Ezek a köznyelvben is jelen lévő mondatok olyannyira az előnyelv részévé váltak, hogy el is vesztették az *elfogadható tagadhatóságukra* vonatkozó előnyüket. Az emberek számára valami miatt mégis komfortosabb bizonyos visszatérő helyzetekben a mögöttes jelentést egy elsődleges tartalom mögé bújtatva közölni a másik féllel.

Pinker, Nowak és Lee (2008) teóriájának harmadik része szerint ezekben a szituációkban a nyelv digitális médiumként érvényesül. Az emberi nyelv elemei különállóak, a morféma, szavak és kifejezések összekapcsolódnak ugyan, de nem keveredhetnek, mert minden rész hozzájárul az egészleges jelentéshez. A nyelv ennek a szabályszerűségnek köszönhetően válik az emberek számára elfogadottan megbízható médiummá. Ennek az a következménye, hogy az emberek a nyelvi kijelentéseket biztosként kezelik. Az emberek a kapcsolataik típusának meghatározása során azonban abba az akadályba ütköznek, hogy a különböző személyközi kontaktusok jellemzői formai hasonlóságokat mutatnak, ez teszi összetéveszthetővé a kapcsolati formákat. Az ilyen kétértelmű és homályos helyzetek megoldásához az emberek a Schelling-féle (1960) *gyűjtőpontot* alkalmazzák. A gyűjtőpont egy olyan kiugró támpont, melyet két interakcióban lévő ágens akkor jelöl ki, ha közösen akarják koordinálni viselkedésüket ahelyett, hogy egyedül cselekednének. Ilyenek például a minden városra jellemző hagyományos találkozási pontok, vagy az a konkrét szám, amelyben a vásárló és az eladó meg tudnak egyezni az alkudozás során. A gyűjtőpont – ha létezik – egy igen logikus lépés a kooperáció felé, mert nem függ az egyéni sajátosságoktól (Pinker, Nowak & Lee, 2008). Kahneman és Tversky (1979) *kilátáselméletükön* belüli tanulmányaikban kimutatták, hogy az emberek naiv pszichológiája határozottan elkülöníti a 100%-os bizonyossággal bíró tényeket minden egyéb valószínűségi értéktől. Ennek a ténynek a fényében a direkt kommunikációt tekinthetjük a teljesen bizonyos információ kijelentési felületének, tehát a schellingi értelemben vett gyűjtőpontnak, míg az indirekt kifejezéseket a kevésbé biztos, de nagyon valószínű kimenetellel rendelkező eseményekkel kapcsolatban

használjuk (Pinker, Nowak & Lee, 2008). Ha a gyújtópont hiányzik, a beszélőnek megvan az az előnye, hogy elkerülheti a kapcsolati formában bekövetkező változást a kétértelmű szövegek ezen előnyének kiaknázásával.

A nyelv digitális médiumként való elképzelésének második következménye Erving Goffman (1959) hipotézisét idézi fel, mely szerint az emberek mindig úgy viselkednek, mintha egy hallgatóság előtt szerepelnének. A nem konvencionális közvetett beszédaktusok használatának az az egyik lényeges eleme, hogy kizárólag egy adott kontextusban értelmezhető, melytől nagyban függ a hallgató értelmezése. Ezek közé a fontos elemek közé a szándék kifejezésének felvezetése, a beszélő hanghordozása, valamint testbeszéde. Ezzel szemben a nyílt jelentésű mondatok kontextusfüggetlenek, ami lehetővé teszi a külső hallgatóknak (hallgatózóknak), hogy megértsék a jelentést, illetve, hogy a jelentéstartalmat veszteség nélkül továbbíthassák, ami a pletykák terjedésének adaptív formája. Az analógia a digitális médiával így válik teljessé a nyelv esetében, hiszen a digitális információra az a jellemző, hogy mindenki számára értelmezhető a megfelelő dekóder birtokában, illetve szállítható, akár a számítógép fájljai (Pinker, Nowak & Lee, 2008). A Goffman-féle hipotézis (1959) szerint az indirekt megfogalmazás esetében fennálló *elfogadható tagadhatóság* az impliciten jelen lévő hallgatóság előtt is érvényes. Az indirekt megnyilatkozások másodlagos jelentéstartalmát ugyanis csak következtetések segítségével lehet megfejteni, azokat viszont a beszélő könnyebben törölheti, tagadhatja, mint a direkt beszéd esetében jelen önmagában lévő nyelvi kódot (Pinker, Nowak & Lee, 2008).

A nyelvet digitális médiumként bemutató elmélet harmadik eleme szerint további különbséget jelent a direkt és az indirekt beszédaktusok feladata között, hogy míg előbbiek köztudomásúvá váló tényeket nyilvánítanak ki, addig az utóbbiakkal az egyén saját tudását osztja meg bizonyos személyekkel (Pinker, Nowak & Lee, 2008). Ez a különbség azért fontos, mert az egyenes megfogalmazású mondatokon keresztül kijelentett tények esetében a

jelen lévők mindegyike számára nyilvánvaló lesz az adott pillanattól kezdve, hogy az összes többi hallgató is tudja, amit ők is. Az indirekt mondatok ezzel szemben elkerülik ezt a következményt. Vegyünk példának egy elutasított szexuális tartalmú célzást: „*Feljöttél hozzám megnézni a bélyeggyűjteményemet?*”. A „nem” válasz esetén mindkét fél tudja, hogy milyen másodlagos szándék elutasítása történt meg, azonban nem tudhatják teljes bizonyossággal a beszélgetés résztvevői, hogy a másik fél is tisztában van ezzel a ténnyel. Egy direkt kérdés esetén az utalás célja nyilvánvaló lenne mindkét fél számára, az is, hogy a nemleges válasz a szexuális közeledésre vonatkozik. Az esemény ilyen irányú kimenetele azért volna költséges a közvetett beszédaktusok esetén kialakulóhoz képest, mert a szexuális közeledés nyilvánvaló visszautasítása esetén nem folytatódhatna a két fél kapcsolata barátságként.

A nyelv, mint digitális médium: az elmélet empirikus vizsgálata

Lee és Pinker (2010) egy kísérletben vizsgálták a *stratégiai beszélő* elméletének azon részét, mely a nyelvet, mint digitális médiumot írja le. A vizsgálat során *A kapcsolati viszonyok tisztázására vonatkozó elmélet empirikus vizsgálata* c. alfejezetben már megismert kérdőív csábítással, fenyegetéssel és vesztegetéssel kapcsolatos történetit használták, melyeket harmincegy egyetemista korú fiatal felnőtt töltött ki. Mindhárom forgatókönyv esetében a beszélő fordult valamilyen szándékkal a hallgató felé, melynek megfogalmazása a korábbi vizsgálatnak megfelelően ötféleképpen alakulhatott: a résztvevők egy nyers, egy-egy pozitívan és negatívan udvarias, egy kevésbé-, és egy nagyon indirekt szerkezetű kéréssel találkoztak minden esetben. A történetek elolvasása után egy-egy kérdéssor következett a szituációval kapcsolatban, melyek az eseménysorok interpretációra vonatkoztak. (*Mi lehetett a beszélő valódi szándéka?; Mit érthetett ebből a hallgató?; Mit gondolhatnak egymás feltételezéseiről?; stb.*)

A kísérlet eredményei megerősítették az *elfogadható tagadhatóság* elméletét, ugyanis az esetek nagy százalékában azt feltételezték a kísérleti személyek, hogy a történetekben a hallgató megértette a beszélő mondatainak valódi jelentését. További erősítést jelent a hipotézisre nézve, hogy a történetben, melyben az egyetemi professzor zsarolja meg az egyik diákját, a kísérleti személyek a fenyegetés direktségének függvényében becsülték meg annak az esélyét, hogy az egyetem vezetői megbüntetik-e a tisztességtelen oktatót. Az egyértelmű megfogalmazás esetén közel 100%, míg a teljesen indirekt szerkezet esetén közel 0% esélyét látták annak a kísérleti alanyok, hogy büntetést kap majd a professzor. Ez bizonyítja, hogy az indirekt szándékkifejezés esetén valóban elfogadható annak tagadhatósága. Hasonló a helyzet a szexuális tartalmú megjegyzések esetén is: a kérdőívek kitöltői szerint valószínűbb, hogy a direkt utalást rossz néven veszi a plátói kapcsolatra vágyó hallgató, mint az indirekt célzást.

A várakozásnak megfelelően a direkt kifejezések elhangzásakor nagyobb esélyt láttak a kutatásban résztvevő személyek arra, hogy a hallgató megértse a beszélő szándékát, mint az indirekt megfogalmazás esetében. A gyújtópont-elméletnek megfelelő eredmények születtek a direkt és az indirekt megvesztegetési próbálkozások elemzésével kapcsolatban is: a kísérleti személyek szerint a direkt próbálkozás 100%-os bizonyossággal fejezi ki a beszélő szándékát, míg az indirekt kifejezést túlnyomórészt 99% esélyt láttak ugyanerre. A digitális médium elméletnek megfelelően tehát kimutatható, hogy az emberek fejében elkülönülnek a biztos és a nagyon valószínű (99%) eséllyel bekövetkező tartalommal bíró kifejezések. Így a direkt kifejezések a gyújtópontok megtárgyalásakor használhatóak, míg az indirekt beszédaktus már azon keresztül is elősegíti a nagyobb mértékű és *elfogadható tagadhatóságot*, hogy nem jelöl ki gyújtópontot a beszélgetés során, tehát nem tartalmaz 100%-os bizonyosságot.

Ahogy már bemutatásra került, a *nyelv, mint digitális médium-elmélet* tartalmaz hipotéziseket az impliciten jelen lévő hallgatóságnak való megfeleléssel kapcsolatban is. A kérdőív kitöltőinek válaszai szerint az emberek felülértékelik a jelen nem lévő harmadik személyek tudását a szituációval kapcsolatban. A kutatás eredményei alapján látható, hogy a szexuális utalást tartalmazó történet esetében a résztvevő személyek nagyobb esélyt láttak arra, hogy megérti az indirekt utalást egy harmadik személy, mint a hallgató, akinek a célzás eredetileg szólt.

A stratégiai beszélő elméletének összefoglalása

Pinker, Nowak és Lee (2008), valamint Lee és Pinker (2010) munkáikban egy háromtényezős teóriát dolgoztak ki a közvetett beszédaktusok használatának hátterére vonatkozóan, melyet a *stratégiai beszélő* elméletének neveztek el. Az elmélet alapvetése, hogy az emberek nem csupán az elterjedtségükből fakadó megszokás miatt használják a konvencionális indirekt mondatokat, hanem racionális stratégiai okokból is. Az elmélet ebben a stratégiában látja a hasonlóságot a konvencionális és a nem konvencionális indirekt beszédaktusok között. A teória három tényezőjét a következő elemek alkotják:

I. Az elmélet első része szerint az indirekt mondatok lehetővé teszik az *elfogadható tagadhatóságot*. Ennek előnye elsősorban az azonosítási problémával kapcsolatos szituációkban használható ki, mely olyan interakcióban lép fel, ahol az emberek nem lehetnek biztosak a másik fél kooperatív vagy ellenséges szándékáról. Ilyen szituációkban a direkt beszéd esetén a másik fél reakciója határozza meg a költségek és a hasznok alakulását. Az *elfogadható tagadhatóság* azonban lehetővé teszi az indirekt megfogalmazású szándék későbbi cáfolatát, ha a beszédpartner nem bizonyul együttműködőnek, ezzel minimalizálva a költségeket.

II. A *stratégiai beszélő* elmélete nem csak a költségek és hasznok meghatározását igénylő szituációkban alkalmazható, hanem az olyan helyzetekben is, melyekben a

beszélő és a hallgató közötti viszony nem tisztázott (*udvariassági elmélet*). Ilyen esetekben a költséget az emocionális terhek jelentik, melyek a kapcsolati forma rossz felméréséből, ennél fogva az annak nem megfelelő viselkedésből fakadnak.

III. A *stratégiai beszélő* elméletének harmadik része a *nyelvet mint digitális médiumot* mutatja be. Ebben a rendszerben a direkt beszéd *gyűjtőpontként* funkcionál az interakciók során, valamint köztudomásúnak szánt tények kinyilvánítására szolgál, amiket a megfogalmazáson keresztül nagy biztonsággal tovább lehet adni. Ezzel szemben az indirekt beszédaktusok használatával elkerülhetők a gyűjtőpontot tartalmazó, tehát feltételesen kapcsolati formát váltó szituációk, valamint erősíti a későbbi tagadhatóságot, hogy a kinyilvánított szándék nem válik köztudomásúvá.

Az indirekt beszédaktusok jelenségének további kutatási lehetőségei

Az indirekt beszédaktusok további vizsgálatai lehetőségeinek utat mutathatnak a korábbi pszicholingvisztikai kutatások. Az érzelmi töltettel bíró, tehát arousal-szintet növelő szavak feldolgozásának kutatása hosszú múltra tekint vissza: Bowers és Pleydell-Pearce (2005) galvános bőrreakciót (GBR) mérő kutatásukban kimutatták, hogy a tabuszavak prezentációja megnövelte a kísérleti alanyok az arousal szintjét. Ennek a megnövekedett izgalmi állapotnak teljesítménynövekedés köszönhető egyes szituációkban, például figyelmi és felidézési feladatokban (Hadley & Mackay, 2006), ugyanakkor ez a változás tehető felelőssé a több helyen leírt *tabu-stroop* jelenségért is. Ez utóbbi szerint a különböző szavak színének megállapításakor a tabuszavak vizuális prezentációjakor lassabb a feldolgozás, mint közömbös inger esetén (McGinnies, 1949). Ennek hátterében az a mechanizmus áll, hogy a prezentált szó szemantikai feldolgozása automatikus folyamat, így nem hagyható figyelmen kívül a jelentés, hiába irreleváns a feladat szempontjából. Az arousal-szint növekedés szempontjából fontos változó a szó érzelmi töltete (Lang, Greenwald, Bradley & Hamm,

1993). Mathewson, Arnell és Mansfield (2008) RSVP (Rapid Serial Visual Presentation – gyors sorozatos vizuális ingerbemutatás) feladatot tartalmazó kutatásukban szintén kimutatták, hogy a tabu kifejezések által indukált arousal-szint növekedés átmenetileg lassítja a célinger feldolgozás sebességét. Huszár és munkatársai (2010) magyar nyelvű kutatásának tanulsága alapján ez a lassulás csak 500 millisecundumon belül figyelhető meg, ha ennél hosszabb maszkinger takarja a tabuszót, akkor az nincs hatással a következő inger feldolgozásának sebességére.

Feltételezésünk szerint ez a jelenség nem csak a szavak, hanem a mondatok bemutatása esetében is létezik: a nagyobb érzelmi választ kiváltó, ezáltal arousal-szintet jobban növelő mondatok feldolgozásának ideje hosszabb, mint az emocionálisan gyengébb reakciót indukáló kifejezéseké. Hipotézisünk összekapcsolja ezt a feltételezést az indirekt mondatok preferenciájának kérdéskörével: vizsgálat tárgyává kívánjuk tenni a jövőben, hogy a direkt és indirekt mondatok által kiváltott arousal-szint emelkedés különbözik-e. Feltételezésünk szerint a homályos megfogalmazású, másodlagos jelentéstartalmú mondatok esetében találunk kisebb arousal-szint emelkedést, amely indokolhatná használatuk preferenciáját, elsősorban a nem konvencionális indirekt kifejezések esetén, főként a sem játékelméleti-, sem pedig kapcsolati formák tisztázásának problémájába nem ütköző mondatok esetén. Ezen hipotézis teszteléséhez a két mondattípus közötti arousal-szint növekedések összehasonlításához reakcióidőbeli eltérésekre alapozó vizsgálatokat, illetve galváns bőrreakció (GBR) mérést tervezünk.

További érdekes kutatási területnek számíthat az indirekt beszédaktusok értelmezésének, illetve a használók *mentális állapottulajdonítási képességének*, vagy más néven *elmeteóriájának* vizsgálata. A mentális állapottulajdonítás – mint azt Grice (1957) elméletének kapcsán már tárgyaltuk – a többi ember szándékainak és érzéseinek megértésére, valamint a cselekvések bejósolására való képességet jelenti, mely a csoportos életterben

adaptív adottságnak számít (Brüne & Brüne-Cohrs, 2006). Fejlődéslélektani vizsgálatok szerint a gyermekek már hét hónapos korukban érzékennyé válnak a többi ember mentális állapotának érzékelésére (Kovács, Téglás & Endress, 2010), illetve három-négy éves koruk körül lesznek képessé válnak arra, hogy a saját, illetve mások vélekedését, gondolatait elkülönítsék egymástól (Wimmer & Perner, 1983; Perner & Wimmer, 1985). A gyermekeknél 9 és 11 éves kor között jelenik meg a „faux pas” (magyarul „ballépés”) helyzetek megértésének képessége. Ezekben a szituációkban valaki olyan dolgot mond, amit nem kellett volna, mert a „faux pas”-t tartalmazó megnyilvánulással megbántott vagy kínos helyzetbe hozott valakit, azonban oly módon, hogy ez nem tűnik fel a beszélőnek azonnal. Az ilyen helyzetek feldolgozása összetett mentális folyamatokat igényel: egyrészt tudatában kell lenni a faux pas-t elkövető személy nézőpontjának, másrészt a sértést vagy inzultust elszenvedő ember érzéseit is figyelembe kell venni (Baron-Cohen, O’Riordan, Stone, Jones & Plaisted, 1999).

A mentális állapottulajdonítás képességének mérésére több eljárást is kifejlesztettek, melyek különböznek a tekintetben, hogy a jelenség mely komponensét vizsgálja. Az affektív elméletóriát (Perner & Wimmer, 1985), tehát a többi ember érzelmeinek detektálására való képességet vizsgálják a Faces („Arcok”) és Eyes („Szemek”) tesztek (Baron-Cohen, Jolliffe, Mortimore & Robertson, 1997). A mentális állapottulajdonítási képesség kognitív összetevője arra az adottságra utal, mely képessé teszi az embereket arra, hogy társaiknak kognitív állapotokat, például motivációt, szándékot és külvilágról alkotott sajátos elképzeléseket tulajdonítsanak (Perner & Wimmer, 1985).

Mivel az indirekt megnyilvánulások megértéséhez szükséges a kontextus ismeretén túl a szándéktulajdonítási képesség is (Pinker, Nowak & Lee, 2008; Grice, 1975), így feltehetőleg különbséget találhatunk a közvetett beszédaktusok megértésében az emberek között a mentális állapottulajdonítási képesség fejlettségében megmutatkozó eltérések miatt.

Tanulmányunkban felvázolt elmélet és eredmények az alap kutatáson túl hozzájárulhatnak gyakorlati alkalmazások kidolgozásában is. Az indirekt beszédaktusok hátterének jobb megértése hosszú távon segíthet új vizsgálati és diagnosztikai módszerek kifejlesztésében különböző kommunikációs zavarok vagy mentális állapotulajdonítási deficitek esetében. A felvázolt kutatások eredményei hasznos támpontokat adhatnak új kommunikációs tréningek vagy kommunikáció fejlesztési módszerek kidolgozásában.

Felhasznált irodalom

- Alexander, R. D. (1987). *The Biology of Moral Systems*. Aldine de Gruyter, Hawthorne, New York, NY.
- Baron-Cohen, S., Jolliffe, T., Mortimore, C., & Robertson, M. (1997). Another advanced test of theory of mind: evidence from very high functioning adults with autism or Asperger Syndrome. *Journal of Child Psychology and Psychiatry*, 38, 813-822.
- Baron-Cohen, S., O’Riordan, M., Jones, R., Stone, V., & Plaisted, K. (1999). A new test of social sensitivity: Detection of faux pas in normal children and with Asperger syndrome. *Journal of Autism and Developmental Disorders*, 29, 407-418.
- Bañcerowski, J. (1999). A kognitív nyelvészet alapelvei. *Magyar Nyelvőr*, 123(1), 78-87.
- Bowers, J. S., & Pleydell-Pearce, C. W. (2005). Verbal Conditioning, Euphenisms and Linguistic Relativity. Manuscript under review.
- Brown P., & Levinson S. C. (1987). *Politeness: Some Universals in Language Usage*. New York, NY: Cambridge Universal Press.
- Brüne, M., & Brüne-Cohrs, U. (2006). Theory of mind – evolution, ontogeny, brain mechanisms and psychopathology. *Neuroscience and Biobehavioral Reviews*, 30(4), 437-455.
- Clark, H. H. (1996). *Using language*. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Cole, P., & Morgan, J. L. (1975). *Syntax and semantics Vol. 3: Speech acts*. New York, NY: Academic Press.
- Dawkins, R., & Krebs, J. R. (1978). Animal signals: Information or manipulation? in *Behavioral Ecology*, eds Krebs, J. R. & Davies, N. B., Blackwell, Oxford, pp. 282–309.

- della Porta, D., & Vanucci, A. (2005). The moral (and immoral) costs of corruption. In: *Dimensionen politischer Korruption, Sonderheft der Politischen Vierteljahresschrift* (pp. 109–134). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Dillard, J. P., Wilson, S. R., Tusing, K. J., & Kinney, T. A. (1997). Politeness judgments in personal relationships. *Journal of Language and Social Psychology*, 16, 297–325.
- Fiske, A. P. (1992). The four elementary forms of sociality: Framework for a unified theory of social relations. *Psychological Review*, 99, 689–723.
- Fiske, A. P. (2004). Four modes of constituting relationships: Consubstantial assimilation; space, magnitude, time, and force; concrete procedures; abstract symbolism. *Relational Models Theory: A Contemporary Overview*, ed. Haslam, N., Erlbaum Associates, Mahwah, NJ.
- Gibbs, R. W. (1983). Do people always process the literal meanings of indirect requests? *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 9, 524–533.
- Goffman, E. (1959). *The Presentation of Self in Everyday Life*. -New York, NY: Doubleday.
- Goffman, E. (1967). *Interaction ritual: Essays on face-to-face behavior*. New York, NY: Anchor Books.
- Grice, H. P. (1957). Meaning. *The Philosophical Review*, 66, 377–388.
- Grice, H. P. (1975). Logic and conversation. In Cole, P. & Morgan, J. L.: *Syntax and semantics Vol. 3: Speech acts* (pp. 41–58). New York, NY: Academic Press.
- Hadley, C. B., & Mackay, D. G. (2006). Does emotion help or hinder immediate memory? Arousal versus priority binding mechanisms. *Psychological Science: the journal of the American Psychological Society*, 16, 25–32.
- Hamilton, W. D. (1964a). The genetical evolution of social behaviour. I. *J Theor Biol* 7, 1–16.
- Hamilton, W. D. (1964b). The genetical evolution of socialbehaviour. II. *J Theor Biol* 7, 17–52.

- Holtgraves, T. M. (1994). Communication in context: Effects of speaker status on the comprehension of indirect requests. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 20, 1205–1218.
- Holtgraves, T. M., & Yang, J. N. (1990). Politeness as universal: Crosscultural perceptions of request strategies and inferences based on their use. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 719–729.
- Horn, L. R. (2003). Implicature. In Horn, L. R., & Ward, G. (Eds.), *Handbook of pragmatics* (pp. 3–28). Malden, MA: Blackwell.
- Huszár, T., Makra, E., Hallgató, E., Janacsek, K., & Németh, D. (2010). A tabuszavak hatása lexikális döntési helyzetben. *Psychiatria Hungarica*, 25(6), 525-537.
- Kahneman, D., Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decisions under risk. *Econometrica*, 47, 313–327.
- Kovács, Á. M., Téglás, E., & Endress, A. D. (2010). The Social Sense: Susceptibility to Others' Beliefs in Human Infants and Adults. *Science*, 330, 1830-1834.
- Lakoff, R. (1973). The logic of politeness; or minding your P's and Q's. In Colum, C., Smith-Stark, C. T., & Weiser, A. (Eds.), *Papers from the Ninth Regional Meeting of the Chicago Linguistics Society* (pp. 292–305). Chicago, IL: Chicago Linguistics Society.
- Lakoff, G. (1987). *Women, Fire and Dangerous Things* University of Chicago Press, Chicago.
- Lakoff, G., & Johnson, M. (1980). *Metaphors we live by*. University of Chicago Press, Chicago.
- Lambsdorff, J. G., & Frank, B. (2010). Bribing versus gift-giving – An experiment. *Journal of Economic Psychology*, 31, 347-357.
- Lang, P. J., Greenwald, M. K., Bradley, M. M., & Hamm, A. O. (1993). Looking at pictures: Affective, facial visceral and behavioral reactions. *Psychophysiology*, 30, 261-273.

- Lee, J. J., & Pinker, S. (2010). Rationales for Indirect Speech: The Theory of Strategic Speaker, *Psychological Review*, 117(3), 785-807.
- Mathewson, K. J., Arnell, K. M., & Mansfield, C. A. (2008). Capturing and holding attention: the impact of emotional words in rapid serial visual presentation. *Memory and Cognition*, 36, 186-200.
- Maynard Smith, J. (1982) *Evolution and the Theory of Games*. Cambridge University Press, New York, NY.
- McGinnies, E. (1949). Emotionality of perceptual defense. *Psychological Review*, 56, 244-251.
- Moody-Stuart, G. (1997). *Grand corruption. How business bribes damage developing countries*. Oxford: WorldView Publishing.
- Nemesi, A. L. (2009). *Az alakzatok kérdése a pragmatikában*. Loisir Könyvkiadó, Budapest.
- Nowak, M. A. (2006). Five rules for the evolution of cooperation. *Science*, 314, 1560–1563.
- Perner, J., & Wimmer, H. (1985). ‘John thinks that Mary thinks that...’ Attribution of second-order beliefs by 5-10 year old children. *Journal of Experimental Child Psychology*, 39, 437–471.
- Pinker, S., Nowak, M. A., & Lee, J. J. (2008). The logic of indirect speech. *PNAS*, 105(3), 833-838.
- Rose-Ackerman, S. (1999). *Corruption and government. Causes, consequences and reform*. Cambridge.
- Schelling, T. C. (1960). *The Strategy of Conflict*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Tooby, J., & Cosmides, L. (1996). Friendship and the Banker’s Paradox: Other pathways to the evolution of adaptations for altruism. *Proc Brit Acad* 88, 119–143.
- Trivers, R. (1971). The evolution of reciprocal altruism. *Q Rev Biol* 46, 35–57.
- Trivers, R. (1985). *Social Evolution*, Benjamin/Cummings, Reading, MA.

Williams, G. C. (1966). *Adaptation and Natural Selection: A Critique of Some Current Evolutionary Thought*, Princeton University Press, Princeton.

Wimmer, H., & Perner, J. (1983). Beliefs about beliefs: Representation and constraining function of wrong beliefs in young children's understanding of deception. *Cognition* 13, 103–128.