

**ΕΘΝΙΚΟΝ ΚΑΙ ΚΑΠΟΔΙΣΤΡΙΑΚΟΝ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΝ  
ΑΘΗΝΩΝ**



**ΔΙΑΤΜΗΜΑΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ**

**ΔΙΔΑΣΚΑΛΙΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΩΣ ΔΕΥΤΕΡΗΣ/ ΞΕΝΗΣ  
ΓΛΩΣΣΑΣ**

**ΦΙΛΟΣΟΦΙΚΗ ΣΧΟΛΗ**

**ΤΜΗΜΑ ΦΙΛΟΛΟΓΙΑΣ**

**ΤΟΜΕΑΣ ΓΛΩΣΣΟΛΟΓΙΑΣ**

**Μυρτώ Μυρτζανή**

**Η γλωσσική πράξη της άρνησης προσφορών:  
έρευνα σε μαθητές/ τριες της Ελληνικής ως Γ2**

**ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ**

**ΑΘΗΝΑ 2018**

ΕΘΝΙΚΟΝ ΚΑΙ ΚΑΠΟΔΙΣΤΡΙΑΚΟΝ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΝ ΑΘΗΝΩΝ

ΔΙΑΤΜΗΜΑΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

ΔΙΔΑΣΚΑΛΙΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΩΣ ΔΕΥΤΕΡΗΣ/ΞΕΝΗΣ ΓΛΩΣΣΑΣ

ΦΙΛΟΣΟΦΙΚΗ ΣΧΟΛΗ

ΤΜΗΜΑ ΦΙΛΟΛΟΓΙΑΣ

ΤΟΜΕΑΣ ΓΛΩΣΣΟΛΟΓΙΑΣ

**Μυρτώ Μυρτζανή, Α. Μ. 383**

**Η γλωσσική πράξη της άρνησης προσφορών:  
έρευνα σε μαθητές/ τριες της Ελληνικής ως Γ2**

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**ΕΠΙΒΛΕΠΟΥΣΑ:**

Σπυριδούλα Μπέλλα

**ΕΠΙΤΡΟΠΗ:**

Σπυριδούλα Μπέλλα

Αμαλία Μόζερ

Αθανάσιος Μιχάλης

**ΑΘΗΝΑ 2018**

## Ευχαριστίες

Θα ήθελα, κατ' αρχάς, να ευχαριστήσω την κα Σπυριδούλα Μπέλλα που δέχτηκε να αναλάβει την επίβλεψη της εργασίας μου. Την ευχαριστώ θερμά για την συνεργασία, την καθοδήγηση και την ανατροφοδότηση, αλλά και την εμπιστοσύνη που μου έδειξε. Υπήρξε, εξ αρχής, ένα από τα πρόσωπα που θαύμαζα και με ενέπνεαν, από τις προπτυχιακές μου σπουδές στη Φιλολογία ακόμα, και συνεχίζω να τη θαυμάζω, να αντλώ έμπνευση και την εκτιμώ ως καθηγήτρια, επιστήμονα και άνθρωπο με τρομερή ευθύτητα και απίστευτο χιούμορ. Σίγουρα της οφείλω ευγνωμοσύνη για την επιστημονική μου υπόσταση και την αγάπη στην Πραγματολογία.

Θα ήθελα, επίσης, να ευχαριστήσω την κα Αμαλία Μόζερ και τον κο Αθανάσιο Μιχάλη για τη συμμετοχή τους στην επιτροπή για την επίβλεψη της εργασίας. Επιπλέον, στον κο Μιχάλη, την κα Μαρία Κακριδή και την κα Μαρία Ιακώβου απευθύνω ένα μεγάλο ευχαριστώ για όλα όσα έχουν προσφέρει, από γνώσεις και εμπειρίες μέχρι συμβουλές και καθοδήγηση κατά τη διάρκεια της φοίτησής μου σε προπτυχιακό και μεταπτυχιακό επίπεδο.

Θερμές ευχαριστίες και σε όλο το διδακτικό προσωπικό του Μεταπτυχιακού Προγράμματος «Διδασκαλία της Ελληνικής ως Δεύτερης/ Ξένης Γλώσσας». Ευχαριστώ και την κα Αθηνά Κοντοσταυλάκη για τις χρήσιμες παρατηρήσεις και τη βοήθειά της όσον αφορά το στατιστικό κομμάτι της εργασίας.

Ακόμα, οφείλω να εκφράσω την ευγνωμοσύνη μου στη συνονόματη Μυρτώ Υφαντή που δέχτηκε με ενθουσιασμό να συνδυάσουμε τις έρευνές μας, αλλά και επειδή μαζί με την Χρυσούλα Μπίνα μου στάθηκαν ως συμφοιτήτριες και φίλες, επιδεικνύοντας τρομερή κατανόηση και εμπυχώνοντάς με όσο κανείς. Επίσης, μαζί με τον συμφοιτητή και φίλο Κώστα Ηλιόπουλο, αφιέρωσαν χρόνο προκειμένου να διαβάσουν την εργασία και να προβούν σε επισημάνσεις. Η καθαρή ματιά τους με βοήθησε σε πολλές περιπτώσεις.

Τέλος, πρέπει να πω ένα τεράστιο ευχαριστώ στους δικούς μου ανθρώπους. Οι γονείς μου, Σταύρος και Λίζι, πάντα είναι δίπλα μου και ενθαρρύνουν τις επιλογές μου, καθώς με στηρίζουν με κάθε τρόπο και μου δείχνουν απόλυτη εμπιστοσύνη. Ακόμα, ένα ευχαριστώ πηγαίνει στην μικρή μου αδερφή Δανάη, που με βοήθησε όσο και όπως μπορούσε, κυρίως, επιδεικνύοντας ανοχή και υπομονή. Το ίδιο ισχύει και για τον Χρήστο, που με στήριξε και έδειξε κατανόηση. Σας ευχαριστώ όλους.

## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

|                                                                                                                           |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1. Εισαγωγή.....                                                                                                          | 1  |
| 2. Θεωρητικό και ερευνητικό υπόβαθρο.....                                                                                 | 4  |
| 2.1. Η θεωρία.....                                                                                                        | 4  |
| 2.1.1. Η άρνηση ως απάντηση.....                                                                                          | 4  |
| 2.1.2. Η προσφορά και η άρνηση ως γλωσσικές πράξεις.....                                                                  | 5  |
| 2.1.3. Η προσφορά και η άρνηση ως απειλητικές πράξεις.....                                                                | 6  |
| 2.1.4. Ευγένεια.....                                                                                                      | 9  |
| 2.1.5. Περικειμενικοί παράγοντες.....                                                                                     | 10 |
| 2.1.6. Η άρνηση ως σύνολο γλωσσικών πράξεων.....                                                                          | 11 |
| 2.1.7. Η άρνηση και η προσφορά ως ακολουθία.....                                                                          | 12 |
| 2.1.8. Διαπολιτισμική ποικιλία.....                                                                                       | 13 |
| 2.1.9. Η κατηγοριοποίηση των Blum-Kulka κ.α. (1989).....                                                                  | 14 |
| 2.2. Προϋπάρχουσα έρευνα.....                                                                                             | 15 |
| 2.2.1. Η έρευνα των Beebe, Takahashi και Uliss-Weltz (1990).....                                                          | 15 |
| 2.2.2. Η έρευνα της Bella (2014α).....                                                                                    | 16 |
| 2.2.3. Η έρευνα της Barron (2003).....                                                                                    | 18 |
| 2.2.4. Άλλες πρόσφατες έρευνες για τις αρνήσεις.....                                                                      | 19 |
| 3. Μεθοδολογία.....                                                                                                       | 21 |
| 3.1. Συμμετέχοντες.....                                                                                                   | 21 |
| 3.2. Όργανο συλλογής δεδομένων.....                                                                                       | 23 |
| 3.2.1. Ερωτηματολόγιο.....                                                                                                | 23 |
| 3.2.2. DCT.....                                                                                                           | 24 |
| 3.3. Ανάλυση δεδομένων στο SPSS.....                                                                                      | 26 |
| 3.4. Περιορισμοί και δυσκολίες της έρευνας.....                                                                           | 27 |
| 3.4.1. Συμμετέχοντες.....                                                                                                 | 27 |
| 3.4.2. Όργανο.....                                                                                                        | 28 |
| 4. Αποτελέσματα.....                                                                                                      | 30 |
| 4.1. Κατηγοριοποίηση των Κύριων πράξεων άρνησης σε προσφορά για τα Ελληνικά.....                                          | 30 |
| 4.2. Σύγκριση φυσικών - μη φυσικών ομιλητών ως προς τις συχνότητες των κατηγοριών Κύριων πράξεων άρνησης σε προσφορά..... | 35 |
| 4.2.1. Συχνότητες Κύριων πράξεων.....                                                                                     | 35 |

|                                                                                                                                    |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 4.2.2. Αποτελέσματα του $\chi^2$ για τις συχνότητες των Κύριων πράξεων.....                                                        | 38 |
| 4.2.2.1. Περίσταση 1 (διάβασμα, -K, -A).....                                                                                       | 38 |
| 4.2.2.2. Περίσταση 2 (ποτό, -K, -A).....                                                                                           | 38 |
| 4.2.2.3. Περίσταση 3 (σοκολάτα, -K, +A ).....                                                                                      | 39 |
| 4.2.2.4. Περίσταση 4 (σακούλες, -K, +A).....                                                                                       | 39 |
| 4.3. Σύγκριση φυσικών - μη φυσικών ομιλητών ως προς την κατανομή<br>του πλήθους των αρνήσεων.....                                  | 39 |
| 4.3.1. Κατανομή των Κύριων πράξεων ανά ομιλητή.....                                                                                | 39 |
| 4.3.2. Αποτελέσματα του $\chi^2$ για την κατανομή του πλήθους των Κύριων πράξεων....                                               | 42 |
| 4.3.2.1. Περίσταση 1 (διάβασμα, -K, -A).....                                                                                       | 42 |
| 4.3.2.2. Περίσταση 2 (ποτό, -K, -A).....                                                                                           | 42 |
| 4.3.2.3. Περίσταση 3 (σοκολάτα, -K, +A ).....                                                                                      | 43 |
| 4.3.2.4. Περίσταση 4 (σακούλες, -K, +A).....                                                                                       | 43 |
| 4.4. Σύγκριση φυσικών - μη φυσικών ομιλητών ως προς το περιεχόμενο<br>και τη διατύπωση των Κύριων πράξεων άρνησης σε προσφορά..... | 43 |
| 4.4.1. Δικαιολογία/ εξήγηση.....                                                                                                   | 44 |
| 4.4.2. Δήλωση αυτονομίας/ έλλειψης ανάγκης.....                                                                                    | 48 |
| 4.4.3. Δήλωση θετικής κατάστασης ομιλητή.....                                                                                      | 51 |
| 4.5. Υποστηρικτικές κινήσεις της άρνηση σε προσφορά.....                                                                           | 52 |
| 4.5.1. Κατηγοριοποίηση.....                                                                                                        | 53 |
| 4.5.2. Συχνότητα.....                                                                                                              | 54 |
| 4.5.3. Κατανομή πλήθους.....                                                                                                       | 56 |
| 5. Συζήτηση.....                                                                                                                   | 57 |
| 5.1. Κύριες πράξεις.....                                                                                                           | 57 |
| 5.1.1. Περίσταση 1 (διάβασμα, -K, -A).....                                                                                         | 57 |
| 5.1.2. Περίσταση 2 (ποτό, -K, -A).....                                                                                             | 58 |
| 5.1.3. Περίσταση 3 (σοκολάτα, -K, +A ).....                                                                                        | 59 |
| 5.1.4. Περίσταση 4 (σακούλες, -K, +A).....                                                                                         | 60 |
| 5.1.5. Σχολιασμός για όλες τις Περιστάσεις.....                                                                                    | 61 |
| 5.2. Υποστηρικτικές κινήσεις.....                                                                                                  | 64 |
| 5.2.1. Περίσταση 1 (διάβασμα, -K, -A).....                                                                                         | 64 |
| 5.2.2. Περίσταση 2 (ποτό, -K, -A).....                                                                                             | 64 |
| 5.2.3. Περίσταση 3 (σοκολάτα, -K, +A ).....                                                                                        | 65 |

|                                                 |    |
|-------------------------------------------------|----|
| 5.2.4. Περίσταση 4 (σακούλες, -K, +A).....      | 65 |
| 5.2.5. Σχολιασμός για όλες τις Περιστάσεις..... | 65 |
| 6. Συμπεράσματα .....                           | 67 |
| Βιβλιογραφία.....                               | 72 |
| Παράρτημα .....                                 | 77 |
| Παράρτημα Α.....                                | 77 |
| Παράρτημα Β.....                                | 79 |
| Παράρτημα Γ.....                                | 81 |
| Παράρτημα Δ.....                                | 82 |

## 1. Εισαγωγή

Η **επικοινωνιακή ικανότητα (communicative competence)**<sup>1</sup> αφορά τις γνώσεις που έχει στη διάθεσή του ο ομιλητής<sup>2</sup>, προκειμένου να συναρμόσει κείμενο και περικείμενο και είναι γνώσεις που αποκτά μέσω της κοινωνικοποίησής του σε μια συγκεκριμένη γλωσσική και πολιτισμική κοινότητα (Γούτσος 2012: 79-80). Σύμφωνα με τον Hymes (1972: 277), που εισήγαγε τον όρο, η επικοινωνιακή ικανότητα του ομιλητή συνδέεται, αναπόσπαστα, με «τη σχέση που έχει η γλώσσα με άλλους κώδικες κοινωνικής συμπεριφοράς».

Ακρογωνιαίο λίθο της επικοινωνιακής ικανότητας αποτελεί η **πραγματολογική ικανότητα (pragmatic competence)**, καθώς θεωρείται «θεμελιώδες συστατικό» της (Bella 2012γ: 2). Η πραγματολογική ικανότητα αφορά την αποτελεσματική και κατάλληλη χρήση της γλώσσας, για να επιτευχθεί ένας συγκεκριμένος σκοπός και για να γίνει κατανοητή η γλώσσα σύμφωνα με τις κοινωνικές περιστάσεις και τις πολιτισμικές συνθήκες (Thomas 1983: 92, Μπέλλα 2015: 176) και διακλαδίζεται σε δύο άλλες βασικές ικανότητες, την πραγματογλωσσική ικανότητα (pragmalinguistic competence) και την κοινωνιοπραγματολογική ικανότητα (sociopragmatic competence)<sup>3</sup>. Η πραγματογλωσσική ικανότητα παρέχει ένα φάσμα γλωσσικών επιλογών και η κοινωνιοπραγματολογική ικανότητα παρέχει το κριτήριο που θα γίνει η κατάλληλη επιλογή, ανάλογα με το περικείμενο (Μπέλλα 2015: 176).

Η απόκτηση, λοιπόν, πραγματολογικής ικανότητας βασίζεται στην κατανόηση και παραγωγή κοινωνιοπραγματολογικής σημασίας, κατασκευασμένης με πραγματογλωσσολογικές συμβάσεις (Bella 2012γ: 2). Αν και η καθολικότητα πραγματολογικών στοιχείων, όπως οι γλωσσικές πράξεις, διευκολύνει την απόκτηση αυτής της ικανότητας από μη φυσικούς ομιλητές, είναι γεγονός πως έρευνες έχουν δείξει ότι το πραγματολογικό σύστημα της διαγλώσσας<sup>4</sup> των μαθητών μιας γλώσσας

---

<sup>1</sup> Η αγγλική ονομασία των όρων αναφέρεται άπαξ.

<sup>2</sup> Για να αποφευχθεί ο γλωσσικός σεξισμός, το ιδανικό θα ήταν η χρήση διπλών τύπων στις γενικευτικές αναφορές. Ωστόσο, δε θα εφαρμοστεί, επειδή κάτι τέτοιο αντιβαίνει της οικονομίας και θα αποβεί κουραστικό για τον αναγνώστη.

<sup>3</sup> Σύμφωνα με τον Leech, από τη μια, η πραγματογλωσσική ικανότητα περιλαμβάνει τη γνώση των συγκεκριμένων πόρων, που κάθε γλώσσα παρέχει για την απόδοση συγκεκριμένων επικοινωνιακών προθέσεων, ενώ από την άλλη, η κοινωνιοπραγματολογική ικανότητα ορίζεται ως η γνώση περικειμενικών και κοινωνικών παραγόντων, που επηρεάζουν την καταλληλότητα μιας πραγματογλωσσολογικής επιλογής (1983: 10-11).

<sup>4</sup> Η «συστηματική γλωσσική συμπεριφορά των μαθητών της δεύτερης γλώσσας», δηλαδή «ένα δικό τους γλωσσικό σύστημα», που περιλαμβάνει κανόνες δικής τους επινόησης (Μπέλλα 2011: 23).

ως δεύτερης και, ιδίως, ως ξένης<sup>5</sup>, αποκλίνει από το αντίστοιχο των φυσικών ομιλητών (Μπέλλα 2015: 177).

Αυτές οι αποκλίσεις που έχουν παρατηρηθεί, συνιστούν αιτίες, ενδεχόμενης, πραγματολογικής αποτυχίας (pragmatic failure), την οποία η (Thomas 1983) διακρίνει σε πραγματογλωσσική αποτυχία (pragmalinguistic failure), που πρόκειται για ατελή γνώση της Γ2 και κοινωνιοπραγματολογική αποτυχία (sociopragmatic failure), που πρόκειται για ατελή γνώση της κοινωνίας και του πολιτισμού της Γ2, σε σχέση με το ποια θεωρείται κατάλληλη γλωσσική συμπεριφορά.

Το ζήτημα της πραγματολογικής αποτυχίας των μαθητών έχει απασχολήσει την έρευνα της **Πραγματολογίας της Διαγλώσσας (Interlanguage Pragmatics)**, επειδή μπορεί να αποδειχθεί ανασταλτικός παράγοντας για την ένταξή τους, γλωσσικά, στην κοινωνία της γλώσσας-στόχου. Οι σχετικές έρευνες περιλαμβάνουν, κατά κύριο λόγο, τις γλωσσικές πράξεις (Kasper 2006: 283), καθώς η μελέτη της παραγωγής και κατάλληλης χρήσης τους θεωρείται καθοριστική για την πραγματολογική ικανότητα.

Σ' αυτόν τον κλάδο εντάσσεται η παρούσα έρευνα, καθώς μελετά ένα πραγματολογικό στοιχείο, την επιτέλεση μιας γλωσσικής πράξης σε μη φυσικούς ομιλητές της Ελληνικής ως Γ2. Συγκεκριμένα, μελετάται η γλωσσική πράξη της άρνησης σε προσφορά. Η έρευνα αφορά μαθητές της Ελληνικής ως δεύτερης γλώσσας και φυσικούς ομιλητές των Ελληνικών.

Η επιλογή της άρνησης έγινε, καθώς αποτελεί μια από τις συνηθέστερες γλωσσικές πράξεις στην καθημερινή επικοινωνία και έχει τονιστεί, επανειλημμένα, πόσο υψηλό επίπεδο πραγματολογικής ικανότητας (ιδίως, κοινωνιοπραγματολογικής) χρειάζεται η επιτέλεσή της άρα πόσο δύσκολη είναι για μη φυσικούς ομιλητές (Beebe κ.α. 1990: 56, Allami & Naeimi 2011: 385, Bella 2014α: 36). Ωστόσο, παρά την ενασχόληση με την άρνηση, σε διάφορες γλώσσες, υπάρχει κενό στη σχετική έρευνα για τα Ελληνικά. Αν και υπάρχουν έρευνες για την άρνηση σε αίτημα (Bella 2014α) και την άρνηση σε πρόσκληση (Bella 2011), δεν υπάρχει καμία για την άρνηση σε προσφορά. Αυτό το κενό στη βιβλιογραφία, φυσικά, δεν μπορεί να καλυφθεί με μια διπλωματική εργασία, αλλά, σίγουρα, αποτελεί μια προσθήκη στην υπάρχουσα έρευνα για τα Ελληνικά.

---

<sup>5</sup> Η δεύτερη μαθαίνεται στο περιβάλλον που ομιλείται ως μητρική και είναι η κύρια γλώσσα, ενώ η ξένη μαθαίνεται από κάποιον στο περιβάλλον της δικής του μητρικής (Μπέλλα 2011: 21). Η διάκριση είναι γεωγραφική. Γενικευτικά χρησιμοποιείται ο όρος «δεύτερη» ή «Γ2», αλλά όπου γίνεται διαχωρισμός των όρων στην εργασία, αφορά την παραπάνω διάκριση.

Η παρούσα έρευνα, λοιπόν, θα μας βοηθήσει να αποκτήσουμε μια εικόνα σχετικά με τη νόρμα των Ελληνικών, καθώς δε γνωρίζουμε ούτε οι φυσικοί ομιλητές πως αρνούνται τις προσφορές, την οποία θα συγκρίνουμε με τις πραγματώσεις των μη φυσικών ομιλητών, για να αναδείξουμε ομοιότητες και διαφορές, μέσω των οποίων θα φανεί αν αντιμετωπίζουν δυσκολίες και σε τι βαθμό. Κατ' αυτόν τον τρόπο, θα μπορέσουμε να κατανοήσουμε καλύτερα τι συμβαίνει με τη διαγλώσσα τους και να αξιοποιήσουμε τα ευρήματα στη διδασκαλία.

## 2. Θεωρητικό και ερευνητικό υπόβαθρο

Σ' αυτό το κεφάλαιο, ο στόχος είναι η μελέτη της γλωσσικής πράξης της άρνησης, μέσω της θεωρίας, αλλά και της έρευνας. Προκειμένου να κατανοήσουμε πλήρως τη φύση της, σε πρώτη φάση, θα γίνει αναφορά στην άρνηση υπό το πρίσμα βασικών θεωριών και, σε δεύτερη φάση, θα παρουσιαστούν ορισμένες σχετικές έρευνες. Τέλος, έχοντας λάβει υπόψη όλα τα στοιχεία του κεφαλαίου, θα διατυπωθούν τα ερευνητικά μας ερωτήματα.

### 2.1. Η θεωρία

Αρχικά, θα εξετάσουμε την άρνηση ως γειτνιαστικό ζεύγος με την προσφορά και, στη συνέχεια, θα αναλυθούν οι δύο γλωσσικές πράξεις σύμφωνα με τη *θεωρία των γλωσσικών πράξεων* (speech act theory) του Austin και του Searle και σύμφωνα με *θεωρία για την ευγένεια* (politeness theory) των Brown και Levinson. Ακόμα, θα γίνει μια γενική αναφορά στη λειτουργία συνόλων γλωσσικών πράξεων ως μιας πράξης και μια μικρή μνεία στη διαπολιτισμικότητα και το έργο των Blum-Kulka κ.α. (1989), από το οποίο θα μας απασχολήσει περισσότερο η κατηγοριοποίησή τους.

#### 2.1.1. Η άρνηση ως απάντηση

Η **άρνηση (refusal)**, που είναι το αντικείμενο μελέτης της παρούσας εργασίας, αποτελεί μια γλωσσική πράξη σύνθετη, καθώς η πραγμάτωσή της λειτουργεί ως απάντηση σε κάποια άλλη. Λειτουργεί, δηλαδή, ως το δεύτερο συστατικό μιας αρχικής γλωσσικής πράξης (αιτήματος, πρόσκλησης, πρότασης, προσφοράς), εναρκτήριας σε μια συνομιλία που μπορεί να έχει πολλαπλές συνεισφορές, με επιμονή και διαπραγμάτευση μεταξύ των συνομιλητών (Bella 2014α: 38). Επομένως, δεν στοιχειοθετεί η ίδια την έναρξη μιας συνομιλίας (Gol 2013: 3, Jiang 2015: 97).

Από τον συνδυασμό δύο γλωσσικών πράξεων προκύπτουν τα **ζεύγη γειτνίασης ή γειτνιαστικά ζεύγη (adjacency pair)**, τα οποία αποτελούν μια χαρακτηριστική δομή οργάνωσης του προφορικού λόγου (Γούτσος 2012: 55-56). Πρόκειται για γλωσσικές πράξεις με δύο μέλη, από τα οποία το πρώτο δεσμεύει την εμφάνιση του δεύτερου.

Σύμφωνα με τον Levinson (1983: 336), οι αρνήσεις αποτελούν το δεύτερο μέρος από γειτνιαστικό ζεύγος, ως η **μη προτιμώμενη απάντηση**. Η προτιμώμενη

απάντηση θα ήταν μια αποδοχή/ συμφωνία, σύμφωνα με τη δομή προτίμησης<sup>6</sup>, και όχι μια άρνηση/ διαφωνία (Yule 2006: 93). Μάλιστα, ο Jasim (2017: 29), για τα μη προτιμώμενα μέλη ζευγαριών (όπως οι αρνήσεις), υποστηρίζει ότι, συνήθως, οι ομιλητές καθυστερούν την επιτέλεσή τους, με κάποια πρόφαση, δίνοντας, δηλαδή, ένα λόγο που εξηγεί γιατί δεν μπορεί να δοθεί η προτιμώμενη απάντηση.

Ακόμα, επειδή, οι αρνήσεις λειτουργούν ως απαντήσεις και δεν νοούνται ανεξάρτητες στο λόγο, αποτελούνται από εκφωνήματα που ποικίλουν, ανάλογα με την γλωσσική πράξη στην οποία απαντούν. Μάλιστα, το είδος της εναρκτήριας πράξης, σύμφωνα με τους Beebe κ.α. (1990: 56), επηρεάζει την πραγμάτωση σε επίπεδο μορφής και περιεχομένου. Γι' αυτό, η άρνηση εξετάζεται σύμφωνα με τη γλωσσική πράξη στην οποία απαντά και όχι γενικά. Σε αυτή την περίπτωση αντικείμενο μελέτης είναι, αποκλειστικά, οι **αρνήσεις σε προσφορές**. Γι' αυτό, η εξέταση που ακολουθεί αφορά και τις δύο.

### 2.1.2. Η προσφορά και η άρνηση ως γλωσσικές πράξεις

Η γλωσσική πράξη της **προσφοράς (offer)**, σύμφωνα με τον Searle (1976: 11), ανήκει στις **δεσμευτικές πράξεις (commissives)**, αφού μια προσφορά δεσμεύει τον ομιλητή να προβεί σε μια μελλοντική δράση, δηλαδή να προσφέρει αυτό για το οποίο γίνεται λόγος και έχει ως προσλεκτικό στόχο «τη δέσμευση του ομιλητή (πάντα σε διαφορετικό βαθμό κατά περίπτωση) για μια μελλοντική πορεία δράσης» (Κανάκης 2007: 129).

Ακόμα, σύμφωνα με την ταξινόμηση του Searle (1975α: 356), η κατεύθυνση προσαρμογής των προσφορών, ως δεσμευτικών γλωσσικών πράξεων, είναι από τον κόσμο στα λόγια, αφού ο ομιλητής προσαρμόζει τον κόσμο στα λόγια του και η συνθήκη ειλικρινείας ή η ψυχολογική κατάσταση που εκφράζουν είναι η πρόθεση του ομιλητή. Ο ομιλητής προτίθεται να p, όπου «το λογικό περιεχόμενο p αφορά πάντοτε την επιτέλεση μιας μελλοντικής πράξης» (Κανάκης 2007: 130).

Ωστόσο, όπως επισημαίνει η Bella (2016: 3), πολλοί ερευνητές έχουν εντοπίσει και τη σημαίνουσα συμβολή του ακροατή στην πραγμάτωση των προσφορών, αποδίδοντας τους έναν, μάλλον, ασαφή χαρακτήρα, ισχυριζόμενοι πως εμπεριέχουν

---

<sup>6</sup> Αν και ο Huang υποστηρίζει πως αυτό εξαρτάται από κάθε κοινωνία και πολιτισμό, καθώς ο Δυτικός πολιτισμός, όντως, θεωρεί προτιμώμενες τις θετικές απαντήσεις, ενώ οι Ανατολικές χώρες προτιμούν τις αρνητικές απαντήσεις (2007: 123-124).

και ένα κατευθυντικό στοιχείο, άρα προσομοιάζουν στις **κατευθυντικές πράξεις (directives)**. Αυτό εξηγείται, αν σκεφτεί κανείς πως, όταν γίνεται μια προσφορά, ο ομιλητής επιθυμεί να προσφέρει, αλλά και ο ακροατής του να δεχτεί το αντικείμενο προσφοράς, άρα, τον κατευθύνει προς μια μελλοντική πορεία δράσης, τον ωθεί να κάνει κάτι. Ο στόχος του ομιλητή, δηλαδή, είναι «προτρεπτικός» (Μπέλλα 2015: 80).

Η κατεύθυνση προσαρμογής είναι από τον κόσμο στα λόγια, όπως και για τις δεσμευτικές πράξεις, που ο Κανάκης (2007: 130) σχολιάζει ότι «διαπλέκονται άμεσα». Αν και για τις δύο ισχύει ότι ο κόσμος εφαρμόζει στις λέξεις, η διαφορά είναι πως στην περίπτωση των δεσμευτικών, ο ομιλητής αναλαμβάνει να κάνει τον κόσμο να ταιριάζει στις λέξεις μέσω του ιδίου, ενώ στις κατευθυντικές προσπαθεί να το κάνει μέσω του ακροατή (Yule 2006: 67). Αυτή η διαφορά εμπόδισε τον Searle (1979: 14-15) να ενώσει τις δύο κατηγορίες. Ακόμα, η συνθήκη ειλικρινείας είναι η επιθυμία του ομιλητή να συμβεί αυτό που παροτρύνει τον ομιλητή να κάνει.

Ειδικότερα, ο Hancher (1979: 6 από Bella 2016: 3) προτείνει ότι οι προσφορές αντιπροσωπεύουν «υβριδικές γλωσσικές πράξεις που συνδυάζουν κατευθυντική με δεσμευτική προσλεκτική ισχύ» και τις κατηγοριοποιεί ως «Δεσμευτικές Κατευθυντικές».

Από την άλλη, στην **άρνηση**, ο ομιλητής που αρνείται, αποκλείει να γίνει πραγματικότητα το περιεχόμενο της αρχικής γλωσσικής πράξης. Έτσι, σύμφωνα με την κατηγοριοποίηση του Searle (1975α), οι αρνήσεις ανήκουν στις **δεσμευτικές πράξεις**, κατά τις οποίες «ο ομιλητής δεσμεύεται να προβεί σε μια ενέργεια» (Μπέλλα, 2015: 81). Στην περίπτωση των αρνήσεων, πρόκειται για την απουσία δράσης, αφού δεσμεύεται να μην δράσει. Κατά τ' άλλα, ισχύει ότι ειπώθηκε παραπάνω για τις προσφορές. Ο προσλεκτικός στόχος είναι η δέσμευση, ουσιαστικά, για απουσία δράσης και η κατεύθυνση προσαρμογής είναι από τον κόσμο στα λόγια, ενώ η συνθήκη ειλικρινείας αφορά την πρόθεση του ομιλητή, στην προκειμένη περίπτωση, να μην επιτελεστεί η μελλοντική πράξη της προσφοράς.

### **2.1.3. Η προσφορά και η άρνηση ως απειλητικές πράξεις**

Οι γλωσσικές πράξεις θεωρούνται **απειλητικές πράξεις (Face Threatening Acts – FTAs)** για το **πρόσωπο (face)**, που ορίζεται από τους Brown και Levinson ως «η δημόσια εικόνα, που κάθε μέλος της κοινωνίας θέλει να διεκδικεί για τον εαυτό του» (1987: 61), σχετίζεται με την υπόληψη και την αυτό-εκτίμηση του ατόμου και

προέρχεται, ως κοινωνιολογική έννοια, από τον Goffman (1967 από Huang 2007: 116). Το πρόσωπο, λοιπόν, έχει δύο όψεις, το θετικό (positive face) και το αρνητικό (negative face) και μπορεί να «χαθεί, να διατηρηθεί ή να ενισχυθεί» (Brown & Levinson 1987: 61). Αυτές οι δύο πλευρές, συνυπάρχουν σε κάθε άτομο και άλλοτε υπερισχύει η μια και άλλοτε η άλλη. Σε επίπεδο γλωσσικής κοινότητας, ισχύει το ίδιο, η μια πτυχή έχει τάσεις υπερίσχυσης, με αποτέλεσμα να γίνεται λόγος για κοινωνίες προσανατολισμένες προς τη θετική ή αρνητική ευγένεια (Μπέλλα 2015: 162-163). Τα Ελληνικά θεωρούνται μια γλώσσα με προσανατολισμό προς τη θετική ευγένεια (Bella 2011: 1737).

Όσον αφορά στην απειλητική φύση των προσφορών, οι Brown και Levinson (1987: 66) θεωρούν ότι απειλούν το **αρνητικό πρόσωπο του συνομιλητή**, αφού του υπαγορεύουν να προβεί σε μια μελλοντική δράση. Ο ομιλητής, δηλαδή, ασκεί πίεση στον ακροατή ζητώντας του να αντιδράσει, θετικά ή αρνητικά, και επεμβαίνει, έτσι, στην ελευθερία του. Η αντίδρασή του, μάλιστα, «μπορεί να επισύρει κάποιο χρέος» απέναντι στον ομιλητή (Brown & Levinson 1987: 66). Καθώς το αρνητικό πρόσωπο αναφέρεται στο δικαίωμα καθενός για ανεξαρτησία (Yule 2006: 75), η αυτονομία και η ανάγκη να δρα χωρίς περιορισμούς και επιβαρύνσεις, τίθενται σε κίνδυνο. Οποιοσδήποτε περιορισμός στην ελευθερία κινήσεων, αποτελεί απειλή. Έτσι, μια, ενδεχόμενη, αποδοχή περιορίζει την ελευθερία του ακροατή, που μπορεί να νιώσει υποχρεωμένος απέναντι στον ομιλητή να ξεπληρώσει την προσφορά. Από την άλλη, μια άρνηση (που μας ενδιαφέρει) μπορεί να λειτουργήσει ως προσβολή, να φανεί ότι ο ομιλητής είναι ακατάδεκτος και περιφρονεί τον συνομιλητή του. Να σημειωθεί, πάντως, πως οι Brown και Levinson (1987: 76), χαρακτηριστικά, αναφέρουν για τις προσφορές ότι «είναι πολύ πιθανό να απειλούν το πρόσωπο και των δύο συμμετεχόντων».

Η Sifianou (1992: 62) επισημαίνει, ακριβώς, πόσο πολύπλοκες είναι οι προσφορές, υποστηρίζοντας ότι είναι απειλητικές και, παράλληλα, ενισχυτικές για τα πρόσωπα και των δύο συνομιλητών. Εκτός από την ελευθερία του ακροατή, απειλείται και η ελευθερία του ομιλητή, αφού δεσμεύεται να δράσει, περιορίζοντας τον εαυτό του. Απειλείται, λοιπόν, το **αρνητικό πρόσωπο του ομιλητή**, εφόσον προθυμοποιείται να επιβαρυνθεί με την προσφορά. Βέβαια, διακινδυνεύει και το **θετικό του πρόσωπο**, αν ο συνομιλητής απορρίψει την άρνηση. Αυτό συνδυάζεται με το γεγονός πως, κάνοντας την προσφορά ο ομιλητής, ενισχύει το δικό του θετικό πρόσωπο, αφού δείχνει αλληλεγγύη, ανιδιοτέλεια και επιθυμία να βοηθήσει τον

συνάνθρωπό του· στοιχεία, που εκλαμβάνει ο ακροατής και, έτσι, ενισχύεται και το δικό του θετικό πρόσωπο, αφού αισθάνεται ότι τον εκτιμούν και είναι αρεστός. Επομένως, και οι δύο συνομιλητές μπορούν να βρεθούν σε πολύ ευαίσθητη θέση όταν γίνεται μια προσφορά. Γι' αυτό, πρέπει να γνωρίζουμε τις συμβάσεις και τις προσδοκίες μιας κοινωνίας (Sifianou 1992: 62). Στα Ελληνικά, οι προσφορές θεωρούνται μηχανισμοί θετικής ευγένειας που υποδεικνύουν δεσμούς αλληλεγγύης (Sifianou 1992: 61). Επομένως, μπορεί κανείς να καταλάβει πόσο σύνθετη γλωσσική πράξη είναι μια προσφορά και πόσο λεπτό χειρισμό απαιτεί η άρνησή της, η οποία θεωρείται εξίσου περίπλοκη.

Η περιπλοκότητα των αρνήσεων έγκειται στο γεγονός πως αποτελούν απειλητικές πράξεις υψηλού ρίσκου, εφόσον απειλούν **το θετικό πρόσωπο του συνομιλητή** και συγκρούονται με τις προσδοκίες του (Bella 2014α: 38), υποδηλώνοντας ότι ο ομιλητής, ενδεχομένως, δεν ενδιαφέρεται για τις επιθυμίες και τα αισθήματα του ακροατή (Brown & Levinson 1987: 66). Αφού το θετικό πρόσωπο αναφέρεται στην επιθυμία κάθε μέλους μιας κοινωνίας να είναι αρεστό από τους υπόλοιπους, υπάρχει μεγάλη ανάγκη διατήρησης της αλληλεγγύης, ενώ βαρύνουσα σημασία έχουν «η αποδοχή, η εκτίμηση και η επιδοκιμασία» (Μπέλλα 2015: 151). Έτσι, όταν ο ομιλητής αρνείται, συγκρούεται με τον συνομιλητή του, ανατρέποντας τα λεγόμενά του και κινδυνεύοντας να φανεί ότι τον προσβάλλει ή και περιφρονεί.

Βέβαια, θα πρέπει να σημειωθεί πως η απειλή μπορεί να αφορά και μια από τις δύο πλευρές του προσώπου του ομιλητή (Μπέλλα 2015: 152). Μια απειλητική πράξη, δηλαδή, προσκρούει στις ανάγκες του προσώπου και των δύο συμμετεχόντων. Μια άρνηση, συγκεκριμένα, θα μπορούσε να θεωρηθεί απειλητική και για **το θετικό πρόσωπο του** ίδιου του **ομιλητή**, με την έννοια πως ρισκάρει να διαταράξει τις όποιες θετικές σχέσεις έχει με τον συνομιλητή του. Αν ο ομιλητής αναγνωρίζει τη σημασία των αξιών που πρεσβεύει το θετικό πρόσωπο και είναι σημαντικές για αυτόν, δε θα θέλει να διακινδυνεύσει την απώλειά τους. Ενδεχομένως, μάλιστα, να φοβηθεί, μήπως εκληφθεί η άρνησή του ως αγένεια και προσβολή. Ισχύει, δηλαδή, ακριβώς η ίδια κατάσταση που περιγράψαμε παραπάνω, αλλά από την πλευρά του ομιλητή. Μια άρνηση φέρνει και τους δύο συμμετέχοντες της συνομιλίας σε δύσκολη θέση, καθώς ο ένας μπορεί να προσβάλλει και ο άλλος να προσβληθεί, όμως και οι δύο επιθυμούν να είναι αγαπητοί και αγαπημένοι ως μέλη της ίδια κοινωνίας.

Από την άλλη, σύμφωνα με τη Barron (2003: 127) οι αρνήσεις προσφορών, είναι απειλητικές για **το αρνητικό πρόσωπο του συνομιλητή**, καθώς εμποδίζεται από το

να πράξει όπως εκείνος επιθυμεί, δηλαδή να προσφέρει. Έτσι, δέχεται επιβολή από αυτόν που αρνείται και περιορίζεται η ανεξαρτησία του, την οποία θέλει να διαφυλάξει (Κανάκης 2007: 255). Βέβαια, μια προσφορά είναι μια πράξη που λειτουργεί ως μηχανισμός θετικής ευγένειας στα Ελληνικά όπως είδαμε παραπάνω. Επίσης, γίνεται προς όφελος του συνομιλητή, δεν είναι κάτι που αφορά μόνο τον ομιλητή, ώστε να θέλει να κάνει κάτι για τον εαυτό του και να εμποδίζεται. Ιδίως, αν σκεφτεί κανείς πως μια προσφορά ενισχύει το θετικό πρόσωπο, η άρνησή της, μάλλον, το απειλεί.

Βέβαια, αν θεωρήσουμε την ανάγκη διατήρησης του αρνητικού προσώπου πολύ ισχυρή, θα μπορούσε να ισχύει πως μια άρνηση ενισχύει το αρνητικό πρόσωπο του ομιλητή, αφού μια προσφορά μπορεί να θεωρηθεί επιβολή ή δέσμευση, την οποία αποφεύγει και λειτουργεί ανεξάρτητα. Με την ίδια λογική, θα μπορούσε μια άρνηση να θεωρηθεί, ακόμα, και ενισχυτική προς το αρνητικό πρόσωπο του συνομιλητή, εφόσον τον προστατεύει από την αναγνώριση υποχρέωσης προς τον ομιλητή, σε περιπτώσεις όπως οι προσκλήσεις ή οι προσφορές.

Ωστόσο, η ενίσχυση του αρνητικού προσώπου δεν αναιρεί τον εγγενή απειλητικό χαρακτήρα της άρνησης για το θετικό πρόσωπο στα Ελληνικά που είναι γλώσσα προσανατολισμένη στη θετική ευγένεια. Το αρνητικό πρόσωπο έχει να κάνει με το άτομο και τη διαφύλαξη του προσωπικό του «χώρου» ενώ, το θετικό διαφυλάσσει το αίσθημα του «ανήκειν» στο σύνολο. Οπότε, το αν θα νιώσει ανακουφισμένο ένα άτομο όταν αρνηθούν την προσφορά του ή αν κάποιος δε θέλει να αποδεχτεί μια προσφορά για να μην νιώσει υπόχρεος, δε σημαίνει πως δεν αναγνωρίζει ότι, κανονικά, μια προσφορά αντιμετωπίζεται ως κίνηση θετικής ευγένειας στην κοινωνία του και, άρα, πρέπει να την διαχειριστεί ανάλογα.

#### **2.1.4. Ευγένεια**

Σύμφωνα με την θεωρία για την ευγένεια των Brown και Levinson, ο ομιλητής, αξιολογώντας το βαθμό απειλής μια πράξης, μπορεί να την επιτελέσει είτε άμεσα, με ή χωρίς λεκτική αποζημίωση, δηλαδή με ή χωρίς κάποια επικουρικά μέσα που θα μετριάσουν την απειλή, είτε έμμεσα (1987: 68-70). Μάλιστα, αν χρησιμοποιήσει λεκτική αποζημίωση, μπορεί να κινηθεί σε δύο κατευθύνσεις, με βάση τη θετική ή την αρνητική ευγένεια. Αναλόγως ποιο πρόσωπο επιθυμεί να διασφαλίσει, θα επιλέξει και τις αντίστοιχες στρατηγικές.

Ο ομιλητής, επομένως, δύναται να επιλέξει από μια γκάμα στρατηγικών για την επιτέλεση απειλητικών πράξεων και η επιλογή, που θα κάνει, σχετίζεται με τη γλωσσική επιτέλεση της ευγένειας. Συνήθως, οι έμμεσες γλωσσικές πράξεις θεωρούνται πιο ευγενικές, μάλιστα όσο μεγαλύτερη η εμμεσότητα, τόσο πιο ευγενική είναι και η πράξη (Huang 2007: 115). Για τον Searle η ευγένεια είναι η κύρια αιτία, το «κίνητρο» για εμμεσότητα (1975β: 64).

Οι Beebe κ.α. (1990: 56) σχολιάζουν ότι το ρίσκο της απειλής προσώπου είναι εγγενές στη γλωσσική πράξη της άρνησης σε τέτοιο βαθμό, που, συνήθως, η **εμμεσότητα** είναι απαραίτητη. Ως εκ τούτου, οι αρνήσεις μπορεί να περιλαμβάνουν αρκετές στρατηγικές μετριασμού, προκειμένου να εξομαλύνουν τη συνομιλία και να μειώσουν το ρίσκο για τους συνομιλητές (Bella 2011: 1720). Συνεπώς, συνδέονται στενά με την ευγένεια, κάτι που συμβάλλει στο πόσο σύνθετες γλωσσικές πράξεις θεωρούνται, ιδίως, για τους μη φυσικούς ομιλητές, για τους οποίους αποτελούν ακανθώδες κομμάτι (Beebe κ.α. 1990: 56).

### 2.1.5. Περικειμενικοί παράγοντες

Ο βαθμός απειλής μιας γλωσσικής πράξης δέχεται διακύμανση με βάση περικειμενικές μεταβλητές, οι οποίες επηρεάζουν την επιτέλεσή της. Οι παράγοντες που αναφέρουν οι Brown και Levinson είναι η κοινωνική απόσταση (social distance) μεταξύ των ομιλητών, η κυριαρχία (relative power), δηλαδή η σχέση τους ιεραρχικά, και η πολιτισμικά προσδιορισμένη τιμή (absolute ranking) απειλής της πράξης σε κάθε κοινωνία (1987: 74). Η απόσταση αντανακλά μια συμμετρική σχέση, που «περιλαμβάνει παράγοντες όπως το βαθμό οικειότητας και τη συχνότητα της διεπίδρασης των ομιλητών» (Ogiermann 2009: 11), πόσο «κοντά» είναι και πόσο καλά γνωρίζονται. Από την άλλη, η κυριαρχία εκφράζει ασύμμετρη σχέση, που υποδηλώνει την υφιστάμενη ιεραρχία, την ικανότητα επιβολής του ενός στον άλλον και έχει δύο πηγές, τον υλικό και τον μεταφυσικό έλεγχο (Brown and Levinson 1987: 77). Φυσικά, οι παράγοντες δεν είναι απόλυτες μεταβλητές, ενώ κάθε κοινωνία αποδίδει με διαφορετικό τρόπο τον βαθμό απειλής μιας πράξης προσδιορίζοντας πολιτισμικά την τιμή απειλής.

Επιπρόσθετα, η Bella (2011: 1720) αναφέρει ότι η επιτέλεση μιας άρνησης επηρεάζεται από κοινωνικούς παράγοντες, «όπως το φύλο και το κοινωνικό κύρος<sup>7</sup> του ομιλητή και του συνομιλητή». Μάλιστα, σε πολλές πρόσφατες έρευνες για τις αρνήσεις σε διάφορες γλώσσες (Moody 2011: 20-21, Humeid & Altai 2013: 58, Jasim 2017: 16, Stavans & Shafran 2018: 151) τονίζεται η σημασία των κοινωνικών παραγόντων. Εκτός των σχέσεων των συνομιλητών (απόσταση, κυριαρχία, κύρος κοινωνικής θέσης) που αποτελεί τη συχνότερη μεταβλητή προς εξέταση, έχουν ερευνηθεί η ηλικία (Bella 2009) και το φύλο (Moaveni 2014, Alzebaree & Yavuz 2018). Ειδικότερα, αναφορικά με μαθητές μιας γλώσσας ως δεύτερης, σημαντικό ρόλο σε έρευνες παίζει η διάρκεια παραμονής τους στη χώρα που μαθαίνουν τη Γ2 (Barron 2003) και η επαφή με φυσικούς ομιλητές (Bella 2012β), όπως και το επίπεδο γλωσσομάθειας (Allami & Naeimi 2011, Han & Burgucu-Tazegül 2016). Πόσο σημαντικός είναι ο κάθε παράγοντας ποικίλει και δεν είναι πάντα βέβαιο ότι θεωρείται καθοριστικός. Ωστόσο, όλες αυτές οι μεταβλητές, συνδυασμένες με τους παράγοντες που αναφέρουν οι Brown και Levinson, πρέπει να ληφθούν υπόψη διότι επηρεάζουν, περισσότερο ή λιγότερο, τις απαντήσεις των ομιλητών και μπορούν να εξηγήσουν τα αποτελέσματα μιας έρευνας.

#### **2.1.6. Η άρνηση ως σύνολο γλωσσικών πράξεων**

Στην καθημερινή επικοινωνία, σπάνια ο λόγος του ομιλητή περιορίζεται στην επιτέλεση μιας πράξης όταν κάνει μια συνεισφορά στη συνομιλία. Αντιθέτως, στον ρέοντα λόγο πραγματώνονται πολλαπλά εκφωνήματα, τα οποία συνδυάζουν διάφορες επιλογές που έχει στη διάθεσή του ο ομιλητής. Μάλιστα, ο Searle (1975α: 369) παρατηρεί πως, συχνά, επιτελούμε περισσότερες από μια γλωσσικές πράξεις σ' ένα εκφώνημα. Συνήθως, διαφορετικές γλωσσικές πράξεις όταν συνδυαστούν, βάσει περικειμένου, γίνεται να συνιστούν μια και μόνη γλωσσική πράξη. Έτσι, δεν αντιμετωπίζονται «ως μεμονωμένα εκφωνήματα, αλλά ως (πυρηνικά) μέλη διαφορετικών συνόλων γλωσσικών πράξεων (speech act sets)» (Μπέλλα 2015: 93). Με βάση αυτή τη θεώρηση, είναι πολύ εύκολο να αντιληφθεί κανείς πόσο πιο σύνθετη είναι η φύση μιας γλωσσικής πράξης. Άλλωστε, ο Levinson (1983: 279) είχε

---

<sup>7</sup> Το κοινωνικό κύρος (social status) εκφράζει τη σχέση μεταξύ των ομιλητών, παρόμοια με την κυριαρχία. Η διαφορά είναι πως στις έρευνες γίνεται λόγος για ομιλητές ίδιου κύρους, ανώτερου και κατώτερου, ενώ η Κυριαρχία είτε υπάρχει, είτε όχι (δεν δηλώνεται η κατεύθυνση της, αυτό φαίνεται από το περικείμενο).

παρατηρήσει από νωρίς, πως η θεωρία των γλωσσικών πράξεων θα κατευθυνθεί προς πολύ πιο πολύπλοκες προσεγγίσεις των λειτουργιών που επιτελούν τα εκφωνήματα.

Ακόμα, σύμφωνα με τον Félix-Brasdefer (2008: 39), ορισμένες γλωσσικές πράξεις είναι προϊόντα διαπραγμάτευσης ή αποτελέσματα συνεργασίας στη συνομιλία δύο συμμετεχόντων. Αυτή η θεώρηση ευθυγραμμίζεται με την παραδοχή, ότι οι γλωσσικές πράξεις δεν είναι μεμονωμένα εκφωνήματα, αλλά ακολουθίες γλωσσικών πράξεων (speech act sequences). Μάλιστα, σε μακρο-επίπεδο, οι ακολουθίες εντοπίζονται στη διεπίδραση των συνομιλητών και δομούνται στη συνομιλία, ενώ, σε μικρο-επίπεδο, αφορούν την εσωτερική δομή της γλωσσικής πράξης.

Μια άρνηση, δηλαδή, μπορεί να περιλαμβάνει πολλαπλά εκφωνήματα, τα οποία ιδωμένα συνολικά, ως ακολουθία και όχι ως μονάδες, έχουν την ιδιότητα της άρνησης. Έτσι, κάθε άρνηση αποτελείται από κάποια μέρη που παρουσιάζουν ξεχωριστές λειτουργίες και, όλα μαζί, λειτουργούν ως άρνηση. Επίσης, μια άρνηση μαζί με την γλωσσική πράξη που αποτελεί το ζευγάρι της, αποτελούν μια ακολουθία στη συνομιλία.

#### 2.1.7. Η άρνηση και η προσφορά ως ακολουθία

Η άρνηση, όπως είδαμε προηγουμένως, λειτουργεί ως το δεύτερο μέρος ζεύγους γλωσσικών πράξεων και γι' αυτό, σύμφωνα με τον Da Silva (2003: 60), αποκλείεται η ευκαιρία για εκτενή σχεδιασμό. Επομένως, ο ομιλητής πρέπει να αντιδράσει γρήγορα και να αρνηθεί την προσφορά, προσπαθώντας με επικοινωνιακούς ελιγμούς να συμβιβάσει τον μη υποχωρητικό χαρακτήρα της πράξης, όπως παρατηρούν οι Gass και Houck (1999: 2). Αυτό το στοιχείο ενισχύει την περίπλοκη φύση τους και τη δυσκολία της πραγμάτωσής τους, διότι ο ομιλητής πρέπει να απαντήσει άμεσα, χρονικά, και έμμεσα, γλωσσικά.

Ωστόσο, η δυσκολία αυξάνεται, επειδή οι αρνήσεις, είναι λιγότερο αναμενόμενες ως μη προτιμώμενες απαντήσεις (Félix-Brasdefer 2008: 42) και ο συνομιλητής μπορεί να κάνει **επαναπροσφορά<sup>8</sup> (reoffer)**, ώστε να λάβει την προτιμώμενη

---

<sup>8</sup> Ως «επαναπροσφορά» μεταφράζεται το «reoffer». Αν και θα ήταν πιο δόκιμος ο όρος «αντιπροσφορά», η σημασία του παραπέμπει σε διαφορετική προσφορά αντί της αρχικής, κάτι που δεν ισχύει. Στην ουσία πρόκειται για επανάληψη της ίδιας προσφοράς.

απάντηση. Έτσι, η ακολουθία γίνεται πιο σύνθετη Όταν μια δεύτερη<sup>9</sup> προσφορά προστίθεται στη συνεισφορά, δημιουργείται χώρος και για μια δεύτερη άρνηση, επομένως, δημιουργείται μεγαλύτερη απειλή. Η ακολουθία, βέβαια, μπορεί να περιλαμβάνει έναν χ αριθμό επαναπροσφορών αν ο ομιλητής εξακολουθεί να αρνείται και ο αριθμός τους εξαρτάται από το βαθμό επιμονής (insistence). Η επιμονή, μάλιστα, σύμφωνα με την Bella, αποτελεί πολιτισμικά προσδιορισμένο φαινόμενο (culture-specific phenomenon), αφού σε κάποιους πολιτισμούς είναι αναμενόμενη η άρνηση της αρχικής προσφοράς και, γι' αυτό, γίνονται επαναπροσφορές (2016: 3). Στα Ελληνικά υπάρχει επιμονή, η οποία είναι πιο μεγάλη όταν οι σχέσεις των ομιλητών βασίζονται στην οικειότητα (Bella 2016: 23).

Αν και το φαινόμενο της επιμονής είναι εκτός πραγμάτευσης για τη συγκεκριμένη έρευνα, θεωρήθηκε σκόπιμο να αναφερθεί, για να κατανοήσουμε πόσο σύνθετο είναι το ζευγάρι προσφοράς-άρνησης.

#### **2.1.8. Διαπολιτισμική ποικιλία**

Η θεωρία των γλωσσικών πράξεων προσφέρει μια ενδιαφέρουσα περιγραφή, αλλά παραμένει θεωρητική περιγραφή, ένα μοντέλο. Στον αντίποδα της θεωρίας, λοιπόν, βρίσκεται η πράξη, δηλαδή η έρευνα των γλωσσικών πράξεων (speech act research). Η διαφοροποίηση των δύο χώρων, θεωρίας και έρευνας, έγινε από την Kasper (2004: 131), η οποία αντιμετωπίζει τις γλωσσικές πράξεις ως «κοινωνικές πράξεις που επιτελούνται μέσω της γλώσσας» (Kasper 2004: 125)

Πολλοί μελετητές, λοιπόν, θέλησαν να εφαρμόσουν το μοντέλο σε διάφορες γλώσσες, ερευνώντας συγκεκριμένες πραγματώσεις σε συγκεκριμένο περικείμενο. Το επικοινωνιακό, κοινωνικό και πολιτισμικό περιβάλλον στο οποίο τις ενέταξαν διέφερε σημαντικά σε κάθε γλώσσα, με αποτέλεσμα να αναδειχθεί η ποικιλία στην πραγμάτωσή τους (Μπέλλα 2015: 91). Απότοκο της παρατηρηθείσας ποικιλίας ήταν το ενδιαφέρον στην έρευνα για τις διαπολιτισμικές διαφορές ανάμεσα στις γλώσσες.

Σε αυτή την τάση, σύμφωνα με την Μπέλλα (2015: 94) συνετέλεσε και η θεωρία για την ευγένεια που αποδίδει σε κάθε κοινωνία και γλώσσα διαφορετικό προσανατολισμό στην ευγένεια, υπογραμμίζοντας, έτσι, ότι οι διαφορές που υπάρχουν ανάμεσα στις γλώσσες σχετίζονται με πολιτισμικά στοιχεία. Επίσης,

---

<sup>9</sup> Δεύτερη με την έννοια της ξεχωριστής γλωσσικής πράξης.

επιρροή άσκησε η ανάπτυξη του τομέα της Πραγματολογίας της Διαγλώσσας, που μελετά την πραγματολογική ικανότητα από μη φυσικούς ομιλητές, συνήθως μαθητές μια γλώσσας ως Γ2 και αναδεικνύει τέτοιες διαφορές.

### **2.1.9. Η κατηγοριοποίηση των Blum-Kulka κ.α. (1989)**

Κινούμενοι σ' αυτή τη λογική, οι Blum-Kulka κ.α. (1989), προχώρησαν στο Cross-Cultural Speech Act Realization Project (CCSARP), για να εξετάσουν τον τρόπο που πραγματώνονται σύνολα γλωσσικών πράξεων (τα αιτήματα και τα αιτήματα συγγνώμης) σε διαφορετικές γλώσσες. Μέσα από την περιγραφή και τη σύγκριση, αναδείχτηκαν σημαντικές ομοιότητες και ενδιαφέρουσες διαφορές.

Η τεράστια συμβολή τους είναι η μεθοδολογία τους και η ίδια η κωδικοποίηση. Πρόκειται για καινοτομία στον χώρο και σημείο αναφοράς για κάθε έρευνα, καθώς όσες έρευνες ακολούθησαν βασίστηκαν σ' αυτή. Τα δεδομένα συγκεντρώθηκαν με τη μέθοδο της συμπλήρωσης διαλόγου (discourse completion test) (DCT)<sup>10</sup>. Στους διαλόγους περιγράφονταν καταστάσεις με διαφορετικούς ρόλους συμμετεχόντων και με ποικίλες σχέσεις μεταξύ τους. Η κωδικοποίηση έγινε με βάση δύο διαφορετικές τυπολογίες, μια για κάθε γλωσσική πράξη υπό εξέταση. Αυτό που μας ενδιαφέρει είναι ο τρόπος που όρισαν τις μονάδες της ανάλυσης, προκειμένου να ξεχωρίσουν τη λειτουργία από κάθε κομμάτι του συνολικού εκφωνήματος.

Παρακάτω θα γίνει αναφορά στους βασικούς όρους της κατηγοριοποίησης, όπως τους περιέγραψαν οι Blum- Kulka και Olshtain (1984) και οι Blum-Kulka κ.α. (1989), καθώς μερικοί εμπεριέχονται και στην κατηγοριοποίηση της παρούσας έρευνας.

Έτσι, καταρχάς, υπάρχουν οι **Δείκτες ειδοποίησης (Alerters)**, που είναι στοιχεία των οποίων η λειτουργία είναι να «ειδοποιούν» τον συνομιλητή να επιστήσσει την προσοχή του στη γλωσσική πράξη που ακολουθεί. Δεν πρόκειται για συστατικά της ίδιας της γλωσσικής πράξης και δε θα μας απασχολήσουν περαιτέρω.

Η ίδια η γλωσσική πράξη εκφράζεται μέσα από τις **Κύριες πράξεις (Head acts)** που αποτελούν τον πυρήνα της. Μια Κύρια πράξη είναι η ελάχιστη μονάδα με την οποία πραγματώνεται π.χ. ένα αίτημα. Οι Κύριες πράξεις επιτελούνται με γλωσσικές στρατηγικές άμεσες, συμβατικά έμμεσες ή (μη συμβατικά) έμμεσες.

---

<sup>10</sup> Το DCT ως έννοια και εργαλείο θα αναλυθεί στο κεφάλαιο 3.

Την Κύρια πράξη, συνήθως, συνοδεύουν οι **Υποστηρικτικές κινήσεις (supportive moves)**, οι οποίες μπορεί να είναι και οι ίδιες γλωσσικές πράξεις που προηγούνται ή έπονται της Κύριας. Η λειτουργία τους είναι να τροποποιούν την Κύρια πράξη, γι' αυτό και ονομάζονται αλλιώς **εξωτερική τροποποίηση (external modification)**. Επηρεάζουν, δηλαδή, το αντίκτυπο που έχει η πράξη προς δύο κατευθύνσεις, τον μετριασμό (mitigation) ή την επίταση (aggravation).

Εντός της Κύριας πράξης ή των Υποστηρικτικών κινήσεων, μπορεί να υπάρχουν γλωσσικά στοιχεία που έχουν τον ρόλο της **εσωτερικής τροποποίησης (internal modification)** και η λειτουργία τους είναι να μετριάσουν ή να ενισχύσουν τη φύση της γλωσσικής πράξης. Μπορεί να είναι είτε **συντακτικοί τροποποιητές (syntactic modifiers)** είτε **λεξιλογικοί τροποποιητές (lexical/ phrasal modifiers)**.

## **2.2. Προϋπάρχουσα έρευνα**

Σ' αυτό το σημείο θα παρατεθούν ορισμένες έρευνες για τη γλωσσική πράξη της άρνησης. Καταρχάς, κρίνεται σκόπιμο να γίνει λεπτομερής αναφορά στις έρευνες στις οποίες βασίστηκε η παρούσα. Στη συνέχεια, θα γίνει μια πιο σύντομη αναφορά σε άλλες έρευνες, αρκετά πρόσφατες, για να δούμε τις τάσεις και τα βασικά ευρήματα σε σχέση με τις αρνήσεις.

### **2.2.1. Η έρευνα των Beebe, Takahashi και Uliss-Weltz (1990)**

Μια έρευνα που αποτέλεσε σημείο αναφοράς, είναι εκείνη των Beebe κ.α. (1990), στην οποία μελετήθηκαν, συνολικά, οι **αρνήσεις σε αιτήματα, προσκλήσεις, προσφορές και προτάσεις**.

Οι ερευνητές εξέτασαν τα μοτίβα πραγμάτωσης των αρνήσεων 60 συμμετεχόντων: 20 Γιαπωνέζων φυσικών ομιλητών, 20 Γιαπωνέζων ομιλητών των Αγγλικών και 20 Αμερικανών φυσικών ομιλητών. Σε όλους δόθηκε ένα γραπτό ερωτηματολόγιο (DCT) που περιείχε 12 διαφορετικές καταστάσεις (3 για κάθε γλωσσική πράξη υπό εξέταση, με βάση τις διαφορετικές σχέσεις ομιλητών σχετικά με

το κύρος της κοινωνικής τους θέσης. Επίσης, μελετήθηκε το φαινόμενο της μεταφοράς (transfer)<sup>11</sup>.

Η μεγάλη συνεισφορά των ερευνητών έγκειται στην κατηγοριοποίηση<sup>12</sup> που πρότειναν για τις αρνήσεις, η οποία αποτελείται από τρεις κατηγορίες, καθώς διαχωρίζουν τις Κύριες πράξεις σε άμεσες και έμμεσες αρνήσεις, και υπάρχουν και τα παρεπόμενά τους, δηλαδή οι Υποστηρικτικές κινήσεις.

Η ανάλυση των δεδομένων έδειξε πως οι Γιαπωνέζοι ομιλητές των Αγγλικών διαφέρουν με τους φυσικούς ομιλητές όσον αφορά τη διάταξη των στρατηγικών, τη συχνότητα και το περιεχόμενό τους. Ακόμα, τα αποτελέσματα της έρευνας, αποδεικνύουν, ξεκάθαρα, τη σημασία της κοινωνικής θέσης στην επιλογή των στρατηγικών άρνησης από τους συμμετέχοντες. Συλλήβδην, οι Αμερικανοί έδειξαν προτίμηση για έμμεση επικοινωνία στην άρνηση όλων των καταστάσεων, με ίδιο τρόπο διάταξης των στρατηγικών και για τις δύο περιπτώσεις άνισης σχέσης των ομιλητών (υψηλότερου και χαμηλότερου κύρους). Οι Γιαπωνέζοι, ωστόσο, χρησιμοποιούσαν με μεγαλύτερη συχνότητα, διαφορετικούς τύπους στρατηγικών, ανάλογα με το κύρος του συνομιλητή, σημάδι, ενδεχόμενης, μεταφοράς από τη μητρική τους γλώσσα. Επομένως, μπορεί να υποστηρίξει κανείς πως η διαφορά εντοπίζεται στο γεγονός πως οι Γιαπωνέζοι έδειξαν να έχουν συνείδηση του διαφορετικού κύρους και το αποτύπωσαν αυτό στις απαντήσεις τους, ενώ οι Αμερικανοί, μη διαφοροποιώντας τις απαντήσεις τους, δεν επηρεάζονται από την ύπαρξη διαφορών στο κύρος ή και δεν την δέχονται.

### 2.2.2. Η έρευνα της Bella (2014α)

Μια άλλη πολύ σημαντική έρευνα είναι εκείνη της Bella (2014α) για τις **αρνήσεις σε αιτήματα**, ανάμεσα σε φυσικούς και μη φυσικούς ομιλητές των Ελληνικών ως ξένης γλώσσας. Η σημασία της έρευνας έγκειται στο γεγονός πως αφορά τις αρνήσεις στα Ελληνικά και περιλαμβάνει μια κατηγοριοποίηση προσαρμοσμένη στα ελληνικά δεδομένα.<sup>13</sup>

---

<sup>11</sup> Η μεταφορά ή παρεμβολή είναι το φαινόμενο, κατά το οποίο μεταφέρονται γλωσσικές συνήθειες από τη Γ1 στην πραγμάτωση της Γ2. Μπορεί να είναι θετική, αν η μεταφορά οδηγήσει σε επιτυχημένη πραγμάτωση, ή αρνητική, αν συμβεί το αντίθετο.

<sup>12</sup> Βλ. Παράρτημα C στους Beebe κ.α. (1990: 72-73).

<sup>13</sup> Βλ. Παράρτημα Α στη Bella (2014α: 59-60).

Ο σκοπός της έρευνας ήταν να μελετηθούν τα αναπτυξιακά μοτίβα στην επιτέλεση της συγκεκριμένης γλωσσικής πράξης. Συγκεκριμένα, συμμετείχαν 20 φυσικοί ομιλητές, ως ομάδα ελέγχου, και 60 μη φυσικοί, με διαφορετικές μητρικές γλώσσες (7), οι οποίοι επιλέχθηκαν με βάση το επίπεδο γλωσσομάθειας και χωρίστηκαν σε τρεις κατηγορίες, ώστε να αντιστοιχούν σε επίπεδο A2-B1 (χαμηλό), B2 (μέσο) και Γ1 (προχωρημένο) και να είναι, έτσι, δυνατή η μελέτη της ανάπτυξης της πραγματολογικής ικανότητας.

Τα δεδομένα συλλέχθηκαν με παιχνίδια ρόλων και λεκτικές αναφορές. Στα παιχνίδια ρόλων παρουσιάστηκαν 3 αρνήσεις αιτημάτων, με διαφορετικές σχέσεις συνομιλητών (+K, +A, -K, -A, -K, +A<sup>14</sup>) και 2 διασπαστές (αίτημα, αίτημα συγγνώμης). Επικουρικά, δόθηκε σε 40 φυσικούς ομιλητές ένα ερωτηματολόγιο για να αξιολογήσουν τον βαθμό επιμονής που θεωρούν ότι αρμόζει σε κάθε μια από τις περιστάσεις, έτσι ώστε τα αποτελέσματα να καθοδηγήσουν το πόσο θα επιμείνει σε κάθε άρνηση η συνομιλήτρια στο παιχνίδι ρόλων. Ακόμα, μελετήθηκε ο λεξιλογικός μετριάσμος.

Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι, σε γενικές γραμμές, οι μη φυσικοί ομιλητές δεν φαίνεται να προσαρμόζουν τις απαντήσεις τους με βάση το περιεχόμενο, όπως οι φυσικοί ομιλητές. Επίσης, δεν έκαναν αρκετές επιλογές με προσανατολισμό στη θετική ευγένεια, συγκριτικά με τους φυσικούς ομιλητές. Δύο παρατηρήσεις που συνδέονται, εφόσον το περιεχόμενο και οι σχέσεις των ομιλητών επηρέασαν πολύ τις απαντήσεις των φυσικών, που σε περιστάσεις -K, -A έδειξαν μεγάλη προτίμηση στη θετική ευγένεια. Ακόμα, οι μη φυσικοί ομιλητές δεν χρησιμοποίησαν τις ίδιες έμμεσες στρατηγικές, ούτε τόσες ή τις ίδιες υποστηρικτικές κινήσεις και έκαναν χρήση λιγότερων λεξιλογικών μετριάστων.

Συμπερασματικά, φαίνεται ότι υπάρχει ανάπτυξη της πραγματολογικής ικανότητας, παράλληλα, με την ανάπτυξη της επάρκειας στη γλώσσα γενικότερα, άρα, εντοπίστηκαν αναπτυξιακά μοτίβα. Ωστόσο, οι πραγματώσεις των μη φυσικών ομιλητών απέχουν από εκείνες των φυσικών, σημάδι ανεπαρκούς κοινωνιοπραγματολογικής ικανότητας που δικαιολογείται, εφόσον αυτοί οι ομιλητές δεν έχουν ζήσει στην Ελλάδα, για να έρθουν σε άμεση επαφή με την κοινωνία και τις πολιτισμικές νόρμες.

---

<sup>14</sup> Το K αντιστοιχεί στην Κυριαρχία και το A στην Απόσταση, πρβλ κεφ. 2.1.5. Τα πρόσημα + και - σημαίνουν την παρουσία ή απουσία του συγκεκριμένου παράγοντα. Η απουσία κυριαρχίας σημαίνει ότι οι ομιλητές είναι ίσοι, ενώ αν υπάρχει κυριαρχία κάποιος είναι ανώτερος. Έτσι, και η απουσία απόστασης σημαίνει ότι οι ομιλητές είναι οικείοι, ενώ η ύπαρξη απόστασης δείχνει ότι είναι άγνωστοι.

### 2.2.3. Η έρευνα της Barron (2003)

Ο σκοπός αυτής της έρευνας ήταν να μελετήσει την ανάπτυξη πραγματολογικής ικανότητας στη Γ2 μιας ομάδας από 33 Ιρλανδούς προχωρημένους μαθητές των Γερμανικών, κατά τη διάρκεια μιας 10μηνιας παραμονής στη χώρα της γλώσσας-στόχου, τη Γερμανία. Πρόκειται για μια μακροσκοπική μελέτη (longitudinal study), γι' αυτό τα δεδομένα των μη φυσικών ομιλητών συλλέχθηκαν με τη μέθοδο της συμπλήρωσης διαλόγων (free discourse completion task) (FDCT) σε 3 διαφορετικές χρονικές φάσεις (πριν, κατά τη διάρκεια και στο τέλος της παραμονής). Οι γλωσσικές πράξεις υπό εξέταση ήταν τα **αιτήματα, οι προσφορές και οι αρνήσεις προσφορών**. Επίσης, μελετήθηκε η μεταφορά, οπότε η σύγκριση των δεδομένων για τη Γ2 έγινε με βάση δεδομένα από 34 φυσικούς ομιλητές των Γερμανικών, ενώ για τη Γ1 με βάση δεδομένα από 27 φυσικούς ομιλητές Ιρλανδικών Αγγλικών.

Τα αποτελέσματα της έρευνας έδειξαν ότι η έκθεση σε εισαγόμενο της Γ2 πυροδότησε την ανάπτυξη πραγματολογικής ικανότητας, αν και η διαμονή στη χώρα ήταν μικρή και προσωρινή. Βέβαια, παρόλο που η ανάπτυξη ήταν σημαντική, δεν αντιπροσωπεύουν όλες οι αλλαγές που σημειώθηκαν ανάπτυξη προς τη νόρμα της Γ2. Επίσης, παρά την ανάπτυξη, σπανίως προσέγγισαν τη νόρμα με απόλυτη ακρίβεια. Το εισαγόμενο, λοιπόν, παίζει σημαντικό βοηθητικό ρόλο, αλλά δεν αρκεί από μόνο του. Ακόμα, σημειώθηκε αύξηση στη χρήση συντακτικών μετριάστων, μικρή και ανάλογα την κατάσταση, ενώ ως προς τους λεξικούς μετριάστες, παρά την αύξηση, δεν πλησίασαν εντελώς τις πραγματώσεις των φυσικών ομιλητών.

Όσον αφορά τη μεταφορά, σημειώθηκε μείωση των στοιχείων της Γ1 που μετέφεραν στη Γ2, θεωρώντας τα μη κατάλληλα για τη γλώσσα-στόχο. Ωστόσο, σε κάποιες περιπτώσεις σημειώθηκε αύξηση ή και χρήση με επίγνωση της μη καταλληλότητας. Τα αποτελέσματα υποστηρίζουν και την ύπαρξη αναπτυξιακών σταδίων στην πραγματολογική ικανότητα, όπως και την ύπαρξη διαπολιτισμικών διαφορών μεταξύ των δύο γλωσσών, ιδίως αναφορικά με τις προσφορές και τις αρνήσεις τους.

#### 2.2.4. Άλλες πρόσφατες έρευνες για τις αρνήσεις

Οι **Allami και Naeimi (2011)** μελέτησαν την ανάπτυξη πραγματολογικής ικανότητας των Ιρανών μαθητών της Αγγλικής ως ξένης γλώσσας. Αντικείμενο μελέτης ήταν η γλωσσική πράξη της *άρνησης* (σε *αίτημα, πρόσκληση, πρόταση και προσφορά*) και όργανο συλλογής δεδομένων υπήρξε το DCT. Στα αποτελέσματα βρέθηκαν σημαντικές διαφορές ανάμεσα στους ομιλητές, όταν απαντούσαν σε συνομιλητές διαφορετικού κύρους, ενώ διαφορές εντοπίστηκαν και στην ποικιλία, την ποσότητα και το περιεχόμενο των στρατηγικών. Από την άλλη, βρέθηκε ομοιότητα στην εμμεσότητα, καθώς όλοι οι ομιλητές υπήρξαν γενικά έμμεσοι, αν και λιγότερο στις αρνήσεις προσφορών σε σχέση με τις αρνήσεις στις άλλες γλωσσικές πράξεις.

Ο **Gol (2013)** κινήθηκε σε διαφορετική κατεύθυνση, αφού ερεύνησε τις *αρνήσεις* (σε *αιτήματα, προσκλήσεις, προτάσεις και προσφορές*) Ιρανών μαθητών των Αγγλικών ως δεύτερης γλώσσας με παιχνίδια ρόλων, επιλέγοντας να τις κατηγοριοποιήσει με βάση την ταξινόμηση του Searle (1976) για τις προσλεκτικές πράξεις. Ωστόσο, τα αποτελέσματα δεν έδειξαν σημαντικές διαφορές, αντίθετα με όλες τις υπόλοιπες έρευνες, κάτι που αποδόθηκε εν μέρει, στο γεγονός πως πρόκειται για ομιλητές της γλώσσας ως δεύτερης (και όχι ως ξένης) και στη διαφορετική κατηγοριοποίηση που υιοθέτησε ο ερευνητής. Με αυτή την κατηγοριοποίηση δεν μπόρεσαν να φανούν στοιχεία, που αναδεικνύονται με εκείνη των Beebe, Takahashi και Uliss-Weltz (1990), γι' αυτό και η δεύτερη είναι πιο διαδεδομένη.

Ο **Moaveni (2014)** μελέτησε τις *αρνήσεις*, μέσω e-mail, σε *αιτήματα και προσκλήσεις*, σε μη φυσικούς ομιλητές των Αγγλικών με διαφορετικές μητρικές γλώσσες (12), οι οποίοι συμπλήρωσαν ένα DCT. Σ' αυτή την έρευνα, σε αντίθεση με άλλες, όλοι οι ομιλητές είχαν την τάση να είναι άμεσοι, γεγονός που αποδόθηκε στη φύση των μηνυμάτων ηλεκτρονικού ταχυδρομείου. Ακόμα, μελετήθηκε ο παράγοντας του φύλου και έδειξε να επηρεάζει τόσο την εμμεσότητα των αρνήσεων όσο και την επιλογή συγκεκριμένων στρατηγικών. Σε γενικές γραμμές, βρέθηκαν διαφορές και, συνολικά, ανάμεσα στους φυσικούς και μη φυσικούς ομιλητές, κυρίως στην επιλογή των στρατηγικών.

Σε μια αναπτυξιακή μελέτη, οι **Han και Burgucu-Tazegül (2016)** μελέτησαν τις *αρνήσεις αιτημάτων και προσφορών* Τούρκων μαθητών των Αγγλικών ως ξένης γλώσσας, με παιχνίδια ρόλων. Οι ερευνητές εντόπισαν προτίμηση σε έμμεσες

στρατηγικές. Οι μαθητές προχωρημένου επιπέδου έδωσαν απαντήσεις παρόμοιες με των φυσικών, ενώ οι μαθητές χαμηλότερου επιπέδου είχαν σημαντικές διαφορές. Σε γενικές γραμμές, οι μη φυσικοί ομιλητές έδωσαν περισσότερη σημασία στο κύρος του συνομιλητή από τους φυσικούς, και, ιδίως, σε ομιλητές υψηλότερου κύρους ανταποκρίθηκαν με μεγαλύτερη εμμεσότητα.

Με DCT και παιχνίδια ρόλων, ο **Jasim (2017)** μελέτησε *αρνήσεις σε αιτήματα και προσφορές*, σε Ιρακινούς μαθητές των Αγγλικών. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα, οι φυσικοί ομιλητές των Αραβικών, έδωσαν μεγαλύτερη σημασία στην Κυριαρχία και την Απόσταση, ενώ οι φυσικοί ομιλητές των Βρετανικών Αγγλικών, στο κύρος και το φύλο. Επίσης, υπήρξε διαφορά στην επιλογή των στρατηγικών, αν και όλοι οι ομιλητές προτίμησαν έμμεσες στρατηγικές με τους Ιρακινούς ομιλητές να είναι ελαφρώς πιο άμεσοι. Ακόμα, σημαντικό ρόλο φαίνεται να παίζει το εργαλείο, εφόσον στρατηγικές που εμφανίστηκαν στα παιχνίδια ρόλων, έλειπαν από το DCT. Γενικά, η έρευνα έδειξε ότι οι επιλογές των ομιλητών αντανακλούν πολιτισμικά στοιχεία.

Οι **Alzeebaree και Yavuz (2018)** μελέτησαν τη γλωσσική πράξη της *πρότασης* και της *άρνησης σε αιτήματα, προτάσεις και προσφορές* Κούρδων μαθητών των Αγγλικών ως δεύτερης γλώσσας. Τα αποτελέσματα του DCT έδειξαν σημαντικές διαφορές. Υπήρχε μια γενική τάση για εμμεσότητα από τους φυσικούς ομιλητές, αλλά οι μαθητές ήταν πιο άμεσοι, ενώ όσο αφορά το φύλο, οι άντρες ήταν ακόμα πιο άμεσοι.

Τέλος, η έρευνα της **Kreishan (2018)**, έγινε σε *παράπονα και αρνήσεις σε αιτήματα, προσκλήσεις, προτάσεις και προσφορές* Ιορδανών μαθητών των Αγγλικών ως δεύτερης γλώσσας, με παιχνίδια ρόλων και DCT. Στα αποτελέσματα βρέθηκε διαφορά στην επιλογή, την ποικιλία και το περιεχόμενο των στρατηγικών, ενώ οι μαθητές ήταν πολύ πιο έμμεσοι, απόδειξη κοινωνικο-πολιτισμικών διαφορών.

Συλλήβδην, οι παραπάνω έρευνες έδειξαν πως υπάρχει μια γενική προτίμηση στην εμμεσότητα όσον αφορά την επιτέλεση των αρνήσεων. Βέβαια, εντοπίζονται διαφορές ανάμεσα σε φυσικούς και μη φυσικούς ομιλητές στην επιλογή, τη συχνότητα και το περιεχόμενο των στρατηγικών. Ακόμα, το εισαγόμενο που λαμβάνουν οι μη φυσικοί ομιλητές έχει, επίσης, σημασία, αφού όταν μαθαίνεται μια γλώσσα ως δεύτερη, η ποιότητα και η ποσότητα του εισαγομένου είναι μεγαλύτερη, επειδή ζουν στη χώρα της γλώσσας-στόχου. Από την άλλη, αν μαθαίνεται ως ξένη οι

διαφορές με τους φυσικούς ομιλητές είναι πιο έντονες. Τέλος, πολύ σημαντικό ρόλο παίζει το περιεχόμενο και οι διάφοροι παράγοντες που εντάσσονται σ' αυτό.

Στην παρούσα έρευνα θα μελετηθεί η γλωσσική πράξη της άρνησης σε προσφορά, μεταξύ Ελλήνων φυσικών ομιλητών και μαθητών της Ελληνικής ως δεύτερης γλώσσας. Έχοντας λάβει υπόψη όλα τα παραπάνω, τα ερευνητικά ερωτήματα είναι τα εξής:

1. Πώς επιτελούν αρνήσεις σε προσφορές οι φυσικοί και οι μη φυσικοί ομιλητές των Ελληνικών; Ποιες στρατηγικές χρησιμοποιούν;
2. Ποιες είναι οι βασικές ομοιότητες και διαφορές μεταξύ τους, όσον αφορά: α) τη συχνότητα των στρατηγικών, β) την προτίμηση στην επιτέλεση αμεσότητας ή εμμεσότητας, γ) την κατανομή του πλήθους των στρατηγικών σε κάθε άρνηση, δ) το περιεχόμενο και τη διατύπωσή τους;
3. Επηρεάζει τις αρνήσεις το περιεχόμενο (οι σχέσεις των συνομιλητών και το αντικείμενο προσφοράς);
4. Υπάρχει μετριασμός με Υποστηρικτικές κινήσεις; Πώς σχετίζεται με την εμμεσότητα και, κατ' επέκταση, την ευγένεια;

### **3. Μεθοδολογία**

Σ' αυτό το κεφάλαιο παρουσιάζεται η μεθοδολογία<sup>15</sup> της έρευνας. Αρχικά, παρουσιάζονται οι συμμετέχοντες και η σύστασή τους. Στη συνέχεια, αναλύονται τα όργανα συλλογής δεδομένων. Ακολουθεί η πραγμάτευση της στατιστικής ανάλυσης. Τέλος, σχολιάζονται οι περιορισμοί και οι δυσκολίες της έρευνας.

#### **3.1. Συμμετέχοντες**

Στην έρευνα συμμετείχαν, συνολικά, 80 υποκείμενα. Το συνολικό δείγμα μοιράστηκε στα δύο, ανάμεσα σε φυσικούς και μη φυσικούς ομιλητές των Ελληνικών. Οι 40 **φυσικοί ομιλητές** (20 γυναίκες και 20 άντρες) προέρχονται όλοι

---

<sup>15</sup> Τις γνώσεις για τη στατιστική και τη δειγματοληψία μιας έρευνας τις οφείλω στο μάθημα και τις σημειώσεις του μαθήματος του κ. Μικρού «Γλώσσα και Στατιστική», που παρακολούθησα κατά τη διάρκεια του Γ' εξαμήνου του μεταπτυχιακού προγράμματος «Η διδασκαλία της Ελληνικής ως δεύτερης/ ξένης γλώσσας».

από την Αθήνα (μέσος όρος ηλικίας 26,5) και δεν έχουν καμία σχέση με τη γλωσσολογία. Το μεγαλύτερο μέρος του δείγματος, προήλθε από εργαζόμενους σε μια φοιτητική ενημερωτική διαδικτυακή σελίδα. Στην πλειοψηφία τους ήταν φοιτητές στο Εθνικό και Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών, αλλά και σε άλλα πανεπιστήμια όπως το Πάντειο και το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών. Συμπληρωματικά, ένα μικρότερο μέρος τους δείγματος προήλθε από εργαζόμενους σε μια καφετέρια. Οι 40 **μη φυσικοί ομιλητές** (20 γυναίκες και 20 άντρες<sup>16</sup>) είναι όλοι μαθητές της Ελληνικής ως δεύτερης γλώσσας στο Διδασκαλείο Νέας Ελληνικής στην Αθήνα (μέσος όρος ηλικίας 34,5) και όλοι είναι επιπέδου B<sup>17</sup> (20 B1, 10 γυναίκες και 10 άντρες, 20 B2, 10 γυναίκες και 10 άντρες<sup>18</sup>). Οι μαθητές παρουσιάζουν μεγάλη ποικιλία στις μητρικές γλώσσες, αφού εντοπίστηκαν 19 διαφορετικές (Αγγλικά (2), Αλβανικά (4), Αραβικά (3), Βουλγαρικά (2), Γαλλικά (1), Γερμανικά (1), Γεωργιανά (1), Ισπανικά (3), Ιταλικά (2), Κινέζικα (3), Νορβηγικά (1), Ολλανδικά (1), Ουκρανικά (1), Πορτογαλικά (1), Ρουμανικά (3), Ρωσικά (6), Σερβικά (1), Τσεχικά (1), Φινλανδικά (1), Γερμανικά-Ρωσικά<sup>19</sup> (1), Ρωσικά-Ουκρανικά (1)).

Αυτή η ποικιλία ήταν σκόπιμο να υπάρχει στο δείγμα, διότι η έρευνα δεν αφορά σύγκριση δύο γλωσσών, ώστε να παρατηρήσουμε ενδείξεις μεταφοράς. Έτσι, όπως παρατηρεί και η Bella στην έρευνά της για τις αρνήσεις προσκλήσεων, οι διαφορετικές γλώσσες, θα μας βοηθήσουν να αποκτήσουμε μια ευρεία εικόνα για τις διαφορές φυσικών και μη φυσικών ομιλητών και θα μπορέσουμε να εξάγουμε ορισμένα, γενικά, συμπεράσματα για το αν αυτές οι διαφορές μπορούν να φανούν εποικοδομητικές στη διδασκαλία των Ελληνικών που, συνήθως, διδάσκονται σε περιβάλλοντα με πολυπολιτισμικό κοινό και η ύπαρξη διαφορετικών μητρικών είναι κανονικότητα (2011: 1722).

Όσον αφορά το επίπεδο, δεν αποτελεί στόχο της πραγμάτευσης ο αναπτυξιακός χαρακτήρας της πραγματολογικής ικανότητας, ώστε να μελετηθούν τα στάδια στα διαφορετικά επίπεδα. Έτσι, επιλέχθηκε ένα επίπεδο, το B, εφόσον είναι το μέσο

---

<sup>16</sup> Το δείγμα των φυσικών ομιλητών χωρίστηκε στα 2, σύμφωνα με το φύλο, για να υπάρχει εσωτερική ισορροπία. Δε θα μελετηθεί ως παράγοντας.

<sup>17</sup> Ο χαρακτηρισμός των επιπέδων αντιστοιχεί στις τάξεις που μπήκαμε και όχι σε κάποιο τεστ κατάταξης. Μάλιστα, η συλλογή των δεδομένων πραγματοποιήθηκε Μάρτιο με Απρίλιο του 2018, δηλαδή προς το τέλος της ακαδημαϊκής χρονιάς, αφού έχουν προηγηθεί αρκετοί μήνες μαθημάτων.

<sup>18</sup> Η επιλογή έγινε για να υπάρχει εσωτερική ισορροπία στο δείγμα των μη φυσικών ομιλητών, βλ. υποσημείωση 16.

<sup>19</sup> Οι 2 συνδυασμοί στο τέλος αντιστοιχούν σε 2 ομιλητές που δήλωσαν δίγλωσσοι.

επίπεδο και παρέχει από μέτρια ως καλή γνώση. Συγκεκριμένα, σύμφωνα με το Κέντρο Ελληνικής Γλώσσας<sup>20</sup>, στο επίπεδο B1 ο μαθητής διαθέτει τον ελάχιστο γλωσσικό εξοπλισμό που μπορεί να διασφαλίσει συνθήκες σχετικής αυτοτέλειας και ανεξαρτησίας, ενώ στο επίπεδο B2 χαρακτηρίζεται ως ανεξάρτητος χρήστης. Επομένως, σ' αυτό το επίπεδο οι μαθητές αναμένεται να είναι σε θέση να επικοινωνούν αυτόνομα και αποτελεσματικά.

### **3.2. Όργανο συλλογής δεδομένων**

#### **3.2.1. Ερωτηματολόγιο**

Σε πρώτη φάση, μοιράστηκε στους μη φυσικούς ομιλητές ένα ερωτηματολόγιο<sup>21</sup> στο οποίο έπρεπε να συμπληρώσουν βασικές, προσωπικές πληροφορίες, ενώ, παράλληλα, υπήρχε ένα σύνολο ερωτήσεων που έγιναν για να μπορέσει να υπολογιστεί, γενικά, η επαφή που έχουν με φυσικούς ομιλητές, αλλά και πού και πόσο χρησιμοποιούν τα Ελληνικά.

Έρευνες έχουν δείξει ότι άτομα με μεγαλύτερη επαφή, δίνουν απαντήσεις που μοιάζουν με αυτές των φυσικών ομιλητών περισσότερο απ' ό,τι άτομα με μεγαλύτερη παραμονή (Bella 2011). Στην παρούσα έρευνα, δεν αποτελεί μεταβλητή που θα μελετηθεί λόγω της περιορισμένης φύσης μιας διπλωματικής εργασίας. Ωστόσο, έχει μεγάλο ενδιαφέρον η συλλογή τέτοιων πληροφοριών (π.χ. για να χρησιμοποιηθεί σε μελλοντικές έρευνες).

Στην παρούσα έρευνα αξιοποιήθηκαν μόνο οι πληροφορίες για το φύλο, την ηλικία και τη γλώσσα, προκειμένου να υπάρξει ισορροπία στο δείγμα (φύλο) και να αναφερθούν πληροφοριακά μερικά στοιχεία (μητρικές γλώσσες, ηλικία).

Παρόμοιο ερωτηματολόγιο δεν δόθηκε στους φυσικούς ομιλητές, εφόσον οι μόνες πληροφορίες που χρειάστηκαν ήταν το φύλο και η ηλικία που σημειώθηκαν χειρόγραφα, πάνω στο DCT.

---

<sup>20</sup> <http://www.greek-language.gr/certification/>

<sup>21</sup> Βλ. Παράρτημα Α, σελ. 76.

### 3.2.2. DCT

Το κύριο όργανο συλλογής δεδομένων αποτέλεσε ένα γραπτό ερωτηματολόγιο παραγωγής λόγου (Discourse Completion Test, DCT)<sup>22</sup> (Ishihara 2010: 39- 40), σχεδιασμένο έτσι ώστε να εκμαιεύει την παραγωγή συγκεκριμένων γλωσσικών πράξεων. Το DCT αποτελείται από διαφορετικά «σενάρια», τα οποία περιγράφουν μια κατάσταση και δίνουν το περιεχόμενο, στο οποίο εντάσσεται η παραγωγή. Έπεται μια συνεισφορά από τον υποτιθέμενο συνομιλητή, στην οποία καλούνται να απαντήσουν ή απλώς υπάρχει κενό για να ξεκινήσουν οι ίδιοι τη συνομιλία. Το συγκεκριμένο DCT σταματούσε στην πρώτη συνεισφορά που έκαναν οι συμμετέχοντες (single-turn) και ο διάλογος δεν συνεχίζονταν.

Οι καταστάσεις που περιείχε ήταν 10 διαφορετικές, από τις οποίες οι 4 οδηγούσαν στην παραγωγή της γλωσσικής πράξης της άρνησης σε προσφορά. Οι υπόλοιπες λειτούργησαν ως διασπαστές (distractors), για να μην φανεί τι αφορά η έρευνα και δοθούν μηχανιστικές απαντήσεις. Μάλιστα, 4 από τους διασπαστές αποτέλεσαν αντικείμενο μελέτης άλλης διπλωματικής εργασίας, για την οικονομία της έρευνας. Προκειμένου κάθε ερευνήτρια να ζητήσει ξεχωριστά άδεια από τους καθηγητές στο Διδασκαλείο της Νέας Ελληνικής, ώστε να αφιερώσουν χρόνο οι μαθητές τους στη συμπλήρωση δύο διαφορετικών DCT, θεωρήθηκε προτιμότερο να συνδυαστούν σ' ένα τα αντικείμενα μελέτης μας. Έτσι, οι 4 καταστάσεις που αφορούν απάντηση στη φιλοφρόνηση λειτουργούν ως διασπαστές για την παρούσα έρευνα, ενώ οι 4 αρνήσεις προσφορών που μελετούνται, λειτουργούν ως διασπαστές στην άλλη έρευνα. Τέλος, υπάρχουν και άλλοι δύο διασπαστές (ένα αίτημα και ένα αίτημα συγγνώμης), από έρευνες της Bella (2012α, 2014β αντίστοιχα)

Οι 4 Περιστάσεις<sup>23</sup> που εξετάζονται στην παρούσα έρευνα είναι οι ακόλουθες:

- 1. Άρνηση σε προσφορά βοήθειας, συμμετρικές σχέσεις ομιλητών (-K, -A):**  
Ο ομιλητής καλείται να αρνηθεί την προσφορά μιας φίλης του για βοήθεια στο διάβασμα, σε εξετάσεις. **(διάβασμα)**
- 2. Άρνηση σε προσφορά φαγητού/ ποτού, συμμετρικές σχέσεις ομιλητών (-K, -A):** Ο ομιλητής καλείται να αρνηθεί την προσφορά ενός φίλου του για ποτό, σε μια συναυλία. **(ποτό)**

---

<sup>22</sup> Βλ. Παράρτημα Β, σελ. 78.

<sup>23</sup> Βλ. Παράρτημα Γ, σελ. 80.

3. **Άρνηση σε προσφορά φαγητού/ ποτού, ασύμμετρες σχέσεις ομιλητών (-K, +A):** Ο ομιλητής καλείται να αρνηθεί την προσφορά σοκολάτας από μια άγνωστη γυναίκα, στο μετρό. **(σοκολάτα)**
4. **Άρνηση σε προσφορά βοήθειας, ασύμμετρες σχέσεις ομιλητών (-K, +A):** Ο ομιλητής καλείται να αρνηθεί την προσφορά βοήθειας στο κουβάλημα αντικειμένων (σακούλες με ψώνια) από έναν άγνωστο άντρα, στο σούπερ μάρκετ. **(σακούλες)**

Οι συγκεκριμένες περιστάσεις είναι, εξ ολοκλήρου, προϊόν κατασκευής για την παρούσα έρευνα και δεν προέρχονται από κάποια άλλη. Η επιλογή αυτών των καταστάσεων κινήθηκε σε δύο επίπεδα. Αρχικά, ένα ζήτημα αποτέλεσε το αντικείμενο προσφοράς. Έτσι, έγινε η σκέψη να υπάρχει ένα υλικό και ένα μη υλικό αντικείμενο, για ποικιλία. Γι' αυτό το λόγο, επιλέχθηκε το φαγητό ή το ποτό ως κάτι υλικό, καθώς και τα δύο αποτελούν συνηθισμένα αντικείμενα προσφοράς στην καθημερινότητα, ιδίως, στην ελληνική πραγματικότητα. Για μη υλικό αντικείμενο προσφοράς, επιλέχθηκε η βοήθεια σε κάτι που φαίνεται να έχει ανάγκη ο ομιλητής και, όχι κάτι πιο αόριστο. Αυτός ο διαχωρισμός, ενδεχομένως, προκαλεί και διαφορές στις στρατηγικές που επιλέγουν οι ομιλητές, το οποίο φαίνεται γεγονός με μεγάλο ενδιαφέρον.

Το δεύτερο ζήτημα αφορά τις σχέσεις των συνομιλητών. Οι πιθανοί συνδυασμοί των παραμέτρων Κυριαρχία και Απόσταση οδηγούν σε πολλές διαφορετικές καταστάσεις. Φυσικά, η μελέτη όλων θα ξεπερνούσε κατά πολύ τη φύση μιας διπλωματικής εργασίας. Οπότε, προτιμήθηκαν σχέσεις ομιλητών σε ανεπίσημο ύφος, δηλαδή χωρίς καθόλου Κυριαρχία. Αυτή η επιλογή υποκινήθηκε από ευρήματα προηγούμενων ερευνών της Bella για τα Ελληνικά (2012α, 2014α) που έχουν δείξει τη δυσκολία μη φυσικών ομιλητών της Ελληνικής να επικοινωνήσουν κατάλληλα σε περιστάσεις με απουσία Κυριαρχίας, αλλά και Απόστασης, δηλαδή όταν είναι συμμετρικές οι σχέσεις των συνομιλητών (2012α για τα αιτήματα) και σε ασύμμετρες σχέσεις ως προς την Απόσταση, δηλαδή σχέσεις μεταξύ αγνώστων με -K, +A (2014β για τις αρνήσεις σε αιτήματα). Έτσι, το περικείμενο παρουσιάζει συνοχή, αλλά και διαφοροποίηση. Ακόμα, εφόσον τα αντικείμενα προσφοράς είναι δύο διαφορετικά, κατασκευάστηκαν 2 περιστάσεις με υλικό αντικείμενο, μια με -K, -A και μια με -K, +A και το ίδιο έγινε για το μη υλικό αντικείμενο, αντίστοιχα, με αποτέλεσμα τις 4 περιστάσεις που περιγράψαμε παραπάνω.

Ακόμα, να αναφερθεί το γεγονός πως κάποιο ρόλο, ίσως, παίζει το φύλο του ατόμου που προσφέρει. Δεν υπάρχουν κάποια στοιχεία, ούτε αφορά τη μελέτη μας, αλλά για να υπάρχει ισορροπία και ισοτιμία ανάμεσα στα δύο φύλα, για κάθε αντικείμενο προσφοράς, η προσφορά γίνεται από έναν άντρα και μια γυναίκα.

Όσον αφορά στη διατύπωση των προσφορών, λήφθηκε υπόψη η έρευνα της Bella (2016) για τις προσφορές στα Ελληνικά. Έτσι, με βάση την κατηγοριοποίηση των στρατηγικών που προέκυψε στην έρευνα, κατασκευάστηκαν τα 4 εκφωνήματα. Προτιμήθηκαν οι στρατηγικές εκείνες που προτίμησαν και οι φυσικοί ομιλητές, ώστε να είναι όσο το δυνατόν πιο κοντά σε φυσικά δεδομένα.

### 3.3. Ανάλυση των δεδομένων στο SPSS

Η ανάλυση των δεδομένων έγινε σύμφωνα με τις επιταγές της επαγωγικής στατιστικής (inferential statistics) και διεξήχθη με την έκδοση 25 του στατιστικού προγράμματος IBM SPSS Statistics, το οποίο θεωρείται κατάλληλο για εφαρμογή στις κοινωνικές και ανθρωπιστικές επιστήμες. Η επαγωγική στατιστική περιλαμβάνει τεχνικές που επιτρέπουν την ανάλυση των δεδομένων, ώστε να γίνει εφικτή η εξαγωγή χρήσιμων και γενικεύσιμων συμπερασμάτων για τους πληθυσμούς, με βάση τις πληροφορίες που συλλέγονται από τα δείγματα.

Στην παρούσα εργασία, έχουμε καθορίσει **επίπεδο σημαντικότητας**  $\alpha=0,05$ , αυτό σημαίνει ότι θέλουμε να είμαστε σίγουροι κατά 95% ότι τα συμπεράσματα μας δεν είναι εσφαλμένα (5% πιθανότητα η τιμή του ελέγχου να πάρει μια ακραία τιμή (p-value ή significance)).

Καταρχάς, στα δεδομένα μας, οι μεταβλητές είναι δύο, οι ομιλητές (φυσικοί, μη φυσικοί) και οι στρατηγικές, δηλαδή οι Κύριες πράξεις. Όσον αφορά τη δεύτερη μεταβλητή, η καταχώρισή της στο SPSS έγινε με 3 διαφορετικούς τρόπους, ανάλογα με το τι, ακριβώς, θέλαμε να ελέγξουμε. Ως στρατηγικές, λοιπόν, καταχωρήθηκαν:

1. Οι Κύριες πράξεις (11 κατηγορίες): πόσες βρέθηκαν στα δεδομένα από κάθε κατηγορία.
2. Οι άμεσες και έμμεσες Κύριες πράξεις (το σύνολο των άμεσων και το σύνολο των έμμεσων, αθροιστικά): πόσες βρέθηκαν στα δεδομένα από τις 2 κατηγορίες.
3. Το πλήθος Κύριων πράξεων ανά ομιλητή (3 κατηγορίες): πόσες επιτέλεσε κάθε ομιλητής.

Συνολικά, λοιπόν, πραγματοποιήθηκαν 3 ειδών έλεγχοι για τις 2 ομάδες ομιλητών, για κάθε μια από τις 4 Περιστάσεις. Επομένως, συνολικά, έγιναν 12 τεστ.

Η ανάλυση των δεδομένων γίνεται για να διαπιστωθεί **αν υπάρχει ή όχι σχέση μεταξύ των δύο μεταβλητών μας**. Αν, δηλαδή, οι στρατηγικές σχετίζονται με το είδος του ομιλητή. Εφόσον τα δεδομένα είναι ποιοτικά, το πιο δημοφιλές στατιστικό τεστ για την ανάλυση τους είναι το  $\chi^2$ . Είναι ο έλεγχος που χρησιμοποιείται συχνότερα για τον έλεγχο υποθέσεων των ερευνών που πραγματοποιούνται από κοινωνικούς επιστήμονες. Είναι ένα μη-παραμετρικό κριτήριο και δεν απαιτείται να ικανοποιούνται συγκεκριμένες προϋποθέσεις για την εφαρμογή του. Ο έλεγχος  $\chi^2$  μπορεί να χρησιμεύσει για να ερμηνεύσει τη συχνότητα κατηγοριών που προέρχονται από μόνο ένα δείγμα (δείκτης προσαρμογής) ή από δύο ( $\chi^2$  για ανεξαρτησία), όπως στην συγκεκριμένη έρευνα. Το κριτήριο  $\chi^2$  που είναι γνωστό ως κριτήριο ελέγχου ανεξαρτησίας (chi square test of independence) ή κριτήριο ελέγχου πινάκων συνάφειας (contingency tables), εξετάζει αν οι δύο μεταβλητές που απαρτίζουν τον πίνακα διπλής εισόδου είναι ανεξάρτητες ή όχι.

Υπάρχουν δύο υποθέσεις για τα ευρήματα, η μηδενική υπόθεση ( $H^2_{40}$ ) και η υπόθεση του ερευνητή ( $H1$ ). Το συγκεκριμένο τεστ μας επιτρέπει να υπολογίσουμε τις αναμενόμενες συχνότητες και να τις συγκρίνουμε με τις πραγματικές. Εφόσον η διαφορά είναι στατιστικά σημαντική, δηλαδή μικρότερη του 0,05, λέμε ότι υπάρχει σχέση μεταξύ των 2 μεταβλητών, αλλιώς ισχύει η μηδενική υπόθεση που υποστηρίζει την ανεξαρτησία τους.

$H_0$ : Δεν υπάρχει σχέση ανάμεσα σε δύο μεταβλητές (δηλαδή είναι ανεξάρτητες)

$H_1$ : Υπάρχει σχέση ανάμεσα σε δύο μεταβλητές

### 3.4. Περιορισμοί και δυσκολίες της έρευνας

#### 3.4.1. Συμμετέχοντες

Ο στόχος της έρευνας είναι η μελέτη της άρνησης σε προσφορά στα Ελληνικά, από φυσικούς και μη φυσικούς ομιλητές, άρα ο **στατιστικός πληθυσμός** είναι από τη μια, όλοι οι φυσικοί ομιλητές των Ελληνικών και από την άλλη, όλοι οι μαθητές, μη φυσικοί ομιλητές των Ελληνικών. Προφανώς, μια έρευνα σε όλον τον στατιστικό

---

<sup>24</sup>  $H$ = hypothesis.

πληθυσμό της χώρας υπερβαίνει κατά πολύ τις δυνατότητες της παρούσας εργασίας, οπότε περιοριστήκαμε σ' ένα **δείγμα** για κάθε κατηγορία. Επομένως, σίγουρα, το δείγμα αυτό δεν διεκδικεί αντιπροσωπευτικότητα, με αυστηρά κριτήρια. Μπορεί, βέβαια, να μας δείξει μια τάση και μια ένδειξη για αυτό που επιθυμούμε και, φυσικά, είναι απαραίτητη μια έρευνα σε μεγαλύτερη κλίμακα

### 3.4.2. Όργανο

Μια γλωσσολογική έρευνα, ιδανικά, θα γινόταν με **φυσικά δεδομένα (natural data)**. Η συλλογή, όμως, φυσικών δεδομένων ενέχει συγκεκριμένες δυσκολίες που σπάνια επιτρέπουν στον ερευνητή να προβεί σ' αυτή τη μέθοδο. Τα αυθεντικά δεδομένα είναι, ομολογουμένως, η καλύτερη πηγή δεδομένων, αλλά δεν ελέγχονται όσον αφορά μεταβλητές όπως το φύλο, η ηλικία, το επίπεδο γλωσσομάθειας σε μια Γ2 (Félix-Brasdefer 2008: 59). Επίσης, αν θέλει κανείς να μελετήσει την πραγμάτωση συγκεκριμένων στοιχείων, για παράδειγμα μια γλωσσική πράξη, θα χρειαστεί να συλλέξει μια τεράστια ποσότητα δεδομένων, ώστε να εντοπίσει, ακριβώς, αυτό που μελετά. Μια τέτοια ενέργεια θα ήταν και, εξαιρετικά, χρονοβόρα. Σίγουρα, επομένως, αποκλείεται ως επιλογή σ' αυτή την έρευνα που έχει πολύ αυστηρά χρονικά περιθώρια περάτωσης.

Εφόσον θέλουμε να μελετήσουμε την πραγματική χρήση της γλώσσας, πρέπει να βασιστούμε σε δεδομένα όσο πιο κοντά γίνεται στο φυσικό λόγο, αλλά λαμβάνοντας υπόψη και την οικονομία της έρευνας. Γι' αυτό το λόγο, συνήθως, σε παρόμοιες έρευνες επιλέγονται τα **παιχνίδια ρόλων (role play)**. Αν και δεν αποτελούν αυθεντικά δεδομένα, προσομοιάζουν στον φυσικό λόγο, διότι εκμαιεύουν προφορικά δεδομένα και επιτρέπουν στο διάλογο να αναπτυχθεί πέραν της μιας συνεισφοράς μεν, παραμένοντας κατευθυνόμενος δε (Ogiermann 2009: 76). Το μειονέκτημά τους έγκειται στο χρόνο που χρειάζεται για να γίνουν. Η πραγματοποίηση τέτοιων διαλόγων με πολλούς συμμετέχοντες αποδεικνύεται χρονοβόρα διαδικασία (Bella 2012α: 1924). Επομένως, δε θα μπορούσαν να γίνουν παιχνίδια ρόλων για 80 συμμετέχοντες στο πλαίσιο μια διπλωματικής εργασίας.

Για την οικονομία, λοιπόν, της έρευνας ο πιο αποτελεσματικός τρόπος συλλογής μεγάλης ποσότητας δεδομένων, γρήγορα είναι το DCT (Félix-Brasdefer 2008: 59). Φυσικά, ως μέθοδος έχει κι αυτή μειονεκτήματα. Το πρόβλημα με το DCT είναι πως αποτελεί γραπτό μέσο για την εκμαίευση προφορικού λόγου, άρα δε γίνεται να

αναπαριστούν τον φυσικό λόγο, με ακρίβεια (Ogiermann 2009: 68-69). Οι συμμετέχοντες που καλούνται να το συμπληρώσουν πρέπει να φανταστούν τι θα έλεγαν και να το γράψουν. Γράφοντας, όμως, απαντούν, μάλλον, τι πιστεύουν πως θα έπρεπε να πουν και όχι τι θα έλεγαν, αφού ανακαλούν πραγματολογική γνώση και την παραθέτουν, δεν την χρησιμοποιούν (Barron 2003: 85). Επίσης, δεν βολεύει στη μελέτη πολλαπλών συνεισφορών, επειδή δεν είναι διαδραστικό (Félix-Brasdefer 2008: 60). Αν, για παράδειγμα, θέλαμε να μελετήσουμε την επιμονή στην άρνηση προσφορών, ένα DCT θα ήταν ανεπαρκές. Ωστόσο, στη μελέτη ενός μόνο εκφωνήματος κρίνεται αξιόπιστο εργαλείο και έχει φανεί ότι τα αποτελέσματα συνάδουν με τα φυσικά δεδομένα, ιδίως όταν μελετάται τι είναι κατάλληλο σε μια γλώσσα ((Barron 2003: 92). Ακόμα, αποτελεί διαδεδομένη τεχνική σε παρόμοιες έρευνες (Ogiermann 2009: 68).

Επίσης, ισχύει ότι ο συνδυασμός διαφορετικών μεθόδων συλλογής δεδομένων, συνήθως, αποτελεί μια καλή λύση, ιδίως, όταν περιλαμβάνει και **λεκτικές αναφορές (verbal reports)**. Βέβαια, σύμφωνα με τη Barron, η εφαρμογή ποικίλων μεθόδων δεν σημαίνει πως τα διάφορα αποτελέσματα μπορούν να οδηγήσουν σε ενιαία συμπεράσματα (2003: 81).

Στην παρούσα έρευνα, έτσι κι αλλιώς, η επιλογή του DCT αποτέλεσε μονόδρομο, έχοντας λίγο χρόνο διεξαγωγής της έρευνας και περιορισμένη έκταση συγγραφής της εργασίας. Άλλωστε, τα αποτελέσματα μας ενδιαφέρει να αναδείξουν μια τάση και γι' αυτό το σκοπό, θεωρείται επαρκές.

Όσον αφορά τη μορφή του DCT, ισχύει ότι μοιάζει με τεστ εξέτασης και παρόλο που οι μαθητές διαβεβαιώθηκαν πως πρόκειται για έρευνα, δημιουργείται άγχος στους συμμετέχοντες. Ακόμα, αν και δόθηκαν ξεκάθαρες οδηγίες αρκετοί παρέδωσαν ατελή DCT (δεν ήταν συμπληρωμένες όλες οι περιστάσεις). Επίσης, αρκετοί είχαν δυσκολίες κατανόησης και οι απαντήσεις τους δεν είχαν καμία σχέση με το περιεχόμενο και τη γλωσσική πράξη που έπρεπε να επιτελέσουν. Ιδίως, στην περίπτωση των αρνήσεων, πολλοί συμμετέχοντες δεν αρνήθηκαν τις προσφορές, αλλά τις αποδέχτηκαν. Το αποτέλεσμα ήταν να προκύψουν πολλά DCT που δε γινόταν να χρησιμοποιηθούν. Δεν έχουν ανιχνευτεί πλήρως τα αίτια, αλλά, ενδεχομένως, μια πιλοτική έρευνα θα μας είχε βοηθήσει να αποφευχθούν τέτοια γεγονότα. Δυστυχώς, κάτι τέτοιο δε γινόταν στα χρονικά πλαίσια που εργαστήκαμε. Εφόσον εντοπίστηκε το πρόβλημα, η λύση ήταν να δίνονται πιο αναλυτικά οι οδηγίες και να επιμένουμε στις αρνήσεις, εξηγώντας πολλές φορές τι πρέπει να κάνουν.

#### 4. Αποτελέσματα

Σ' αυτό το κεφάλαιο θα παρουσιαστούν τα αποτελέσματα της έρευνας. Αρχικά, παρουσιάζεται η κατηγοριοποίηση που προέκυψε από την μελέτη των απαντήσεων στο DCT. Έτσι, προκύπτει ένας πίνακας για τις Κύριες πράξεις και έπεται η ανάλυση των στρατηγικών, μια προς μια, με τις αντίστοιχες παρατηρήσεις. Στη συνέχεια, παρουσιάζονται οι πίνακες με τις συχνότητες των Κύριων πράξεων για φυσικούς και μη φυσικούς ομιλητές, ξεχωριστά για κάθε Περίσταση. Τους πίνακες ακολουθεί η παρουσίαση των αποτελεσμάτων της στατιστικής ανάλυσης. Στη συνέχεια, σύμφωνα με την ίδια λογική, παρουσιάζονται οι πίνακες με το πλήθος των στρατηγικών ανά φυσικούς και μη φυσικούς ομιλητές και, ύστερα, τα αποτελέσματα του  $\chi^2$ . Τέλος, παρουσιάζονται οι πίνακες με την κατηγοριοποίηση, τη συχνότητα και την κατανομή του πλήθους των Υποστηρικτικών κινήσεων<sup>25</sup>.

##### 4.1. Κατηγοριοποίηση των Κύριων πράξεων άρνησης σε προσφορά για τα Ελληνικά

Η κατηγοριοποίηση των στρατηγικών άρνησης σε προσφορά για τα Ελληνικά έγινε σύμφωνα με τη λογική των Blum-Kulka κ.α. (1989), αλλά βασίστηκε, κυρίως, στις ταξινομήσεις των Beebe κ.α. (1990) και της Barron (2003), συγκεκριμένα, για τις αρνήσεις, όπως και της Bella (2014α) για τις αρνήσεις στα Ελληνικά και προσαρμόστηκε στα δεδομένα της συγκεκριμένης έρευνας. Επίσης, μελετήθηκε η ταξινόμηση στους Ishihara και Cohen (2010), καθώς παρουσιάζουν αναλυτικά και συγκεντρωτικά στρατηγικές άρνησης.

Η παρουσίαση της ταξινόμησης, που γίνεται παρακάτω, περιέχει εκείνες τις στρατηγικές που βρέθηκαν στις πραγματώσεις των συμμετεχόντων, οπότε δεν μπορεί να είναι εξαντλητική, αφορά τη συγκεκριμένη έρευνα και τις περιστάσεις υπό εξέταση.

Οι Κύριες πράξεις που βρέθηκαν στα δεδομένα παρουσιάζονται στον Πίνακα 1.

##### Πίνακας 1. Κατηγοριοποίηση στρατηγικών άρνησης: Κύριες πράξεις.

---

<sup>25</sup> Αυτή η παρουσίαση γίνεται συμπληρωματικά και δεν αναλύθηκε στατιστικά, διότι, κάτι τέτοιο ήταν εκτός ενδιαφέροντος για τους σκοπούς της έρευνας. Ωστόσο, μερικές παρατηρήσεις από τη μελέτη των πινάκων μπορούν να αποδειχτούν χρήσιμες.

| Α. Άμεσες στρατηγικές                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Παραδείγματα <sup>26</sup>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Μη επιτελεστική άρνηση «όχι»<sup>27</sup></li> <li>2. Άρνηση επιθυμίας/ δυνατότητας</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <p><i>Όχι</i></p> <p><i>Δεν θέλω, Δεν μπορώ, Τίποτα (εννοείται «δεν θέλω τίποτα»)</i></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Β. Έμμεσες στρατηγικές                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Δικαιολογία/ εξήγηση</li> <li>2. Εναλλακτική</li> <li>3. Αποφυγή: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Επανάληψη μέρους του εκφωνήματος</li> <li>- Αστεϊσμός</li> </ul> </li> <li>4. Προσπάθεια αποτροπής συνομιλητή: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Αποδέσμευση του συνομιλητή</li> <li>- Επισήμανση αρνητικών συνεπειών συνομιλητή</li> </ul> </li> <li>5. Δήλωση αρχής/ γενικής αλήθειας</li> <li>6. Αόριστη απάντηση</li> <li>7. (Ενδεχόμενη) Μελλοντική αποδοχή</li> <li>8. Δήλωση αυτονομίας/ έλλειψης ανάγκης</li> <li>9. Δήλωση θετικής κατάστασης ομιλητή</li> </ol> | <p><i>Νηστεύω, Δεν διψάω, Δεν έχω χρόνο</i></p> <p><i>Να εδώ απ' έξω έχω παρκάρει</i></p> <p><i>Δεν μπορώ να διαβάσω με παρέα, πες μου όμως τι πρέπει να προσέξω</i></p> <p><i>Δεν θέλω, πάμε για καφεδάκι, θα είναι καλύτερο</i></p> <p><i>Να πιούμε; Εγώ πεινάω, τι να πιούμε;</i></p> <p><i>Σας ευχαριστώ πολύ, δεν θα ήθελα. Ελπίζω να μην την κοίταζα, χαχα (την σοκολάτα)</i></p> <p><i>Μην ανησυχείς, μην αγχώνεσαι, μην στενοχωριέσαι</i></p> <p><i>Δεν θέλω να σε ενοχλήσω, Μην πάρεις από δω είναι πανάκριβα</i></p> <p><i>Λίγη γυμναστική δεν έβλαψε ποτέ κανέναν</i></p> <p><i>Μακάρι να ήταν τόσο απλό</i></p> <p><i>Μαράκι δεν χρειάζεται, αν είναι θα σε πάρω εγώ, αν αντιμετωπίσω κάποιο πρόβλημα</i></p> <p><i>Δεν χρειάζεται, Δεν είναι ανάγκη. Μπορώ και μόνη μου, Τα καταφέρνω</i></p> <p><i>Είμαι εντάξει, Είμαι μια χαρά</i></p> |

<sup>26</sup> Τα παραδείγματα στους πίνακες προέρχονται όλα από τα δεδομένα της έρευνας.

<sup>27</sup> Η ελληνική ονομασία των όρων προέρχεται από την Bella (2014α) και από μετάφραση που έγινε από την ερευνήτρια. Στους πίνακες χρησιμοποιούνται μόνο οι ελληνικοί όροι (για οικονομία χώρου).

Στις **Κύριες πράξεις** υπάρχει διαχωρισμός ανάμεσα σε άμεσες και έμμεσες στρατηγικές, σύμφωνα με τη λογική των Beebe κ.α. (1990). Οι **άμεσες αρνήσεις** περιλαμβάνουν τη **μη επιτελεστική δήλωση (non-performative statement<sup>28</sup>)**, δηλαδή το απλό «όχι» και την **άρνηση επιθυμίας/ δυνατότητας (negative willingness/ ability)**. Όσον αφορά την τελευταία, η Barron (2003: 354) θεωρεί ξεχωριστή κατηγορία την επιθυμία από τη δυνατότητα και τις συγκαταλέγει, μαζί με το απλό «όχι», στις μη επιτελεστικές. Ωστόσο, στα δεδομένα μας η άρνηση δυνατότητας υπήρξε ελάχιστες φορές, για να δικαιολογεί ξεχωριστή κατηγορία, οπότε συνενώθηκε με την άρνηση επιθυμίας. Άλλωστε, αυτό συμβαίνει στην ταξινόμηση των Beebe κ.α. (1990: 73), αλλά και στις περισσότερες έρευνες. Από τα δεδομένα απουσίαζε η **επιτελεστική δήλωση (performative statement)**, για παράδειγμα «πρέπει να αρνηθώ», πιθανότατα, επειδή θεωρείται πιο τυπική έκφραση και, μάλλον, ταιριάζει σε επίσημο ύφος. Στην έρευνα της Bella (2014α: 43), μάλιστα, συναντάται μόνο σε περίπτωση με +K, +A, μόλις 4 φορές (1,7% του συνόλου των στρατηγικών).

Από την άλλη, οι **έμμεσες αρνήσεις** έχουν περισσότερες κατηγορίες. Αρχικά, η **δικαιολογία/ εξήγηση (excuse/ reason/ explanation)** αφορά τους λόγους που δίνει ο ομιλητής για να εξηγήσει την άρνησή του. Σύμφωνα με τη Barron (2003: 354), οι διάφορες εξηγήσεις έχουν διαφορετικό προσανατολισμό (orientation), ανάλογα με τον ποιον αφορούν, τον ακροατή ή τον ομιλητή, και διαφορετικό βαθμό ακρίβειας (degree of specificity) στο περιεχόμενό τους, αν είναι συγκεκριμένες ή ασαφείς και αόριστες. Στα δεδομένα δεν έγινε κάποιος διαχωρισμός, θεωρήθηκαν όλες οι δικαιολογίες/ εξηγήσεις ως ενιαία κατηγορία.

Η **εναλλακτική (alternative)** είναι μια στρατηγική, κατά την οποία, ο ομιλητής προτείνει να γίνει κάτι διαφορετικό και, άρα, να μη γίνει αυτό που έχει πει ο συνομιλητής του. Λειτουργεί ως αντιπρόταση, αφού ο ομιλητής για να περιορίσει την άρνηση, την αντικαθιστά με μια άλλη ιδέα/ πρόταση.

Η **αποφυγή (avoidance)**, σύμφωνα με τους Ishihara και Cohen (2010: 62) μπορεί να είναι λεκτική (verbal) και μη λεκτική (non-verbal). Η μη λεκτική αποφυγή, εκ των πραγμάτων, δε μας αφορά. Η λεκτική αποφυγή συνίσταται σε διάφορες κατηγορίες, από τις οποίες στα δεδομένα μας βρέθηκε μόνο ο **αστεισμός/ χιούμορ (joke)** και η **επανάληψη μέρους του εκφωνήματος της προσφοράς (repetition of part of offer)**,

---

<sup>28</sup> Η αγγλική ονομασία των όρων παρατίθεται κάθε φορά σε παρένθεση στην ανάλυση που ακολουθεί τους πίνακες και αναφέρεται άπαξ, σύμφωνα με τη λογική της υπόλοιπης εργασίας.

συνήθως ερωτηματικά. Λόγω της μικρής του συχνότητας, δεν έγινε διαχωρισμός και εξετάστηκαν ως μια στρατηγική αποφυγής.

Η **προσπάθεια αποτροπής συνομιλητή (attempt to dissuade the listener)**, επίσης, περιέχει διάφορες κατηγορίες. Στα δεδομένα εντοπίστηκε η **αποδέσμευση του συνομιλητή (letting the listener off the hook)** που αφορά εκφωνήματα, τα οποία καθησυχάζουν τον συνομιλητή («μην ανησυχείς»), και η **επισήμανση αρνητικών συνεπειών συνομιλητή (threat or statement of negative consequences to the listener)** που περιέχει εκφωνήματα, τα οποία υπογραμμίζουν τυχόν αρνητικές συνέπειες, για παράδειγμα, ότι θα χάσει πολύ χρόνο αν βοηθήσει τον ομιλητή. Αυτές οι δύο κατηγορίες έχουν αντίθετο προσανατολισμό, καθώς η μια καθησυχάζει και η άλλη θέλει να «ανησυχήσει» τον συνομιλητή πως η προσφορά θα αποβεί επιζήμια για τον ίδιο. Ωστόσο, η στρατηγική εξετάστηκε ως ενιαία, λόγω της μικρής συχνότητας που θα είχε η διάκριση τους σε δύο.

Η **δήλωση αρχής/ γενικής αλήθειας (statement of principle)** είναι μια στρατηγική άρνησης, κατά την οποία ο ομιλητής εκφράζει κάτι που ισχύει γενικά και περιλαμβάνει την συγκεκριμένη κατάσταση (όπως το «λίγη γυμναστική δεν έβλαψε ποτέ κανέναν», για να αρνηθεί βοήθεια στο κουβάλημα). Μπορεί να αφορά μια προσωπική αρχή του ομιλητή ή μια κοινώς αποδεκτή παραδοχή· πρόκειται, πάντως, για κάποια γενίκευση, ώστε να αποφύγει να αρνηθεί στον συνομιλητή του ευθέως. Εφόσον, γενικά, κάνει ή δεν κάνει κάτι, δε θα θιχτεί, προσωπικά, ο συνομιλητής του.

Η **(ενδεχόμενη) μελλοντική αποδοχή ((condition for) future acceptance)** περιλαμβάνει εκφωνήματα που τοποθετούν την αποδοχή της προσφοράς στο μέλλον, συνήθως, υποθετικά (όπως το «ίσως πάρω κάτι μετά», σε προσφορά ποτού). Πρέπει να σημειωθεί, πως αρκετές φορές είναι έντονο το υποθετικό στοιχείο και, γι' αυτό προστέθηκε ο χαρακτηρισμός «ενδεχόμενη». Το ενδεχόμενο μπορεί να βασίζεται σε κάποια προϋπόθεση («Μαράκι δεν χρειάζεται, αν είναι θα σε πάρω εγώ, αν αντιμετωπίσω κάποιο πρόβλημα») ή και όχι. Έτσι, κατά μια έννοια, οι ομιλητές καθυστερούν την άρνηση, αφήνοντας περιθώριο να τη διαχειριστούν αργότερα.

Η **αόριστη απάντηση (indefinite reply)**, όπως αποκαλύπτει η ονομασία της, περιλαμβάνει ένα εκφώνημα αόριστο και ασαφές, που δεν είναι ευθεία άρνηση, αλλά λειτουργεί ως άρνηση, εφόσον δεν υπάρχει αποδοχή και το περιεχόμενο του δημιουργεί κάποιο σχετικό υπονόημα, όπως το «μακάρι να ήταν τόσο απλό», αν ήταν απλό, θα δεχόμουν, αλλά δεν είναι, άρα, αρνούμαι.

Η δήλωση **αυτονομίας/ έλλειψης ανάγκης** είναι μια στρατηγική που κατασκευάστηκε για τις ανάγκες της συγκεκριμένης έρευνας και έχει δύο κατευθύνσεις. Από τη μια, ο ομιλητής δηλώνει πως δεν έχει ανάγκη ό,τι προσφέρει ο συνομιλητής και, από την άλλη, δηλώνει πως μπορεί να τα καταφέρει μόνος του (στην περίπτωση της προσφοράς βοήθειας). Και στις δύο περιπτώσεις, ουσιαστικά αρνείται την προσφορά, μειώνοντας τη σημασία και χρηστικότητα της. Την καθιστά περιττή, οπότε δεν υπάρχει λόγος ο συνομιλητής του να την πραγματοποιήσει. Η συγκεκριμένη στρατηγική συνδυάζει και τις δύο κατευθύνσεις για την οικονομία της ανάλυσης, εφόσον συνδέονται νοηματικά, όταν δεν χρειάζομαι κάτι, μπορώ να το κάνω μόνος μου. Άλλωστε, όπως θα δούμε στη συνέχεια, αφορά, σχεδόν αποκλειστικά, τις περιστάσεις με προσφορά βοήθειας και συναντάται σε υψηλή συχνότητα, γι' αυτό και δημιουργήθηκε. Θα μπορούσε να συγκαταλέγεται στις δικαιολογίες, ωστόσο το περιεχόμενο της είναι πολύ συγκεκριμένο και προτιμήθηκε να διαχωριστεί. Επίσης, η Barron (2003: 354) θεωρεί άμεση στρατηγική την προτίμηση ομιλητή (*speaker preference*) και την επιμονή (*insistence*), που περιλαμβάνουν εκφωνήματα όπως «καλύτερα να το κάνω μόνος μου» και «πρέπει να το κάνω μόνος μου» αντίστοιχα. Αν και θα μπορούσε να ισχύσει και εδώ αυτή η κατηγοριοποίηση, θα αφορούσε μόνο το κομμάτι της δήλωσης αυτονομίας. Ακόμα, στα δεδομένα δε φαίνεται να συνιστά άμεση άρνηση. Γενικά, λέγοντας πως μπορείς να κάνεις κάτι μόνος, δε σημαίνει αυτόματα πως αρνείσαι, (ενδεχομένως, μπορεί να πει κανείς «μπορώ και μόνος, αλλά κάθε βοήθεια είναι ευπρόσδεκτη»). Η συγκεκριμένη άρνηση εξαρτάται από το περιεχόμενο και, στην ουσία, δημιουργεί ένα υπονόημα: μπορώ μόνος μου να τα καταφέρω/ δεν σε χρειάζομαι, άρα μπορώ χωρίς εσένα, και, άρα η προσφορά σου είναι περιττή και την αρνούμαι. Μ' αυτή τη λογική μόνο έμμεση μπορεί να είναι. Κατ' επέκταση, το «δεν χρειάζεται», δεν είναι ισοδύναμο του «δεν θέλω» ή του «δεν μπορώ».

Τέλος, η δήλωση **θετικής κατάστασης ομιλητή (I'm ok)** αφορά σε εκφωνήματα που δηλώνουν ότι ο ομιλητής είναι εντάξει, είναι μια χαρά, επομένως η προσφορά δεν έχει λόγο ύπαρξης, καθίσταται περιττή. Σύμφωνα με τους Beebe κ.α. (1990: 73) εκφράσεις όπως το «είναι εντάξει» (*that's okay*) ανήκουν στην αποδέσμευση του συνομιλητή, ενώ και η Barron (2003: 355) θεωρεί εκφράσεις όπως το «είμαι μια χαρά» δείγμα της ίδιας κατηγορίας. Ωστόσο, εδώ, θεωρείται ξεχωριστή στρατηγική, καθώς, νοηματικά, η δήλωση θετικής κατάστασης αποτελεί το λόγο που δεν χρειάζεται να ανησυχεί κανείς («μην ανησυχείς γιατί είμαι εντάξει»). Επίσης, αν τα

συνδυάσουμε σε μια στρατηγική, τότε θα πρέπει να εντάξουμε σ' αυτή και τη δήλωση αυτονομίας, αφού γίνεται να λεχθεί και το «μην ανησυχείς γιατί μπορώ και μόνος μου». Το γεγονός πως οι στρατηγικές διαπλέκονται δε σημαίνει ότι ανήκουν στην ίδια κατηγορία. Η αλήθεια είναι πως οι διαφορές τους είναι λεπτές, αλλά υπάρχουν. Είναι διαφορετικό να λες σε κάποιον ότι είσαι εντάξει και, άρα, δεν θες/χρειάζεσαι ό,τι προσφέρει και είναι διαφορετικό να λες ότι είσαι εντάξει για να καθησυχάσεις κάποιον που ανησυχεί/ ενδιαφέρεται για 'σενα, ώστε να αποσύρει την προσφορά του.

#### **4.2. Σύγκριση φυσικών - μη φυσικών ομιλητών ως προς τις συχνότητες των κατηγοριών Κύριων πράξεων άρνησης σε προσφορά**

Σ' αυτή την ενότητα, παρουσιάζονται οι πίνακες με τις συχνότητες των στρατηγικών άρνησης και τα αποτελέσματα του ελέγχου  $\chi^2$ .

##### **4.2.1. Συχνότητες Κύριων πράξεων**

Στους Πίνακες 2 και 3, παρουσιάζονται οι συχνότητες των κατηγοριών αρνήσεων φυσικών και μη φυσικών ομιλητών ανά περίπτωση, σε απόλυτους αριθμούς και σε ποσοστά επί του συνόλου των στρατηγικών.

**Πίνακας 2. Κατανομή της συχνότητας των Κύριων πράξεων σε φυσικούς και μη φυσικούς ομιλητές στις Περιστάσεις 1 και 2.**

| Στρατηγικές άρνησης                    | Περίσταση 1<br>(διάβασμα, -K, -A) |             |           |              | Περίσταση 2<br>(ποτό, -K, -A) |             |           |             |
|----------------------------------------|-----------------------------------|-------------|-----------|--------------|-------------------------------|-------------|-----------|-------------|
|                                        | ΦΟ <sup>29</sup>                  |             | ΜΦΟ       |              | ΦΟ                            |             | ΜΦΟ       |             |
|                                        | $f^{30}$                          | %           | $f$       | %            | $f$                           | %           | $f$       | %           |
| Μη επιτελεστική άρνηση «όχι»           | 7                                 | 11%         | 17        | 24,3%        | 4                             | 6,5%        | 15        | 23,4%       |
| Άρνηση επιθυμίας/<br>δυνατότητας       | 0                                 | 0%          | 3         | 4,3%         | 22                            | 35,5%       | 29        | 45,3%       |
| <b>Σύνολο άμεσων</b>                   | <b>7</b>                          | <b>11%</b>  | <b>20</b> | <b>28,6%</b> | <b>26</b>                     | <b>42%</b>  | <b>44</b> | <b>69%</b>  |
| Δικαιολογία/ εξήγηση                   | 10                                | 15,9%       | 8         | 11,4%        | 12                            | 19,4%       | 12        | 18,8%       |
| Εναλλακτική                            | 2                                 | 3,2%        | 1         | 1,4%         | 3                             | 4,8%        | 5         | 7,8%        |
| Αποφυγή                                | 0                                 | 0%          | 0         | 0%           | 1                             | 1,6%        | 0         | 0%          |
| Προσπάθεια αποτροπής<br>συνομιλητή     | 5                                 | 8%          | 3         | 4,2%         | 2                             | 3,2%        | 0         | 0%          |
| Δήλωση αρχής/<br>αλήθειας γενικής      | 1                                 | 1,6%        | 0         | 0%           | 0                             | 0%          | 0         | 0%          |
| Αόριστη απάντηση                       | 4                                 | 6,3%        | 4         | 5,7%         | 0                             | 0%          | 0         | 0%          |
| (Ενδεχόμενη) Μελλοντική<br>αποδοχή     | 2                                 | 3,2%        | 0         | 0%           | 7                             | 11,3%       | 2         | 3%          |
| Δήλωση αυτονομίας/<br>έλλειψης ανάγκης | 31                                | 49,2%       | 32        | 45,7%        | 1                             | 1,6%        | 0         | 0%          |
| Δήλωση θετικής κατάστασης<br>ομιλητή   | 1                                 | 1,6%        | 2         | 2,9%         | 10                            | 16,1%       | 1         | 1,5%        |
| <b>Σύνολο έμμεσων</b>                  | <b>56</b>                         | <b>89%</b>  | <b>50</b> | <b>71,4%</b> | <b>36</b>                     | <b>58%</b>  | <b>20</b> | <b>31%</b>  |
| <b>Σύνολο Κύριων Πράξεων</b>           | <b>63</b>                         | <b>100%</b> | <b>70</b> | <b>100%</b>  | <b>62</b>                     | <b>100%</b> | <b>64</b> | <b>100%</b> |

<sup>29</sup> ΦΟ= Φυσικοί Ομιλητές, ΜΦΟ= Μη Φυσικοί Ομιλητές.

<sup>30</sup> Το  $f$  αντιστοιχεί στη συχνότητα = frequency.

**Πίνακας 3. Κατανομή της συχνότητας των Κύριων πράξεων σε φυσικούς και μη φυσικούς ομιλητές στις Περιστάσεις 3 και 4.**

| Στρατηγικές άρνησης                 | Περίσταση 3<br>(σοκολάτα, -K, +A) |             |           |              | Περίσταση 4<br>(σακούλες, -K, +A) |             |           |              |
|-------------------------------------|-----------------------------------|-------------|-----------|--------------|-----------------------------------|-------------|-----------|--------------|
|                                     | ΦΟ                                |             | ΜΦΟ       |              | ΦΟ                                |             | ΜΦΟ       |              |
|                                     | <i>f</i>                          | %           | <i>f</i>  | %            | <i>f</i>                          | %           | <i>f</i>  | %            |
| Μη επιτελεστική άρνηση «όχι»        | 29                                | 52%         | 26        | 46,4%        | 24                                | 36%         | 26        | 38,8%        |
| Άρνηση επιθυμίας/ δυνατότητας       | 8                                 | 14%         | 4         | 7,2          | 0                                 | 0%          | 1         | 1,5%         |
| <b>Σύνολο άμεσων</b>                | <b>37</b>                         | <b>66%</b>  | <b>30</b> | <b>53,6%</b> | <b>24</b>                         | <b>36%</b>  | <b>27</b> | <b>40,3%</b> |
| Δικαιολογία/ εξήγηση                | 13                                | 23,2%       | 23        | 41%          | 7                                 | 10,5%       | 11        | 16,4%        |
| Εναλλακτική                         | 1                                 | 1,8%        | 0         | 0%           | 0                                 | 0%          | 0         | 0%           |
| Αποφυγή                             | 1                                 | 1,8%        | 1         | 1,8%         | 0                                 | 0%          | 0         | 0%           |
| Προσπάθεια αποτροπής συνομιλητή     | 1                                 | 1,8%        | 1         | 1,8%         | 2                                 | 3%          | 1         | 1,5%         |
| Δήλωση αρχής/ γενικής αλήθειας      | 0                                 | 0%          | 1         | 1,8%         | 1                                 | 1,5%        | 0         | 0%           |
| Αόριστη απάντηση                    | 0                                 | 0%          | 0         | 0%           | 0                                 | 0%          | 0         | 0%           |
| (Ενδεχόμενη) Μελλοντική αποδοχή     | 0                                 | 0%          | 0         | 0%           | 0                                 | 0%          | 0         | 0%           |
| Δήλωση αυτονομίας/ έλλειψης ανάγκης | 0                                 | 0%          | 0         | 0%           | 29                                | 43%         | 21        | 31,3%        |
| Δήλωση θετικής κατάστασης ομιλητή   | 3                                 | 5,4%        | 0         | 0%           | 4                                 | 6%          | 7         | 10,5%        |
| <b>Σύνολο έμμεσων</b>               | <b>19</b>                         | <b>34%</b>  | <b>26</b> | <b>46,4%</b> | <b>43</b>                         | <b>64%</b>  | <b>40</b> | <b>59,7%</b> |
| <b>Σύνολο Κύριων Πράξεων</b>        | <b>56</b>                         | <b>100%</b> | <b>56</b> | <b>100%</b>  | <b>67</b>                         | <b>100%</b> | <b>67</b> | <b>100%</b>  |

#### 4.2.2. Αποτελέσματα του $\chi^2$ για τις συχνότητες των Κύριων πράξεων<sup>31</sup>

Στη συνέχεια, παρατίθενται τα αποτελέσματα του  $\chi^2$  για κάθε Περίσταση. Έχουν πραγματοποιηθεί δύο διαφορετικοί έλεγχοι για τις συχνότητες των Κύριων πράξεων, όπως είδαμε στο κεφάλαιο 3. Αρχικά, έγινε σύγκριση ανάμεσα στις 11 διαφορετικές κατηγορίες των Κύριων πράξεων, για να δούμε αν οι συχνότητες (δηλαδή το πόσες στρατηγικές σε κάθε είδος έχουν επιλεγεί), έχουν στατιστικά σημαντική διαφορά, ανάμεσα στους φυσικούς και τους μη φυσικούς ομιλητές. Ακόμα, έγινε ο ίδιος έλεγχος, ανάμεσα στις άμεσες και τις έμμεσες στρατηγικές. Αυτός ο έλεγχος, θα μας δείξει αν οι ομιλητές προτιμούν την αμεσότητα ή την εμμεσότητα.

Σύμφωνα με τα αποτελέσματα του τεστ  $\chi^2$ , οι συχνότητες έχουν στατιστικά σημαντική διαφορά στην Περίσταση 1 (διάβασμα), μόνο ανάμεσα στις άμεσες και τις έμμεσες, αλλά και στην Περίσταση 2 (ποτό), τόσο μεταξύ όλων των Κύριων πράξεων, όσο και μεταξύ άμεσων και έμμεσων. Μόνο εκεί ισχύει  $p < 0,05$ . Όλες οι άλλες περιστάσεις παρουσιάζουν συχνότητα χωρίς στατιστικά σημαντική διαφορά.

##### 4.2.2.1. Περίσταση 1 (διάβασμα, -K, -A)

**Υπάρχει** στατιστικά σημαντική διαφορά στη χρήση άμεσων και έμμεσων αρνήσεων, αλλά **δεν υπάρχει** στη συνολική χρήση των Κύριων πράξεων.

A. ΚΠ<sup>32</sup> συνολικά:  $> \chi^2(9) = 10,73 \text{ } p = 0,294$

B. Άμεσες – Έμμεσες ΚΠ:  $> \chi^2(1) = 6,25 \text{ } p = 0,012$

##### 4.2.2.2. Περίσταση 2 (ποτό, -K, -A)

**Υπάρχει** στατιστικά σημαντική διαφορά και συνολικά στη χρήση των Κύριων πράξεων και μεταξύ άμεσων και έμμεσων αρνήσεων.

A. ΚΠ συνολικά:  $> \chi^2(7) = 21,94 \text{ } p = 0,003$

B. Άμεσες – Έμμεσες ΚΠ:  $> \chi^2(1) = 9,17 \text{ } p = 0,002$

---

<sup>31</sup> Όλοι οι σχετικοί πίνακες του  $\chi^2$  βρίσκονται στο Παράρτημα Δ, (σελ. 81).

<sup>32</sup> ΚΠ= Κύριες Πράξεις.

#### **4.2.2.3. Περίσταση 3 (σοκολάτα, -K, +A)**

Δεν υπάρχει καμία στατιστικά σημαντική διαφορά, ούτε μεταξύ των Κύριων πράξεων συνολικά, ούτε μεταξύ άμεσων και έμμεσων.

A. ΚΠ συνολικά:  $> \chi^2(7) = 9,3$   $p = 0,234$

B. Άμεσες – Έμμεσες ΚΠ:  $> \chi^2(1) = 1,82$   $p = 0,177$

#### **4.2.2.4. Περίσταση 4 (σακούλες, -K, +A)**

Δεν υπάρχει καμία στατιστικά σημαντική διαφορά, ούτε μεταξύ των Κύριων πράξεων συνολικά, ούτε μεταξύ άμεσων και έμμεσων.

A. ΚΠ συνολικά:  $> \chi^2(6) = 5,14$   $p = 0,526$

B. Άμεσες – Έμμεσες ΚΠ:  $> \chi^2(1) = 0,29$   $p = 0,594$

### **4.3. Σύγκριση φυσικών - μη φυσικών ομιλητών ως προς την κατανομή του πλήθους των αρνήσεων**

Σ' αυτή την ενότητα, παρουσιάζονται οι πίνακες με την κατανομή του πλήθους των στρατηγικών άρνησης και τα αποτελέσματα του ελέγχου  $\chi^2$ .

#### **4.3.1. Κατανομή των Κύριων πράξεων ανά ομιλητή**

Στους Πίνακες 4 και 5, παρουσιάζεται η κατανομή των αρνήσεων σε φυσικούς και μη φυσικούς ομιλητές ανά περίσταση, σε απόλυτους αριθμούς και σε ποσοστά επί του συνόλου των ομιλητών.

**Πίνακας 4. Κατανομή του πλήθους Κύριων πράξεων σε φυσικούς και μη φυσικούς ομιλητές για την Περίσταση 1 και 2.**

| Κύριες πράξεις               | Περίσταση 1<br>(διάβασμα, -K, -A) |            |           |              | Περίσταση 2<br>(ποτό, -K, -A) |              |           |              |
|------------------------------|-----------------------------------|------------|-----------|--------------|-------------------------------|--------------|-----------|--------------|
|                              | ΦΟ                                |            | ΜΦΟ       |              | ΦΟ                            |              | ΜΦΟ       |              |
|                              | n <sup>33</sup>                   | %          | n         | %            | n                             | %            | n         | %            |
| 1 άμεση                      | 0                                 | 0%         | 1         | 2,5%         | 9                             | 22,5%        | 16        | 40%          |
| 2 άμεσες                     | 0                                 | 0%         | 0         | 0%           | 2                             | 5%           | 7         | 17,5%        |
| 3 άμεσες                     | 0                                 | 0%         | 0         | 0%           | 0                             | 0%           | 0         | 0%           |
| <b>Σύνολο<br/>άμεσων</b>     | <b>0</b>                          | <b>0%</b>  | <b>1</b>  | <b>2,5%</b>  | <b>11</b>                     | <b>27,5%</b> | <b>23</b> | <b>57,5%</b> |
| 1 έμμεση                     | 20                                | 50%        | 15        | 37,5%        | 9                             | 22,5%        | 4         | 10%          |
| 2 έμμεσες                    | 13                                | 32,5%      | 6         | 15%          | 6                             | 15%          | 1         | 2,5%         |
| 3 έμμεσες                    | 1                                 | 2,5%       | 0         | 0%           | 1                             | 2,5%         | 0         | 0%           |
| <b>Σύνολο<br/>έμμεσων</b>    | <b>34</b>                         | <b>85%</b> | <b>21</b> | <b>52,5%</b> | <b>16</b>                     | <b>40%</b>   | <b>5</b>  | <b>12,5%</b> |
| 2: 1 άμεση + 1 έμμεση        | 5                                 | 12,5%      | 12        | 30%          | 13                            | 32,5%        | 8         | 20%          |
| 3: 2 άμεσες + 1 έμμεση       | 0                                 | 0%         | 1         | 2,5%         | 0                             | 0%           | 2         | 5%           |
| 3: 1 άμεση + 2 έμμεσες       | 0                                 | 0%         | 5         | 12,5%        | 0                             | 0%           | 2         | 5%           |
| 4: 2 άμεσες + 2 έμμεσες      | 1                                 | 2,5%       | 0         | 0%           | 0                             | 0%           | 0         | 0%           |
| <b>Σύνολο<br/>συνδυασμών</b> | <b>6</b>                          | <b>15%</b> | <b>18</b> | <b>35%</b>   | <b>13</b>                     | <b>32,5%</b> | <b>12</b> | <b>30%</b>   |

<sup>33</sup> Το n αντιστοιχεί στον αριθμό των ομιλητών.

**Πίνακας 5. Κατανομή του πλήθους Κύριων πράξεων σε φυσικούς και μη φυσικούς ομιλητές για την Περίσταση 3 και 4.**

| Κύριες πράξεις           | Περίσταση 3<br>(σοκολάτα, -K, +A) |              |           |              | Περίσταση 4<br>(σακούλες, -K, +A) |              |           |              |
|--------------------------|-----------------------------------|--------------|-----------|--------------|-----------------------------------|--------------|-----------|--------------|
|                          | ΦΟ                                |              | ΜΦΟ       |              | ΦΟ                                |              | ΜΦΟ       |              |
|                          | n                                 | %            | n         | %            | n                                 | %            | n         | %            |
| 1 άμεση                  | 17                                | 42,5%        | 13        | 32,5%        | 3                                 | 7,5%         | 5         | 12,5%        |
| 2 άμεσες                 | 5                                 | 12,5%        | 2         | 5%           | 0                                 | 0%           | 2         | 5%           |
| 3 άμεσες                 | 1                                 | 2,5%         | 1         | 2,5%         | 0                                 | 0%           | 0         | 0%           |
| <b>Σύνολο άμεσων</b>     | <b>23</b>                         | <b>57,5%</b> | <b>16</b> | <b>40%</b>   | <b>3</b>                          | <b>7,5%</b>  | <b>7</b>  | <b>17,5%</b> |
| 1 έμμεση                 | 8                                 | 20%          | 14        | 35%          | 14                                | 35%          | 12        | 30%          |
| 2 έμμεσες                | 1                                 | 2,5%         | 1         | 2,5%         | 4                                 | 10%          | 3         | 7,5%         |
| 3 έμμεσες                | 0                                 | 0%           | 0         | 0%           | 0                                 | 0%           | 0         | 0%           |
| <b>Σύνολο έμμεσων</b>    | <b>9</b>                          | <b>22,5%</b> | <b>15</b> | <b>37,5%</b> | <b>18</b>                         | <b>45%</b>   | <b>15</b> | <b>37,5%</b> |
| 2: 1 άμεση + 1 έμμεση    | 7                                 | 17,5%        | 7         | 17,5%        | 15                                | 37,5%        | 14        | 35%          |
| 3: 2 άμεσες + 1 έμμεση   | 0                                 | 0%           | 1         | 2,5%         | 2                                 | 5%           | 4         | 10%          |
| 3: 1 άμεση + 2 έμμεσες   | 1                                 | 2,5%         | 1         | 2,5%         | 2                                 | 5%           | 0         | 0%           |
| 4: 2 άμεσες + 2 έμμεσες  | 0                                 | 0%           | 0         | 0%           | 0                                 | 0%           | 0         | 0%           |
| <b>Σύνολο συνδυασμών</b> | <b>8</b>                          | <b>20%</b>   | <b>9</b>  | <b>22,5%</b> | <b>19</b>                         | <b>47,5%</b> | <b>18</b> | <b>45%</b>   |

Η κατανομή του πλήθους των αρνήσεων έγινε σε 3 διαφορετικές κατηγορίες. Οι ομιλητές επέλεξαν να επιτελέσουν μόνο άμεσες ή μόνο έμμεσες ή να συνδυάσουν άμεσες και έμμεσες αρνήσεις. Σε κάθε κατηγορία διαφέρει ο αριθμός των στρατηγικών που πραγμάτωσαν, κάτι που παρατέθηκε στον πίνακα. Έτσι, παρατηρούμε να επιτελούν από 1 ως 3 το πολύ άμεσες ή έμμεσες, ενώ στους διάφορους συνδυασμούς, μπορούν να εντάσσουν από 2 ως 4 αρνήσεις. Η σύσταση των συνδυασμών ποικίλει ανάλογα με την ισορροπία άμεσων και έμμεσων. Οι ομιλητές επέλεξαν να συνδυάσουν από μια στρατηγική ή από δύο σε κάθε είδος και, επίσης, επέλεξαν να συνδυάσουν δύο από το ένα είδος και μια από το άλλο. Συνολικά, λοιπόν, προκύπτουν 4 συνδυασμοί. Επειδή οι υποκατηγορίες είναι πολλές, δεν έχουν επιλεχτεί όλες στον ίδιο βαθμό και μερικές προτιμήθηκαν από ελάχιστους ομιλητές. Γι' αυτό, θα εστιάσουμε στις 3 βασικές, τις οποίες θα εξετάσουμε στον στατιστικό έλεγχο που ακολουθεί.

#### **4.3.2. Αποτελέσματα του $\chi^2$ για την κατανομή του πλήθους των Κύριων πράξεων**

Στη συνέχεια, παρατίθενται τα αποτελέσματα του  $\chi^2$  για κάθε Περίσταση. Ο έλεγχος που πραγματοποιήθηκε αφορά τις 3 βασικές κατηγορίες κατανομής τους πλήθους των αρνήσεων ανά ομιλητή και συγκρίνει τις επιλογές των φυσικών με εκείνες των μη φυσικών ομιλητών.

Σύμφωνα με τα αποτελέσματα του τεστ  $\chi^2$ , υπάρχει στατιστικά σημαντική διαφορά στην Περίσταση 1 (διάβασμα) και στην Περίσταση 2 (ποτό). Μόνο εκεί ισχύει  $p < 0,05$ . Όλες οι άλλες περιστάσεις παρουσιάζουν κατανομή των αρνήσεων χωρίς στατιστικά σημαντική διαφορά.

##### **4.3.2.1. Περίσταση 1 (διάβασμα, -K, -A)**

**Βρέθηκε στατιστικά σημαντική διαφορά.**

$$> \chi^2(2) = 10,07 \quad p = 0,006$$

##### **4.3.2.2. Περίσταση 2 (ποτό, -K, -A)**

**Βρέθηκε στατιστικά σημαντική διαφορά.**

**>  $\chi^2(2) = 10,03$   $p = 0,007$**

#### **4.3.2.3. Περίσταση 3 (σοκολάτα, -K, +A)**

**Δεν βρέθηκε στατιστικά σημαντική διαφορά.**

**>  $\chi^2(2) = 2,81$   $p = 0,245$**

#### **4.3.2.4. Περίσταση 4 (σακούλες, -K, +A)**

**Δεν βρέθηκε στατιστικά σημαντική διαφορά.**

**>  $\chi^2(2) = 1,9$   $p = 0,387$**

### **4.4. Σύγκριση φυσικών - μη φυσικών ομιλητών ως προς το περιεχόμενο και τη διατύπωση των Κύριων πράξεων άρνησης σε προσφορά**

Ως τώρα, έχουμε δει τα αποτελέσματα που βρέθηκαν στα δεδομένα όσον αφορά την ποσοτική τους φύση. Ωστόσο, πρόκειται για, καθαρά, ποιοτικά δεδομένα και η ποσοτικοποίησή τους δεν αποκαλύπτει όλο το εύρος των διαφορών που εντοπίστηκαν. Έτσι, ακολουθεί ο σχολιασμός του περιεχομένου των στρατηγικών.

Συνολικά, είδαμε πως εντοπίστηκαν 11 στρατηγικές άρνησης. Οι 2 άμεσες έχουν πολύ συγκεκριμένη επιτέλεση, αφού η μια επιτελείται με το «όχι» και η άλλη με το «δεν θέλω/ μπορώ» ή με το «τίποτα» ως συμπλήρωμα στο εννοούμενο «δεν θέλω». Καθώς, λοιπόν, η διατύπωση τους δεν είναι ελεύθερη, δε θα σχολιαστούν. Από τις υπόλοιπες 9 στρατηγικές, 2 ήταν οι συχνότερες, με μεγάλη διαφορά. Η δικαιολογία/ εξήγηση (96 από 290 έμμεσες Κύριες πράξεις) και η δήλωση αυτονομίας/ έλλειψης ανάγκης (114 από 290 έμμεσες Κύριες πράξεις). Αυτές οι δύο μαζί ξεπερνούν τα 2/3 των έμμεσων στρατηγικών, οπότε σε αυτές θα εστιάσουμε. Ακόμα, θα γίνει μια πιο σύντομη αναφορά στη δήλωση θετικής κατάστασης ομιλητή που, αν και εμφάνισε πολύ λιγότερες πραγματώσεις, ήταν η τρίτη στρατηγική στην προτίμηση των ομιλητών (28 από 290 έμμεσες Κύριες πράξεις). Οι υπόλοιπες στρατηγικές έχουν

πολύ μικρή συχνότητα για να σχολιαστούν. Από τόσο λίγες επιτελέσεις δεν μπορεί να γίνει σύγκριση. Κάτι τέτοιο θα ήταν περιττό, εφόσον δεν μπορούμε να εξάγουμε γενικευτικά συμπεράσματα και ο σχολιασμός θα είχε ευκαιριακό χαρακτήρα.

Ακολουθούν κάποια χαρακτηριστικά παραδείγματα από τις 3 στρατηγικές και για τις 4 Περιστάσεις. Ο σχολιασμός που θα γίνει δε θα επαναληφθεί στη συζήτηση του επόμενου κεφαλαίου, αλλά θα χρησιμεύσει στα συμπεράσματα.

#### **4.4.1. Δικαιολογία/ εξήγηση**

Ακολουθούν τα παραδείγματα για τη δικαιολογία/ εξήγηση σε κάθε Περίσταση ξεχωριστά.

#### **Παραδείγματα<sup>34</sup> από την Περίσταση 1 (διάβασμα):**

1. *Δεν έχω χρόνο, συγγνώμη.*
2. *Δεν μπορώ, δεν έχω χρόνο τώρα.*
3. *Ευχαριστώ πολύ, δεν έχω χρόνο.*
4. *Δυστυχώς θα είμαι στην Ιταλία αυτές τις 5 μέρες, οπότε θα το κάνω μόνη μου*
5. *Σ' ευχαριστώ πολύ Μαράκι μου αλλά έχω ήδη κανονίσει να διαβάσω με την Πόπη.*
6. *Να είσαι καλά Μαρία μου αλλά ήδη έχω διαβάσει και είμαι προετοιμασμένη.*
7. *Καλύτερα όχι για να συγκεντρωθώ καλύτερα, διότι δεν υπάρχει περίπτωση να διαβάσουμε.*
8. *Μπα, δεν μπορώ να συγκεντρωθώ έτσι, καλύτερα μόνη μου να το βρω.*

Στα παραδείγματα 1 – 3 το περιεχόμενο από τις δικαιολογίες/ εξηγήσεις αφορά στην έλλειψη χρόνου. Αυτή η δικαιολογία, ωστόσο, δεν ταιριάζει σ' αυτό το περιεχόμενο. Στην Περίσταση 1 γίνεται προσφορά για βοήθεια στο διάβασμα από μια φίλη και είναι αταίριαστο να πεις σε κάποιον πως δεν έχεις χρόνο να σε βοηθήσει. Κάτι τέτοιο θα ταίριαζε στην άρνηση ενός αιτήματος. Επίσης, είναι πολύ απότομες οι

---

<sup>34</sup> Στα παραδείγματα διατηρήθηκε η ορθογραφία, εκτός από τους τόνους που συμπληρώθηκαν από την ερευνήτρια. Μόνο σε περίπτωση τοποθέτησης του τόνου λάθος ή σε περιπτώσεις με λέξεις λάθος γραμμένες που δεν ταιριάζει τόνος, έμεινε ως έχει. Το ίδιο ισχύει και για τα σημεία στίξης, μόνο, δηλαδή, όπου υπήρχαν στο DCT διατηρήθηκαν, δεν προστέθηκαν, με εξαίρεση το κόμμα που προστέθηκε μερικές φορές για να ξεχωρίζουν οι συνεισφορές. Επίσης κεφαλαιοποιήθηκε το αρχικό γράμμα.

διατυπώσεις. Το παράδειγμα 4 είναι από μη φυσική ομιλήτρια και παρατίθεται για να φανεί η διαφορά.

Επίσης, κανείς φυσικός ομιλητής δεν επέλεξε τέτοια δικαιολογία. Το περιεχόμενο των δικαιολογιών των φυσικών ομιλητών είναι πολύ διαφορετικό. Είτε φέρνουν προ τετελεσμένου γεγονότος τον συνομιλητή (παραδείγματα 5 και 6), είτε ισχυρίζονται πως δεν μπορούν να συγκεντρωθούν με παρέα (παραδείγματα 7 και 8). Μάλιστα, η τελευταία δικαιολογία είναι και η συχνότερη.

### **Παραδείγματα από την Περίσταση 2 (ποτό):**

1. Όχι, δεν θέλω, είμαι νεστεύω.
2. Όχι, είπια καφέ
3. Όχι, ευχαριστώ, έχω πιε.
4. Δεν διψάω, ευχαριστώ.
5. Δεν διψάω τώρα, ευχαριστώ.
6. Ευχαριστώ πολύ, αλλά αυτή τη στιγμή δε διψάω.
7. Είμαι οκ, έχω μαζί μου.
8. Ευχαριστώ Κωστή, αλλά οδηγώ μετά, οπότε δε θέλω κάτι.
9. Τίποτα, σ' ευχαριστώ πολύ, οδηγώ μετά.
10. Ευχαριστώ φίλε, αλλά δεν το 'χω με το αλκοόλ καθόλου.

Τα παραδείγματα 1 – 4 ανήκουν σε μη φυσικούς ομιλητές, οι οποίοι, γενικά, προσκόμισαν δικαιολογίες/ εξηγήσεις του τύπου «δεν κάνει να πιω (νηστεύω)», «δεν διψάω» και «έχω, ήδη, πει κάτι (άρα δεν διψάω)». Αν και δεν είναι παράλογες, δε φαίνονται τόσο κατάλληλες κοινωνιοπραγματολογικά. Συνήθως, η προσφορά ποτού στην ελληνική κοινωνία και, γενικά, η κατανάλωση ποτού γίνονται «για την παρέα». Η κοινωνικοποίηση των Ελλήνων περιλαμβάνει συχνές εξόδους για ποτό (είτε είναι καφές, είτε αλκοόλ). Επομένως, δεν χρειάζεται να διψάει κάποιος για να πει. Οι μη φυσικοί ομιλητές εξέλαβαν ότι η προσφορά του φίλου αφορά την φυσική ανάγκη τους να πουν, τη δίψα. Ακόμα, η διατύπωσή τους είναι κοφτή και, έτσι, οι απαντήσεις τους φαίνονται απότομες.

Βέβαια, και κάποιοι φυσικοί ομιλητές χρησιμοποίησαν το «δεν διψάω» (παραδείγματα 5 και 6), αλλά πολύ λιγότερο και με τη διαφορά πως προσθέτουν έναν χρονικό προσδιορισμό (τώρα, αυτή τη στιγμή). Έτσι, φτιάχνουν ένα υπονόημα, ότι, αφού δεν διψάνε τώρα, (ίσως) θα διψάσουν αργότερα και τότε (ίσως) θα δεχτούν την

προσφορά. Αυτή η λογική τοποθετεί τέτοια εκφωνήματα στην κατηγορία των υπαινιγμών. Πρόκειται για πολύ υποθετικό συλλογισμό, αλλά η παρουσία του στα δεδομένα των φυσικών ομιλητών ήταν πολύ μεγάλη. Φυσικά, για να αναλυθεί θα έπρεπε να έχει εξεταστεί και ο λεξιλογικός μετριάσμος, οπότε, απλά, γίνεται μια αναφορά. Επίσης, αν κάποιος θέλει, πράγματι, να σχηματίσει αυτό το υπονόημα ή κάποιος το εκλάβει ως τέτοιο, η στρατηγική μετατρέπεται σε (ενδεχόμενη) μελλοντική αποδοχή. Η αλήθεια είναι πως σε αρκετές περιπτώσεις συνδυάστηκε η μια στρατηγική με την άλλη σε εκφωνήματα του τύπου «δε θέλω κάτι τώρα, ίσως αργότερα», οπότε τα όρια δεν είναι πολύ διακριτά για τον παραλήπτη μιας τέτοιας απάντησης. Από την άλλη, κάποιοι φυσικοί ομιλητές είπαν ότι έχουν φέρει μαζί τους (παραδείγμα 7), κάτι που αποτελεί, αρκετά, αφοπλιστική δικαιολογία. Άλλη συχνή δικαιολογία/ εξήγηση ήταν η οδήγηση και, γενικά, η μη κατανάλωση αλκοόλ (παραδείγματα 8 – 9), που έλειψε από τους μη φυσικούς. Αν και η προσφορά δεν έγινε για αλκοολούχο ποτό, είναι, μάλλον, ισχυρή η τάση ότι στις εξόδους, συνήθως, οι Έλληνες πίνουν αλκοόλ. Το περιεχόμενο της συναυλίας, ενδεχομένως, επηρέασε τις απαντήσεις τους. Γενικά, θα λέγαμε ότι οι δικαιολογίες των μη φυσικών δεν ήταν τόσο δημιουργικές, ούτε υπήρχε ποικιλία σαν των φυσικών.

### **Παραδείγματα από την Περίσταση 3 (σοκολάτα):**

1. Όχι, ευχαριστώ, *κάνω δίαιτα*.
2. Όχι ευχαριστώ! *Δεν τρώω γλυκά!*
3. Ευχαριστώ πολύ! Όμως δεν πινάω.
4. Ευχαριστώ, *μόλις έφαγα*.
5. Όχι, ευχαριστούμε. *Είμαι φαγομένος*.
6. Σας ευχαριστώ πολύ κυρία, αλλά *με πονάει το δόντι*.
7. Συγνώμη, δεν μπορώ να φάω σοκολάτα. *Δεν είναι καλό για την υγεία μου*.
8. Σας ευχαριστώ πολύ, αλλά *λόγω υγείας, δεν κάνει να φάω*.
9. Ευχαριστώ, *δεν τρώω γλυκά*.
10. Σας ευχαριστώ, *αλλά είμαι φαγωμένος*.
11. Α, όχι ευχαριστώ, *έχω ζάχαρο και δεν κάνει να τρώω γλυκά*.
12. Όχι, σας ευχαριστώ πολύ, *κάνω δίαιτα*

Οι δικαιολογίες/ εξηγήσεις σ' αυτή την Περίσταση είναι όλες απλές και, μάλλον, συνηθισμένες. Τα παραδείγματα 1 – 7 είναι των μη φυσικών ομιλητών, ενώ τα 8 – 12,

είναι των φυσικών. Και οι δύο ομάδες ομιλητών υποστηρίζουν πως δεν τρώνε γλυκά (παραδείγματα 2 και 9), γενικά, ή έχουν πρόβλημα υγείας (παραδείγματα 6, 7, 8 και 11) ή έχουν φάει (και, μάλλον, δεν έχουν όρεξη και για σοκολάτα) (παραδείγματα 4, 5 και 10) ή κάνουν δίαιτα<sup>35</sup> (παραδείγματα 1 και 12). Παρόλο που το περιεχόμενο των απαντήσεων μοιάζει σε πολύ μεγάλο βαθμό, η διατύπωση, ορισμένες φορές, στους μη φυσικούς ομιλητές είναι παράξενη. Το παράδειγμα 3, είναι τέτοιο δείγμα, αφού το «δεν πεινάω» ναι μεν ταιριάζει στην προσφορά φαγητού, αλλά στην προκειμένη περίπτωση είναι γλυκό και μόνο ένα κομμάτι σοκολάτας. Ισχύει, εν μέρει, ότι ειπώθηκε για τις δικαιολογίες στην Περίσταση 2, ότι, δηλαδή, μια προσφορά φαγητού, όπως και ποτού, δε συνεπάγεται, απαραίτητα, ότι χρειάζεται ο συνομιλητής να φάει ή να πει. Ειδικά ένα γλυκό σπάνια αποτελεί ανάγκη, οι περισσότεροι άνθρωποι θέλουν να τα τρώνε γιατί είναι νόστιμα και δύσκολα αντιστέκονται. Οπότε, φαίνεται πιο απότομη μια τέτοια απάντηση σε σχέση με το «είμαι φαγωμένος», που δίνει την εντύπωση ότι ο ομιλητής δεν μπορεί να φάει τίποτα άλλο (όχι γιατί δεν πεινάει αλλά, μάλλον, επειδή έχει «φουσκώσει»). Ακόμα, το «μόλις έφαγα» αποτελεί περίεργη διατύπωση και φαίνεται, κάπως, απότομο αν λεχθεί σκέτο. Και εδώ φαίνεται ο συντακτικός μετριασμός να παίζει σημαντικό ρόλο, αφού όλες οι απαντήσεις των φυσικών ομιλητών είναι γεμάτες στοιχεία τέτοια. Επίσης, είναι πιο λεπτομερείς, μακροσκελείς (που εν μέρει οφείλεται στη σύνταξη).

#### **Παραδείγματα από την Περίσταση 4 (σακούλες):**

1. Όχι, ευχαριστώ, το αυτοκίνητο μου πολύ κοντά.
2. Όχι, δεν είναι τόσο βαρύ, μπορώ να κουβαλήσω μόνο μου.
3. Ευχαριστώ, αλλά δεν είναι μακριά το αυτοκίνητο.
4. Α δεν είναι βαριά τα πράγματα. Άλλωστε, το αμάξι μου είναι εδώ δίπλα. Σας ευχαριστώ.

Τα παραδείγματα 1 και 2 ανήκουν σε μη φυσικούς ομιλητές, ενώ τα 3 και 4 σε φυσικούς. Το περιεχόμενο των απαντήσεων είναι παρόμοιο, και οι δύο ομάδες επικαλούνται το γεγονός ότι τα ψώνια δεν είναι βαριά και ότι το αυτοκίνητο είναι κοντά, επομένως η βοήθεια είναι περιττή. Στις διατυπώσεις των μη φυσικών ομιλητών δεν εμφανίζονται μεγάλες αστοχίες, πέρα από γραμματικά λάθη.

---

<sup>35</sup> Δημοφιλής απάντηση γυναικών. Αν είχε μελετηθεί το φύλο ως μεταβλητή, μια τέτοια παρατήρηση θα είχε μεγαλύτερη αξία. Τώρα αποτελεί απλό σχόλιο.

Συνολικά, επομένως, παρατηρείται πως υπάρχουν διαφορές, τόσο στη διατύπωση όσο και στο περιεχόμενο των δικαιολογιών/ εξηγήσεων. Σίγουρα οι φυσικοί ομιλητές παρέχουν πιο αναλυτικές δικαιολογίες/ εξηγήσεις και περίπλοκες στη δομή τους. Οι μη φυσικοί ομιλητές είναι πιο σύντομοι και, έτσι, φαίνονται απότομοι. Όσον αφορά το περιεχόμενό τους, δεν παρατηρήθηκαν μεγάλες διαφορές στην Περίσταση 3 και, ακόμα, λιγότερες στην 4, ενώ στις 1 και 2 υπήρχαν αρκετές, καθώς εκεί οι φυσικοί ομιλητές έδειξαν να επιτελούν πιο δημιουργικές και λεπτομερείς δικαιολογίες/ εξηγήσεις. Μάλιστα, διάσταση ανιχνεύτηκε στην κοινωνιοπραγματολογική καταλληλότητα. Το γεγονός πως οι διαφορές εντοπίστηκαν στις Περιστάσεις με συμμετρικές σχέσεις ομιλητών, δείχνει πως οι μη φυσικοί ομιλητές δεν τις διαχειρίστηκαν όπως οι φυσικοί. Δεν υπήρξαν το ίδιο ευγενικοί, με την έννοια πως οι δικαιολογίες/ εξηγήσεις τους ήταν απότομες και όχι αναλυτικές. Η τάση των φυσικών ομιλητών να εξηγούν σε πολλαπλές συνεισφορές δείχνει την ανάγκη τους να είναι πειστικοί, κάτι που οι απαντήσεις των μη φυσικών δεν εκπέμπουν.

#### **4.4.2. Δήλωση αυτονομίας/ έλλειψης ανάγκης**

Ακολουθούν τα παραδείγματα για τη δήλωση αυτονομίας/ έλλειψης ανάγκης σε κάθε Περίσταση ξεχωριστά.

##### **Παραδείγματα από την Περίσταση 1 (διάβασμα):**

1. Ευχαριστώ, αλλά προτιμάω να σπουδάσω μόνη μου.
2. Όχι, όχι, εγώ θα προσπαθώ μόνη μου.
3. Όχι, ευχαριστώ! Όμως θα προσπαθώ μόνη μου
4. Όχι, ευχαριστώ! Θέλω να κάνω μόνη μου.
5. Όχι, ευχαριστώ πολύ, δεν χρειάζομαι.
6. Όχι, δεν χρειάζομαι την βοήθεια σου, ευχαριστώ.
7. Μαράκι, δεν χρειάζεται, αν είναι θα σε πάρω εγώ, αν αντιμετωπίσω κάποιο πρόβλημα.
8. Ευχαριστώ. Θέλω να προσπαθήσω μόνος.
9. Όχι, σε ευχαριστώ πολύ. Θα προσπαθήσω μόνος μου.
10. Ευχαριστώ, θα τα καταφέρω και μόνη μου.
11. Σ' ευχαριστώ, προτιμώ να τα δω μόνη μου.

Τα παραδείγματα 1 – 4 ανήκουν σε μη φυσικούς ομιλητές και έχουν την κατεύθυνση της αυτονομίας. Παρατηρείται ότι η χρήση της στρατηγικής έχει γίνει με αταίριαστο τρόπο, αλλά δεν είναι ακατάλληλος, γιατί φαίνεται πως η αποκλίνουσα χρήση, μάλλον, οφείλεται σε ανεπαρκή γνώση της Γ2 σε επίπεδο γραμματικής. Τα παραδείγματα 8 – 11 ανήκουν σε φυσικούς ομιλητές και αποτελούν, επίσης, δηλώσεις αυτονομίας. Γενικά, αυτή η στρατηγική, συνήθως, επιτελέστηκε ως η μόνη Κύρια πράξη άρνησης.

Από την άλλη, η δήλωση έλλειψης ανάγκης δεν εμφανίστηκε πολλές φορές. Τα παραδείγματα 5 και 6 είναι μη φυσικών ομιλητών και έχουν αυτή την κατεύθυνση. Η παραγωγή του «δεν χρειάζομαι», όμως, είναι αταίριαστη, καθώς σκέτη (παράδειγμα 5) δεν είναι γραμματικά ορθή, αλλά και με συμπλήρωμα (παράδειγμα 6), το ρήμα σε α' πρόσωπο κάνει την παραγωγή παράταιρη και μπορεί να χαρακτηριστεί και ακατάλληλη. Η χρήση εκφράσεων όπως «δεν χρειάζομαι τη βοήθεια σου» ή «δεν σε χρειάζομαι», παραπέμπουν σε νευριασμένο και απότομο ύφος και μπορεί να εκληφθούν ως αγένεια στην άρνηση μιας προσφοράς. Κανείς φυσικός ομιλητής δεν διατύπωσε τέτοια έκφραση, αλλά χρησιμοποιήθηκε το απρόσωπο «δεν χρειάζεται» (παράδειγμα 7). Μάλιστα, αυτό έγινε ελάχιστες φορές και συνδυάστηκε με άλλες στρατηγικές. Γενικά, οι παραγωγές των ομιλητών δείχνουν ότι η αυτονομία ήταν πιο συχνή από την έλλειψη ανάγκης.

#### **Παραδείγματα από την Περίσταση 2 (ποτό):**

1. Ευχαριστώ, αλλά δεν χρειάζομαι κάτι.

Το παράδειγμα 1 ανήκει σε φυσικό ομιλητή και αποτελεί το μοναδικό, καθώς δεν επιλέχθηκε αυτή η στρατηγική από άλλους φυσικούς ομιλητές και δεν επιλέχθηκε καθόλου από μη φυσικούς. Αφορά την έλλειψη ανάγκης και είναι η μοναδική επιτέλεση φυσικού ομιλητή με το ρήμα σε α' πρόσωπο, από όλες τις πραγματώσεις της στρατηγικής σε όλες τις Περιστάσεις. Μόνο οι μη φυσικοί έχουν κάνει τέτοια χρήση του ρήματος στις Περιστάσεις που έχουν επιτελέσει τη στρατηγική.

#### **Παραδείγματα από την Περίσταση 3 (σοκολάτα):**

Δεν υπάρχει κανένα παράδειγμα, αφού δεν επιλέχθηκε αυτή η στρατηγική από φυσικούς ή μη φυσικούς ομιλητές σ' αυτή την Περίσταση.

#### **Παραδείγματα από την Περίσταση 4 (σακούλες):**

1. Όχι ευχαριστώ, *μπορώ να αντέχω μόνης μου και το σπίτι μου είναι κοντά.*
2. Ευχαριστώ πολύ, *μπορώ να το κάνω.*
3. Όχι, έχω πάρα πολύ δύναμη, *δεν σου χρειάζομαι.*
4. Όχι, *το κάνω μόνο εγώ. Δεν χρειάζεται.*
5. Όχι φίλε, σε ευχαριστώ πολύ. *Το 'χω.*
6. Όχι, ευχαριστώ. *Τα καταφέρνω.* Είστε πολύ ευγενής.
7. Ευχαριστώ πολύ, *αλλά νομίζω πως θα τα καταφέρω.*
8. Να 'στε καλά, *αλλά δεν χρειάζεται.*
9. Ευχαριστώ, *αλλά δεν χρειάζεται.* Να 'στε καλά.
10. Όχι σας ευχαριστώ, *μπορώ και μόνη μου.*

Τα παραδείγματα 1 – 4 είναι μη φυσικών ομιλητών και τα υπόλοιπα ανήκουν σε φυσικούς. Παρατηρείται, ομοίως με την Περίσταση 1, πως η χρήση του «δεν χρειάζεται» γίνεται λανθασμένα από τους μη φυσικούς ομιλητές (παράδειγμα 3). Στο παράδειγμα 4, αν και φαίνεται ότι ο ομιλητής χρησιμοποιεί γ' πρόσωπο στο ρήμα, το συνδυάζει με τη φράση «το κάνω μόνο εγώ» που δεν ευσταθεί. Ακόμα, τα παραδείγματα 1 και 2 «μπορώ να αντέχω» και «μπορώ να το κάνω» είναι δείγματα αποτυχημένης διατύπωσης εκ μέρους των μη φυσικών ομιλητών. Στα παραδείγματα των φυσικών ομιλητών, το ρήμα «καταφέρνω» είναι πολύ δημοφιλές στις επιλογές τους, αλλά λείπει από τους μη φυσικούς, ενδεχομένως, λόγω ανεπαρκούς γνώσης (του ίδιου του ρήματος ή και της χρήσης του). Αντ' αυτού, χρησιμοποιούν το «μπορώ», αλλά όχι κατάλληλα. Το παράδειγμα 10 δείχνει πως χρησιμοποιούν αυτό το ρήμα οι φυσικοί ομιλητές. Μάλιστα, έτσι ακριβώς, συναντάται σε πολλές περιπτώσεις στα δεδομένα. Αν μελετούσαμε τους συντακτικούς μετριάστες, αυτές οι διαφορές θα είχαν πολύ μεγάλο ενδιαφέρον, αλλά αρκούμαστε σε μια απλή αναφορά.

Συνολικά, η δήλωση αυτονομίας/ έλλειψης ανάγκης φάνηκε να έχει πολύ συγκεκριμένο περιεχόμενο. Οι επιτελέσεις των φυσικών ομιλητών στις δηλώσεις με κατεύθυνση την αυτονομία δείχνουν, στην ουσία, τη χρήση 3 ρημάτων (προσπαθώ, καταφέρνω, μπορώ) μαζί με τη φράση «μόνος/ η μου», ενώ στην κατεύθυνση της

έλλειψης ανάγκης η διατύπωση των φυσικών ομιλητών ήταν πολύ πιο συγκεκριμένη, μόνο μια φράση «δεν χρειάζεται». Επομένως, πρόκειται για μια στρατηγική σχεδόν φορμουλαϊκή. Όμως, οι επιτελέσεις των μη φυσικών ομιλητών, αν και είχαν το ίδιο περιεχόμενο, το διατύπωναν διαφορετικά, σε σημείο που να θεωρούνται πραγματογλωσσικές αποτυχίες.

#### 4.4.3. Δήλωση θετικής κατάστασης ομιλητή

Ακολουθούν τα παραδείγματα για τη δήλωση θετικής κατάστασης ομιλητή, συνολικά για όλες τις Περιστάσεις.

##### Παραδείγματα από τη δήλωση θετικής κατάστασης ομιλητή:

1. Όχι, εντάξει είμαι. Θα τα καταφέρω, σε ευχαριστώ πολύ. (1)<sup>36</sup>
2. Δεν έχω άγχος, είμαι μια χαρά. (1)
3. Είμαι εντάξει, ευχαριστώ, δε θα πω τίποτε. (2)
4. Τίποτα, να είσαι καλά! Είμαι εντάξει. (2)
5. Δεν θέλω κάτι, είμαι εντάξει, ευχαριστώ. (2)
6. Όχι, σε ευχαριστώ, είμαι εντάξει. (2)
7. Όχι, σας ευχαριστώ, είμαι εντάξει. (3)
8. Όχι, μια χαρά είμαι, σας ευχαριστώ πολύ. (4)
9. Είστε πολύ ευγενικός, αλλά μια χαρά, ευχαριστώ. (4)
10. Σας ευχαριστώ πολύ! Εντάξει είμαι. (4)
11. Όχι, εντάξει είμαι! Σας ευχαριστώ πολύ. (4)
12. Σε ευχαριστώ, αλλά είμαι εντάξει. (4)

Το περιεχόμενο της στρατηγικής είναι πολύ συγκεκριμένο, ενώ η διατύπωση, επίσης, είναι συγκεκριμένη, θα λέγαμε φορμουλαϊκή. Κάποιες διαφορές, ωστόσο, εντοπίζονται ανάμεσα στους ομιλητές.

Το παράδειγμα 1 ανήκει σε φυσικό ομιλητή και το παράδειγμα 2 σε μη φυσικό, από την Περίσταση 1. Η διαφορά έγκειται στο γεγονός πως η απάντηση του μη φυσικού μοιάζει πιο αόριστη και γενική, σαν κάτι να «λείπει», ενώ το «εντάξει είμαι» συναντάται στα δεδομένα πολύ συχνά και μοιάζει με φόρμουλα.

---

<sup>36</sup> Ο αριθμός στην παρένθεση δείχνει την Περίσταση, στην οποία εμφανίστηκε το εκφώνημα.

Αυτή η στρατηγική στην Περίσταση 2 επιλέχθηκε μόνο μια φορά από μη φυσικούς ομιλητές (παράδειγμα 3). Αντίθετα, συναντήθηκε 10 φορές στα δεδομένα των φυσικών ομιλητών (παραδείγματα 4 – 6). Φαίνεται πως η επιτέλεσή της είναι απλή και συνδυάζεται, συνήθως, με μια άμεση άρνηση.

Το παράδειγμα 7 ανήκει σε φυσικό ομιλητή και είναι κλασικό στα δεδομένα μας, ενώ αυτή η στρατηγική δεν επιλέχθηκε από μη φυσικούς στην Περίσταση 3.

Στην Περίσταση 4, παρατηρείται μια προτίμηση στο «μια χαρά» (παραδείγματα 8 και 9) αντί του «εντάξει» από τους μη φυσικούς ομιλητές. Επίσης, στο παράδειγμα 8 λείπει το ρήμα, αλλά, ίσως πρόκειται για απροσεξία του μαθητή στη συμπλήρωση του DCT. Το παράδειγμα 10 είναι, επίσης, μη φυσικού ομιλητή και φαίνεται, ξεκάθαρα, πως δεν έχει καμία διαφορά από τα παραδείγματα 11 και 12 που είναι φυσικών ομιλητών.

Επομένως, είναι ξεκάθαρο πως η συγκεκριμένη στρατηγική έχει αρκετά συγκεκριμένο περιεχόμενο, οπότε η διατύπωση της αποτελεί φόρμουλα. Αν και οι μη φυσικοί ομιλητές ήταν οι μόνοι που την επιτέλεσαν με το «μια χαρά» αντί του «εντάξει», η διαφορά δεν έχει συνέπειες στο νόημα και το ύφος.

#### **4.5. Υποστηρικτικές κινήσεις της άρνηση σε προσφορά**

Αν και οι Υποστηρικτικές κινήσεις έχουν μεγάλο ενδιαφέρον, η μελέτη τους έγινε συμπληρωματικά και μόνο στο επίπεδο της περιγραφής. Δεν έγινε στατιστική ανάλυση, διότι, όπως θα φανεί, κάτι τέτοιο θα ήταν περιττό. Δεν θα μας απασχολήσουν, δηλαδή, οι διαφορές των ομιλητών, επειδή δεν εντοπίζονται αξιολογες διαφορές. Έτσι, τέθηκαν εκτός των ορίων της παρούσας έρευνας, καθώς υπάρχει περιορισμός χώρου και χρόνου και δεν έχει νόημα η πραγματοποίηση και παρουσίαση τόσων ελέγχων, που δεν δείχνουν καμία διαφορά. Από τους πίνακες που ακολουθούν μπορεί κανείς να εξάγει κάποια χρήσιμα συμπεράσματα. Αυτές οι παρατηρήσεις, βέβαια, θα συζητηθούν στο επόμενο κεφάλαιο.

Παρουσιάζονται, λοιπόν, οι Πίνακες με την κατηγοριοποίηση (Πίνακας 6), τη συχνότητα (Πίνακες 7 και 8) και την κατανομή του πλήθους (Πίνακες 9 και 10) των Υποστηρικτικών κινήσεων για τις αρνήσεις.

#### 4.5.1. Κατηγοριοποίηση

Οι Υποστηρικτικές κινήσεις που βρέθηκαν στα δεδομένα παρουσιάζονται στον Πίνακα 6.

**Πίνακας 6. Κατηγοριοποίηση στρατηγικών άρνησης: Υποστηρικτικές κινήσεις.**

|                      |                                                                                                                            |
|----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Ευχαριστία        | <i>Ευχαριστώ, Ευχαριστώ για την πρόταση, Ευχαριστώ για την προτίμηση, Ευχαριστώ για το ενδιαφέρον σου που με σκέφτεσαι</i> |
| 2. Ευχή              | <i>Να είσαι καλά, Καλή σας όρεξη</i>                                                                                       |
| 3. Θετική στάση      | <i>Αν έχεις χρόνο καλό είναι, αλλά...</i>                                                                                  |
| 4. Φιλοφρόνηση       | <i>Είστε πολύ ευγενικός</i>                                                                                                |
| 5. Έκφραση εκτίμησης | <i>Πραγματικά εκτιμώ το ότι θέλεις να με βοηθήσεις, αλλά...</i>                                                            |
| 6. Αίτημα συγγνώμης  | <i>Συγγνώμη, δεν έχω χρόνο</i>                                                                                             |

Όσον αφορά τις **Υποστηρικτικές κινήσεις**, παρατηρήθηκαν η **ευχαριστία (thanking)**, η **ευχή (well wishing)**, η **θετική στάση (statement of positive opinion/ feeling or agreement)**, η **φιλοφρόνηση (compliment)**, η **έκφραση εκτίμησης (appreciation)** και το **αίτημα συγγνώμης (apology)**.

Καταρχάς, στην κατηγορία της ευχαριστίας εντάχθηκαν όσα εκφωνήματα περιείχαν ρητά το «ευχαριστώ». Γι' αυτό, ακριβώς, υπάρχει ξεχωριστή κατηγορία έκφρασης εκτίμησης. Αυτό έγινε, διότι η επιτέλεση του «ευχαριστώ» είναι πολύ συχνή στα δεδομένα μας, ώστε να δικαιολογείται ξεχωριστή κατηγορία. Ακόμα, επειδή το «ευχαριστώ» αποτελεί μια λέξη πολύ χαρακτηριστική, δεν ονομάστηκε η κατηγορία ένδειξη ευγνωμοσύνης (gratitude), αλλά πήρε το όνομα της ρητής επιτέλεσης του ρήματος.

Στην ευχή ανήκει το «να είσαι καλά» κατ' αποκλειστικότητα, καθώς στα Ελληνικά ισοδυναμεί σε αρκετές περιπτώσεις με το «ευχαριστώ» και το αντικαθιστά. Είναι, δηλαδή μια ευχή αρκετά στερεοτυπική και λειτουργεί ως φόρμουλα.

Γενικά, όλες οι Υποστηρικτικές κινήσεις θα μπορούσαν να αποτελέσουν μια ευρύτερη κατηγορία στρατηγικών ευγένειας. Όλες τους έχουν την ίδια λειτουργία στα δεδομένα μας. Η λειτουργία τους είναι να μετριάσουν την απειλή της άρνησης. Επομένως, όλες εκφράζουν κάτι θετικό προς τον συνομιλητή. Το ενδιαφέρον στοιχείο, είναι η παρατήρηση πως εξυπηρετούν τη θετική ευγένεια που συνάδει με τη θεωρία για την απειλητική φύση των αρνήσεων στο προηγούμενο κεφάλαιο. Οπότε, οι Υποστηρικτικές κινήσεις που βρέθηκαν στην άρνηση προσφοράς θα μπορούσαν να χαρακτηριστούν δείκτες ευγένειας. Η μόνη παράταιρη Υποστηρικτική κίνηση είναι το αίτημα συγγνώμης, που δεν εκφράζει ό,τι οι υπόλοιπες. Αξίζει να αναφερθεί το γεγονός πως είναι η μόνη Υποστηρικτική κίνηση που δεν βρέθηκε στις παραγωγές των φυσικών ομιλητών, αλλά μόνο στους μη φυσικούς. Η αλήθεια είναι, πως ενώ, όλες οι στρατηγικές έχουν κάποια συνάφεια, αποτελεί τη μόνη άσχετη με τις άλλες, επειδή θεωρείται, μάλλον, ακατάλληλο στα Ελληνικά να ζητήσει κανείς συγγνώμη όταν αρνείται κάτι που του προσφέρουν. Αυτό θα ήταν πιο ταιριαστό σ' ένα αίτημα. Ωστόσο, πρόκειται για μόλις μια παραγωγή στην Περίσταση 1 και άλλη μια στην Περίσταση 3, επομένως, δεν υπάρχει λόγος να απασχολήσει την ανάλυσή μας. Επίσης, και όλες οι υπόλοιπες κατηγορίες, με εξαίρεση την ευχαριστία, παρουσιάζουν πολύ μικρή συχνότητα, για να σχολιαστούν. Μάλιστα, από το σύνολο των 277 Υποστηρικτικών κινήσεων (σε όλες τις Περιστάσεις, από όλους τους ομιλητές), οι 250 αποτελούν ευχαριστίες και εφόσον, ήδη, είπαμε τι εκφωνήματα περιλαμβάνει, δεν υπάρχει κάτι να σχολιάσουμε για τη διατύπωση και το περιεχόμενο. Επομένως, γενικά, οι Υποστηρικτικές κινήσεις θα μας απασχολήσουν ως σύνολο, και όχι ως ξεχωριστές κατηγορίες, καθώς η ύπαρξή τους στα δεδομένα δείχνει τον μετριασμό και την ευγένεια.

#### **4.5.2. Συχνότητα**

Παρακάτω, στους Πίνακες 7 και 8, παρουσιάζονται οι συχνότητες των κατηγοριών Υποστηρικτικών κινήσεων φυσικών και μη φυσικών ομιλητών, ανά Περίσταση.

**Πίνακας 7. Κατανομή της συχνότητας των Υποστηρικτικών κινήσεων σε φυσικούς και μη φυσικούς ομιλητές στις Περιστάσεις 1 και 2.**

| Υποστηρικτικές κινήσεις | Περίσταση 1<br>(διάβασμα, -K, -A) |             |           |             | Περίσταση 2<br>(ποτό, -K, -A) |             |           |             |
|-------------------------|-----------------------------------|-------------|-----------|-------------|-------------------------------|-------------|-----------|-------------|
|                         | ΦΟ                                |             | M         |             | ΦΟ                            |             | M         |             |
|                         | <i>f</i>                          | %           | <i>f</i>  | %           | <i>f</i>                      | %           | <i>f</i>  | %           |
| Ευχαριστία              | 30                                | 88%         | 29        | 91%         | 27                            | 96%         | 22        | 96%         |
| Ευχή                    | 1                                 | 3%          | 0         | 0%          | 1                             | 4%          | 0         | 0%          |
| Θετική στάση            | 0                                 | 0%          | 1         | 3%          | 0                             | 0%          | 1         | 4%          |
| Φιλοφρόνηση             | 2                                 | 6%          | 0         | 0%          | 0                             | 0%          | 0         | 0%          |
| Έκφραση εκτίμησης       | 1                                 | 3%          | 1         | 3%          | 0                             | 0%          | 0         | 0%          |
| Αίτημα συγγνώμης        | 0                                 | 0%          | 1         | 3%          | 0                             | 0%          | 0         | 0%          |
| <b>Σύνολο ΥΚ</b>        | <b>34</b>                         | <b>100%</b> | <b>32</b> | <b>100%</b> | <b>28</b>                     | <b>100%</b> | <b>23</b> | <b>100%</b> |

**Πίνακας 8. Κατανομή της συχνότητας των Υποστηρικτικών κινήσεων σε φυσικούς και μη φυσικούς ομιλητές στις Περιστάσεις 3 και 4.**

| Υποστηρικτικές κινήσεις | Περίσταση 3<br>(σοκολάτα, -K, +A) |             |           |             | Περίσταση 4<br>(σακούλες, -K, +A) |             |           |             |
|-------------------------|-----------------------------------|-------------|-----------|-------------|-----------------------------------|-------------|-----------|-------------|
|                         | ΦΟ                                |             | M         |             | ΦΟ                                |             | M         |             |
|                         | <i>f</i>                          | %           | <i>f</i>  | %           | <i>f</i>                          | %           | <i>f</i>  | %           |
| Ευχαριστία              | 37                                | 88%         | 36        | 92,5%       | 35                                | 83,3%       | 34        | 92%         |
| Ευχή                    | 2                                 | 4,8%        | 2         | 5%          | 5                                 | 11,9%       | 1         | 2,7%        |
| Θετική στάση            | 1                                 | 2,4%        | 0         | 0%          | 0                                 | 0%          | 0         | 0%          |
| Φιλοφρόνηση             | 2                                 | 4,8%        | 0         | 0%          | 2                                 | 4,8%        | 2         | 5,3%        |
| Έκφραση εκτίμησης       | 0                                 | 0%          | 0         | 0%          | 0                                 | 0%          | 0         | 0%          |
| Αίτημα συγγνώμης        | 0                                 | 0%          | 1         | 2,5%        | 0                                 | 0%          | 0         | 0%          |
| <b>Σύνολο ΥΚ</b>        | <b>42</b>                         | <b>100%</b> | <b>39</b> | <b>100%</b> | <b>42</b>                         | <b>100%</b> | <b>37</b> | <b>100%</b> |

#### 4.5.3. Κατανομή πλήθους

Παρακάτω, στους Πίνακες 9 και 10, παρουσιάζεται η κατανομή του πλήθους των Υποστηρικτικών κινήσεων φυσικών και μη φυσικών ομιλητών ανά Περίσταση.

**Πίνακας 9. Κατανομή του πλήθους Υποστηρικτικών κινήσεων σε φυσικούς και μη φυσικούς ομιλητές για την Περίσταση 1 και 2.**

| Πλήθος<br>Υποστηρικτικών<br>κινήσεων | Περίσταση 1<br>(διάβασμα, -K, -A) |     |     |     | Περίσταση 2<br>(ποτό, -K, -A) |     |     |       |
|--------------------------------------|-----------------------------------|-----|-----|-----|-------------------------------|-----|-----|-------|
|                                      | ΦΟ                                |     | ΜΦΟ |     | ΦΟ                            |     | ΜΦΟ |       |
|                                      | n                                 | %   | n   | %   | n                             | %   | n   | %     |
| 0                                    | 10                                | 25% | 10  | 25% | 12                            | 30% | 17  | 42,5% |
| 1                                    | 28                                | 70% | 28  | 70% | 28                            | 70% | 23  | 57,5% |
| 2                                    | 0                                 | 0%  | 2   | 5%  | 0                             | 0%  | 0   | 0%    |
| 3                                    | 2                                 | 5%  | 0   | 0%  | 0                             | 0%  | 0   | 0%    |

**Πίνακας 10. Κατανομή του πλήθους Υποστηρικτικών κινήσεων σε φυσικούς και μη φυσικούς ομιλητές για την Περίσταση 3 και 4.**

| Πλήθος<br>Υποστηρικτικών<br>κινήσεων | Περίσταση 3<br>(σοκολάτα, -K, +A) |     |     |       | Περίσταση 4<br>(σακούλες, -K, +A) |       |     |       |
|--------------------------------------|-----------------------------------|-----|-----|-------|-----------------------------------|-------|-----|-------|
|                                      | ΦΟ                                |     | ΜΦΟ |       | ΦΟ                                |       | ΜΦΟ |       |
|                                      | n                                 | %   | n   | %     | n                                 | %     | n   | %     |
| 0                                    | 2                                 | 5%  | 3   | 7,5%  | 3                                 | 7,5%  | 6   | 15%   |
| 1                                    | 34                                | 85% | 35  | 87,5% | 32                                | 80%   | 31  | 77,5% |
| 2                                    | 4                                 | 10% | 2   | 5%    | 5                                 | 12,5% | 3   | 7,5%  |
| 3                                    | 0                                 | 0%  | 0   | 0%    | 0                                 | 0%    | 0   | 0%    |

Σε αντίθεση με τις Κύριες πράξεις, η κατανομή παρουσιάζει 4 κατηγορίες, από τις οποίες η μια είναι η επιτέλεση καμίας, απολύτως, Υποστηρικτικής κίνησης. Αυτό συνάδει με τη φύση των υποστηρικτικών κινήσεων ως επικουρικών μέσων και όχι απαραίτητων στοιχείων για την άρνηση. Εφόσον δεν είναι υποχρεωτική η παρουσία τους, υπάρχει και η επιλογή να μην πραγματοποιθούν καθόλου από τους ομιλητές.

## 5. Συζήτηση

Σ' αυτό το κεφάλαιο θα γίνει η συζήτηση των αποτελεσμάτων, θα σχολιαστούν τα ευρήματα και οι παρατηρήσεις που θα γίνουν, θα μας οδηγήσουν στα συμπεράσματα του επόμενου κεφαλαίου.

### 5.1. Κύριες πράξεις

Θα γίνει, αρχικά, μια αναφορά των αποτελεσμάτων για κάθε Περίσταση ξεχωριστά και, μετά, θα γίνει ο σχολιασμός τους, σε μια συγκεντρωτική υποενότητα.

#### 5.1.1. Περίσταση 1 (διάβασμα, -K, -A)

Στην Περίσταση 1, **στατιστικά σημαντική διαφορά** παρατηρήθηκε **στις συχνότητες**, μόνο, όσον αφορά **στην εμμεσότητα**, ενώ για όλες τις Κύριες πράξεις δε βρέθηκε διαφορά. Αυτό εξηγείται από το γεγονός πως στις άμεσες στρατηγικές υπάρχει μεγάλη διαφορά, καθώς οι φυσικοί ομιλητές τις επέλεξαν, μόλις, 11% έναντι 28,6%, ενώ το αντίθετο συνέβη στις έμμεσες που οι φυσικοί τις επέλεξαν περισσότερο, δηλαδή 89% και οι μη φυσικοί 71,4%. Η διαφορά αντισταθμίστηκε στη σύγκριση όλων των Κύριων πράξεων (63 έναντι 70), οπότε μόνο όταν διαχωρίστηκαν, το τεστ βρήκε διαφορά. Γι' αυτό, ακριβώς, έχει αξία η σύγκριση και με τους δύο τρόπους. Άλλωστε, φάνηκε και από τη θεωρία πόσο σημαντική είναι η εμμεσότητα στις αρνήσεις. Γενικά, βέβαια, **όλοι** οι ομιλητές στις παραγωγές τους είχαν **περισσότερες έμμεσες στρατηγικές**, απλώς οι φυσικοί, ακόμα, παραπάνω.

Οι φυσικοί ομιλητές, λοιπόν, φαίνεται να μην προτιμούν άμεσες αρνήσεις σ' αυτή την περίπτωση. Μάλιστα η *άρνηση επιθυμίας/ δυνατότητας* έλειπε εντελώς από τις παραγωγές τους. Αντίθετα, οι μη φυσικοί ομιλητές υπήρξαν πιο άμεσοι, όπως είδαμε.

Στις έμμεσες στρατηγικές, πρωταγωνιστικό ρόλο είχε η *δήλωση αυτονομίας/ έλλειψης ανάγκης* (31 και 32 φορές την επέλεξαν φυσικοί και μη φυσικοί ομιλητές, αντίστοιχα). Επίσης, αρκετές φορές επέλεξαν τη *δικαιολογία/ εξήγηση* (10 και 8). Το περιεχόμενο και η διατύπωση έδειξαν διαφορές και στις δύο στρατηγικές, μεγαλύτερες στη δικαιολογία/ εξήγηση. Οι υπόλοιπες στρατηγικές είχαν πολύ μικρή συχνότητα και δε θα σχολιαστούν.

Σύμφωνα με την **κατανομή του πλήθους** των αρνήσεων, βρέθηκε **στατιστικά σημαντική διαφορά**, που σημαίνει πως οι φυσικοί ομιλητές επέλεξαν να διαχειριστούν τις στρατηγικές διαφορετικά.

Συγκεκριμένα, οι φυσικοί ομιλητές δεν χρησιμοποίησαν ποτέ μόνο άμεσες στρατηγικές. Αντίθετα, προτίμησαν **μόνο έμμεσες** (85% από το οποίο το 50% επέλεξε μόνο 1 έμμεση, 32,5% 2 έμμεσες και 2,5% 3 έμμεσες) και λιγότερο το συνδυασμό άμεσων και έμμεσων (15%). Οι μη φυσικοί ομιλητές επίσης, προτίμησαν μόνο έμμεσες (52,5% από το οποίο το 37,5% επέλεξε 1 έμμεση και 15% 2 έμμεσες) και, ύστερα, το συνδυασμό (45%), ενώ ένα 2,5% επέλεξε μόνο άμεση άρνηση. Αν και προτίμησαν τις ίδιες επιλογές, οι μη φυσικοί επέλεξαν το συνδυασμό περισσότερο από τους φυσικούς που, σχεδόν, αποκλειστικά επέλεξαν μόνο έμμεσες στρατηγικές.

Γενικά, όσον αφορά στην Περίσταση 1, παρατηρήθηκε πως υπήρχε **προτίμηση για εμμεσότητα**, η οποία ήταν μεγαλύτερη στους φυσικούς και αυτή η διαφορά ήταν στατιστικά σημαντική, τόσο αναφορικά με την επιλογή διαφορετικών στρατηγικών, όσο και με την επιλογή της επιτέλεσης μόνο έμμεσων. Επίσης, οι φυσικοί ομιλητές είχαν μεγαλύτερη **ποικιλία**, εφόσον επέλεξαν 8 διαφορετικές έμμεσες στρατηγικές και οι μη φυσικοί ομιλητές 6.

### 5.1.2. Περίσταση 2 (ποτό, -K, -A)

Στην Περίσταση 2 υπήρχε **στατιστικά σημαντική διαφορά** και ανάμεσα σε όλες τις Κύριες πράξεις και στην εμμεσότητα.

Οι φυσικοί ομιλητές ήταν πολύ λιγότερο άμεσοι (26 άμεσες αρνήσεις έναντι 44), αλλά και όταν επέλεγαν την αμεσότητα, δεν έλεγαν «όχι», επέλεγαν τη στρατηγική της άρνησης επιθυμίας/ δυνατότητας (22 φορές ενώ μόνο 4 «όχι»). Από την άλλη, οι μη φυσικοί επέλεξαν, επίσης, λιγότερες φορές να πουν «όχι» (15) από την άρνηση επιθυμίας/ δυνατότητας (29), αλλά σίγουρα ήταν περισσότερα τα «όχι» τους από αυτά των φυσικών ομιλητών (23,4% έναντι 6,5%). Σ' αυτή την περίπτωση φαίνεται,

γενικά, να **προτιμήθηκε η εμμεσότητα από τους φυσικούς ομιλητές** (58% έμμεσες αρνήσεις και 42% άμεσες), ενώ το αντίθετο ισχύει για τους μη φυσικούς (69% άμεσες αρνήσεις και 31% έμμεσες).

Σχετικά με την **κατανομή του πλήθους** των αρνήσεων, **βρέθηκε στατιστικά σημαντική διαφορά**, καθώς οι φυσικοί ομιλητές προτιμούν να είναι μόνο έμμεσοι (40%) ή να συνδυάζουν μια άμεση με μια έμμεση άρνηση (32,5%). Αντιθέτως, οι μη φυσικοί, σπανίως επιλέγουν μόνο έμμεσες αρνήσεις (12,5%), καθώς προτιμούν μόνο άμεσες (47,5%) ή τον συνδυασμό άμεσων και έμμεσων (30%).

Μάλιστα, η μεγαλύτερη χρήση έμμεσων στρατηγικών αποτυπώνεται και στην **ποικιλία**, αφού οι φυσικοί ομιλητές επέλεξαν 7 διαφορετικές έμμεσες στρατηγικές και οι μη φυσικοί, μόλις, 4. Τη μεγαλύτερη συχνότητα είχαν οι *δικαιολογίες/εξηγήσεις* με παρόμοια ποσοστά και για τις δύο ομάδες ομιλητών (19,4% οι φυσικοί και 18,8% οι μη φυσικοί ομιλητές). Ενδιαφέρον παρουσιάζουν οι συχνότητες στη *δήλωση θετικής κατάστασης ομιλητή* έχει 16,1% για τους φυσικούς ομιλητές και 1,5% για τους μη φυσικούς. Είναι η μόνη στρατηγική με τόσο μεγάλη διαφορά. Και σ' αυτή την Περίσταση το περιεχόμενο και η διατύπωση των δικαιολογιών/εξηγήσεων διαφέρουν αρκετά, ενώ για τη δήλωση θετικής κατάστασης ομιλητή διαφέρει ελάχιστα η διατύπωση.

Γενικά, σ' αυτή την περίπτωση τα αποτελέσματα έδειξαν μεγάλες διαφορές. Σίγουρα, προκύπτει ότι οι φυσικοί ομιλητές **προτιμούν την εμμεσότητα**, και, μάλιστα, προτιμούν **μόνο τη χρήση έμμεσων αρνήσεων**. Από την άλλη, οι μη φυσικοί ομιλητές προτιμούν να είναι **άμεσοι** και μόνο άμεσοι. Όταν χρησιμοποιούν έμμεσες στρατηγικές, συνήθως, συνδυάζουν 1 έμμεση με 1 άμεση.

### 5.1.3. Περίσταση 3 (σοκολάτα, -K, +A)

Στην Περίσταση 3 δεν υπάρχει **καμία στατιστικά σημαντική διαφορά** για κανέναν έλεγχο. Γενικά, τόσο οι φυσικοί, όσο και οι μη φυσικοί ομιλητές προτίμησαν να είναι **πιο άμεσοι**, μάλιστα, οι φυσικοί λίγο περισσότερο (66% και 53% αντίστοιχα). Ενδιαφέρον στοιχείο είναι η ξεκάθαρη προτίμηση, και για τις δύο ομάδες ομιλητών, στο απλό «όχι» (52% και 46,4%), έναντι της άρνησης επιθυμίας/δυνατότητας (14% και 7,2%).

Και σ' αυτή την Περίσταση η **ποικιλία** των έμμεσων στρατηγικών είναι μεγαλύτερη στους φυσικούς ομιλητές, αν και μόνο κατά μια (5 έναντι 4). Η

ξεκάθαρη επιλογή έμμεσης στρατηγικής που έκαναν οι μη φυσικοί ομιλητές ήταν η *δικαιολογία/ εξήγηση* (41%). Την ίδια επιλογή φαίνεται να προτίμησαν και οι φυσικοί ομιλητές, αν και λιγότερο (23,2%). Γενικά, δεν παρατηρήθηκαν διαφορές στο περιεχόμενο, αλλά η διατύπωση διέφερε.

Η **κατανομή του πλήθους** των αρνήσεων έδειξε πως η προτιμώμενη επιλογή των φυσικών ομιλητών είναι η παραγωγή μόνο άμεσων αρνήσεων (42,5% 1 άμεση και 12,5% 2 άμεσες, 2,5% 3 άμεσες). Οι υπόλοιποι επέλεξαν είτε μόνο έμμεσες είτε κάποιον συνδυασμό (22,5% και 20%, αντίστοιχα). Οι μη φυσικοί ομιλητές επέλεξαν, σχεδόν, εξίσου μόνο άμεσες ή μόνο έμμεσες (40% άμεσες και 37,5% έμμεσες). Πάντως, **δε βρέθηκε στατιστικά σημαντική διαφορά**.

Γενικά, σ' αυτή την Περίσταση υπάρχει **προτίμηση στην αμεσότητα** από όλους τους ομιλητές, λίγο παραπάνω για τους φυσικούς, οι οποίοι προτιμούν να είναι **μόνο άμεσοι**.

#### 5.1.4. Περίσταση 4 (σακούλες, -K, +A)

Στην Περίσταση 4 δεν υπάρχει **καμία στατιστικά σημαντική διαφορά** για κανέναν έλεγχο, όπως και για την Περίσταση 3. Αυτή τη φορά, όμως, οι ομιλητές **προτιμούν την έμμεσότητα** (64% και 59,7%). Όταν επιλέγουν άμεση στρατηγική άρνησης, αυτή είναι η μη επιτελεστική άρνηση με συντριπτικό ποσοστό 36% και 38,8% έναντι της άρνησης επιθυμίας/δυνατότητας που δεν επιλέχθηκε καθόλου από τους φυσικούς ομιλητές και επιλέχθηκε 1,5% από τους μη φυσικούς.

Η **ποικιλία** των έμμεσων στρατηγικών είναι η ίδια με την Περίσταση 3 (5 έναντι 4), αλλά αφορά άλλες στρατηγικές. Η μεγαλύτερη συχνότητα παρατηρείται στην *δήλωση αυτονομίας/ έλλειψης ανάγκης* (43% και 31,3%). Έπεται η *δικαιολογία/ εξήγηση* (10,5% και 16,4%) και η *δήλωση θετικής κατάστασης ομιλητή* (6% και 10,5%). Μάλιστα, στις δύο τελευταίες στρατηγικές παρατηρεί κανείς, πως είναι περισσότερες στους μη φυσικούς ομιλητές, κάτι που σπανίζει στα δεδομένα μας. Το περιεχόμενο των στρατηγικών δεν διέφερε όσο η διατύπωση.

Από την **κατανομή του πλήθους** των αρνήσεων φαίνεται πως οι φυσικοί ομιλητές προτίμησαν μόνο έμμεσες (45%) ή κάποιον συνδυασμό (47,5%). Και για τους μη φυσικούς ομιλητές οι επιλογές ήταν παρόμοιες (37,5% μόνο έμμεσες και 45% κάποιος συνδυασμός). Ο συνδυασμός με τη μεγαλύτερη προτίμηση ήταν 1 άμεση και

1 έμμεση άρνηση ( 37,5% και 35%). Και εδώ, δε βρέθηκε στατιστικά σημαντική διαφορά.

Γενικά, σ' αυτή την Περίσταση υπάρχει προτίμηση στην εμμεσότητα από όλους τους ομιλητές, οι οποίοι προτιμούν να συνδυάζουν άμεσες και έμμεσες στρατηγικές ή να επιτελούν μόνο έμμεσες.

#### 5.1.5. Σχολιασμός για όλες τις Περιστάσεις

Όσον αφορά την προτίμηση στην αμεσότητα, παρατηρήθηκε μόνο στην Περίσταση 3 και από τις δύο ομάδες ομιλητών. Σ' αυτή την Περίσταση δεν παρατηρήθηκε καμία σημαντική διαφορά στη συχνότητα και την κατανομή, ενώ το περιεχόμενο και η διατύπωση των στρατηγικών διέφεραν ως ένα σημείο, αλλά όχι υπερβολικά. Η Περίσταση 3 αφορά την προσφορά γλυκού από άγνωστη γυναίκα. Φαίνεται ότι επειδή πρόκειται για άγνωστη, οι ομιλητές δεν νιώθουν την ανάγκη να είναι πιο έμμεσοι, αλλά μπορούν να αρνηθούν άμεσα. Η άγνωστη γυναίκα είναι συνεπιβάτης στο μετρό (μάλιςτa κάθεται δίπλα στον ομιλητή) και προσφέρει ένα κομμάτι από τη δική της σοκολάτα. Φυσικά, ένα γλυκό θεωρείται κάτι στο οποίο δύσκολα αντιστέκεσαι<sup>37</sup>, αλλά η προσφορά είναι «μικρή» (όχι μόνο γιατί πρόκειται για ένα κομμάτι), θεωρείται αμελητέα. Αυτό, λοιπόν, καθιστά πιο εύκολο το να απαντήσει κανείς αρνητικά. Η αλήθεια είναι, πως αρκετοί μπορεί να αρνούνται και στην πραγματικότητα. Ιδίως, αν σκεφτεί κανείς πως μπορεί κάποιος να σιχαίνεται<sup>38</sup> ή να θεωρεί περίεργη την προσφορά. Επομένως, το περικείμενο προσδίδει στην προσφορά μεγαλύτερη ευκολία άρνησης. Έτσι, τα εκφωνήματα είναι πιο τυπικά, δείγμα της απόστασης μεταξύ των ομιλητών. Βέβαια, δε συνέβη το ίδιο στην Περίσταση 4 που η προσφορά γίνεται από άγνωστο συνομιλητή. Η διαφορά είναι στο αντικείμενο της προσφοράς. Ο άγνωστος προσφέρει βοήθεια, μια πράξη που θεωρείται πιο αλληλέγγυα, επομένως οι ομιλητές προτιμούν να αρνηθούν έμμεσα.

Ακόμα, οι μη φυσικοί ομιλητές προτίμησαν την αμεσότητα και στην Περίσταση 2. Θα μπορούσε να ισχύει κάτι παρόμοιο, εφόσον οι δύο Περιστάσεις έχουν παρόμοιο αντικείμενο προσφοράς. Όμως, στην περίπτωση με το ποτό, συνιστά κέρασμα η

---

<sup>37</sup> Φυσικός ομιλητής αντί για απάντηση έγραψε: «Πώς γίνεται να πεις όχι στη σοκολάτα;;», δείγμα της δυσκολίας που ενέχουν οι αρνήσεις των προσφορών, έστω από άγνωστο άτομο, ενώ άλλος δίπλα στην απάντηση του, πρόσθεσε σε παρένθεση «άσε μη μας κολλήσει τίποτα», δείγμα της ευκολίας άρνησης σε κάποιον άγνωστο.

<sup>38</sup> Πρβλ. υποσημείωση 37.

προσφορά, οπότε δεν είναι και τόσο αμελητέα. Επίσης, την κάνει φίλος, στον οποίο, υποτίθεται, πως έχεις οικειότητα, τον εκτιμάς και, άρα, σε ενδιαφέρει να φανείς ευγενικός και όχι ακατάδεκτος. Είδαμε, βέβαια, και από το περιεχόμενο των δικαιολογιών/ εξηγήσεων πως οι μη φυσικοί ομιλητές δεν φάνηκε να θεωρούν την προσφορά τόσο σημαντική όσο οι φυσικοί, για τους οποίους, ίσως, είναι συχνότερο φαινόμενο στην καθημερινότητα. Έτσι, η Περίσταση 2 αποτελεί την Περίσταση στην οποία βρέθηκαν στατιστικά σημαντικές διαφορές σε κάθε έλεγχο που έγινε. Οι αποκλίσεις των μη φυσικών ομιλητών σχετίζονται τόσο με την πραγματολογική, όσο και με την κοινωνιοπραγματολογική αποτυχία. Οι φυσικοί ομιλητές δεν έδειξαν τρομερή εμμесότητα, αλλά την προτίμησαν και ήταν πολύ πιο δημιουργικοί και αναλυτικοί στις δικαιολογίες/ εξηγήσεις τους.

Και στην Περίσταση 1 υπήρξε στατιστικά σημαντική διαφορά στην εμμесότητα, αν και προτιμήθηκε και από τους μη φυσικούς ομιλητές. Οι μη φυσικοί ομιλητές, παρόλο που είναι έμμεσοι, δεν είναι όσο οι φυσικοί. Επίσης, διαφορές εντοπίστηκαν στην κατανομή, αλλά και στο περιεχόμενο και τη διατύπωση. Ιδίως, το περιεχόμενο διέφερε αρκετά. Όπως και στην Περίσταση 2, οι διαφορές εντοπίζονται όταν υπάρχουν συμμετρικές σχέσεις ομιλητών, που σημαίνει ότι σε περιβάλλον οικειότητας οι φυσικοί ομιλητές είναι πιο έμμεσοι από τους μη φυσικούς. Επομένως, οι φυσικοί ομιλητές επηρεάζονται από το περιεχόμενο που αφορά τις σχέσεις των συνομιλητών αρκετά, ώστε να είναι σημαντικά πιο έμμεσοι. Αντιθέτως, οι μη φυσικοί ομιλητές δεν φαίνεται να επηρεάζονται από αυτό. Αυτό που τους επηρεάζει, δείχνει να είναι το αντικείμενο προσφοράς. Οι μη φυσικοί ομιλητές επέλεξαν να είναι περισσότερο άμεσοι στις προσφορές γλυκού και ποτού, ενώ προτίμησαν εμμесότητα (έστω και λιγότερη από τους φυσικούς ομιλητές) στις Περιστάσεις προσφοράς βοήθειας.

Στην Περίσταση 4 δε βρέθηκε ούτε στατιστικά σημαντική διαφορά ούτε ιδιαίτερη διαφορά στο περιεχόμενο και τη διατύπωση των στρατηγικών. Υπήρξε η Περίσταση με τις περισσότερες ομοιότητες. Όλοι οι ομιλητές προτίμησαν την εμμесότητα. Σε σχέση με την Περίσταση 3, που οι σχέσεις των συνομιλητών είναι και εκεί ασύμμετρες, η διαφορά εντοπίζεται στο γεγονός πως στην Περίσταση εκείνη η προσφορά ήταν για φαγητό, ενώ στην Περίσταση 4 ήταν προσφορά βοήθειας. Αν και πρόκειται για Περιστάσεις με προσφορές από άγνωστους ανθρώπους, στην Περίσταση 3 προτιμήθηκε η αμεσότητα και στην Περίσταση 4 η εμμесότητα. Άρα,

το αντικείμενο προσφοράς είναι που επηρεάζει τους ομιλητές, αφού οι σχέσεις είναι ίδιες.

Αν συγκρίνουμε τις Περιστάσεις μεταξύ τους με βάση το πόσες έμμεσες ή άμεσες στρατηγικές άρνησης έχουν επιλέξει οι ομιλητές, προκύπτει μια ενδιαφέρουσα ιεράρχηση που αποτυπώνεται στον Πίνακα 11.

**Πίνακας 11. Ιεράρχηση των Περιστάσεων βάσει των άμεσων και έμμεσων στρατηγικών των φυσικών και των μη φυσικών ομιλητών.**

| Έμμεσες στρατηγικές |                  | Άμεσες στρατηγικές |                  |
|---------------------|------------------|--------------------|------------------|
| ΦΟ                  | ΜΦΟ              | ΦΟ                 | ΜΦΟ              |
| Περίσταση 1 (56)    | Περίσταση 1 (50) | Περίσταση 3 (37)   | Περίσταση 2 (44) |
| Περίσταση 4 (43)    | Περίσταση 4 (40) | Περίσταση 2 (26)   | Περίσταση 3 (30) |
| Περίσταση 2 (36)    | Περίσταση 3 (26) | Περίσταση 4 (24)   | Περίσταση 1 (27) |
| Περίσταση 3 (19)    | Περίσταση 2 (20) | Περίσταση 1 (7)    | Περίσταση 4 (20) |

Φαίνεται από τον πίνακα ότι οι φυσικοί ομιλητές είναι πιο έμμεσοι σε περιπτώσεις προσφοράς βοήθειας. Συγκρίνοντας τα αντικείμενα προσφοράς, οι δύο πρώτες θέσεις ανήκουν στη βοήθεια. Συγκρίνοντας, όμως, τις σχέσεις των ομιλητών, η έμμεσότητα είναι μεγαλύτερη στις συμμετρικές σχέσεις. Ανάμεσα, δηλαδή, στις Περιστάσεις με το ίδιο αντικείμενο προσφοράς, τις περισσότερες έμμεσες στρατηγικές έχουν επιλέξει οι ομιλητές όταν το αντικείμενο που προσφέρεται είναι από οικείο πρόσωπο. Αν θεωρήσουμε τις επιλογές των φυσικών ομιλητών ως νόρμα, οι μη φυσικοί ομιλητές αποκλίνουν, καθώς επιλέγουν να είναι λιγότερο έμμεσοι στο φίλο που προσφέρει ποτό (Περίσταση 2) απ' ό,τι στην άγνωστη που προσφέρει γλυκό (Περίσταση 3).

Ακόμα, ενώ οι μη φυσικοί ομιλητές χρησιμοποιούν λιγότερες άμεσες αρνήσεις σε συμμετρικές σχέσεις, ανάλογα με το αντικείμενο προσφοράς, οι μη φυσικοί κάνουν το αντίθετο. Είναι πιο άμεσοι στην Περίσταση 2 από την 3, και στην 1 από την 4. Έχοντας υπόψη, ότι στην Περίσταση 3 προτιμήθηκαν άμεσες αρνήσεις, γενικά, το να επιλέξουν οι μη φυσικοί ομιλητές ακόμα περισσότερες στην Περίσταση 2, μοιάζει αρκετά ακατάλληλο (γι' αυτό και βρέθηκε στατιστικά σημαντική διαφορά, όπως είδαμε παραπάνω). Πάντως, φαίνεται να ισχύει ότι μεγαλύτερη εμμεσότητα απαιτεί η προσφορά βοήθειας. Ένας φυσικός ομιλητής είναι πιο έμμεσος σε άγνωστο που προσφέρει βοήθεια απ' ό,τι σε φίλο που προσφέρει ποτό.

## **5.2. Υποστηρικτικές κινήσεις**

Θα γίνει, αρχικά, μια αναφορά των αποτελεσμάτων για κάθε Περίσταση ξεχωριστά και, μετά, θα γίνει ο σχολιασμός τους, σε μια συγκεντρωτική υποενότητα.

### **5.2.1. Περίσταση 1 (διάβασμα, -K, -A)**

Όσον αφορά τις Υποστηρικτικές κινήσεις για την Περίσταση 1, φαίνεται πως δεν υπάρχουν ιδιαίτερες διαφορές ανάμεσα σε φυσικούς και μη φυσικούς ομιλητές. Η κατανομή του πλήθους, μάλιστα, δείχνει απόλυτη ισορροπία. Ακριβώς το 25% των φυσικών και των μη φυσικών ομιλητών δε χρησιμοποιεί καμία Υποστηρικτική κίνηση, ενώ το 70% χρησιμοποιεί μόνο 1. Η μόνη διαφορά εντοπίζεται στο γεγονός πως το υπόλοιπο 5% των φυσικών ομιλητών επιλέγει 2 Υποστηρικτικές κινήσεις, ενώ το 5% των μη φυσικών επιλέγει 3.

Υπάρχει σίγουρα μια ξεκάθαρη τάση να χρησιμοποιείται κάποια Υποστηρικτική κίνηση, εφόσον το 75% επέλεξε έστω 1. Αυτό σημαίνει, πως στην πλειοψηφία τους όλοι οι ομιλητές αναγνωρίζουν την απειλητικότητα της πράξης και επιθυμούν να την μετριάσουν.

### **5.2.2. Περίσταση 2 (ποτό, -K, -A)**

Όσον αφορά τις Υποστηρικτικές κινήσεις για την Περίσταση 2, φαίνεται πως δεν υπάρχει, ούτε εδώ, ιδιαίτερη διαφορά. Η κατανομή του πλήθους δείχνει ότι οι περισσότεροι ομιλητές επέλεξαν 1 Υποστηρικτική κίνηση. Το ποσοστό των φυσικών

ομιλητών είναι 70% και των μη φυσικών 57,5. Το υπόλοιπο 30% των φυσικών και το 42,5% των μη φυσικών δεν επέλεξε καμία Υποστηρικτική κίνηση. Φαίνεται, ξεκάθαρα, πως περισσότεροι φυσικοί ομιλητές επέλεξαν 1. Οι μη φυσικοί ομιλητές, επίσης, στην πλειοψηφία τους επέλεξαν 1, αλλά είναι κοντά τα ποσοστά τους και στην επιλογή καμίας, κάτι που αποτελεί τη μόνη αξιοσημείωτη παρατήρηση, εφόσον και η επιλογή των Κύριων πράξεων τους κινήθηκε στην αμεσότητα. Άρα, οι μη φυσικοί ομιλητές ήταν άμεσοι και όχι, ιδιαίτερα, ευγενικοί.

### **5.2.3. Περίσταση 3 (σοκολάτα, -K, +A,)**

Και στην Περίσταση 3 δεν παρατηρείται ουσιαστική διαφορά. Η κατανομή του πλήθους είναι παρόμοια μεταξύ των ομιλητών. Το 85% των φυσικών και το 87,5% των μη φυσικών ομιλητών επέλεξε 1 Υποστηρικτική κίνηση. Καμία δεν επιλέχθηκε από το 5% των φυσικών και το 7,5% των μη φυσικών, ενώ το υπόλοιπο 10% των φυσικών και το 5% των μη φυσικών ομιλητών επέλεξε 2. Επομένως, και εδώ, φαίνεται η ανάγκη μετριασμού των αρνήσεων.

### **5.2.4. Περίσταση 4 (σακούλες, -K, +A,)**

Στην Περίσταση 4, επίσης, δεν υπάρχει ιδιαίτερη διαφορά. Η κατανομή του πλήθους εμφανίζει την επιλογή 1 Υποστηρικτική κίνησης, ως την συχνότερη με ποσοστό 80% για τους φυσικούς και 77,5 για τους μη φυσικούς ομιλητές. Ωστόσο, σημειώνεται διαφορά στην επιλογή καμίας ή 2. Από τους φυσικούς ομιλητές, περισσότεροι επιτέλεσαν 2 Υποστηρικτικές κινήσεις (12,5%), παρά καμία (7,5%). Αντιθέτως, οι περισσότεροι μη φυσικοί ομιλητές δεν επιτέλεσαν καμία (15%), παρά 2 (7,5%). Γενικά, ισχύει ό,τι και στις προηγούμενες.

### **5.2.5. Συγκεντρωτικά για όλες τις Περιστάσεις**

Σε καμία από τις Περιστάσεις δεν βρέθηκε μεγάλη διαφορά στις Υποστηρικτικές κινήσεις. Οι συχνότητες τους είναι παρόμοιες και στις δύο ομάδες ομιλητών. Πολύ μικρές διαφορές υπάρχουν στην κατανομή του πλήθους.

Στην σύγκριση των Περιστάσεων μεταξύ τους, η Περίσταση 2 έχει τις λιγότερες Υποστηρικτικές κινήσεις (28 και 23<sup>39</sup>), ακολουθεί η Περίσταση 1 (34 και 32), μετά είναι η Περίσταση 4 (42 και 37) και, τέλος, τις περισσότερες έχει η Περίσταση 3 (42 και 39).

Από αυτή την σύγκριση φαίνεται ότι σε αγνώστους οι ομιλητές είναι πιο ευγενικοί. Οι δύο **Περιστάσεις με ασύμμετρες σχέσεις ομιλητών** (Περίσταση 3 και 4), παρουσιάζουν περισσότερες Υποστηρικτικές κινήσεις. Εφόσον, οι Υποστηρικτικές κινήσεις για την προσφορά σε αυτή την έρευνα είναι, ως επί το πλείστον, δείκτες θετικής ευγένειας και, άρα, μετριαστές απειλής προς το θετικό πρόσωπο, μεγαλύτερη χρήση τους σημαίνει και περισσότερη ευγένεια. Από την άλλη στις **Περιστάσεις με τις συμμετρικές σχέσεις ομιλητών** (Περίσταση 1 και 2), επειδή οι συνομιλητές είναι οικεία πρόσωπα, δηλαδή φίλοι, ίσως, δεν είναι τόσο απαραίτητη η ευγένεια με τη χρήση Υποστηρικτικών κινήσεων. Δεν θεωρείται τόσο απαραίτητο να ευχαριστήσουμε ένα φίλο, όσο το να μην τον προσβάλουμε. Επίσης, η ρητή επιτέλεση της ευχαριστίας στα Ελληνικά μπορεί να θεωρείται πιο τυπική, λειτουργεί κάπως φορμουλαϊκά και επειδή έχει πολύ απλή πραγμάτωση, αποτελεί βασικό στοιχείο που μαθαίνουν από νωρίς οι μαθητές των Ελληνικών ως Γ2. Ενδεχομένως, έτσι εξηγείται το γεγονός πως δε βρέθηκαν διαφορές.

Κατ' επέκταση, η σύγκριση των Περιστάσεων με τις ίδιες σχέσεις ομιλητών (Περίσταση 1 και 2, Περίσταση 3 και 4) δείχνει ότι το αντικείμενο προσφοράς δεν παίζει κάποιο ρόλο. Στις συμμετρικές σχέσεις η βοήθεια έχει περισσότερες Υποστηρικτικές κινήσεις από το ποτό, ενώ στις μη συμμετρικές, έχει λιγότερες από το φαγητό. Αν, βέβαια, κάνουμε την ίδια σύγκριση με βάση το φύλο του συνομιλητή, φαίνεται ότι όταν κάνει την προσφορά γυναίκα, οι ομιλητές είναι πιο ευγενικοί. Φυσικά, αυτές οι διαφορές είναι πολύ μικρές και επειδή το φύλο δεν αποτέλεσε μεταβλητή, η αναφορά αυτή έγινε χάριν σχολιασμού. Ίσως πρόκειται για μια ένδειξη ή πρόκειται για τυχαίο εύρημα, σίγουρα, πάντως, αξίζει να μελετηθεί.

---

<sup>39</sup> Προηγείται ο αριθμός που αντιστοιχεί στους φυσικούς ομιλητές και έπεται των μη φυσικών ομιλητών.

## 6. Συμπεράσματα

Συμπερασματικά, από τα δεδομένα φάνηκε ότι οι μαθητές της Ελληνικής ως Γ2, γνωρίζουν τη νόρμα των Ελληνικών για τις αρνήσεις προσφορών, μάλλον, επιφανειακά.

Οι παραγωγές των μη φυσικών ομιλητών παρουσιάζουν μεγάλες *ομοιότητες* με εκείνες των φυσικών, σε *ασύμμετρες* περιστάσεις. Αν και προσομοιάζουν σε φυσικές απαντήσεις, υπάρχουν κάποιες αστοχίες και αποκλίσεις. Στην πλειοψηφία τους, βέβαια, αφορούν πραγματογλωσσική ανεπάρκεια που δικαιολογείται από το επίπεδο γλωσσομάθειας, καθώς δεν είναι προχωρημένοι μαθητές. Μικρές διαφορές σχετίζονται με το περιεχόμενο και τη διατύπωση των στρατηγικών, αλλά στατιστικά δεν βρέθηκε καμία διαφορά στην επιλογή των στρατηγικών, τόσο σε επίπεδο συχνότητας, όσο και στην κατανομή. Ιδίως, η χρήση Υποστηρικτικών κινήσεων ήταν, σχεδόν, ίδια. Σε άγνωστο συνομιλητή, λοιπόν, φαίνεται ότι οι μη φυσικοί ομιλητές είναι σε θέση να αρνηθούν μια προσφορά, κατάλληλα. Αν επιτελέσουν μια άμεση άρνηση, συνδυαστικά με μια απλή δικαιολογία/ εξήγηση ή μια δήλωση αυτονομίας/ έλλειψης ανάγκης ή μια δήλωση θετικής κατάστασης ομιλητή και μια ευχαριστία, θα καταφέρουν να αρνηθούν σύμφωνα με τη νόρμα, κάτι που φάνηκε να κάνουν, αρκετά, επιτυχημένα.

Ωστόσο, κάτι τέτοιο δεν ισχύει όταν οι σχέσεις των συνομιλητών είναι *συμμετρικές*. Οι *αποκλίσεις* στις φιλικές σχέσεις είναι έντονες και στατιστικά σημαντικές όσον αφορά την συχνότητα των άμεσων και έμμεσων στρατηγικών, αλλά και την κατανομή τους. Ακόμα, το περιεχόμενο και η διατύπωση παρουσιάζουν μεγάλες διαφορές. Στις προσφορές από φίλους, λοιπόν, οι μη φυσικοί ομιλητές δείχνουν να γνωρίζουν ποιες είναι οι συνηθέστερες αρνήσεις για τα Ελληνικά, δηλαδή χρησιμοποιούν τις κατάλληλες στρατηγικές, αλλά όχι με κατάλληλο τρόπο. Οι *αστοχίες* εντοπίζονται σε *πραγματογλωσσικό* και *κοινωνιοπραγματολογικό επίπεδο*.

Οι μη φυσικοί ομιλητές δεν διαφοροποίησαν τις αρνήσεις τους στις φιλικές περιστάσεις και, παρόλο που προτίμησαν τις ίδιες στρατηγικές με τους φυσικούς, οι απαντήσεις τους αποκλίνουν από τη νόρμα. Το ζήτημα είναι ότι ανάλογα με τις σχέσεις των ομιλητών, αλλάζει η νόρμα και αυτό δε φαίνεται να το έχουν κατανοήσει. Οι μη φυσικοί ομιλητές έδωσαν απαντήσεις σύντομες, απότομες και κοφτές, με αποτέλεσμα να εκλαμβάνονται ως αγενείς, μερικές φορές, επειδή οι φυσικοί έχουν την τάση να παρέχουν λεπτομερείς και αναλυτικές εξηγήσεις για να

δικαιολογηθούν σε φίλους. Οι άλλες δύο στρατηγικές που προτιμήθηκαν έχουν, αρκετά, συγκεκριμένο περιεχόμενο από τη φύση τους και, έτσι, το κύριο ζήτημα ήταν η διάσταση στη διατύπωση. Γενικά, η αποκλίνουσα διατύπωση οφείλεται, κυρίως, στη χαμηλή επάρκεια της πραγματογλωσσικής ικανότητας, που σημαίνει ότι είναι ατελής η γνώση τους για τη γλώσσα. Όταν και το περιεχόμενο είναι ακατάλληλο, το πρόβλημα είναι η ανεπάρκεια της κοινωνιοπραγματολογικής ικανότητας τους, που έχει σοβαρότερες συνέπειες στην επικοινωνία.

Επίσης, οι φυσικοί ομιλητές όταν αρνούνται σε οικείο πρόσωπο επιδεικνύουν μεγαλύτερη ποικιλία, δηλαδή βρίσκουν περισσότερους τρόπους να αρνηθούν έμμεσα και επιλέγουν να επιτελούν μόνο έμμεσες αρνήσεις, κάτι που δείχνει τη δυσκολία των φυσικών ομιλητών να πουν «όχι» στους φίλους τους. Ακόμα και όταν χρησιμοποιούν άμεσες αρνήσεις, επιλέγεται κάποιος συνδυασμός με έμμεσες. Στοιχεία που δεν ενσωμάτωσαν οι μη φυσικοί ομιλητές στις απαντήσεις τους. Επομένως, οι μαθητές της Ελληνικής ως Γ2, παρότι ζουν στη χώρα της γλώσσας-στόχου και τη διδάσκονται, δεν έχουν μάθει πως να χρησιμοποιούν κατάλληλα τις στρατηγικές άρνησης προσφοράς σε οικείες καταστάσεις. Δεν έχουν μάθει ότι θεωρείται πιο ευγενικό στα Ελληνικά να προτιμούν το συνδυασμό έμμεσων στρατηγικών, ώστε να μειώσουν την απειλή της άρνησης και δεν έχουν μάθει ότι η απειλή αυξάνεται όταν οι συνομιλητές είναι φίλοι. Βέβαια, έδειξαν να είναι εξοικειωμένοι με τη χρήση Υποστηρικτικών κινήσεων, αφού δεν υπήρχε καμία διαφορά στη χρήση τους από φυσικούς και μη φυσικούς ομιλητές.

Οι φυσικοί ομιλητές προσαρμόζουν τις απαντήσεις τους, ανάλογα με τον συνομιλητή τους, ενώ οι μη φυσικοί δεν δείχνουν να επηρεάζονται από τις σχέσεις των συνομιλητών. Συνεπώς, *δεν έχουν κατανοήσει ότι διαφοροποιείται ο λόγος σε οικεία πρόσωπα*. Μια τέτοια αστοχία αποτελεί ένδειξη ανεπαρκούς κοινωνιοπραγματολογικής γνώσης και έχει συνέπειες στην κοινωνικοποίηση τους.

Επιπρόσθετα, το είδος του αντικειμένου προσφοράς διαφοροποιεί τις απαντήσεις των ομιλητών. Παρατηρήθηκε πως οι ομιλητές προτιμούν να είναι άμεσοι στην άρνηση υλικού αντικειμένου και έμμεσοι σε μη υλικό αντικείμενο. Αυτό το μοτίβο απαντήσεων, ωστόσο, εντοπίζεται στις απαντήσεις των φυσικών ομιλητών διαφοροποιημένο. Οι φυσικοί ομιλητές δέχονται ισχυρή επιρροή από τις σχέσεις των συνομιλητών, οπότε όταν η προσφορά, ασχέτως αντικειμένου, γίνεται από οικείο πρόσωπο, η επιτέλεσή της χρειάζεται, έτσι κι αλλιώς, έμμεσότητα. Το ενδιαφέρον στοιχείο είναι ότι ο βαθμός έμμεσότητας στην προσφορά βοήθειας από άγνωστο είναι

μεγαλύτερος από την προσφορά ποτού από φίλο. Υπάρχει μια ιεράρχηση, κατά την οποία είναι πιο δύσκολο να αρνηθείς τη βοήθεια από το να αρνηθείς κάτι υλικό όπως το φαγητό και το ποτό, ακόμα κι αν προέρχεται από φίλο. Εξαιτίας της ενιαίας αντιμετώπισης των συμμετρικών και ασύμμετρων καταστάσεων από τους μη φυσικούς ομιλητές φαίνεται ότι δεν έχουν κατανοήσει τη νόρμα.

Επίσης, η επιρροή του αντικειμένου προσφοράς δεν περιορίζεται στην αμεσότητα ή εμμεσότητα, αλλά υποδεικνύει και την εμφάνιση συγκεκριμένων στρατηγικών. Μόνο σε προσφορά βοήθειας επιλέχθηκε η δήλωση αυτονομίας/ έλλειψης ανάγκης. Έτσι, και οι σχέσεις των συνομιλητών επηρεάζουν, γενικά, τις στρατηγικές. Επομένως, **το περιεχόμενο επηρεάζει την επιτέλεση της άρνησης, συνολικά.**

Οι μη φυσικοί ομιλητές δεν φαίνεται να το γνωρίζουν αυτό. Στις ασύμμετρες καταστάσεις πραγματώνουν, επιτυχώς, τις αρνήσεις προσφορών, όμως, υπάρχει μεγάλη απόκλιση στις συμμετρικές. Πρόκειται για μια διαφορά που έχει παρατηρηθεί για τα Ελληνικά από την Bella (2012α) και η παρούσα έρευνα υποστηρίζει την παρατήρηση αυτή. Στην Ελληνική γλώσσα, ως γλώσσα θετικής ευγένειας, φαίνεται να αποδίδεται μεγάλη σημασία στην οικειότητα, κάτι που αποτυπώνεται στα ευρήματα. Επίσης, η έρευνα υποστηρίζει τα πορίσματα άλλων ερευνών για τις αρνήσεις (βλ κεφάλαιο 2.2.4., σελ. 20-21), εφόσον καταλήξαμε σε παρόμοια συμπεράσματα, ειδικά για την προτίμηση στην εμμεσότητα και το ρόλο του περιεχόμενου. Συν τοις άλλοις, ισχύει η παρατήρηση πως οι πραγματώσεις των μαθητών μιας Γ2, σπάνια, προσεγγίζουν τη νόρμα με απόλυτη ακρίβεια.

Αναφορικά με τα ερευνητικά ερωτήματα, η σύγκριση των μαθητών της Ελληνικής ως Γ2 με τους φυσικούς ομιλητές έδειξε ότι:

- ❖ Όσον αφορά την **κατηγοριοποίηση των αρνήσεων**, όλοι οι ομιλητές επιτέλεσαν τις ίδιες στρατηγικές, άρα δεν εντοπίζεται κάποια διαφορά στις αρνήσεις που εμφανίστηκαν στα δεδομένα. Μάλιστα, όλοι έδειξαν την ίδια προτίμηση στην επιτέλεση συγκεκριμένων στρατηγικών. Πρέπει να λεχθεί, βέβαια, πως η παρουσία άλλων στρατηγικών στα δεδομένα δείχνει την ποικιλία των τρόπων άρνησης και σημαίνει πως οι ομιλητές έχουν αρκετές επιλογές στη διάθεσή τους. Επίσης, το γεγονός πως κάποιες προτιμούνται, με μεγάλη διαφορά, δείχνει μια γενική τάση για τις αρνήσεις που μοιάζει καθολική, ιδίως αν λάβουμε υπόψη τις διαφορετικές μητρικές των μη φυσικών ομιλητών. Δε γίνεται να κάνουμε λόγο για μεταφορά από μια συγκεκριμένη μητρική και αν πρόκειται για

μεταφορά από κάθε διαφορετική μητρική, ενισχύεται ακόμα περισσότερο η καθολικότητα των στρατηγικών αυτών για τις αρνήσεις σε προσφορά.

- ❖ Ωστόσο, οι μη φυσικοί ομιλητές, παρόλο που επιτέλεσαν τις ίδιες στρατηγικές με τους φυσικούς ομιλητές, το έκαναν με διαφορετικό τρόπο. Τα αποτελέσματα έδειξαν διαφορές στην **συχνότητα**, την **κατανομή του πλήθους των στρατηγικών**, το **περιεχόμενο** και τη **διατύπωση**, όταν οι σχέσεις είναι συμμετρικές, άρα, διαφορές υπάρχουν και εξαρτώνται από τις σχέσεις των συνομιλητών. Στις περιστάσεις με ασύμμετρες σχέσεις, υπήρχαν αρκετές ομοιότητες. Ακόμα, η προτίμηση στην εμμεσότητα εξαρτάται και από τις σχέσεις των συνομιλητών, αλλά και από το αντικείμενο προσφοράς. Επομένως, το **περικείμενο** επηρεάζει τις αρνήσεις προσφορών.

- ❖ Τέλος, όσον αφορά την **ευγένεια** των αρνήσεων, είδαμε τι ισχύει σχετικά με την εμμεσότητα των στρατηγικών. Ωστόσο, η ευγένεια επιτελείται και με μηχανισμούς μετριασμού της απειλής, τις **Υποστηρικτικές κινήσεις**. Στην ουσία, πρόκειται για τη χρήση του «ευχαριστώ», ώστε να μειωθεί το ρίσκο απειλής. Η λειτουργία του είναι πιο ουδέτερη, ίσως, και τυπική, αλλά έχει πολύ μεγάλη ισχύ. Στην επιτέλεση άμεσων αρνήσεων, η προσθήκη μιας Υποστηρικτικής κίνησης, είναι αρκετή, κάποιες φορές, για να μη φανεί αγενές όλο το εκφώνημα. Καθώς πρόκειται για μια απλή πραγμάτωση, με ρητή επιτέλεση, φάνηκε να αποτελεί στοιχείο που έχει κατακτηθεί από τους μαθητές των Ελληνικών ως Γ2. Δεν υπήρχαν διαφορές στη χρήση των Υποστηρικτικών κινήσεων ανάμεσα στους ομιλητές. Στην συντριπτική τους πλειοψηφία επέλεξαν να χρησιμοποιήσουν τουλάχιστον μια, γεγονός που δείχνει πως, γενικά, υπάρχει ανάγκη μετριασμού των αρνήσεων. Μάλιστα, στις δύο περιστάσεις με ασύμμετρες σχέσεις συνομιλητών, έγινε μεγαλύτερη χρήση Υποστηρικτικών κινήσεων από τις συμμετρικές. Σε αγνώστους είμαστε πιο ευγενικοί, με την έννοια της τυπικής ευγένειας. Από την άλλη, σε οικείους είμαστε πιο ευγενικοί, με την έννοια της εμμεσότητας ως μηχανισμού θετικής ευγένειας. Οι φυσικοί ομιλητές, δηλαδή, είναι πιο έμμεσοι σε φίλους, διότι θέλουν να αρνηθούν, χωρίς να διακινδυνεύουν τη φιλία τους. Επιδεικνύουν μεγαλύτερη ευγένεια, αποφεύγοντας να αρνηθούν ευθέως. Άλλωστε, σε αγνώστους είναι ευκολότερο να αρνηθούν, ακριβώς γιατί δεν υπάρχουν σχέσεις μεταξύ τους (Blum-Kulka κ.α. 1989: 185). Εφόσον αυτό είναι διαπιστωμένο για τα Ελληνικά, τα αποτελέσματα της έρευνας υποστηρίζουν την ισχύουσα πραγματικότητα.

Φαίνεται, λοιπόν, πως οι μη φυσικοί ομιλητές της Ελληνικής που συμμετείχαν στην έρευνα δεν έχουν κατανοήσει απόλυτα τον τρόπο με τον οποίο αρνούνται τις προσφορές οι φυσικοί ομιλητές.

Σίγουρα, τα πορίσματα της έρευνας χρειάζεται να ενισχυθούν με άλλες έρευνες που θα ασχοληθούν με τον συντακτικό και λεξιλογικό μετριασμό για να φανούν οι διαφορές στη διατύπωση, τις οποίες σχολιάσαμε χωρίς να εντυφήσουμε. Χρειάζεται να αναλυθούν περισσότερο οι Υποστηρικτικές κινήσεις, αλλά και να εξεταστούν όλες οι σχέσεις ομιλητών και, γενικά, να ερευνηθούν περισσότερες μεταβλητές όπως το φύλο και η ηλικία. Επίσης, θα είχε μεγάλο ενδιαφέρον μια αναπτυξιακή μελέτη, όπως και μια μελέτη που θα περιλάμβανε το φαινόμενο της επιμονής. Όλα αυτά τα στοιχεία, δεν μπόρεσαν να μελετηθούν, λόγω της περιορισμένης φύσης της εργασίας, αλλά υπάρχει ανάγκη για μελλοντική έρευνα στη γλωσσική πράξη της άρνησης προσφοράς στα Ελληνικά. Οι έρευνες στην Πραγματολογία της Διαγλώσσας μπορούν να αποδειχτούν πολύτιμες αν χρησιμοποιηθούν στη διδακτική διαδικασία. Η ανάγκη ρητής διδασκαλίας της Πραγματολογίας έχει τονιστεί από πολλούς μελετητές (Thomas 1983, Kasper & Rose 2001, Bella 2012β, 2012γ, Ishihara & Cohen 2010, Μπέλλα 2015). Διευρύνοντας τα περικείμενα στα οποία οι μαθητές μπορούν να χρησιμοποιήσουν τη γλώσσα-στόχο, ώστε να ανταπεξέλθουν στις απαιτήσεις της καθημερινής επικοινωνίας, βοηθάμε στην ανάπτυξη της πραγματολογικής ικανότητας, προκειμένου οι μαθητές να αποκτήσουν επάρκεια που θα τους εξασφαλίσει κοινωνική άνεση και όχι μόνο αποφυγή της πραγματολογικής αποτυχίας. Σύμφωνα με την Μπέλλα (2015: 211), «βασική επιταγή της σύγχρονης διδακτικής είναι η διδασκαλία του πολιτισμού της κοινότητας-στόχου».

## Βιβλιογραφία

### Ξενόγλωσση:

Allami H. & Naeimi A. (2011). A cross-linguistic study of refusals: an analysis of pragmatic competence development in Iranian EFL learners. *Journal of Pragmatics* 43, 385-406.

Alzebaree Y. & Yavuz M. (2018). Suggestion and Refusal Strategies in English by Kurdish Undergraduate Students. *International Journal of English Linguistics* 8 (5), 151-165.

Barron A. (2003). *Acquisition in Interlanguage Pragmatics: Learning How to Do Things with Words in a Study Abroad Context*. Amsterdam/ Philadelphia: John Benjamins.

Beebe, L. M., Takahashi, T., & Uliss-Weltz, R. (1990). Pragmatic transfer in ESL refusals. Στο R. C. Scarcella, E. S. Andersen, & S. D. Krashen (επιμ.), *Developing Communicative Competence in a Second Language*. New York, Newbury House, 55-73.

Bella S. (2009). Invitations and politeness in Greek: the age variable. *Journal of Politeness Research* 5, 243-271.

Bella S. (2011). Mitigation and politeness in Greek invitation refusals: effects of length of residence in the target community and intensity of interaction on non-native speakers' performance. *Journal of Pragmatics* 43, 1718-1740.

Bella S. (2012α). Pragmatic development in a foreign language: a study of Greek FL requests. *Journal of Pragmatics* 44, 1917-1947.

Bella S. (2012β). Length of residence and intensity of interaction: modification in L2 requests. *Pragmatics* 22, 1-39.

Bella S. (2012γ). Pragmatic awareness in a second language setting: The case of L2 learners of Greek. *Multilingua* 31, 1-33.

Bella S. (2014α). Developing the ability to refuse: A cross-sectional study of Greek refusals. *Journal of Pragmatics* 61, 35-62.

Bella S. (2014β). A contrastive study of apologies performed by Greek native speakers and English learners of Greek as a foreign language. *Pragmatics* 24 (4), 679-713.

Bella S. (2016). Offers by Greek FL learners: A cross-sectional developmental study. *Pragmatics* 26 (4), 1-32.

Blum- Kulka S., House J. & Kasper G. (1989). *Cross-Cultural Pragmatics: Requests and Apologies*. Norwood, New Jersey: Ablex

Brown P. & Levinson S. (1987). *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press.

Da Silva A. J. B. (2003). The effects of instruction on pragmatic development: Teaching polite refusals in English. *Second Language Studies* 22 (1), 55-106.

Félix-Brasdefer C. (2008). *Politeness in Mexico and the United States*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins.

Gass S. & Houck N. (1999). *Interlanguage Refusals: A Cross-cultural Study of Japanese-English*. New York: Mouton de Gruyter.

Gol, N. K. (2013). A contrastive study of the speech act of refusal: Iranian ESL learners and native English speaking Americans. *Theses and Dissertations* 83.

Han T. & Burgucu-Tazegül A. (2016). Realization of Speech Acts of Refusals and Pragmatic Competence by Turkish EFL Learners. *The Reading Matrix: An International Online Journal* 16 (1), 161-178.

Huang Y. (2007). *Pragmatics*. Oxford: Oxford University Press

Hymes D. (1972). On Communicative Competence. Στο J.B. Pride & J. Holmes (επιμ.), *Sociolinguistics*. Harmondsworth: Penguin, 269-293.

Humeid A. & Altai A. (2013). Refusal Strategies Used by Iraqi EFL University Students. *British Journal of Science* 8 (1), 58-86.

Ishihara N. & Cohen A. D. (2010). *Teaching and Learning Pragmatics. Where Language and Culture Meet*. London: Longman.

Jasim T. M. (2017). Refusals of Requests and Offers in Iraqi Arabic And British English. *Theses and Dissertations*.

Jiang L. (2015). An Empirical Study on Pragmatic Transfer in Refusal Speech Act Produced by Chinese High School EFL Learners. *Canadian Center of Science and Education: English Language Teaching* 8 (7), 95-113.

Kasper G. (2004). Speech acts in (inter)action: Repeated questions. *Intercultural Pragmatics* 1: 125-133

Kasper G. (2006). Speech Acts in Interaction: Towards Discursive Pragmatics. Στο K. Bardovi-Harlig, C. Félix-Brasdefer, & A. Omar (επιμ.). *Pragmatics and Language Learning Vol. 11*. Honolulu, HI: University of Hawai'i, National Foreign Language Resource Center. 281-314

Kreishan L. (2018). Politeness and Speech acts of Refusal and Complaint among Jordanian Undergraduate Students. *International Journal of Applied Linguistics & English Literature* 7 (4), 68-76.

Leech G. (1983). *Principles of Pragmatics*. London: Longman.

Levinson S. (1983). *Pragmatics*. Cambridge: Cambridge University Press.

Moaveni H. T. (2014). A Study of Refusal Strategies by American and International Students at an American University. *Theses, Dissertations, and Other Capstone Projects* 355.

Moody M. J. (2011). A Study of Turkish and English Refusal Speech Acts with a Secondary Examination for Bi-Directional Language Transferrals. *Theses, Dissertations, and Other Capstone Projects* 281.

Ogiermann E. (2009). *On Apologising in Negative and Positive Politeness Cultures*. Amsterdam/ Philadelphia: John Benjamins.

Rose K. & Kasper G. (επιμ.). (2001). *Pragmatics in Language Teaching*. New York: Cambridge University Press.

Searle, J. R. (1975α). A taxonomy of speech acts. Στο K. Gunderson (επιμ.), *Minnesota Studies in the Philosophy of Science 9: Language, Mind and Knowledge*, Minneapolis: University of Minnesota Press, 344-369.

Searle J. R. (1975β). Indirect speech acts. Στο P. Cole & J. Morgan (επιμ.), *Syntax and Semantics 3: Speech Acts*. New York: Academic Press, 59-82.

Searle J. R. (1976). A classification of illocutionary acts. *Language in Society* 5, 1-23.

Searle J. R. (1979). *Expression and Meaning: Studies in the Theory of Speech acts.*, Cambridge: Cambridge University Press.

Sifianou M. (1992). Cross- cultural communication: compliments and offers. *Παρουσία* 8, 49- 69.

Thomas J. (1983). Cross- cultural pragmatic failure. *Applied Linguistics* 4, 91- 112.

Yule G. (1996). Πραγματολογία. Μτφρ. Α. Αλβανούδη & Χ. Καπελλίδη. Επιμ. Θ.-Σ. Παυλίδου. Θεσσαλονίκη: Ινστιτούτο Νεοελληνικών Σπουδών. (2006).

Ελληνόγλωσση:

Γούτσος Δ. (2012). *Γλώσσα: Κείμενο, Ποικιλία, Σύστημα*. Αθήνα: Εκδόσεις Κριτική.

Κανάκης Κ. (2007). *Εισαγωγή στην Πραγματολογία. Γνωστικές και κοινωνικές όψεις της γλωσσικής χρήσης*. Αθήνα: Εκδόσεις του εικοστού πρώτου.

Μπέλλα Σ. (2011). *Η δεύτερη γλώσσα: Κατάκτηση και Διδασκαλία*. Αθήνα: Πατάκης.

Μπέλλα Σ. (2015). *Πραγματολογία: Από τη γλωσσική επικοινωνία στη γλωσσική διδασκαλία*. Αθήνα: Gutenberg.

Διαδικτυογραφία:

<http://www.greek-language.gr/certification/> [τελευταία πρόσβαση 11. 9. 2018].

## Παράρτημα Α:

### Ερωτηματολόγιο

#### ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ:

✓ Φύλο:

άντρας

γυναίκα

άλλο

☐☐☐

✓ Ηλικία: \_\_\_\_\_

✓ Χώρα/ Εθνικότητα:

✓ Μητρική γλώσσα:

✓ Χρόνος παραμονής στην Ελλάδα:

\_\_\_\_\_

✓ Χρόνος παρακολούθησης μαθημάτων:

\_\_\_\_\_

#### Μαθαίνω ελληνικά γιατί (μπορείτε να βάλετε πάνω από ένα X):

- ☐ Θέλω να ζήσω στη χώρα
- ☐ Μου χρειάζονται στη δουλειά μου
- ☐ Σπουδάζω/ Θέλω να σπουδάσω στη χώρα
- ☐ Θέλω να επικοινωνώ με την οικογένειά μου ή τον/την σύντροφό μου
- ☐ Θέλω να δώσω εξετάσεις
- ☐ Μου αρέσει ο ελληνικός πολιτισμός
- ☐ Άλλοι λόγοι:

#### Βάζω X:

❖ Κάνω παρέα ή έρχομαι σε επαφή με Έλληνες...:

- ☐ ποτέ
- ☐ περίπου 1 φορά την εβδομάδα
- ☐ 1-2 φορές την εβδομάδα
- ☐ πάνω από 2 φορές την εβδομάδα
- ☐ καθημερινά

❖ Έχω...:

- ☐ Έλληνες φίλους
- ☐ Έλληνες συγγενείς (άτομα στην οικογένεια)
- ☐ Έλληνα/ Ελληνίδα σύντροφο/σύζυγο

❖ Μιλώ ελληνικά...:

- ☐ μόνο στα μαθήματα
- ☐ παντού
- ☐ μόνο στο σπίτι
- ☐ μόνο στη δουλειά/ σχολή
- ☐ μόνο όταν μου μιλήσουν ελληνικά

## Παράρτημα Β:

### DCT

❖ Διαβάστε τις καταστάσεις και γράψτε τι ακριβώς θα λέγατε εσείς προφορικά εκείνη τη στιγμή:

(1) Δοκιμάζεις ένα ρούχο που σου έφτιαξε μια φίλη σου. Εκείνη σε βλέπει και σου λέει:

- Πω πω, σου πάει πάρα πολύ! Είναι τέλειο πάνω σου!

Απαντάς:.....

(2) Είσαι έξω για φαγητό με έναν φίλο σου. Έχεις ήδη παραγγείλει, όταν διαπιστώνεις ότι έχεις ξεχάσει το πορτοφόλι σου στο σπίτι. Ζητάς από τον φίλο σου να πληρώσει εκείνος.

Λες:.....

(3) Είσαι φοιτητής/ φοιτήτρια στο Εθνικό και Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών και σε 5 μέρες δίνεις εξετάσεις σε ένα δύσκολο μάθημα. Μια Ελληνίδα φίλη σου, η Μαρία, το είχε δώσει πέρυσι και πήρε 9. Σου λέει:

- Θα διαβάσουμε μαζί και θα σου τα εξηγήσω όλα εγώ! Μην ανησυχείς καθόλου.

Απαντάς αρνητικά:.....

(4) Είσαι φοιτητής/ φοιτήτρια στο Εθνικό και Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών και μόλις ξεκίνησες να κάνεις μια εργασία για ένα μάθημα. Αποφασίζεις να πας στο γραφείο της καθηγήτριας του μαθήματος, για να συζητήσετε για την εργασία. Είναι η πρώτη φορά που πηγαίνεις στο γραφείο της και της προσφέρεις ένα γλυκό που έφτιαξες εσύ. Εκείνη σε ευχαριστεί πολύ, δοκιμάζει και σου λέει:

-Πολύ νόστιμο! Έχεις ταλέντο στη ζαχαροπλαστική!

Απαντάς:.....

(5) Δανείστηκες το DVD Player ενός φίλου σου για το Σαββατοκύριακο. Όμως, σου έπεσε κάτω και δεν λειτουργεί πια.

Λες στον φίλο σου:.....

(6) Είσαι σε μια συναυλία με έναν φίλο σου Έλληνα, τον Κώστα και, πριν ξεκινήσει, σου λέει:

- Πάω να πάρω τίποτα να πιούμε. Τι θες;

Απαντάς αρνητικά:.....

(7) Προσκαλείς έναν πολύ καλό σου φίλο στο σπίτι σου για να φάτε μαζί. Μαγειρεύεις, τρώτε, περνάτε ωραία και στο τέλος της βραδιάς σου λέει:

-Πέρασα υπέροχα! Πάλι μαγείρεψες τέλεια! Ήταν όλα πολύ νόστιμα!

Απαντάς:.....

(8) Είσαι στο μετρό και δίπλα σου κάθεται μια γυναίκα που δεν γνωρίζεις και τρώει σοκολάτα. Σε βλέπει και σου λέει:

- Θες κι εσύ λίγη; Πάρε ένα κομματάκι.

Απαντάς αρνητικά:.....

(9) Είσαι αρθρογράφος σε ένα περιοδικό, το οποίο το Σάββατο έκανε γιορτή για τα 5 χρόνια λειτουργίας του. Ο διευθυντής έκανε δώρο σε όλους τους αρθρογράφους του περιοδικού μια μπλούζα. Είναι Δευτέρα και πηγαίνεις να δουλέψεις στο περιοδικό, φορώντας την μπλούζα αυτή. Μπαίνεις στο γραφείο του διευθυντή, του λες καλημέρα και σου λέει:

-Καλημέρα! Α, στις ομορφιές σου είσαι σήμερα! Σου πάει πολύ η μπλούζα!

Απαντάς:.....

(10) Ήσουν στο σούπερ μάρκετ να ψωνίσεις και τώρα πας στο αυτοκίνητο να φορτώσεις τα ψώνια. Κρατάς πολλές σακούλες και είναι βαριές. Σε βλέπει ένας άντρας που δεν γνωρίζεις και σου λέει:

- Θες βοήθεια; Μπορώ να κουβαλήσω κι εγώ μερικά.

Απαντάς αρνητικά:.....

## Παράρτημα Γ:

### Οι 4 υπό εξέταση περιστάσεις

(1). Είσαι φοιτητής/ φοιτήτρια στο Εθνικό και Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών και σε 5 μέρες δίνεις εξετάσεις σε ένα δύσκολο μάθημα. Μια Ελληνίδα φίλη σου, η Μαρία, το είχε δώσει πέρυσι και πήρε 9. Σου λέει:

- Θα διαβάσουμε μαζί και θα σου τα εξηγήσω όλα εγώ! Μην ανησυχείς καθόλου.

Απαντάς αρνητικά:.....

(2). Είσαι σε μια συναυλία με έναν φίλο σου Έλληνα, τον Κώστα και, πριν ξεκινήσει, σου λέει:

- Πάω να πάρω τίποτα να πιούμε. Τι θες;

Απαντάς αρνητικά:.....

(3). Είσαι στο μετρό και δίπλα σου κάθεται μια γυναίκα που δεν γνωρίζεις και τρώει σοκολάτα. Σε βλέπει και σου λέει:

- Θες κι εσύ λίγη; Πάρε ένα κομματάκι.

Απαντάς αρνητικά:.....

(4). Ήσουν στο σούπερ μάρκετ να ψωνίσεις και τώρα πας στο αυτοκίνητο να φορτώσεις τα ψώνια. Κρατάς πολλές σακούλες και είναι βαριές. Σε βλέπει ένας άντρας που δεν γνωρίζεις και σου λέει:

- Θες βοήθεια; Μπορώ να κουβαλήσω κι εγώ μερικά.

Απαντάς αρνητικά:.....

## Παράρτημα Δ:

### Οι πίνακες του $\chi^2$

Η αρίθμηση στους πίνακες συνεχίστηκε από την υπόλοιπη εργασία.

Τα αποτελέσματα έχουν υπογραμμιστεί με κίτρινο χρώμα και είναι έντονα, ώστε να είναι εύληπτα στον αναγνώστη.

Υπάρχει μια ένδειξη κάτω από τον πίνακα με τα αποτελέσματα, η οποία ειδοποιεί για το ποσοστό των περιπτώσεων που έχουν αναμενόμενες συχνότητες μικρότερες του πέντε. Για το  $\chi^2$  δεν πρέπει να είναι πολλές (συνήθως πάνω από το 25%). Ωστόσο, αυτή η παρατήρηση αφορά στην απόδοση των αποτελεσμάτων σε κάποιο διάγραμμα, δηλαδή επηρεάζεται η μορφή του διαγράμματος και όχι η τιμή του τεστ. Επομένως, δεν έχει σημασία για τους πίνακες.

### Πίνακας 12. Αποτελέσματα $\chi^2$ ΚΠ συνολικά: Περίσταση 1 (διάβασμα)

#### Chi-Square Tests

|                                 | Value               | df | Asymptotic<br>Significance<br>(2-sided) |
|---------------------------------|---------------------|----|-----------------------------------------|
| Pearson Chi-Square              | 10,735 <sup>a</sup> | 9  | <b>,294</b>                             |
| Likelihood Ratio                | 13,127              | 9  | ,157                                    |
| Linear-by-Linear<br>Association | 1,228               | 1  | ,268                                    |
| N of Valid Cases                | 133                 |    |                                         |

a. 14 cells (70,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,46.

**Πίνακας 13. Αποτελέσματα  $\chi^2$  Άμεσες – Έμμεσες: Περίσταση 1 (διάβασμα)**

**Chi-Square Tests**

|                                    | Value              | df | Asymptotic<br>Significance<br>(2-sided) | Exact Sig. (2-<br>sided) | Exact Sig. (1-<br>sided) |
|------------------------------------|--------------------|----|-----------------------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Pearson Chi-Square                 | 6,248 <sup>a</sup> | 1  | <b>,012</b>                             |                          |                          |
| Continuity Correction <sup>b</sup> | 5,215              | 1  | ,022                                    |                          |                          |
| Likelihood Ratio                   | 6,498              | 1  | ,011                                    |                          |                          |
| Fisher's Exact Test                |                    |    |                                         | ,017                     | ,010                     |
| Linear-by-Linear<br>Association    | 6,201              | 1  | ,013                                    |                          |                          |
| N of Valid Cases                   | 133                |    |                                         |                          |                          |

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 12,79.

b. Computed only for a 2x2 table

**Πίνακας 14. Αποτελέσματα  $\chi^2$  ΚΠ συνολικά: Περίσταση 2 (ποτό)**

**Chi-Square Tests**

|                                 | Value               | df | Asymptotic<br>Significance<br>(2-sided) |
|---------------------------------|---------------------|----|-----------------------------------------|
| Pearson Chi-Square              | 21,944 <sup>a</sup> | 7  | <b>,003</b>                             |
| Likelihood Ratio                | 25,255              | 7  | ,001                                    |
| Linear-by-Linear<br>Association | 18,267              | 1  | ,000                                    |
| N of Valid Cases                | 126                 |    |                                         |

a. 8 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,98.

**Πίνακας 15. Αποτελέσματα  $\chi^2$  Άμεσες – Έμμεσες: Περίσταση 2 (ποτό)**

**Chi-Square Tests**

|                                    | Value              | df | Asymptotic<br>Significance<br>(2-sided) | Exact Sig. (2-<br>sided) | Exact Sig. (1-<br>sided) |
|------------------------------------|--------------------|----|-----------------------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Pearson Chi-Square                 | 9,171 <sup>a</sup> | 1  | <b>,002</b>                             |                          |                          |
| Continuity Correction <sup>b</sup> | 8,117              | 1  | ,004                                    |                          |                          |
| Likelihood Ratio                   | 9,285              | 1  | ,002                                    |                          |                          |
| Fisher's Exact Test                |                    |    |                                         | ,004                     | ,002                     |
| Linear-by-Linear<br>Association    | 9,098              | 1  | ,003                                    |                          |                          |
| N of Valid Cases                   | 126                |    |                                         |                          |                          |

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 27,56.

b. Computed only for a 2x2 table

**Πίνακας 16. Αποτελέσματα  $\chi^2$  ΚΠ συνολικά: Περίσταση 3 (σοκολάτα)**

**Chi-Square Tests**

|                                 | Value              | df | Asymptotic<br>Significance<br>(2-sided) |
|---------------------------------|--------------------|----|-----------------------------------------|
| Pearson Chi-Square              | 9,275 <sup>a</sup> | 7  | <b>,234</b>                             |
| Likelihood Ratio                | 11,269             | 7  | ,127                                    |
| Linear-by-Linear<br>Association | ,222               | 1  | ,637                                    |
| N of Valid Cases                | 112                |    |                                         |

a. 10 cells (62,5%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,50.

**Πίνακας 17. Αποτελέσματα  $\chi^2$  Άμεσες – Έμμεσες: Περίσταση 3 (σοκολάτα)**

**Chi-Square Tests**

|                                    | Value              | df | Asymptotic<br>Significance<br>(2-sided) | Exact Sig. (2-<br>sided) | Exact Sig. (1-<br>sided) |
|------------------------------------|--------------------|----|-----------------------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Pearson Chi-Square                 | 1,820 <sup>a</sup> | 1  | <b>,177</b>                             |                          |                          |
| Continuity Correction <sup>b</sup> | 1,337              | 1  | ,248                                    |                          |                          |
| Likelihood Ratio                   | 1,826              | 1  | ,177                                    |                          |                          |
| Fisher's Exact Test                |                    |    |                                         | ,247                     | ,124                     |
| Linear-by-Linear<br>Association    | 1,804              | 1  | ,179                                    |                          |                          |
| N of Valid Cases                   | 112                |    |                                         |                          |                          |

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 22,50.

b. Computed only for a 2x2 table

**Πίνακας 18. Αποτελέσματα  $\chi^2$  ΚΠ συνολικά: Περίσταση 4 (σακούλες)**

**Chi-Square Tests**

|                                 | Value              | df | Asymptotic<br>Significance<br>(2-sided) |
|---------------------------------|--------------------|----|-----------------------------------------|
| Pearson Chi-Square              | 5,142 <sup>a</sup> | 6  | <b>,526</b>                             |
| Likelihood Ratio                | 5,934              | 6  | ,431                                    |
| Linear-by-Linear<br>Association | 2,333              | 1  | ,127                                    |
| N of Valid Cases                | 134                |    |                                         |

a. 6 cells (42,9%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,48.

**Πίνακας 19. Αποτελέσματα  $\chi^2$  Άμεσες – Έμμεσες: Περίσταση 4 (σακούλες)**

**Chi-Square Tests**

|                                    | Value             | df | Asymptotic<br>Significance<br>(2-sided) | Exact Sig. (2-<br>sided) | Exact Sig. (1-<br>sided) |
|------------------------------------|-------------------|----|-----------------------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Pearson Chi-Square                 | ,285 <sup>a</sup> | 1  | <b>,594</b>                             |                          |                          |
| Continuity Correction <sup>b</sup> | ,127              | 1  | ,722                                    |                          |                          |
| Likelihood Ratio                   | ,285              | 1  | ,593                                    |                          |                          |
| Fisher's Exact Test                |                   |    |                                         | ,722                     | ,361                     |
| Linear-by-Linear<br>Association    | ,283              | 1  | ,595                                    |                          |                          |
| N of Valid Cases                   | 134               |    |                                         |                          |                          |

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 25,50.

b. Computed only for a 2x2 table

**Πίνακας 20. Αποτελέσματα  $\chi^2$  Κατανομή ΚΠ: Περίσταση 1 (διάβασμα)**

**Chi-Square Tests**

|                                 | Value               | df | Asymptotic<br>Significance<br>(2-sided) |
|---------------------------------|---------------------|----|-----------------------------------------|
| Pearson Chi-Square              | 10,073 <sup>a</sup> | 2  | <b>,006</b>                             |
| Likelihood Ratio                | 10,767              | 2  | ,005                                    |
| Linear-by-Linear<br>Association | 6,498               | 1  | ,011                                    |
| N of Valid Cases                | 80                  |    |                                         |

a. 2 cells (33,3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,50.

**Πίνακας 21. Αποτελέσματα  $\chi^2$  Κατανομή ΚΠ: Περίσταση 2 (ποτό)**

**Chi-Square Tests**

|                                 | Value               | df | Asymptotic<br>Significance<br>(2-sided) |
|---------------------------------|---------------------|----|-----------------------------------------|
| Pearson Chi-Square              | 10,037 <sup>a</sup> | 2  | <b>,007</b>                             |
| Likelihood Ratio                | 10,427              | 2  | ,005                                    |
| Linear-by-Linear<br>Association | 2,878               | 1  | ,090                                    |
| N of Valid Cases                | 80                  |    |                                         |

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 10,50.

**Πίνακας 22. Αποτελέσματα  $\chi^2$  Κατανομή ΚΠ: Περίσταση 3 (σοκολάτα)**

**Chi-Square Tests**

|                                 | Value              | df | Asymptotic<br>Significance<br>(2-sided) |
|---------------------------------|--------------------|----|-----------------------------------------|
| Pearson Chi-Square              | 2,815 <sup>a</sup> | 2  | <b>,245</b>                             |
| Likelihood Ratio                | 2,838              | 2  | ,242                                    |
| Linear-by-Linear<br>Association | 1,265              | 1  | ,261                                    |
| N of Valid Cases                | 80                 |    |                                         |

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 8,50.

**Πίνακας 23. Αποτελέσματα  $\chi^2$  Κατανομή ΚΠ: Περίσταση 4 (σακούλες)**

**Chi-Square Tests**

|                                 | Value              | df | Asymptotic<br>Significance<br>(2-sided) |
|---------------------------------|--------------------|----|-----------------------------------------|
| Pearson Chi-Square              | 1,900 <sup>a</sup> | 2  | <b>,387</b>                             |
| Likelihood Ratio                | 1,946              | 2  | ,378                                    |
| Linear-by-Linear<br>Association | ,652               | 1  | ,420                                    |
| N of Valid Cases                | 80                 |    |                                         |

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 5,00.