

Köszönetnyilvánítási stratégiák a magyarban

Németh Margarita Veronika

Debreceni Egyetem, Nyelvtudományok Doktori Iskola
margarita.nemeth@gmail.com

Kivonat: A tanulmány célja, hogy egy kísérleti módszer, a feleletválasztós diskurzuskiegészítő teszt (ún. MDCT) segítségével vizsgálja a köszönetnyilvánítás beszédaktusának realizációját a magyar nyelvben; pontosabban, a dolgozat két szociopragmatikai faktornak – a hatalmi távolságnak és a szívesség nagyságának – a magyar anyanyelvi beszélők köszönetnyilvánítási stratégiáira gyakorolt hatását kívánja elemezni. A kutatás eredményei rávilágítanak arra, hogy a két szociopragmatikai faktor jelenléte erősen befolyásolja a magyar köszönetnyilvánítási stratégiák választását és megvalósítását, valamint arra engednek következtetni, hogy a magyar köszönetnyilvánítási stratégiák már létező klasszifikációja módosításra szorul, mégpedig két, eddig még nem vizsgált stratégiának (a szerénységnek és bocsánatkérésnek) a bevezetésével.

1 Bevezetés

A köszönetnyilvánítás az egyik legáltalánosabb és leggyakoribb beszédaktus, nemtől, korosztálytól és társadalmi rangtól függetlenül használjuk mindennapi társas interakcióink során. A köszönetnyilvánítás kutatása a 80-as évekre vezethető vissza (Coulmas 1981; Eisenstein–Bodman 1986, 1993; Hinkel 1994), és a mai napig készülnek újabb tanulmányok (Ahar–Eslami-Rasekh 2011; Ozdemir–Rezvani 2011). A korábbi kutatások az interperszonális kapcsolatok szintjén elemzik a köszönetnyilvánítás beszédaktusát, és rámutatnak arra, hogy habár ez a bocsánatkérés mellett az egyetlen olyan beszédaktus, amelyet explicit módon tanítanak nekünk gyermekkorunkban, sem anyanyelvi nyelvhasználóként, sem idegennyelv-tanulóként nem vagyunk tisztában a köszönetnyilvánítást irányító komplex szabályokkal vagy a köszönetnyilvánítás számos funkciójával (pl. fatikus vagy beszélgetést lezáró szerepek). A fent említett tanulmányok interlingvális kutatások, tehát nem egy, hanem két nyelv relációjában vizsgálják a köszönetnyilvánítást, noha egy beszédaktus működésének megértéséhez szükség lenne az egy beszélőközösségen belül használt szabályok feltárására is. A köszönetnyilvánításnak az interperszonális kapcsolatok szintjén kohéziós, összetartó ereje van, így ha nem alkalmazzuk azt megfelelően, az akár a kapcsolat megromlásához, sérüléséhez is vezethet. Így a pragmatikai kompetencia fejlesztése során a köszönetnyilvánítás oktatásának kiemelt szerepet kell kapnia. A dolgozat elsődleges célja, hogy egyetlen nyelv – a magyar – viszonylatában vizsgálja a köszönetnyilvánítási stratégiák megvalósulását és klasszifikálja azokat Erdősi 2006-os módosított modellje alapján.

A korábbi kutatások kiemelt figyelmet fordítanak a stratégiák megválasztását befolyásoló tényezőkre is, többek között Jautz (2013) érvelt amellett, hogy a külső kontextuális tényezők közül a szívesség nagysága és a megnyilatkozók hatalmi viszonyai is hatással lehetnek a köszönetnyilvánítási stratégiák megválasztására. A magyar szakirodalomban azonban még nem vizsgálták részletesen ennek a két faktornak a pontos hatását. Így a tanulmány másik célja, hogy megvizsgálja, vajon a Jautz (2013) által javasolt faktorok a magyarban hatnak-e, azaz feltárja, hogy a szívesség nagysága és a beszélő és hallgató státusbeli különbsége hatással van-e a magyar köszönetnyilvánítási stratégiák megválasztására. A dolgozat mindezen célkitűzéseket MDCT (feleletválasztós diskurzuskiegészítő teszt) módszerrel nyert adatok kvantitatív elemzése alapján kívánja megvalósítani. A módszer mellett szól az, hogy segítségével az eddiektől eltérő, más jellegű adatokat nyerhetünk a köszönetnyilvánításról, azonban fontos megjegyezni azt is, hogy ily módon csak a beszédaktus korlátozott érvényességű (megnyilatkozásszintű) vizsgálatára van lehetőség.

2 Elméleti háttér

2.1 A köszönetnyilvánítás

A köszönetnyilvánítás Searle (1969), valamint Allan (1986) besorolása szerint az expresszívumok csoportjába tartozik. Az expresszívumokra jellemző, hogy tipikusan a hallgatóval való szociális interakciót fejezik ki (Szili 2004). Maga a köszönetnyilvánítás a beszélő által végrehajtott illokúciós aktus, mely a hallgató egy korábbi cselekedetére adott válasz; ez a cselekedet pedig előnyökhöz vagy haszonhoz juttatta a beszélőt, aki emiatti háláját a köszönetnyilvánítás aktusán keresztül fejezi ki (Eisenstein–Bodman 1986).

Többek között Searle (1969) és Leech (1983) utalt a köszönetnyilvánítás pozitív jellegére, mindketten alapvetően meleg, közösségi atmoszférát teremtő beszédaktusként jellemzik a köszönetnyilvánítást (Eisenstein–Bodman 1986). Brown és Levinson (1978) elmélete szerint azonban a köszönetnyilvánítás meglehetősen negatív, mi több, arcfenyegető beszédaktus, hiszen a beszélő elismeri, hogy lekötelezettje a hallgatónak, így a hallgató közvetlenül a beszélő negatív arcát fenyegeti (Eisenstein–Bodman 1993). A köszönetnyilvánítás arcfenyegető vonásáról nem szabad elfelejtkeznünk, mert a stratégiák választásánál különösen nagy szerepet játszik; a beszélők szociokulturális háttérüktől függően reagálnak valahogyan az arcfenyegetésre, vagy saját arcuk megvédésére szolgáló stratégia alkalmazásával, vagy valamely neutrális stratégia használatára törekedve. Természetesen meg kell említenünk azt is, hogy a köszönetnyilvánítási stratégiák – amint az más beszédaktusok stratégiáiról is elmondható – kultúránként, sőt olykor társadalmi csoportonként is eltér(het)nek egymástól (Coulmas 1981; Eisenstein–Bodman 1986, 1993; Hinkel 1994; Ahar–Eslami–Rasekh 2011; Ozdemir–Rezvani 2011). Mivel azonban ez a kutatás nem szándékozik interkulturális vizsgálattá válni, ezeket a különbségeket itt nem tárgyaljuk részletesebben.

2.2 A köszönetnyilvánítási stratégiák

A beszédaktusokkal foglalkozó empirikus kutatások során mindig használnak egy klasszifikációs modellt az adott beszédaktus megvalósulása során alkalmazott stratégiák meghatározása és csoportosítása érdekében. A kutatás a magyar köszönetnyilvánítás klasszifikálására alkalmazott Erdősi (2006) modellt kívánja kiegészíteni és újradefiniálni az alább prezentált módon:

I. főcselekmény (az aláhúzott részek az Erdősihez képest új elemek)

EGYETÉRTÉS/ELFOGADÁS

- (1) köszönet kifejezése (explicit vagy beágyazott performatívum)
- (2) érzelem kifejezése
- (3) bók kifejezése
- (4) a gesztus minősítése

BIZONYTALANSÁG

- (5) viszonzás, kompenzálás, a beszédpartner kárának enyhítése
- (6) megerősítés kérése

ELUTASÍTÁS

- (7) színlelt visszautasítás
- (8) visszautasítás

SZERÉNYSÉG (Leech 1983, Szili 2004)

BOCSÁNATKÉRÉS

II. a főcselekményt támogató, megerősítő, de attól elkülönülő, szituációfüggő elemek

III. az illokúciós erőt fokozó és enyhítő elemek

A főcselekményen belül szükség van az Erdősi (2006) által meghatározott nyolc kategória csoportosítására. Az (1)–(4) kategóriák a pozitív elfogadást kifejező stratégiák közé sorolhatók, mert ezek nem támasztanak semmi ellenérzést a kapott szívességgel szemben. Az egyetértés/elfogadás stratégiája a legkonvencionálisabb és legneutrálisabb köszönetnyilvánítási eszköz, Erdősi (2006) eredményei alapján a magyarok között a legnépszerűbb stratégia. Ennek oka az, hogy neutrális jellegéből adódóan biztonsági stratégiának tekinthető, bátran alkalmazhatjuk akár arcfenyegető, akár arcvédő szituációkban egyaránt.

Amikor kompenzálni akarjuk a partnerünket azért a szívességért, amelyet kaptunk tőle, egyértelműen nem vagyunk benne biztosak, hogy megérdemeltük azt, így az (5) és (6) kategóriák a bizonytalanságot kifejező csoportba kerültek. Ebben a kutatásban nem áll módunkban a bizonytalansági stratégiákkal foglalkozni.

A (7) és (8) kategória nem válik el annyira élesen egymástól így mindketten ugyanabba, az elutasítást kifejező csoportba kerültek. Az elutasítás hallgatóorientált stratégia, és a hallgató arcát fenyegeti, így feltételezhetjük, hogy hajlamosabbak vagyunk alárendelt pozícióban vagy egy különösen arcfenyegető szituációban használni a saját magunk arcának megvédése érdekében. Az elutasítás ellenpárja a szerénység stratégiája, melyet alkalmazva a beszélő a saját arcának elvesztését kockáztatja, hiszen leértékeli magát. Szili (2004) szerint Leech (1983) nagylelkűségi és szerénységi elvei nagy szerepet játszanak a magyar köszönetnyilvánítási normákban, ezért is különösen indokolt a szerénység jelenléte a modellben. A szerénység beszélőorientált stratégia, de a hallgatónak nyújt arcvédelmet.

Végezetül szót kell ejtenünk annak okáról, hogy a bocsánatkérés miért szerepel a köszönetnyilvánítási stratégiák között. Közismert tény, hogy a nem nyugati

társadalmakban, különösen Japánban – ahol a partner arcának védelme sokkal fontosabb, mint a saját arcunk – a köszönetnyilvánítás felcserélhető a bocsánatkéréssel (Coulmas 1981, Kim 1994, Ide 1998). Azonban ennek a lehetősége nyugati kultúrák kontextusában még sosem merült fel, és így soha nem is vizsgálták. A tanulmány ilyen aspektusból is meg kívánja vizsgálni a magyar köszönetnyilvánítási stratégiákat, feltételezve, hogy a bocsánatkérés is egy lehetséges opció köszönetnyilvánításkor.

2.3 Szociopragmatikai faktorok

A köszönetnyilvánítási stratégiák választásában bizonyos szociopragmatikai faktorok is szerepet játszanak. A szociopragmatikai faktoroknak két típusáról beszélhetünk (Olshtain–Weinbach 1987), a társadalmi meghatározókról és a belső kontextuális tényezőkről. A társadalmi meghatározók közé tartoznak a hatalom, a felek közötti társadalmi távolság, a kor és a nem, melyek közül egy, a hatalmi távolság került tesztelésre a kutatás során. Két eltérő szintet különböztethetünk meg egymástól, amikor a résztvevők egyenrangú felek (pl. barátság), és amikor a résztvevők nem egyenrangú felei egymásnak (pl. tanár-diák vagy főnök-beosztott viszony).

A belső kontextuális tényezők az adott beszédaktustól függően változnak, a köszönetnyilvánítás esetén a legfontosabb ilyen tényező a szívesség nagysága, melyet igen nehéz meghatározni, lévén egy tradicionális társadalmi fogalom, amely konvencionális normákon alapszik. Aijmer (1996) munkájára támaszkodva kis szívességnek tekintjük azt a cselekedetet, melyet automatikusan, ellenszolgáltatást nem várva teszünk meg partnerünknek. Egy szívességet addig tekinthetünk kicsinek, amíg nincs mögötte kigondolt szándék, hanem mechanikus és reflexszerű cselekvésről van szó (pl. előreengedünk valakit az ajtóban, felvesszük, amit elejtett). A dolgozat a szívesség nagysága változónak két szintjét határozza meg: nagy szívesség és kis szívesség.

2.4 A vizsgált hipotézisek

A fenti definíciók alkalmazásával a kutatás során tesztelt két hipotézis a következő:

- (1). A hatalmi távolság és a szívesség nagysága olyan szociopragmatikai faktorok, melyek szerepet játszanak a magyar köszönetnyilvánítási stratégiákban (is).
- (2). A szerénység és a bocsánatkérés létező köszönetnyilvánítási stratégiák a magyarban. A 2. hipotézis alapján az feltételezhető, hogy ezek a stratégiák is szerepelnek majd a kiválasztott stratégiák között, mely alátámasztaná a klasszifikáció kiterjesztésének szükségességét. Továbbá várható, hogy mind a bocsánatkérés, mind a szerénység egy köszönetnyilvánítási szituációban a beszélő számára arcfenyegető stratégiának számít, ezért előreláthatólag nagyobb lesz a gyakoriságuk olyan esetekben, amelyekben a hallgató arcának megóvására van szükség (nem egyenrangú felek esetén, vagy a kapott szívesség nagy).

3 Anyag és módszer

3.1 Anyaggyűjtés

A beszédaktusok során megvalósuló stratégiák empirikus vizsgálata során legtöbbször a nyitott végű diskurzuskiegészítő tesztet (DCT) használják. Kutatásomban azonban a feleletválasztós diskurzuskiegészítő tesztet (MDCT) alkalmaztam. Elsősorban azért, mert egy feleletválasztós tesztben az alanyok előre megírt stratégiák közül választhatnak, így lehetőség adódott az Erdősi-féle klasszifikációban nem szereplő stratégiák tesztelésére. Másodszor azért, mert a DCT-módszer eddigi gyakorisága miatt az MDCT-módszer háttérbe szorult, így alkalmazása új eljárásnak számít a beszédaktusok vizsgálatában.

A teszt magyar anyanyelvű beszélők köszönetnyilvánítási stratégiát vizsgálta 18 szituáció segítségével, mely szituációk közül 12 a köszönetnyilvánítást mérte, 6 pedig disztraktorként funkcionált. A szituációk rövid leírásában szerepeltek a vizsgálni kívánt szociopragmatikai faktorok a 1) hatalmi távolság és a 2) szívesség nagysága.

A kérdőívben a következő 4 szituációtípus fordult elő:

- i) a részt vevő felek nem egyenrangúak, nagy szívesség (N = 3)
- ii) a részt vevő felek nem egyenrangúak, kicsi szívesség (N = 3)
- iii) a részt vevő felek egyenrangúak, nagy szívesség (N = 3)
- iv) a részt vevő felek egyenrangúak, kicsi szívesség (N = 3)

A megadott dialógust úgy kellett kiegészíteniük a résztvevőknek, hogy a szerintük legjobbat választották ki a négy megadott válaszlehetőség közül. A válaszok megfeleltek az alább felsorolt négy stratégia formai követelményeinek.

- i) ELFOGADÁS (egyetértés + bók)
- ii) SZERÉNYSÉG (beszélőorientált, a beszélő számára arcfenyegető)
- iii) ELUTASÍTÁS (hallgatóorientált, a hallgató számára arcfenyegető)
- iv) BOCSÁNATKÉRÉS

Következzen itt két jellegzetes példa a kérdőívből. Az 1. példában a felek közötti hatalmi távolság nagy, míg a szívesség nagysága kicsi. A 2. példában szintén kis szívességről van szó, de a résztvevő felek egyenrangúak egymással (barátok). A kérdőívben szereplő olyan szituációkban, ahol a résztvevő felek egyenrangúak egymással, mindig baráti kapcsolatról van szó (sosem ismeretlenekről vagy rokonokról), annak érdekében, hogy az ismerősség/intimitás foka konstans maradjon az egész kérdőívben.

- [1] Ön főnökével beszélget és leejti a táskáját. Főnöke gyorsabban reagál, mint Ön, és felveszi a táskát. Ön erre ezt mondja:
 - Olyan béna vagyok... (Szerénység, beszélőorientált.)
 - Erre tényleg semmi szükség. (Elutasítás, hallgatóorientált.)
 - Bocsánat, hogy fáradnia kellett miattam. (Bocsánatkérés.)
 - Igazán nagyon köszönöm! (Elfogadás.)
- [2] Barátja külföldi nyaralásáról egy aranyos szuvenírt hozott Önnek. Mikor átadja Önnek, Ön ezt mondja:
 - Jaj, nem kellett volna, anélkül is tudom, hogy szeretsz. (Elutasítás, hallgatóorientált.)

- Hogy hozhattál egy ilyen aranyos ajándékot nekem? Meg sem érdemlem!
(Szerénység, beszélőorientált.)
- Bocsánat, a következő nyaralásomkor majd én is hozok neked valamit.
(Bocsánatkérés.)
- Köszönöm szépen! Milyen hozzám illő ajándék. (Elfogadás.)

3.2 Résztevők

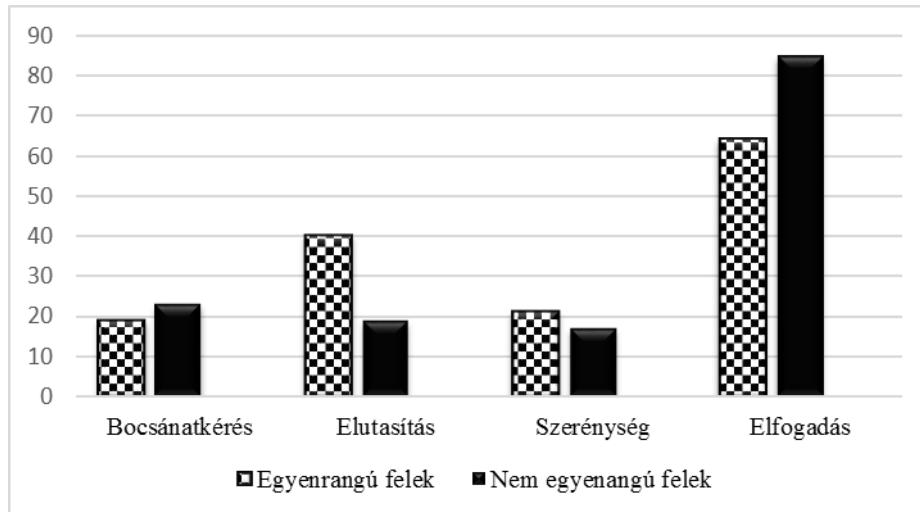
A megkérdezett alanyok száma: 123 fő, 18 és 71 év közötti magyar anyanyelvű férfiak és nők voltak. Mivel azonban a csoportban a nemek aránya nem volt kiegyenlített, így véletlenszám-generátor segítségével egy 28 főből álló kisebb, randomizált mintát alakítottunk ki, 14 férfi és 14 nő részvételével (18–50 év között). A kutatás nemcsak a korosztálybeli, nemi, de a társadalmi arányok tekintetében is próbált egyensúlyra törekedni, a kitöltők között értelmiségi és nem értelmiségi alanyok, tanárok és tanulók is voltak.

Hétköznapi tapasztalatainkat felhasználva feltételezhető, hogy különbség van mind a férfiak és nők, mind pedig a különböző korcsoportok köszönetnyilvánítási stratégiahasználatában. Ez a kutatás ezeket a különbségeket figyelmen kívül hagyja. Elsősorban terjedelmi okokból, másodsorban pedig azért, mert a fent említett két szociopragmatikai faktor – a hatalmi távolság és a szívesség nagysága – hatásmechanizmusát kívánja vizsgálni.

4 Eredmények

A teszt eredményei az 1–2. ábrán láthatóak. A négy stratégia gyakoriságát mind a két befolyásoló faktor esetében a χ^2 -próba segítségével vetettük össze.

4.1 Hatalmi távolság

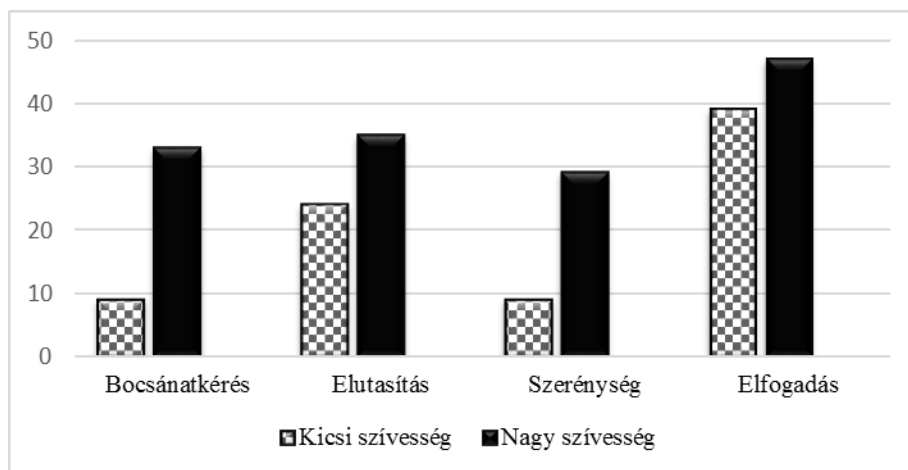


1. ábra: A köszönetnyilvánítási stratégiák eloszlása a hatalmi távolság faktor hatása esetén

A szituációban részt vevő felek státusbeli különbsége esetén a χ^2 -próba eredménye $\chi^2(3) = 0,011$, $p < 0,05$; vagyis a magyar anyanyelvűek köszönetnyilvánítási stratégiáinak megválasztásakor számít az, hogy a beszélgetőpartnerek egyenrangúak-e egymással vagy sem.

Amint az 1. ábra illusztrálja, a hatalmi távolság vizsgálata esetén mind egyenrangú, mind nem egyenrangú felek részvételével, az elfogadás stratégiája magasan kiugrik a többi stratégia közül, míg a többi stratégia eloszlása sokkal kiegyenlítettebb. Az elutasítás esetén a gyakoriság nem az elvártan megfelelően alakult, a stratégia kedveltebbnek bizonyult kevésbé arcfenyegető szituációban (a felek egyenrangúak), míg a bocsánatkérés és szerénység stratégiáinak gyakorisági eloszlásai között kisebb a különbség.

4.2 A szívesség nagysága



2. ábra: A köszönetnyilvánítási stratégiák eloszlása a szívesség nagysága faktor hatása esetén

Statisztikailag szignifikáns különbség figyelhető meg a nagy és kicsi szívességek esetén használt köszönetnyilvánítási stratégiák gyakorisági eloszlásában is ($\chi^2(3) = 0,017, p < 0,05$).

Amint a 2. ábra mutatja, a szívesség nagysága faktor vizsgálatokor is az elfogadás stratégiáját választották legtöbbször a beszélők, itt azonban nincs annyira éles különbség az elfogadás és a másik három stratégia között, mint a hatalmi távolság mérése esetében. A bocsánatkérés, elutasítás és szerénység stratégiáinak eloszlása nagy szívesség (tehát erős arcfenyegetettség) mellett meglepően hasonló eloszlásúnak mondható.

5 Az eredmények elemzése

A dolgozat első hipotézise szerint a hatalmi távolság és a szívesség nagysága szociopragmatikai faktorok hatással vannak a magyar köszönetnyilvánítási stratégiákra. Az eredmények alapján arra következtethetünk, hogy ez a hipotézis igaz. Mind a hatalmi távolság, mind szívesség nagyságának vizsgálatokor megfigyelhető, hogy az elfogadás a leggyakrabban választott stratégia a magyar anyanyelvűek között. Míg azonban a hatalmi távolságnál jelentős különbség van az elfogadás és a másik három stratégia gyakorisági adatai között, a szívesség nagysága faktorról ez nem mondható el. Az elfogadás stratégiájának népszerűsége nem meglepő, tekintve, hogy Erdősi (2006) szerint is ez a legkedveltebb stratégia a magyarok között. Ennek okai a következők: először, mind közül ez a legkonvencionálisabb köszönetnyilvánítási stratégia; másodszer, a másik három lehetőséggel összehasonlítva ez az egyetlen neutrális stratégia is (a másik három stratégia használata egyik interlokútor számára mindenképpen arcfenyegetést jelent). Vagyis a kísérlet eredményei arra utalhatnak, hogy a magyar anyanyelvi beszélők jobban kedvelik a biztonsági stratégiákat. Meg kell említenünk azt is, hogy nagy szívesség esetén a legkiegyenlítettebb a stratégiák

gyakoróságának eloszlása (lásd 2. ábra). Ez azzal magyarázható, hogy ez a legarcfenyegetőbb szituáció a beszélők számára, és ilyen helyzetben a magyarok körében kétféle módszert szoktak alkalmazni, vagy a saját arcukat fenyegetve próbálják megvédeni a partner arcát (bocsánatkérés és szerénység), vagy a másik arcát fenyegetve saját arcukat védik (elutasítás). A teszt kitöltői a magyarban bevett mindkét módszert közel azonos gyakorisággal választották. Az eredmények alapján tehát egyik megoldás sem preferáltabb a másiknál, egy különösen arcfenyegető szituációban sem.

A második hipotézis szerint a szerénység és a bocsánatkérés létező köszönetnyilvánítási stratégiák a magyarban. Mivel a résztvevők mindkettőt alkalmazták a különböző szituációk során, levonhatjuk a következtetést, hogy ez a hipotézis is igaznak bizonyult. A bocsánatkérés és a szerénység azonos elven működnek; mindkettő használata azt jelenti, hogy a beszélő saját arcát fenyegeti valamely módon, hogy ezzel a partner arcát megvédhesse. Hasonlóságukból feltételezhető, hogy gyakorisági eredményeik is közel lesznek egymáshoz, és a kapott adatok is ezt támasztják alá. Egyenrangú felek és kis szívesség esetén a bocsánatkérés és a szerénység gyakorisága nagyon kicsi volt, hiszen egy kevésbé arcfenyegető szituáció során nincs feltétlenül szükség arra, hogy a beszélő mindenáron meg akarja védeni partnere arcát.

Ezzel szorosan összefügg az utolsó, eddig még nem említett elutasítás stratégia, amely pont ellenkező mechanizmus alapján működik, mint a szerénység vagy a bocsánatkérés, hiszen itt a beszélő saját arca megvédésével a másik arcát fenyegeti. Egyenrangú felek esetén teljesen természetesnek tekinthető, hogy a beszélő nem foglalkozik annyira a másik arcának megvédésével, és bátrabban használja az elutasítás stratégiáját, hiszen a kapcsolat jellege, a nagyobb intimitás lehetővé teszi ezt (lásd 1. ábra). Ugyanezért megérthető az elutasítás magas gyakorisága akkor, ha nagy szívességet tett a beszélőnek valaki, hisz egy arcfenyegető szituációban sokan saját arcuk megvédésére próbálnak törekedni.

6 Összegzés

A tanulmány egy kevésbé elterjedt módszer alkalmazásával vizsgálta a magyar köszönetnyilvánítási stratégiákat. Bebizonyosodott, hogy a bocsánatkérés és a szerénység létező és használt köszönetnyilvánítási stratégiák a magyar nyelvben. A kutatás eredményei alapján megállapíthatjuk azt is, hogy a hatalmi távolság és a szívesség nagysága olyan szociopragmatikai faktorok, amelyek hatással vannak a magyar köszönetnyilvánítási stratégiák választására.

A köszönetnyilvánítás beszédaktusának pontosabb megismerése érdekében további kutatásokra van szükség. A tanulmányban bemutatott kísérlet többféle irányban is kiterjeszthető. Először is érdemes lenne a mostani tesztben használt szituációkat a DCT-módszerrel (nyitott végű diskurzuskiegészítő teszt) is megvizsgálni. Másodsor, a jelenleginél komplexebb statisztikai eljárások alkalmazása mellett módot kellene találni olyan kísérletekre is, ahol a szociopragmatikai faktorok integrációjára is sor kerülhetne.

Irodalom

- Ahar, V., Eslami-Rasekh, A. 2011. The Effect of Social Status and Size of Imposition on the Gratitude Strategies of Persian and English Speakers. *Journal of Language Teaching and Research*, 2(1): 120–128.
- Aijmer, K. 1996. *Conversational routines in English: Convention and Creativity*. London: Longman.
- Allan, K. 1986. *Linguistic Meaning*. I. London – New York: Routledge – Kegan Paul.
- Brown P., Levinson S. 1978. Politeness: Some universals in language usage. In: Gumperz, J. J. (szerk.) *Studies in Interactional Sociolinguistics 4*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Coulmas, F. 1981. Poison to your soul: Thanks and apologies contrastively viewed. In: Coulmas, F. (szerk.) *Conversational routine*. The Hague: Mouton. 69–91.
- Eisenstein, M., Bodman, J. 1986. 'I very appreciate': Expressions of gratitude by native and non-native speakers of American English. *Applied Linguistics*, 7(2): 167–185.
- Eisenstein, M., Bodman, J. 1993. Expressing gratitude in American English. In: Kasper, G., Blum-Kulka S. (szerk.) *Interlanguage Pragmatics*. Oxford: Oxford University Press.
- Erdősi, V. 2006. Empirikus beszédaktus-kutatás a magyar mint idegen nyelv kommunikatív oktatásában. A köszönetnyilvánítás beszédaktusának vizsgálata. *Hungarológiai Évkönyv*, 7(1): 69–84.
- Hinkel, E. 1994. Pragmatics of interaction: Expressing thanks in a second language. *Applied Language Learning*, 5(1): 73-91.
- Ide, R. 1998. Sorry for your kindness: Japanese interactional ritual in public discourse. *Journal of Pragmatics*, 29(5): 509–529.
- Jautz S. 2013. *Thanking Formulae in English: Explorations across varieties and genres*. Amsterdam, Philadelphia: John Benjamins.
- Kim Y. 1994. Nihonjin jyakunensouno „kansya” to „wabi” no aisatsuno hyougenno anketo cyousa to sono kousatsu („A köszönetnyilvánítás és bocsánatkérés kifejezései fiatal japánok körében: összevetve az idősebb generációval”). *Kokugogaku Kenkyuu (The Japanese Language Review)*, 33: 23–33.
- Leech, G. N. 1983. *Principles of pragmatics*. London: Longman.
- Olshtain, E., Weinbach, L. 1987. Complaints: A study of speech act behavior among native and non-native speakers of Hebrew. In: Papi, M. B., Verschueren, J. (szerk.): *The pragmatic perspective: Selected papers from the 1985 International Pragmatics Conference*. John Benjamins: Amsterdam.
- Ozdemir C., Rezvani S. A. 2011. Interlanguage pragmatics in action: Use of expressions of gratitude. *Procedia – Social and Behavioral Sciences* 3. 194–202. Elérhető: <http://dx.doi.org/10.1016/j.sbspro.2010.07.032>. Letöltve: 2016. 03. 01.
- Searle J. R. 1969. *Speech acts: An essay in the philosophy of language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Szili K. 2004. A bókra adott válasz pragmatikája (Adalékok a szerénység megnyilvánulásához a magyar nyelvben). *Magyar Nyelvőr*, 128(3): 265–285.