

Bándli Judit¹

(TÚL) DIREKT STRATÉGIÁK A CÉLNYELVI KOMMUNIKÁCIÓBAN

Abstract

Language learners' pronunciation often seems impolite, since they differ from the linguistic behavior of native speakers. In certain cases this occurs because we sense their pronunciation to be overly direct. It may not necessarily be obvious why language learners in various situations express themselves too directly for native speakers. The observation is frequently attributed to cultural differences and transfer; however, the explanation is not always this straightforward. Data from interlanguage studies on various speech acts revealed additional causes. In my paper I explore these causes based on the literature as well as my own research, in which I investigate the disagreement strategies of Polish learners of Hungarian and compare them with those of Hungarian native speakers.

Keywords: *directness, indirectness, politeness, disagreement, interlanguage pragmatics*

Kulcsszavak: *direktség, indirektség, udvariasság, egyet nem értés, köztesnyelvi pragmatika*

1. Direktség és indirektség

Nyelvtanárként gyakran találkozunk azzal a jelenséggel, hogy nyelvtanulóink célnyelvi megnyilvánulásai udvariatlannak hatnak, mert eltérnek az anyanyelvi beszélők nyelvi viselkedésétől. Az udvariatlanság érzése bizonyos esetekben abból fakad, hogy túlságosan direktnek érezzük megnyilatkozásait. Nem feltétlenül nyilvánvaló, hogy a nyelvtanuló az adott helyzetben miért fogalmaz az anyanyelvi beszélők számára túlságosan direkten. Gyakran kulturális különbségként értelmezzük a jelenséget, a magyarázat azonban nem mindig ilyen egyszerű. A beszédaktusokkal kapcsolatos köztesnyelvi kutatások más okokat is feltártak. Munkámban ezeket járom körül részben a szakirodalom, részben pedig saját vizsgálatom segítségével, amelyben magyarul tanuló lengyelek egyet nem értési stratégiáit elemeztem és vettem össze magyar anyanyelvűekével.

A beszélő által létrehozott megnyilatkozást akkor tekintjük indirektnek, ha a felszíni jelentés és az implikált jelentés között eltérés van, ezért a hallgatónak kognitív erő-

¹ Bándli Judit PhD, magyar mint idegen nyelv tanár, az ELTE BTK Magyar mint Idegen Nyelv Tan-
székének oktatója; bandli.judit@btk.elte.hu

feszítéseket kell tennie az üzenet dekódolásához. Elvileg minél indirektebb egy megnyilatkozás, annál több erőfeszítésre van szükség a szándékolt jelentés megértéséhez, vagyis annál hosszabb lesz a következtetési folyamat. Ennek megfelelően minél nyilvánvalóbban következik a lokúcióból a beszélői szándék, annál direktebbnek tekintjük a beszélő által alkalmazott stratégiát.

Az indirekt (közvetett) beszédaktusok jelentésének dekódolásával kapcsolatban több eltérő elmélet is született (Gordon–Lakoff 1971, Searle 1975, Grice 1975, Bach–Harnish 1979). Összességében többlépcsős műveletről van szó, amely nagyjából a következő fokozatokat foglalja magában: a szó szerinti jelentés megértését, az adott kontextus ismeretében a szó szerint jelentés elvetését, majd az indirekt jelentés feldolgozását. Bizonyos kutatások (Gibbs 1985) azonban azt bizonyítják, hogy a konvencionálisan indirekt formák megkönnyítik a megnyilatkozások értelmezését. Ha egy forma jellemző egy adott szituációra, gyakori használata rutinszerűvé válik az adott helyzetben. Ez lerövidíti a dekódolási folyamat idejét, azaz nem szükséges végigjárnunk a lépcsőfokokat. Így tehát teljes biztonsággal nem állíthatjuk, hogy a konvencionálisan indirekt aktusok esetében hosszabb a következtetési procedúra, mint a direkt aktusoknál. A nem konvencionálisan közvetett formákra ez nem érvényes, hiszen nem kötődnek olyan szorosan az adott helyzethez. Ilyenkor valóban hosszabb az értelmezési folyamat, mint a direkt formák esetében.

A beszédaktusok megvalósításával foglalkozó CCSARP kutatások (Blum-Kulka 1987, Blum-Kulka et al. 1989) direktségi skálákon helyezik el a vizsgált beszédaktus-stratégiákat, ami azonban felvet bizonyos kérdéseket. Blum-Kulka (1987) héber és angol anyanyelvű amerikai adatközlőkkel állította sorrendbe a kérésstratégiákat. Az értékelések megegyeztek abból a szempontból, hogy melyeket sorolták a legdirektebbek, a közepesen direkték, illetve a legindirektebbek közé, de ezeken a csoportokon belül már mutatkoztak kisebb eltérések az egymáshoz viszonyított direktségi fok megítélése szempontjából, ami kulturális eltérésekre, valamint a nyelvek különböző sajátosságaira mutat rá.

2. A direktség, indirektség és az udvariasság kapcsolata

Blum-Kulka kutatásában (1987) az adatközlők nemcsak direktségi, hanem udvariassági szempontból is rangsorolták a kérésstratégiákat. Kétségtelen, hogy a közvetettség és az udvariasság között meghatározó kapcsolatot kell feltételeznünk. Nagy valószínűséggel mindannyian egyetértünk abban, hogy az *Ideadnád a táskámat?* megnyilatkozás udvariasabb, mint az *Add ide a táskámat!* Ez azonban nem jelenti azt, hogy egyenlőséglet lehetne tenni az indirekt kifejezőmód és az udvariasság közé, mivel a különböző kultúrák eltérően értékelik a közvetettséget. A kérés beszédaktusának megvalósítási módjai közül a héber anyanyelvű adatközlők a legindirektebb kérésstratégiát², a célzást

² A kérésstratégiák magyar megnevezésére a Szili Katalin (2002, 2004) által javasolt terminusokat használom.

(*Hideg van. → Csukd be az ablakot!*) kevésbé tekintették udvariasnak, mint a direktségi skálán jóval előbbre sorolt performatívumot (*Kérlek, csukd be az ablakot!*), beágyazott performatívumot (*Megkérhetnélek, hogy csukd be az ablakot?*), valamint a konvencionális alakokat tartalmazó előkészítő stratégiát (*Becsukná az ablakot?; Be tudná csukni az ablakot?*). Érdekes azonban, hogy az angol anyanyelvűeknél az előkészítő stratégiák után rögtön a célzások következtek, tehát a második legudvariasabb megoldásnak tartották. A héber anyanyelvűek értékelése azzal magyarázható, hogy a nagyon indirekt kérés a világosság (és talán az őszinteség) hiányára utal, s az értelmezés nagyobb terhet ró a hallgatóra, mert hosszabb következtetési folyamatot igényel tőle. Az udvariasság megítélésében tehát nehézséget okoz, hogy feszültség húzódik az egyértelmű fogalmazás, illetve a kényszermentesség iránti igényünk között. Brown és Levinson (1987) a kompromisszumos megoldást a konvencionalizált indirektségben (*Ide tudná adni a sőt?*) látja, ami mindkét elvárást ki tudja elégíteni.

A fentiekkel összhangban Gu (1990) is rámutat arra, hogy a direktség–indirektség értékelése erősen kultúrafüggő. A kínai nyelvben például kéréskor a meglehetősen direkt akaratsnyilvánítási stratégia (*Szeretnék / akarok...*) udvariasnak számít olyan helyzetekben is, amikor más kultúra képviselői nem alkalmazzák (Chang–Hsu 1998). Emellett meg kell jegyeznünk, hogy maga a beszédaktus is befolyásolja a közvetettség megítélését. Bizonyos beszédcselekvések esetében ugyanis éppen a direkt fogalmazásmód az elvárt, például ígérettételkor, gratulációkor vagy bocsánatkéréskor.

Természetesen a célnyelvi megnyilatkozásokat a direktség szempontjain kívül még számos tényező határozza meg, s ezek mind kölcsönhatásban állnak egymással. A következő, magyarul tanuló japán adatközlőtől származó kérést valószínűleg kevesen bélyegeznék udvariatlannak, annak ellenére, hogy olyan direkt stratégiát (*Legyen szíves felváltani!*) tartalmaz, amely kevésbé jellemző az anyanyelvi beszélőkre az adott helyzetben (szívességgérés idegéntől):

Bocsánat, elnézést, szeretnék megvenni túrórudat, de nekem csak 2000 Ft papírpénzem. Ha lehet, legyen szíves felváltani. (Bándli–Maróti 2003)

Magyar anyanyelvi kompetenciával feltehetőleg inkább az indirektebb előkészítő stratégiát (*Fel tudná váltani?*) használnánk, de valószínűleg kevesebb járulékos eszközzel (fatikus nyelvi elemmel, magyarázattal) kapcsolnánk össze.

Az alábbiakban egy olyan aktussal foglalkozom, amely természetéből következően fenyegeti a beszédpartner közelítő (pozitív) és távolító (negatív) arcát (Brown–Levinson 1978, 1987), ezért megvalósításakor a direktség–indirektség aspektusait is szem előtt kell tartani.

3. Az egyet nem értés megvalósítása célnyelven

Feltételezhető, hogy a támogató jellegű társalgások során, az anyanyelven folytatott kommunikációhoz hasonlóan célnyelven is udvariasan szeretnénk megnyilvánulni, ezért törekszünk a beszédpartnerünk arcának (és saját arcunk) védelmére (Brown–Le-

vinson 1978, 1987). Ugyanakkor előfordul, hogy megnyilatkozásunk nem a kívánt hatást éri el, és az adott szituációban udvariatlannak hat, ami gyakran abból fakad, hogy az anyanyelvi beszélőktől eltérő stratégiákat alkalmazunk. Az alábbiakban az egyet nem értés beszédaktusa segítségével vizsgáljuk meg ennek lehetséges okait.

A támogató társalgás egyik fő szervező ereje az egyet nem értés elkerülése és az egyetértésre való törekvés. Ennek ellenére bizonyos helyzetekben szükségszerűen hangot kell adunk ellenvéleményünknek. Mivel feltételezzük, hogy a beszélők kölcsönösen érdekeltek egymás arcának megóvásában, az ellentmondás arcfenyegetését kisebbíteni, enyhíteni igyekeznek – ennek egyik lehetősége az indirektebb stratégiák használata.

A közkeletű sztereotípiák szerint a japánok kerülnek az egyet nem értés kifejezésének közvetlen módját, ami azonban Beebe és Takahashi (1989) szerint túlzottan leegyszerűsítő elképzelés. Valójában a japánok a feljebbvalóiknak általában nem mondanak ellent (végső esetben erősen gyengítik ellentmondásukat), a náluk alacsonyabb státuszúakkal szemben viszont direkt módon adnak hangot egyet nem értésüknek, s akár negatív minősítő kifejezéseket is használnak. Ezt sok esetben a célnyelvre is átültetik.

A nyelvi sztereotípiák érdekes formájáról olvashatunk Nakajima (1997) tanulmányában, amelyben amerikai angol és japán anyanyelvű üzletemberek nyelvi viselkedését vizsgálta és hasonlította össze. A japánok az esetek egy részében a japán szociokulturális szabályokhoz igazodva fogalmazták meg megnyilatkozásaikat angolul. Másfelől a szerző azt tapasztalta, hogy bizonyos helyzetekben a japánok mintegy fele az anyanyelvi amerikaiakhoz képest túlságosan direkten fogalmazta meg ellenvéleményét. A szerző rámutat, hogy a japán adatközlők direktsége angol nyelven annak köszönhető, hogy találkoztak azzal az amerikai kultúrára és az angol nyelvre vonatkozó klisével, miszerint angolul közvetlen módon kell megnyilvánulni.

A köztesnyelvi megnyilatkozások mögött tehát ott rejlenek a beszélők társadalmi valósággal kapcsolatos ismeretei és feltételezései, amelyek részben forráskultúrájukban gyökereznek, részben viszont a célnyelvi kultúrával kapcsolatos elképzeléseken és (nem feltétlenül saját) tapasztalatokon alapulnak.

Az egyet nem értéssel foglalkozó köztesnyelvi kutatások – melyek nagy része az angolt második nyelvként beszélőkkel foglalkozik – számos egyéb jelenségre is rámutatnak. Az anyanyelvi beszélők ellentmondásuk megfogalmazásakor többnyire komplex stratégiákat alkalmaznak, míg a nem anyanyelvi megnyilatkozásaira gyakran a szerkezeti egyszerűség, rövideg és minimalizmus jellemző (Beebe–Takahashi 1989, Garcia 1989, Nakajima 1997). A nem anyanyelvi sokszor explicit módon, performatívummal fejezik ki véleményüket (*I disagree.*) olyan helyzetekben is, amelyekben ez természetellenes az anyanyelvi beszélő számára (Pearson 1986). Emellett az anyanyelvihez képest nagy számban élnek a tagadószóval való nyers ellentmondás (*no*) lehetőségével (Bell 1998). Ez valószínűleg abból fakad, hogy a nyelvtanulók gyakran még nem rendelkeznek megfelelő mennyiségű nyelvi eszközzel egyet nem értésük kifejezésére, vagy nem merik mozgósítani azokat. Gyakran tisztában vannak az ellentmondás arcfenyegető voltával, és érzik, hogy enyhíteniük kell azt, ennek ellenére nem hasz-

nálják ki a rendelkezésükre álló célnyelvi „kelléktárat” (Salsbury–Bardovi-Harlig 2000). Walkinshaw (2007) a kontextuális tényezők bevonásával tovább árnyalja a problémát. Kutatása során azt tapasztalta, hogy adatközlői a hasonló státuszú beszédpartnerekkel bátrabban kísérleteztek, azaz összetettebb stratégiákat alkalmaztak, mint a hierarchiában felettük álló, relatív hatalommal rendelkező tanárokkal való kommunikáció során. Utóbbi esetben, amikor úgy érezték, hogy nyelvi viselkedésüknek tétje van, inkább a beépült, „biztosnak érzett” stratégiákat részesítették előnyben.

3.1. Magyarul tanuló lengyel egyetemisták egyet nem értési stratégiái

Egy korábbi tanulmányomban (Bándli 2013a) magyarul tanuló nem magyar anyanyelvű egyetemi hallgatók egyet nem értési stratégiáit vizsgáltam. A jelenlegi korpuszba csak a (diákok többségét alkotó) lengyel adatközlők megnyilatkozásait vettem fel. Ez a módosítás a 2013-as adatokhoz képest a különböző stratégiák arányában jelentett változást, a stratégiatípusok tekintetében nem.

Munkámban összefoglalom a magyarul tanuló lengyelek egyet nem értési stratégiáit, majd magyar anyanyelvű egyetemi hallgatók nyelvi viselkedésével vetem össze őket. A vizsgálati korpuszt egyetemi szemináriumokon és külföldi hallgatóknak szóló egyetemi beszédképzés-fejlesztés órákon készített hangfelvételekből nyertem. A nem magyar anyanyelvűek B2–C1 szinten beszéltek magyarul. A korpuszba – az összehasonlíthatóság érdekében – csak azokat az ellentmondó aktusokat vettem fel, amelyek valamilyen véleménnyel, hittel, képzzel szemben fogalmazznak meg ellentétes álláspontot. Így összességében 101 magyar anyanyelvűtől és 92 lengyel anyanyelvűtől származó adattal dolgoztam. A rendelkezésemre álló anyag a hallgató – tanár interakciók elemzésével módot adna a hatalmi távolság szerepének boncolgatására is (vö. Walkinshaw 2007), ami azonban egy külön tanulmány témája lehetne. Jelen dolgozatban az egyenlő státuszú beszédpartnerek nyelvi viselkedésével foglalkozom, s a kutatási eredmények közül elsősorban a direktség–indirektség szempontjából érdekes adatokra koncentrálok.

A szakirodalom alapján felállított hipotézisem az volt, hogy a magyarul tanuló nem magyar anyanyelvűek kevésbé komplex stratégiákat használnak, mint a magyar anyanyelvűek, és az egyértelműsége törekedve a magyaroknál gyakrabban alkalmaznak direkt stratégiákat.

3.1.1. Az egyet nem értést megvalósító stratégiák

A szakirodalom nem egységes abból a szempontból, hogy mit nevez egyet nem értési stratégiának. Ellentmondásunk megvalósításán túl ugyanis nagy szerepe van az arcfe nyegetést enyhítő, bizonyos esetekben pedig a fokozó eszközöknek is. Enyhítő eszköz például a késleltető szó (*Hát, ...*), a jelképes egyetértés (*Igen, de...*) vagy a kertelés (*Nem is tudom...*). A fokozók közé tartoznak a különböző nyomatékosító kifejezések (*Biztos, hogy ...*), illetve bizonyos szavak, mondatok megismétlése (Bándli 2013b). Ezek fontosak a megnyilatkozás egésze szempontjából, de az egyet nem értés elhagyásuk esetén

is megvalósul. Az alábbiakban azokat a korpuszban előforduló stratégiákat vizsgálom, amelyek önmagukban megvalósítják az egyet nem értést. Ezeket direktség szerint rendeztem táblázatba. Egy részük mindkét adatközlői csoportra jellemző volt, akadtak azonban olyan megoldások, amelyek csak az egyik csoportnál fordultak elő. Az 1. táblázat a magyar anyanyelvűek stratégiáit szemlélteti.

STRATÉGIA	PÉLDA
a vélemény ellentétességének hangsúlyozása	<ul style="list-style-type: none"> – Ezt a feladatot kezdő csoportban is jól lehet használni. – <i>Nem értek ezzel egyet.</i>
ellentétes állítás/korrigálás	<ul style="list-style-type: none"> – Budapesten született. – <i>Nem Budapesten, hanem Debrecenben.</i>
magyarázat/okok felsorolása	<ul style="list-style-type: none"> – Nem jó, ha húsz percnél többet foglalkoznak ezzel. – <i>Sokkal jobban megértik, ha több időt szánnak rá.</i>
kétértelműség /elbizonytalanítás	<ul style="list-style-type: none"> – 1990-ben volt. – <i>Biztos vagy benne?</i>
részleges elfogadás	<ul style="list-style-type: none"> – Sikerült, működik. – <i>Most még jó.</i>

1. táblázat. A magyar anyanyelvű adatközlők egyet nem értést megvalósító stratégiái

A stratégiák az esetek nagy részében nem önállóan jelentek meg, hanem stratégia-kombinációkat alkottak. Az ellentétes állítás/korrigálás például ritkán fordult elő önmagában, többnyire magyarázattal kapcsolódott össze:

– *Ez a legjobb.*

– *Hát, nem, ez a lehető legrosszabb választás, mert semmit sem fognak érteni belőle, még nem is találkoztak vele.*

– *A következő? Áprilisban.*

– *Nem lehetett áprilisban, valamikor télen volt, áprilisban a konferencia volt.*

A lengyel anyanyelvű hallgatók stratégiáit a 2. táblázat foglalja össze. A tőlük származó példákat eredeti formában, változtatás nélkül közlöm.

STRATÉGIA	PÉLDA
a vélemény ellentétességének hangsúlyozása	– Csak zsíros és tejfölös ételt esznek. – <i>Nem értek egyet neked.</i>
ellentétes állítás/korrigálás	– Jövő hét szünet lesz. – <i>Nem jövő hét. Április lesz szünet.</i>
értékítélet/minősítés	– <i>Lengyelországnak szüksége van erre.</i> – <i>Ez butaság.</i>
magyarázat/okok felsorolása	– Peter igaza van, jó film. – <i>Beteg volt múlt héten, nem látta a filmet.</i>

2. táblázat. A nem magyar anyanyelvű adatközlők egyet nem értést megvalósító stratégiái

A stratégiák megjelenési aránya tekintetében nagyon hasonló volt a két adatközlői csoport viselkedése. Mindkettőnél a fentiekben bemutatott ellentétes állítás+magyarázat kombináció volt a szignifikánsan leggyakoribb megoldás. Ez valószínűleg az oktatási helyzet sajátosságaiból következik, hiszen a szemináriumokon a hallgatóknak folyamatosan számot kell adniuk tudásukról, véleményükről, és álláspontjukat indokolniuk kell.

Érdekes azonban, hogy mind a magyarok, mind pedig a lengyelek használtak olyan stratégiákat, amelyek a másik csoportra nem voltak jellemzőek. Bár ezek előfordulása egyik esetben sem volt jelentős mértékű, mégis érdekes információkkal szolgálnak számunkra. A magyar anyanyelvűektől származó adatok között két olyan indirekt stratégiát is találunk, amely a lengyeleknél egyáltalán nem jelent meg. Az egyik a kételkedés/elbizonytalanítás (*Biztos vagy benne?*), a másik pedig a részleges elfogadás (*Most még jó*).

Felmerülhet a kérdés, hogy a részleges elfogadás mennyiben minősül egyet nem értési stratégiának, mivel alkalmazásakor a beszélő gyakorlatilag nem mond ellent. Egyetértésének részlegességét, átmenetiségét hangsúlyozva azonban mégis azt sugallja, hogy a beszédpartnerétől eltérő véleményen van, ezért kapott helyett ez a stratégia a többi között, a direktségi lista végén.

Valószínűleg a nem anyanyelvi beszélők azért kerülték az indirekt stratégiákat, mert próbálták kiküszöbölni annak kockázatát, hogy megnyilatkozásuk a nem megfelelő nyelvi eszközök kiválasztása miatt váljon félreérthetővé. Sokszor biztosabbnak érzik beszédszándékuk megvalósulását, ha egyértelműen, világosan fogalmaznak. Ezért sokszor inkább ragaszkodnak a számukra egyszerűbb, begyakorolt formákhoz – még ha azok direkttek is. Ezt bizonyítja az is, hogy a lengyelek a magyaroknál szignifikánsan gyakrabban hangsúlyozták véleményük ellentétességét leginkább a *Nem értek egyet* panelt alkalmazva.

Értéktételek/minősítés (*Ez butaság.*) megfogalmazásakor a beszélő explicit minősítő megjegyzést tesz a beszélő véleményére vagy magára a beszélőre, fokozva az aktus arcfenyegetését. Ez a lengyeleknél kis százalékban jelent meg, a magyaroknál viszont egyáltalán nem.

Összességében megállapíthatjuk, hogy a lengyelek viselkedése a leggyakrabban választott stratégiakombináció alkalmazása szempontjából megegyezett a magyarokéval, ami feltehetőleg az oktatási helyzettel és az adatközlői csoport nyelvtudásszintjével magyarázható. Jelentős eltérést csak a vélemény ellentétességének hangsúlyozása elnevezésű legdirektebb stratégia választásánál tapasztaltunk, ami a lengyelek körében jóval népszerűbb volt. Ez az indirekt stratégiák kerülésével párosult, ami arra utal, hogy hipotézisemnek megfelelően a direktség, a világos fogalmazás biztonságot jelent a nyelvtanulók számára a beszélői szándék megvalósulása szempontjából.

4. Összegzés

A fentiekben igyekeztem összegyűjteni azokat a tényezőket, amelyek a direktség–indirektség tekintetében szerepet játszhatnak a nyelvtanulók stratégiaválasztásában, megnyilatkozásaik megformálásában. A felsorolt eredmények tanulságait összevetve megállapíthatjuk, hogy a nem anyanyelvi beszélők kommunikációját ebből a szempontból több eltérő tényező határozhatja meg. A bemutatott vizsgálatok ezek közül a következőkre mutattak rá:

1. az anyanyelv és a forráskultúra hatása,
2. a direktség, indirektség és az udvariasság kapcsolatának kulturálisan eltérő értelmezése,
3. hitek, elképzelések a célnyelvel és a célnyelvi kultúrával kapcsolatban,
4. hiányos nyelvi eszköztár,
5. „biztonságra törekvés” a beszélői szándék kifejezésével kapcsolatban.

Munkámban egy olyan jelenséggel foglalkoztam, amivel folyamatosan szembesülünk a tanítás vagy a nem magyar anyanyelvűekkel való kommunikáció során. Természetesen a nyelvtanulók célnyelvi viselkedése sokkal összetettebb annál, hogy egy szempont alapján le lehetne írni, a hasonló elemzések azonban jó alapul szolgálhatnak a tudatos tanórai pragmatikai kompetencia-fejlesztéshez.

Irodalom

- Bach, K. – R. M. Harnish. 1979. *Linguistic communication and speech acts*. MA: MIT Press, Cambridge.
- Bándli Judit 2013a. „Nem érthetek egyet.” Magyarul tanuló külföldiek egyet nem értési stratégiái a nyelvórán. *Hungarológiai Évkönyv* 14/1: 131–141.
- Bándli Judit 2013b. Az egyet nem értés pragmatikája. *Magyar Nyelvőr* 1: 97–109.
- Bándli Judit – Maróti Orsolya 2003: Kultúra és nyelvi viselkedés. Japán diákok kérési és visszautasítási stratégiái magyar nyelven. *Hungarológiai évkönyv* 4: Pécsi Tudományegyetem, 137–152.
- Bell, N. 1998. Politeness in the Speech of Korean ESL Learners. *Working Papers in Educational Linguistics*, 14.1: 25–47.
- Beebe, L. – Takashi, T. 1989. Sociolinguistic variation in face-threatening speech acts. In: Eisenstein, M. (ed.): *The dynamic interlanguage*. Plenum, New York, 199–218.
- Blum-Kulka, S. 1987. Indirectness and politeness in requests: same or different? *Journal of Pragmatics*, 11: 131–146.
- Blum-Kulka, S. – House, J. – Kasper, G. (1989). *Cross-cultural Pragmatics: Requests and Apologies*. Alblex Publishing Corporation, Norwood, NJ.
- Brown, P. – Levinson, S. 1978. Universals in language use: Politeness phenomena. In: Goody, E. N. (ed.): *Questions and politeness: Strategies in social interaction*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Brown, P. – Levinson, S. 1987. *Politeness. Some universals in language use*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Chang, Yu-Ying – Hsu, Yi-Ping 1998. Requests On E-Mail: a Cross-Cultural Comparison. *RELJ Journal* 29(2): 121–151.
- Garcia, C. 1989. Disagreeing and requesting by Americans and Venezuelans. *Linguistics and Education* 1: 299–322.
- Gibbs, R. 1985. Situational conventions and requests. In: Forgas, J.P. (ed.): *Language and social situations*. Springer-Verlag, New York, 97–110.
- Gordon D. – Lakoff G. 1971. Conversational postulates. *CLS* 7: 63–87.
- Grice H. P. 1975. Logic and Conversation. In: D. Davidson – G. Harman (eds.): *The logic of grammar*. Dickenson, Encino, 64–75.
- Gu, Y. 1990. Politeness phenomena in modern Chinese. *Journal of Pragmatics* 14: 237–257.
- Kreutel, K. 2007. „I’m not agreeing with you.” ESL Learners’ Expressions of Disagreement. *Teaching English as a Second or Foreign Language* 11/3: 1–35.
- Nakajima, Y. 1997. Politeness strategies in the workplace: Which experiences help Japanese businessmen acquire American English native-like strategies? *Working Papers in Educational Linguistics* 13(1): 49–69.
- Pearson, E. 1986. Agreement / disagreement. An example of results of discourse analysis applied to the oral English classroom. *ITL Review of Applied Linguistics* 74: 47–61.
- Searle, J. R. 1975. Indirect speech acts. In: Cole, P. and Morgan, J. L. (eds.): *Syntax and Semantics*. Vol. 3. Speech acts. New York, Academic Press, 59–82.

- Salsbury, T. – Bardovi-Harlig, K. 2000. Oppositional talk and the acquisition of modality in L2 English. In: Swierzbin, B. – Frank, M. – Anderson, M.E. – Klee, C. A. – Tarone, E. (eds.): *Social and cognitive factors in second language acquisition. Selected proceedings of the 1999 Second Language Research Forum Somerville*. Cascadilla Press, MA, 57–76.
- Szili Katalin 2002. A kérés pragmatikája a magyar nyelvben. *Magyar Nyelvőr* 1: 12–30.
- Szili Katalin 2004. *Tetté vált szavak. A beszédaktusok elmélete és gyakorlata*. Tinta Könyvkiadó, Budapest.
- Walkinshaw 2007. Power and disagreement: Insights into Japanese learners of English. *RELC Journal* 38: 3.