

MEGGYŐZÉS A CSALÁDI KOMMUNIKÁCIÓBAN

Jáger Luca – Pólya Tamás

jagerluca13@gmail.com – polya.tamas@pte.hu

DOI: 10.20520/JEL-KEP.2025.3.29

Absztrakt

Meggyőzési kísérletek (pl. rábeszélés, ráébresztés, tanács) gyakran fordulnak elő családi kommunikációs helyzetekben is, s ezek vizsgálata hozzájárulhatnak a családi kapcsolatok működésének és dinamikájának mélyebb megértéséhez. Írásunk újabb angol nyelvű kutatások alapján áttekintést ad a meggyőzési kísérletek néhány típusáról a szülő-gyermek és a romantikus, illetve házastársi kapcsolatokban, de nem mutat be saját empirikus kutatást. Ismerteti a szülői nevelési stílusok releváns tipológiáit, valamint két kapcsolódó kommunikációs elméletet (tanács-válasz elmélet, megerősítés-elmélet) és példákat hoz ezek alkalmazására a szülő-gyermek meggyőzési és tanácsadási interakciókban. A házastársi és romantikus kapcsolatok esetében a kapcsolatokon belüli hatalommegosztás, az ezzel kapcsolatos dilemmák és a hatalomérvényesítő stratégiák kerülnek szóba, és kitérünk a háztartási munka elosztásának kérdésére is. Foglalkozunk a családi közegen belüli meggyőzés inherens velejárójaként jelentkező, egymásnak ellentmondó célkitűzésekből fakadó dilemmák problematikájával is, amelyek – a meggyőzést megkísérlő személy számára – jellemzően a támogatás és az autonómia-elismerés kifejezésének pozitív, illetve a problémafelvetés kritikus és fenyegető jellege közötti disszonanciából erednek.

Kulcsszavak

szülő-gyermek kommunikáció, szülői nevelési stílusok, romantikus partnerek és házastársak közötti kommunikáció, hatalmi egyenlőtlenségek, házimunka, trauma, támogatás, segítségkérés

PERSUASION IN FAMILY COMMUNICATION

Luca Jáger – Tamás Pólya

Abstract

Persuasion attempts (e.g. persuasion, induction, advice) often occur in family communication situations, and examining them can contribute to a deeper understanding of the functioning and dynamics of family relationships. Based on recent English-language research papers, our paper provides an overview of some types of persuasion attempts in parent-child and romantic or marital relationships but does not present new empirical data or research. It describes relevant typologies of parenting styles and two related communication theories (advice-response theory and reinforcement theory) and provides examples of their application in parent-child persuasion and advice interactions. In the case of marital and romantic relationships, we discuss the distribution of power within relationships, the dilemmas associated with this, and power enforcement strategies, and we also touch on the issue of the distribution of household work. We also address the problem of dilemmas arising from conflicting goals, which are an inherent part of persuasion within the family environment and which, for the person attempting persuasion, typically arise from the dissonance between the positive expression of support and recognition of the other's autonomy and the critical and threatening nature of raising the issue.

Keywords

parent-child communication, parenting styles, communication between romantic partners and spouses, power inequalities, housework, trauma, support, help-seeking

MEGGYŐZÉS A CSALÁDI KOMMUNIKÁCIÓBAN

Jáger Luca – Pólya Tamás

jagerluca13@gmail.com – polya.tamas@pte.hu

Bevezetés

A családtagok közötti interakcióban előforduló meggyőzési kísérletek – pl. szülő vagy házastárs részéről tanács, győzködés, nógatás, változtatási javaslat – mindennapos részei a családon belüli interakcióknak. Tanulmányunk e szűkebb jelenségekorről kínál szakirodalmi áttekintést, kurrens angol nyelvű szakirodalmak alapján, saját empirikus kutatási keret felállítása nélkül. Mivel hasonló magyar nyelvű áttekintésről nincs tudomásunk, reménykedünk abban, hogy írásunk szerény mértékben, de hozzájárulhat a későbbi empirikus vizsgálati keretek felállításához a magyar nyelvű kommunikációtudományon belül.

A cikk gondolatmenete elsősorban Steven R. Wilson és szerzőtársai (2022) alapos integratív munkáját követi, akik főként a szülő-gyermek, illetve a romantikus és házastársi kapcsolatokra vonatkozó kutatási eredményeket ismertettek, s azokon keresztül próbálták megragadni a családi kommunikációban alkalmazott meggyőzési stratégiák általános jellemzőit. Ezeket kiegészítjük további releváns eredményekkel, s az elméleti tételek mellett igyekszünk rámutatni, hogy e befolyásolási kísérletek különböző formái hogyan valósulnak meg a családi kommunikáció mindennapos gyakorlatában.

Mi a meggyőzés és hogyan fordul elő családi környezetben?

A meggyőzés fogalma általánosságban egy olyan tevékenységet takar, mely célja egy másik személy attitűdjeinek, meggyőződéseinek vagy viselkedésének kommunikáció útján történő befolyásolása, megerősítése, adott esetben megváltoztatása. Bár a meggyőzési kísérletek mindig szándékosak – a beszélők a másik fél (jelen esetben a családtagok) attitűdjére, viselkedésére szeretnének hatni velük –, ezek az aktusok nem feltétlenül vannak tudatosan megtervezve és kivitelezve. Az adott helyzettől, a másikkal való viszonytól, kulturális tényezőktől is függ, hogy az egyes családtagok mikor milyen meggyőzési stratégiát alkalmaznak. Fontos azt is hangsúlyozni, hogy a meggyőzés és az utasítás–kényszerítés közti határvonal átjárható, a kötelezettségek túlzott hangsúlyozása, vagy a befogadó büntető következményekkel való fenyegetése már inkább az utóbbihoz tartozik.

A családon belüli meggyőzési kísérletek kommunikációs vizsgálata azért hasznos, mert ennek révén beleláthatunk a családi kapcsolatok működésébe, és alaposabban megérthetjük azokat. Hiszen legyen szó gyermeknevelésről, szülő-serdülő kapcsolatokról vagy házaseletről, a különböző meggyőzési kísérletek a családok életének minden szakaszában előkerülnek. Négy fő jellegzetességük a következő (Wilson et al. 2022):

(1) A meggyőzési kísérletek összefüggenek a megszólaló és megszólított(ak) identitásával és a köztük lévő kapcsolat minőségével (Wilson 2002, Goldsmith 2004). Ez előbbiekhöz viszonyulva a megszólalók általában több célt is szem előtt tartanak a meggyőzési kísérleteik

során (pl. világos problémafelvetés, de a bántás elkerülése), azonban erőfeszítéseiknek a címzett részéről érzékelt hatékonysága attól is függ, hogy a meggyőzésre törekvő fél mennyire tudja egyszerre figyelembe venni az összes releváns célját (Caughlin 2010).

(2) A családtagok a meggyőzési kísérletekre az alapján reagálnak, hogy azok számukra mit jelentenek. A meggyőzésbe fogó fél is eszerint fogalmazza meg javaslatát. Ugyanaz a cselekvés (pl. feleség megkéri a férjét, hogy végre vigye ki a szemetet) különbözőképpen is értelmezhető attól függően, hogy a helyzet milyen gyakran fordult elő korábban, milyen a felek közötti hatalmi és alá-fölérendeltségi viszony, érzelmileg mennyire állnak közel egymáshoz, és hogy a meggyőzni kívánt fél milyen indítékokat tulajdonít az őt meggyőzni kívánó partnernek.

(3) A meggyőzési epizódokban két vagy több fél vesz részt. A meggyőzés sikere nagyban függ a befogadó féltől is, hiszen neki is van választási lehetősége a tekintetben, hogy miképp reagál a meggyőzési kísérletre. Azaz minden résztvevő befolyással van az interakciós epizód kimenetelére vagy azzal, hogy mikor és milyen nyelvi és nemnyelvi elemekkel próbálja meggyőzni a másikat, vagy azzal, hogy az ajánlatra milyen formájú és mértékű elfogadással vagy ellenállással reagál. Ráadásul a meggyőzés jellemzően nem egy, hanem kétirányú folyamat (pl. a szülők igyekeznek befolyásolni a gyerekeiket, de azok is befolyásolják őket; Stafford és Dainton 1995).

(4) A meggyőzési kísérletek nem önmagukban állnak, hanem kulturális, egzisztenciális és értékkontextusokba ágyazódnak. Így a meggyőzési próbálkozások eltérő eredményekre vezethetnek attól függően, hogy milyen közös meggyőződések uralkodnak a családban általában (közös világkép), valamint a résztvevők nevelői-felügyeleti szerepeit és autonómiáját illetően (vö. beszélgetés- és konformitásorientáció, Koerner – Fitzpatrick 2022, Incze-Borbándi – Pólya 2022). A meggyőzési kísérleteket például gyakran a közös értékekre való hivatkozással, vagy a folyamatból származó kézzelfogható előnyök/költségek bemutatásával alapozzák meg (vö. Szijártó 2022). Emellett a nevelési szokásokkal, férfi-női, szülő-gyermek szerepekkel, vallásos vagy erkölcsi értékekkel (stb.) kapcsolatos kulturális előfeltevések és előírások, valamint a résztvevő felek generációs státusza és életpálya szakasza is hatással lehetnek a folyamat végkimenetelére (Fitch 1998). Mivel a meggyőző üzenetek mindig tartalmi és kapcsolati szinten is kommunikálnak, a vizsgálatuk feltárhatja, hogy egymás győzködése során a családtagok hogyan tárgyalják újra a kapcsolatukra jellemző intimitás, bizalom és hatalmi pozíciók kérdését (Solomon – Roloff 2019).

Meggyőzési kísérletek a szülő-gyermek kapcsolatokban

A szülő-gyermek kapcsolatokban a meggyőzést általában a szülői fegyelmezési eljárások és a nevelési stílus keretében tanulmányozzák. A fegyelmezést a szülők részéről rövidebb és hosszabb távú célok egyaránt motiválhatják, például a gyermek nem megfelelőnek vélt viselkedésének visszaszorítása, a kívánt cselekvésekre ösztönzés, a gyermek biztonságának és épségének biztosítása, a családi és közösségi értékek átadása, vagy a pozitív szülő-gyermek kapcsolat fenntartása. Céljaik eléréséhez változatos eszköztár áll a szülők rendelkezésére, ebbe sorolható az érvelés, a rosszallás, a szidás, a büntület ébresztése, de súlyosabb esetekben akár a fizikai bántalmazás, vagy a gyermek megvonása egyes anyagi javaktól és a felé irányuló szeretettől (Grusec et al. 2017).

Hoffman (1980) szerint a szülők a fegyelmezés meghatározott formáinak következetes alkalmazásával segítik a gyermekeket a morálisan helyes viselkedéshez nélkülözhetetlen beleérző képesség, az empátia kialakításában. Hoffman a fegyelmezési stílusokat és módszereket három kategóriába sorolta. Az első típushoz tartozik a hatalom közvetlen érvényesítése, a fizikai erő alkalmazása, a fenyegetés és a gyermek materiális javai feletti ellenőrzés. A másodikhoz az érzelmi eszközök tartoznak, a szeretetmegvonás, a harag nem

fizikai úton történő kifejezése, rosszállás, a gyermek figyelmen kívül hagyása vagy megszegényítése. A harmadik csoport már speciálisabb, ez az indukció vagy rávezetés köré szerveződik. Ez érvelést jelent, például a gyermek büszkeségére, felnőtté válási vágyára vagy a mások iránti aggodalmára való apellálással. A „másikra irányuló indukció” (*other oriented induction*) eszközével a szülők arra igyekeznek rávezetni gyermekeiket, hogy felismerjék a cselekedeteik másokra gyakorolt hatását. Ez azért is jobb az erőszakosabb eszközöknél, mert empátiát ébreszthet a gyermekben, s ha ő ennek hatására megváltoztatja viselkedését, azt már nem félelemből teszi. Hoffman különösen fontosnak tartotta ezt a módszert, hiszen a tágabb társadalmi normákat a családi közeg közelségébe hozza, hatására a gyermek nem külső kényszerből, hanem belső motiváltság miatt cselekszik a kívánatos módon. A rávezetés tehát kulcsszerepet játszik az alapvető erkölcsi értékek elsajátításában, e módon pedig fontos része a szocializációnak, ami a gyermeknevelés egy központi feladata.

A szülői fegyelmezéssel és kontrollal kapcsolatos tanulmányok gyakran veszik alapul Hoffmann (1980) munkáját. A „konstruktivista” kutatók (Applegate et al. 1985) a szülői fegyelmezési stílusokat leíró tipológiájukkal például kifejezetten azt vizsgálták, milyen mértékben ösztönzik a szülők a gyermekeket a helytelen viselkedés lelki-érzelmi következményeinek átgondolására (azaz a másikra irányuló indukcióra), szemben a szabályok vagy a büntető következmények hangsúlyozásával. Más kutatások azt vizsgálták, hogyan keverik a szülők a reflexiót elősegítő (*reflection-enhancement*) és a hatalmat kinyilvánító (*power-assertation*) módszereket a gyermekek viselkedésétől függően; vagy hogy a gyermekek milyen szerepet játszanak abban, hogy a szülők a reflexiót elősegítő módszereket válasszák, valamint, hogy a reflexió elősegítése miképp jelzi előre a gyermekek szociális-kognitív és kommunikációs fejlődését (Wilson 2002).

Más interdiszciplináris megközelítések a szülő-gyermek kapcsolatok kontrolldinamikájával és a gyermekbántalmazással is foglalkoznak (pl. Wilson 2012). Oldershaw és munkatársai (1986) a hasonló demográfiai helyzetben levő, fizikailag bántalmazó és nem bántalmazó anyák kontrollstratégiáit hasonlították össze. Ehhez az anyák óvodáskorú gyermekeikkel végzett szabad játékos tevékenységeit elemezték, majd a megfigyelt stratégiákat irányultságuk szerint két csoportra osztották. A pozitív csoportba kerültek az olyan stratégiák, mint az érvelés, az alku és a jóváhagyás, míg a büntetéssel való fenyegetést, a megalázást, és a hasonló stratégiákat a negatív, azaz a hatalomérvényesítő csoporthoz sorolták. A kutatásból kiderült, hogy a bántalmazó anyák jóval több parancsot adtak gyermekeiknek és összességében gyakrabban alkalmaztak bizonyos hatalomkinyilvánító módszereket. A bántalmazott gyermekek erre válaszul feleolyan gyakorisággal teljesítették az utasításokat, mint a nem bántalmazott gyermekek. Az engedetlenségre reagálva a bántalmazó anyák ismételten parancsokat osztogattak a gyerekeiknek, de a kívánt hatást így sem érték el, vagyis azok továbbra sem fogadtak szót nekik. A magas verbális agresszivitást mutató anyák a bántalmazókéhoz hasonló kontrolldinamikát mutattak, ők is inkább használtak utasításokat és negatív fizikai érintést a tevékenységek és a játék tempójának irányítására. Ez az ő esetükben is a gyermekek nagyobb ellenállását eredményezte (Wilson et al. 2008).

A fentiekkel szemben Grusec és munkatársai (2017) kifejezetten olyan készségeket azonosítottak, amelyek segítik a szülőket céljaik elérésében a fegyelmezés során. Ilyen például a szabályszegések következményeinek következetes érvényesítése, a korlátok szabása és azok megindoklása, valamint a választási lehetőségek kínálása a korlátokon belül (pl. a gyermeknek kell zöldséget ennie, de választhat a paradicsom, brokkoli és uborka közül). Hasonlóan előnyös készségnek bizonyult a gyermek nézőpontjához alkalmazkodás, vagyis annak feltárása és megértése, mi áll az engedetlenség hátterében. S végül segítette a fegyelmezési eljárás jelentésének és értelmének a felfogását az is, ha a szülő rendszeresen kommunikálta az elfogadást gyermeke felé, ezzel pozitív kapcsolati keretet biztosítva közte s a gyermek között.

Mögöttes indokok: A szülői nevelési stílusok tipológiái

A fegyelmezési eszközök mellett fontos kitérni a szülői nevelési stílusokra (*parenting styles*) is, ugyanis ezek képezik azt az elvontabb kontextust, amelyben a felek a konkrét interakciós tevékenységüket (pl. beszélgetés az iskolai teljesítményről) végzik, s amely részben meghatározza e megszólalások és beszélgetések jelentését és hatását (Hadházi et al. 2021). A nevelési stílusok olyan jellegzetes szülői viselkedésegységek, amelyek számos különböző szülő-gyermek interakciós helyzetben megjelennek, s amelyek így átfogó interakciós szokás- és elvárásrendszert teremtenek (Hart et al. 2003: 762). Diana Baumrind (1973) fehér, középosztálybeli amerikai családokban megfigyelt anya-gyermek interakciók alapján alkotta meg azt a tipológiát, amelyre a szülő-gyermek interakciók vizsgálata során évtizedek óta alapként tekintenek. Ez három szülői stílust különböztet meg (1-3. lentebb), melyek mellé később Eleanor Maccoby és John Martin egy negyediket is azonosított (Maccoby – Martin 1983, Maccoby 1992).

1. Az irányító (*authoritative*) szülőkre jellemző, hogy magas szintű kontrollt gyakorolnak gyermekeik felett, miközben egy bizonyos fokú érettséget várnak el tőlük (pl. viselkedjenek intellektuális és szociális képességeihez mérten). Szükség esetén készek hatalmi eszközökkel történő beavatkozásra, ugyanakkor magas szintű gondoskodást is mutatnak gyermekeik irányában (melegség, bevonódás), s bátorítják őket véleményük kifejezésére. Kommunikációjukra jellemző az asszertivitás. Az ilyen szülői stílus képviselőinek szájából ismerős mondat lehet a „ezt most beszéljük meg”.
2. A tekintélyelvű (*authoritarian*) szülők is magas szintű ellenőrzést gyakorolnak gyermekeik felett, viszont ez a csoport alacsonyabb szintű gondoskodást mutat. Az ilyen szülők inkább támaszkodnak hatalomkinyilvánító fegyelmezésre, kevesebb jóváhagyás és elfogadás kifejezése mellett. Jól jellemzi őket az „azért, mert azt mondtam” kifejezés.
3. Az engedékeny (*permissive*) szülők alacsony szintű kontroll mellett alacsony követelményeket támasztanak gyermekeikkel szemben, kevés szabályt szabnak, kerülnek a nyílt konfrontációt. Mindemellett magas szintű gondoskodás és elfogadás jellemzi őket. Az ő mondatuk lehetne az „amit csak szeretnél”.
4. Az elhanyagoló (*neglectful*) szülőket átfogó passzivitás jellemzi, gyermekük életébe nem vonódnak be, abban csak kismértékben vesznek részt. Szinte semmilyen elvárásuk nincs a gyermekeik felé, legfeljebb néhány szabályt határoznak meg. Ez a csoport a „nem érdekel” attitűdöt képviseli és minimális szinten kommunikál a gyermekeivel.

A negyedik kategóriát Maccoby és Martin (1983) vezette be két új szempont (leírási dimenzió) beemelésével. Az egyik a válaszkészség (*responsiveness*) volt, mely meghatározza, hogy „a szülők kezdetben milyen mértékben segítik elő gyermekeik egyéniségének kibontakozását és önérvényesítést azáltal, hogy az ő igényeikre hangolódnak” (Baumrind 1996: 410). A másik a megkövetelés (*demandingness*) dimenziója, amelybe azok az elvárások tartoznak, amelyeket a szülők a gyermekekkel szemben támasztanak, például, hogy integrálódjanak a családba és a közösségbe (Maccoby – Martin 1983, Baumrind 1996, Hadházi et al. 2021).

A tiszta osztályozást nehezíti, hogy a Baumrind-stílusok normái eltérőek lehetnek a faji/etnikai hovatartozás, társadalmi osztály és nemzetiség szerint (Sorkhabi – Mandara, 2013). A tipológia e két kritikusa azzal érvelt, hogy a Baumrind által használt kifejezésekhez (vö. „tekintélyelvűség” és „ellenőrzés”) társított konnotációk kultúránként eltérhetnek (például a kínai felfogás ezek tekintetében kevésbé negatív, mint az észak-amerikai). Vizsgálatuk alapján azok a – jellemzően kínai háttérrel rendelkező – tinédzserek, akik a szüleiket nem

tekintélyelvüként, hanem inkább direktívként vagy irányítóként értékelték, kevesebb konfliktust érzékeltek a szülők felé és könnyebben tárulkoztak ki az édesanyjuknak (Sorkhabi – Mandara 2013). A kritikára válaszul Baumrind új distinkciót vezetett be a hatalomérvényesítés „konfrontatív” (*confrontative*) és „kényszerítő-fenyítő” (*coercive*) formájának megkülönböztetésére (Baumrind 2012). A konfrontatív hatalomérvényesítés érvekkel alátámasztott, tárgyilagos és eredményorientált: ilyen például a gyermek helytelen viselkedésének közvetlen kezelése, szükség esetén negatív szankciók alkalmazása. Ezzel szemben a kényszerítő-fenyítő hatalomérvényesítés önkényes, leuraló (hatalmaskodó, domináns) és státuszorientált jellegű. Ilyen például a parancsok kiadása indoklás nélkül, vagy a verbálisan agresszív szülői magatartás (lehordás, gyerekre káromkodás, megszégyenítés). Emellett említésre érdemes a direktív (utasítgató, *directive*) szülői stílus, akik magas elvárásokat támasztanak gyermekeikkel szemben, és mérsékelt az érzékenyséjük (Baumrind 2012). Az irányító szülőkhöz hasonlóan ez a csoport is magas szintet ér el a konfrontatív hatalomérvényesítésben, és rendszerint nem kezeli elfogadóan, ha a gyermeke nem ért vele egyet. Baumrind és munkatársai (2010) azt is kimutatták, hogy azok a gyermekek, akiknél szüleik óvodáskorban direktív vagy irányító (autoratív) stratégiákat alkalmaztak, magasabb szintű szociális és érzelmi kompetenciákkal rendelkeznek serdülőként. Vagyis az, hogy egy gyermeknél óvodás korában milyen szülői stílust alkalmaztak, befolyásolhatja a jövőbeni szociális és érzelmi fejlődését.

Egy példa – A testmozgásra buzdítás

Az Egyesült Államokban a felnőtteknek nagy hányadára jellemző a mozgásszegény életmód, és az egészség megőrzéséhez adott hivatalos irányelvek (Centers for Disease Control and Prevention 2020) nem megfelelő betartása, s kimutatták, hogy a rendszeres testmozgás mértéke a populációban a felnőttkor kezdetén csökkenni kezd (Physical Activity Council 2020). A probléma a családokon belül gyakran abban a formában jelenik meg, hogy a szülők megpróbálják rávenni serdülő vagy felnőtt gyermekeiket a testmozgásra. E helyzetek kapcsán Wilson és szerzőtársai (2022) két, a kommunikációra összpontosító elméletet ismertetnek.

A „tanács-válasz” elmélet

Ahogy fentebb utaltunk rá, a családon belüli meggyőzési kísérletek kimenetele függ a befogadó fél reakciójától is. A „tanács-válasz” elmélet (*Advice Response Theory*) elmélet szerint arról van szó, hogy a meggyőzés során előkerülő sugalmak és javallatok megítélése függ a közlő személy észlelt tanácsadási képességétől (a befogadó mennyire tartja őt a témában jártasnak, hozzáértőnek), a tanácsadói üzenet tartalmától (használhatóság, hatékonyság) és a megformáltságától (pl. stílus, udvariasság), valamint attól, hogy megszólalása milyen mértékben tükröz elfogadást a befogadó felé (Bodie – MacGeorge 2015). Az elmélet megkülönbözteti a megszólaló távoli (*distal*) és közeli (*proximal*) karakterjegyeit, melyek viszont kapcsolódnak egymáshoz: a megcélzott fiatalok által észlelt „távoli” jellemzők (pl. a szülő általában vett nevelési stílusa, megbízhatósága, a gyermekhez való hasonlósága, de ide tartozik a hozzáértés is) befolyásolják a „közeli” jellemzőket (pl. a szülő érzelmi állapota vagy konkrét célja az adott interakció során). E sajátosságok mindkét típusa közrejátszik az üzenet milyenségének és hasznosságának a kiértékelésében, s így áttételesen a meggyőzési próbálkozás sikerességét is befolyásolják (Feng – MacGeorge, 2010).

A hozzáértés jelenléte vagy hiánya leginkább az üzenet jellemzőinek megítélését befolyásolva fejt ki hatást a meggyőzés sikerét illetően: minél magasabbra értékelik a befogadók a meggyőzésre törekedő fél hitelességét, annál nagyobb attitűdváltozást érnek el a tőlük érkező üzenetek (Hovland – Weiss 1951, Bodie – MacGeorge 2015). Az összefüggés

alapján Guntzviller és munkatársai (2017, 2019) megvizsgálták, hogyan reagálnak a fiatal felnőttek a szüleiktől jövő, a fizikai aktivitás (testmozgás) növelésére vonatkozó tanácsokra és buzdításra. Eredményeik szerint az, hogy a fiatalok hajlandóak-e megpróbálkozni a tanácsolt megoldással, részben attól függ, hogy a szüleiket komolyan vehető „szakértőnek” és hozzáértőnek tekintik-e a téma szempontjából, részben pedig attól, hogy magát a tanácsot mennyire találják hatékonynak és hasznosnak (ti. hogy szerintük orvosolja-e a problémát). Azok a gyerekek, akik a szüleikhez fűződő kapcsolatukat kedvezőbben látják, fogékonyabbak a tanácsaikra, és pozitívabban értékelik a tőlük érkező buzdító üzeneteket (Guntzviller et al. 2019).

Érdemes figyelembe venni azt is, hogy a fizikai aktivitással kapcsolatos meggyőzési és tanácsadási epizódok is eltérő kulturális kontextusokba ágyazódnak, s ezek visszahatnak eme interakciós manőverek értelmezésére. Például a testmozgásra irányuló szülői tanácsokkal kapcsolatos vizsgálatokban a nem spanyolajkú fehér egyetemi hallgatók és a spanyolajkú fiatal felnőttek esetében egyaránt érvényesültek az elmélet által bejósolt mozzanatok, azaz a meggyőzési kísérlet eredményessége mindkét csoport esetében erősen összefüggött a tanácsot és a tanácsadót érintő pozitív értékeléssel (Guntzviller et al. 2017, 2019). Azonban a két csoport esetében *eltérő* szülői üzenetek vezettek az ugyanolyan pozitív értékelésekhez (Guntzviller et al. 2020). A fehér egyetemi hallgatók akkor értékelték pozitívan a tanácsokat, amikor a szüleik az ő (gyermek) érdekeiket szem előtt tartva fogalmazták meg azokat, világossá téve, hogy az ösztönzés az ő egészségük és boldogságuk érdekében történik. Ezzel szemben a spanyolajkú és latin-amerikai résztvevők akkor is pozitív értéket kapcsoltak a tanácsokhoz, ha ezek nyersebb stílusban, kevés jóváhagyó vagy támogató kijelentést tartalmazva hangzottak el (pl. „csinálj több fekvőtámaszt”, „el kell kezdened többet gyalogolnod”). Ennek magyarázata lehet, hogy a második csoport kulturális értékrendjében a tanácsok megfogalmazása a szülők részéről már önmagában is támogató jellegűnek és kíváncsnak tekintett viselkedés (Fitch 1998). A tanácsadás tehát eltérő kulturális kontextusokban eltérő elvárások mentén működhet, s a rá adott reakciók látszólagos hasonlósága elfedheti a mélyebben fekvő kulturális különbségeket.

Megerősítéselmélet

A megerősítéselmélet (*Confirmation Theory*) alaptétele az, hogy az egyének az önfelfogásukat, önképüket a társas interakciókból származó megerősítések (*confirmations, validations*) mentén alakítják ki. A családi interakciós környezetben ez azt jelenti, hogy a családtagoktól származó megerősítések aktívan formálják a serdülők önfelfogását és testképét (Taniguchi – Dailey 2020). A megerősítés két részmechanizmust foglal magában: az elfogadást (*acceptance*) és a kihívást (*challenge*). A megerősítéselmélet szerint – a Baumrind-féle szülői stílusok dimenzióival összhangban – a pozitív énkép kialakulását azzal lehet a családi interakciók során leginkább elősegíteni, ha a kommunikáció egyszerre elfogadó (melegséget és megbecsülést közvetít), ugyanakkor kihívást is jelent a célszemély számára (ti. a lehetőségei kibontakoztatására ösztönzi). Ez a feltevést Taniguchi és Dailey (2020) egyetemi hallgatókkal foglalkozó munkája és számos más kutatás is alátámasztotta (Dailey 2023, Guangmei et al. 2024). Taniguchi és Dailey (2020) kimutatta, hogy azoknak a fiataloknak, akik egyszerre kaptak elfogadást mutató és kihívást jelentő megerősítéseket a szüleiktől, pozitívabb testképük alakult ki. Azonban az apai és anyai üzenetek között volt némi különbség, ami arra utal, hogy ugyanaz a pozitív megítélésű megerősítés különböző módokon is elérhető. Gilligan (1980) kutatása alapján a férfiak érvelése inkább igazság-orientált (gyakorlatias; jogokon, igazságon, felelősségen alapuló és pártatlanságot hangsúlyozó), míg a nőké a törődés-orientáció jellemzi (kooperáció, odafigyelés, empátia, érzésekre és igényekre apellálás). A példában a perceptált nemek közti eltérés tehát származhat a férfias és nőies kommunikáció sajátosságaiból is.

A megerősítélmélet is alátámasztja az írásunk elején említett tételt a meggyőzőési folyamatok kétirányúságáról (lásd 3. alapfeltevés). Ide kapcsolódik Dailey és munkatársainak (2014) kutatása az anya-tinédzser párosokról, amely arra fókuszált, hogy e párok tagjai hogyan befolyásolták egymás étrendjét és testmozgási szokásait a testsúllyal kapcsolatos beszélgetések során (Dailey et al. 2014). A meggyőzőési kísérlet esetükben is akkor járt sikerrel, ha a beszélgetésben adott megerősítések egyszerre voltak elfogadók és kihívást jelentők. Anyákra és lányaikra is igaz volt, hogy befogadóként kevésbé érezték magukat motiválnak az egészségesebb életmód felé történő változtatásra, ha a másik részéről alacsony mértékű elfogadást érzekeltek. Azonban az anyák és a tizenévesek különbözően értelmezték a kapott megerősítéseket: az anyák akkor étkeztek egészségesebben, amikor alacsony belső motivációjuk mellé a másik féltől elfogadást kaptak, míg a tizenéveseknél az elfogadás csak egy alapvetően magas fokú belső motivációval kiegészülve volt ösztönző hatású. Ez visszavezet minket az egzisztenciális kontextus jelentőségéhez a meggyőzőési kísérletekben (vö. 4. alapfeltevés).

Meggyőzés a házastársi és romantikus kapcsolatokban: hatalmi stratégiák és dilemmák

Az egyes tagok családon belüli hatalmi pozíciója az általuk a kapcsolatba bevont erőforrásokból, valamint a kívánt célok elérése közben az egymástól való függőségük fokából fakad, még akkor is, ha a felek az interakcióik során folyamatosan újradefiniálják a hatalmi viszonyokat (Dunbar – Adams 2017, Solomon – Roloff 2019). A hatalom megoszlása a legtöbb pár számára igen érzékeny terület, hisz a vélt vagy valós egyenlőtlenség könnyen vezethet a kapcsolaton belüli konfliktushoz, elégedetlenséghez, de alapvető szerepet játszik abban is, hogy a felek miként – nyíltan vagy indirekt jelzések segítségével – kezelik a nehézségeiket. A nem kiegyenlített hatalmi viszonyokkal rendelkező párok például kisebb valószínűséggel hangoztatják véleményüket problémás kérdésekben, mint a nagyjából egyenlő hatalommal rendelkező partnerek (Worley – Sam 2016).

Falbo és Peplau (1980) például kutatásuk során arra kérték egyetemista korú leszbikus, homoszexuális és heteroszexuális párok tagjait, hogy írjanak esszét ezzel a címmel: „hogyan tudom rávenni (a romantikus partneremet) arra, hogy azt tegye, amit akarok”. Az eredmények alapján állították fel a hatalomértékesítéssel kapcsolatos tipológiájukat, melyben a közvetlenség (*directness*) és a kétoldalúság (*bilaterality*) dimenzióit alkalmazzák. A közvetlenség azt mutatja, milyen mértékben mondják ki a beszélők, amit szeretnének, és mennyire nyíltan próbálják megváltoztatni partnerük viselkedését. A kérdés, a dolgok kimondása, a téma fontosságának világossá tétele, és az ésszerű, érvelő vita ennek a dimenzióknak a „közvetlen” oldalán helyezkednek el, míg a sugalmazás (utalgatás), a visszahúzódság, a pozitív érzelmek (a másik kedvében járás) és a negatív érzelmek használata (pl. büntudatkeltés, sértődés mutatása) a „közvetett” felén. A kétoldalúság azt mutatja, hogy a tagok milyen mértékben törekszenek a partnerük bevonására a probléma megoldásában. A kutatók szerint a meggyőzés, az alkudozás, az ésszerű vita „kétoldalú” interakciós forma, ellenben a ráhagyás, érdektelenség, a visszahúzódság, a dolgok leszögezése, vagy a negatív érzelmek keltése és kimutatása „egyoldalú” interakciós manőver. A párkapcsolati és családi kommunikációs gyakorlatban azt találjuk, hogy a partnerükkel egyenlő, vagy náluk nagyobb hatalommal rendelkező felek inkább közvetlen és kétoldalú stratégiákat alkalmaznak (pl. alkudoznak), míg a partnerüknél kisebb hatalommal rendelkezők a közvetettebb stratégiákat részesítik előnyben (úgy mint célzás vagy negatív érzelmek mutatása; Falbo és Peplau (1980), Solomon és Roloff 2019).

Nickola Overall és munkatársai (2009) egy új-zélandi heteroszexuális párokkal foglalkozó hosszmetzeti kutatás alapján egy némiképp eltérő tipológiát alkottak a

párkapcsolaton belüli akaratervényesítési (meggyőzési) stratégiákról. A 12 hónapos kutatás elején a résztvevők megfogalmaztak egy elérendő célt (mint kívánatos változást), a kutatók pedig azt vizsgálták, hogy a felek milyen stratégiákat alkalmaznak a másik e kívánatos cél felé ösztökélésére, illetve a „címzettek” milyen stratégiával reagálnak e győzködési kísérletekre. Overallék két fontos dimenziót különböztettek meg a stratégiák osztályozása során. Az egyik dimenzió az ő felfogásukban is a „közvetlenség” (*directness*), amely alapján elkülöníthetők a direkt stratégiák, amelynek alkalmazói nyíltan próbálják előidézni a kívánt változást, illetve a közvetett (indirekt) stratégiák, ahol passzív vagy rejtett eszközökkel törekednek erre. A tipológia másik dimenziója a „hangulati érték” (*valence*), amely lehet negatív (pl. ellenséges, vádaskodó vagy követelőző viselkedés), illetve pozitív (pl. szeretetteli vagy humoros kifejezések használata a saját igény megfogalmazásakor, vagy a másik nézőpontjának nyugtázásakor). E dimenziók mentén Overallék hat stratégiát különböztettek meg, négy nagy csoportba rendezve: 1) közvetlen/negatív stratégiák (kényszerítés; tekintélyelvűség), 2) közvetett/negatív stratégiák (manipuláció; könyörgés), 3) közvetlen/pozitív stratégia (érvelés) és 4) közvetett/pozitív stratégia (puhító pozitív). Ezeket a „fogadó” felek oldalán is azonosították, osztályozva azokat a reakciótípusokat, amellyel a kérés/igény bejelentésére reagáltak. A felvetés-reakció párok vizsgálatával kimutatták, hogy a felek ugyanarra a meggyőzési stratégiára (ti. meggyőző szándékú üzenetre) kontextustól függően válaszolhatnak tényszerű információkra hivatkozva (közvetlen/pozitív stratégia), de büntudatkeltéssel is (közvetett/negatív stratégia). A kutatás fő megállapítása, hogy a partnerek a beszélgetéseiket *rövidtávon* sikeresebbnek értékelték, ha azok során több közvetett/pozitív stratégiát alkalmaztak (mintsem valamely közvetlen stratégiát). *Hosszútávon* azonban eredményesebbek voltak a közvetlenebb stratégiák, amelyek sikeresebben tudták a partnert változásra bírni. E jelenség magyarázata az lehet, hogy a közvetlen stratégiák tudatosították a megszólított partnerben, hogy a kezdeményező fél miben szeretne változást, és ennek felismerése néhányuk számára motivációt jelentett a változásra. A közvetlen/negatív stratégiák ellenben gyakran vezettek negatív légkörű vitákhoz és kölcsönösen negatív válaszviselkedéshez, amelyek csökkentették a felek kapcsolati elégedettségét. Overall (2019) következtetése szerint ugyanaz a meggyőzési stratégia vezethet sikerre vagy sikertelenségre is, attól függően, hogy milyen a felek kötődési orientációja, illetve hogy a megvitatott problémát mennyire látják súlyosnak és megoldhatónak.

Annyit érdemes még szempontból megjegyezni, hogy például a másik egészségi állapotára irányuló győzködési kísérletnek (kérés, sugallat, felvetés) a hangulati érték szempontjából pozitívként vagy negatívként azonosítása (kutatás során: bekódolása) nem mindig egyszerű feladat. Ha valaki azt mondja a partnerének, hogy „tudod, hogy mennyire fontos vagy a gyermekeinknek”, azért, hogy ezzel az egészségesebb életvitelre ösztönözze, azt a megszólított szeretetteljes biztatásként, de büntudatot kiváltó kísérletként is értelmezheti, attól függően, hogy a kijelentést közvetlenül milyen beszélgetés előzte meg, az ominózus mondat hányszor hangzott el korábban, hogy milyenek a pár elvárásai egymás felé, s hogy az illető mennyire elégedett a kapcsolatukkal (Rook et al. 2011, Craddock et al. 2015, Goldsmith 2019).

Hatalommegosztás a romantikus kapcsolatokban

A romantikus kapcsolatok sokféle modellje közül (vö. Berger 2025) néhány a meggyőzési kísérletek, és a kapcsolaton belüli hatalommegosztás vizsgálatakor is alkalmazható. Wilson és munkatársai (2022) alapján itt két ilyen megközelítést foglalunk össze, Simpson és munkatársai (2019), valamint Neilands és munkatársai (2019) modelljét.

Az egymással közeli viszonyban levő partnereknek megfontolt és körültekintő módon kell alkalmazniuk a befolyásolási stratégiákat és taktikákat, ha azt szeretnék elérni, hogy mindketten boldogok maradjanak a kapcsolatban. Fentebb láthattuk, hogy a meggyőzési

kísérletek kétirányúak, bármely fél részéről indíthatók, az alkalmazott stratégiák szükség esetén lecserélhetők, s hogy a hatalom eloszlásának kérdését a partnerek újabb és újabb interakciók keretében erősítik meg vagy tárgyalják újra. A Simpson és munkatársai (2019) által kidolgozott kettős hatalmi-társadalmi befolyásolási modell (*dyadic power-social influence modell*) is ezeken az elgondolásokon nyugszik, és a romantikus kapcsolatokban tapasztalható hatalmi viszonyok kialakulását és működését igyekszik magyarázni. A modell szerint a kapcsolaton belüli hatalmi pozíció egyrészt a partnerek sajátos tulajdonságaiból (pl. önbecsülés, kommunikációs készségek, személyiségjegyek, kötődési orientáció), másrészt a kapcsolati jellemzőkből (a partnerek egymás iránti elköteleződésének szintje, a kapcsolaton belüli függőségi viszonyok) származik. Az egyéni tulajdonságok hatással vannak a felek kiinduló hatalmi pozíciójára és befolyásolási stratégiáira, ezáltal pedig a meggyőzési kísérleteik eredményességére. A modell szerint a partnerek relatív hatalmi egyensúlya területenként változhat. Előfordulhat, hogy az egyik fél a pénzügyi kérdésekben, a másik fél a gyerekek felügyeletében dominánsabb. A párok életében beköszöntő átmeneti időszakok (külföldre költözés, gyermekvállalás, új álláslehetőség) pedig át is alakíthatják a korábbi hatalommegoszlást, ha az új helyzetekhez való alkalmazkodás során az egyes családtagok szerepei is megváltoznak. Az egymás iránti elköteleződés azért releváns, mert minél közelebb kerülnek egymáshoz a partnerek, annál inkább sajátjukként fogadják el egymás céljait, s így kisebb szükség van meggyőzésre vagy a hatalmi pozíciók újratárgyalására. Mindezekon kívül nem elhanyagolható tényező az a tágabb társadalmi kontextus sem, melybe a romantikus kapcsolatok ágyazódnak, s amelyek kihathatnak a párok közti konkrét feladat- és hatalmi megosztásra (vö. például a házimunkára vonatkozó kulturális normák).

A kapcsolaton belüli hatalommegoszlás mérésére Neilands et al. (2019) a párkapcsolatok hatalmi egyensúlyhiányát mérő skálát (*power imbalance in couples scale*) javasolják. A skála elkészítésének alapját jelentő kutatásukban fekete, fehér és vegyes, egymással elkötelezett kapcsolatban élő amerikai meleg férfi párok vettek részt. E többdimenziós skálán elért magasabb pontszámok a partner nagyobb kényszerítő-ellenőrző magatartását jelzik, míg az alacsonyabb pontszámok nagyobb mértékű támogatást és kisebb mértékű konfliktuskerülést jeleznek. Az észlelt hatalmi egyensúlyhiány általánosságban a nemkívánatos kimenetekhez kapcsolódik (pl. a gender-szerepekből származó stressz, internalizált homofóbia, depresszió), valamint együtt járhat kockázatosabb szexuális viselkedéssel (pl. az óvszer nélküli nemi közösülés ismeretlen HIV-státuszú külső partnerrel). Ezzel szemben a hatalom kiegyenlített megosztása pozitív hatással volt a kapcsolatokra (pl. elégedettség, elkötelezettség, bizalom). A kutatás alapján továbbá a meleg szexuális irányultság felvállalásának mértéke fordított összefüggésben áll a kapcsolaton belüli hatalmi egyensúlyhiánnyal (minél magasabb az előbbi, annál alacsonyabb az utóbbi), „ami arra utal, hogy azok a meleg férfiak, akik jobban felvállalják magukat a társadalomban, azok az elsődleges kapcsolataikban is méltányosabb hatalmi viszonyok között élnek” (Neilands et al. 2019: 772).

A dilemmák és összetett célok kérdése a meggyőzési helyzetekben

A meggyőzési kísérletek vonatkozásában az alkalmazott stratégiákon és a hatalom eloszlásán alapuló tipológiák jelentik az egyik elemzési lehetőséget, ilyeneket mutattunk be fentebb. Másfajta megközelítési módot javasol Goldsmith (2004, 2019) aki szerint eme interakciós epizódok vizsgálatát inkább azon dilemmák elemzésével érdemes kezdeni, amelyek inherens velejárói e befolyásolási kísérleteknek, illetve azon gyakorlatok feltérképezésével, amelyeket az érintett felek eme inherens dilemmák megoldására alkalmaznak.

A Goldsmith és társai (2006) által javasolt normatív retorikai elmélet (*normative rhetorical theory*, a továbbiakban: NRT) szerint „dilemmák” akkor állnak elő egy kapcsolatban, amikor a résztvevőknek egyszerre több, egymásnak ellentmondó céllal kell megbirkózniuk. Az

életmódváltásra buzdító beszélgetések vagy viták esetében például ilyen kettős céllal kerül szembe az a személy, aki úgy szeretné az egészséges étkezésre vagy a dohányzásról való leszokásra rávenni a társát, hogy közben el akarja kerülni a nyaggatás vagy anyáskodás vádját (Goldsmith et al. 2006). Természetesen ezek az interakciók is olyan társadalmi-kulturális kontextusokban zajlanak le, amelyek befolyásolják az üzenetek értelmezését és értékelését: ilyen lehet az interakcióba lépők faji/etnikai hovatartozása, vallása, társadalmi osztálya, neme/szexuális irányultsága, szubkultúrához tartozása (Goldsmith 2019). Ha például egy elkötelezett brit fociszurkoló felesége azt szeretné elérni, hogy a férje a meccsek után igyon kevesebbet, akkor számolnia kell azzal, hogy a férfi számára a csoportos kocsmába járás része a szurkolói körbe tartozásnak, ami esetleg pozitív alkotórésze a személyes identitásának, mert biztosítja a számára fontos baráti kapcsolatok fenntartását. A feleség dilemmája a férfi számára pozitív mozzanatok megőrzése vagy figyelembe vétele (egyik cél), szemben az alkoholizálásból fakadó egészségi gondokra való ráébresztéssel (másik cél). A meggyőzési kísérletek révén fellépő dilemmák így egyszerre tükrözik a kommunikációs feladatot (pl. aggodalom kifejezése vagy javaslatok az életmódváltoztatást illetően) és azt a kapcsolati és kulturális kontextust is, amelyben a résztvevők tevékenykednek.

A normatív retorikai elmélet képviselői szerint a gyakorlat oldalán a dilemmák feloldásának módjai közé tartozik 1) a sajátos kommunikációs eljárások alkalmazása (a stílus vagy más interakciós tényezők módosítása), 2) a megközelítésmód, s az értelmező keretek lecserélése (új szemszögből tekinteni a problémára), valamint 3) a környezeti tényezők és erőforrások megfelelő használata. Sajátos interakciós eljárás, ha a felek tudatosan távol tartják magukat az érzékeny téma felemlítésétől. Ilyen, ha egy házaspár tagjai néhányszor ugyan átbeszélnek a dohányzás negatív hatásait, de aztán a „nyaggatás” érzésének elkerülése végett megegyeznek, hogy nem hozzák újra fel a témát (Goldsmith et al. 2012). Közelebbről, sajátos kommunikációs eljárásnak számít, ha a felek változtatnak a megfogalmazás stílusán (pl. közvetett módon, humoros megfogalmazásban csomagolva mutatnak rá vagy kezelik a problémát). Az értelmezési keretek megváltoztatása egyszerre felfogásbeli és nyelvi kérdés. Verbális szinten is megjelenik, ha a felek a gondokat feszegető beszélgetésekben például azokat explicit módon „kettejük közös ügyeként” fogalmazzák meg (ti. az együttes erőfeszítések szükségességét kiemelve, nem pedig az egyik házastárs meggyőzési kísérletéeként tekintve a helyzetre). A nyelvi keretezés mögött azonban mindig meghúzódik egyfajta felfogás, ami esetleg megváltoztatható (például a helyzet pozitív szemlélete a negatív értelmezés helyett: „nem lusta, csak elfelejtette”). S végül a környezeti tényezők manipulálására példa, ha a bevásárlást végző házastárs tudatosan távoltartja a háztól – azaz ritkábban vagy kisebb mértékben vásárol – egészségtelen ételeket vagy alkoholtartalmú italokat annak érdekében, hogy a másik fél ne legyen kitéve állandó kísértésnek (Goldsmith et al. 2012). A normatív retorikai elmélet tehát azoknak az interakciós jegyeknek a számbavételével egészíti ki a meggyőzési stratégiák osztályozását, amelyeket a párok előnyös hatásúnak ítélnék meg a kommunikációs problémáik kezelése során.

Az NRT-t a házastársi kommunikáción kívül más kontextusokban is alkalmazták, például a transznemű közösség esetében a szexuális biztonságáról szóló beszélgetések és az ehhez kapcsolódó meggyőzési kísérletek vizsgálatakor (Kosenko 2010). A problémát az jelentette, amikor a kutatásban résztvevő alanyok számára eltérő jelentéssel bírt a „szexuális biztonság” (*sexual safety*) kifejezés (pl. szexuális vs. érzelmi egészség vs. testi épség megőrzése) és kihívást jelentő dilemmákhoz vezetett, amikor a partnerek ezeket az eltérő értelmezéseket egyszerre próbálták meg kezelni. Hasonlóképpen, a felek szexuális előéletének és az óvszerhasználattal kapcsolatos véleményük megvitatása volt a legpozitívabb hatással a pár szexuális egészségére, ugyanakkor e kényes témák szóba hozatala magában hordozta a visszautasítás kockázatát. Ha ez utóbbi történt, a szexuális aktus megghiúsulása miatt elmaradt

annak identitás-megerősítő, validációs hatása is, ami következőképp negatívan hatott vissza a felek érzelmi jólétére (Kosenko 2010). A vizsgált résztvevők többféle módon igyekeztek felfoldani ezeket a dilemmákat: például úgy, hogy az egyik igényt figyelmen kívül hagyták és csak a másikkal foglalkoztak (ti. nem beszéltek a korábbi szexuális életükről, hogy a validációt megkapják), vagy a szexuális és érzelmi egészséget egymást kiegészítő területekként keretezték újra (pl. először nyílt kommunikációra és a kölcsönös bizalom elérésére törekedtek, s csak később jutottak el a szexuális érintkezésig, amelyet akkor már érzelmileg és testileg is biztonságosnak éreztek).

Mikor kell kivinni a szemetet? Válaszküszöb-különbségek és házastársi konfliktusok

A családi meggyőzés kísérletek figyelemre méltó példáit találjuk a háztartási munkához kapcsolódóan is. A házimunka egyenlő elosztása jó néhány családban vitákkal terhelt kérdés, nemcsak a kétkeresős heteroszexuális amerikai párok körében, ahol a nők veszik ki a nagyobb részt a háztartással járó feladatokból (Lachance-Grzela – Bouchard 2010), hanem a magyarok esetében is, ahol ugyanez az egyenlőtlenség érvényesül (Paksi et al. 2008, Szabó-Tóth 2017). A házimunka igazságos elosztásával kapcsolatos beszélgetések és összetűzések kapcsán két megközelítést ismertetünk.

Jess Alberts és munkatársai (2011) a házimunka megosztásának integrált elméletével (*Integrated Theory of the Division of Domestic Labor*, ITDDL) szerették volna megmagyarázni, hogy a házimunka megosztása és annak megbeszélése miért olyan problematikus a házasságban vagy élettársi kapcsolatban élő párok számára. A meglehetősen intuitív elmélet szerint az egyenlőtlen munkamegosztás magyarázatának egyik kulcsa az ún. válaszküszöb (*response threshold*) jelensége, mely azt a szintet jelöli, amelynél valaki már motivációt érez egy feladat elvégzésére. Egyfajta problémavakságról van szó. Például a pár egyik tagja a háromnegyedig telt szemeteskukát már „telinek” minősíti, míg partnere szerint az csak akkor van tele, ha már alig lehet rácsukni a tetejét. Egy ilyen esetben az első partner mindig gyorsabban eléri a saját válaszküszöbét és valószínűleg majdnem mindig előbb dönt úgy, hogy kiviszi a szemetet (vagy felkéri a másikat a feladatra), mint partnere, aki viszont soha nem éri el a saját válaszküszöbét, ergo soha nem érzi úgy, hogy gond lenne a szeméttel. A percepció különbsége szükségszerűen egyenlőtlen munkamegosztáshoz vezet, bár az eltérő küszöbértékekből és helyzetértékelésből származó esetleges konfliktusok a kutatók szerint az eltérés okára rávilágító kommunikációval csökkenthetők. Hozzátehetjük, hogy a nem egyforma küszöbök és érzékenységek problémája nemcsak a szemétkivétel kapcsán jelentkezik, hanem számos másik háztartási munkát illetően is, mint amilyen a mosogatás, a rendrakás, az ágy bevetése, a ruhamosás, vagy a fürdőszoba/wc tisztán tartása: a házastársak gyakran ezek vonatkozásában is más-más mértékű rendetlenségnél, piszkosságnál érzékelik úgy, hogy elérkezett a feladatvégrehajtás ideje (Knight – Alberts 2018: 115; de számtalan anekdotikus együttélési tapasztalat is alátámasztja ezt Magyarországon is). A válaszküszöb-különbségek mögött hormonális reakciók is állhatnak, amelyek kihatással vannak a hosszabb távú fizikai és lelki egészségre is. Saxbe és Repetti (2010) amerikai házaspárok körében azt találták, hogy a háztartáson belüli rendetlenség észlelése a feleségekben nappal és éjszaka is magasabb stresszhormon (kortizol) szinthez és általában depresszív tünetekhez (rosszkedv, lehangoltság, önelégedetlenség) vezetett. Ez is magyarázó tényező lehet abban a kérdésben, hogy miért érezték párjuknál előbb szükségét a feladatok elvégzésének, vagyis, hogy végsősoron miért végzik a nők a házimunka nagyrésztét.

Az említett kutatók, Knight és Alberts (2018) házasság, heteroszexuális amerikai párok körében tesztelték az ITDDL-t, s megállapították, hogy a válaszküszöbök különbsége előrevetíti

a 'követelés-visszahúzódnak konfliktusokat' (*demand-withdraw conflicts*). Ennek tipikus példái, amikor az egyik házastárs panasz, korholás vagy konstruktív javaslat formájában felvet egy problémát, míg a másik csendben maradással, tereléssel, vagy a kommunikációs helyzetből való kihátrálással igyekszik elkerülni a kérdés megtárgyalását. Az alacsony vagy közepes küszöbértékkel rendelkező egyének részéről annál magasabb volt a követelések száma, minél magasabb volt a partnerük küszöbértéke; ugyanakkor minél követelőzőbb volt a problémát felvető partner, annál gyakrabban és határozottabban próbált visszahúzódnak a számonkért másik. Az előbbi hatás (magasabb küszöbértékű partner esetén intenzívebb követelés) mindkét nemnél jelentkezett, igaz, a nők részéről fokozottabban. Kevésbé meglepő módon a kutatók azt találták, hogy a magas küszöbértékkel rendelkező egyének ritkábban léptek fel kéréssel és követeléssel, hiszen az ő küszöbértékeik eleve olyan magasak voltak, hogy a legtöbbjük partnere annál alacsonyabb értékűvel rendelkezett: így az alacsonyabb küszöbértékű partnerek mindig előbb érzékelték a problémát, mint ők.

Sarah E. Riforgiate és Justin P. Boren (2015) a méltányosságelméletet (*equity theory*) használta ugyanezen kérdés vizsgálatára, s két stratégiát azonosítottak. A méltányosság-helyreállító stratégia (*equity-restoring strategy*) fogalma a házimunka egyenlőbb elosztására törekvő viselkedéseket jelöli: valamelyik fél megpróbálja meggyőzni partnerét arról, hogy vállaljon nagyobb részt a házimunkából, vagy arról, hogy ő maga végezzen kevesebbet. Túlnyomórészt azok alkalmaznak ilyen stratégiákat, akik több házimunkát végeznek, mint a partnerük. Ezzel szemben a méltányosság-ellenállási stratégiák (*equity resistance strategies*) a háztartási feladatok elvégzésének elkerülésére és a házimunka jelenlegi megosztásának fenntartására irányuló kísérleteket tükrözik. Ilyen, amikor a házastárs szándékosan tökéletlenül végzi el a feladatot, vagy azt mondja: „én úgysem tudnám olyan jól csinálni, mint te”. Ehhez általában azok folyamodnak, akik partnerüknél kevesebb házimunkát végeznek. A kutatásban résztvevő férfiak például átlagosan nagyobb valószínűséggel számoltak be méltányosság-ellenállási stratégiák alkalmazásáról, mint a nők.

A segélykérésre ösztönzés traumákkal küzdő leszerelt katonák családjában

A családon belüli kommunikáció számos nehézséggel terhelt változatát találjuk azoknál a katonacsaládoknál, ahol a hazatérő leszerelt katona (a továbbiakban: „veterán”) magatartás-egészségügyi problémákkal küzd (pl. alkoholizmus, munkahelyi beilleszkedési problémák, depresszió, PTSD, poszttraumás stressz szindróma). Magyarországon ez nem tömegesen jelentkező probléma, de a milliós lélekszámú hadsereget fenntartó Egyesült Államokban igen: a PTSD például a leszerelő férfiak 7%-át, a női veteránok 13%-át érinti (National Center for PTSD 2025). A veteránok családjában rendszerint a házastársak/élettársak vagy a szülők az elsők, akik észlelik a problémát és segíteni szeretnének (Spoont et al. 2014). Az ilyen jellegű gondok megvitatása azonban hamar nehézségekbe ütközik: az érintettek sokszor állnak ellen a segítségnyújtásnak, főleg a mentális egészséggel kapcsolatos kulturális hiedelmek (pl. a „bolond”-nak, „örült”-nek címkézés), a katonalétről és férfiaságról alkotott elképzelések, illetve az önképükkel való ütközés miatt. Ezek a gátak még a legbensőségebb családi környezetben is jelentkezhetnek (Wilson et al. 2015).

A fentebb bemutatott normatív retorikai elméletre (Goldsmith 2004, 2019) támaszkodó vizsgálatok azt találták, hogy a PTSD-vel kapcsolatos segélykérésre buzdító kommunikációs helyzetekben a családtagok nagyon hasonló dilemmákkal – egymásnak ellentmondó célokkal és elvárásokkal – szembesülnek, mint amilyenekkel a párkapcsolati kommunikációban találkozunk. Jellemző például, hogy a családtagok szeretnék rávenni a veteránt a visszailetkedési nehézségek felismerésére, ám anélkül, hogy közben a betegség bélyegét sütnék rá, vagy hogy szavaik azt fejeznék ki, hogy az érintett vagy a viselkedése nem

„normális” (Wilson et al. 2015). A kutatók e helyzetekben is a speciális kommunikációs eljárások alkalmazását találták célravezetőnek, és megoldásként az interakció alapos megtervezését javasolják a családtagoknak. Közelebbről azt, hogy gondolják át, hogy 1) mikor beszélnek e témáról az érintettel (pl. legyenek elérhetőek, amikor az nyitott és hajlandó beszélgetni a kérdésről), hogy 2) hogyan beszéljenek, hogyan érintsék a témát (pl. ne követelőzzenek, inkább utaljanak arra, hogy az egész család számára előnyös lehet, ha együtt felkeresnek egy szakembert), és hogy 3) a pszichológusokon kívül kikhez, hová fordulhatnak további segítségért (pl. olyan családtagokhoz vagy ismerősekhez, akik maguk is veteránok).

Wilsonék egy későbbi vizsgálata arra volt kíváncsi, hogy a szülők, a házastársak és a veteránok felfogása mennyire tér el a tekintetben, hogy a családtagoknak miképpen érdemes a mentális problémákkal küzdő szerettüket segítségkérésre ösztönözniük (Wilson et al. 2019). A kutatás alapján mindhárom csoport többrétű, több szempontból is célravezető tanácsadási javaslatokat fogalmazott meg, ide értve az instrumentális (pl. a tanács legyen konkrét), a kapcsolati (pl. gondoskodás, támogatás és elkötelezettség világos kommunikálása) és a pozitív énkép, identitás megőrzésével kapcsolatos célokat is (pl. a kényszerítés kerülése, az érintett autonómiájának tiszteletben tartása). Azonban a javaslatok a tanácsadók szerepeitől függően tartalmilag eltértek egymástól. A szülők (jellemzően anyák) nagyobb valószínűséggel javasolták, hogy a család vonjon be egy harmadik felet a probléma megoldásába. Ez talán azért volt így, mert úgy érezték, hogy (különösen nőként) túl kevés közvetlen tapasztalatuk van a katonaságra vonatkozóan. A leszerelt katonák partnerei és a szülők egyöntetűen hangsúlyozták, hogy a családtagoknak „kitartónak” (*persistent*) kell lennie a próbálkozások terén. A „kitartás”-t a gyakoriság értelmében is értették (ismételt beszélgetésekre van szükség, mielőtt a traumától szenvedő el fogja ismerni, hogy nehézségei vannak), de kapcsolati értelemben is (a családnak soha nem szabad lemondania az érintett személyről). A veteránok számára viszont a „kitartó” tanácsadás inkább az énképüket fenyegető, az identitásukat megkérdőjelező gyakorlatnak tűnt (ti. az autonómiájuk, személyes döntési képességük figyelembe nem vételének).

Egy másik kutatásban Patricia E. Gettings és munkatársai (2019) arra kérték korábban Irakban és Afganisztánban szolgáló veteránokat, hogy értékeljenek olyan, családtagoktól érkező (fiktív, a kísérletvezetők által írt) üzeneteket, amelyek segítségkérésre buzdítják őket. A leveleket úgy állították össze, hogy felerészük magas, felerészük alacsony szintű elfogadást mutatott a szülők részéről, s ezt keverték azzal, hogy a levelek egyik fele magas, fele pedig alacsony autonómia-támogatást fejezett ki (Gettings et al. 2019: 213). Amikor a veteránoknak az volt a benyomása, hogy az üzenet megfogalmazója elfogadja őket és elismeri az autonómiájukat (egyenlő félnek tekinti őket), akkor pozitívabban ítélték meg az üzenet célját (pl. törődés/aggodalom kifejezése, a választási lehetőségek felkínálása) és magasabbnak érezték a feladó meggyőzőerejét, illetve a kapcsolati szolidaritás mértékét is. Azaz minél elfogadóbbnak érezték a tanácsot megfogalmazót, s minél kevésbé érezték sérülni a saját autonómiájukat, annál pozitívabban tekintettek magára a javaslatra. Ez attól függetlenül így alakult, hogy a fiktív üzenet megfogalmazójaként egy szülő vagy romantikus partner volt megjelölve. Azok a veteránok azonban, akik maguk is nehezebben illeszkedtek vissza a civil életbe, az összes üzenetet negatívabban értékelték és kevésbé érezték azt, hogy elfogadást tükröznének vagy hogy a megfogalmazó elismerné és tiszteletben tartaná az autonómiájukat. Mindez arra utal, hogy a PTSD-hez hasonló mentális problémákkal küzdők közül azokat a legnehezebb meggyőzni a szakmai segítség szükségességéről és előnyeiről, akik arra a leginkább rászorulóknak. Mindenesetre a veteránok családjában végzett kutatások jól szemléltetik, hogy a meggyőzési céllal tett megszólalások értékelése nagyban függ a megszólított részéről a megszólalónak tulajdonított konkrét szándéktól és általában vett percepciójától.

Összegzés

Írásunk a családi interakcióban alkalmazott meggyőzési kísérletekkel és stratégiákkal foglalkozott, különös tekintettel a szülő-gyermek és a házastársi/romantikus kapcsolatokra. Bemutattunk néhány, a családon belüli meggyőzés jelenségével kapcsolatos alapvető elméletet, és igyekeztünk mindezt olyan példákkal illusztrálni, amelyek rávilágítanak a családon belüli meggyőzési kísérletek nyelvi és kommunikációs (pl. párbeszédszervezési, stiláris eltérések) vagy érzelmi (pl. a kapcsolat perceptált minősége, szülői stílus, vélelmezett szándék) hátterére és az azokban gyökerező tényezőkre. Ezek ismerete támpontokat nyújthat egy-egy konkrét családi közösség kommunikációs szokásrendszerének és dinamikájának feltárásában, így hasznos lehet a családsegítésben, a párkapcsolati tanácsadásban és az oktatásban dolgozók (tanárok) számára; illetve az önreflexió és gondolatébresztés céljából mindazoknak, akik szeretnének tudatosabban kommunikálni az olyan egyszerű, de nem mindig problémamentes hétköznapi szituációkban is, mint egy családi eszmecsere, netán vita egy nem egységes megítélésű témáról.

Összefoglalóan azt mondhatjuk, hogy a fent bemutatott eredményekből négy olyan sajátosság körvonalazódik, amelyek általában jellemzik a családon belüli meggyőzési kísérleteket (vö. McLaren et al. 2014, Scott – Caughlin 2014, Sorkhabi – Mandara 2013, Wilson et al. 2022):

1. A családon belüli meggyőzési stratégiák és interakciós gyakorlat vizsgálata sokat elárul a családi kapcsolatok egészségéről. Gyakoriságuk, konkrét tartalmuk, nyelvi megformáltságuk, szándékolt és észlelt jelentésük árulkodnak a családtagok közötti érzelmi és hatalmi viszonyokról, és előrejelzik a meggyőzési aktus várható sikerességét.
2. A meggyőzési kísérleteket a címzett személy általában kedvezőbben értékeli, ha a megszólalás több szempontból is releváns számára (például, ha a tanács a megszólított önképe és a végzett/végzendő viselkedés hatékonysága szempontjából is hasznos).
3. A családi kapcsolatok minősége és a kötődés formája befolyásolja azt, ahogy a családtagok az egyes befolyásolási próbálkozásokat megítélik; például az egymással versengő testvérek a másiktól érkező meggyőzési kísérleteket a kontrolláló viselkedés és a dominancia-alávetettség fogalmai alapján értékelik, mintsem a törődés vagy affiliáció kifejeződéseként.
4. Azok a kulturális kontextusok, amelyekbe a családok ágyazódnak, befolyásolják, hogy körükben hogyan játszódnak le és értelmeződnek az egyes meggyőzési kísérletek. Kulturális különbségek magyarázzák például, hogy a kínai családok kisebb hangsúlyt fektetnek a gyermekek autonómiájára, mint az európai vagy amerikai családok, miközben mindkettő megkülönbözteti a „konfrontatív” és a „kényszerítő” jellegű hatalomgyakorlást. Vagy azt, hogy a spanyolajkú amerikai családok (latinók) gyermekei hajlamosak a nyersebb, a viselkedés hatékonyságát megcélzó szülői tanácsokat is impliciten támogatónak tekinteni (eltérően fehér társaiktól, ahol a kulturális norma az, hogy a szülő kiemelve a gyermek érdekeit és hasznát is).

Írásunkkal azt szeretnénk volna megmutatni, hogy a családon belül folyó interakciónak – a bevonódó családtagok különböző konfigurációi mellett – figyelemreméltó elemét képezik a tanácsolásként, rábeszélésként, győzködésként, ráébresztésként funkcionáló szülői, partneri, testvéri megszólalások. Mivel e meggyőzési kísérletek kimenetelét számos, részben egymásra ható érzelmi és kontextuális tényező is befolyásolja, azok jövőbeni részletesebb vizsgálata és aprólékos feltárása a magyar nyelvi közegben a hazai kommunikációkutatás számára is érdekes feladat lehet.

IRODALOM

Alberts, Jess K. – Tracy, Sarah J. – Trethewey, Angela (2011) An integrative theory of the division of domestic labor: Threshold level, social organizing and sensemaking. *Journal of Family Communication*, 11(1). 21–38. <https://doi.org/10.1080/15267431.2011.534334>

Applegate, J. L. – Burke, J. A. – Burleson, B. R. – Delia, J. G. – Kline, S. L. (1985) Reflection-enhancing parental communication. In: Sigel, Irving E. (1985 ed.) *Parental belief systems: The psychological consequences for children (2nd ed.)*. New York, Psychology Press. 3–39.

Baumrind, Diana (1973) The development of instrumental competence through socialization. In: Pick, Anne D. (ed.), *Minnesota symposium on child psychology Vol. 7*. Minneapolis, University of Minnesota Press. 3–46.

Baumrind, Diana (1996) *The discipline controversy revisited*. *Family Relations*, 45(4). 405–411.

Baumrind, Diana (2012) Differentiating between confrontive and coercive kinds of parental power-assertive disciplinary practices. *Human Development*, 55(2). 35–51. <https://doi.org/10.1159/000337962>

Baumrind, Diana – Larzelere, Robert E. – Owens, Elizabeth. B. (2010) Effects of preschool parents' power assertive patterns and practices on adolescent development. *Parenting: Science and Practice*, 10(3). 157–201. <https://doi.org/10.1080/15295190903290790>

Berger Viktor (2025) A társkeresés mediatizálódása és a Tinder. *Médiakutató*, 26/1, 7–16. DOI: [10.55395/MK.2025.1.1](https://doi.org/10.55395/MK.2025.1.1)

Bodie, Graham D. – MacGeorge, Erina L. (2015) Supportive communication theories: Dual-process theory of supportive message outcomes and advice response theory. In: Braithwaite Dawn O. – Schrod, Patrick (2015 ed.) *Engaging theories in interpersonal communication: Multiple perspectives (2nd ed.)*. Sage Publications, Inc. 129–141.

Caughlin, John P. (2010) A multiple goals theory of personal relationships: Conceptual integration and program overview. *Journal of Social and Personal Relationships*, 27(6). 824–848. <https://doi.org/10.1177/>

Centers for Disease Control and Prevention (2020) *Trends in meeting the 2008 physical activity guidelines: 2008–2018*. www.cdc.gov/physicalactivity/downloads/trends-in-the-prevalence-of-physical-activity-508.pdf

Craddock, Emily T. – van Dellen, R. Michelle – Novak, Sarah – Ranby, Krista W. (2015). Influence in relationships: A meta-analysis on health-related social control. *Basic and Applied Social Psychology*, 37(2). 118–130. <https://doi.org/10.1080/01973533.2015.1011271>

Dailey, René M. (2023) Confirmation in Personal Relationships. *Current Opinion in Psychology* 52(3). DOI:[10.1016/j.copsyc.2023.101593](https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2023.101593)

Dailey, René M. – Thompson, Charee M. – Romo, Lynsey Kluever (2014) Mother-teen communication about weight management. *Health Communication*, 29(4). 384–397. <https://doi.org/10.1080/10410236.2012.759052>

Dunbar, Norah E. – Adams, Aubrie (2017) Dyadic power theory: Dominance and power in family communication. In: Braithwaite, Dawn O. – Suter, Elizabeth A. – Floyd, Kory (2017 ed.) *Engaging theories in family communication: Multiple perspectives (2nd ed.)*. Sage Publications, Inc. 122–131.

Falbo, Tony – Peplau, Letitia Anne (1980) Power strategies in intimate relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38(4). 618–628. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.38.4.618>

Feng, Bo – MacGeorge, Erina L. (2010) The influences of message and source factors on advice outcomes. *Communication Research*, 37(4). 553–575.
<https://doi.org/10.1177/0093650210368258>

Fitch, Kristine L. (1998) *Speaking relationally: Culture, communication, and interpersonal connection*. New York-London, The Guilford Press.

Gettings, Patrica E. – Hall, Elizabeth Dorrance – Wilson, Steven R. – Kamal, Daniel – Inderstrodt-Stephens, Jill – Hughes-Kirchubel, Linda (2019) Effects of reintegration difficulties, perceived message acceptance and perceived autonomy support on U.S. military Veterans' evaluations of messages encouraging them to seek behavioral health care. *Communication Monographs*, 86(2). 205–228.
<https://doi.org/10.1080/03637751.2018.1536828>

Gilligan, Carol – Attanucci, Jane (1988) Two moral orientations: Gender differences and similarities. *Merrill-Palmer Quarterly*, 34(3). 223–237.

Goldsmith, Daena J. (2004) *Communicating social support*. Cambridge University Press.

Goldsmith, Daena J. – Bute, Jennifer J., – Lindholm, Kristin A. (2012) Patient and partner strategies for talking about lifestyle change following a cardiac event. *Journal of Applied Communication Research*, 40(1). 65–86. <https://doi.org/10.1080/00909882.2011.636373>

Goldsmith, Daena J. – Lindholm, Kristin A. – Bute, Jennifer J. (2006) Dilemmas of talking about lifestyle changes among couples coping with a cardiac event. *Social Science & Medicine*, 63(8). 2079–2090. <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2006.05.005>

Goldsmith, Daena. J. (2019) Normative rhetorical theory. In: Wilson, Steven R. – Smith, Sandi W. (2019 ed.) *Reflections on interpersonal communication research*. Cognella. 211–230.

Grusec, Joan E. – Danyliuk, Tanya – Kil, Hail – O'Neill, David (2017) Perspectives on parent discipline and child outcomes. *International Journal of Behavioral Development*, 41(4). 465–471. <https://doi.org/10.1177/0165025416681538>

Guangmei, Jia – Wen, Ji – Fan, X. F. Daisy – Liu, Xin (2024) *Role reversal in adult child-aging parent family travel*. *Annals of Tourism Research* 106(6).
 DOI:10.1016/j.annals.2024.103751

Guntzviller, Lisa M. – Ratcliff, Chelsea L. – Dorsch, Travis E. – Osai, Keith V. (2017) How do emerging adults respond to exercise advice from parents? A test of advice response theory. *Journal of Social and Personal Relationships*, 34(6). 936–960
<https://doi.org/10.1177/0265407516662920>

Guntzviller, Lisa M. – Ratcliff, Chelsea L. – Pusateri, Kimberly B. (2019) Expanding advice response theory by incorporating goal inference: College students' perceptions of parental exercise advice. *Communication Theory*. Published online ahead of print.
<https://doi.org/10.1093/ct/qtz021>

Guntzviller, Lisa M. – Wang, Ningxin – Martinez Gonzalez, Andrea – Ratcliff, Chelsea L. (2020) Situating advice response theory in a cultural and relational context: How Hispanic adults perceive exercise advice from parents. *Communication Research*, 47(4). 572–598.
<https://doi.org/10.1177/0093650219830269>

Hadházi Éva – Takács Szabolcs – Csikós Gábor – Homoki Adél – Czinkóczki Annamária – Törő Krisztina – Kövesdi, Andrea – F. Földi Rita (2021) A szülői nevelői stílus azonosítására alkalmas Parenting Styles and Dimensions Questionnaire hazai alkalmazásával szerzett tapasztalatok. *Mentálhigiéné és Pszichoszomatika*, 22(2). 147–206.
<https://doi.org/10.1556/0406.22.2021.005>

Hart, Craig H. – Newell, Lloyd D. – Olsen, Susanne Frost (2003) Parenting skills and social/communicative competence in childhood. In: Greene, John O. – Burleson, Brant R. (2003 ed.) *Handbook of communication and social interaction skills*. Mahwah, New Jersey-London, Lawrence Erlbaum. 753–797.

Hoffman, M. L. (1980) Moral development in adolescence. In: Adleson, Joseph (1980 ed.) *Handbook of adolescent psychology*. John Wiley and Sons. 295–343.

Hovland, Carl I. – Weiss, Walter (1951) The influence of source credibility on communication effectiveness. *The Public Opinion Quarterly*, 15(4). 635–650.
<https://doi.org/10.1086/266350>

Incze-Borbándi, Johanna – Pólya, Tamás (2022) „Mindig meg kell ezt beszélni, ha be vagy zárva, ha nem”: Családi kommunikációs mintázatok koronavírus-járvány idején. *JEL-KEP*, 11(1). 27 – 50. DOI:10.20520/JEL_KEP2022.1.27.

Knight, Kendra – Alberts, Jess K. (2018) Response thresholds and demand/withdraw communication in domestic labor conflict. *Journal of Family Communication*, 18(2). 110–123.
<https://doi.org/10.1080/15267431.2018.1427588>

Koerner, Ascan F. – Fitzpatrick, Mary Anne (2004) Communication in intact families. In: Vangelisti, Anita L. (2022 ed.) *The Routledge Handbook of Family Communication (3rd edition)*. New York, Routledge. 115–128.

Kosenko, Kami A. (2010) Meanings and dilemmas of sexual safety and communication for transgender individuals. *Health Communication*, 25(2). 131–141.
<https://doi.org/10.1080/10410230903544928>

Lachance-Grzela, Myléne – Bouchard, Geneviève (2010) Why do women do the lion's share of housework? A decade of research. *Sex Roles*, 63(11–12). 767–780.
<https://doi.org/10.1007/s11199-010-9797-z>

National Center for PTSD (2025) *How Common is PTSD in Veterans?* URL: https://www.ptsd.va.gov/understand/common/common_veterans.asp

Maccoby, Eleanor E. – Martin, John A. (1983) Socialization in the context of the family: Parent-child interaction. In: P.H. Mussen (Ed.). *Handbook of child psychology*. New York: Wiley. 1–101.

Maccoby, Eleanor E. (1992) The role of parents in the socialization of children: An historical overview. *Developmental Psychology*, 28(6). 1006–1017.

Neilands, Torsten B. – Dworkin, Shari L. – Chakravarty, Deepalika – Campbell, Chadwick K. – Wilson, Patrick A. – Gomez, Anu Manchikanti – Grisham, Kirk K. – Hoff, Coleen C. (2019) Development and validation of the power imbalance in couples scale. *Archives of Sexual Behavior*, 48(3). 763–779.

Oldershaw, Lynn – Walters, Gary C. – Hall, Darlene Kordich (1986) Control strategies and noncompliance in abusive motherchild dyads: An observational study. *Child Development*, 57(3). 722–732.

Overall, Nickola C. – Fletcher, Garth. J. O. – Simpson, Jeffery. A., – Sibley, Chirs G. (2009) Regulating partners in intimate relationships: The costs and benefits of different communication strategies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96(3). 620–639.
<https://doi.org/10.1037/a0012961>

Overall, Nickola C. (2019) Attachment insecurity and power regulation in intimate relationships. *Current Opinion in Psychology*, 25. 53–58.
<https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2018.03.004>

Paksi, Veronika – Sebők, Csilla – Szalma, Ivett (2008) A párkapcsolatban élők háztartási munkamegosztásának főbb meghatározói. In: Füstös, László – Guba, László – Szalma Ivett (2008 ed.) *Társadalmi regiszter 2008/2. (Mobilitás, szubjektív jólét, nemi szerepek)*, Európai Társadalmak Összehasonlító Vizsgálata. Budapest, MTA PTI, MTA SZKI. 79-106. <https://doi.org/10.1556/tarskut.28.2010.1.7>

Physical Activity Council (2020) *2020 Physical activity council's overview report on U.S. participation*. https://eb6d91a4-d249-47b8-a5cb-933f7971db54.filesusr.com/ugd/286de6_c28995b76cf94de2a22ac7a0a4d5264d.pdf

Riforgiate, Sarah E., – Boren, Justin P. (2015) “I just can’t clean the bathroom as well as you can!”: Communicating domestic labor task equity-resistance and equity-restoring strategies among married individuals. *Journal of Family Communication*, 15(4). 309–329. <https://doi.org/10.1080/15267431.2015.1076421>

Rook, Karen S. – August, Kristin J. – Stephens, Mary Ann Parris – Franks, Melissa M. (2011) When does spousal social control provoke negative reactions in the context of chronic illness? The pivotal role of patients’ expectations. *Journal of Social and Personal Relationships*, 28(6). 772–789. <https://doi.org/10.1177/0265407510391335>

Saxbe, Darcy E. – Repetti, Rena (2010) No place like home: Home tours correlate with daily patterns of mood and cortisol. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 36(1). 71–81.

Scott, Allison M. – Caughlin, John P. (2014) Enacted goal attention in family conversations about end-of-life health decisions. *Communication Monographs*, 81(3). 261–284. <https://doi.org/10.1080/03637751.2014.925568>

Simpson, Jeffrey A. – Farrell, Allison K. – Rothman, Alexander J. (2019) The dyadic power-social influence model. In: Agnew, Christopher R. – Harman, Jennifer J. (2019 ed.) *Power in close relationships: Advances in personal relationships*. Cambridge University Press. 241–260.

Solomon, Denise Haunani – Roloff, Michael E. (2019) Power and interpersonal communication. In: Agnew, Christopher R. – Harman, Jennifer J. (2019 ed.) *Power in close relationships: Advances in personal relationships*. Cambridge University Press. 86–101.

Sorkhabi, Nadia – Mandara, Jelani (2013) Are the effects of Baumrind’s parenting styles culturally specific or culturally equivalent? In: Larzelere, Robert E. – Morris, Amanda Sheffield – Harriet, Amanda W. (2013 ed.) *Authoritative parenting: Synthesizing nurturance and discipline for optimal child development*. American Psychological Association. 113–135.

Spoont, Michele R. – Nelson, David B. – Murdoch, Maureen – Rector, Thomas – Sayer, Nina A. – Nugent, Sean – Westermeyer, Joseph (2014) Impact of treatment beliefs and social network encouragement on initiation of care by VA service users with PTSD. *Psychiatric Services*, 65(5). 654–662. <https://doi.org/10.1176/appi.ps.201200324>

Stafford, L. – Dainton, M. (1995) Parent-child communication within the family system. In: Socha, T. J. – Stamp, G. (ed.) *Parents, children, and communication: Frontiers in theory and research*. London-New York, Routledge. 3–22.

Szabó-Tóth, Kinga (2017) Kötéltánc. Nők (és férfiak) a porondon. -Néhány gondolat a családról, a női/férfi szerepek családon belüli változásairól. *Szellem és tudomány: a Miskolci Egyetem Szociológiai Intézetének folyóirata*. 2017/1-2. 26–39.

Szijártó Zsolt (2022) Otthonok, érzelmek, médiumok: Egy médiaetnográfiai kísérlet. In: Gulyás, Klára; Kántor, Barbara; Kotics, József; Lajos, Veronika (szerk.) *Változás és változtatás. Kihívások és válaszok interdiszciplináris megközelítésben. III. Ilyés Zoltán emlékkonferencia tanulmánykötet*. Miskolc: Miskolci Egyetem. 95–112.

Taniguchi-Dorios, Emiko, – Dailey, René M. (2020) Parental confirmation and emerging adult children's body image: Self-concept and social competence as mediators. *Communication Research*, 47(3). 373–401. <https://doi.org/10.1177/0093650218777575>

Wilson, Steven R. (2002) *Seeking and resisting compliance: Why people say what they do when trying to influence others*. Sage Publications, Inc.

Wilson, Steven R. (2012) Social-interactional perspectives on child maltreatment: How can they contribute to relationship science? In: Gillath Omri – Adams, Glenn – Kunkel, Adrienne D. (2012 ed.) *Relationship science: Integrating evolutionary, neuroscience, and sociocultural approaches*. American Psychological Association. 113–133.

Wilson, Steven R. – Gettings, Patricia E. – Hall, Elizabeth Dorrance – Pastor, Rebekah G. (2015) Dilemmas families face in talking with returning US military service members about seeking professional help for mental health issues. *Health Communication*, 30(8). 772–783. <https://doi.org/10.1080/10410236.2014.899659>

Wilson, Steven R. – Guntzviller, Lisa M. – Gettings, Patricia E. – Baker, Jonathan T. (2022) Persuasion and families. In: Vangelisti, Anita L. (2022) *The Routledge Handbook of Family Communication (3rd edition)*. New York, Routledge. 330–344.

Wilson, Steven R. – Kamal, Daniel – Winter, Skylar N. – Hall, Elizabeth Dorrance, – Gettings, Patricia E. – Hughes-Kirchubel, Linda – Inderstrodt-Stephens, Jill (2019) Comparing advice from military parents, partners, and veterans about how families can encourage service members to seek behavioral health care. *Journal of Family Communication*, 19(1). 15–29. <https://doi.org/10.1080/15267431.2018.1530238>

Wilson, Steven R. – Roberts, Felicia – Rack, Jessica Jay – Delaney, Julie E. (2008) Mothers' trait verbal aggressiveness as a predictor of maternal and child behavior during play-time interactions. *Human Communication Research*, 34(3). 392–422. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2958.2008.00326.x>

Worley, Timothy R., – Samp, Jennifer (2016) Complaint avoidance and complaint-related appraisals in close relationships: A dyadic power theory perspective. *Communication Research*, 43(3). 391–413. <https://doi.org/10.1177/0093650214538447>