

# Benyomáskeltési stratégiák politikai vitaműsorokban Pragmatikai elemzés

Szabó Éva

SZTE Nyelvtudományi Doktori Iskola

## Összefoglaló

Tanulmányomban magyar nyelvű politikai vitaműsorokban megjelenő benyomáskeltési stratégiákat vizsgállok. Kiindulási alpnak tekintem a Leary-féle énmegjelenítést (Leary 1995), amelyet a továbbiakban a pragmatikai megközelítésekkel ötvözök, különösen az udvariassági elméletekkel hozom összefüggésbe. A benyomáskeltést elsősorban mint arculatfenyegető aktust értelmezem a Brown és Levinson (1978; 1987) által felvázolt modellben, és kompetitív stratégiaként kezelem. Az általam létrehozott korpuszt öt videofelvétel képezi. A korpusz terjedelme körülbelül 180 perc, a lejegyzett adatokat a konverzációelemzésben használatos átírási konvenció alapján rögzítettem. Az elemzés során a szociálpszichológiai és pragmatikai perspektíván kívül a politikai vitaműsorokra jellemző tulajdonságokat is figyelembe vettem, a vitaműsorokban megjelenő benyomáskeltési stratégiákat diskurzusspecifikusként értelmeztem, és a benyomáskeltést a nyelvhasználatra vonatkoztatva vizsgáltam.

*Kulcsszavak:* benyomáskeltés; énmegjelenítés; politikai vitaműsor; arculat; udvariasság

## 1. Bevezetés

### 1.1. A kutatás célja és a tanulmány felépítése

A kommunikáció egy olyan racionális és interperszonális jelenség, amelyben az együttműködés általános és közös célként jelenik meg. Viszont egyes helyzetekben a kooperáció háttérbe szorulhat, hiszen a beszédpartnerek nem feltétlenül rendelkeznek ugyanazzal a céllal, ami például a benyomáskeltés vizsgálatakor is tetten érhető. A tanulmányom célja, hogy a különböző benyomáskeltési stratégiák nyelvi megnyilvánulásait vizsgáljam politikai vitaműsorokban.

A benyomáskeltés egy összetett és produktív jelenség, amely a társadalmi életet átszövi. A benyomáskeltés szociálpszichológiai szakirodalmá szerint az egyén bizonyos képeket óhajt elérni, és ezeket a képeket kontrollálja, valamint az áhított kép létrehozásához az egyén különböző stratégiákat vet be. A benyomáskeltési stratégiák használata nem minden esetben szolgálja az együttműködést, gyakran a kooperatív stratégiákat felváltja a kompetitív viselkedésmódok és megnyilatkozások sora. A benyomáskeltés a partnerek megnyilatkozását és viselkedésmódját jelentős mértékben megszabja, valamint bizonyos esetekben, a külső tényezőknél engedve, nem a kölcsönös egyensúlyra törekszünk, hanem a saját benyomásunk hangsúlyozásával a



másik fél pozitív benyomását csökkenthetjük. A benyomáskeltés mint arculatfenyegető aktus viselkedhet (Brown–Levinson 1978; 1987), ahol a saját arculatunk, azaz a negatív arculat előtérbe kerül és a pozitív arculat háttérbe szorul. Előfordul, hogy az óhajtott benyomás érdekében a másik benyomását kell „elnyomni” ahhoz, hogy a saját személyünk kívánatosabb legyen. Ez tekinthető diskurzusspecifikus stratégiának, mivel a politikai vitaműsorokban lejátszódó verbális interakció nemcsak a felek között zajlik, hanem szélesebb közönséget is érint. A megnyilatkozások explicit és implicit tartalma a partnerhez és a jelen nem lévő felekhez is szól.

A benyomáskeltés eszköztára rendkívül széles. A Leary (1995) által említett kilenc módszer közül hatot releváns szempontként veszek figyelembe az elemzésem során: az énléírásokat, az attribúciós számadásokat, az emlékezet találékonyosságát, az attitűdök kinyilvánítását, a társas azonosulást, a viselkedést meghatározó engedelmességet és konformitást, az utóbbi kettő szempontot kiegészítik az udvariassági stratégiák. A további három eljárás nyelvi adattal tulajdonképpen nem vizsgálható, de kivételt képezhet a verbális agresszió, amelynek vizsgálata viszont nem célja a tanulmánynak. Az egyéb stratégiák és a fizikai környezet tanulmányom témájához nem kapcsolódik, nem bizonyulnak releváns szempontnak. A nem verbális viselkedés vizsgálatát tanulmányom keretei nem engedik meg, viszont a későbbiekben kutatási témaként szolgálhat.

A tanulmány első lépéseként a benyomáskeltés szociálpszichológiai megközelítését járom körül (2. fejezet). Ebben a fejezetben a goffmani dramaturgiai modell (Goffman 1959) mellett Schlenker (1980) benyomáskeltésről alkotott definícióját tárgyalom, illetőleg Leary és Kowalski (1990) kétkomponenses modelljét. Tanulmányom egyik fő szervezőelvét, a Leary-féle benyomáskeltési eljárásokat ismertetem (Leary 1995) (2.2.), melyek a későbbi elemzés alappilléret adják, egy bevezetés erejéig pedig kitérek a kommunikációban jelenlévő együttműködésre és versengésre (2.3.). A következő fejezetben (3. fejezet) a szociálpszichológiai ismertetést a pragmatikai váltja fel. Grice interakcióelméletében (Grice 1975/2001) (3.1.), Leech udvariasságelméletében (Leech 1983) (3.2.), Brown és Levinson udvariasságelméletében (Brown–Levinson 1978; 1987) (3.3.), valamint Verschueren adaptációs pragmatikájában (Verschueren 1999) (3.4.) a benyomáskeltés különböző módokon írható le, elsődleges célom a benyomáskeltés elhelyezése ezen megközelítésekben. Míg Nemesi a benyomáskeltésről írt munkájában (Nemesi 2000) a nyelvi benyomáskeltés terminust alkalmazza, addig ebben a tanulmányban a benyomáskeltés a nyelvhasználatra vonatkozik, mivel az implikaturák használata, az előfeltevés lehetősége, akár a manipuláció jelenléte és a pragmatikai elméletek bevonása miatt ez szerencsésebb megoldásnak bizonyul. A tanulmányban hangsúlyt fektettem a politikai vitaműsor mint televíziós műfaj ismertetésére a szakirodalom alapján, illetve a saját korpuszomban lévő politikai műsorok jellemzésére (4.). Végül a benyomáskeltésre szolgáló adataimat Leary (1995) osztályai szerint rangsoroltam, továbbá a pragmatikai megközelítésekkel igyekeztem párhuzamba hozni azokat. Az 5. fejezetben a korpuszban található megnyilatkozásokat rangsoroltam a Leary-féle eljárások szerint, az elemzés során elsősorban Brown és Levinson (1978; 1987) elméletét hasznosítottam. Végül pedig megfigyeléseimet és a konklúzióimat rögzítettem az összegzésben (6. fejezet).

## 1.2. A felhasznált korpusz

A kutatásom során létrehozott korpuszban politikai vitaműsorokat használtam fel, amelyeket én választottam ki különböző szempontok alapján. Az adatokat az RTL Klub által vetített *Magyarul Balóval* című talkshowból, valamint az ATV-n futó, *Csatt!* című vitaműsorból gyűjtöttem, mivel mindkét műsor kielégíti a politikai vitaműsor műfajának az elvárásait. A műsorok kiválasztását meghatározta az, hogy a korpusz felépítése során a résztvevők között legyenek politikusok, politikai szakértők és civilek egyaránt, valamint olyan epizódokat kerestem, amelyekben női résztvevők is megjelennek. A korpuszom öt, online is elérhető epizódot tartalmaz, közülük 180 percnyi videóanyagot.<sup>1</sup>

A *Magyarul Balóval* című műsor adásaiban a Jobbik képviselői (Dúró Dóra, Z. Kárpát Dániel, Mirkóczki Ádám), a Fidesz politikusai (Németh Szilárd, Kósa Lajos), az Együtt vezetője (Szigetvári Viktor), az LMP társelnöke (Schiffer András), a Párbeszéd Magyarországért társelnöke (Szabó Tímea), az MSZP tagja (Kunhalmi Ágnes) és az MKKP elnöke (Kovács Gergely) vettek részt, a moderátor Baló György. A *Csatt!* című vitaműsor moderátora Rónai Egon, a jelenlévők Stefka István (újságíró), Zárug Péter Farkas (politikai szakértő), Kovács Zoltán (újságíró) és Gulyás Márton (aktivista) voltak.

Az adatokat Jefferson (2004) konverzációelemzési átírási konvenciója alapján jegyeztem le. Az átírás során a hangosabb, hosszabb lélegzetvételt, az eső, illetve az emelkedő intonációt, a mikropauzát, az átfedéseket, valamint a megszakításokat jelöltem. Viszont ezek a megnyilatkozások gyakran monológként viselkedtek, így egyes jegyeket nem állt módomban alkalmazni. A transzkripció során a tempót és a javításokat nem jelöltem.

## 2. A benyomáskeltés a szociálpszichológia szemszögéből

### 2.1. A benyomáskeltésről általánosságban

Joseph P. Forgas *A társas érintkezés pszichológiájában* (Forgas 1994) a benyomáskeltésről írt fejezetének *Az előnyös oldalak bemutatása* címet adta, amely önmagában is sokat árul el a jelenségről. A benyomáskeltést úgy definiálja, hogy az különböző gondolatoknak, terveknek, motivációknak és jártasságoknak a gyűjteménye, amelyek befolyással bírnak a másoknak szánt üzeneteinkre (Forgas 1994: 199). Ez egy körkörös folyamatnak tekinthető, hiszen a stratégiák alkalmazását és sikerességét követően az egyén önmagáról alkotott képére, azaz az énképre is hatással van, így az egyén önértékelése is javul. A benyomáskeltés motiváltsága akkor a legerősebb, ha az egyén felszínesen és csak rövid időre érintkezik a többi egyennel, ami a kereskedelemre és a politikusi pályára rendkívül jellemző (Forgas

<sup>1</sup> A videók online megtekinthetők a következő oldalakon:

<https://www.youtube.com/watch?v=PJWIesXxTNQ> (polvit01)

<http://www.atv.hu/videoek/video-20170131-csatt-1-resz-2017-01-30> (polvit02-01)

<https://www.youtube.com/watch?v=B2JherZg7kQ> (polvit03)

[https://www.youtube.com/watch?v=3W5F4VSI\\_6U](https://www.youtube.com/watch?v=3W5F4VSI_6U) (polvit04)

<https://www.youtube.com/watch?v=P5DDCLGw5nE> (polvit05)

1994: 199–200). Ugyanakkor ennek az érintkezésnek nem feltétlen kell közvetlennek lennie, létrejöhet közvetítő felületen is, mint például a televízión, rádión keresztül vagy az újságok hasábjain.

Erving Goffman (1959) a társas viszonyok és a személyközi kommunikáció stratégiáit vizsgálva létrehozta a dramaturgiai modellt. Az alap gondolat szerint a színház az interakciók körülményeit, a színjátszás/szerepjátszás pedig a társas interakciót jelképezi (Nemesi 2000: 419). A színész az adott szerepet játssza el a színpadon, míg a hétköznapi egyén bizonyos szerepeket próbál eljátszani abból a célból, hogy a közönsége azt észlelje, amit ő óhajt elérni (Forgas 1994: 200). Nyilvános szerepléseink alapját egyes „forgatókönyvek” biztosítják, amelyek ismétlődnek, így az ismétlődő szituációkat nem szükséges újraértelmezni. „Homlokzatot”<sup>2</sup> alkalmazunk szerepléseink során, amely pozitív társadalmi értékeket hordoz, illetve magának az énnak az a képe, amelyet az egyén szándékosan vagy akaratlanul a megfigyelői számára sugároz (Nemesi 2000: 419).

Goffman (1959) szerint a szerepjátszás átszövi a társadalmi életet. A szerepjátszás egy olyan folyamat, amelyben az aktuális interakciók során egy adott, meghatározott helyzetet kölcsönösen fenntartunk a partnerünkkel. Az interakció társadalmi szabályok szerint szerveződik annak megfelelően, hogy az adott helyzetben odailik-e vagy sem. Ezek a szabályok jelentősen hozzájárulnak valóságérzetünkhöz (Forgas 1994: 201).

Az énképek létrehozásához nagyban hozzájárul a partner énképe, a partner elvárásainak kielégítésére törekszünk, valamint fontosnak bizonyul az a tényező, miszerint a partnert miképp értékeljük, és milyen potenciált rejt a kapcsolatunk (Forgas 1994: 204). Az énkép létrejöttét a kiváltott benyomások is befolyásolják. A rólunk alkotott ítéletek meghatározzák, hogy önmagunkról miképp vélekedünk (Forgas 1994: 205).

Barry Schlenker *Benyomáskeltés (Impression management)*<sup>3</sup> című monográfiájában (Schlenker 1980) a benyomáskeltést azon tudatos vagy öntudatlan törekvésnek definiálja, mellyel a társas interakciókban a kivetített képzeteket ellenőrzés alá vetjük. Abban az esetben, ha a képzetek érvonatkozásúak, énmegjelentésnek nevezzük a jelenséget. Ugyanakkor a szakirodalom megkérdőjelezi, hogy léteznek-e olyan kivetített képzetek, melyek nem rendelkeznek éntartalommal. Az emberi cselekvés Schlenker (1980: 105–110) szerint egyes mintákat és terveket követ, amelyek hozzájárulnak ahhoz, miképp látjuk a körülöttünk lévő világot és önmagunkat, valamint az énmegjelentés magában foglalja azon vágyakat, hogy miképp bánjanak velünk (Nemesi 2000: 420).

Goffman (1959) és Schlenker (1980) szerint a benyomáskeltés átszövi a mindennapi társadalmi életet. Goffman (1959) szerint forgatókönyveket használunk, míg Schlenker alapján mintákat és terveket követünk, azaz mindkét megközelítés szerint valamilyen bázisra építkezünk a benyomáskeltés során.

---

<sup>2</sup> A goffmani homlokzat Brown és Levinson (1978; 1987) modelljében az arcukat (face) terminust kapta.

<sup>3</sup> A cím saját fordítás.

## 2.2. A benyomáskeltés kétkomponenses modellje, valamint a Leary-féle (1995) énmegjelenítés

Leary és Kowalski (1990) a benyomáskeltésről létrehozott kétkomponenses modelljükben elkülönítik egymástól a benyomásmotivációt (impression motivation) és a benyomáskonstrukciót (impression construction). Az egyén rendszeresen felméri, milyen hatást gyakorolt a másik személyre, valamint hogy milyen benyomást ért el a partnere szemszögéből. Előfordul, hogy az egyén a bizonyos benyomás létrehozásakor csupán saját személye sértetlenségéről gondoskodik. A benyomásmotiváció kapcsolatban áll azon vágygal, hogy egy adott benyomást alkossunk, de nem feltétlen nyilvánul meg minden benyomáskeltésre alkalmas szituációban. A benyomásmotiváció több jelenségből épül fel: a benyomás céljának relevanciájából, az elérendő cél értékéből, valamint a jelenlegi kép és a vágyott kép közti különbségből. A benyomáskonstrukció a benyomásmotivációval ellentétben magában foglalja a döntést, hogyan fog zajlani a benyomáskeltés. A benyomáskonstrukció öt faktora: az önkép, a vágyott és nem vágyott identitás, a szerepkényszer, a célkitűzés értéke és a jelenlegi vagy lehetséges szociális kép (Leary–Kowalski 1990: 35–37).

Leary és Kowalski (1990: 42–43) alapvető különbséget határoztak meg a motiváció és a választás között, ahol az előbbi a benyomáskeltő viselkedés relevanciáját érinti, míg az utóbbi a viselkedés tartalmát. Ezek elkülönítése gyakran bonyodalmas, hiszen a valóságban a motiváció és a választás összefut. A benyomáskeltés sikerességét, hatékonyságát felmérjük és értékeljük, a felmérése pedig hatással bír a motivációra és a konstrukcióra. Ha az egyén úgy észleli, hogy van lehetősége a kívánt benyomást elérni az alkalmazott erőfeszítéssel, akkor folytatja azon viselkedést, amellyel elérheti a benyomást. Viszont ha sikertelen, az egyén átvált az alternatív benyomáskeltő stratégiákra. Előfordul, hogy védelmező énprezentáló stratégiát alkalmaznak a beszélők, amely a személy nyilvános képét óvja, vagy pedig lemondanak a kívánt kép eléréséhez szükséges további igyekezetekről.

A benyomáskeltés vizsgálata során Mark Leary az énmegjelenítés kilenc módját vázolta fel (Leary 1995: 16–38), amelyek a következők: (1) éleírások (az egyén önmaga jellemzését úgy alakítja, hogy az általa kívánt benyomást sugározza társainak), (2) attribúciós számadások (arra a célra szolgálnak, hogy a benyomáskeltő saját viselkedését a kívánt szociális képnek megfelelően magyarázza), (3) az emlékezet találékonysága (valóságos vagy valótlan eseményekre való „visszaemlékezés”, vagy valóságos események elhallgatása az én szolgálatában), (4) az attitűdök kinyilvánítása (az egyén egyes tulajdonságainak és érzelmeinek hangsúlyozása, amelyekkel valószínűleg rendelkezik), (5) társas azonosulás (adott személyekkel való azonosulás, vagy azoktól való elhatárolódás a nyilvánosság előtt), (6) engedelmesség és konformitás (a viselkedéssel való alkalmazkodás a társas normákhoz, illetve a másik fél által előnyben részesített elvekhez), (7) nem verbális viselkedés (a megnyilatkozások mellett számos nem verbális jelzéssel felváltható, alakítható, illetve megerősíthető a szavak konvencionális jelentése), (8) kellékek, megvilágítás, díszletek (a környezet felhasználása az énmegjelenítés érdekében), (9) egyéb stratégiák (például csoportmunka, agresszivitás, sport).

A Leary (1995) által feljegyzett eljárások a benyomáskonstrukcióhoz tartoznak (l. Leary–Kowalski 1990: 35–37). A politikai vitaműsorok vizsgálata során megállapítottam, hogy ezek a módszerek nem különálló kategóriákként viselkednek, nem

homogén eljárások, hanem a határvonalaik elmosódnak. Gyakran egy-egy megnyilatkozás több eljárást is kielégít.

A kilenc stratégiát felsorolva szembetűnő, hogy közülük hat a nyelvi megnyilatkozások által jöhet létre, azaz nyelvi úton történik alkalmazásuk, s ezek az eljárások pragmatikai kereteken belül elemezhetőek. Az utóbbi három szempontot nem alkalmaztam az elemzés során. A nem verbális viselkedés vizsgálatához nem pusztán pragmatikai elméletek szükségesek, hanem további társtudományok alkalmazására lett volna szükség, amelyet jelen kutatás keretei egyelőre nem engedtek meg. A kellékek, a megvilágítás és a díszletek kiválasztása nem a résztvevők, hanem a vitaműsor szervezőinek a feladata, tehát a vitázó feleknek nem volt lehetőségük benyomásuk szolgálatába állítani a környezetüket. Ugyanakkor a politikai vitaműsorokban elvárt az elegáns, formális viselet, amelyet a résztvevők kielégítettek, így az elemzés során ez nem releváns. Az említett egyéb stratégiák közül a csoportmunka nem fordult elő, csupán abban az esetben, ha a kormány elleni véleményüket osztották meg a résztvevők, ebben az esetben nem tükröződött versengés a felek között, viszont a kormány képviselője ellenállásra kényszerült a támadásokkal szemben. Amint a kormány elleni „ostrom” véget ért, a csoport feloszlott, és az egymás elleni megnyilatkozások sora nyert teret a műsorokban. Ez a jelenség szociálpszichológiai szempontból vizsgálendő. Az agresszivitás jelenléte esetén a kommunikációban felmerülő konfrontáció szolgálhat magyarázatul, amely későbbiekben újabb kutatási téma lehet a politikai vitaműsorok elemzésekor. A sport az általam felépített korpuszban nem fordult elő.

A szociálpszichológiai megközelítést áttekintve láthatjuk, hogy a benyomáskeltés egy olyan összetett, produktív folyamat, amely során az egyén törekszik egy bizonyos kép elérésére, s ezt a képet ellenőrzése alá vonja. A benyomáskeltés tulajdonképpen énmegjelenítés, amely során a vágyott képet létrehozzuk, fenntartására törekszünk, míg a nem kívánatos képtől próbálunk távol maradni. Az én a külvilágból szerzett visszajelzéseket passzívan érzékeli, viszont aktívan alakítja.

### **2.3. Az együttműködés és a versengés a kommunikációban**

Allwood (2007) szerint a társas viselkedés során négy kritérium elengedhetetlen a megfelelő kooperáció megteremtéséhez: (1) a feleknek kognitív megfontolással (cognitive consideration) kell rendelkezniük a partnerükkel szemben, (2) közös célt kell birtokolniuk, (3) jelen kell lenniük az etikai megfontolásoknak, valamint (4) bizalommal kell fordulniuk a partnerükhöz. A bizalom Allwoodnál a kognitív és etikai megfontolások kölcsönös feltételezését jelenti. A kommunikáció során az egyének kölcsönösen ellenőrzik egymás kognitív állapotát annak érdekében, hogy a megértés sikeres legyen. A kognitív megfontolás meghatározható a szándékosság és a tudatosság szempontjából, illetve hogy ezek a folyamatok magukba foglalják-e a beszélő percepcióját, érzelmeit, kognitív attitűdjeit és a tényleges indokait (Allwood 2007: 1–2). Az etikai megfontolások betartása alapján (1) nem kényszerítjük a partnert a szándékaitól eltérő cselekvésekre, (2) nem gátoljuk a partnert saját motivációinak elérésében, (3) a felek nem hátráltatják egymást a racionalitás érvényesítésekor. A bizalom jelenlétével a partnerek kognitív és etikai megfontolásokat tulajdonítanak egymásnak, miszerint közös érdek létrehozására törekednek (Allwood 2007: 5–6).

A versengés (competition) az együttműködéshez hasonlóan megköveteli a kognitív megfontolásokat a versengés érdekében, viszont a közös cél individualizálódik (akárcsak a politikai vitaműsorokban, ahol a vita fenntartása közös pontként szolgál, de a végleges célkitűzés eltérő). Az etikai megfontolások és a bizalom a versengés esetén nem tisztázottak, de az utóbbi valószínűleg nincs is jelen (Allwood 2007: 8).

Látható, hogy az együttműködés esetén a beszélő szándékai nem állnak ellentétben a hallgató szándékaival, míg versengés esetén a beszélő nem veszi figyelembe a partner érdekeit és intencióit, amely lehet tudatos vagy nem tudatos. A politikai vitaműsorok szereplői gyakrabban versengtek egymással, mintsem kooperáltak, amely az eltérő célokból fakadt (különböző politikai pártok, nézetek), az etikai megfontolások sem kaptak gyakran teret (a partner motivációit figyelmen kívül hagyták), illetve az egymás iránti bizalom sem volt tetten érhető (sokszor pontosításra volt szükség egymás szándékainak meghatározásakor).

A benyomáskeltés szociálpszichológiai körbejárása után a következő fejezetben a pragmatikai megközelítések és a benyomáskeltés vizsgálatának lehetséges kapcsolatát veszem szemügyre. Különösen a grice-i interakcióelméletre (Grice 1975/2001), a leechi udvariasságelméletre (Leech 1983), a Brown–Levinson-i arculatmodellre (Brown–Levinson 1978; 1987), és a verschuereni adaptációs pragmatikára (Verschueren 1999) támaszkodom, kiemelve azokat a pontokat, amelyeket a benyomáskeltés/énmegjelenítés meghatároz.

### 3. A benyomáskeltés a pragmatikai perspektívában

#### 3.1. A benyomáskeltés leírásának lehetősége a grice-i pragmatikában

Minden társadalomnak megvannak a saját szociális normái, amelyek előírnak bizonyos viselkedéseket, viszonyokat és gondolkodásmódot egy-egy kontextusban. Abban az esetben, amikor a cselekedet megegyezik a társadalom normáival, pozitívan értékeljük, tehát udvariasnak véljük, míg ha összeütözik a tett és az elvárt viselkedési forma, akkor udvariatlansággal állunk szemben (Fraser 1990: 220). Ez a szemlélet kapcsolódik a beszédstílushoz, illetőleg azt sugallja, hogy a magasabb fokú formalitás az udvariasság mértékét is jelentősen növeli (Fraser 1990: 221). Tehát minden nyelvben megvan a szükséges nyelvi eszköztár, amellyel az udvariasság, ezenkívül pedig még a benyomáskeltés is kifejezhető, viszont vannak olyan elvek, melyek rendszerint általánosan, nem nyelvspecifikusan érvényesek az udvariasságkutatásban.

Nemesi (2000) kiemeli Paul Grice *A társalgás logikája (Logic and Conversation)*<sup>4</sup> című munkáját (Grice 1975/2001), amelyben Grice létrehoz egy általános elvet, az együttműködés alapelvét<sup>5</sup> (cooperative principle/CP). A benyomáskeltés vizsgálatában a grice-i pragmatika áttekintése nélkülözhetetlen, mivel a benyomáskeltés a

<sup>4</sup> A tanulmányban az angol szöveg magyar fordítását használok, és a későbbiekben is a fordításra hivatkozom.

<sup>5</sup> Az együttműködési alapelv: „Legyen adalékod a társalgáshoz olyan, amelyet azon a helyen, ahol megjelenik, annak a beszélgetésnek elfogadott célja vagy iránya elvár, melyben éppen részt vesz.” (Grice 1975/2001: 216)

nyelvhasználat során racionális jegyekkel bírhat, illetve a Grice által további maximaként javasolt udvariasság szoros kapcsolatban áll a benyomáskeltéssel. Grice szerint beszélgetés közben a megjegyzéseink közös erőfeszítések által jönnek létre, a résztvevők pedig közös célt igyekeznek elérni, amely lehet már előre adott, rögzített, vagy pedig a társalgás során születhet meg.

Az együttműködési alapelvet követően Grice elkülönít négy kategóriát, amelyek alapvetően meghatározzák a társalgást. A mennyiség-, minőség-, mód- és relevanciamaxima követése az együttműködési alapelvhez vezet. A *társalgás logikájában* Grice javasol további maximákat is, ezek szociális, esztétikai, illetve udvariassági maximák lehetnek, amelyek további célt szolgálhatnak. Ugyanakkor Grice a maximákat elsősorban aszerint hozta létre, hogy a beszélgetés milyen funkcióval bír. A beszélgetést racionális, célirányos jelenségként definiálja. Az implikaturákról alkotott elméletében kifejti, hogy a mondott jelentésen kívül a megnyilatkozások implikált jelentéssel bírhatnak, az implikált jelentésen belül pedig megkülönböztethető a konvencionális és a nem konvencionális implikatura. A nem konvencionális implikaturákon belül a társalgási implikatura (*conversational implicature*) valamely maxima megszegése során olyan gondolatot nyújt, amely a társalgás során nem volt explicit módon kimondva (Grice 1975/2001: 213–216). Grice elméletében elsősorban a kommunikáció, az információközlés eredményességére fektet hangsúlyt, nem pedig a személyközi célokra.

Ahogy már említettem, Grice szerint a résztvevők a kommunikáció során közös célt igyekeznek elérni, vagy pedig a társalgás céljának megfelelően viselkednek, ugyanakkor a kommunikáció során a benyomáskeltés az egyéni célok szolgálatában állhat. A Schlenker (1980) által meghatározott cél, miszerint a benyomáskeltési stratégiákkal bizonyos bánásmódot óhajtunk elérni, megnyilvánulhat a társalgási implikaturák segítségével. Grice szerint a társalgási implikaturák levezetéséhez a hallgatónak több tényezőt is figyelembe kell vennie: (1) a használt szavak jelentését, (2) a CP-t és a CP-nek megfelelő maximákat, (3) magának a megnyilatkozásnak a nyelvi és egyéb kontextusát, (4) háttérismereteinek más elemeit, valamint (5) azt, hogy az előzőek a beszédpartnerek számára hozzáférhetőek, vagy pedig ez feltételezhető a beszédpartnerek számára (Grice 1975/2001: 220).

A kívánt benyomáshoz vezető út a nyelvi és egyéb kontextusnak való megfelelés, vagy annak alakítása az óhajtott képhez, valamint a különböző háttérismeretek megragadása és implikálása kiválthatja azt a bánásmódot vagy képet, amelyet el szeretnénk érni. Ez megtörténhet egy múltbéli aktus megragadásával (amely lehet saját múltbéli tett is, vagy pedig a partner egykori cselekedete), amely egyaránt hozzájárulhat a közös célhoz, illetve a saját célhoz is. Olykor ez nem felel meg a közös célnak, ahogy az általam használt korpusz vizsgálatakor is nyilvánvalóvá vált, hiszen a társalgási implikaturákkal a másik felet megsérthetjük akár a múltbéli tetteire való hivatkozással (melyet tulajdonképpen mindkét fél ért) (l. 5.3. fejezet), viszont ezzel a tevékenységgel elsősorban csak a saját célunk érvényesül, a felénk irányuló bánásmódot formálhatjuk pozitív vagy negatív irányba, illetve a partner énképét rombolhatjuk.



### 3.2. Az udvariasság maximaelvű megközelítése

Geoffry Leech (1983) a *Pragmatikai alapelvek (Principles of Pragmatics)*<sup>6</sup> című munkájában a grice-i maximákat és implikátúraelméletet elfogadva, a grice-i alapokra építve az udvariasság pragmatikájával foglalkozik. Az együttműködési alapelv az indirektségre, valamint a konvencionális és kommunikációs jelentés közötti kapcsolatra nem tér ki. Leech a racionalitás elvén továbblépve a kommunikáció személyközi oldalát is figyelembe véve, az interperszonális elveket hangsúlyozza (Nemesi 2009: 65). Az udvariassági alapelv (politeness principle/PP) kimondja, hogy az udvariatlan gondolatok kifejezését minimalizálni kell a partnerrel szemben, az udvarias gondolatok kifejezését pedig maximalizálni, ezen két elv megvalósulását segítik elő a maximák. Leech (2014: 34–35) maximái az udvariasság alapelveiben a következők: tapintat-, nagylelkűség-, jóváhagyás- és szerénység-, egyetértés-, rokonszenv-, fatikus maxima. A közreműködő maximákon kívül az iróniát, az ugratás elvét, az érdekesség elvét és a Pollyanna-elvet nevezi meg. A maximák közismertsége miatt eltekintek részletes ismertetésüktől. A benyomáskeltés során az egyén célja lehet az előbbi maximák kielégítése is, miszerint az óhajtott kép rendelkezik a nagyvonalúság, tapintatosság stb. tulajdonságaival, illetőleg e jegyek birtoklása az énmegjelenítésnek kedvez.

Az általam létrehozott korpuszban számos példa található az udvariassági maximák követésére. A tapintatmaxima szemléltetésére alkalmas például a következő megnyilatkozás: *Amíg nem tanul meg a politikai elit is angolul, meg programozni. Ezt még úgy csöndesen tegyük hozzá, ha nem haragszik érte.*<sup>7</sup> Az irónia elve mint benyomáskeltési stratégia gyakran szerepel a politikai vitaműsorokban. Például: a) *Huh, én mindent elhiszek, amit ilyen sokszor mondanak!* b) *Hát szerintem át kell venni a hatalmat Szíriában. Választások ott nem nagyon szoktak lenni.*<sup>8</sup>

Leech az udvariasság alapelvét az emberi kommunikatív viselkedés jellemzéseként határozta meg, beleértve azt a célt, miszerint igyekszünk elkerülni a kommunikációs támadást, zavart, és hogy fenntartsuk vagy erősítsük a kommunikatív udvariasságot és egyetértést. Az egyetértés során mindkét résztvevő explicit és implicit módon igyekszik megvalósítani partnere céljait. Az egyetértést és az összeütközést Leech egyaránt skaláris jelenségnek tartja, az egyetértést és az összeütközést fokozatosan véli abból a szempontból, hogy mekkora jelentőséggel bír az elérendő cél, illetve az udvariasságot is skaláris jelenségnek ítéli. Az udvariasság célorientált tevékenység, ráadásul a beszélő a megnyilatkozásaival az

<sup>6</sup> A magyar cím saját fordítás.

<sup>7</sup> Ebben a példában a tapintatmaxima akkor érhető tetten, ha rendelkezünk azzal a háttértudással, hogy a moderátor (Baló György) ezt a megnyilatkozást egy olyan politikusnak (Kunhalmi Ágnes) címezte, akinek nincs nyelvvizsgálója, s így a diplomáját sem vehette kézbe.

<sup>8</sup> Az a) példában a moderátor a vitapartnereket kérdezi arról, hogy szerintük létezik-e bevándorlási kvóta Magyarországon, míg a b) példában a moderátor arra kíváncsi, hogy a jelenlévő politikusok szerint mi lehetne a megoldás a menekültáradatra. A Jobbik és az MSZP képviselői adatok és politikai célok felsorakoztatásával válaszolnak, ám ezek a megnyilatkozások Kovács Gergelytől származnak, aki a Magyar Kétfarkú Kutya Párt elnöke. A Magyar Kétfarkú Kutya Párt Nemzeti Konzultációra (2017) készített plakátjai közismertek és iróniában gazdagok, a programjukban szerepel a többi politikus bosszantása. Kovács Gergely megnyilatkozásai ezekben a példákban kielégítik a pártjáról kialakított képet.

udvariasság benyomását is kívánja kelteni a hallgatóban (Leech 2014: 87–88). Leechnél már nemcsak a közös cél, hanem az egymás céljainak megvalósulása is jelentős szerepet kap.

Feltételezem, hogy az udvariassági maximák alkalmazásával nemcsak saját benyomásunkat alakíthatjuk, hanem a partner énképét is, illetve a partner énmegjelenítésére is hatással bírunk, ezáltal az énmegfigyelést megsegíthetjük, és tájékozathatjuk a partnert arról, hogy elérte-e az óhajtott képet. A partnertől pedig elvárhatjuk, hogy biztosítson minket arról, hogy személyes célunkat megvalósítottuk-e, tehát ez egy körkörös folyamat, amely a perszonális és az interperszonális célokat kielégítheti.

Leech (2014: 89) szerint bizonyos maximák célja a kommunikatív szerződés fenntartása. Feltételezhető, hogy az illokúciós célok szerint nyelvi kommunikációt igyekezünk megvalósítani. Az interperszonális célok pedig azt szolgálják, hogy jó kommunikációs kapcsolatot tartsunk fent a többi egyénnel. Az illokúciós célok támogatják, vagy pedig versenyben állnak az interperszonális célokkal, főképp az udvariasság esetén. Leech a beszédeseményeket az illokúciós és az interperszonális célok egymáshoz való viszonya szerint négy kategóriába sorolta. A két cél (1) versenyezhet egymással (parancs, kérés, könyörgés, kritika), (2) egybeeshetnek egymással (meghívás, gratuláció, köszönet), (3) az illokúciós cél közömbösen viselkedhet az interperszonális céllal szemben (tudósítás, állítás, felvilágosítás), illetve előfordulhat, hogy (4) a két cél egymással összeegyeztethetetlen (káromkodás, fenyegetés, vádolás). A megnyilatkozásokat udvariasság szempontjából pozitív (pos-politeness) és negatív (neg-politeness) udvariasság szerint különbözteti meg. A bók a pozitív udvariassághoz tartozik, míg a kérés a negatívhoz köthető, mivel célja a sértés elkerülése, például a parancs esetén.

A fent említett illokúciós és interperszonális célok között fennálló viszony Leary és Kowalski (1990) kétkomponenses modelljében szereplő benyomásmotiváció és benyomáskonstrukció jelenségével összeegyeztethető azáltal, hogy a négy kategóriában megjelenő beszédeseményekben mekkora mértékben érvényesül a benyomásmotiváció, illetve a benyomáskonstrukció. A motiváció a benyomáskeltés relevanciája, míg a választás a viselkedés tartalma, s ahogy már a korábbiakban kitértem rá (l. 2.2.), a kettő elkülönítése bonyodalmas. Ugyanakkor észrevehető, hogy azokban az esetekben, mikor az illokúciós és interperszonális cél versenyez egymással, vagy a kettő egymással összeegyeztethetetlen, a benyomásmotivációból az elérendő cél értéke érvényesül a vágyott és a jelenlegi képpel szemben, mivel a választásokat sokkal inkább az elérendő cél (például a parancs végrehajtása, vagy pedig a fenyegető aktus megvalósítása) szolgálatába helyezük. A benyomáskonstrukcióhoz tartozó szerepkényszer determinálhatja az illokúciós és interperszonális célok közötti viszonyok tulajdonságait, gyakran akár rombolóan hatva a vágyott identitásra, a jelenlegi és a lehetséges szociális képre. Ezekben az esetekben a hallgató rákényszerül a védelmező énprezentáló stratégiák alkalmazására.

### 3.3. Brown és Levinson udvariassági pragmatikája

A maximaelvű megközelítéssel ellentétben Brown és Levinson (1978; 1987) az udvariasságot arcvédő tevékenységként jellemezték. Megközelítésük szociálpszichológiai alapokon nyugszik. Központi fogalmuk az arculat (face), amely Goffman

(1959) elméletéhez szorosan kapcsolódik. Ahogy már korábban említettem, az arculat az én nyilvános képe, pozitív társadalmi értékeket hordoz, amelyeket az egyén hatékonyan alkalmazhat a betöltött szerepe(i) által (Nemesi 2009: 71).

Brown és Levinson (1978; 1987) az arculton belül megkülönbözteti a pozitív, illetve a negatív arculatot. Az arculat felosztása hasonló a Leech (1983) által megkülönböztetett pozitív és negatív udvariassághoz, mivel a pozitív udvariasságnak ítélt bók a másik arculatát építi, viszont a negatív udvariasságnak tekintett kérés aktusa arculatrombolóként is viselkedhet. A pozitív arculat (positive face) tulajdonképpen az a vágy, miszerint saját intencióink és igényeink a partner számára egyaránt megfelelőek és kívánatosak legyenek. A negatív arculat (negative face) ezzel szemben azon természetes vágyunk, hogy tetteink és szándékaink végrehajtásában partnereink ne akadályozzanak. Az arculat sérülékeny, érzékeny jelenség. Az interakció során az arculatot elveszíthetjük, vagy pedig megőrizhetjük. Ugyanakkor a beszédpartnerek számára közös érdek a saját, valamint a másik arculatának megvédése. Ennek érdekében az udvariassági stratégiák alkalmazásával együttesen csökkenthetik az arculat fenyegettségének mértékét. A stratégiák alkalmazása gyakorlatilag az adott beszédhelyzetben felvázolt arculathoz hasonul. Brown és Levinson szerint megfigyelhetőek inherensen arculatfenyegető (legyen szó negatív vagy pozitív arculatról) aktusok, a fenyegetettség foka pedig a szociális távolság, a hatalmi viszonyok, valamint a kényszerítés nagysága által determinált (Balogh 2003: 338–339).

Közbevetve megjegyzem, hogy szociálpszichológiai szemszögből az arculat tulajdonképpen a jelenlegi vagy a vágyott képnek felel meg, amelyet az interakció során a saját céljaink szerint igyekszünk felépíteni vagy óvni. Az önmonitorozás által megbizonyosodhatunk arról, hogy az intenciónk, valamint igényeink a partner számára megfelelőek és kívánatosak-e. Az arculatfenyegetettség mértéke fordítottan arányosként kezelhető a benyomáskeltés hatékonyságával. Az udvariassági stratégiák az eddigiekben felvázolt arculathoz alkalmazkodnak, hasonlóképpen a benyomáskeltési stratégiákhoz, mivel azok használata a jelenlegi vagy óhajtott kép érvényesülési lehetőségeit szolgálja.

Brown és Levinson (1978; 1987) az arculatfenyegető aktusokat (face threatening acts/FTA) vizsgálva két főstratégiát, azokon belül alstratégiákat vázolt fel. A főstratégiák a következők: (1) mikrofonba (on record), továbbá (2) a mikrofon mellé (off record) stratégia. Az előbbi stratégia szerint a beszélő a szándékát nem rejti el, világosan és tudatosan fedi fel partnere számára és kevésbé arculatfenyegető aktusnak tekinthető, míg az utóbbi stratégia szerint a beszélő közvetetten juttatja kifejezésre a szándékát, és inkább erősen arculatfenyegető kockázatként értelmezendő (Szili 2007: 10).

A „mikrofonba” stratégiák háromféleképpen következhetnek be: (1) az arculatfenyegetés pőrén (bald-on-record), (2) az orvoslás (with-redress) közelítő udvariassággal, valamint (3) az orvoslás (with-redress) távolító udvariassággal. Az első alstratégia (1) alkalmazásakor nem tartunk beszédpartnerünk reakciójától, ráadásul a felek egyet is érthetnek abban, hogy a hatékonyság és az időnyerés érdekében akár az arculat védelme felfüggeszthető. Az orvoslás közelítő udvariassággal (2) azt jelenti, hogy a beszélő a hallgatóhoz való közeledését igyekszik érzékelteni, szimpátiáját kifejezni, amelyet Brown és Levinson szerint tizenötféleképpen tehet meg. Ilyen lehet például a túlzás, az egyetértésre való törekvés, a nézeteltérés

kerülése, a viccelés, a kölcsönösség feltételezése vagy állítása, a hallgató bevonása a tevékenységbe, indoklás kérése vagy nyújtása. A harmadikként vett alstratégia (3) szerint a hallgató független vagy éppenséggel tartózkodó arcának kedvezünk. Tulajdonképpen a konvencionális udvariassági kifejezések, a személytelenítő formulák használata és a tisztelet kifejezésére alkalmas eszközök tartoznak ebbe a kategóriába. Brown és Levinson tíz stratégiát neveznek meg az orvoslás távolító udvariasság stratégián belül, ezek között szerepel például a tisztelet megadása, a névszósítás, a konvencionális közvetett megnyilatkozás, a tolokodás minimalizálása (Szili 2007: 10–11).

A „mikrofon mellé” stratégia szerint a beszélő indirekt módon fejezi ki szándékát, tehát közvetett beszédaktust valósít meg, vagy pedig nem tartja be a grice-i maximákat. A közvetett beszédaktusok esetén a megnyilatkozás értelmezése lehet a hallgató számára kedvező, viszont az utóbbi során a hallgató a következtetéseit több irányba terelheti. Brown és Levinson tizenöt típust különítettek el, amelyeket a grice-i maximák megszegéséhez rendeltek. A relevanciamaxima áthágásán belül a következőket jegyezték meg: célzás (motívumokra, feltételekre), asszociációs támpont adása, és az előfeltételezés. A mennyiségmaxima megszegését túlzással, kisebbitéssel, tautológiával hajthatjuk végre. A minőségmaximát kontradikció, ironia, metafora és retorikai kérdések használatával megszeghetjük. A módmaximát ötféleképpen szeghetjük meg: kétértelműséggel, homályossággal, túlzott általánosítással, ellipszissel, valamint a címzett személyének eltolásával (Szili 2007: 11–12).

Brown és Levinson elméletét szintén számos kritika érte.<sup>9</sup> Mindazonáltal, egyre nagyobb teret kapott az udvariasságkutatás az utóbbi évtizedekben, s nőtt az igény az ilyen jellegű vizsgálatokra is (Szili 2007: 12–13).

Az eddigiekben tárgyalt elméletek áttekintése után láthatjuk, hogy a megközelítések két csoportot képviselnek. Németh T. (2004) alapján az első csoportot a racionalitási elvek határozzák meg, míg a másodikat az interperszonális elvek irányítják. Az előbbibe tartozik a Grice (1975/2001) együttműködési alapelve, míg az interperszonális elvekhez köthető Leech (1983) udvariasságról alkotott elmélete, valamint Brown és Levinson (1978; 1987) szociálpszichológiai eredetű udvariassági modellje. Mindkét elvtípus valójában az információközlésre törekszik, viszont a racionalitási elv tulajdonképpen a tárgyra vonatkozik, amely egy adott propozíciós információ átadását és értelmezését segíti, míg az interperszonális elv a partnerek verbális interakciója során azok kívánságainak, vágyainak, céljainak átadására és interpretálására szolgál (Németh T. 2004: 245–249).

Nemesi (2004) a racionalitási és interperszonális elveket a verbális kommunikáció üzenetrétegeiként különböztette meg. A tárgyról történő üzenetközvetítéshez tartozik az együttműködési alapelv, az énről történő üzenetközvetítéshez pedig a nyelvi benyomáskeltési stratégiák. Az utóbbit Nemesi (2004: 435) így határozta

<sup>9</sup> A fő ellenvetést az váltotta ki, hogy elméletük értelmezése szerint az udvariasság elve minden nyelvben és kultúrában egyformán valósul meg, viszont a szerzőpáros nem tagadta meg a kulturális különbségek jelenlétét (Szili 2007: 12–13). Vitát váltott ki az a feltételezés is, miszerint az elméletben szereplő arculat kifejezetten nyugatian individualista szemléletű (Szili 2007: 12–13). További kritika még, hogy a modellben szereplő személy racionalitással és arccal rendelkezik, és a keret szerint e tényezők határozzák meg a nyelvi stratégiák alkalmazását, ugyanakkor egyes kultúrákban az arc nem játszik elsődleges szerepet (Szili 2007: 12–13).

meg: „Az emberek általában olyannak igyekeznek mutatni magukat a társalgásban, amilyennek szeretnék, ha mások látnák őket.” Öt pontot emelt ki a benyomáskeltési stratégiák jellemzőiként. A leechi érdekesség-elvet, az egyetértési maximát, valamint a társadalmilag elismert értékek hangsúlyozását (ezen belül a fatikus maxima is megjelenik), a beszélő kedvező énmegjelenítésére alkalmas módszereket, végül pedig az udvariassági konvenciók betartását (Nemesi 2004: 435). Nemesi az énről történő üzenetközvetítéshez az interperszonális elveket hangsúlyozó pragmatikai elméleteket sorolta, a nyelvi stratégiákat a leechi udvariasságelvvel, az arcumunkával, valamint a szociálpszichológiai megfigyelésekkel ötvözte.

### 3.4. A benyomáskeltés jelensége a verschueren-i adaptációs pragmatikán belül

A benyomáskeltési stratégiák kommunikáción belüli szerepeik a kommunikáció funkcióira vonatkozó perspektívában is megjelennek. Verschueren (1999: 1) *A pragmatika megértése*<sup>10</sup> (*Understanding pragmatics*) című munkájában a pragmatikát a nyelvhasználat funkcionális perspektívából való vizsgálatának tekinti. Verschueren (1999: 11) szerint a nyelvhasználat folyamata dinamikusan generálja a nyelvi formát. A nyelvhasználat magával vonja a választás jelenségét, amely a nyelvi elemeket és a nem nyelvi elemeket egyaránt érinti (Verschueren 1999: 116). A választást meghatározó három tényező: (1) a változatosság (variability), (2) az egyezkedés (negotiability) és (3) az alkalmazhatóság (adaptability).

A változatosság a nyelv azon tulajdonsága, amely meghatározza a nyelvben lévő választások lehetőségét. Az egyezkedés miatt a választás nem mechanikusan megy végbe, vagy pedig szigorú szabályok során, illetve kötött forma-funkció reláció által, hanem rugalmas elvek és stratégiák mentén. Az alkalmazhatóság pedig képessé teszi az embert arra, hogy választásokat tegyen a változatos lehetőségek között, amelyek a kommunikáció szükségleteit kielégítik (Verschueren 1999: 58–61). Az alkalmazhatóságot több tényező befolyásolja, a fizikai, szociális, mentális világ mind hatással bír a kontextusra, amelyben az alkalmazhatóság teret nyer (Verschueren 1999: 76–103).

Az alkalmazhatóság, a továbbiakban adaptáció, mikro- és makroszinten, valamint szinkronikusan és diakronikusan vizsgálható. A mikroszinten végbemenő kommunikáció az egyének és az egyének kis csoportjai között jön létre, mindennapi kontextusban. A mikroszinten belül a szinkrón eljárások a felnőttek elsajátított nyelvének adaptálását jelentik, míg a diakrón eljárások a nyelvelsajátítás során megvalósuló adaptációk (Verschueren 1999: 202–226). A makroszinten történő adaptálás a mikroszinttel ellentétben túllép a mindennapi kommunikáción. A makroszinten belüli szinkrón eljárások olyan jelenségekre terjednek ki, mint például a bilingvizmus vagy a diglosszia, míg a diakrón eljárások közé sorolandó a kreolizáció, a pidginizáció, a nyelvcsere, a nyelvváltás és a nyelvelhalás (Verschueren 1999: 228–253). Az adaptációs folyamatokat az alkalmazás objektumai, a nyelvi struktúra szintjei, az alkalmazás szakaszai, a hozzáférhetőség és az alkalmazási stratégiák szempontjai alapján vizsgálhatjuk (Verschueren 1999: 61–68). Az előbbiek tárgyalására nem térek ki, viszont a benyomáskeltési stratégiák Verschueren

<sup>10</sup> A magyar cím saját fordítás.

szerint az adaptációs stratégiákhoz, azokon belül pedig a mikroszinten elemezhetőek közé tartoznak, mivel az adaptáció során a felnőtt beszélők a megnyilatkozásaikat és a körülményeket igyekeznek egymásnak megfeleltetni. Hasonlóan a diskurzus-stratégiák és az udvariassági stratégiák esetében.

Verschueren (1999: 173) szerint a nyelvhasználat minden aspektusa megköveteli, hogy alkalmazható legyen, és az emberek a nyelvi választásukat tudatosan hozzák meg a nyelv minden szintjén. A nyelvi választások tervezés útján létrehozhatóak, a beszélő viselkedése cél- és szándékorientált, de a tudatosság szintje nem minden beszédhelyzetben azonos (Verschueren 1999: 181).

A benyomáskeltés során a beszélő a megnyilatkozásait igyekszik az egyezkedés létrejöttéhez alakítani, a benyomáskeltés motivációnak tekintendő a nyelvi választás során, hiszen az általunk óhajtott kép eléréséhez megfelelően kell adaptálnunk a nyelvi elemeket, amelyeket a kommunikáció során egyaránt ellenőrizzük, s megfelelő stratégiát kell alkalmazni a körülményeket kielégítően, amely magával vonja a tudatosság lehetőségét a nyelv minden szintjén.

Az eddig tárgyalt pragmatikai megközelítések során láthattuk, hogy mind az udvariassági maximák, arculatfenyegető aktusok, mind pedig az adaptáció során megjelenő udvariassági és benyomáskeltési stratégiák meghatározó forrása és egyaránt következménye az *értékelés*. A beszélő értékeli megnyilatkozását annak létrejöttékor, viszont a hallgató is értékeli az elhangzott megnyilatkozást (Haugh 2013: 53–54). Az udvariasság/udvariatlanság (akárcsak a benyomáskeltés) társadalmi gyakorlatként (social practice) és erkölcsi szabályként (moral order) is értelmezhető. A társadalmi gyakorlat, mint például az értékelés, nem minden esetben következetes csoporttagok esetén, azaz változatosságot mutat.<sup>11</sup> Az udvariasság/udvariatlanság társadalmi gyakorlatként való konceptualizálása mindenképpen morális tulajdonsággal is bír. Az udvariasnak vagy udvariatlannak vélt viselkedésnek és megnyilatkozásnak az értékelése a személyek és a köztük lévő viszony tulajdonságain nyugszik (Haugh 2013: 57).

A tanulmányban tárgyalt politikai vitaműsorokban a felek kapcsolatának és a megnyilatkozásoknak az explicit értékelése mint szociális gyakorlat teret kap azért, hogy mely benyomáskeltési stratégia alkalmazása lesz mérvadó a társalgás során (l. 5. fejezet).

## 4. A politikai vitaműsorok jellemzői

A vitaműsor a kereskedelmi televíziózás egyik műfaja, híreket, információkat nyújt a nézőknek. Schirm (2009) szerint a beszélgetőműsorok (talkshow) során a

---

<sup>11</sup> Michael Haugh (2013) idézi Potter (1998)-at, miszerint „Evaluations are flexibly constructed to mesh with specific ongoing practices. Variation is expected as people perform different actions with their talk; for example, as they respond to assessments, align themselves with friends and differentiate themselves from enemies, and as they construct locally coherent versions of the social and moral world.” („Az értékelések rugalmasan épülnek fel azért, hogy igazodni tudjanak a specifikus, folyamatban lévő gyakorlati alkalmazásokhoz. A váltakozás elvárható az alapján, hogy az emberek miképp hajtanak végre a beszéddel különböző cselekedeteket, például ahogy állásznak az értékelésekre, ahogy igazodnak a barátaikhoz és elkülönülnek az ellenségeiktől, valamint ahogy az adott helyzetben létrehozzák az erkölcsi és társadalmi világ egységét.” Saját fordítás)

résztevők a diskurzus közben alkalmaznak társalgási és intézményes jegyeket, tehát a vitaműsorok félintézményes diskurzusként definiálhatók. A félintézményes jelleg abból fakad, hogy a vitapartnereknek egyes elvárásoknak és szabályoknak meg kell felelniük, de ezek a szabályok kevésbé szigorúak az intézményesített diskurzusokhoz képest. A vitaműsorok környezete intézményes jelleget idéz. A politikai vitaműsorokban spontán beszélgetéseket láthatunk, a résztvevők száma pedig változó, mivel lehetnek három résztvevős vagy több résztvevős vitaműsorok is, viszont minden vitaműsor esetén a társalgás fő szervezője a moderátor. A vitaműsorok során nincs közvetlen közönség, a stúdióban pedig általában körasztal körül ülnek a résztvevők, középen a moderátorral. A moderátor a műsor elején bemutatja a résztvevőket és elindítja a vitát. A moderátor elsődleges feladata, hogy a társalgás/vita szerveződését, tematikáját kérdésekkel formálja, vagy nagyon éles vita esetén csillapítsa a kedélyeket, viszont a műsor ideje alatt végig semlegesnek kell maradnia. A vitapartnerek egymásnak tulajdonképpen bármilyen kérdést feltehetnek, de ez a moderátor irányába nem érvényes (Schirm 2009: 222–223).

A korpuszt alkotó politikai vitaműsorok vizsgálatakor szembetűnőnek bizonyult, hogy a beszélők számára az udvariasság nem szerepel elsődleges elvárásként. Ez részben betudható a vitaműsor jellegzetességének, miszerint a nyelvhasználó a hétköznapi megnyilatkozásaiban nem ugyanazokat a stratégiákat alkalmazza, mint a vita során, illetőleg az udvariasság megítélése sem tekinthető azonosnak a vitában és a hétköznapi nyelvhasználatban. A vitaműsorok esetén a résztvevők között nagyobb a szociális távolság, valamint a szereplők inkább határozottabbnak és erősebbnek akarnak mutatkozni, mintsem udvariasnak.

A vitaműsorok esetén beszélhetünk közéleti és politikai vitaműsorokról. A közéleti vitaműsorokban a résztvevők nem párttagok, és a témák szélesebb spektrumon mozognak.<sup>12</sup> Viszont a közéleti vitaműsorokkal szemben a politikai kontextus meghatározó tényező, mivel a szereplők nem pusztán önmagukat, hanem a pártjukat is képviselik. Ebből fakadóan a benyomáskeltési stratégiák alkalmazása esetén a beszélő nemcsak a saját vagy a párt pozitív képének létrehozására vagy fenntartására törekszik, hanem egyúttal az „ellenfele” arculatrombolására is, amely így számára és a pártja számára egyaránt hasznot hozhat. Itt visszakanyarodhatunk az előző bekezdéshez, ahol az udvariasságról volt szó, hiszen míg az udvariasságot a közös cél vezérli és a partnerre irányul, addig a benyomáskeltés központjában a beszélő és annak céljai állnak, ezt a különbséget a politikai vitaműsorok rendkívül jól tükrözik.

Az általam vizsgált korpuszban a vitapartnerek általában politikai szakértők és politikusok, de megjelennek újságírók, illetve akár civil mozgalmak tagjai is. A műsorokban létrejövő társalgások, viták viszont nemcsak a résztvevők között zajlanak, hanem gyakran inkább a tágabb közönség számára szólnak. Főképp abban az esetben, ha a meghívott szereplők a hétköznapi életben képviselők, akik a vitaműsorokat reklámfelületként használ(hat)ják. Megemlítendő tényezőnek bizonyul a

<sup>12</sup> A közéleti vitaműsorok közt található politikai téma is, viszont olyan témák is szóba jöhetnek, mint például a demográfia, népesedés. Példaként lásd: *Szabadfogas* c. vitaműsor 2017. szeptember 10-ei adása, amely a Polgári Piknikről szól (politikai téma). Online elérhetősége: <http://hirtv.hu/szabadfogas/polgari-piknik-1403158>; *Kassza* c. vitaműsor 2010. április 29-ei adása (demográfiai téma). Online elérhetősége: <http://nava.hu/id/981610/>.

csatorna nézettsége, valamint az, hogy mennyire elérhető a közönség számára. Tehát a társalgás célja nem elsősorban a másik fél meggyőzése, hanem egyaránt implicit és explicit módon a nézőközönség megnyerése is. Erre olyan eszközök szolgálnak, mint például a nézők bevonása (*a kedves néző*) vagy pedig a másik fél megdorgálása. Megfigyelhető, hogy ha politikusok a meghívottak az egyes politikai vitaműsorokban, akkor személyes vélemények kevésbé hangoznak el, az énmegjelenítés helyett a csoportmegjelenítés érvényesül, mivel nemcsak önmaguk, hanem egy közösség nevében szólalnak fel. Ennek értelmében rendszerint a társadalmi távolság az interakció során is nagyobb a vitapartnerek között. Abban az esetben, ha a vitapartnerek politikai szakértők vagy újságírók, többnyire a felek tegeződnek, míg a politikai pártok képviselői a műsorban csak magázódnak, megszólítás esetén pedig vezetéknevvel és címmel illetik a partnert (*Kunhalmi Ágnes képviselő-asszony, Volner képviselő úr*).

## 5. A benyomáskeltési stratégiákat tükröző megnyilatkozások elemzése

### 5.1. Az énléírások megjelenése

Az előző fejezetekben áttekintettem a szociálpszichológiai és pragmatikai megközelítéseket, illetve felvázoltam a különböző énmegjelenítési eljárásokat. A feltüntetett eljárások közül hatot kiemeltem, amelyeket a továbbiakban példák segítségével körüljárók. Ezek az eljárások nem homogének, elkülönítésük nehézkesnek bizonyult. Gyakran az énléírások a társas azonosulással, múltbeli emlékekkel stb. együtt járnak. Az eljárások során rendszerint az arculatrombolás is előfordul. Kezdjük az énléírások bemutatásával!

Az énléírás (self-descriptions) meghatározása szerint az egyén önmaga jellemzését úgy alakítja, hogy az általa kívánt benyomást sugározza társainak (Leary 1995: 17). Az énléírások kifejezése megtörténhet Leech (1983) maximáinak kielégítésével. Egyes esetekben viszont arcvédő tevékenységről van szó, mikor az énléírás saját arculatunk védelmét szolgálja az esetleges arculatromboló tevékenységekkel szemben. Az énléírások esetén megjelenik a hit (vö. (1)), ami pozitív énmegjelenítést eredményez, illetőleg a tudás, az ismeretek hangsúlyozása, amellyel a benyomáskeltő azt a célját éri el, hogy társai körében a tájékozottság attribútumát viseli (vö. (2)).

(1) (polvit04: 24:30)<sup>13</sup>

A: Én politikusként szeretnék hinni abba, egy új párt egyik vezetőjeként, hogy lehet a távolba is tekinteni.

(2) (polvit02-1: 6:00)

A: Én a veszprémi helyzetet nem ismerem, de mondjuk ismerem a miskolci helyzetet.

<sup>13</sup> A példák esetén megadtam elérhetőségüket, valamint jelöltem, hogy pontosan mikor kezdődik a megnyilatkozás az adott videofelvételen.



Az (1) és (2) példában a megnyilatkozások csupán az énmegjelenítésre korlátozódtak, Brown és Levinson (1978; 1987) udvariassági modelljében a „mikrofonba” történő megnyilatkozások közé sorolandók, a beszélő nem rejtette el a szándékát. Viszont az énelírások során előfordulhat, hogy a partner énjének sértésével a saját énmegjelenítésünket fokozhatjuk. Az alábbi példák ezt a jelenséget tükrözik:

- (3) (polvit02-1: 13:28)  
 A: Központi utasításra.  
 B: *Nem*.  
 A: Önnek jó emlékei lehetnek róla, hiszen akkor egyébként ugyebár [ebből komoly=]  
 B: [nekem nem voltak jó]  
 A: = komoly riportokat írt a belügyminisztérium által is kitüntetve az ilyen önkormányzatoknak csúfolt tanácsok működéséről.  
 B: ( ) Mindenki dolgozott [abban az időben].  
 A: [Én nem.]  
 B: Hát mert fiatal vagy.
- (4) (polvit02-1: 14:58)  
 A: [Az most mitől], az most mitől fontos,=  
 B: [Én is egyet szeretnék kérdezni.]  
 A: = [hogy] Gulyás úr hol dolgozik?  
 B: [Igen?]  
 A: Hát azért, mert én úgy tudom, hogy most egy szakmai beszélgetésen vagyunk. Ő ez egy olyan vita, ahol eddig szakértők ültek be és szakértők vitatkoztak.
- (5) (polvit03: 2:32)  
 A: Hát a Jobbik alapvetően eléggé (0.1), hát hogy mondjam, ha finoman akarok fogalmazni, neoprimitívnek tartja ezt a plakátkampányt.

Az előbbi három példában megjelenő tartalom alapján a megnyilatkozások Brown és Levinson (1978; 1987) modelljében a „mikrofon mellé” stratégiákhoz tartoznak. A (3) példában az emlékezet találékonysága mint benyomáskeltési eljárás is megjelenik, viszont a partner múltbeli cselekedeteinek említése kontrasztba van állítva a saját cselekedettel, ezáltal az énmegjelenítés központjában az áll, hogy a partner leírásával a saját benyomását fokozza az A beszélő. A (4) példában az énelírás az utolsó mondatban szerepel, amelyben közvetett módon az a jelentés áll, hogy a partner nem tartozik a szakértők közösségéhez, ezzel szemben az A beszélő igen. Az (5) példában a beszélő nem énmegjelenítést hajt végre, hanem csoportmegjelenítést. Ez a megnyilatkozás egyúttal attribúciós számadás is, amelyben a csoport érzelmei, véleményei is megjelennek. A neoprimitív jelző erősen pejoratív, amellyel a kormány plakátkampányát becsmérli, a megnyilatkozás arculatromboló a kormány programjával szemben, egyúttal a megelőző mondatrészsel áltapintatos, azt sugallja, hogy a Jobbik véleménye ennél is negatívabb.

Mindhárom esetben a megnyilatkozások a benyomáskeltés szolgálatában álltak, azonban a megnyilatkozások a partner számára arculatrombolóak voltak. A beszélő a negatív arculatot előtérbe helyezte a pozitív arculattal szemben, a saját

énmegjelenítés előkelőbb szerepet kapott a társalgás során, a kompetitív stratégia érvényesült, mivel a beszélők a társ szándékait nem vették figyelembe, saját intencióik érvényesítése került fókuszba.

## 5.2. Az attribúciós számadások

Az attribúciós számadások (public attributions) arra a célra szolgálnak, hogy a benyomáskeltő saját viselkedését a kívánt szociális képnek megfelelően magyarázza (Leary 1995: 20–22). Többféle vágyott szociális képre törekedhetnek a beszélők, akár egyszerre is. A beszélő a magyarázkodással egy-egy általa véghezvitt arculatromboló tevékenységet enyhíthet, vagy az arculatrombolás szükségességét hirdetheti.

A (6) példában a beszélő a korábbi udvariatlan megnyilatkozásának enyhítésére egészíti ki a propozíciót a *ha így megfelel* félmondatlal. Ezzel tulajdonképpen a beszélő saját nagyvonalúságát, alkalmazkodását fejezi ki, egyúttal áludivarias, miközben implicit módon ellenvéleményt fejez ki.

(6) (polvit02-1: 4:45)

A: Akkor csak annyit tegyünk hozzá, a tárgyszerűség kedvéért. Ha így megfelel.

B: Így meg.

A (7) példa szerint a beszélő naprakész és tájékozott, mivel két adattal is cáfolni tudja a jelenlegi problémát, és a *látsszatprobléma* magyarázásához egy anekdota ismertetése is szükséges. Ez a megnyilatkozás nem teljesen arculatromboló a partner számára, viszont az énmegjelenítés, a benyomáskeltés stratégiája az elsődleges. A leechi fogalomkört használva egyik maxima sem teljesül:

(7) (polvit03: 7:17)

A: Hadd mondjak két adatot, amiért meggyőződésem az, hogy ez ez egy látsszatprobléma. Meg egy anekdotát.

A (8), (9) és (10) példában az egyén a „mikrofon mellé” beszél, közvetett beszédaktusokat valósít meg. A (8) és (9) példákban a grice-i minőségmaximát sérti meg a beszélő (mindkét esetben Szigetvári Viktor szólalt meg, az Együtt vezetője), a (8)-asban metafora használatával, míg a (9) példában kontradikció alkalmazásával. A (8)-as megnyilatkozásban a beszélő az őt ért külső hatásokra hivatkozva magyarázza attribúcióját, ezzel saját énmegjelenítését pozitívan gördíti tovább, míg a megnyilatkozásban említett személyről (miniszterelnök) negatív benyomást kelt. A (9) példában az attribúciós számadás mellett a társas azonosulás is megjelenik a *hazám* használatával.

(8) (polvit04: 7:40)

A: Az, hogy egyébként bárki nem ért vele egyet, gazdaállathoz szorosan kötődő ellenfélnek tekint, akinek nincsen független gondolata, azt nemcsak büszkeségből kérem ki magamnak, hanem sajnálattal mondom, ezeket a pártokat is magyar választók választották meg, erre büszke vagyok. Mindannyian büszkék lehetünk.

(9) (polvit04: 16:06)

A: Ezt nem lehet nem komolyan venni, még ha egyébként megnevetet is, miközben a hazámról beszél.

A (10) példában Németh Szilárdnak, a Fidesz képviselőjének a megnyilatkozása szintén a benyomáskeltési eljárások heterogenitását tükrözi. Az *én értem* a társas azonosulás egyik eszköze, akárcsak a *társadalom 90%-a*, amellyel a beszélő a közösség tagjaként szerepelteti a képviselt pártot, tehát a csoportmegjelenítés érvényesül. A csoport, azaz a kormánypárt, rendelkezik jó tulajdonságokkal, valamint a társadalom szolgálatában áll, annak szócsöveként jellemzi magát, itt tulajdonképpen a beszélő implicit módon kizsgál a közönséghez.

(10) (polvit01: 11:20)

A: Én értem, hogy az Együtt nem látja a társadalom 90%-ának akarátát, mely szerint nem akarjuk felhígítani a magyar társadalmat, nem akarunk integrálni senkit, csak kinyújtani azt az említett segítő kezet rövid időre, emberiség alapon. De a magyar társadalom bizony azt akarja, hogy biztonságban élhessen.

A (8), (9), (10) példák egyaránt arculatromboló tevékenységet jelenítenek meg, ahol a pozitív arculat másodlagos testet ölt, míg a negatív arculat a benyomáskeltés szolgálatában áll. A „mikrofon mellé” stratégiák alkalmazása során a hallgató következtetései több irányba terelődhetnek, a politikusok a tetteik magyarázatával a tévéközönség következtetéseit is irányítják. A leechi udvariassági pragmatikában lévő maximák nem teljesülnek, a benyomáskeltés során egyik maxima kielégítése sem szerepelt az egyének céljaként, tehát az udvariasság mint benyomáskeltési szempont ezekben az adatokban nem mutatkozik.

### 5.3. A találékony emlékezet

A valóságos vagy valótlan eseményekre való „visszaemlékezés”, vagy valóságos események elhallgatása (remembering and forgetting) gyakran előfordul az én szolgálatában (Leary 1995: 22). A politikai műsorokban a múltbeli cselekedetek kiemelése két célt szolgálhat. Egyrészt a saját és a csoportunk egy-egy jelesebb tettének említése, amellyel a csoport hallgatóságára gyakorolt benyomását fokozhatjuk, vagy pedig a másik egyén, illetve az ő csoportjának egy-egy kevésbé elfogadott múltbeli tevékenységét hangsúlyozzuk annak érdekében, hogy az egyén vagy csoportja benyomáskeltésének sikerességét gátoljuk.

Az emlékezet találékonyasága egyúttal az irónia, illetve a gúny alkalmazásával is megjelenhet. Ezt a (11) példa kiválóan szemlélteti, hiszen ez a megnyilatkozás nem releváns a politikai diskurzusban, mivel három fő nem szolgáltathat reprezentatív adatot. Itt is a „mikrofon mellé” stratégia használata történik, a minőségmaximát sérti meg a beszélő az irónia használatával. A (12) ugyancsak gúnyos megnyilatkozás, a minőségmaxima sértése retorikai alakzat és irónia használatával, a mennyiségmaxima megszegése pedig a túlzás segítségével történt meg. A (11) és (12) példa esetén megemlítendő, hogy a beszélő Kovács Gergely, a Magyar Kétfarkú Kutya Párt (MKKP) elnöke. Ez a párt elsősorban viccpártként definiálja magát, gyakran él az irónia és a humor eszközeivel, céljuk a kormánypárt és az ellenzéki pártok bosszantása. Kovács Gergely az alábbi két megnyilatkozásban eleget tesz az MKKP-től várható stílusnak, a viccpárt benyomását fenntartja.

(11) (polvit05: 0:33)

A: Egyébként szerintem tévedés lehet az ábrával. Mi is készítettünk egy háromfős reprezentatív mintán egy reprezentatív felmérést, és 66% azt mondta, hogy érvénytelenül fog szavazni.

(12) (polvit05: 13:20)

A: Aki otthon maradt, bármit lehet mondani. Lehet elment Felcsútig és utazik, s azért nem jött el, mert sok sört ivott tegnap és fáj a feje. Lehet, hogy Londonban mosogat.

A (13) példában a beszélő a másik csoport múltbéli tevékenységére hivatkozik. A (13) példa értelmezésekor elengedhetetlen annak említése, hogy Dr. Nemény András, az MSZP alelnöke hivatkozik a Jobbik egyik képviselőjére, mellette pedig a Jobbik alelnöke, Volner János foglal helyet. Saját emlékként jelöli meg, nem a csoportja nevében közöl, ezzel csökkentve a távolságot a beszélő és a hallgató között, illetve a beszélő és a szélesebb közönség között. Ezzel a megnyilatkozással az egyik vitapartner és az ő csoportjának az arculatát együttesen rombolja.

(13) (polvit05: 5:25)

A: Én azt gondolom, hogy a Jobbik teljesen világossá tette a múlt években, hogy nem kér az Európai Unióból. Én magam ott voltam a Parlamentben, amikor az egyik képviselőjük hirtelen fölállt, kapott egy uniós zászlót és kidobta az ablakon. Egy másik képviselőjük el is égette azt.

A (14) példában a beszélő a csoport korábbi pozitív cselekedetét említi meg, amely egyúttal én/csoportleírásnak is minősül. Ebben az esetben arculatrombolás nem történt, viszont a beszélő a nagylelkűség kifejezésére törekszik.

(14) (polvit01: 12:05)

A: A belügyminiszterek tanácskozásán már felajánlottuk a segítségünket.

A (15) példa szerint a beszélő arculatát partnere lerombolta, ezért védekezési stratégiát alkalmaz. A beszélgetőpartnere a beszélő csoportjának múltbéli tetteire reflektál, amely feltehetőleg valótlan eseménynek minősül. A beszélő nevetése két okból is jelölheti a zavarát: egyrészt zavarban lehet azért, mert arculatrombolást kellett végrehajtania a partnerével szemben a javítással, hogy saját benyomását visszanyerje, másrészt sarokba szorítva is érezheti magát, hiszen a megnyilatkozás további részében saját magát is korrigálta.

(15) (polvit04: 26:29)

A: Ezek, nagyon nagyon magas labdát adott nekem képviselőasszony ((nevetve)). Egyrészt a boltbezárással nem mondott igazat a Jobbikról, ez egy- ezt muszáj volt helyretennem.

Az emlékezet találékonyága többféleképpen megjelenik a társalgások során. Ez az eljárás szintén kompetitív stratégiaként működik a politikai vitaműsorokban aszerint, hogy ki milyen eseményt tud kiemelni és felsorakoztatni. A múltbéli események felidézése benyomáskeltési szempontból előkelő szerepben áll, mivel az eddigi és a jelenlegi énmegjelenítésre is hatással van, a beszélők eddigi tetteik közül a pozitívokra reflektálnak, vagy pedig a vitapartneraik negatív cselekedeteit idézik.

#### 5.4. Az attitűdök kinyilvánítása

Az egyén attitűdjeinek megosztásával (attitude statements) olyan tulajdonságok és érzelmek hangsúlyozására törekszik, amelyekkel valószínűleg rendelkezik (Leary 1995: 19). A kinyilvánított attitűdökkel olyan érzelmek, tulajdonságok kiemelése történik meg, amelyek elvártak a beszélőtől, illetve amelyekkel olyan benyomást kelt önmagáról, amely megfelel az óhajtott képnek is. A (16) a beszélő attitűdjének kinyilvánításával egyúttal társas azonosulást is végrehajt, azok táborát erősíti, akik a menekültek ellen küzdenek, illetve hasonló álláspontot hordoz a menekültekről. Ebből kifolyólag a megnyilatkozás okáról is értesít, tehát attribúciós számadással is szembenézünk. A „mikrofon mellé” stratégia során a grice-i módmaximát megszegi a beszélő, Z. Kárpát Dániel (Jobbik), az általánosító tartalommal. A (16) alapján ismét megállapíthatjuk, hogy a benyomáskeltési eljárások határai gyakran elmosódnak.

(16) (polvit01: 4:15)

A: Azt ugyanakkor el kell mondanunk, hogy mindenféle liberális lázálommal szemben, nem lehet egy kalap alá venni az úgynevezett menekülteket, mert nem menekültekről van szó többségében.

A (17), (18), (19), (20), (21) esetén az attitűd kinyilvánítása során az érzelmeket sugalló nyelvi eszköztárhoz folyamodnak a beszélők. Az *azt gondolom/azt gondoljuk* bevezetésével explicit módon kifejezik a propozíciós tartalmat, akárcsak az *énszerintem* esetén, amellyel egyúttal érzéseiket, gondolataikat nyomatékosítják.

(17) (polvit02-1: 11:46)

A: Ehhez képest énszerintem, énszerintem indokolatlanul barátságos volt ez a találkozó.

(18) (polvit03: 3:57)

A: Én azt gondolom, hogy ez egy részről egy nagyon gyomorforgató figyelemelterelés a kormánynak akkor, amikor tudjuk, hogy a 2016-os költségvetési vita zajlik éppen az országgyűlésben.

A (18) példában a megnyilatkozás a kormány képviselőjével, jelen esetben a Fidesz ügyvezető alelnökével (Kósa Lajos) szemben arculatromboló, valamint a megnyilatkozás során attribúciós számadást is alkalmaz a beszélő, Szigetvári Viktor (Együtt). A (19) esetén az attitűd és az attribúciós számadás megjelenik, de kiegészül egy nem kívánt állapot leírásával is, megnyilatkozásával pedig egy csoportot képvisel a beszélő. A (20), (21) példákban a beszélő személye nyomatékosan megjelenik, ezzel énleírás és attitűd egyaránt nyilvánvalóvá válik, a (21) példában a beszélő pedig a „mikrofon mellé” stratégia alkalmazásával megszegi a relevancia-maximát, mivel bizonyos feltételekre célzást tesz, valamint további következtetésekre ad okot, miszerint a jelenlegi hozzáállás nem emberséges és nem példamutató.

(19) (polvit05: 7:08)

A: Azt gondoljuk, hogy gyűlölettel nem lehet kommunikálni. Tehát egy erős gyűlöletkampánnyal állunk szembe, amelyik egy szomorú országot hoz létre.

- (20) (polvit02-1: 6:41)  
A: Én, ahogy láttam és természetesen csak az érzéseimet, véleményemet tudom mondani. Kifejezetten egy ( ) helyzet volt.
- (21) (polvit05: 29:16)  
A: Énszerintem az van, hogy akik háború elől menekülnek, azokat, énszerintem illik befogadni.

Láthattuk, hogy az attitűdök kinyilvánítása során a csoportbeli azonosulás, személyes élmények szintén megfigyelhetőek, illetve ezen attitűdök megosztása további következtetéseknek ad lehetőséget a nézőközönség/hallgató számára. Például a (17) szerint a beszélő kínosabb találkozási számított, vagy pedig a (21) alapján a jelenlegi álláspontok szerint nem akarják befogadni a menekülteket, miközben az emberségesség ezt követeli meg. Az attitűdök kinyilvánítása során kevésbé találkozhattunk arculatromboló megnyilatkozásokkal, valószínűleg azért, mert ebben az esetben a kompetitív tevékenység helyett a beszélő önmagára összpontosít.

### 5.5. Társas azonosulás

Leary (1995) szerint az adott személyekkel való azonosulás, vagy azoktól való elhatárolódás, azaz a társas azonosulás (social association) a nyilvánosság előtt benyomáskeltési stratégiának is tekinthető (Leary 1995: 28–30).

A (22) példában a beszélő állításával egy adott csoporthoz való tartozását fejezi ki, illetve a csoport attitűdjét is nyilvánosságra hozza, amellyel minden bizonnyal ő is rendelkezik.

- (22) (polvit01: 20:14)  
A: Én sem mondom, hogy a bölcsek köve a miniszterelnök vagy a mi zsebünkben van. De azt várjuk, hogy jobb lesz.

A (23) példában a beszélő megnyilatkozásában a miniszterelnök elhatárolódását fejezi ki bizonyos csoportoktól, viszont egyúttal a miniszterelnök viselkedésétől való, saját (Kunhalmi Ágnes–MSZP) és a vitapartnereinek az elhatárolódását sugallja. Az utolsó mondatával pedig a körülötte lévő vitapartnerek álláspontjával azonosul, és a közös pont megragadásával a beszélő a „mikrofonba” stratégiát választotta, az orvoslás közelítő udvariassággal eljárást, mivel a hallgatóhoz való közeledését, szimpátiáját fejezte ki. A (24) esetén a közös pontok ellenére a beszélő a saját (Volner János), és egyúttal csoportjának (Jobbik) az elhatárolódását fejezi ki a kormánytól, mivel érzékelteti, hogy a kormánynak és a beszélő pártjának van közös pontja vagy célja, ugyanakkor ennek megléte nem feltétele a kormány támogatásának. A beszélő és a képviselt párt az ország akaratának támogatását sugallja, és a néphez való közeledési szándékát közli.

- (23) (polvit04: 11:53)  
A: Az Európai Uniót, ez így van, csak ellenségképnek ugyanúgy beállította a miniszterelnök az elmúlt időszakban. Brüsszel az ellenség, a kommunisták az ellenség, a sorosbérecek az ellenség. Ebben egyetértünk.
- (24) (polvit05: 3:53)  
A: Ugyanazt akarjuk, de nem a kormányt támogatjuk, hanem az országot, és hogy ne legyen kurta Magyarország ( ).

A (25) esetén a beszélő a társas azonosulás során a csoport attitűdjét is megjeleníti. A *nemzeti ügy* használatával a beszélő a pártját a nemzet képviselőjeként helyezi el, amellyel azt sugallja, hogy a párt viselkedése nemes és központi ügy. A „mikrofon mellé” stratégia által a beszélő közvetett módon, célzással megszegi a relevanciamaximát, s ezzel a hallgató, jelen esetben a nézőközönség azon következtetését érheti el, hogy csak az ő tetteik állnak az ország mellett.

(25) (polvit05: 4:16)

A: Fontos az, hogy kiálljunk az ország érdekében. Nem politikai kérdés lett, hanem nemzeti ügynek tekintjük.

A társas azonosulás révén a benyomáskeltő elhelyezi magát a társadalomban. Ezzel az eljárással kifejezi, hogy melyik csoporthoz tartozik, vagy pedig nem tartozik, egyúttal magára vállalja, hogy a csoport mely tulajdonságait képviseli. A társas azonosulás által azon szociális kép képviselőjévé is válik, amelyet a csoportja is hordoz, de egyúttal a nép, a többség mellett helyezi el magát a beszélő(k), tehát a közönség irányába azt közvetíti, hogy az ő akaratuk szerint cselekszik/cselekszenek, amely a politikusok tekintetében tulajdonképpen a kívánt benyomást jelent(het)i.

## 5.6. Engedelmesség és konformitás

Az egyén a viselkedésével alkalmazkodik a társas normákhoz, illetve a másik fél által előnyben részesített elvekhez (conformity and compliance) (Leary 1995: 30–31). Ezek a társas normák a kultúra és a kontextus által determináltak.

A (26) példa első fele megfelel a politikai vitaműsorok által elvárt köszönésnek, viszont a második fele a műsortípus normái számára nem megfelelő. A vitaműsorok során elsősorban a magázó forma érvényesül a partnerek között és a moderátorral szemben is, amely tulajdonképpen az udvariasabb forma. A (26) példa beszélője a további megnyilatkozásaiban (a korpuszban) gyakorlatilag csak magázó formát használt, viszont a *sziasztok* feltehetőleg a nézőközönséghez való kiszólás.

(26) (polvit05: 0:33)

A: Jó estét, sziasztok!

A (27) és (28) példák esetén megjegyzem, hogy *A* a moderátor szerepét töltötte be. A (27) és a (28) példákban a beszélő szóátvételnél bocsánatot kér a partnerétől. A (28) példában a beszélő arculatromboló aktust hajt végre, amely során partnerét kijavítja, viszont a második tagmondat alkalmazásával enyhíti az arculatfenyegető aktust, hiszen hozzáteszi, hogy ezt saját tudása és tájékozottsága alapján jelentheti ki. Ha pedig a leechi udvariassági elméletet alapul vesszük, akkor az egyetértés-maximát nem alkalmazza a beszélő, viszont az enyhítéssel a nézeteltérés minimalizálására csekély módon törekszik:

(27) (polvit05: 5:43)

A: Bocsásson meg, ezt a Jobbik még soha nem mondta. Legalábbis én nem hallottam.

A (28) szerint az *A* beszélő a szóátvétel után saját attitűdjét is kinyilvánítja a *B* számára, illetőleg saját arculatát óvja a konfliktus elkerülésével. Ezzel szemben a beszélő nem kér bocsánatot, hanem a szociális térben elfoglalt helyét fekteti le:

(28) (polvit05: 8:27)

- A: Bocsásson meg, ezt az alelnök úrnak mondja, ne nekem. Én nem gondolom, hogy Orbán Viktor ki akarja vezetni Magyarországot az Unióból.  
B: Alelnök úrral vagyok ilyen szempontból vitában, természetesen.

A (29) esetén a beszélő teljes mértékben átlépi a társas normák által elvárt viselkedést. Ez a megnyilatkozás nyilvánvalóan arculatromboló a partnerrel szemben, amellyel a másik fél szavahihetőségét kérdőjelezte meg, egyúttal annak az eddigi énmegjelenítését rombolta le a beszélő. A benyomáskeltő a „mikrofonba” stratégián belül az arcfenyegetés pőrén alstratégiát hajtotta végre, mivel feltehetőleg nem tartott a beszédpartnerre reakciójától, és az arculat védelmét felfüggesztette:

(29) (polvit01: 3:17)

- A: Sima hazugság, amit az előbb hallottunk.

A (30)-ban a beszélő megnyilatkozása látszólag udvariasnak hat, a szóátvételt bocsánatkéréssel enyhíti, viszont egyúttal arculatromboló aktust hajt végre azzal, hogy a partnere viselkedését minősíti, a beszélő negatív arculata lép érvénybe.

(30) (polvit02-1 13:12)

- A: Ezt nem is mondtam, bocsánat, akkor nem figyelt rá, amit mondtam.

Az általam vizsgált vitaműsorokban az engedelmesség és konformitás korlátait a vitapartnernek gyakran átlépték annak érdekében, hogy az eddig felépített benyomásukat védelmezzék (l. (30) példa), valamint saját arculatuk védelmében a partnerrel szemben követtek el arculatromboló aktust.

## 6. Összegzés és kitekintés

Napjainkban az udvariasságkutatás igen népszerű területté vált a nyelvészeti vizsgálatokban, viszont a magyar nyelvhasználatra vonatkozó pragmatikai kutatásokat még nem merítették ki. Különösképpen az általam választott téma, a benyomáskeltés a szakirodalomban jelenleg kevésbé vizsgált terület.

A kutatás során a szociálpszichológiai és a pragmatikai megközelítések kapcsolódási pontjait igyekeztem feltárni, a benyomáskeltésről alkotott definíciókat és elméleteket összekötni. A benyomáskeltés a pragmatikaelméletek szerint elsősorban az udvariassághoz tartozik, tehát az eddigi szakirodalom szerint nem egy önálló jelenséggel állunk szemben, hanem az udvariasság egyik aspektusával.

Az elemzés során a politikai vitaműsorokat tartalmazó korpuszomban lévő példákat csoportosítottam aszerint, hogy a szociálpszichológiában felvázolt eljárási stratégiák hogyan tükröződnek a megnyilatkozások által. A hat eljárás (az énlíráások, az attribúciós számadások, a találékony emlékezet, az attitűd kinyilvánítása, a társas azonosulás, illetve az engedelmesség és konformitás) gyakran nem választható el egymástól, egy megnyilatkozáson belül több stratégia is érvényesülhet. A besorolás a saját intuícióm által történt, az alapján, hogy melyik eljárást tartottam a legszembetűnőbbnek.

A tanulmányom elsődleges célja az volt, hogy körüljárjam a benyomáskeltési stratégiák jellemzőit. A kutatás során a politikai vitaműsorokban megjelenő eljárásokat vettem alapul, melyek minden bizonnyal eltérő tulajdonságokkal bírnak a



hétköznapi társalgásokkal szemben, tehát ezek az eredmények tulajdonképpen egy bizonyos diskurzustípusra vonatkoznak. A későbbiekben érdemes lenne ezt a kutatást kiterjeszteni a hétköznapi diskurzusokban megjelenő benyomáskeltési stratégiákra is. További szempontként figyelembe vehető az eltérő nemek és korosztályok benyomáskeltési stratégiáinak használata, viszont tanulmányomban eltekintettem ettől a feltételtől, akárcsak a szakkifejezések használatától, amelyek bizonyára a benyomáskeltés szempontjából további kérdéseknek adnak teret. A nyelvhasználatra vonatkozó benyomáskeltés vizsgálatához külön kutatások szükségesek magáról az iróniáról, a bókról, a humorról, a metaforákról, a frazémákról, valamint a beszédaktusok alkalmazásáról. Ez lehetőséget nyújthat a tudatosság felmérésére a beszélők nyelvi választásaiban, miszerint a tudatosság foka a különböző szituációkban milyen mértékeket ölt (vö. Verschueren 1999). A politikai vitaműsorokban szereplő egyének választásait feltehetőleg a tudatosság nagyobb mértékben determinálja, míg a hétköznapi diskurzusokban alacsonyabbnak mutakozhat.

A kutatás céljának meghatározásakor felvettem azt a kérdést, hogy vajon a benyomáskeltés kooperatív vagy kompetitív jelenség a beszédpartnerek között? Az elemzés során elsősorban Brown és Levinson (1978; 1987) modelljét alkalmaztam két okból kifolyólag. Először is azért, mert az arculat fogalma szociálpszichológiai gyökerekkel rendelkezik, másfelől pedig az arculat kettős természete miatt, hiszen a kompetitív és kooperatív stratégiák párhuzamosságot mutatnak a negatív és pozitív arculattal.

A politikai vitaműsorok vizsgálata során szembeűnő volt, hogy a vitapartnerek nem rendelkeztek azzal a vággyal, hogy intencióik és igényeik a partner számára egyaránt megfelelőek legyenek, tehát a pozitív arculat háttérbe szorult. Ezzel szemben a résztvevők azon vágya, hogy tetteik és szándékaik végrehajtásában a vitapartnerük ne akadályozza őket, azaz a negatív arculat, kifejezetten megmutatkozott a viták során. A vitapartnerek gyakran csak a kívánt benyomás elérésére törekedtek a vitaműsorok alatt, ami a negatív arculatnak felel meg. A résztvevőknek a benyomáskeltési stratégiák alkalmazásakor ezekben az esetekben tulajdonképpen arculatromboló szándékuk is volt, a jelenlévők kompetitív módon törekedtek a minél jobb benyomás keltésére a vitaműsor alatt. A politikai vitaműsorokban a benyomáskeltés kompetitív stratégia, és rendszeresen arculatromboló.

A kutatás eredményei igazolták, hogy a benyomáskeltés vizsgálata szükséges a nyelvészeti kutatásokban, hogy minél részletesebb képet kapjunk a nyelvhasználatról és a nyelvhasználók motivációjáról. Ugyanakkor a benyomáskeltés komplex jelenség, amely különböző tudományok és elméletek kooperációját kívánja. A benyomáskeltés vizsgálatakor az udvariasságelméletek, a funkcionális pragmatika, a filozófia és a szociálpszichológia kiegészítik egymást, s ezek együttműködése gyümölcsöző lehet a további kutatások során is.

## Köszönetnyilvánítás

Szeretném megköszönni Németh T. Enikőnek a sok segítséget, valamint hálával tartozom Komlósi Boglárkának, Németh Zsuzsannának és a tanulmány anonim lektorainak, akik építő megjegyzésekkel és értékes tanácsokkal láttak el engem.

## Hivatkozások

- Allwood, Jens 2007. Cooperation, Competition, Conflict and Communication. *Gothenburg Papers in Theoretical Linguistics* 94:1–14.
- Balogh Katalin 2003. A nyelvészeti udvariasság-elméletek jelentősége a nyelvoktatás számára. *Tudományos Évkönyv 2002: Hid kelet és nyugat között*. Budapest: Budapesti Gazdasági Főiskola. 336–342.
- 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. 56–289.
- Brown, Penelope – Stephen C. Levinson 1987. *Politeness. Some Universals in Language Usage*. (Studies in Interactional Sociolinguistics 4) Cambridge, New York: Cambridge University Press.
- Forgas Joseph P. 1994. *A társas érintkezés pszichológiája*. Budapest: Gondolat Kiadó.
- Fraser, Bruce 1990. Perspectives on politeness. *Journal of Pragmatics* 14/2:219–236. doi:10.1016/0378-2166(90)90081-N.
- Goffman, Erving 1959. *The Presentation of Self in Everyday Life*. New York: Doubleday.
- Grice H. Paul 1975/2001. A társalgás logikája. In Pléh Csaba – Síklaki István – Terestyéni Tamás (szerk.) *Nyelv, kommunikáció, cselekvés*. Budapest: Osiris Kiadó. 213–227.
- Haugh, Michael 2013. Im/politeness, social practice and the participation order. *Journal of Pragmatics* 58:52–72. doi:10.1016/j.pragma.2013.07.003.
- Jefferson, Gail 2004. Glossary of transcript symbols with an introduction. In Gene H. Lerner (szerk.) *Conversation Analysis: Studies from the First Generation*. (Pragmatics & Beyond New Series 125) Amsterdam: John Benjamins Publishing Company. 13–31. doi:10.1075/pbns.125.02jef.
- Leary, Mark R. 1995. *Self-presentation: Impression Management and Interpersonal Behavior*. Madison: Brown & Benchmark Publishers.
- Leary, Mark R. – Robin M. Kowalski 1990. Impression management: A literature review and two-component model. *Psychological Bulletin* 107/1:34–47. doi:10.1037/0033-2909.107.1.34.
- Leech, Geoffrey N. 1983. *Principles of Pragmatics*. London: Longman.
- Leech, Geoffrey N. 2014. *The Pragmatics of Politeness*. Oxford, New York: Oxford University Press.
- Nemesi Attila László 2000. Benyomáskeltési stratégiák a társalgásban. *Magyar Nyelv* 96/4:418–463.
- 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.
- Nemesi Attila László 2009. *Az alakzatok kérdése a pragmatikában*. Budapest: Loisir Könyvkiadó.
- Németh T. Enikő 2004. Racionalitási és interperszonális elvek a kommunikációban. In Ivaskó Livia (szerk.) *A kommunikáció útjai*. Budapest: Gondolat Kiadó, MTA-ELTE Kommunikációelméleti Kutatócsoport. 131–155.

- Potter, Jonathan 1998. Discursive social psychology: From attitudes to evaluative practices. *European Review of Social Psychology* 9/1:233–266. doi:10.1080/14792779843000090.
- Schirm Anita 2009. A televíziós beszélgetőműsorok nyelvi szabályszerűségei. In Gecső Tamás – Sárdi Csilla (szerk.) *A kommunikáció nyelvészeti aspektusai*. Budapest: Tinta Könyvkiadó. 222–227.
- Schlenker, Barry R. 1980. *Impression Management. The Self-concept, Social Identity, and Interpersonal Relations*. Monterey: Brooks/Cole Publishing Company.
- Szili Katalin 2007. Az udvariasság pragmatikája. *Magyar Nyelvőr* 131/1:1–17.
- Verschueren, Jef 1999. *Understanding Pragmatics*. London: Arnold Publishers.

## Függelék

A példákban használt konverzációelemzési konvenciók (Jefferson 2004):

- (.) mikropauza; nagyon rövid szünet, körülbelül egy szótagnyi hosszúságú
- (2.0) megmért szünet (másodperc.tizedmásodperc)
- [nem a bal oldali zárójel az átfedés kezdetét jelzi  
[persze  
nem] a jobb oldali zárójel az átfedés végét jelzi  
persze]
- = egyenlőségjel kapcsolja össze ugyanazon beszélő folyamatos megnyilatkozásának részeit, ha azokat a másik beszélő közbeszólása miatt az átírásban el kell szakítani egymástól; egyenlőségjel jelöli azt is, ha két megnyilatkozás között nincsen intervallum, de átfedés sincs.
- .h lélegzetvétel
- .hh hangosabb, hosszabb lélegzetvétel
- ( ) érthetetlen közlést jelöl
- aha, a vessző a szó végén emelkedő intonációt jelez
- aha. a pont a szó végén eső intonációt jelez, amely nem minden esetben esik egybe a megnyilatkozás végével.
- AHA a nagybetűvel való kiemelés a hangerő növekedését jelzi
- a:ha a kettőspont a magánhangzó megnyúlását jelzi
- a kötőjel a megszakítás jele
- ((torokkösörülés))  
a kettős zárójel a nem nyelvi hangjelenségeket jelzi
- >aha< a jel két eleme közé eső beszédszakasz tempója gyorsabb
- <aha> a jel két eleme közé eső beszédszakasz tempója lassabb

## A szerzőről

Szabó Éva az SZTE Nyelvtudományi Doktori Iskola Elméleti Nyelvészet Programjának a hallgatója. Érdeklődése középpontjában a funkcionális pragmatika és a diskurzuselemzés áll, azon belül főként az udvariasság és a benyomáskeltés vizsgálata.

*Elérhetősége:* szalayeva0823@gmail.com