

A meggyőzés pragmatikai modellje

Kuna Ágnes

PPKE ITK - MTA TKI; KRE BTK

A meggyőzéskutatásoknak több ezer éves hagyományai vannak. Jelen előadás építve a retorikai, nyelvészeti, pszichológiai kutatásokra a meggyőzést kognitív pragmatikai megközelítésből a beszédaktusokkal való kapcsolatában közelíti meg és modellálja, illetve egy empirikus vizsgálattal teszteli.

A meggyőzésre általánosan jellemző, hogy összetett és dinamikus folyamat; nem eleve és önmagáért létező jelenség; fogalmi-nyelvi megalkotása és befogadása erőteljesen függ a kortól, a kontextustól és az aktivált szövegtípustól (Halmari–Virtanen); továbbá kutatása megközelíthető a szándék és a hatás felől (Jucker 1997, Ortak 2004). Megállapítható továbbá, hogy leginkább indirekt és implicit módon valósul meg, és felfogható egy szekvenciálisan megkonstruált stratégiai mintázatként, amely összefüggésbe hozható a beszédaktusokkal és azok forгатókönyvével. Az előadás reflexió tárgyává teszi, hogy értelmezhető-e a meggyőzés beszédaktusként, illetve milyen összefüggésben állhat a beszédaktusokkal. Ennek értelmezéséhez nyújt keretet a beszédaktusok forгатókönyvmodellje (Panther–Thorburg 1998), továbbá a beszédaktusok crofti (1994) megközelítése. A meggyőzés értelmezésében központi szerepet kap annak stratégiai jellege. Az előadás bemutatja azokat a stratégiákat az emberi megismerés, a nyelvi feldolgozás és a társas viselkedés felől megfogalmazva, amelyekkel a meggyőzés jellemezhető. Így kitér a polarizálás, a perspektíválás, az intenzifikálás, a metaforizáció, a pozicionálás, valamint az interperszonális közelítést-távolítás stratégiájára. Az előadás a felmerülő modellalkotási problémákra egy empirikus vizsgálat által is rávilágít, amely a 16–17. századi orvosi receptek meggyőző részeire vonatkozik. Az elemzés több ezer receptet vizsgál az Atlas.ti kvalitatív szoftverelemző programmal. Az előadás tehát a meggyőzés általános, sematikus jellemzőire, valamint stratégiáira koncentrál, amelyet egy konkrét szövegtípuson végzett empirikus elemzéssel tesztel.

Irodalom

- Croft, William 1994. Speech act classification, language typology and cognition. In: Tsohatsidis, Savas L. (ed.): *Foundations of speech act theory. Philosophical and linguistic perspectives*. London: Routledge. 460–478.
- Halmari, Helena – Tuija, Virtanen (eds.) 2005. *Persuasion across genres*. (Pragmatics and New Beyond Series) Vol.130. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins.
- Jucker, Andreas H. 1997. Persuasion by inference. Analysis of a party political broadcast. In: Jan Blommaert – Chris Bulcean (eds.): *Political Linguistics. Special Issue of Belgian Journal of Linguistics 2*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins 121–137.
- Ortak, Nuri 2004. *Persuasion. Zur textlinguistischen Beschreibung eines dialogischen Strategiemusters*. Tübingen: Max Niemeyer Verlag.
- Panther, Klaus-Uwe – Thornburg, Linda L. 1998. A cognitive approach to inferencing in conversation. *Journal of Pragmatics* 30: 755–769.