



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI PADOVA

Università degli Studi di Padova

Dipartimento di Studi Linguistici e Letterari

Corso di Laurea Magistrale in Linguistica
Classe LM-39

Tesi di Laurea

Un'indagine quantitativo-qualitativa di atti linguistici reattivi in cinese e in italiano: aspetti cross-linguistici e cross-culturali

Relatrice
Prof. Sara Gesuato

Laureanda
Xinrui Qiang
n° matr.1230499 / LMLIN

Anno Accademico 2022 / 2023

Abstract

La ricerca sugli atti linguistici ha sempre giocato un ruolo cruciale nelle diverse lingue, contribuendo alla comprensione della comunicazione umana e dell'interazione sociale. In un'epoca di crescente globalizzazione e comunicazione multilingue, l'analisi dei comportamenti linguistici assume un'importanza fondamentale. Le lingue cinese e italiana, con radici culturali diverse, sono particolarmente significative in questo contesto, dato il loro sempre più frequente contatto grazie alla globalizzazione economica e tecnologica.

Il presente studio ha indagato su alcuni atti linguistici reattivi (ringraziamento (reazione a un regalo ricevuto), lamentela (reazione a un rimprovero ingiustificato), replica a un complimento e rifiuto di un'offerta non gradita) come vengono espressi da cinesi maturi in Cina, cinesi giovani in Cina, cinesi giovani in Italia e giovani italiani in Italia (20 partecipanti per ogni gruppo). Per raccogliere i dati sono stati impiegati due strumenti: un questionario online (per raccogliere un grande numero di dati quantitativi facilmente confrontabili) e interviste individuali con alcuni dei partecipanti (per indagare i motivi che avevano spinto i partecipanti a dare determinate risposte nel questionario).

Il questionario era costituito da Discourse Completion Tasks (DCT) semi-aperti. Questi presentavano quattro scenari che miravano a elicitare ringraziamenti, lamentele, risposte a complimenti e rifiuti, e ognuno era seguito da tre risposte chiuse, che teoricamente corrispondevano a modi di fare cortesi secondo le norme di comportamento cinesi (la prima), quelle occidentali (la seconda) o che erano considerate scorrette in entrambe le culture (la terza). Infine, era inclusa una risposta aperta per chi non trovava adeguata nessuna delle tre proposte.

Sono state condotte interviste con due partecipanti da ciascun gruppo al fine di ottenere indicazioni utili riguardo alle ragioni delle loro scelte e per capire il loro punto di vista sulla cortesia. I loro interventi sono stati interpretati alla luce del quadro teorico di riferimento, cioè la teoria della cortesia di Brown & Levinson, il Principio Cooperativo di Grice, il Principio della cortesia di Leech e la teoria sulla cortesia di Gu. In questo modo è stata proposta una spiegazione del comportamento dei partecipanti (in particolare, delle variazioni di comportamento tra contesti culturali diversi), al fine di comprenderne le motivazioni culturali e sociali sottostanti, facendo luce sulle sottili sfumature che sottendono a tali differenze.

L'analisi dei risultati ha fatto emergere le seguenti osservazioni:

1) Dai risultati quantitativi del questionario è emerso che nella situazione del ringraziamento, la maggioranza dei cinesi maturi in Cina ha scelto il rifiuto in risposta a un regalo, mentre gli altri tre gruppi hanno preferito accettare il regalo e dimostrare gratitudine. Nella situazione della reazione a un rimprovero ingiustificato da parte del proprio superiore, la maggior parte dei partecipanti di tutti e quattro i gruppi ha espresso un rifiuto. Nella situazione di reazione a un complimento, i tre gruppi dei cinesi in generale hanno espresso un rifiuto, mentre gli italiani hanno espresso l'accettazione. Infine, nella situazione della reazione a un'offerta non gradita, solo il gruppo dei cinesi maturi ha espresso accettazione, mentre gli altri tre gruppi hanno espresso un rifiuto.

2) I risultati qualitativi del questionario hanno evidenziato che: nel contesto del ringraziamento, le categorie semantiche 'Cortesia', 'Convenzione' e 'Gratitudine' emergono come comuni a tutti e quattro i gruppi, suggerendo valori interpersonali condivisi al di là delle differenze culturali e generazionali. Per quanto riguarda la reazione al rimprovero ingiustificato, le categorie semantiche 'Sincerità', 'Autodifesa',

‘Obbligo’, ‘Giustizia’ e ‘Convenienza’ sono emerse come rilevanti per tutti i gruppi, riflettendo la necessità di correggere resoconti inesatti per migliorare l’autostima e ottenere benefici personali. Nella situazione di replica ai complimenti, si sono osservati concetti comuni tra i quattro gruppi, come ‘Impegno personale’, ‘Obbligo’, ‘Sincerità’ e ‘Umiltà’. Queste categorie riflettono aspetti chiave delle relazioni interpersonali e dell’etica individuale, considerati significativi in entrambe le culture. Riguardo alla reazione a un’offerta non gradita, le categorie semantiche comuni a tutti e quattro i gruppi sono ‘Benessere’, ‘Cortesia’ e ‘Sincerità’, sottolineando l’importanza del benessere individuale, delle relazioni positive e dell’onestà nelle loro scelte.

3) Le motivazioni espresse nelle interviste per giustificare le scelte effettuate in risposta ai diversi tipi di atti linguistici considerati hanno evidenziato notevoli somiglianze tra i giovani cinesi in Cina e in Italia e i giovani italiani. In questi tre gruppi, si è attribuita importanza attribuita al sostegno della faccia positiva altrui e alla difesa della propria faccia negativa. Al contrario, i cinesi maturi si sono differenziati dalle scelte degli altri intervistati, dimostrando di aderire maggiormente alla massima dell’Autodenigrazione di Gu e la massima della Modestia di Leech.

4) Non c’è un unico fattore che spiega le differenze nel comportamento interazionale dei quattro atti linguistici: nelle situazioni di reazione a un regalo e a un’offerta non gradita, sembra avere priorità il fattore dell’età: le persone di età matura hanno teso a rifiutare il regalo e accettare l’offerta ricevuta, mentre i giovani hanno teso ad accettare il regalo e accettare l’offerta ricevuta; nella situazione di reazione a un complimento, è risultato più determinante il valore della cultura di appartenenza: i cinesi hanno generalmente espresso il rifiuto del complimento ricevuto, mentre gli italiani hanno generalmente espresso l’accettazione del complimento ricevuto. Infine,

nella situazione di reazione a una critica ingiustificata, nessun fattore (né l'età, né la cultura di appartenenza, né la nazione di residenza) è risultato dirimente per le scelte, che sono state eterogenee sia da un gruppo all'altro sia all'interno dei vari gruppi.

Questa ricerca ha mostrato l'influsso che possono avere la cultura e l'età sulle proprie scelte linguistiche, anche se in modo non sistematico: atti linguistici reattivi diversi sono "sensibili" a diversi fattori situazionali, e alcuni non sono neanche correlabili a un fattore primario. Questo lavoro sottolinea l'importanza di considerare non solo il contesto culturale e situazionale nelle dinamiche comunicative interculturali, ma anche la specificità dei singoli atti linguistici realizzati, di volta in volta, dai partecipanti.

Parole chiave: atti linguistici, cortesia, cinese, italiano, cross-culturale

INDICE

CAPITOLO I Introduzione.....	1
1.1 Motivazione della ricerca.....	1
1.2 Obiettivi della ricerca.....	4
1.3 Struttura della tesi.....	5
CAPITOLO II Rassegna della letteratura.....	7
2.1 Introduzione.....	7
2.2 Letteratura sulla cortesia cinese.....	7
2.2.1 Gli studi teorici.....	8
2.2.2 Gli studi empirici.....	10
2.2.3 Implicazioni.....	12
2.3 Letteratura sui rifiuti.....	13
2.3.1 Studi sul cinese.....	13
2.3.2 Studi comparativi sul cinese e altre lingue.....	14
2.3.3 Studi sull'italiano.....	17
2.4 Letteratura sui ringraziamenti.....	19
2.4.1 Studi sul cinese.....	20
2.4.2 Studi comparativi sul cinese e altre lingue.....	21
2.4.3 Studi sull'italiano.....	23
2.5 Letteratura sui complimenti.....	24
2.5.1 Studi sul cinese.....	24
2.5.2 Studi comparativi sul cinese e altre lingue.....	26
2.5.3 Studi sull'italiano.....	27
2.6 Letteratura sulle lamentele.....	29
2.6.1 Studi comparativi sul cinese e altre lingue.....	29

2.6.2 Studi sull'italiano.....	31
2.7 Conclusione.....	33
CAPITOLO III Metodo.....	35
3.1 Introduzione.....	35
3.2 Partecipanti.....	36
3.3 Operazionalizzazione dei quesiti della ricerca.....	39
3.4 Strumenti di raccolta dati.....	39
3.4.1 Il questionario.....	40
3.4.2 L'intervista.....	43
3.5 Raccolta dei dati.....	44
3.6 Analisi dei dati.....	44
3.6.1 Analisi dei dati dei questionari.....	44
3.6.2 Analisi dei dati delle interviste.....	50
3.7 Conclusione.....	52
CAPITOLO IV Risultati.....	53
4.1 Ringraziamento.....	53
4.1.1 Dati quantitativi.....	53
4.1.2 L'analisi dei motivi.....	55
4.2 Lamentela.....	59
4.2.1 Dati quantitativi.....	59
4.2.2 L'analisi dei motivi.....	61
4.3 Reazione ai complimenti.....	64
4.3.1 Dati quantitativi.....	64
4.3.2 L'analisi dei motivi.....	66

4.4 Rifiuto.....	69
4.4.1 Dati quantitativi.....	69
4.4.2 L'analisi dei motivi.....	72
4.5 L'analisi dell'intervista.....	74
4.5.1 La situazione della reazione a un regalo.....	75
4.5.2 La situazione della reazione alla critica.....	77
4.5.3 La situazione della replica ai complimenti.....	79
4.5.4 La situazione della reazione a un'offerta.....	79
4.5.5 La differenza tra cortesia cinese e occidentale.....	80
4.6 Conclusione.....	81
CAPITOLO V Discussione e Conclusione.....	84
5.1 Introduzione.....	84
5.2 Discussione dei dati.....	84
5.2.1 I dati del questionario.....	84
5.2.1.1 Il ringraziamento: la reazione a un'offerta.....	84
5.2.1.2 La lamentela: la reazione a una critica.....	86
5.2.1.3 La replica ai complimenti.....	88
5.2.1.4 Il rifiuto: la reazione a un'offerta.....	91
5.2.1.5 Tendenze globali.....	93
5.2.2 L'intervista.....	93
5.2.2.1 I dati dell'intervista.....	93
5.2.2.2 Tendenze globali.....	97
5.3 Implicazioni della ricerca.....	97
5.3.1 Punti di forza.....	98
5.3.2 Limitazioni e prospettive future.....	99

Bibliografia.....	101
Appendice A: Discourse Completion Task (in italiano e in cinese).....	108
Appendice B: Trascrizione dell'intervista (a 2 italiani).....	116
Ringraziamento.....	123

Indice delle tabelle

Tabella 3.1 I partecipanti.....	37
Tabella 3.2 Classificazione semantica delle motivazioni relative alla situazione di ringraziamento.....	46
Tabella 4.1 Risposte scelte dai 4 gruppi di intervistati per la Situazione 1: reazione a regalo (Ringraziamento).....	53
Tabella 4.3.1 Le categorie semantiche individuate nel Gruppo 1 (Cinesi maturi in Cina): motivazioni delle risposte relative al ringraziamento (Situazione 1)....	56
Tabella 4.3.2 Le categorie semantiche individuate nel Gruppo 1 (Cinesi giovani in Cina): motivazioni delle risposte relative al ringraziamento (Situazione 1)....	56
Tabella 4.3.3 Le categorie semantiche individuate nel Gruppo 1 (Cinesi giovani in Italia): motivazioni delle risposte relative al ringraziamento (Situazione 1)...	57
Tabella 4.3.4 Le categorie semantiche individuate nel Gruppo 1 (Italiani in Italia): motivazioni delle risposte relative al ringraziamento (Situazione 1).....	57
Tabella 4.4 Risposte scelte dai 4 gruppi di intervistati per la Situazione 2: reazione a un rimprovero ingiusto (lamentela).....	59
Tabella 4.7.1 Le categorie semantiche individuate nel Gruppo 1 (Cinesi maturi in Cina): motivazioni delle risposte relative al ringraziamento (Situazione 2)....	61
Tabella 4.7.2 Le categorie semantiche individuate nel Gruppo 2 (Cinesi giovani in Cina)	61
Tabella 4.7.3 Le categorie semantiche individuate nel Gruppo 3 (Cinesi giovani in Italia).....	62
Tabella 4.7.4 Le categorie semantiche individuate nel Gruppo 4 (Italiani in Italia)..	62
Tabella 4.8 Risposte scelte dai 4 gruppi di intervistati per la Situazione 2: reazione a un complimento ricevuto (complimento).....	64

Tabella 4.11.1 Le categorie semantiche individuate nel Gruppo 1 (Cinesi maturi in Cina): motivazioni delle risposte relative ai Complimenti e Risposte ai complimenti (Situazione 3).....	67
Tabella 4.11.2 Le categorie semantiche individuate nel Gruppo 2 (Cinesi giovani in Cina).....	67
Tabella 4.11.3 Le categorie semantiche individuate nel Gruppo 3 (Cinesi giovani in Italia).....	67
Tabella 4.11.4 Le categorie semantiche individuate nel Gruppo 4 (Italiani in Italia)....	68
Tabella 4.12 Risposte scelte dai 4 gruppi di intervistati per la Situazione 3: reazione a un'offerta ricevuta (rifiuto).....	70
Tabella 4.14.1 Le categorie semantiche individuate nel Gruppo 1 (Cinesi maturi in Cina): motivazioni delle risposte relative al Rifiuto (Situazione 4).....	72
Tabella 4.14.2 Le categorie semantiche individuate nel Gruppo 2 (Cinesi giovani in Cina).....	72
Tabella 4.14.3 Le categorie semantiche individuate nel Gruppo 3 (Cinesi giovani in Italia).....	73
Tabella 4.14.4 Le categorie semantiche individuate nel Gruppo 4 (Italiani in Italia)	73

Indice delle figure

Fig 4.1 Frequenza di scelta di ogni opzione di risposta nei 4 gruppi (Situazione 1)	
.....	54
Fig 4.2 Frequenza di scelta delle risposte a), b), c) e Altro nei 4 gruppi (Situazione 1: Ringraziamento).....	55
Fig 4.5 Frequenza di scelta di ogni opzione di risposta nei 4 gruppi (Situazione 2)	
.....	59
Fig 4.6 Frequenza, di scelta delle risposte a), b), c) e Altro nei 4 gruppi (Situazione 2: Lamentela).....	60
Fig 4.9 Frequenza di scelta di ogni opzione di risposta nei 4 gruppi (Situazione 3)	
.....	64
Fig 4.10 Frequenza, di scelta delle risposte a), b), c) e Altro) nei 4 gruppi (Situazione 3: Complimenti e Risposte ai complimenti).....	66
Fig 4.12 Frequenza di scelta di ogni opzione di risposta nei 4 gruppi (Situazione 4)	
.....	70
Fig 4.13 Frequenza, di scelta delle risposte a), b), c) e Altro nei 4 gruppi (Situazione 4: Rifiuto).....	71

CAPITOLO I

Introduzione

1.1 Motivazioni della ricerca

La comunicazione interculturale è un campo di studio sempre più rilevante nell'era della globalizzazione, in cui le persone di diverse culture entrano in contatto più frequentemente. La pragmatica, come disciplina linguistica, si occupa dell'uso del linguaggio nella comunicazione e gioca un ruolo cruciale nel comprendere come le persone si relazionano e si scambiano informazioni all'interno di contesti culturalmente diversi.

In particolare, da studentessa straniera che vive in Italia, nella vita quotidiana, riesco chiaramente a percepire la differenza nell'intenzione e nella percezione dei messaggi legata al diverso retroterra culturale di parlanti italiani e cinesi e quindi a riconoscere come questo possa causare problemi durante la comunicazione. Per esempio, durante una cena con un amico italiano, io e i miei amici cinesi abbiamo usato la parola “可爱” (carino) per fargli un complimento. In cinese, “可爱” ha un significato positivo ed è adatto per descrivere una persona adulta, Tuttavia, lui non ha compreso il significato o il valore di questa parola nel modo in cui lo intendevamo noi, pensando che lo considerassimo infantile perché per lui la parola era adatta solo ai bambini. Fraintendimenti come questi, dove si intrecciano conoscenze ed esperienze linguistiche e culturali possono influire negativamente sulle relazioni personali, sul lavoro e su altri contesti sociali. Sono malintesi come questi, dove si voleva esprimere un apprezzamento positivo, ma chi l'ha ricevuto l'ha inteso come una critica, che hanno costituito la prima motivazione di questa ricerca, cioè capire i fattori linguistici, culturali e contestuali che possano creare involontariamente incomprensione e attrito

tra chi usa una lingua come parlante non madrelingua e chi invece la usa come madrelingua quando si svolgono certe funzioni comunicative.

Le funzioni comunicative sono state studiate a fondo, prima dal filosofo del linguaggio J.L. Austin (1962), che propose per la prima volta la teoria degli Atti Linguistici in *How to Do Things with Words*. Si tratta di azioni verbali a tre dimensioni o componenti: l'atto locutivo (l'atto di esprimere un'informazione o un'affermazione), l'atto illocutivo (l'atto di compiere un'azione tramite un enunciato) e l'atto perlocutivo (l'atto d'influenzare l'ascoltatore tramite un enunciato) e Si pensi a una persona che sta guardando fuori dalla finestra e dica: "Fa freddo qui". Possiamo analizzare questa frase secondo le dimensioni proposte da Austin: l'atto locutivo è la comunicazione che la persona percepisce la sensazione di freddo nella posizione in cui si trova; l'atto illocutivo potrebbe essere che la persona sta cercando di convincere l'ascoltatore ad agire in qualche modo, ad esempio a chiudere la finestra; l'atto perlocutivo potrebbe essere che l'ascoltatore chiude la finestra, accende il riscaldamento, propone di spostarsi in un luogo più caldo o altro ancora.

Successivamente, Searle (1969) sviluppò ulteriormente la teoria degli atti linguistici e ne propose una classificazione in cinque categorie principali: atti assertivi, sono atti linguistici che esprimono una credenza o una proposizione sulla realtà (come affermazioni e dichiarazioni); atti direttivi, sono atti linguistici che cercano di influenzare il comportamento dell'interlocutore, spingendolo a fare qualcosa (come richieste e ordini); atti commissivi, sono atti linguistici in cui il parlante si impegna ad agire in futuro (come promesse e impegni); atti espressivi, sono atti linguistici che esprimono gli stati emotivi o psicologici del parlante (come complimenti e scuse) e atti dichiarativi, sono atti linguistici che cambiano lo stato del mondo attraverso l'enunciato stesso (come nomina e inaugurazione).

Nella Cina, verso la fine degli anni '70 del XX secolo, Xu Guozhang tradusse in cinese l'opera di Austin *How to Do Things with Words*, introducendo per la prima volta in Cina la teoria occidentale degli atti linguistici. Nel corso dei successivi decenni, sono apparse numerose pubblicazioni correlate alla teoria degli atti linguistici, soprattutto di taglio comparativo in contesti culturali diversi, per esempio sul rifiuto (Yao, 2003; Tang, 2004; Wang, 2004; Hong, 2011; Ren, 2013), il ringraziamento (Yu, 2004; Li, 2005; Gao, 2010; Zhang, 2012), il complimento (Li, 2005; Wang, 2009; Chen, 2011; Lin, 2012), la lamentela (Zhou, 2004; Zhao, 2004; Wu, 2004; Zhu, 2013). L'attenzione degli studi sul confronto degli atti linguistici in Cina si è concentrata principalmente sulla comparazione tra il cinese e l'inglese, trascurando così l'analisi di altre lingue e culture.

Tuttavia, esistono molte altre lingue e culture che influenzano la comunicazione verbale e non verbale in Cina, come l'italiano, il francese, il tedesco. I motivi per cui queste lingue e culture sono importanti nel contesto cinese possono variare. Ad esempio, i rapporti commerciali internazionali possono richiedere la comunicazione tra imprese cinesi e partner di lingua italiana o altre lingue europee, ed i media, come i film, le serie televisive, la musica e i libri, esercitano un'influenza significativa sulla percezione e l'uso delle lingue straniere in Cina. In particolare vi possono essere diversi fattori che influenzano i contatti tra le culture cinese e italiana e i loro parlanti. Ad esempio, il commercio bilaterale tra Italia e Cina ha aumentato l'interazione tra i due paesi, sia a livello commerciale che culturale. Secondo, l'interesse per la cultura italiana, come la moda, la gastronomia e l'arte, ha contribuito a un aumento dell'apprendimento della lingua italiana in Cina. Terzo, l'importanza dell'Italia come destinazione turistica per i cinesi ha incentivato l'apprendimento dell'italiano come strumento di comunicazione nel settore turistico. È utile quindi capire quali possano

essere le somiglianze e le differenze interazionali e discorsive anche in queste due lingue e culture. Questa è la seconda motivazione di questa ricerca: capire le motivazioni e gli obiettivi che influenzano le scelte comunicative di parlanti di lingue e culture diverse.

1.2 Obbiettivi della ricerca

Atti linguistici come il rimprovero, l'offerta, la richiesta, la lamentela, il complimento sono scambiati comunemente nella vita di tutti i giorni. Questi sono parte integrante delle interazioni sociali e comunicative tra le persone di diverse culture. Il rimprovero serve a esprimere disapprovazione o critica; l'offerta serve a proporre o fornire qualcosa a qualcun altro; la richiesta serve a ottenere un bene o un servizio; la lamentela serve a esprimere insoddisfazione o disagio riguardo a qualcosa; e il complimento serve a esprimere apprezzamento o ammirazione per un comportamento lodevole o per una qualità valutata positivamente. Altrettanto comuni sono le reazioni a tali atti, come l'accettazione, il rifiuto, l'impegno a esaudire una richiesta, un complimento parallelo o un contro-rimprovero.

La comprensione degli atti linguistici, sia quelli che iniziano uno scambio che quelli che vi reagiscono, è essenziale per una comunicazione efficace e il rapporto con gli altri. Lo studio di come le persone avviano una conversazione e reagiscono a diversi messaggi aiuta a sviluppare la competenza interculturale, evitando fraintendimenti e comportamenti offensivi. Inoltre, gli atti linguistici svolgono un ruolo cruciale nella negoziazione e risoluzione dei conflitti, facilitando la comprensione reciproca, la ricerca di soluzioni condivise e la riduzione delle tensioni nelle interazioni umane.

In particolare, riconoscere che le differenze e le somiglianze linguistiche tra il cinese e l'inglese potrebbero non necessariamente estendersi al confronto tra il cinese e

l'italiano. Ogni lingua e cultura ha le proprie caratteristiche uniche e può presentare differenze significative degli atti linguistici. Pertanto, è necessario condurre ricerche specifiche sulla comparazione dei comportamenti linguistici tra una lingua, come il cinese, e molte altre lingue (cioè non solo l'inglese), tra cui l'italiano.

Attraverso questa ricerca, mi propongo di contribuire alla letteratura sulla comunicazione interculturale, approfondendo la comprensione delle dinamiche linguistiche e culturali che emergono nelle interazioni quotidiane. Lo scopo specifico della ricerca è confrontare le strategie comunicative di cinesi maturi in Cina, cinesi giovani in Cina, cinesi giovani in Italia e italiani giovani in Italia, analizzando le loro motivazioni e obiettivi nelle interazioni interculturali in modo da promuovere una maggiore consapevolezza delle differenze linguistiche e culturali. L'obiettivo più ampio di questa ricerca è migliorare la comprensione reciproca, promuovere l'armonia e l'efficacia e la capacità di adattamento nelle interazioni tra individui di diverse culture per costruire una società globale inclusiva e consapevole delle diversità.

1.3 Struttura della tesi

La mia tesi è composta di quattro capitoli. Nel presente capitolo di Introduzione, fornisco le motivazioni e gli obiettivi della ricerca. Nel capitolo 2 fornisco una Rassegna della letteratura, che prende in esame soprattutto gli studi sulla cortesia e sugli atti linguistici sul cinese, sull'italiano e sul cinese e altre lingue a confronto, rivolgendo particolare attenzione agli atti linguistici del rifiuto, della lamentela, della reazione a un complimento e del ringraziamento. Nel capitolo successivo, dedicato al Metodo della ricerca, delinea l'impostazione della ricerca, descrivendo gli strumenti di raccolta dati (un questionario e interviste), le strategie di reclutamento dei

partecipanti, e i metodi di analisi dei dati utilizzate, quantitativi e qualitativi. Nel capitolo della Discussione e Conclusione, interpreto i risultati ottenuti alla luce degli obiettivi di ricerca, esploro le implicazioni teoriche e pratiche dei risultati e ne discuto le connessioni con la letteratura esistente.

CAPITOLO II

Rassegna della letteratura

2.1 Introduzione

In questo capitolo presento una panoramica della letteratura teorica ed empirica relativa alla cortesia, suddivisa in 3 parti. La prima parte si focalizza sulla cortesia cinese; la seconda parte introduce le ricerche sugli atti linguistici del ringraziamento, della lamentela, del complimento, della risposta al complimento e del rifiuto in cinese e altre lingue; la terza parte trae le implicazioni dagli studi precedenti, segnalando le lacune conoscitive che restano da colmare, e indicando una possibile direzione di ricerca futura.

2.2 Letteratura sulla cortesia cinese

La cortesia cinese deriva sia dal confucianesimo, che predica cinque virtù, dette costanti: “仁 *Ren*” (benevolenza), “义 *Yi*” (rettezza o giustizia), “礼 *Li*” (correttezza o rito appropriato), “智 *Zhi*” (conoscenza), “信 *Xin*” (integrità)¹, sia dall’organizzazione delle società schiavistiche, costruite su una forte gerarchia sociale. Anche se oggi la società cinese non è più schiavistica, diminuire il proprio valore e rispettare gli altri sono tuttora i nuclei della cortesia cinese. Allo stesso tempo, la cortesia cinese ha sviluppato due nuove funzioni, ovvero quella di migliorare l’armonia sociale e di disinnescare le tensioni o i conflitti interpersonali.

¹ Per esempio: “Una persona che ha delle virtù deve dire buone parole, ma la persona che dice buone parole può non possedere virtù 有德者必有言，有言者不必有德” e “Il gentiluomo si vergogna di dire buone parole senza nobili virtù e si vergogna di possedere nobili virtù senza buone azioni”; (fonte: 论语 (*I Dialoghi*)).

2.2.1 Gli studi teorici

La cortesia in cinese si può far risalire ai classici Confuciani: *Yi Li*, *Zhou Li* e *Li Ji*. *Zhou Li* (1046 A.C - 771 A.C), il libro che documenta l'antico sistema politico cinese; *Yi Li* (770 A.C - 221 A.C): il libro più completo sulla conservazione dell'antico galateo cinese; *Li Ji* (202 A.C - 220 A.C), il libro che chiarisce il ruolo e il significato della cortesia. Nei tre libri, “*礼 Li*” significa soprattutto la gerarchia sociale e l'organizzazione della schiavitù della dinastia Zhou e di quelle successive, che Confucio considerava come il modello ideale per qualsiasi società. Questi tre libri sono la sintesi dei sistemi rituali e delle teorie del galateo dell'antica società cinese e rappresentano il sistema canonico e il codice morale della società cinese basato su un sistema schiavistico.

In tempi moderni, sono stati condotti studi linguistici specifici sulla cortesia nella società cinese. Per esempio, nel suo articolo, Gu (1990) ha discusso il concetto della cortesia nel cinese moderno e tracciato le sue origini storiche a partire dalla gerarchia sociale e dall'organizzazione schiavistica della dinastia Zhou. Gu ha sostenuto che nelle massime della cortesia di Leech (1983)², la massima della Generosità è inappropriata per il cinese. Secondo questa massima, la persona cortese deve “minimizzare il beneficio per sé” e “massimizzare il costo per sé”. Invece, i cinesi preferiscono minimizzare la *percezione* che l'altro può avere del costo che una certa azione ha per sé (p. es. un cinese che vuole dare un passaggio a qualcuno, dirà che sta tornando a casa nella stessa direzione di quella persona, anche forse non è così). Inoltre, Gu ha proposto due massime, cioè *la massima dell'autodenigrazione* e *la massima dell'indirizzo*. La prima indica che per essere cortesi bisogna sminuire,

² Le altre massime sono quella del Tatto (“minimizzare i costi per gli altri” e “massimizzare i benefici per gli altri”), dell'Approvazione (“minimizzare la disapprovazione dell'altro” e “massimizzare la lode dell'altro”), della Modestia (“minimizzare l'elogio di sé” e “massimizzare il disprezzo di sé”), dell'Accordo (“minimizzare il disaccordo tra sé e l'altro” e “massimizzare l'accordo tra sé e l'altro”) e della Simpatia (“minimizzare l'antipatia tra sé e l'altro” e “massimizzare la simpatia tra sé e l'altro”).

screditare se stessi, e invece innalzare gli altri. La seconda indica che si deve chiamare l'interlocutore con gli appellativi appropriati. In tutt'e due i casi, l'obiettivo sembra essere quello di riconoscere l'importanza dell'altra persona. Con questa teoria riesce a spiegare il nucleo della cortesia cinese: diminuire il proprio valore e rispettare gli altri. Successivamente, Gu (1992) ha proposto cinque massime della cortesia cinese sulla base del suo articolo del 1990 e del quadro teorico di Leech (1983): Massima dell'Autodenigrazione, Massima dell'Indirizzo, Massima della Raffinatezza, Massima dell'Equilibrio, Massima delle Virtù-Parole-Azioni. La massima dell'Autodenigrazione è composta da due sottomassime: "denigrare se stessi ed elevare gli altri". La massima dell'Indirizzo può essere descritta come "rivolgersi all'interlocutore con un appellativo appropriato". La Massima della Raffinatezza si riferisce al "comportamento di sé verso gli altri che soddisfa determinati standard". La Massima delle Virtù-Parole-Azioni è derivata dalle idee di Confucio ed è stata formulata con due sottomassime: a livello motivazionale, cercare di minimizzare il costo per l'altro e massimizzare il beneficio per l'altro (chiamata "grande virtù"); a livello discorsivo, cercare di massimizzare il beneficio per sé e minimizzare il costo per sé (chiamato "gentiluomo"). Nella Cina moderna, la cortesia secondo le massime di Gu ha è diventata la base per studi successivi.

Pan (2011) ha fatto un'indagine comparativa della cortesia cinese storica e contemporanea. La prima parte dell'indagine ha analizzato le ideologie, le norme e le pratiche della cortesia storica cinese. Pan ha notato che la cortesia storica cinese è stata vulnerabile ai cambiamenti socio-storici su larga scala (per es. la colonizzazione della Cina nel XIX secolo). Questo ha portato allo sviluppo della cortesia cinese contemporanea e alla singolare divisione tra la cortesia cinese storica e quella contemporanea. Nella Cina storica, l'ideologia dominante della cortesia era il

confucianesimo, che prescriveva le norme appropriate dell'autosvalutazione e dell'elevazione degli altri. Nel periodo di Mao (1949-1979), si sono criticati gli aspetti della cultura tradizionale cinese che riguardano la cortesia, per esempio la bontà, la raffinatezza, ecc. Durante questa fase, il governo cinese ha avviato una serie di riforme per instillare una nuova ideologia nella società, abbracciando il concetto comunista di "uguaglianza" e sfidando così direttamente il (neo-)confucianesimo tradizionale. Dal 1979 a oggi, l'era delle riforme economiche ha visto una ripresa delle pratiche tradizionali e un desiderio di rinascita del (nuovo) confucianesimo. Nel (neo)confucianesimo, il concetto chiave di cortesia è il riconoscimento di un ordine gerarchico tra i membri della società.

Dagli studi precedenti possiamo osservare un lungo processo di cambiamento da “*礼 Li*” della Cina antica al “*礼 Li*” della Cina moderna. In particolare, il cambiamento sociale ha un impatto significativo sulla connotazione di “*礼 Li*”. Dalla società schiavistica si passa alla società socialista e dall'ordine gerarchico della società schiavistica si passa a un senso di uguaglianza di tutti i settori della società socialista.

2.2.2 Gli studi empirici

Oltre a una ricognizione teorica del concetto della cortesia cinese, sono stati condotti anche studi empirici sulle sue manifestazioni.

Aziz (2005) ha fatto una ricerca che ha coinvolto 100 residenti di Shanghai, Cina, di cui 50 erano residenti urbani e 50 erano abitanti dei villaggi, di diversi background sociali. Lo scopo era quello di indagare la percezione del cosiddetto *mianzi/lian* “faccia” nel contesto di un mondo che stava cambiando. I dati sono stati raccolti attraverso interviste dirette semi-strutturate, guidate da una serie di domande relative alle situazioni che potevano ipoteticamente richiedere il ricorso alla cortesia. I dati

sono stati analizzati utilizzando i concetti della “faccia” nella cultura cinese: la faccia *Relational* (Relazionale) riguarda i sentimenti affettivi ed emotivi con cui si promuove una relazione armoniosa; la faccia *Communal* (Comunitaria) è il rispetto dei valori della società ideale da parte dei suoi membri; la faccia *Hierarchical* (Gerarchica) è il rispetto di una relazione asimmetrica (gerarchia), per esempio la relazione tra fratelli, nelle interazioni umane; la faccia *Moral* (Morale) riguarda i valori o principi ideali per distinguere il bene dal male. L’analisi ha rivelato che gli intervistati cercano di evitare il conflitto con i loro interlocutori in situazioni problematiche e che, nonostante ci siano stati tanti cambiamenti in Cina, la percezione e la pratica cinese del concetto tradizionale di “faccia” è rimasta la stessa. Per esempio, riguardo alla faccia *Relational*, quasi tutti gli intervistati si sono attenuti al principio di ridurre al minimo i conflitti: riguardo alla faccia *Communal*, gli intervistati hanno mostrato spesso di volere accettare l’“indulgenza” dell’interlocutore; riguardo alla faccia *hierarchical*, il confucianesimo impone che un rapporto gerarchico sia operativo nelle relazioni umane; per la faccia *Moral*, gli intervistati hanno sempre cercato di evitare di offendere gli altri nelle loro risposte, prestando maggiore attenzione agli interessi degli altri e osservando i principi di alta moralità.

Cao (2006) ha confrontato la cortesia nelle culture cinese e inglese. Esaminando i dati raccolti dalla vita quotidiana, ha scoperto che i parlanti nativi cinesi hanno fatto più attenzione alla massima della Modestia, mentre i parlanti nativi inglesi hanno fatto più attenzione alla massima del Tatto. Cao ha concluso che la cortesia occidentale ha l’obiettivo di evitare la discordia, e la cortesia cinese ha l’obiettivo di ricercare l’armonia e la coerenza.

Nella tesi di laurea magistrale, Zhu (2016) ha indagato la competenza comunicativa di 100 studenti internazionali in Cina, intervistati per mezzo di un questionario. Il

questionario ha esaminato la comprensione da parte degli studenti internazionali della cortesia cinese in vari aspetti (la modestia, la cultura della “faccia”, la percezione del rispetto e dell’inferiorità, la percezione della fortuna, la percezione delle barriere alla comunicazione interculturale, e i concetti cinesi della cortesia). I risultati hanno mostrato che il livello di comunicazione interculturale degli studenti internazionali era stato proporzionale al tempo trascorso in Cina e anche positivamente correlato al livello di educazione.

2.2.3 Implicazioni

Nel corso della storia cinese, il confucianesimo ha occupato una posizione ideologica dominante. Il confucianesimo ha proposto l’idea che l’individuo dovrebbe esistere all’interno della collettività, dove si enfatizzano la cooperazione e la solidarietà. La cultura occidentale, invece, ritiene che l’individualismo sia un valore molto prezioso. Ogni individuo è unico, speciale, completamente diverso da tutti gli altri ed è l’unità di base della società. Questi concetti complementari hanno un impatto diretto anche sulla visione cinese e occidentale di come sia appropriato interagire. Un comportamento che in Occidente è considerato un’ingerenza può essere visto come un comportamento accogliente in Cina. Per esempio, i cinesi aggiungono continuamente cibo al piatto dell’ospite per dimostrare la loro gentilezza, cioè la cortesia dell’ospitalità. Invece, nella cultura occidentale, questo comportamento ignora gravemente il diritto di scelta di ciascuno ed è percepibile come molto scortese. Pertanto, dato che, in culture diverse, si adottano strategie diverse per dimostrare la propria cortesia, quando comunichiamo con le persone di diverse culture, dobbiamo scegliere il discorso appropriato per evitare i malintesi. (Jiamin 2020: 62-63)

Oltre agli studi sulla cortesia cinese in generale, altri ne sono stati fatti sugli atti

linguistici in particolare. Qui si considereranno quelli relativi al rifiuto, al ringraziamento, al complimento e alla lamentela condotti sul cinese, anche in contrasto ad altre lingue, e sull'italiano, anche in confronto con altre lingue.

2.3 Letteratura sui rifiuti

Il rifiuto è un atto linguistico usato molto frequente nella vita di tutti i giorni. È un atto minaccioso della faccia (face-threatening act, FTA) che minaccia la faccia positiva e negativa dell'ascoltatore (Brown & Levinson, 1987: 65-68; Johnson, 2004a), dato che si dimostra un mancato allineamento alle preferenze di quest'ultimo e se ne limita la libertà d'azione. L'atto del rifiuto è stato studiato nella retorica e nella pragmatica. In Cina, gli studi nel campo della pragmatica si concentrano sulle strategie del rifiuto e sul confronto dei rifiuti tra la cultura cinese e quella occidentale.

2.3.1 Studi sul cinese

Su (2012) ha definito e classificato l'atto linguistico del rifiuto, di cui ha raccolto esempi dai romanzi, dai telefilm, dai film e dalle commedie musicali, in tre tipi: rifiuto diretto e indiretto, atti minacciosi della faccia forti e deboli, e rifiuti sinceri e falsi. L'autore, inoltre, li ha classificati in nove sottocategorie secondo il loro contenuto: il rifiuto dell'appellativo, il rifiuto del complimento, il rifiuto del ringraziamento e della scusa, il rifiuto dell'offerta, il rifiuto della domanda, il rifiuto della richiesta, il rifiuto dell'ordine, il rifiuto del consiglio, e il rifiuto dell'invito. Allo stesso tempo, l'autore ha proposto che gli argomenti e le situazioni in cui si esprimono i rifiuti ne influenzano la scelta delle strategie; in particolare, ha osservato che si usa il modo più perifrastico per presentare il rifiuto nelle circostanze comunicative pubbliche.

Jia (2013) ha esaminato i rifiuti raccolti da 50 studenti universitari (metà maschi, metà femmine) con dei DCT (Discourse-Completion Task), in condizioni di distanza sociale variabile. I risultati hanno mostrato che la strategia adottata più spesso è stata quella della dichiarazione delle ragioni (frequente nei rapporti di parentela), seguita dalla strategia del rinvio (tipica dei rapporti “generalisti”, cioè tra conoscenti come colleghi e compagni di scuola), con la strategia delle scuse al terzo posto (comune nei rapporti tra sconosciuti). Inoltre, si sono riscontrate la strategia del rifiuto diretto (frequente nei rapporti di parentela e in generale), e la strategia della dichiarazione delle ragioni (tipica dei rapporti di parentela e amicizia). Jia ha anche proposto che i giovani nati dopo gli anni ‘80 preferiscono usare il rifiuto diretto per migliorare l’efficacia comunicativa.

2.3.2 Studi comparativi sul cinese e altre lingue

Yao (2003) ha intervistato 125 studenti cinesi e 516 studenti americani utilizzando un questionario. Ai partecipanti si chiedeva di esprimere rifiuti verso persone di status sociale più alto, di status uguale e di status inferiore. Ci sono state due conclusioni: la prima è che gli americani e i cinesi usano espressioni diverse per esprimere i rifiuti: nell’inglese americano si tratta di “I’d like to” + motivo per il rifiuto + parola di scusa (Liao & Bresnahan: 1996), mentre nel cinese mandarino si tratta di appellativi + parole di scusa + motivo per il rifiuto. La seconda conclusione che è i cinesi sono stati più “frugali”, usando globalmente un minor numero di strategie rispetto agli americani.

Tang (2004) ha esaminato le caratteristiche degli atti di rifiuto in relazione a diversi scenari, raccolti da 40 cinesi con laurea o istruzione superiore, e da 30 studenti internazionali del sud-est asiatico che avevano studiato cinese per più di un anno. I

risultati hanno mostrato che i parlanti nativi del cinese tendono a esprimere il rifiuto in modo più eufemistico rispetto ai non-nativi, ma che la differenza non è significativa; che la percentuale degli studenti internazionali che utilizzano le strategie dirette di rifiuto è molto più alta di quella dei parlanti nativi cinesi; e che gli studenti internazionali hanno due problemi principali quando esprimono il rifiuto: l'eccessiva semplificazione o complessità delle loro espressioni, e la mancanza di comprensione delle norme culturali della società cinese, che porta a commettere errori.

Wang (2007) ha pure usato il metodo del DCT per confrontare come tre gruppi di studenti (40 parlanti nativi di cinese; 40 parlanti nativi cinesi che stavano imparando l'inglese; e 40 parlanti nativi di inglese australiani) esprimevano l'atto del rifiuto in inglese. Il confronto ha fatto emergere tra gli studenti cinesi il trasferimento pragmatico in cinque aree: la scelta delle mosse, l'ordine delle componenti semantiche, il contenuto specifico, la frequenza d'uso e il numero medio di strategie pragmatiche utilizzate in ogni risposta. I fattori individuati come responsabili del trasferimento pragmatico sono stati l'interferenza della lingua madre, la mancanza di conoscenza della cultura inglese e la necessità di ricorrere a espressioni nella lingua madre a causa della scarsa capacità espressiva nella lingua straniera.

Hong (2011) ha riportato uno studio empirico sulle strategie di rifiuto in cinese da parte di madrelingua (NS) e non madrelingua cinesi (NNS). 60 partecipanti, nel ruolo di 'studenti' dovevano rifiutare l'invito di un professore a una festa di Capodanno cinese. Lo studio ha mostrato che il gruppo NS ha prodotto 10 strategie, mentre il gruppo NNS ha prodotto 7 strategie. Tra le varie strategie, entrambi i gruppi hanno preferito quelle della "scusa" e della "spiegazione" con una frequenza simile, manifestando però differenze nella scelta di altre strategie e nella loro frequenza di utilizzo. Nei rifiuti diretti, l'autore ha notato un trasferimento pragmatico negativo

dalla L1 (inglese) dei NNS.

Ren (2013) ha indagato l'effetto della partecipazione a un programma di studio all'estero sullo sviluppo pragmatico dell'uso dei modificatori interni da parte degli studenti cinesi nei loro rifiuti in inglese (L2). 20 studenti cinesi che studiavano all'estero e 20 studenti cinesi che rimanevano nel loro paese hanno partecipato allo studio, e i loro rifiuti in L2 sono stati esaminati nel corso di un anno accademico. I dati sono stati raccolti tre volte con un Multimedia Elicitation Task relativo a 8 situazioni. I risultati hanno mostrato che i due gruppi avevano avuto uno sviluppo simile per quanto riguarda la gamma di tipi di modifiche interne nei loro rifiuti.

Lu (2014) ha utilizzato un questionario contenente DCT e un corpus di 60 esempi di rifiuti tratti da drammi popolari cinesi e americani per indagare i modelli interpretativi degli atti di rifiuto nelle interazioni professionali in cinese e in inglese, confrontandone le strategie preferite. I risultati hanno mostrato che i cinesi hanno usato un minor numero di strategie rispetto agli americani; e che gli americani hanno preferito la strategia di indicare la loro intenzione di "rifiutare", mentre i cinesi quella di "auto-deprecazione". Nell'uso degli appellativi, in cinese si sono segnalati più frequentemente lo status e il potere del destinatario. Infine, tra gli americani, c'è stata poca differenza nel numero di strategie di rifiuto usate quando si rivolgevano un partner professionale, o a un destinatario in una posizione sociale superiore, inferiore o uguale alla loro.

Chang (2020) ha esplorato la differenza interculturale nel cambiamento della competenza sociopragmatica raccogliendo dati percettivi e produttivi da parte di bambini di madrelingua inglese e bambini di madrelingua cinese mandarino. Lo studio si è concentrato sullo sviluppo della sensibilità dell'interlocutore nella realizzazione di atti di scusa e di rifiuto rispetto ai seguenti aspetti: la loro percezione

della gravità dell'offesa, la loro percezione della "necessità di essere più educati" quando si scusano o esprimono un rifiuto verso un interlocutore familiare o un interlocutore di status sociale superiore, e l'uso di strategie di scusa e rifiuto. I risultati hanno mostrato che la capacità di manifestare la sensibilità a interlocutori con diversi gradi di familiarità (distanza sociale) si sviluppa prima rispetto alla sensibilità a interlocutori di diverso status sociale ((a)simmetria sociale).

2.3.3 Studi sull'italiano

Per analizzare e descrivere il comportamento di parlanti di italiano standard nel realizzare l'atto linguistico del rifiuto ad un'offerta di cibo, Frescura (1997) ha raccolto dati da 302 italiani (158 di sesso femminile e 144 di sesso maschile). Frescura ha classificato le strategie di rifiuto in quattro categorie principali, con cui si evita di offendere la faccia altrui e di proteggere la propria: Rifiuto esplicito, silenzio o negazione semplice con "No" "Non per me, grazie"; Rifiuto tattico, cioè risposta evasiva, per esempio con "No, grazie...se mai dopo...", riferimento all'auto-disciplina, per esempio con "Grazie ma sai...devo stare attento/a..." e riferimento all'imposizione esterna, per esempio con "No, grazie, altrimenti devo fare i conti col medico..."; Rifiuto perentorio, con riferimento a un difetto personale, per esempio con "No, grazie, non ho appetito/fame..." e dichiarazione di principio, per esempio con "Sono vegetariana"; Rifiuto conclusivo formale, per esempio con "No, grazie, sono a posto" e scherzoso, per esempio con "Ma tu mi vuoi uccidere!". Le forme di rifiuto che si sono verificate con più alta frequenza (53.1%) sono quelle di tipo conclusivo, che sono pronunciate alla fine di un pasto e sono pertanto meno pericolose. Subito dopo seguono le strategie di tipo tattico (41.3%), mentre le forme di rifiuto esplicito e perentorio sono state realizzate con bassa frequenza (1.8% e 3.8%, rispettivamente).

Inoltre, è risultato che gli uomini hanno rifiutato meno frequentemente delle donne (45.1% verso 54.9%) e hanno dimostrato di prediligere il rifiuto conclusivo di tipo scherzoso. Infine, si è notato che nella maggior parte dei casi le formule di rifiuto erano precedute o seguite da espressioni di scuse o da complimenti allo scopo di attenuarne l'impatto negativo.

Nuzzo (2019) ha esplorato le modalità di realizzazione della sequenza invito-rifiuto in un campione di interazioni semispontanee tra giovani parlanti di italiano con un grado medio di familiarità, focalizzandosi in particolare sul ruolo dell'insistenza nel contesto di un invito informale a una festa. L'autrice ha analizzato 94 roleplay di invito-rifiuto interpretati da studenti universitari residenti nella zona di Roma. Dall'analisi dei dati emerge che l'insistenza a seguito del rifiuto costituisce una reazione frequente e attesa, benché non sempre presente. Ciò rivela qualche analogia tra la lingua/cultura italiana e alcune culture sudamericane nelle quali l'insistenza risulta essere addirittura una routine "necessaria", utile a rafforzare i legami di affiliazione tra i membri della comunità.

Verzella e Tommaso (2020) hanno utilizzato una conversazione guidata faccia a faccia con 50 studenti italiani e 50 studenti britannici, con l'obiettivo di determinare se esiste una differenza significativa nel modo in cui i parlanti di inglese americano e i parlanti di italiano eseguono l'atto di rifiutare una richiesta. I risultati mostrano differenze marcate tra i due gruppi. I parlanti di inglese americano tendevano ad affidarsi alle strategie della faccia positiva (lodi, incoraggiamenti) per mitigare i loro rifiuti. Al contrario, i parlanti di italiano tendevano a utilizzare strategie negative: lunghe spiegazioni combinate con scuse. Entrambi i gruppi hanno utilizzato strategie di evitamento, ma i parlanti di inglese americano erano meno propensi a offrire spiegazioni dettagliate che richiedevano la divulgazione di informazioni personali.

Questi risultati dimostrano che le strategie pragmatiche per eseguire atti linguistici possono variare in modo significativo anche quando si confrontano gruppi provenienti da due diversi Paesi occidentali.

Dagli studi precedenti notiamo che per il rifiuto, sia in Oriente che in Occidente, si preferisce una formulazione indiretta. La differenza sta più che altro nel numero e nella frequenza di uso delle strategie di rifiuto. I cinesi usano un minor numero di strategie rispetto agli americani e usano le strategie più perifrastiche quando si scusano o esprimono rifiuto con un interlocutore di status sociale superiore. Inoltre, gli appellativi presentano un ruolo importante nei rifiuti dei cinesi, che sono usati per segnalare lo status superiore e l'autorità del destinatario. Un altro punto degno di nota è che i parlanti di italiano tendono a utilizzare strategie della cortesia negativa, mentre i parlanti di inglese americano tendono ad affidarsi alle strategie della cortesia positiva. Questo mostra che anche tra diversi Paesi occidentali, le strategie pragmatiche possono variare in modo notevole per svolgere lo stesso atto linguistico.

2.4 Letteratura sui ringraziamenti

Il ringraziamento è un atto che regola le relazioni interpersonali; serve a ripagare verbalmente qualcuno che ci ha procurato un beneficio. Per esempio, la parola cinese “grazie 谢” è un'espressione di gratitudine che spesso si usa quando si riceve un favore da qualcuno, dimostrandosi consapevoli della loro gentilezza. Ma a causa delle differenze culturali, il ringraziamento viene gestito in modo diverso tra le società. In letteratura si sono studiate le differenze nell'espressione dei ringraziamenti anche tra la cultura cinese e quella occidentale.

2.4.1 Studi sul cinese

Li (2004), dopo un'approfondita trattazione teorica sul ringraziamento nel cinese moderno, ha studiato come esprimono il ringraziamento degli studenti internazionali soggiornanti in Cina e studenti di madrelingua cinesi attraverso un questionario che comprendeva vari scenari. I risultati hanno mostrato che gli studenti internazionali usavano meno strategie di ringraziamento diretto e usavano più frequentemente i cosiddetti ausiliari, che sono le mosse di sostegno per rafforzare l'effetto del ringraziamento e esprimere così la gratitudine in modo più appropriato; per esempio, nella frase in cinese "Signor Lu, il Signor Youdao mi ha detto tutto, grazie a Lei, ti sto disturbando molto", "ti sto disturbando molto" è l'ausiliare che rafforza l'intensità e la sincerità del ringraziamento in cinese. L'autore ha inoltre sottolineato che l'insegnamento strutturale della lingua da solo non è sufficiente a sviluppare la competenza comunicativa degli studenti.

Nello studio di Zhang (2016), con gli strumenti di raccolta dati del WDCT (Written Discourse Completion Test) e dell'MDCT (Multiple-choice Discourse Completion Test), si sono esaminate la consapevolezza e la competenza discorsiva di 55 studenti universitari cinesi, che avevano studiato l'inglese per anni, sotto la prospettiva pragmatica interlinguistica (inglese-cinese) nell'esprimere il ringraziamento. Le conclusioni hanno mostrato che, in primo luogo, non c'era una correlazione significativa tra la competenza linguistica e la capacità pragmatica di esprimere il ringraziamento per il gruppo di competenza linguistica superiore, ma solo nel gruppo di competenza linguistica inferiore. In secondo luogo, tutt'e due i gruppi erano in grado di usare diverse strategie per esprimere il ringraziamento in diverse situazioni. Infine, non si è notata differenza significativa nella consapevolezza pragmatica tra il gruppo con competenza linguistica superiore e quello con competenza linguistica

inferiore, e invece è risultato che la consapevolezza pragmatica di entrambi i gruppi era superiore alla loro competenza pragmatica.

2.4.2 Studi comparativi sul cinese e altre lingue

Esaminando dati raccolti dalla letteratura cinese, dalle Serie TV cinesi e dalla vita quotidiana, Yu (2004) ha fornito una discussione delle repliche ai ringraziamenti da quattro aspetti: struttura di base, caratteristiche del discorso, struttura sintattica e confronto tra la risposta di ringraziamento in inglese e cinese. L'autore ha individuato tre tipi di repliche ai ringraziamenti in cinese, cioè scuse, espressioni di sollecitudine e ripetizione di parole, mentre in inglese, ha individuato due tipi di repliche: l'accettazione e la richiesta. Infine si è notato che le repliche ai ringraziamenti in cinese e in inglese sono simili nelle struttura sintattica e nelle funzioni di base di esprimere i ringraziamenti.

Con esempi tratti dalla vita quotidiana, Li (2005) ha confrontato gli atti linguistici del ringraziamento in cinese e inglese sotto tre aspetti: la formulazione, le risposte ai ringraziamenti e le funzioni sociali. Nella formulazione, si sono usate più parole di ringraziamento esplicite in inglese, mentre si sono usate più parole implicite in cinese. Tra le strategie, si sono usate l'accettazione del ringraziamento, la negazione del ringraziamento e il trasferimento ad altri del ringraziamento, quest'ultima usata più frequentemente in cinese per negare o sminuire il proprio ruolo. In termini di funzione sociale, si è osservato che i ringraziamenti sono usati come reazione a un favore ricevuto.

Gao (2010) ha esaminato l'atto testa, e la modificazione interna ed esterna di atti di ringraziamento prodotti da apprendenti di inglese di madrelingua cinese e madrelingua inglesi. I risultati hanno mostrato che: per l'atto di testa, gli apprendenti

sono stati più propensi ad usare frasi non marcate rispetto ai parlanti nativi; in termini di modificazione interna, gli studenti hanno usato le frasi complementari con una frequenza maggiore rispetto ai parlanti nativi. I cinesi hanno usato frasi complementari, come “grazie per la tua gentilezza”, “grazie per il tuo aiuto”, insieme con l’atto di testa quando esprimevano ringraziamenti, probabilmente perché è un grande cortesia spiegare le ragioni per cui si inoltra la gratitudine. Per quanto riguarda la modificazione esterna, invece, i parlanti nativi hanno usato raramente le strategie dell’onore e dell’identificazione, contrariamente ai gruppi di studenti. Si è inoltre notato che la competenza pragmatica degli studenti nell’esprimere i ringraziamenti non si è sviluppata in modo regolare e sistematico; le differenze interculturali, il trasferimento linguistico, la carenza e il fallimento dell’input, le restrizioni dell’impostazione della classe e la pedagogia inappropriata sono state addotte come motivazioni delle differenze espressive tra studenti e parlanti nativi.

Zhang (2012) ha individuato differenze formali nei ringraziamenti in inglese e in cinese raccolte dall’autore nella vita quotidiana; le prime risultando più dirette e le seconde più eufemistiche, riflettendo così differenze nell’uso comunicativo e nei valori culturali.

Zhang (2017) ha riassunto i risultati della ricerca sui ringraziamenti negli ultimi anni in Cina e all’estero, in ambito linguistico. Lo studio ha rivelato che la pragmatica moderna si è concentrata sui tipi e sulle condizioni di felicità del ringraziamento e sulle strategie pragmatiche del ringraziamento indiretto; la linguistica contrastiva sulla variazione linguistica dei ringraziamenti e delle espressioni di ringraziamento e sulla loro motivazione culturale; la sociolinguistica sulle funzioni sociali e sulla variazione sociale delle espressioni di ringraziamento. Zhang ha sottolineato che gli studi attuali sono soprattutto empirici e di taglio sincronico.

2.4.3 Studi sull'italiano

Sul ringraziamento in Italia, ci sono due studi di Nuzzo (2013; 2016), basati su un corpus tratto da manuali e serie televisive. Tra questi 2 studi, lo studio nel 2013 è il più dettagliato, che qui si presenta.

Per discutere dell'appropriatezza dei manuali di L2 nel presentare agli apprendenti elementi pragmatici della lingua-obiettivo, Nuzzo (2013) ha confrontato i dati relativi a 50 situazioni di ringraziamento prese da 17 manuali con altrettante provenienti da 3 serie televisive (26 episodi in tutto), con riferimento a elementi pragmlinguistici (strategie di realizzazione dell'atto principale e modificatori) e variabili sociopragmatiche (obiettivi del ringraziamento e distanza sociale tra i partecipanti). I risultati mostrano differenze a livello sia pragmlinguistico sia sociopragmatico tra le due fonti, suggerendo che i materiali per l'insegnamento dell'italiano L2 offrano agli studenti un input pragmatico inadeguato, almeno per quanto concerne l'espressione della gratitudine. Risulta quindi che i manuali di L2 sono di scarsa utilità agli apprendenti per sviluppare la competenza pragmatica, e che gli insegnanti e gli autori di materiali didattici dovrebbero fare affidamento meno sulla propria competenza di parlanti nativi e più sulla lingua dell'uso reale.

Dagli studi precedenti (p. es. Yu 2004), si nota come le repliche ai ringraziamenti in cinese comprendano scuse, espressioni di sollecitudine e ripetizione di parole, mentre in inglese, tipicamente comprendono solo due tipi di repliche: l'accettazione e la richiesta. Nello specifico, i cinesi usano gli ausiliari o le frasi complementari per esprimere il ringraziamento, per esempio di "ti sto disturbando molto" e "Mi dispiace" per rafforzare l'intensità, la sincerità del ringraziamento, e per inoltrarsi la gratitudine, strategie che non compaiono in inglese.

2.5 Letteratura sui complimenti

I complimenti sono uno degli atti linguistici più comuni utilizzati nella vita di tutti i giorni e servono per salutare, incoraggiare, ringraziare, avviare una conversazione e risolvere i conflitti. Il complimento è stato a lungo considerato come una strategia di cortesia positiva in letteratura. Di seguito presenteremo anche le caratteristiche e le differenze tra i complimenti cinesi e quelli occidentali e le caratteristiche delle reazioni ai complimenti.

2.5.1 Studi sul cinese

Chen (2003; 2010) ha svolto due indagini, per mezzo di DCT, a distanza di tempo, per osservare l'evoluzione nell'espressione delle risposte ai complimenti (CRs) degli studenti dello Xi'an in Cina. Nel primo studio, è emerso che le risposte cinesi ai complimenti (CRs) erano caratterizzate dal rifiuto, per cui i parlanti tipicamente denigravano l'oggetto del complimento quando rispondevano ai complimenti. Nel secondo, svolto dopo circa 10 anni, si è riportato che la gente dello Xi'an, invece, accettava il complimento in modo enfatico. Chen ha attribuito questo cambiamento all'afflusso e influsso della cultura occidentale a Xi'an dai primi anni '90.

He (2012) ha esplorato le risposte ai complimenti (CRs) in cinese dalla prospettiva intergenerazionale, intervistando 19 partecipanti. Dalle conversazioni registrate sono emersi due risultati principali: i complimenti, la cortesia e le strategie di cortesia non sono stati identificati così facilmente come negli studi precedenti; sono anche emerse notevoli differenze generazionali nell'uso delle strategie della cortesia, cioè i partecipanti della generazione più anziana avevano più del doppio delle probabilità di rifiutare i complimenti rispetto ai giovani, mentre i giovani erano più propensi a usare l'accettazione. La generazione più anziana ha preferito mantenere o migliorare la

propria faccia e quella dei co-partecipanti osservando norme e valori culturali convenzionali come la modestia. I più giovani, al contrario, si sono preoccupati di presentare una nuova immagine di sé e una nuova identità, mostrando tratti personali come la fiducia e l'individualismo.

Per il complimento implicito (IC), sono state proposte diverse definizioni dagli studiosi. Herbert (1991) lo ha definito come un atto linguistico indiretto, Boyle (2000) come un complimento “in cui il giudizio di valore è presupposto e/o implicato dalle massime di Grice³“, mentre in Cina, Ye (1995) lo ha definito come uno che non è esplicitamente diretto all'aspetto o alle prestazioni del complimentato”.

Chen (2015) ha condotto uno studio sui complimenti impliciti sul posto di lavoro. Lo studio è basato su Workplace ICs (corpus di serie televisive ambientate nella situazione di lavoro), analizzato qualitativamente e quantitativamente utilizzando la teoria della gestione dell'interazione di Spencer-Oatey (2005). Chen ha classificato i complimenti impliciti cinesi nel contesto lavorativo in sei tipi: (1) paragonare la persona a cui viene fatto il complimento con una terza persona; (2) menzionare qualcosa che la persona a cui viene fatto il complimento ha fatto e di cui è orgogliosa; (3) porre alla persona a cui viene fatto il complimento delle domande apparentemente irrilevanti; (4) sostituire la persona a cui viene fatto il complimento con un'altra persona; (5) mettere in evidenza la persona a cui viene fatto il complimento; (6) complimentare implicitamente in modo routinizzato,. Ha inoltre proposto che la loro funzione principale non è quella di costruire la solidarietà, bensì di modificare gli atti linguistici di richiesta o di rifiuto. Ha osservato inoltre che la relazione disuguale sociale ha potuto portare a disarmonie nelle relazioni interpersonali.

³ Sono le massime in cui si articola il Principio di Cooperazione della Conversazione di Herbert Paul Grice (1975): della Quantità (il contributo alla conversazione sarà informativo quanto richiesto; non ci si aspetta che un parlante dia informazioni sovrabbondanti o che dica troppo poco), della Qualità (il parlante non dirà ciò che ritiene falso o ciò di cui non ha prove sufficienti), della relazione (il parlante cercherà di essere pertinente al tema della conversazione), del modo (il parlante adotterà parole che gli permettano di non risultare ambiguo o oscuro).

2.5.2 Studi comparativi sul cinese e altre lingue

Per indagare le differenze nelle strategie pragmatiche della “modestia” nelle culture inglese e cinese, Li (2005) ha creato un questionario con sette situazioni comunicative (rispondere al complimento, trasferire il complimento, accettare i regali e accettare gli inviti, ecc.) somministrato a parlanti non nativi cinesi e nativi cinesi. I risultati hanno mostrato che c'erano differenze significative tra le strategie culturali inglesi e cinesi della “modestia”: gli inglesi erano fundamentalmente incapaci di accettare le strategie pragmatiche di “autoironia” e “differimento” in cinese; i soggetti cinesi attuavano le diverse strategie pragmatiche secondo il contesto, e non accettavano completamente la strategia della modestia tradizionale cinese. L'autore ha proposto che la strategia pragmatica della modestia è cambiata con i tempi.

Wang (2009) ha fornito gli esempi delle differenze nella struttura sintattica, nel contenuto e nella distribuzione sociale dei complimenti e nei modelli di risposta dei complimenti tra le culture cinese e americana. Ha quindi osservato che queste differenze pragmatiche possono portare a errori pragmatici nella comunicazione interculturale, e che sviluppare la capacità di esprimere complimenti in modo appropriato può aiutare a ridurre gli errori pragmatici.

Per esaminare come i parlanti nativi inglesi hanno percepito il contenuto e la forma che i parlanti nativi cinesi hanno prodotto quando davano e rispondevano ai complimenti in inglese, Chen (2011) ha progettato due DCT, somministrati a 100 studenti di Taiwan e 53 studenti americani. I testi così raccolti sono stati valutati e commentati da 20 valutatori americani, che erano insegnanti in servizio in un programma MA TESOL⁴ negli Stati Uniti. L'analisi del contenuto dei commenti dei valutatori ha evidenziato otto tipi di problemi: Quantità impropria di informazioni,

⁴ Il programma MA-TESOL è un programma di formazione professionale progettato per preparare gli studenti laureati a insegnare l'inglese a chi parla altre lingue.

Scambio senza senso, Maleducazione, Esagerazione, Nessun riconoscimento, Nessuna risposta alla domanda, Nessun complimento e Complimento alla persona/cosa sbagliata.

In un altro studio che ha esplorato l'impatto dei fattori macrosociali e microsociale sul complimento, 60 taiwanesi e 60 cinesi della Cina continentale, metà maschi e metà femmine, hanno completato 8 DCT (Billmyer & Varghese, 2000) per elicitare complimenti. Lin (2012) ha scoperto alcuni punti in comune tra i complimenti degli studenti cinesi a Taiwan e nella Cina continentale. Entrambi i gruppi preferivano offrire i complimenti espliciti, ma anche complimenti impliciti sotto la forma di richieste, supposizioni e dichiarazioni di speranza. Tuttavia, sono emerse differenze significative tra i due gruppi per quanto riguarda alcune strategie implicite. Per esempio, a Taiwan e nella Cina continentale, che sono influenzati dalla cultura occidentale, si preferiscono le strategie dell'ammirazione e della spiegazione.

2.5.3 Studi sull'italiano

Lo studio di Nuzzo (2015) ha proposto un confronto tra manuali e serie TV, concentrandosi sugli atti linguistici del complimento, supponendo che anche il linguaggio usato in televisione non sia lo stesso del linguaggio non scritto. L'autrice ha esaminato complimenti tratti da 5 manuali utilizzati nei corsi di italiano L2 e 5 serie TV. L'analisi ha mostrato che i complimenti delle serie TV offrono una più ampia varietà di strategie (3 contro 2): i dialoghi dei libri di testo utilizzano le strategie di Elogio delle prestazioni/abilità, Elogio del possesso e Elogio dell'aspetto, mentre per i dialoghi delle serie TV si utilizzano solo le prime due. Ha anche mostrato che i dialoghi nei manuali utilizzano 2 tipi di modificatori: Superlativo e Intensificatore, e li usano meno frequentemente (una media di 0,75 per

dialogo), mentre nella serie TV si usano 5 tipi di modificatori: Superlativo, Intensificatore, Esclamazione, Ripetizione e Preparatore, e anche con una frequenza maggiore (una media di 1,6 per dialogo,). Inoltre, nei manuali sono state riscontrate pochissime occorrenze di dialoghi con complimenti, mentre lo stesso atto linguistico è risultato ben rappresentato nel materiale televisivo. Infine, le risposte ai complimenti nei dialoghi dei manuali presentano modificatori meno vari e meno frequenti, se confrontati con i dati delle serie TV.

Nuzzo (2016) ha continuato il suo studio per verificare se i manuali di italiano L2 soffrono della stessa povertà di input pragmatico che affligge i loro corrispondenti inglesi e ha fatto un confronto tra 8 manuali, di cui 5 di livello elementare e 3 di livello intermedio, una serie televisiva, cioè *Il Commissario Montalbano* (11 episodi), e del parlato spontaneo in relazione a complimenti. Le strategie di realizzazione dei complimenti individuate sono risultate simili in tutti i materiali: elogio della capacità, elogio dell'aspetto, elogio del carattere ed elogio del possesso, osservando così poche differenze tra le fonti. Inoltre, la serie TV e il parlato spontaneo hanno presentato, dal punto di vista della distribuzione delle strategie, un quadro molto simile. Invece, i modificatori (esclamazione, intensificatore, interiezione, iperbole, iterazione, mossa preparatoria e superlativo) sono risultati nettamente inferiori nei manuali rispetto alle altre due fonti analizzate. Nel complesso, i complimenti della conversazione televisiva si avvicinano a quelli del parlato spontaneo molto di più di quanto non facciano quelli dei dialoghi riportati nei manuali. Nuzzo ha concluso che i manuali di italiano L2 costituiscono strumenti sufficienti per sostenere lo sviluppo della competenza pragmatica degli apprendenti, almeno per quanto concerne le espressioni dei complimenti.

Dagli studi sui complimenti in cinese emerge che il complimento implicito ha un

ruolo principale, e nello stesso tempo, che i cinesi scelgono più spesso la negazione e l'autoironia per rispondere ai complimenti, piuttosto che accettare ed esprimere gratitudine come fanno gli occidentali. Tuttavia, gli studi mostrano anche che le risposte ai complimenti in cinese sono in cambiamento e presentano significative differenze intergenerazionali. La generazione più anziana aveva più del doppio della probabilità di rifiutare i complimenti rispetto ai giovani (He: 2012), e questo risultato è anche stato presentato negli due studi comparativi di Chen (2003;2010). Anche la strategia della "modestia", la quale è utilizzata principalmente per rispondere a un complimento in cinese, si è dimostrata non pienamente accettata dai partecipanti cinesi, mostrando quindi l'evoluzione dei tempi.

2.6 Letteratura sulle lamentele

Con la lamentela il parlante indica che ha una valutazione negativa di qualche aspetto della faccia positiva dell'ascoltatore (Brown & Levinson 1987). Rispetto ad altri atti linguistici, il numero di studi sulla lamentela è ancora relativamente basso in generale, e soprattutto in Cina. Negli ultimi anni, la ricerca sulle lamentele in Cina si è concentrata principalmente su come differiscono da quelle espresse in inglese.

2.6.1 Studi comparativi sul cinese e altre lingue

Zhou (2004) ha usato un questionario per indagare l'utilizzo delle lamentele in cinese tra studenti stranieri apprendenti di cinese e parlanti nativi cinesi (come il gruppo di controllo) sotto quattro aspetti: il concetto di lamentela, la scelta della strategia della lamentela, le parole e le espressioni utilizzate nella lamentela, e i motivi possibili per le differenze tra diverse culture. Primo, in certi contesti, quali le accuse ingiuste dei genitori, gli studenti internazionali esprimevano le lamentele, mentre gli studenti

cinesi non lo facevano. Secondo, gli studenti internazionali hanno scelto formulazioni più perifrastiche quando esprimevano lamentele verso i superiori, mentre gli studenti cinesi usavano espressioni più severe. Terzo, gli studenti cinesi preferivano usare domande retoriche per lamentarsi. Gli studenti cinesi inoltre usavano spesso delle parole per attenuare il tono della lamentela quando il parlante aveva paura che una lamentela diretta potesse danneggiare il rapporto tra i due interlocutori, ma quelle parole erano largamente assenti dalle lamentele degli studenti internazionali. Quarto, la dimostrazione di rispetto verso la gerarchia è risultata più evidente delle risposte al questionario degli studenti cinesi, rispetto agli studenti americani e francesi.

Basato sulla teoria di Austin e Searle e sulla teoria della cortesia di Brown e Levinson, Zhao (2004) ha classificato due tipi di strategie discorsive per le lamentele in inglese e in cinese: le strategie non pubbliche e quelle pubbliche, e ha proposto quattro modelli di risposta per le lamentele: scuse, promesse, scuse + spiegazioni e negazioni. Yingling Zhao (2004) ha sostenuto che l'uso appropriato delle lamentele poteva migliorare la comprensione reciproca nella comunicazione.

Wu (2004) ha esaminato da due prospettive, la teoria della "faccia" e quella degli atti linguistici indiretti, cioè quelli eseguiti indirettamente mediante la realizzazione di atti diretti (Searle 1979), le lamentele prodotte da 80 studenti cinesi e 50 studenti stranieri con la somministrazione di un questionario contenente 14 DCTs. I risultati hanno mostrato che ci sono state alcune strategie usate sia in inglese sia in cinese, comprese l'allusione, lo scherzo e il riferimento a un principio (es: *Nella nostra azienda, la tempestività ha un'importanza particolare. Mi dispiace, ma non devi venire domani.*) ecc, anche se la loro frequenza d'uso variava a seconda tra le due lingue e culture. Tra le strategie di lamentela basate sulla teoria della "faccia", i cinesi utilizzavano più frequentemente la strategia dell'"allusione", mentre gli americani utilizzavano più

spesso la strategia del “principio e della filosofia”. Tra le strategie della lamentela basate sulla teoria delle parole indirette, la strategia dell’“insegnamento” è apparsa più frequentemente nelle parole lamentele cinesi, mentre la strategia dello “sfogo” è stata usata più frequentemente nelle parole lamentele inglesi.

Per esaminare il trasferimento pragmatico a livello produttivo e recettivo, e la relazione tra il grado di L2 e il trasferimento pragmatico, Zhu (2013) ha utilizzato un DCT e un Questionario di Valutazione dell’Appropriatezza Contestuale per raccogliere dati da parlanti nativi cinesi, parlanti nativi di inglese americano, studenti cinesi apprendenti di inglese a livello alto, intermedio e basso. I risultati hanno mostrato che i parlanti nativi cinesi e inglesi hanno usato maggiormente la strategia indiretta. Ma i parlanti nativi inglesi hanno usato più modificatori interni per ridurre il grado di minaccia della faccia), e le cosiddette *Criticism semantic formulas*, cioè le strutture semantiche che hanno acquisito una forza illocutiva rappresentando critiche (Clark, 1979: 430), quando esprimevano la lamentela rispetto ai parlanti nativi cinesi. Al livello di espressione, il trasferimento pragmatico si è notato nelle strategie semantiche e nei modificatori delle lamentele dei cinesi apprendenti di inglese; al livello della percezione, il trasferimento pragmatico è emerso quando gli studenti cinesi facevano la valutazione per l’adeguatezza delle lamentela in inglese dei parlanti nativi inglesi; inoltre, il grado di trasferimento pragmatico è apparso ridotto quando la competenza della seconda lingua aumentava.

2.6.2 Studi sull’italiano

Rubino (2011) ha raccolto i dati da tre gruppi: Anglo-Australiani, Italiani e 10 coppie Italo-Australiane per esplorare come realizzano le lamentele attraverso il gioco di ruolo aperto, o “role enactment” (Trosborg 1995, 14). Nel caso della lamentela per il

volume alto con cui si ascoltava la musica rock, gli italo-australiani esprimevano le lamentele con più forza rispetto agli altri due gruppi, e nello stesso tempo, tendevano a dare le ragioni per attenuare le loro richieste. E nel caso della lamentela per l'occupazione del posto parcheggio per cui si era in attesa da lungo tempo, gli italo-australiani si lamentavano con meno forza degli australiani, ma con più forza degli italiani. Nel caso della lamentela per un incidente causato da un'auto che non si era fermata al semaforo, gli italo-australiani si esprimevano con più forza degli australiani ma minore degli italiani, e si lamentava no più come gli italiani usando termini forti e scaricando la responsabilità sulla persona a cui si lamenta. Inoltre, gli italo-australiani smorzavano la lamentela utilizzando gli atti di sostegno due volte più spesso degli altri due gruppi. Questi risultati portano alla conclusione generale che gli italo-australiani si comportano come gli italiani per quanto riguarda l'espressione della lamentela, nel senso che, come loro e a volte più di loro (ad esempio, nella scena del parcheggio), tendono a lamentarsi apertamente, con forza e ripetutamente in ogni situazione.

Lo studio di Marocchini (2017) ha trattato di uno studio in corso su soggetti di madre lingua danese che studiavano italiano in un contesto di apprendimento guidato per confrontare la realizzazione di formule di lamentela da parte di madrelingua e non. La metodologia utilizzata è consistita in un questionario sociolinguistico, un test di completamento (DCT) e un'analisi CTree (Conditional Inference Trees) della produzione di 23 apprendenti di un corso di livello B1, 19 apprendenti di un corso di livello B2 e 23 di madrelingua italiana. I risultati mostrano che i NS e i NNS dell'italiano esprimevano il loro giudizio per un'azione negativa che li aveva infastiditi, e che gli apprendenti si erano comportati in modo simile ai nativi in termini di tipi di lamentela. Gli NNS hanno sistematicamente utilizzato un numero inferiore

di modificatori rispetto ai parlanti nativi. Tuttavia, il fatto che gli apprendenti di livello B2 abbiano esibito prestazioni più simili a quelle dei nativi rispetto agli apprendenti di livello B1, sia in termini di numero che di varietà di modificatori utilizzati, ha indicato che un livello di competenza linguistica più elevato comportava differenze minori tra l'atto linguistico dei non nativi e quello dei nativi.

Per l'atto linguistico della lamentela, risulta che ci sono state alcune strategie usate sia in inglese sia in cinese, e che la differenza sta soprattutto nella frequenza delle diverse strategie; per esempio i cinesi usano più frequentemente la strategia dell'"allusione" (Wu:2004). Inoltre per evitare il rischio di danneggiare il rapporto interpersonale mentre esprimono la lamentela in modo diretto, i cinesi preferiscono usare le parole per attenuare il tono della lamentela. Inoltre in cinese, le risposte alle lamentele presentano più manifestazione di rispetto verso la gerarchia. Per esempio per le accuse ingiuste dei genitori, i cinesi di solito non esprimono lamentele.

2.7 Conclusione

Questo capitolo , in primo luogo, ha presentato le origini storiche e le connotazioni della cortesia nella cultura cinese, poi l'evoluzione della cortesia in Cina e le differenze tra la Cina e l'Occidente, mostrando come la cortesia occidentale ha l'obiettivo di evitare la discordia, e la cortesia cinese ha l'obiettivo di ricercare l'armonia e la coerenza (Cao, 2006).

Questo capitolo ha anche, e soprattutto, presentato una rassegna di studi cinesi e di studi comparativi tra cinese e altre lingue sulla cortesia e sui quattro atti linguistici: il rifiuto, il ringraziamento, il complimento e la lamentela. Per gli atti linguistici del rifiuto, del complimento e della lamentela, gli studi precedenti si sono concentrati sulle strategie di questi atti linguistici e sul confronto delle strategie d'uso tra il cinese

e le altre lingue. Per il rifiuto, risulta che i parlanti nativi cinesi preferiscono le strategie indirette; per il ringraziamento, in cinese si usano di più le strategie implicite, e in inglese si usano di più le strategie esplicite; per la lamentela, le strategie più spesso utilizzate dai madrelingua cinesi differiscono da quelle utilizzate dai madrelingua inglesi, mentre la dimostrazione di rispetto verso la gerarchia è più evidente dei cinesi (Zhou, 2004).

Per l'atto linguistico del complimento, gli studi precedenti si sono concentrati sulle differenze nelle risposte al complimento in cinese tra le varie generazioni e sulle differenze tra le strategie utilizzate in cinese e altre lingue. Le generazioni più anziane di cinesi preferiscono rifiutare il complimento, mentre quelle giovani preferiscono accettarlo. Per quanto riguarda le strategie, le differenze principali sono dovute al fatto che alcune strategie in cinese (ad esempio, l'autoironia) non sono accettate dai madrelingua inglesi e che i madrelingua cinesi hanno diversi problemi nell'usare l'inglese per esprimere i complimenti.

Gli studi comparativi esistenti si concentrano ancora principalmente sul cinese rispetto all'inglese e spesso utilizzano l'inglese come rappresentante delle lingue occidentali. Tuttavia, ci sono ancora pochi studi comparativi sul cinese e l'italiano (p. es. Zhang, 2009), e ancora meno studi comparativi su atti linguistici specifici (es. ringraziamento, lamentela, complimento, richiesta ecc.). In particolare, mancano anche studi che mettano a confronto diversi gruppi sociali di cinesi: quelli che abitano in Cina rispetto a quelli che abitano in altre nazioni, e anche quelli di diverse fasce d'età.

CAPITOLO III

Metodo

3.1 Introduzione

Nel capitolo precedente, è stata presentata una breve rassegna degli studi sulla cortesia, soprattutto in relazione alla lingua e cultura cinese, e degli studi su diversi atti linguistici in cinese e in italiano, anche in prospettiva comparativa con altre lingue.

Tuttavia, gli studi esistenti si concentrano ancora principalmente sul confronto degli atti linguistici in cinese e inglese, e raramente si occupano del confronto tra cinese e italiano. Eppure, i frequenti scambi culturali, economici e politici tra la Cina e l'Italia negli ultimi anni, e il crescente afflusso di studenti cinesi in Italia, inevitabilmente hanno molte implicazioni per entrambe le parti: ci sono cinesi che vivono in Italia, interagiscono con gli italiani (anche a distanza) e usano l'italiano; è quindi probabile che ci siano reciproche influenze nelle pratiche comunicative, di cui ancora si sa molto poco. Inoltre, gli studi precedenti hanno evidenziato che possono esistere differenze generazionali nell'uso di alcuni atti linguistici nella stessa lingua, ma non si è ancora fatto un confronto approfondito tra il cinese e l'italiano. È quindi utile indagare come possa variare il comportamento interazionale in relazione a tutte queste variabili.

In questa tesi vengono quindi esplorati i seguenti quesiti:

1. Quali strategie per la realizzazione degli atti linguistici del ringraziamento, del complimento, della lamentela e del rifiuto sono usate da cinesi maturi-anziani in Cina, cinesi giovani in Cina, cinesi giovani in Italia, e italiani giovani?
2. Con che frequenza vengono scelte queste strategie dai vari gruppi?

3. Quali sono le motivazioni indicate dai membri dei 4 gruppi per le loro scelte?
4. In che misura si assomigliano o si differenziano queste motivazioni tra i 4 gruppi?
5. Come viene concepita la cortesia per i membri dei 4 gruppi?

In questo capitolo presento un'introduzione dell'impostazione della mia ricerca, che include il resoconto sul reclutamento dei partecipanti e sulle loro caratteristiche, l'operationalizzazione dei quesiti della ricerca, gli strumenti di raccolta dati, la loro somministrazione e l'esemplificazione dell'analisi dei dati.

3.2 Partecipanti

Un totale di 80 persone di due fasce d'età ha compilato un questionario. I partecipanti sono stati reclutati tra amici, parenti, amici e colleghi di parenti a cui io e mio padre abbiamo inviato un messaggio di invito a partecipare attraverso i social network. Da metà ottobre a metà novembre 2022, ho distribuito un messaggio per reclutare partecipanti cinesi su Wechat, che è un servizio di comunicazione con cui si possono scambiare messaggi di testo e vocali per dispositivi portatili ed è usato da quasi tutti i cinesi in generale. Il messaggio aveva questo contenuto *“Mi scuso per il disturbo. Potrebbe aiutarmi a compilare un questionario (QR code), molto utile per la mia tesi magistrale? Se possibile, potrebbe inviare il link ad altri per compilarlo? Grazie per la collaborazione e la pazienza.”*⁵ Lo scopo era raccogliere dati da cinesi abitanti in Cina, cioè almeno sia 20 adulti maturi sia 20 adulti giovani. Inoltre, per raccogliere dati da almeno 20 cinesi adulti giovani residenti in Italia, ho contattato alcuni miei amici su Wechat e WhatsApp (un'applicazione statunitense di messaggistica istantanea centralizzata). Ho distribuito tra di loro un messaggio in cinese e in italiano chiedendo loro di compilare un questionario: *“Mi scuso per il disturbo. Potrebbe*

⁵ Il testo originale cinese era il seguente: 不好意思,可以帮我填写一下这个问卷吗? 这个问卷对我的硕士论文很重要。如果可以的话,能麻烦你再发给别人帮忙填写吗? 十分感谢。

aiutarmi a compilare questo questionario (<https://forms.gle/bPHSBFZS7CPqY2n89>), molto utile per la mia tesi magistrale? Grazie per la collaborazione e la pazienza.”

Infine, per raccogliere dati da almeno 20 giovani adulti italiani, sono andata il 1° ottobre 2022 all’aula studio dell’università nel quartiere Arcella di Padova, in via Pietro Giovanni Guarneri n. 22, per chiedere ai giovani italiani lì presenti il favore di compilare il questionario on-line.

In totale ho raccolto 94 questionari (24 da adulti maturi cinesi residenti in Cina, 30 da giovani cinesi residenti in Cina, 20 da giovani adulti cinesi residenti in Italia e 20 da giovani adulti italiani), ma mirando a un confronto bilanciato tra i vari gruppi, ho scelto di avere lo stesso numero di questionari in ogni gruppo, cioè 20. Quindi nel Gruppo 1 ho scelto uno ogni sei questionari e nel Gruppo 3 uno ogni tre. Alla fine, quindi, ho raccolto dati da questi quattro gruppi di partecipanti (v. Tabella 3.1):

Tabella 3.1 I partecipanti

Partecipanti	Numero	Maschi	Femmine	Età
Cinesi adulti maturi in Cina	20	12	13	41 e oltre
Cinesi giovani adulti in Cina	20	2	23	18-40
Cinesi giovani adulti in Italia	20	6	19	18-40
Italiani giovani adulti in Italia	20	10	15	18-40
Totale	80	30	70	--

1. 20 adulti maturi, parlanti nativi di cinese, la maggior parte dei quali nati negli anni ‘70 e cresciuti in Cina con poca familiarizzazione di culture straniere quando erano giovani (Gruppo 1).
2. 20 adulti giovani, parlanti nativi di cinese, di età compresa tra i 18 e i 40 anni (Gruppo 2).
3. 20 adulti giovani, parlanti nativi di cinese, residenti in Italia, di età compresa tra i

18 e i 40 anni, trasferitisi in Italia per motivi di studio o lavoro, e la cui lingua principale è l'italiano (Gruppo 3).

4. 20 adulti giovani, parlanti nativi di italiano, residenti in Italia, di età compresa tra i 18 e i 40 anni (Gruppo 4).

Essi comprendevano studenti (3 cinesi in Cina, 12 cinesi in Italia e 20 italiani), insegnanti (12 cinesi in Cina), dipendenti di azienda (15 cinesi in Cina e 7 cinesi in Italia), casalinghe (3 cinesi in Cina), freelancer (3 cinesi in Cina e 1 cinese in Italia) e pochi (4 cinesi in Cina) rappresentanti di altre professioni.

Da tutti e 4 i gruppi sono stati raccolti dati quantitativi mediante un questionario (v. sezione 3.4.1) somministrato online. Per il gruppo 4, i dati sono stati raccolti sempre online, ma all'interno di un bar, dove ero presente anche io, e questi sono gli unici partecipanti che sono stati ricompensati per il loro coinvolgimento con un biscotto fatto artigianalmente. Per gli altri 3 gruppi, i dati sono stati raccolti online sui social network.

Successivamente, ho raccolto dati qualitativi facendo un'intervista a due partecipanti per ogni gruppo, un maschio e una femmina, scelti tra i partecipanti che, nel compilare il questionario, avevano dato la disponibilità in questo senso. Più precisamente, tra tutti coloro che hanno compilato il questionario, solo 12 persone si sono dichiarate disponibili per l'intervista. Tra questi, ne sono stati selezionate 8. Per condurre l'intervista, mi sono incontrata nell'aula studio del quartiere Arcella con 2 italiani e nel mio appartamento con 2 cinesi; invece, mi sono incontrata a distanza su Wechat con 2 cinesi adulti maturi e 2 cinesi adulti giovani in Cina. Tutte le interviste sono state audioregistrate e trascritte.

3.3 Operazionalizzazione dei quesiti della ricerca

I quesiti della ricerca sono stati operazionalizzati nei seguenti modi:

a) per raccogliere dati quantitativi ho riformulato i quesiti così:

1. Con domande a scelta multipla scritte, quali, tra una gamma di strategie, di cui alcune teoricamente in linea e altre non in linea con i valori della cortesia cinese vs italiana vengono realizzate in una serie di atti linguistici che sia sostengono sia minacciano la faccia degli interlocutori?
2. Nelle risposte alle domande a scelta multipla scritte, con che frequenza si riscontrano queste preferenze tra i vari gruppi dei partecipanti?
3. Con domande aperte orali, con che frequenza i membri dei vari gruppi di partecipanti usano gli stessi termini o termini diversi per denotare i loro valori culturali?

b) per raccogliere dati qualitativi ho riformulato i quesiti così:

4. Con domande aperte scritte e orali, quali termini usano i partecipanti per giustificare le scelte operate nel compilare il questionario? Quali concetti, valori e credenze essi evidenziano?
5. Con domande aperte scritte e orali, con che termini viene spiegata la cortesia nei vari gruppi?

3.4 Strumenti di raccolta dati

Al fine di affrontare i quesiti sopra citati, traendo spunto da studi precedenti, nel presente lavoro sono stati usati due strumenti d'indagine: 1. Un questionario a) con alcune domande per raccogliere dati demografici dai partecipanti, e b) con Discourse

Completion Tasks (DCTs) a scelta multipla per raccogliere dati quantitativi; 2. Un'intervista, per raccogliere dati qualitativi di approfondimento sui questionari.

3.4.1 Il questionario

Il questionario, usato per la raccolta di dati quantitativi e dati qualificativi, è stato predisposto in una versione cinese e una versione italiana, uguali per contenuto (v. Appendice A). La versione cinese è stata scritta per prima e poi si è tradotta in italiano con la consulenza della mia relatrice. La versione cinese è stata utilizzata per raccogliere i dati dai madrelingua cinesi e la versione italiana per raccogliere i dati dai madrelingua italiani. Nelle due versioni, il questionario era diviso in due parti.

Nella prima parte del questionario, i partecipanti dovevano fornire alcune informazioni personali, tra cui l'età, il genere, la lingua madre, altre lingue conosciute, la professione e il grado di istruzione più alta ricevuto. Al gruppo dei giovani adulti cinesi in Italia si è chiesto anche di indicare la durata della permanenza in Italia.

Nella seconda parte, c'erano 4 DCTs. In generale, il DCT, che è usato spesso per raccogliere i dati in ambito pragmatico, è "any pragmatic instrument that requires the students to read a written description of a situation (including such factors as setting, participant roles, and degree of imposition) and asks them to write what they would say in that situation" (Brown, 2001: 301). Il vantaggio è che con il DCT è possibile raccogliere grandi quantità di dati in modo rapido e semplice, con il controllo di importanti variabili contestuali. Nel questionario usato nel presente studio si è optato per DCTs parzialmente chiusi, cioè con risposte a scelta multipla, ma in cui l'ultima era aperta, cioè prevedeva, in alternativa alle opzioni chiuse, l'inserimento di una risposta propria. In particolare, in ogni DCT veniva presentato uno scenario (descrizione di una situazione), comprensivo di una battuta dialogica di apertura

(prompt), e i partecipanti dovevano completare lo scambio di battute incompleto selezionando, tra 4 opzioni di risposta prestabilite, quella che secondo loro era la più appropriata, e poi indicare i motivi della loro scelta.

La scelta dei DCTs è stata dettata da considerazioni pratiche basate sull'esperienza personale. Si è pensato a situazioni comunicative a) frequenti nell'esperienza quotidiana, b) che tipicamente determinano la produzione di atti linguistici che sostengono e che minacciano la faccia dei partecipanti e c) che possono essere percepiti e gestiti in modi complementari nelle culture cinese e italiana. Quindi sono stati predisposti DCTs relativi ai seguenti atti linguistici: ringraziamenti (che sostengono la faccia del destinatario), lamentele (che minacciano la faccia dell'interlocutore), risposte ai complimenti (che possono sostenere o danneggiare la faccia dell'emittente e del destinatario, a seconda di come sono gestiti) e rifiuti (che minacciano la faccia dell'interlocutore). Seguono i vari DCTs usati per la raccolta dati in italiano:

Situazione I (reazione a un regalo: ringraziamento): C'è un amico che viene a trovarti e ti porta dei regali. Cosa dici quando li ricevi?

- a) Non dovevi portare questi regali. Mi dispiace che hai speso tanto!
- b) Grazie dei tuoi regali. Che belli! Ne sono proprio contento/a!
- c) Questo regalo non è proprio di mio gusto, ma grazie lo stesso del pensiero!
- d) Altro (da completare)

Situazione II (reazione a una critica: lamentela): Sul lavoro, il tuo capo si è scordato di una scadenza, e di conseguenza la ditta in cui lavori ha perso un contratto importante con un potenziale cliente. Per giustificarsi con il direttore generale della

ditta, il tuo capo ha scaricato la responsabilità su di te. Tu sei presente alla loro interazione. Quando il direttore generale ti chiede spiegazioni, tu cosa gli dici?

- a) Mi scusi per questa situazione; cercherò di non fare più errori come questo in futuro e di migliorare il mio rendimento. Mi dispiace davvero tanto.
- b) Veramente, la responsabilità è del mio capo, non mia. Non dovrei essere rimproverato per qualcosa che non ho fatto.
- c) Non è giusto e anzi voglio presentare le dimissioni!
- d) Altro (da completare)

Situazione III (reazione a un complimento): In questo periodo stai seguendo un corso di aggiornamento. Adesso stai sistemando gli appunti della lezione appena frequentata. Mentre sei così impegnato un /un'amico/a vede il tuo quaderno e si complimenta con te per come è chiaro e ordinato. Tu come rispondi?

- a) Nooooo, non è vero che ho scritto bene; anzi, devo ancora migliorare la mia tecnica per prendere appunti. Ma grazie, sei gentile.
- b) Grazie! Anche io penso che i miei appunti siano ben ordinati.
- c) Davvero? Non credo proprio.
- d) Altro (da completare)

Situazione IV (reazione a un'offerta sgradita: rifiuto): Sei andata(o) dal/dalla tuo/tua amico/amica. Lui/Lei ti offre su un piattino un pezzo della torta che ha preparato. Tu vedi che ha un ingrediente che non ti piace. Cosa dici?

- a) Posso avere una fetta molto piccola? (e quando la ricevi, però, la metti da parte, senza mangiarla).
- b) Grazie, ma non posso mangiarla perché non mi piace.

c) Non sono sicuro/sicura che mi piaccia; preferirei non assaggiarla.

d) Altro (da completare)

Come si vede, i DCTs predisposti non erano perfettamente chiusi, dato che, tra le opzioni di risposta era prevista anche l'opzione di una risposta aperta.

Per ogni situazione, le opzioni di scelta rappresentavano, almeno in linea teorica: a) una strategia reattiva che è in linea con la cortesia cinese; b) una strategia reattiva che è in linea con la cortesia occidentale; c) una strategia che non corrisponde né alla cortesia cinese né alla cortesia occidentale; d) una strategia “vuota”, cioè da definire, che il partecipante stesso sceglieva e completava se non riteneva adeguate le opzioni presenti. Inoltre, una volta operata una scelta, i partecipanti dovevano offrirne le motivazioni.

Alla fine del questionario, compariva una domanda che era tesa a individuare persone potenzialmente disponibili per un'intervista:

*Sei disponibile per una breve intervista (anche a distanza) sull'argomento di questo questionario? Se sì, indica qui in che giorni, orari e il metodo per contattarti e come saresti più facilmente raggiungibile.*⁶

3.4.2 Intervista

L'intervista è stata impostata come semi-strutturata, e prevedeva di far focalizzare l'attenzione dell'intervistato sul questionario compilato ed elicitarne dei commenti. Il punto di partenza era chiedere, per ogni situazione, alcune conferme e chiarimenti:

1. Per la situazione numero... hai scelto l'opzione di risposta ... per il motivo che ...
Hai qualcosa da aggiungere? Per esempio, hai incontrato questa situazione nella vita quotidiana?

⁶ In cinese il testo era questo: 您是否可以参与简短的访谈（也可以是远程）？如果可以，请在此说明哪天、哪段时间以及如何最容易联系到您。

Alla fine dell'intervista, inoltre, si poneva una domanda generica sulla cortesia, a cui però l'intervistato poteva anche scegliere di non rispondere, e cioè:

2. E che dici della differenza tra la cortesia cinese e quella occidentale? Se vuoi puoi anche non rispondere.

L'intervista è stata condotta in cinese o in italiano a seconda della preferenza dell'intervistato, in particolare per i cinesi giovani in Cina. Durante ogni intervista, con il consenso dell'intervistato, ho fatto una registrazione audio, che poi ho trascritto, e preso appunti, che poi ho riordinato.

3.5 Raccolta dei dati

Per la raccolta dei dati quantitativi, ho usato Google Form in italiano e la Piattaforma di crowdsourcing online Wenjuanxing per il cinese; quest'ultima si usa nella Cina continentale, dove Google Form non è utilizzabile. Ho poi scaricato in formato Excel i risultati per ogni domanda, suddivisi per i vari gruppi di partecipanti. Per la raccolta dei dati qualitativi, ho trascritto le registrazioni audio delle interviste e salvate in file Word.

3.6 Analisi dei dati

3.6.1 Analisi dei dati dei questionari

Con Google Form e la Piattaforma online Wenjuanxing, ho misurato i risultati quantitativi raccolti, annotando, cioè, per ogni opzione di risposta relativa a ogni scenario, se era stata selezionata e con che frequenza, all'interno di ogni gruppo di

partecipanti. Mediante tabelle e grafici ho poi confrontato, sia con valori grezzi sia con valori in percentuale, le frequenze di scelta delle varie risposte per i vari gruppi.

Per analizzare i dati qualitativi, relativi alle motivazioni per cui erano state selezionate determinate opzioni, ho letto ripetutamente le risposte aperte fornite, prestando attenzione alle parole e alle espressioni in esse presenti, e sulla base della mia comprensione e interpretazione, ho assegnato loro una categoria semantica funzionale. Successivamente ho combinato assieme, per ogni gruppo, le risposte classificate sotto una stessa categoria (cioè quelle che, secondo me, esprimevano un significato simile). Quindi ho potuto determinare la frequenza non di singoli termini o espressioni, bensì delle categorie semantiche in cui erano stati raggruppati.

Per esempio, nel Gruppo 1 (i cinesi maturi in Cina), relativamente allo scenario del Ringraziamento, un partecipante ha motivato la scelta dell'opzione a), cioè *Non dovevi portare questi regali. Mi dispiace che hai speso tanto!*, scrivendo *Per la cortesia*. Data la presenza della parola *cortesia*, ho classificato questa espressione come 'Cortesia'. Un altro partecipante ha motivato la scelta della stessa opzione a), scrivendo *Per il rispetto*. Data la presenza della parola *rispetto*, ho classificato questa espressione come 'Rispetto'.

Un partecipante ha motivato la scelta dell'opzione b), cioè *Grazie dei tuoi regali. Che belli! Ne sono proprio contento/a!*, scrivendo *Il regalo presenta il rispetto e devo riceverlo per risponderlo*; ho quindi classificato questa espressione come 'Reciprocità'. Un partecipante ha motivato la scelta della stessa opzione b) con la risposta: *Tutte le persone sono felici quando ricevo il regalo*, e ho classificato questa espressione come 'Impatto emotivo positivo'. Un altro partecipante ancora, invece, ha motivato la scelta dell'opzione b) scrivendo *Dipende dalla circostanza*, che ho classificato come 'Variabilità del Contesto'.

Oltre a questi casi abbastanza facilmente categorizzabili, sono state fornite anche tante espressioni che si prestavano a più di una classificazione semantica. Per esempio, un partecipante ha motivato la scelta dell'opzione a), cioè *Non dovevi portare questi regali. Mi dispiace che hai speso tanto!*, scrivendo *Necessità di esprimere gratitudine*, e ho classificato questa espressione come 'Obbligo e gratitudine' per la presenza delle parole *necessità* e *gratitudine*, rispettivamente. Infine, un partecipante che aveva scelto l'opzione d) Altro, completandola con l'espressione *Grazie mille molto gentile da parte tua, non dovevi*, ha motivato la sua scelta scrivendo *Penso che ringraziare sia alla base dell'educazione, l'importante è non risultare scortesi e prepotenti*; ho quindi classificato questa espressione come 'Cortesìa e gratitudine'.

Ci sono stati anche dei casi in cui ho dovuto ricorrere alla categoria speciale 'Altro' per interpretare le motivazioni fornite dai partecipanti. Questo è successo, per esempio, quando ho avuto difficoltà a capire cosa intendevano dire, oppure quando avevano fornito un commento non pertinente. Per esempio, un partecipante ha motivato la scelta dell'opzione d) Altro, che aveva completato con la risposta *Molto gentile e per favore di riportare*, scrivendo *La mia risposta è più concreta*; ho deciso di classificare questa espressione come 'Altro' perché il motivo dato non riguardava direttamente la situazione di ringraziamento oggetto di indagine, bensì proprio e solo la propria risposta inserita.

Le espressioni usate dai partecipanti per motivare le loro risposte nello scenario del ringraziamento, e le categorie in cui sono state classificate, tutte sono presentate nella Tabella.3.2.

Tabella 3.2.a Classificazione semantica delle motivazioni relative alla situazione di ringraziamento

Categorie semantiche	Espressioni e frasi usate dai partecipanti
Convenzione	È quello che la gente è abituata a dire. Ecco cosa dicono di solito. Perché in generale è così, influenzata dai genitori.

Tabella 3.2.b Classificazione semantica delle motivazioni relative alla situazione di ringraziamento

Categorie semantiche	Espressioni e frasi usate dai partecipanti
	<p>È la mia abitudine. Per la situazione di visitare gli amici, è normale che si porta il regalo ed è la cortesia... La consuetudine tradizionale. La prima opzione anche va bene, ma personalmente è consuetudine mostrare solo gratitudine... Volere a rispondere sempre alla stessa maniera. Perché devi mostrare riconoscenza.</p>
Convenzione	<p>Adatto alle mie abitudini. I soliti convenevoli anziché la gratitudine sincera.</p>
Cortesia	<p>Per la cortesia.</p>
	<p>Questo sarà cortese. Garbo. Questa risposta ha la forma cortesia. È una risposta più di cortesia. Perché è la più gentile. Perché non è cortese dire di no. Perché sono più gentile così. Penso che la mia opzione ha la sensibilità più umana.</p>
Obbligo e gratitudine	<p>Necessità di esprimere gratitudine. Necessità di esprimere direttamente gratitudine. Si deve esprimere la gratitudine direttamente. Se io sono la persona per dare il regalo all'amico, vorrei il mio amico accettare il regalo e esprimere la gratitudine direttamente. Esprimere la gratitudine direttamente è più appropriata in questa situazione. Si deve affermare esprimere la gratitudine agli altri. Per esprimere la gratitudine, si deve dire Grazie. Perché è giusto ringraziare le persone, penso che se una persona mi abbia fatto un regalo perché voleva... Perché sono dei gesti carini che vanno apprezzati. Perché devi mostrare riconoscenza.</p>
Impatto emotivo positivo	<p>Tutte le persone sono felici quando ricevo il regalo.</p>
	<p>Presentare il sentimento proprio. Perché se qualcuno fa un regalo è giusto essere contenti. Perché mi fa piacere che abbia pensato a me. Mi piace l'idea che mi abbia pensato. Perché mi fa piacere ricevere dei regali. Perché mi fa piacere.</p>
Cortesia e rispetto	<p>Per la cortesia e l'umiltà. Per la cortesia e il rispetto. Cortesia e rispetto. È la più educata e si porta sempre rispetto in questi contesti.</p>

Tabella 3.2.c Classificazione semantica delle motivazioni relative alla situazione di ringraziamento

Categorie semantiche	Espressioni e frasi usate dai partecipanti
Motivo di scelta evitata	L'opzione b non è appropriata perché è una accettazione. L'opzione c è troppo scortese. Per l'opzione c, non credo sia necessario esprimere direttamente l'insoddisfazione per il regalo... Le altre opzioni sono troppo dirette. La terza ha il potenziale di turbare l'amico, quindi non la scelgo. ...Non è giusto preoccuparsi dei soldi e non è giusto dire che il regalo non ti piace. Nell'opzione c'è troppa scortesia.
Sincerità	Questa è propria idea che sto pensando. È proprio la mia idea così. Perché mi piace essere sincero, le altre risposte non mi vanno bene. Questo è ciò che penso veramente.
Reciprocità	Il regalo presenta il rispetto e devo riceverlo per risponderlo. È inappropriato che un ospite/una amica faccia un regalo senza accettarlo e dare un regalo in cambio per esprimere il ringraziamento. Il regalo presenta il rispetto e devo riceverlo per risponderlo. È inappropriato che un ospite/una amica faccia un regalo senza accettarlo e dare un regalo in cambio per esprimere il ringraziamento.
Variabilità del Contesto	Il modo per trattare questa situazione dipende delle persone chi danno il regalo. Dipende dalla situazione e dalla persona. Dipende dalla circostanza.
Cortesia e convenzione	Per la situazione di visitare gli amici, è normale che si porta il regalo ed è la cortesia. La cortesia deve avere durante la comunicazione.
Esperienza di vita	Intuizione sviluppata attraverso lo studio e l'esperienza lavorativa. Esperienza dalla vita quotidiana.
Riguardo-premura	È scomodo che la gente spenda soldi per il regalo.
	Non vorrei ricevere il regalo non perché non mi piace il regalo, ma sento che si costa troppo i soldi e infatti non bisogno il regalo.
Rispetto	Rispetto. Esprimere il rispetto agli altri.
Preoccupazione di contraccambio	Non pensavo di dover accettare il regalo perché forse aveva una richiesta a me.
Armonia e impatto emotivo positivo proprio e altrui	È la risposta che rende tutti felici.

Tabella 3.2.d Classificazione semantica delle motivazioni relative alla situazione di ringraziamento

Categorie semantiche	Espressioni e frasi usate dai partecipanti
Convenzione e gratitudine	La prima opzione anche va bene, ma personalmente è consuetudine mostrare solo gratitudine.
Convenzione e impatto emotivo positivo	Visitare l'amico con il regalo è una tradizione, quindi sicuro di essere felice e ricevo il regalo.
Cortesìa e affetto	Perché sono gentile e ci tengo ai miei amici.
Cortesìa e gratitudine	Penso che ringraziare sia alla base dell'educazione, l'importante è non risultare scortesi e prepotenti.
Cortesìa, rispetto e gratitudine	È una cortesìa portare un regalo, ed è un segno di rispetto che, dopo riceverlo, si dice Grazie.
Esperienza di vita	Intuizione sviluppata attraverso lo studio e l'esperienza lavorativa. Esperienza dalla vita quotidiana.
Riguardo-premura	È scomodo che la gente spenda soldi per il regalo. Non vorrei ricevere il regalo non perché non mi piace il regalo, ma sento che si costa troppo i soldi e infatti non bisogno il regalo.
Rispetto	Esprimere il rispetto agli altri.
Preoccupazione di contraccambio	Non pensavo di dover accettare il regalo perché forse aveva una richiesta a me.
Armonia e impatto emotivo positivo proprio e altrui	È la risposta che rende tutti felici.
Convenzione e gratitudine	La prima opzione anche va bene, ma personalmente è consuetudine mostrare solo gratitudine.
Convenzione e impatto emotivo positivo	Visitare l'amico con il regalo è una tradizione, quindi sicuro di essere felice e ricevo il regalo.
Cortesìa e affetto	Perché sono gentile e ci tengo ai miei amici.
Cortesìa e gratitudine	Penso che ringraziare sia alla base dell'educazione, l'importante è non risultare scortesi e prepotenti.
Cortesìa, rispetto e gratitudine	È una cortesìa portare un regalo, ed è un segno di rispetto che, dopo riceverlo, si dice Grazie.
Cultura	Per i cinesi, ci sono tante differenze tra la Cina e i paesi europei...
Gratitudine	Più calorose e ringraziare nel modo corretto.
Impatto emotivo positivo e gratitudine	Perché il regalo è stato scelto con cura da chi lo ha fatto (come avviene di solito), vorrei esprimere la mia gratitudine e ad accettarlo con piacere.
Indirettezza	...I cinesi non accettano direttamente i regali dagli amici e i cinesi sono molti timidi e vergognosi di accettare i regali.
Obbligo, impatto emotivo positivo e gratitudine	Sono felice di ricevere il regalo e devo esprimere la mia gratitudine.
Reciprocità verbale e impatto emotivo positivo altrui	Perché penso che fare i complimenti a qualcuno per un regalo lo faccia sentire bene.
Altro	La mia risposta è più concreta.

3.6.2 Analisi dei dati delle interviste

Per analizzare il contenuto delle interviste, ho utilizzato i modelli della cortesia di Brown e Levinson (1987), di Leech (1983) e di Gu (1990; 1992), quest'ultimo soprattutto per i commenti dei partecipanti cinesi. Più precisamente, usando un approccio qualitativo, ho letto più volte le trascrizioni delle risposte fornite, e ho mirato a individuare indizi linguistici, soprattutto lessicali, di come i partecipanti concepivano la cortesia. Per illustrare il mio approccio, presento qualche esempio di come ho esaminato alcuni stralci di testo.

① ...comunicare la mia gratitudine e allo stesso tempo di mostrare i valori dell'umiltà e della modestia nella cultura cinese....

(Partecipante del Gruppo 1 sulla situazione di regalo/offerta)

Con queste parole, l'intervistato sembra evocare la massima dell'approvazione e la massima della modestia di Leech, visto che vuole esprimere gratitudine, e quindi accettazione benevola, verso chi ha portato i regali, e nello stesso tempo, fa riferimento all'importanza di dimostrarsi umili nella cultura cinese.

② ...Assumere la responsabilità può mantenere una buona relazione con il capo e portare benefici per futuri avanzamenti di carriera e aumenti salariali....

(Partecipante del Gruppo 2 sulla situazione di lamentela)

La sua motivazione fa riferimento alla valorizzazione della propria faccia positiva in prospettiva futura, cioè si manifesta la speranza di essere benvenuti e ottenere riconoscenza grazie a una certa dose di buona volontà. Allo stesso tempo, si nota anche una parziale violazione della massima della Generosità di Leech, visto che l'obiettivo finale è ottenere benefici professionali concreti.

③ ...i miei appunti sono davvero eccellenti, perché si rappresenta il mio impegno.....

(Partecipante del Gruppo 3 sulla situazione della replica ai complimenti)

Per questo intervistato, è importante il sostegno della propria faccia positiva, cioè rafforzare l'immagine positiva agli occhi degli altri.

④ ...Se non dovesse piacermi quello che mi offrono, quindi per questa domanda anch'io farei finta di niente e cercherei non offendere la persona che mi offre da mangiare. Mi mangerei un po' più piccola e avevo opterei per la tecnica dello sparpaglio, ossia di mettere lontani i pezzi dello stesso piatto per far finta di aver mangiato tutto e di aver scelto delle cose....

(Partecipante del Gruppo 4 sulla situazione del rifiuto)

Questo intervistato ha spiegato che la cosa importante è evitare di offendere gli altri, ma anche non subire costrizioni, scegliendo quindi di mangiare solo una fetta *un po' più piccola*. E questa motivazione suggerisce che, in questa situazione, è importante il sostegno della faccia positiva altrui, accettando quello che è offerto con gentilezza, ma anche la difesa della faccia negativa propria, in un modo discreto.

⑤ ...La differenza principale tra la cortesia cinese e occidentale risiede nell'uso degli appellativi. In Cina, si utilizza il cognome seguito dal grado di parentela per rivolgersi a una persona anziana o per presentarsi a qualcuno. Ad esempio, si usa "Zhang Nainai" per indicare una persona della stessa età della nonna, o "Li Shushu" per indicare qualcuno approssimativamente della stessa età del proprio padre. Al contrario, nei paesi occidentali sembra essere comune chiamare direttamente le persone per nome, senza considerare l'età. In Cina, chiamare qualcuno direttamente per nome è considerato estremamente scortese...

(Partecipante nel Gruppo 1 per la differenza tra la cortesia cinese e occidentale)

La risposta fornita dalla quinta partecipante illustra la rilevanza della massima dell'indirizzo di Gu su come rivolgersi agli altri, e cioè che, per interagire in modo appropriato, si deve rivolgersi all'interlocutore con gli appellativi appropriati, che

indicano la status del destinatario e quindi la deferenza e il rispetto che lui/lei merita. Quindi, secondo questo intervistato, l'obiettivo interazionale ritenuto importante sembra essere quello di riconoscere l'importanza dell'altra persona.

3.7 Conclusione

In questo capitolo ho introdotto i quesiti della ricerca, i dati demografici dei partecipanti coinvolti nello studio, il contenuto del questionario che è stato loro somministrato, il metodo di raccolta dei dati quantitativi e qualitativi e il metodo di analizzarli. Nel capitolo successivo presento i dati raccolti, tracciandone le caratteristiche comuni.

CAPITOLO IV

Risultati

In questo capitolo, presenterò i risultati ottenuti attraverso il questionario e l'intervista, distinti per ogni atto linguistico. Risponderò ai primi quattro quesiti che ho proposto nel Capitolo 3, indicando la frequenza con cui sono state effettuate determinate scelte da ciascun gruppo di intervistati. Inoltre, classificherò il lessico utilizzato dai partecipanti per motivare le loro scelte e risumerò i contenuti dell'intervista. Alla fine, fornirò una breve conclusione dei risultati raccolti con il questionario e con l'intervista.

4.1 Ringraziamento

In questa sezione illustro i dati relativi all'atto linguistico del ringraziamento (cioè reazione verbale a un favore ricevuto) distinti per i quattro gruppi di partecipanti.

4.1.1 Dati quantitativi

Per la situazione del ringraziamento (cioè reazione a un regalo) si sono raccolte 80 risposte in totale, 20 per ogni gruppo, come dettagliato nella Tabella 4.1, e illustrato nelle Figure 4.1 e 4.2.

Tabella 4.1 Risposte scelte dai 4 gruppi di intervistati per la Situazione 1: reazione a regalo (Ringraziamento)

Partecipanti	a)	b)	c)	Altro	Totale
Gruppo 1	13	3	0	4	20
Gruppo 2	8	11	0	1	20
Gruppo 3	4	16	0	0	20
Gruppo 4	0	17	0	3	20
Totale	25	47	0	8	

Nota: Gruppo 1 – Cinesi maturi in Cina; Gruppo 2 – Cinesi giovani in Cina; Gruppo 3 – Cinesi giovani in Italia; Gruppo 4 – Italiani in Italia. L'opzione a) è

quella conforme alla cortesia cinese; l'opzione b) è quella conforme alla cortesia occidentale; l'opzione c) è quella scortese.

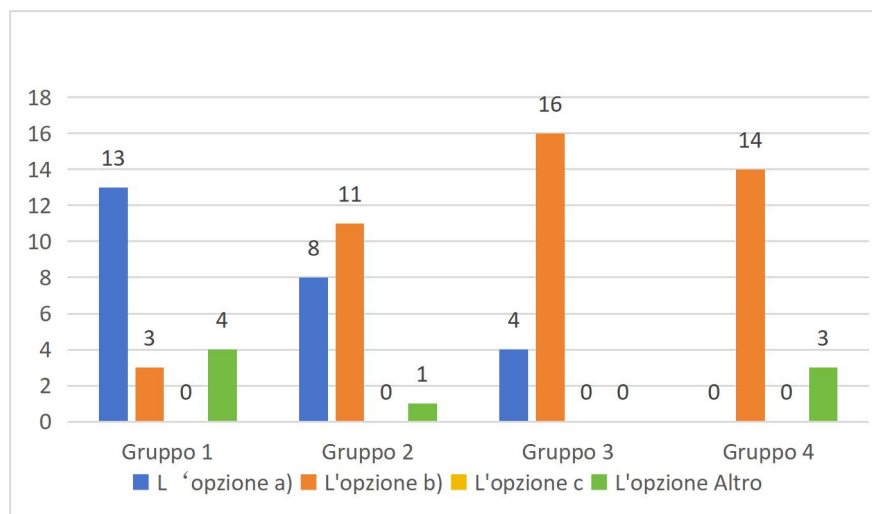


Fig 4.1 Frequenza di scelta di ogni opzione di risposta nei 4 gruppi (Situazione 1)

Nello specifico, in 3 dei 4 gruppi, più della metà ha scelto l'opzione b) (11 nel gruppo dei cinesi giovani in Cina, 16 nel gruppo dei cinesi giovani in Italia e 14 nel gruppo degli italiani in Italia). Il gruppo dei cinesi maturi in Cina si distingue perché più della metà dei partecipanti ha scelto l'opzione a), cioè rifiutare il regalo. Solo 3 partecipanti hanno scelto l'opzione b), cioè accettare il regalo ed esprimere il ringraziamento. Nel gruppo dei cinesi giovani in Cina, la scelta più frequente, l'opzione b), è stata fatta da 11 partecipanti, seguita dall'opzione a), preferita da 8 partecipanti. Nel gruppo dei cinesi giovani in Italia, invece, la maggior parte ha scelto l'opzione b), e solo 4 partecipanti hanno scelto l'opzione a). Infine, nel gruppo degli italiani in Italia, nessuno ha scelto l'opzione a).

L'opzione Altro è stata selezionata in ogni gruppo, tranne il gruppo dei cinesi giovani in Italia. Alcuni hanno manifestato il rifiuto del regalo e la gratitudine per il regalo (3 persone nel gruppo degli italiani in Italia). Alcuni hanno manifestato il rifiuto del regalo e la preoccupazione di avere ricevuto una richiesta (1 persona nel gruppo dei

cinesi maturi in Cina e 1 persona nel gruppo dei cinesi giovani in Cina). Invece gli altri hanno espresso l'accettazione del regalo (1 persona nel gruppo dei cinesi maturi in Cina e 1 persona nel gruppo degli italiani in Italia).

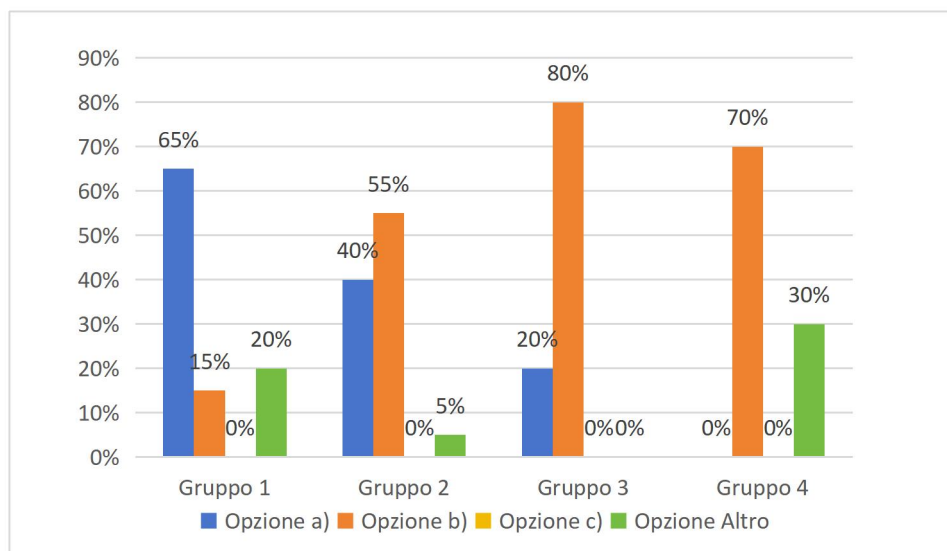


Fig 4.2 Frequenza di scelta delle risposte a), b), c) e Altro nei 4 gruppi (Situazione 1: Ringraziamento). Nota: colore azzurro: risposta a); colore arancione: risposta b); colore grigio: risposta c); colore giallo: risposta Altro.

La Fig.4.2 presenta il confronto tra 4 gruppi. I risultati del gruppo dei cinesi giovani in Cina, del gruppo dei cinesi giovani in Italia e del gruppo degli italiani in Italia sono simili: la maggior parte ha scelto l'opzione b). Solo nel gruppo dei cinesi maturi in Cina, il gruppo dei cinesi maturi in Cina, la maggior parte ha scelto l'opzione a). Quindi in questa situazione, ci sono più somiglianze tra Cinesi giovani in Cina, in Italia e gli italiani in Italia. Invece, tra il gruppo dei cinesi maturi in Cina e il gruppo dei cinesi giovani in Cina, c'è una gran differenza.

4.1.2 L'analisi dei motivi

Per presentare i motivi forniti per la scelta delle varie opzioni di risposta, riporto con che frequenza sono state usate espressioni assegnate alle diverse categorie semantiche individuate, come illustrato nelle Tabelle 4.3.1, 4.3.2, 4.3.3 e 4.3.4.

Tabella 4.3.1 Le categorie semantiche individuate nel Gruppo 1 (Cinesi maturi in Cina): motivazioni delle risposte relative al ringraziamento (Situazione 1)

Categorie semantiche	Frequenza
Cortesia	4
Convenzione	2
Cortesia e rispetto	2
Reciprocità	2
Obbligo e gratitudine	2
Sincerità	1
Riguardo-premura	1
Preoccupazione di contraccambio	1
Esperienza di vita	1
Variabilità del Contesto	1
Altro	1

Tabella 4.3.2 Le categorie semantiche individuate nel Gruppo 2 (Cinesi giovani in Cina)

Categorie semantiche	Frequenza
Convenzione	5
Motivo di scelta evitata	4
Cortesia e convenzione	3
Obbligo e gratitudine	3
Sincerità	2
Cortesia	1
Cortesia e rispetto	1
Rispetto	1
Riguardo - premura	1
Variabilità del Contesto	1
Convenzione e gratitudine	1
Convenzione e impatto emotivo positivo	1
Impatto emotivo positivo	1
Esperienza di vita	1

Tabella 4.3.3 Le categorie semantiche individuate nel Gruppo 3 (Cinesi giovani in Italia)

Categorie semantiche	Frequenza
Convenzione	2
Cortesia	2
Obbligo e gratitudine	2
Cortesia, rispetto e gratitudine	1
Impatto emotivo positivo	1
Obbligo, impatto emotivo positivo e gratitudine	1
Impatto emotivo positivo e gratitudine	1
Armonia e impatto emotivo positivo proprio e altrui	1
Cultura	1
Indirettezza	1
Rispetto	1
Sincerità	1
Reciprocità verbale e impatto emotivo positivo altrui	1

Tabella 4.3.4 Le categorie semantiche individuate nel Gruppo 4 (Italiani in Italia)

Categorie semantiche	Frequenza
Impatto emotivo positivo	5
Cortesia	3
Convenzione	2
Obbligo e gratitudine	2
Gratitudine	1
Cortesia e gratitudine	1
Cortesia e affetto	1
Cortesia e rispetto	1
Motivo di scelta evitata	1
Variabilità del Contesto	1

Come si vede nelle Tabelle 4.3.1, 4.3.2, 4.3.3 e 4.3.4, le motivazioni date più di una volta relativamente alla situazione di ringraziamento sono state ‘Convenzione’, ‘Cortesia’, ‘Obbligo e gratitudine’, ‘Impatto emotivo positivo’, ‘Motivo di scelta evitata’, ‘Sincerità’, ‘Cortesia e rispetto’, ‘Variabilità del Contesto’, ‘Cortesia e convenzione’, ‘Rispetto’, ‘Riguardo-premura’, ‘Reciprocità’ e ‘Esperienza di Vita’.

Invece, le categorie individuate solo una volta sono state ‘Preoccupazione di

contraccambio’, ‘Convenzione e impatto emotivo positivo’, ‘Convenzione e gratitudine’, ‘Reciprocità verbale e impatto emotivo positivo altrui’, ‘Obbligo, Impatto emotivo positivo e gratitudine’, ‘Indirettezza’, ‘Impatto emotivo positivo e gratitudine’, ‘Cultura’, ‘Cortesìa, rispetto e gratitudine’, ‘Armonia e impatto emotivo positivo proprio e altrui’, ‘Gratitudine’, ‘Cortesìa e gratitudine’, ‘Cortesìa e affetto’ e ‘Altro’. In generale, nel gruppo dei cinesi giovani in Cina, viene utilizzato il maggior numero di categorie (14 categorie), mentre nel gruppo dei cinesi maturi in Cina ne sono state riscontrate 11, nel gruppo dei cinesi giovani in Italia 13 categorie e nel gruppo degli italiani in Italia 10.

Nel gruppo dei cinesi maturi in Cina risulta frequente il concetto di ‘Cortesìa’, invocato in 6 risposte e relativo a due categorie semantiche. Nel gruppo dei cinesi giovani in Cina risulta frequente il concetto di ‘Convenzione’, invocato in 10 risposte e relativo a quattro categorie semantiche. Nel gruppo dei cinesi giovani in Italia risulta frequente il concetto di ‘Gratitudine’, invocato in 5 risposte e relativo a quattro categorie semantiche. Nell’ultimo gruppo degli italiani in Italia, ‘Cortesìa’ diventa il concetto più frequente e invocato in 6 risposte e relativo a quattro categorie semantiche.

Comuni a tutti e quattro i gruppi sono le categorie semantiche di ‘Cortesìa’, ‘Convenzione’ e ‘Obbligo e gratitudine’ mentre ‘Impatto emotivo positivo’, ‘Cortesìa e rispetto’, ‘Sincerità’ e ‘Variabilità del Contesto’ sono in comune solo tra 3 gruppi. Infine ‘Motivo di scelta evitata’, ‘Esperienza di vita’, ‘Riguardo-premura’ e ‘Rispetto’ sono in comune solo tra 2 gruppi.

In conclusione, in tutti 4 gruppi, i concetti di ‘Cortesìa’, ‘Convenzione’ e ‘Gratitudine’ sono menzionati nelle risposte con più frequenza. Invece, nel gruppo dei cinesi giovani in Italia risulta più importante ‘Gratitudine’. Quindi nelle motivazioni fornite

per questa situazione, ci sono notevoli somiglianze tra Cinesi maturi in Cina, cinesi giovani in Cina, cinesi giovani in Italia e gli italiani in Italia.

4.2 Lamentela

In questa sezione illustro i dati relativi all'atto linguistico della lamentela (cioè reazione verbale a una critica ricevuta) distinti per i quattro gruppi di partecipanti.

4.2.1 Dati quantitativi

Per la situazione della reazione a un rimprovero ingiusto (lamentela), si sono raccolte 80 risposte in totale, 20 per ogni gruppo, come dettagliato nella Tabella 4.4, e illustrato nella Figura 4.5 e nella Figura 4.6.

Tabella 4.4 Risposte scelte dai 4 gruppi di intervistati per la Situazione 2: reazione a un rimprovero ingiusto (lamentela)

Informatori	a)	b)	c)	Altro	Totale
Gruppo 1	5	14	0	1	20
Gruppo 2	5	12	1	2	20
Gruppo 3	0	12	3	5	20
Gruppo 4	2	17	0	1	20
Totale	12	56	4	9	

Nota: Gruppo 1 – Cinesi maturi in Cina; Gruppo 2 – Cinesi giovani in Cina; Gruppo 3 – Cinesi giovani in Italia; Gruppo 4 – Italiani in Italia. L'opzione a) è quella conforme alla cortesia cinese; l'opzione b) è quella conforme alla cortesia occidentale; l'opzione c) è quella scortese.

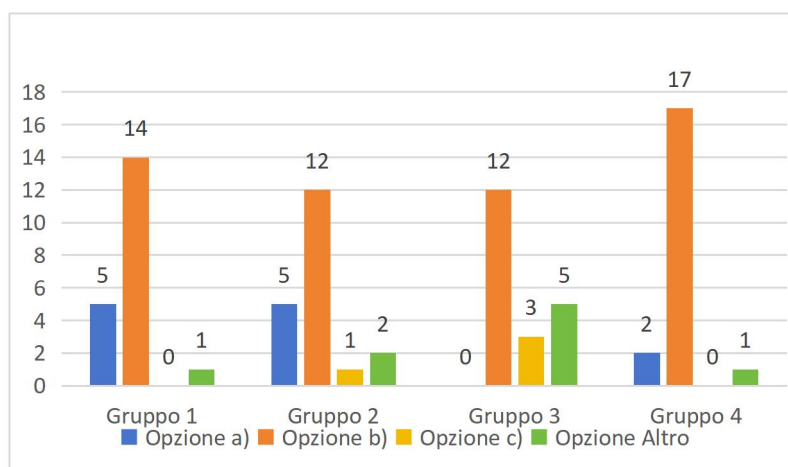


Fig 4.5 Frequenza di scelta di ogni opzione di risposta nei 4 gruppi (Situazione 2)

I quattro gruppi di partecipanti hanno mostrato una preferenza per l'opzione b) (14 nel

gruppo dei cinesi maturi in Cina, 12 nel gruppo dei cinesi giovani in Cina e Gruppo3, 17 nel gruppo degli italiani in Italia), cioè non accettare il rimprovero inappropriato in modo cortese. Solo 5 partecipanti nel gruppo dei cinesi maturi in Cina e gruppo dei cinesi giovani in Cina, 2 partecipanti nel gruppo degli italiani in Italia hanno scelto l'opzione a), cioè accettare la lamentela inappropriata, Inoltre, l'opzione c), cioè rifiutare la lamentela in modo forte, è stata fatta da 4 partecipanti nel gruppo dei cinesi giovani in Cina (1 volta) e nel gruppo dei cinesi giovani in Italia (3 volte).

L'opzione Altro è stata selezionata raramente. Alcuni hanno manifestato l'assunzione di responsabilità ma condivisa anche con altri (4 persone nel gruppo dei cinesi giovani in Italia), e alcuni hanno manifestato il rifiuto di responsabilità (1 persona nel gruppo dei cinesi maturi in Cina, 1 persona dei cinesi giovani in Italia e 1 persona degli italiani in Italia). Invece solo una persona ha manifestato la critica verso il capo nel gruppo dei cinesi maturi in Cina.

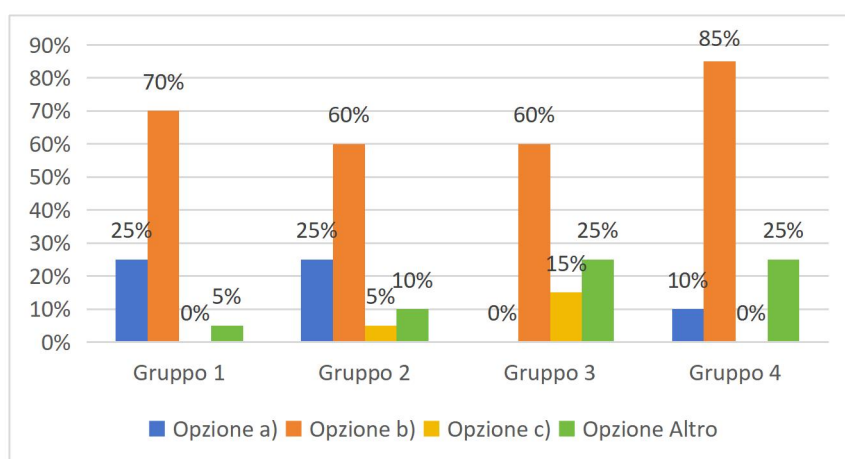


Fig 4.6 Frequenza, di scelta delle risposte a), b), c) e Altro nei 4 gruppi (Situazione 2: Lamentela)

Nota: colore azzurro: risposta a); colore arancione: risposta b); colore grigio: risposta c); colore giallo: risposta Altro.

La Fig.4.6 presenta il confronto tra 4 gruppi. I risultati dei tutti 4 gruppi sono simili: la maggior parte ha scelto l'opzione b).

4.2.2 L'analisi dei motivi

Per presentare i motivi forniti per la scelta delle varie opzioni di risposta, riporto con che frequenza sono state usate espressioni assegnate alle diverse categorie semantiche individuate, come illustrato nelle tabelle 4.7.1, 4.7.2, 4.7.3, 4.7.4.

Tabella 4.7.1 Le categorie semantiche individuate nel Gruppo 1 (Cinesi maturi in Cina): motivazioni delle risposte relative al ringraziamento (Situazione 2)

Categorie semantiche	Frequenza
Sincerità	8
Convenzione	2
Autodifesa e giustizia	2
Obbligo e giustizia	1
Giustizia	1
Obbligo e responsabilità	1
Motivo di scelta evitata	1

Tabella 4.7.2 Le categorie semantiche individuate nel Gruppo 2 (Cinesi giovani in Cina)

Categorie semantiche	Frequenza
Sincerità	5
Obbligo, sincerità e autodifesa	2
Autodifesa e giustizia	2
Convenienza	2
Sincerità e autodifesa	1
Obbligo, responsabilità e convenienza	1
Responsabilità	1
Obbligo e responsabilità altrui	1
Motivo di scelta evitata	1
Variabilità del Contesto	1
Altro	1

Tabella 4.7.3 Le categorie semantiche individuate nel Gruppo 3 (Cinesi giovani in Italia)

Categorie semantiche	Frequenza
Sincerità	3
Obbligo e responsabilità	2
Benessere	2
Giustizia	1
Autodifesa e giustizia	1
Sincerità e giustizia	1
Sincerità, giustizia e autodifesa	1
Convenienza	1
Indirettezza	1
Obbligo e responsabilità altrui	1
Obbligo e sincerità	1
Autodifesa	1
Sincerità, autodifesa e benessere	1
Altro	1

Tabella 4.7.4 Le categorie semantiche individuate nel Gruppo 4 (Italiani in Italia)

Categorie semantiche	Frequenza
Obbligo e responsabilità altrui	5
Giustizia e autodifesa	3
Sincerità e autodifesa	2
Giustizia e responsabilità altrui	1
Rispetto e responsabilità altrui	1
Benessere	1
Benessere, giustizia e autodifesa	1
Autodifesa	1
Sincerità, giustizia, autodifesa e rispetto	1
Altro	1

Come si vede nelle Tabelle 4.7.1, 4.7.2, 4.7.3 e 4.7.4, le motivazioni date più di una volta relativamente alla situazione di ringraziamento sono state ‘Sincerità’, ‘Convenienza’, ‘Autodifesa e giustizia’, ‘Obbligo, sincerità e autodifesa’, ‘Convenienza’, ‘Benessere’, ‘Obbligo e responsabilità altrui’, ‘Sincerità e autodifesa’,

‘Autodifesa’, ‘Motivo di scelta evitata’ e ‘Altro’. Invece, le categorie individuate solo una volta sono state ‘Benessere, giustizia e autodifesa’, ‘Convenienza’, ‘Giustizia e responsabilità altrui’, ‘Indirettezza’, ‘Obbligo e responsabilità’, ‘Obbligo e giustizia’, ‘Obbligo e sincerità’, ‘Responsabilità’, ‘Rispetto e responsabilità altrui’, ‘Sincerità e giustizia’, ‘Sincerità, autodifesa e benessere’, ‘Sincerità, giustizia e autodifesa’, ‘Sincerità, giustizia, autodifesa e rispetto’ e ‘Variabilità del Contesto’ in tutti 4 gruppi. In generale, nel gruppo dei cinesi giovani in Italia, viene utilizzato il maggior numero di categorie (14 categorie), mentre 7 categorie sono attestate nel gruppo dei cinesi maturi in Cina, 11 categorie nel gruppo dei cinesi giovani in Italia e 10 categorie nel gruppo degli italiani in Italia.

Nel gruppo dei cinesi maturi in Cina risulta frequente il concetto di ‘Giustizia’, invocato in 4 risposte e relativo a tre categorie semantiche. Nel gruppo dei cinesi giovani in Cina risulta frequente il concetto di ‘Sincerità’, che è invocato in 9 risposte e relativo a 4 categorie semantiche. In modo simile, nel gruppo dei cinesi giovani in Italia, il concetto di ‘Sincerità’ è invocato in 7 risposte e appare distribuito nel maggior numero di categorie (5 categorie). Invece, nel gruppo degli italiani in Italia, ‘Autodifesa’ diventa il concetto più frequente, che è invocato in 8 risposte e relativo a quattro categorie semantiche. Invece in questa situazione, ‘Sincerità’ è in comune tra 4 gruppi sia come una intera categoria lessicale sia come una parte di una più ampia categoria lessicale. Invece, ‘Autodifesa e giustizia’, ‘Obbligo e responsabilità altrui’, ‘Sincerità’ e ‘Altro’ sono le categorie lessicali in comune tra 3 gruppi, seguite da ‘Autodifesa’, ‘Benessere’, ‘Convenienza’, ‘Giustizia’, ‘Motivo di scelta evitata’, ‘Obbligo e responsabilità’, ‘Sincerità e autodifesa’ sono in comune tra solo 2 gruppi. In conclusione, il concetto ‘Sincerità’ risulta rilevante in tutti e 4 i gruppi.

4.3 Reazione ai complimenti

In questa sezione illustro i dati relativi all'atto linguistico del complimento (cioè reazione verbale a un complimento ricevuto) distinti per i quattro gruppi di partecipanti.

4.3.1 Dati quantitativi

Per la terza situazione, quella di complimenti e risposte ai complimenti, si sono raccolte 80 risposte in totale, 20 per ogni gruppo, come dettagliato nella Tabella 4.8, e illustrato nella Figura 4.9 e nella Figura 4.10.

Tabella 4.8 Risposte scelte dai 4 gruppi di intervistati per la Situazione 2: reazione a un complimento ricevuto (complimento)

Informatori	a)	b)	c)	Altro	Totale
Gruppo 1	12	5	3	0	20
Gruppo 2	13	4	1	2	20
Gruppo 3	12	7	1	0	20
Gruppo 4	8	8	2	2	20
Totale	45	24	7	4	

Nota: Gruppo 1 – Cinesi maturi in Cina; Gruppo 2 – Cinesi giovani in Cina; Gruppo 3 – Cinesi giovani in Italia; Gruppo 4 – Italiani in Italia. L'opzione a) è quella conforme alla cortesia cinese; l'opzione b) è quella conforme alla cortesia occidentale; l'opzione c) è quella scortese.

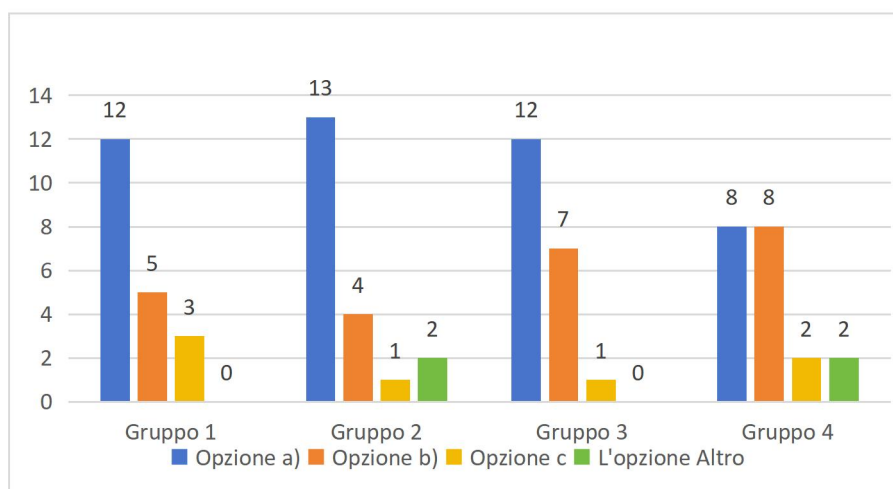


Fig 4.9 Frequenza di scelta di ogni opzione di risposta nei 4 gruppi (Situazione 3)

Nello specifico, in 3 dei 4 gruppi, più della metà ha scelto l'opzione a) (12 nel gruppo dei cinesi giovani in Cina, 13 nel gruppo dei cinesi giovani in Italia e 12 nel gruppo degli italiani in Italia). Nel gruppo degli italiani in Italia lo stesso numero di persone ha scelto l'opzione a), cioè rifiutare il complimento e l'opzione b), cioè accettare il complimento e dare il ringraziamento in modo umile. Solo 2 partecipanti hanno scelto l'opzione c), cioè accettare il complimento in modo diretto. Nel gruppo dei cinesi maturi in Cina, la scelta più frequente, l'opzione a), è stata fatta da 12 partecipanti, seguita dall'opzione b), preferita da 5 partecipanti e poi l'opzione c), preferita da 3 partecipanti. Nel gruppo dei cinesi giovani in Cina, invece, la maggior parte ha scelto l'opzione a), 4 partecipanti hanno scelto di dare la risposta con l'opzione b) e solo 1 partecipante ha scelto l'opzione c). Nel gruppo dei cinesi giovani in Italia, la scelta più frequente, l'opzione a), è stata fatta da 12 partecipanti, seguita dall'opzione b), preferita da 7 partecipanti e solo 1 partecipante ha scelto l'opzione c).

L'opzione Altro è stata selezionata nel gruppo dei cinesi giovani in Cina e nel gruppo degli italiani in Italia. Alcuni hanno manifestato il ringraziamento per il complimento (1 persona nel gruppo dei cinesi giovani in Cina e 1 persona nel gruppo degli italiani in Italia). Un'altra persona nel gruppo dei cinesi giovani in Cina ha dato una risposta irrilevante al complimento. Una persona nel gruppo degli italiani in Italia ha manifestato la minimizzazione del complimento.

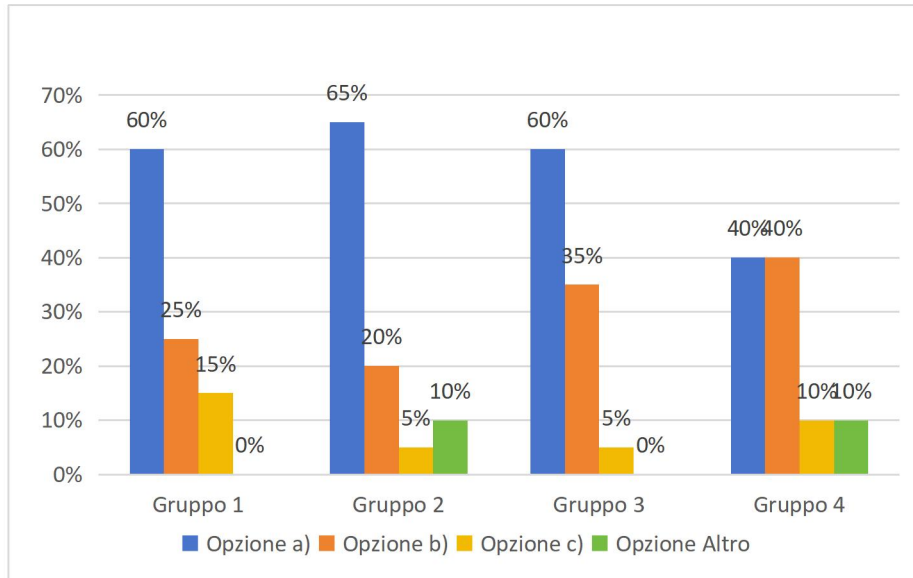


Fig 4.10 Frequenza, di scelta delle risposte a), b), c) e Altro) nei 4 gruppi (Situazione 3: Complimenti e Risposte ai complimenti)
Nota: colore azzurro: risposta a); colore arancione: risposta b); colore grigio: risposta c); colore giallo: risposta Altro.

La Fig.4.10 presenta il confronto tra 4 gruppi. Nei gruppi 1, 2 e 3) la maggior parte ha scelto l'opzione b). Invece, nel gruppo degli italiani in Italia, entrambe l'opzione a) e l'opzione b) sono state scelte dal 40% delle persone.

Quindi in questa situazione ci sono più somiglianze tra i tre gruppi di cinesi e si nota invece una piccola differenza tra i gruppi dei cinesi e il gruppo degli italiani.

4.3.2 L'analisi dei motivi

Per presentare i motivi forniti per la scelta delle varie opzioni di risposta, riporto con che frequenza sono state usate espressioni assegnate alle diverse categorie semantiche individuate, come illustrato nelle Tabelle 4.11.1, 4.11.2, 4.11.3, 4.11.4.

Tabella 4.11.1 Le categorie semantiche individuate nel Gruppo 1 (Cinesi maturi in Cina): motivazioni delle risposte relative ai Complimenti e Risposte ai complimenti (Situazione 3)

Categorie semantiche	Frequenza
Sincerità	5
Umiltà	4
Obbligo e umiltà	2
Umiltà e convenzione	1
Umiltà e altro	1
Obbligo e impegno personale	1
Gratitudine, obbligo e impegno personale	1
Dubbio sull'intenzione altrui	1

Tabella 4.11.2 Le categorie semantiche individuate nel Gruppo 2 (Cinesi giovani in Cina)

Categorie semantiche	Frequenza
Umiltà	3
Convenzione	2
Umiltà e convenzione	2
Gratitudine	1
Gratitudine e umiltà	1
Obbligo, umiltà e merito personale	1
Motivo di scelta evitata	1
Sincerità	1
Sincerità, merito e gratitudine	1
Sincerità e impegno personale	1
Sincerità e merito	1
Direttezza	1
Altro	1

Tabella 4.11.3 Le categorie semantiche individuate nel Gruppo 3 (Cinesi giovani in Italia)

Categorie semantiche	Frequenza
Sincerità	6
Umiltà	2
Obbligo e umiltà	2
Obbligo, umiltà e impatto emotivo positivo	1
Umiltà e convenzione	1
Convenzione	1
Sincerità e merito	1
Merito	1

Tabella 4.11.4 Le categorie semantiche individuate nel Gruppo 4 (Italiani in Italia)

Categorie semantiche	Frequenza
Sincerità	3
Gratitudine	2
Impegno personale	2
Altro	2
Gratitudine e umiltà	1
Umiltà e impegno personale	1
Umiltà	1
Umiltà e merito	1
Cortesìa	1
Impatto emotivo positivo	1
Obbligo e gratitudine	1

Come si vede nelle Tabelle 4.11.1, 4.11.2, 4.11.3 e 4.11.4, le motivazioni date più di una volta relativamente alla situazione di complimenti e risposte ai complimenti sono state ‘Sincerità’, ‘Umiltà’, ‘Obbligo e umiltà’, ‘Convenzione’, ‘Umiltà e convenzione’, ‘Gratitudine’, ‘Impegno personale’, ‘Gratitudine e umiltà’, ‘Sincerità e merito’ e ‘Altro’. Invece, le categorie individuate solo una volta sono state ‘Cortesìa’, ‘Direttezza’, ‘Dubbio sull’intenzione altrui’, ‘Gratitudine, obbligo e impegno personale’, ‘Impatto emotivo positivo’, ‘Merito’, ‘Motivo di scelta evitata’, ‘Obbligo e gratitudine’, ‘Obbligo e impegno personale’, ‘Obbligo, umiltà e impatto emotivo positivo’, ‘Obbligo, umiltà e merito personale’, ‘Sincerità e impegno personale’, ‘Sincerità, merito e gratitudine’, ‘Umiltà e altro’, ‘Umiltà e impegno personale’ e ‘Umiltà e merito’. In generale, nel gruppo dei cinesi giovani in Cina, viene utilizzato il maggior numero di categorie (13 categorie), mentre solo 8 categorie nel gruppo dei cinesi maturi in Cina e nel gruppo dei cinesi giovani in Italia, e 11 categorie nel gruppo degli italiani in Italia.

Il concetto ‘Umiltà’ è menzionato in tutti 4 gruppi. Nel gruppo dei cinesi maturi in Cina compare in 8 risposte ed è invocato in quattro categorie semantiche. Nel gruppo dei cinesi giovani in Cina, questo concetto risulta in 7 risposte e invocato in quattro

categorie semantiche. Nel gruppo dei cinesi giovani in Italia, si nota 6 risposte ed è relativo a quattro categorie semantiche. Nel gruppo degli italiani in Italia, il concetto di 'Umiltà' risulta in 4 risposte e quattro categorie semantiche. Più in generale, in questa situazione, 'Sincerità' e 'Umiltà' sono in comune tra 4 gruppi; 'Umiltà e convenzione' è la categoria lessicale in comune tra 3 gruppi, seguita da 'Convenzione', 'Gratitudine', 'Gratitudine e umiltà', 'Obbligo e umiltà', 'Sincerità e merito' e 'Altro', che sono in comune tra solo 2 gruppi.

In conclusione, nella situazione delle reazioni ai Complimenti, ci sono somiglianze tra i cinesi e gli italiani, per i quali mantenere l'umiltà per il complimento ricevuto sembra la strategia appropriata. Ma, allo stesso tempo, il gruppo degli italiani in Italia ha menzionato un altro concetto, quello di "Gratitudine", menzionato raramente tra i cinesi dei 3 gruppi.

4.4 Rifiuto

In questa sezione illustro i dati relativi all'atto linguistico del rifiuto (cioè reazione verbale a un'offerta ricevuta) distinti per i quattro gruppi di partecipanti.

4.4.1 Dati quantitativi

Per la quarta situazione, quella della reazione a un'offerta sgradita (e quindi probabile rifiuto), si sono raccolte 80 risposte in totale, 20 per ogni gruppo, come dettagliato nella Tabella 4.12, e illustrato nella Figura 4.13 e nella Figura 4.14.

Tabella 4.12 Risposte scelte dai 4 gruppi di intervistati per la Situazione 3: reazione a un'offerta ricevuta (rifiuto)

Informatori	a)	b)	c)	Altro	Totale
Gruppo 1	12	3	0	5	20
Gruppo 2	5	13	0	2	20
Gruppo 3	5	15	0	0	20
Gruppo 4	1	11	2	6	20
Totale	23	42	2	13	

Nota: Gruppo 1 – Cinesi maturi in Cina; Gruppo 2 – Cinesi giovani in Cina; Gruppo 3 – Cinesi giovani in Italia; Gruppo 4 – Italiani in Italia. L'opzione a) è quella conforme alla cortesia cinese; l'opzione b) è quella conforme alla cortesia occidentale; l'opzione c) è quella scortese.

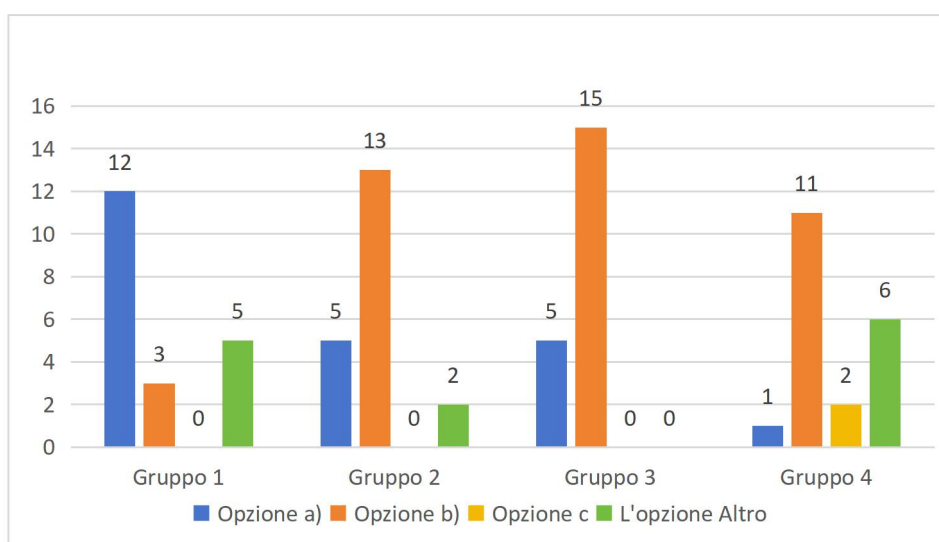


Fig 4.12 Frequenza di scelta di ogni opzione di risposta nei 4 gruppi (Situazione 4)

Nello specifico, in 3 dei 4 gruppi, più della metà ha scelto l'opzione b) (13 nel gruppo dei cinesi giovani in Cina, 15 nel gruppo dei cinesi giovani in Italia e 11 nel gruppo degli italiani in Italia). Il gruppo dei cinesi maturi in Cina si distingue perché più della metà dei partecipanti ha scelto l'opzione a), cioè accettare le cose che non piacciono. Solo 3 partecipanti hanno scelto di dare la risposta con l'opzione b), cioè accettare le cose che non piacciono. Nel gruppo dei cinesi giovani in Cina, la scelta più frequente, l'opzione b), è stata fatta da 13 partecipanti, seguita dall'opzione a), preferita da 5

partecipanti. Nel gruppo dei cinesi giovani in Italia, invece, la maggior parte ha scelto l'opzione b), e solo 5 partecipanti hanno scelto l'opzione a). Infine, nel gruppo degli italiani in Italia, solo 1 partecipante ha scelto l'opzione a), seguita dall'opzione 2), scelta da 2 persone.

L'opzione Altro è stata selezionata in ogni gruppo. La maggior parte ha espresso l'accettazione del cibo fornendo molti dettagli (3 persone nel gruppo dei cinesi maturi in Cina, 1 persona nel gruppo dei cinesi giovani in Cina e 6 persone nel gruppo degli italiani in Italia). Invece una persona nel gruppo dei cinesi giovani in Cina ha manifestato il rifiuto diretto del cibo che le non piace.

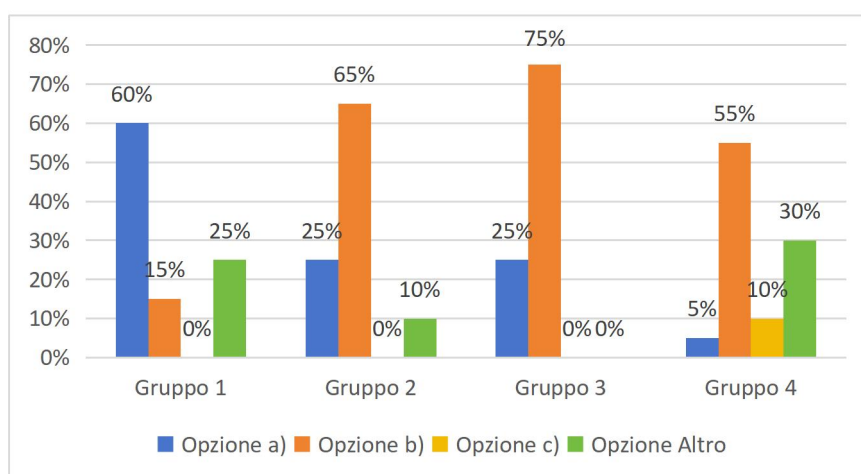


Fig 4.13 Frequenza, di scelta delle risposte a), b), c) e Altro nei 4 gruppi (Situazione 4: Rifiuto)

Nota: colore azzurro: risposta a); colore arancione: risposta b); colore grigio: risposta c); colore giallo: risposta Altro.

La Fig.4.13 presenta il confronto tra 4 gruppi. I risultati del gruppo dei cinesi giovani in Cina, del gruppo dei cinesi giovani in Italia e del gruppo degli italiani in Italia sono simili: la maggior parte ha scelto l'opzione b). Solo nel gruppo dei cinesi maturi in Cina, il gruppo dei cinesi maturi in Cina, la maggior parte ha scelto l'opzione a). Quindi in questa situazione, ci sono più somiglianze tra Cinesi giovani in Cina, cinesi giovani in Italia e gli italiani in Italia. Invece, tra il gruppo dei cinesi maturi in Cina e il gruppo dei cinesi giovani in Cina c'è una gran differenza.

4.4.2 L'analisi dei motivi

Per presentare i motivi forniti per la scelta delle varie opzioni di risposta, riporto con che frequenza sono state usate espressioni assegnate alle diverse categorie semantiche individuate, come illustrato nelle Tabelle 4.14.1, 4.14.2, 4.14.3, 4.14.4.

Tabella 4.14.1 Le categorie semantiche individuate nel Gruppo 1 (Cinesi maturi in Cina): motivazioni delle risposte relative al Rifiuto (Situazione 4)

Categorie semantiche	Frequenza
Cortesìa	4
Benessere	2
Cortesìa e benessere	2
Rispetto	2
Sincerità	2
Obbligo e sincerità	1

Tabella 4.14.2 Le categorie semantiche individuate nel Gruppo 2 (Cinesi giovani in Cina)

Categorie semantiche	Frequenza
Benessere	4
Sincerità	3
Variabilità del contesto	2
Cortesìa	1
Sincerità e gratitudine	1
Obbligo e sincerità	1
Obbligo e benessere	1
Sincerità e impatto emotivo positivo	1
Direttezza	1
Indirettezza	1
Motivo di scelta evitata	1

Tabella 4.14.3 Le categorie semantiche individuate nel Gruppo 3 (Cinesi giovani in Italia)

Categorie semantiche	Frequenza
Sincerità	3
Cortesìa	2
Obbligo e sincerità	2
Rispetto	1
Cortesìa e gratitudine	1
Sincerità e convenzione	1
Sincerità e benessere	1
Obbligo, gratitudine e scelta	1
Direttezza ed efficacia	1
Indirettezza	1
Impatto emotivo positivo	1
Impatto emotivo positivo altrui	1
Benessere	1

Tabella 4.14.4 Le categorie semantiche individuate nel Gruppo 4 (Italiani in Italia)

Categorie semantiche	Frequenza
Sincerità	5
Benessere	4
Gratitudine	2
Rispetto	2
Sincerità e cortesìa	1
Variabilità del contesto	1
Scelta e benessere	1
Cortesìa	1

Come si vede nelle Tabelle 4.14.1, 4.14.2, 4.14.3 e 4.14.4, le motivazioni date più di una volta relativamente alla situazione della risposta ai complimenti sono state ‘Cortesìa’, ‘Benessere’, ‘Cortesìa e benessere’, ‘Rispetto’, ‘Sincerità’, ‘Variabilità del contesto’, ‘Obbligo e sincerità’, ‘Indirettezza’ e ‘Gratitudine’. Invece, le categorie individuate solo una volta sono state ‘Cortesìa e gratitudine’, ‘Direttezza’, ‘Direttezza ed efficacia’, ‘Direttezza ed efficacia’, ‘Impatto emotivo positivo’, ‘Impatto emotivo positivo altrui’, ‘Motivo di scelta evitata’, ‘Obbligo e benessere’, ‘Obbligo, gratitudine e scelta’, ‘Scelta e benessere’, ‘Sincerità e benessere’, ‘Sincerità e

convenzione', 'Sincerità e cortesia', 'Sincerità e gratitudine', 'Sincerità e impatto emotivo positivo' e 'Variabilità del contesto'. In generale, nel gruppo dei cinesi giovani in Italia, viene utilizzato il maggior numero di categorie (13 categorie), che si riducono a 6 categorie nel gruppo dei cinesi maturi in Cina, 11 nel gruppo dei cinesi giovani in Cina e 8 nel gruppo degli italiani in Italia.

Nel gruppo dei cinesi maturi in Cina, i concetti 'Benessere', 'Cortesia' e 'Sincerità' risultano in 6 risposte, 4 risposte e 3 risposte, rispettivamente, invocate in 2 categorie semantiche. Nel gruppo dei cinesi giovani in Cina risulta frequente il concetto di 'Sincerità' in 6 risposte, relativo a quattro categorie semantiche. Nel gruppo degli italiani in Italia risultano frequenti i concetti di 'Benessere' e 'Sincerità', relativi a due categorie semantiche. In generale, in questa situazione, 'Sincerità', 'Cortesia' e 'Benessere' sono in comune tra 4 gruppi. Invece 'Obbligo e sincerità' e 'Rispetto' sono le categorie lessicali in comune tra 3 gruppi, seguita da 'Indirettezza' e 'Variabilità del contesto', che sono in comune tra solo 2 gruppi.

In conclusione, il concetto 'Sincerità' è menzionato più di una volta in tutti 4 gruppi. Quindi nella situazione di Rifiuto ci sono più somiglianze tra tutti 4 gruppi. I dati mostrano che, che si tratti di rifiutare o accettare qualcosa che non piace, nei 4 gruppi è frequente la scelta di esprimersi con 'Sincerità'. Ma, allo stesso tempo, tutti i gruppi hanno fatto ricorso al concetto di 'Benessere' più di una volta, tranne il gruppo dei cinesi giovani in Italia. In questo caso, si notano somiglianze tra i Cinesi giovani in Cina, i Cinesi giovani in Italia e gli italiani in Italia.

4.5 L'analisi dell'intervista

Ci sono 8 partecipanti che hanno accettato di essere intervistati (2 in ogni gruppo). Riporto in modo riassuntivo il contenuto che hanno espresso, distinto per le varie

situazioni comunicative affrontate.

4.5.1 La situazione della reazione a un regalo

La situazione dell'offerta serviva a indagare come i partecipanti pensavano che avrebbero reagito alla visita di un amico che porta dei regali. Dei sei intervistati, solo un partecipante del gruppo dei cinesi maturi in Cina ha scelto come risposta *Non dovevi portare questi regali. Mi dispiace che hai speso tanto!*. Ha motivato la sua scelta dicendo che il suo obiettivo era *comunicare la sua gratitudine e allo stesso tempo di mostrare i valori dell'umiltà e della modestia nella cultura cinese*. Con queste parole, l'intervistato sembra evocare la massima dell'Approvazione e la massima della Modestia di Leech, visto che vuole esprimere gratitudine, e quindi accettazione benevola, verso chi ha portato i regali, e nello stesso tempo, fa riferimento all'importanza di dimostrarsi umili nella cultura cinese, il che richiama la massima dell'Autodenigrazione di Gu.

Invece, rispetto alla stessa situazione, gli altri 5 intervistati hanno scelto l'opzione di risposta *Grazie dei tuoi regali. Che belli! Ne sono proprio contento/a!*. Con questa scelta, questi partecipanti quindi esprimono gratitudine e apprezzamento dei regali.

Un partecipante del gruppo dei cinesi giovani in Italia ha motivato la sua scelta dicendo che *quando gli altri regalano qualcosa con l'intento di renderlo felice, desidera rispondere nello stesso modo per creare un'atmosfera gioiosa*. Con queste parole, l'intervistato sembra evocare la massima della simpatia di Leech, visto che manifesta l'intento di "sintonizzarsi" sulle emozioni dell'altra persona, contraccambiandole, e anche invocare la cortesia positiva di Brown e Levinson, in particolare la salvaguardia della faccia positiva reciproca, visto che si menziona l'obiettivo sociale che tutti si sentano benvenuti e accettati.

Invece, un altro partecipante, del gruppo dei cinesi giovani in Cina, ha richiamato un detto cinese, “Dono per dono”, indicando che, in questo modo, la relazione con gli altri diventa più stretta. Questa risposta fa venire in mente le massime del Tatto e della Generosità di Leech, visto che ricambiare un beneficio ricevuto con un altro beneficio comporta aumentare i benefici per l’altro e minimizzare i benefici per sé. Il riequilibrio della bilancia dei debiti e dei crediti suggerito dal detto “Dono per dono”, che invita a considerare le necessità e gli interessi della controparte, anche a costo di un sacrificio per sé e uno sforzo supplementare, serve a mantenere e a rinsaldare la relazione tra amici.

Gli altri partecipanti che hanno scelto la seconda opzione hanno fornito motivazioni diverse per la loro scelta: hanno infatti spiegato che le cose importanti sono l’accettazione dei regali, il ringraziamento dei regali e il loro apprezzamento. Queste motivazioni suggeriscono che, nella situazione specifica, è importante la salvaguardia e la valorizzazione della faccia positiva altrui, cioè riconoscere e accogliere la gentilezza di cui si beneficia. Le motivazioni fornite sembrano anche richiamare due massime di Leech: quella dell’Approvazione (v. il riferimento all’apprezzamento dei regali) e quella della Generosità (un ringraziamento è un contraccambio verbale di un bene/servizio ricevuto).

In conclusione, il primo intervistato, con le sue motivazioni, sembra implicitamente far riferimento soprattutto alle massime del Tatto e della Modestia di Leech. Invece gli altri sembrano aderire di più alla massima dell’Approvazione di Leech ed essere sensibili all’importanza di valorizzare la faccia positiva dell’interlocutore, facendolo sentire apprezzato e accettato esprimendo gratitudine, così da mantenere buone relazioni interpersonali.

4.5.2 La situazione della reazione alla critica

La situazione della reazione alla critica serviva a indagare come i partecipanti pensavano di reagire a un'ingiusta accusa ricevuta dal capo sul lavoro. Dei sei intervistati, solo un partecipante del gruppo dei cinesi giovani in Cina ha scelto come risposta *Mi scusi per questa situazione; cercherò di non fare più errori come questo in futuro e di migliorare il mio rendimento. Mi dispiace davvero tanto.* Questo partecipante ha motivato la sua scelta dicendo che *Assumere la responsabilità può mantenere una buona relazione con il capo e portare benefici per futuri avanzamenti di carriera e aumenti salariali.* La sua motivazione suggerisce che, nella situazione specifica, è importante la valorizzazione della propria faccia positiva in prospettiva futura, cioè si manifesta la speranza di essere benvenuti e ottenere riconoscenza grazie a una certa dose di buona volontà. Allo stesso tempo, si nota anche una parziale violazione della massima della Generosità di Leech, visto che l'obiettivo finale è ottenere benefici professionali concreti.

Nella stessa situazione, solo un partecipante del gruppo degli italiani in Italia ha scelto l'opzione *Altro* con la risposta *Non accetto di scoprire questo ruolo,* fornendo questa motivazione per la sua scelta: una totale sottomissione agli eventi accaduti è sbagliata. Con questa risposta, l'intervistato sembra evocare la giustizia e la difesa della faccia negativa propria. Infatti, si rifiuta di assumere un ruolo percepito come un'esperienza umiliante di sottomissione nei confronti del capo e che potrebbe compromettere la propria posizione o autostima.

Invece, gli altri 4 partecipanti hanno scelto l'opzione di risposta *Veramente, la responsabilità è del mio capo, non mia. Non dovrei essere rimproverato per qualcosa che non ho fatto.* Con questa scelta, questi partecipanti quindi esprimono la loro insoddisfazione per essere accusati di qualcosa che non avevano commesso. Nello

stesso tempo, ribadiscono la loro convinzione che la responsabilità ricada sul capo anziché su di loro.

Sono state date diverse motivazioni per questa scelta. Il primo e il secondo partecipante hanno indicato che le cose importanti sono *esprimere sinceramente la verità e non sostituire l'onore degli altri o sopportare i loro errori*, il che richiama l'importanza della massima della Qualità, cioè di essere accurati nel rappresentare verbalmente una situazione specifica. Inoltre, il primo partecipante ha motivato la sua scelta anche con un'altra esigenza, cioè *per proteggersi*. In modo simile, il terzo partecipante ha espresso questa riflessione: *Ho paura che questa scelta possa portarmi conseguenze negative. Anche se all'inizio potrebbe sembrare vantaggiosa*. Queste loro osservazioni richiamano il valore della salvaguardia della faccia positiva, ma allo stesso tempo, se pur indirettamente, anche la violazione della massima della Generosità di Leech, visto il riferimento al bisogno di evitare danni (cioè costi) futuri per sé.

L'ultimo partecipante ha dato la sua motivazione dicendo: *In questa situazione, cerco altre vie per recuperare le perdite e dimostrare le mie competenze professionali*. Questa risposta suggerisce che è importante la difesa della faccia positiva propria, cioè la protezione della propria immagine attraverso azioni positive, e che si può farlo non solo indicando verbalmente l'ingiustizia della lamentela ricevuta, ma anche concretamente costruendo una buona reputazione attraverso l'eccellente performance lavorativa.

In conclusione, le motivazioni degli intervistati sembrano direttamente far riferimento alla difesa della propria faccia positiva, il che comporta anche far prevalere la verità, cioè rispettare la massima della Qualità.

4.5.3 La situazione di replica ai complimenti

La terza situazione serviva a indagare come i partecipanti pensavano che avrebbero reagito a un interlocutore che avesse espresso a loro un complimento. Dei sei partecipanti, 2 partecipanti hanno scelto l'opzione *Nooooo, non è vero che ho scritto bene; anzi, devo ancora migliorare la mia tecnica per prendere appunti. Ma grazie, sei gentile*. La motivazione per la loro scelta è stata: *Non mi piace il metodo umile e generale dei cinesi, preferisco accettare il complimento direttamente e Il mio lavoro merita di essere complimentato*. Queste motivazioni suggeriscono che, per gli intervistati, nella situazione di replica ai complimenti, è importante che gli altri riconoscano il proprio valore e quindi sostenere la propria faccia positiva, cioè rafforzare l'immagine positiva agli occhi degli altri.

Invece, gli altri 4 partecipanti hanno scelto l'opzione di risposta: *Grazie! Anche io penso che i miei appunti siano ben ordinati.*, precisando successivamente che essere umile è la cosa importante nella vita quotidiana. Queste risposte fanno venire in mente la massima della modestia di Leech, visto che si presenta come appropriato evitare di concentrarsi troppo su se stessi o di cercare di attirare troppa attenzione su di sé.

In conclusione, i primi 2 partecipanti, con le loro motivazioni, sembrano far riferimento al sostegno della propria faccia positiva. Invece gli altri sembrano aderire di più alla massima della modestia.

4.5.4 La situazione della reazione a un'offerta

L'ultimo scenario considerato serviva a indagare come i partecipanti pensavano che avrebbero reagito all'offerta di cibo non gradito. Dei sei partecipanti, solo un partecipante del gruppo dei cinesi giovani in Cina ha scelto l'opzione di *Grazie, ma non posso mangiarla perché non mi piace*. Ha motivato la sua scelta dicendo che *Non*

si dovrebbero costringere gli altri, quindi facendo appello alla difesa della propria faccia negativa per evitare di farsi sentire a disagio. Invece, tutti gli altri hanno scelto la risposta *Posso avere una fetta molto piccola? (e quando la ricevi, però, la metti da parte, senza mangiarla)*. Questi intervistati hanno fornito motivazioni diverse per la loro scelta: hanno infatti spiegato che le cose importanti sono il rispetto per gli altri, evitare di offendere gli altri, ma anche non subire costrizioni. Queste motivazioni suggeriscono che, nella stessa situazione, è importante il sostegno della faccia positiva altrui, accettando quello che è offerto con gentilezza, ma anche la difesa della faccia negativa propria, in un modo discreto.

In conclusione, il primo intervistato, con le sue motivazioni, sembra far riferimento alla difesa della propria faccia negativa. Invece gli altri sembrano aderire di più al bisogno di raggiungere un equilibrio tra il sostegno della faccia positiva altrui e nello stesso tempo, implicitamente, la difesa della propria faccia negativa.

4.5.5 La differenza tra cortesia cinese e occidentale

Sulla differenza tra la cortesia cinese e quella occidentale si sono espressi quattro intervistati (1 cinese maturo in Cina, 1 cinese giovane in Cina e 2 cinesi giovani in Italia) su tre argomenti.

Tre intervistati hanno menzionato che i cinesi tendono ad essere umili e a rifiutare i complimenti, mentre le persone dei paesi occidentali di solito esprimono direttamente la gratitudine ai complimenti. Però, il primo cinese giovane in Italia anche ha indicato che a causa dell'influenza della cultura occidentale, molti giovani cinesi stanno imparando gradualmente ad accettare i complimenti. Emerge quindi una differenza nella preferenza per la massima della Modestia di Leech nella cultura cinese rispetto alla preferenza per quella dell'Accordo e il sostegno della faccia positiva altrui nella

cultura occidentale.

Oltre questa differenza, il cinese maturo in Cina ha indicato che in Cina, di solito, le persone si chiamano tra loro utilizzando il cognome e il titolo di parentela, mentre nei paesi occidentali le persone si chiamano direttamente per nome. Queste diverse preferenze pongono l'accento sul diverso valore assegnato alla variabile Power/Potere, secondo il modello di Brown e Levinson (1978,) e della gerarchia sociale, secondo Gu (1990), nelle relazioni sociali: secondo l'intervistato, per la cultura cinese risulta importante segnalare esplicitamente la relazione di ruolo rispetto all'interlocutore, mentre nella cultura occidentale si valorizza di più la segnalazione di un rapporto segnato dalla confidenza e dall'inclusione, e quindi il sostegno della faccia positiva reciproca.

Infine l'altro cinese giovane in Italia ha menzionato un'altra differenza: i cinesi dicono sempre *Come a casa tua* quando vengono a trovarli gli amici, cosa che invece non succede nella cultura occidentale. Questo intervistato, quindi, sembra aver notato maggior enfasi sull'ospitalità e sulla condivisione tra i cinesi rispetto agli occidentali.

In conclusione, secondo gli intervistati, la differenza più evidente nella manifestazione della cortesia tra la cultura cinese e quella occidentale si riscontra nella reazione ai complimenti: i cinesi preferiscono dimostrare di essere umili, rifiutandoli, e gli occidentali tendono ad esprimere una reazione emotiva positiva verso la gentilezza dell'interlocutore, accettandoli direttamente. In modo più marginale, sono stati sollevati anche altri punti, cioè il diverso uso degli appellativi e la diversa percezione della distanza sociale interpersonale.

4.6 Conclusione

In questo capitolo, ho riportato i risultati della somministrazione del questionario e

presentato un breve resoconto delle interviste condotte.

Dai risultati del questionario emerge che, per l'atto linguistico della reazione a un regalo (ringraziamento), i cinesi giovani in Cina si comportano in modo simile ai cinesi giovani in Italia e agli italiani in Italia, ma diversamente dai cinesi maturi in Cina. I primi, infatti, preferiscono ringraziare per un regalo che viene loro offerto e accettarlo, mentre gli altri preferiscono esprimere il ringraziamento per il regalo, ma rifiutarlo. Le motivazioni più frequenti fornite dai tre gruppi di cinesi per le preferenze espresse sono state 'Cortesie', 'Convenzione', 'Obbligo e gratitudine' e 'Impatto emotivo positivo'. Invece, nel gruppo di Italiani in Italia, la motivazione più frequente è stata 'Impatto emotivo positivo'. Inoltre, nel Gruppo dei cinesi giovani in Cina viene menzionato il maggior numero di motivi per giustificare le proprie scelte (relativi a ben 14 categorie semantiche).

Come reazione a una critica ingiusta con l'atto linguistico della lamentela, tutti i 4 gruppi hanno espresso una preferenza per la non accettazione di una responsabilità che è di altri, che altrimenti sarebbe vista come un'ingiustizia. Le categorie semantiche più frequenti sono state 'Sincerità' e 'Obbligo e responsabilità altrui', condivise da tutti e tre i gruppi di cinesi. Invece, nel gruppo degli italiani, la motivazione fornita più spesso è stata 'Obbligo e responsabilità altrui', che è stata fornita solo una volta nel Gruppo dei cinesi giovani in Italia. Quest'ultimo gruppo è anche quello che ha utilizzato il maggior numero di categorie (13 in totale) per motivare le proprie scelte.

Come reazione all'atto linguistico del complimento, tutti i cinesi hanno espresso la preferenza di dimostrare modestia, non accettando il complimento. Invece, tra gli italiani la scelta più frequente è stata quella di accettare il complimento ed esprimere un ringraziamento diretto. Le motivazioni più frequenti per queste scelte, fornite nei

gruppi dei cinesi sono state ‘Sincerità’, ‘Umiltà’, ‘Convenzione’ e ‘Obbligo e umiltà’; invece, quelle nel gruppo degli italiani sono state ‘Sincerità’, ‘Gratitudine’ e ‘Impegno personale’. Il Gruppo che ha utilizzato il maggior numero di motivazioni (suddivise in 13 categorie semantiche) è quello dei cinesi giovani in Cina.

I dati sull’atto del rifiuto (cioè, la reazione a un’offerta non gradita) evidenziano somiglianze tra tre gruppi. Infatti, i cinesi giovani in Cina hanno mostrato preferenze simili a quelle dei cinesi giovani in Italia e degli italiani, ma diverse dai cinesi maturi in Cina. Però, le categorie semantiche più frequenti nel dare le motivazioni sono state ‘Sincerità’, ‘Cortesia’ e ‘Benessere’ in tutti e 4 i gruppi. Infine, il maggior numero di motivazioni fornite (suddivise in 13 categorie semantiche) è stato individuato nelle risposte date all’interno del Gruppo dei cinesi giovani in Italia.

Dai risultati osserviamo che ci sono notevoli somiglianze nelle scelte operate e nei valori espressi dai cinesi, indipendentemente dalla loro età e provenienza geografica, e che collettivamente si differenziano dalle preferenze espresse dagli italiani in Italia. In particolare, gli intervistati cinesi hanno sottolineato l’importanza dell’umiltà (cioè dell’autodenigrazione) nell’interazione con gli altri, che può portare più facilmente, per esempio, a rifiutare i complimenti o ad accettare le critiche. Invece gli italiani preferiscono rifiutare le critiche. Allo stesso tempo, dal sondaggio emerge che la maggior parte degli italiani ha scelto di rifiutare i complimenti e accettare le cose non si piacciono, in modo simile ai cinesi.

CAPITOLO V

Discussione e Conclusione

5.1 Introduzione

In questo capitolo discuterò i dati raccolti attraverso il questionario e l'intervista, fornendone una possibile spiegazione. Infine, trarrò le implicazioni della ricerca, evidenziandone i punti di forza, nonché le limitazioni e le prospettive future.

5.2 Discussione dei dati

5.2.1 I dati del questionario

In questa sezione commento i dati relativi a ogni situazione comunicativa presentata nel questionario, partendo da quelli quantitativi e proseguendo con quelli qualitativi.

5.2.1.1 Il ringraziamento: la reazione a un'offerta

Dai risultati quantitativi ottenuti emerge una differenza notevole tra i quattro gruppi di partecipanti (cinesi maturi in Cina, cinesi giovani in Cina, cinesi giovani in Italia e italiani in Italia) nella loro reazione all'offerta di un regalo.

La maggior parte dei cinesi maturi in Cina ha scelto l'espressione di rifiuto in reazione a un regalo, il che è in linea con le loro norme di comportamento tradizionali, secondo cui rifiutare un regalo può essere considerato un segno di modestia o può manifestare l'intenzione di evitare di essere un peso per gli altri, ma, d'altro canto, potrebbe anche riflettere una preferenza per l'autosufficienza.

Invece, gli altri tre gruppi di partecipanti, cioè i cinesi giovani in Cina, i cinesi giovani in Italia e gli italiani giovani in Italia, hanno scelto l'espressione di accettazione del

regalo e la dimostrazione di gratitudine nei confronti di chi lo ha offerto. Questa risposta comune tra questi gruppi potrebbe essere attribuita a influenze culturali occidentali e moderne, che vedono l'accettazione di un regalo come una forma di rispetto reciproco e una strategia di rafforzamento delle relazioni interpersonali perché sostiene la faccia positiva altrui.

In particolare, la differenza tra i cinesi maturi in Cina e i cinesi giovani in Cina potrebbe essere dovuta ai cambiamenti sociali e culturali che si sono verificati in Cina nel corso delle generazioni. I cinesi maturi in Cina sono probabilmente cresciuti in un contesto culturale e sociale più conservativo e influenzato da norme sociali per cui il rifiuto del regalo era considerato un comportamento appropriato e lodevole. Invece, i cinesi giovani in Cina probabilmente sono stati influenzati da una maggiore esposizione alle influenze occidentali o globali, il che li avrebbe portati a un'apertura verso nuove pratiche, inclusa l'accettazione di regali come segno di gratitudine per la generosità altrui.

Questi dati, che mostrano una differenza tra il comportamento dei cinesi maturi da un lato e i giovani cinesi e italiani dall'altro, suggeriscono che le pratiche culturali, le aspettative sociali e anche le differenze generazionali possono influenzare la scelta di accettare o rifiutare un regalo.

Invece, le categorie semantiche con cui ho categorizzato le motivazioni date dai partecipanti alle loro scelte nei DCT hanno evidenziato vari concetti ricorrenti. Quelli in comune ai 4 gruppi sono 'Cortesia', 'Convenzione' e 'Gratitudine'. Queste categorie semantiche comuni suggeriscono che ci sono valori interpersonali che travalicano le differenze culturali e generazionali. Tuttavia, non si può sapere con sicurezza se i termini che indicano quei valori abbiano lo stesso significato per tutti.

I valori in comune ai tre gruppi di cinesi sono 'Convenzione', 'Cortesia', 'Gratitudine'

(che sono in comune anche a tutti e quattro i gruppi), e ‘Rispetto’ e ‘Sincerità’, che rappresentano aspetti culturalmente significativi nella cultura cinese, cioè fondamentali per promuovere relazioni armoniose e interazioni positive. Indipendentemente dalla differenza di età e di luogo di appartenenza, i membri di quei tre gruppi sono accomunati dalla condivisione di alcuni valori tipici della cultura cinese.

Oltre alle tre categorie in comune ai 4 gruppi, la categoria semantica in comune tra i gruppi dei giovani è ‘Impatto emotivo positivo’. Questo suggerisce che l’effetto delle azioni sugli altri influisca in modo notevole sulle relazioni interpersonali nelle nuove generazioni. Quando i giovani si sentono positivi e apprezzati, sono più inclini a mostrare gentilezza, comprensione e gratitudine verso gli altri. Questo viene forse visto come utile a promuovere la creazione di legami più solidi, basati sulla reciproca considerazione e sul sostegno reciproco.

Il gruppo dei cinesi giovani in Italia e il gruppo degli italiani giovani in Italia hanno in comune il più alto numero di categorie semantiche: ‘Convenzione’, ‘Cortesia’, ‘Gratitudine’, ‘Impatto emotivo positivo’, ‘Obbligo’ e ‘Rispetto’, dove emerge come nuova quella di ‘Obbligo’. Da un lato, questo sembra indicare che l’esposizione e la partecipazione alla stessa cultura (quella del luogo di residenza), influisca, per quanto inconsciamente, sull’adozione di norme simili di comportamento sociale. Dall’altro, suggerisce che l’idea di aspettative sociali e vincoli reciproci (v. la categoria ‘Obbligo’) sia rilevante tra i giovani in Italia.

5.2.1.2 La lamentela: la reazione a una critica

La maggior parte dei partecipanti di tutti i 4 gruppi ha scelto di rifiutare una critica ingiustificata da parte del proprio superiore. Una possibile spiegazione potrebbe

essere che tutti i gruppi considerano importante preservare la propria autostima e proteggere la propria immagine o reputazione. Rifiutare una critica ingiustificata può essere visto come un modo per difendersi e affermare la propria dignità.

Tra i cinesi spesso si enfatizza il concetto di *mianzi* 'faccia', che si riferisce all'immagine, al prestigio e alla reputazione di una persona. Rifiutare una critica ingiustificata può essere considerato come un modo per proteggere la propria immagine e mantenere l'integrità personale. Invece, accettare una critica ingiusta potrebbe essere percepito come una perdita di *mianzi*.

Gli italiani potrebbero aver scelto di rifiutare la critica ingiustificata per convenienza personale, considerando gli effetti a breve e lungo termine delle loro azioni, quali la perdita della loro reputazione, e la compromissione di opportunità future. Pertanto, la loro scelta potrebbe essere dettata dalla volontà di valutare attentamente la situazione e di prendere una decisione basata sulla massimizzazione dei benefici personali a lungo termine. Questi dati suggeriscono che la convenienza e le esigenze personali hanno priorità sul rispetto della gerarchia.

Le categorie semantiche con cui ho categorizzato le motivazioni date dai partecipanti alle loro scelte nel DCT sulla lamentela hanno evidenziato vari concetti ricorrenti. Quelli in comune ai 4 gruppi sono 'Sincerità', 'Autodifesa', 'Obbligo' e 'Giustizia'. Quindi, per tutti, risulta che un resoconto inaccurato che danneggia la propria stima e autostima debba necessariamente (v. 'Obbligo') essere rettificato (v. 'Sincerità') sia per la sua importanza sociale (v. 'Giustizia') sia per il beneficio personale che comporta (v. 'Autodifesa').

Tra i 3 gruppi dei cinesi, le categorie semantiche in comune sono quelle condivise dai 4 gruppi (cioè 'Sincerità', 'Autodifesa', 'Obbligo', 'Giustizia') e in aggiunta quella di 'Convenienza', che sembra quindi svolgere un ruolo significativo nelle decisioni e

nelle azioni di individui di diverse fasce d'età e contesti culturali. Nel contesto cinese, l'idea della convenienza potrebbe derivare dall'importanza dei rapporti personali e delle reti di connessione (*guanxi* 关系). Spesso le persone cercano di massimizzare le relazioni vantaggiose per garantire benefici reciproci.

Per i 3 gruppi dei giovani, le categorie in comune sono 'Sincerità', 'Autodifesa', 'Obbligo', 'Giustizia', 'Convenienza' e 'Responsabilità altrui'. Ancora una volta, la categoria 'Convenienza' riflette l'importanza attribuita all'analisi dei benefici personali e alla scelta di opzioni che portano vantaggi individuali. Invece, la categoria 'Responsabilità altrui' sottolinea l'importanza del senso di dovere e della consapevolezza delle conseguenze delle proprie azioni sugli altri, cioè le implicazioni sociali e il benessere degli altri.

Infine, tra il gruppo dei cinesi giovani in Italia e quello degli italiani giovani in Italia, le categorie semantiche in comune sono 'Sincerità', 'Autodifesa', 'Obbligo', 'Giustizia', 'Convenienza', 'Responsabilità altrui' e 'Benessere'. Quest'ultima, nuova categoria evidenzia la preoccupazione per il proprio benessere e quello collettivo, sia fisico sia emotivo sia mentale. Include la ricerca di un equilibrio tra lavoro, salute, relazioni personali e soddisfazione personale. La presenza di un alto numero di queste categorie semantiche comuni tra i giovani cinesi in Italia e gli italiani giovani in Italia suggerisce una certa convergenza di valori e interessi che potrebbero essere influenzati dalla società italiana.

5.2.1.3 La replica ai complimenti

Dai risultati quantitativi ottenuti emerge una differenza notevole tra i quattro gruppi di partecipanti nella loro reazione ai complimenti.

Per i cinesi maturi in Cina, i cinesi giovani in Cina e i cinesi giovani in Italia, la

modestia e l'umiltà sono risultati valori importanti, perché manifestano rispetto verso gli altri e consapevolezza dei propri limiti. Infatti, nella cultura cinese, accettare un complimento potrebbe essere visto come un segno di vanità o arroganza, che potrebbe causare risentimento, oppure creare una dinamica di confronto o competizione, minacciando così la stabilità delle relazioni sociali. Inoltre, tra i cinesi c'è una preoccupazione diffusa per l'invidia. Accettare un complimento potrebbe attirare l'attenzione e l'invidia degli altri, il che potrebbe essere considerato indesiderabile. Quindi, nella cultura cinese, non accettare un complimento appare come un comportamento utile e appropriato per mantenere un equilibrio sociale e l'armonia nelle relazioni.

Invece, gli italiani in Italia hanno mostrato una forte tendenza ad accettare i complimenti. Nella cultura italiana, l'accettazione dei complimenti è vista come un modo per riconoscere e condividere il piacere dell'apprezzamento ricevuto. Accettare un complimento può contribuire a creare un clima sociale positivo e favorire la relazione tra le persone. Questi dati suggeriscono che le culture italiana e cinese potrebbero ispirarsi a valori diversi nella "gestione" di un complimento.

Le categorie semantiche con cui ho categorizzato le motivazioni date dai partecipanti alle loro scelte nel DCT sul complimento hanno evidenziato vari concetti ricorrenti. Quelli in comune ai 4 gruppi sono 'Impegno personale', 'Obbligo', 'Sincerità' e 'Umiltà'. Queste categorie rappresentano aspetti essenziali delle relazioni interpersonali, dell'etica individuale e del comportamento sociale che sono ritenuti significativi in entrambe le culture.

Tra i 3 gruppi dei cinesi, le categorie semantiche in comune sono 'Impegno personale', 'Obbligo', 'Sincerità', 'Umiltà' e 'Convenzione'. Quest'ultima categoria evidenzia l'importanza di adeguare il proprio comportamento alle norme sociali condivise nella

cultura cinese. Le convenzioni sociali, come i modi di salutare, la prassi delle buone maniere e le tradizioni culturali, svolgono un ruolo significativo nel determinare le interazioni sociali e il rispetto reciproco tra gli individui.

Tra i 3 gruppi dei giovani, le categorie in comune sono 'Impegno personale', 'Obbligo', 'Sincerità', 'Umiltà' e inoltre la categoria del 'Merito'. Nel contesto cinese, il merito è spesso associato a un sistema di valutazione basato sulle competenze e sulle prestazioni individuali. Le persone sono incoraggiate a lavorare duramente, ad acquisire competenze specifiche e a dimostrare il loro valore attraverso i risultati ottenuti. Anche nel contesto italiano il merito occupa un ruolo importante, ma nel senso che si tende a valorizzare il talento e l'impegno individuale, riconoscendo e premiando il successo e il raggiungimento di obiettivi significativi. L'ascesa sociale basata sul merito, cioè la dimostrazione del proprio valore e delle proprie capacità, può essere vista come un modo per guadagnare rispetto e riconoscimento nella società.

Tra il gruppo dei cinesi giovani in Italia e il gruppo degli italiani giovani in Italia, le categorie in comune sono 'Impegno personale', 'Obbligo', 'Sincerità', 'Umiltà', 'Merito' e 'Impatto emotivo positivo'. In aggiunta alle categorie semantiche precedentemente discusse, quella dell' 'Impatto emotivo positivo' indica che entrambi i gruppi attribuiscono importanza a esperienze che suscitano gioia, felicità e soddisfazione. Nella cultura italiana forse questo origina dall'importanza delle relazioni familiari e amicali, dove l'interazione sociale può essere fonte di gioia, divertimento e gratificazione. I cinesi giovani in Italia, esposti a questo tipo di socialità, forse hanno fatto proprio questo modo di vivere e pensare, in cui le esperienze emotive positive sono un valore importante.

5.2.1.4 Il rifiuto: la reazione a un'offerta

Dai risultati quantitativi ottenuti emerge una differenza notevole tra i quattro gruppi di partecipanti nella loro reazione all'offerta di cibo non gradito.

Tra i cinesi maturi in Cina, la maggior parte ha scelto di accettare il cibo non gradito, il che è in linea con loro norme di comportamento tradizionali cinesi, secondo cui è più importante dimostrare apprezzamento per un gesto gentile piuttosto che essere sinceri su quanto sia gradito. Invece, gli altri tre gruppi di partecipanti, cioè i cinesi giovani in Cina, i cinesi giovani in Italia e gli italiani giovani in Italia, hanno scelto di rifiutare il cibo non gradito. Per loro, rifiutare un'offerta sgradita può essere considerato come un modo per preservare l'autonomia e il rispetto per se stessi. Inoltre, il rifiuto potrebbe essere interpretato come un segnale di onestà e sincerità nell'esprimere i propri desideri o bisogni. In particolare, la differenza tra i cinesi maturi in Cina e i cinesi giovani in Cina potrebbe essere dovuta ai cambiamenti sociali e culturali che si sono verificati in Cina nel corso delle generazioni. Nei contesti tradizionali cinesi, accettare l'offerta sgradita potrebbe essere visto come un segno di rispetto e di mantenimento dell'armonia nelle relazioni intergenerazionali.

I risultati ottenuti evidenziano come le pratiche culturali e le differenze generazionali siano fattori significativi che influenzano la scelta di accettazione o rifiuto di cibo non gradito. I cinesi maturi in Cina tendono ad accettare il cibo non gradito come un segno di rispetto e per mantenere l'armonia nelle relazioni personali. Al contrario, i cinesi giovani in Cina, i cinesi giovani in Italia e gli italiani giovani in Italia mostrano una maggiore propensione a rifiutare il cibo non gradito come modo per preservare la propria autonomia ed essere sinceri nell'esprimere i propri desideri.

Le categorie semantiche con cui ho categorizzato le motivazioni date dai partecipanti alle loro scelte nei DCT hanno evidenziato vari concetti ricorrenti. Quelli in comune

ai 4 gruppi sono 'Benessere', 'Cortesia', e 'Sincerità'. Queste categorie semantiche comuni evidenziano l'importanza del benessere individuale, delle relazioni interpersonali positive e dell'onestà nelle motivazioni e nelle scelte dei partecipanti. Questi aspetti possono riflettere influenze culturali sia specifiche che universali, sottolineando la rilevanza di tali valori trasversalmente alle diverse culture.

Tra i 3 gruppi dei cinesi, le categorie semantiche in comune sono 'Benessere', 'Cortesia', 'Sincerità' e 'Obbligo'. Questo suggerisce che l'obbligo influenza le scelte dei partecipanti cinesi, che cercano di mantenere l'equilibrio e l'armonia nelle relazioni evitando conflitti e rispettando gli obblighi sociali.

Tra i 3 gruppi dei giovani le categorie in comune sono 'Benessere', 'Cortesia', 'Sincerità' e 'Gratitudine'. La presenza della nuova categoria semantica di 'Gratitudine' suggerisce che i partecipanti giovani, indipendentemente dalla cultura di appartenenza, attribuiscono importanza a riconoscere e apprezzare gli altri per ciò che hanno fatto o per il sostegno ricevuto. Mostrare gratitudine può contribuire a stabilire relazioni positive e a coltivare un senso di reciprocità, promuovendo un clima di reciproca comprensione e valorizzazione.

Tra il gruppo dei cinesi giovani in Italia e il gruppo degli italiani giovani in Italia, le categorie in comune sono 'Benessere', 'Cortesia', 'Sincerità', 'Gratitudine' e 'Rispetto'. Il rispetto implica un atteggiamento di considerazione e riconoscimento dell'altro come individuo autonomo, con le proprie idee, opinioni e diritti. La condivisione della categoria 'Rispetto' tra i cinesi giovani in Italia e gli italiani giovani in Italia può essere attribuita a vari fattori, tra cui l'esposizione alla multiculturalità, l'esperienza di interazioni interculturali e l'influenza di valori sociali condivisi all'interno della società italiana.

5.2.1.5 Tendenze globali

La principale somiglianza si riscontra nella reazione a una critica ingiustificata ricevuta da un capo. In tutti e 4 i gruppi si nota la tendenza a rifiutare tale critica con l'espressione di una lamentela (una difesa o una contro-critica). Anche se le motivazioni possono variare a seconda del gruppo culturale o generazionale di appartenenza, un commento pubblico inaccurato e dannoso per un individuo non è socialmente accettabile. Tuttavia, si osserva una differenza significativa tra cinesi e italiani nella reazione ai complimenti. Mentre i 3 gruppi dei cinesi tendono a rifiutarli, gli italiani hanno una tendenza opposta. Qui sembra prevalere l'effetto della cultura di appartenenza: mostrare umiltà ed evitare l'invidia rifiutando il complimento è più importante nel contesto cinese, e invece mostrare riconoscenza e apprezzamento per un gesto carino, riconoscendo il complimento, è importante nel contesto italiano. Per quanto riguarda la reazione a un regalo e al cibo non gradito, si osserva una maggiore differenza generazionale. I cinesi maturi scelgono di rifiutare il regalo e accettare il cibo non gradito come segno di rispetto verso gli altri così da mantenere armonia sociale, mentre i tre gruppi di giovani mostrano una tendenza opposta, preferendo essere franchi e mirare al proprio benessere.

5.2.2 L'intervista

In questa sezione commento i dati raccolti tramite le interviste, relativi sia agli atti linguistici del questionario sia alle convinzioni sul concetto di cortesia.

5.2.2.1 I dati dell'intervista

Nella situazione di reazione a un regalo, il primo intervistato (un cinese maturo in Cina), aveva scelto di rifiutare il regalo, motivando la sua scelta con l'intenzione di

esprimere gratitudine e modestia. La motivazione fornita richiama le massime dell'Approvazione e della Modestia di Leech, e la massima dell'Autodenigrazione di Gu. Invece gli altri 5 intervistati (1 cinese giovane in Cina, 2 cinesi giovani in Italia e 2 italiani in Italia) avevano scelto di accettare il regalo ed esprimere gratitudine. Le motivazioni fornite da loro evocano le massime dell'Approvazione, del Tatto, della Simpatia, della Modestia e della Generosità di Leech; inoltre, sembrano richiamare anche la cortesia positiva di Brown e Levinson, in particolare invocando la salvaguardia della faccia positiva reciproca.

Dalle motivazioni raccolte in questa situazione, osserviamo che tra i cinesi, l'approccio di esprimere gratitudine e modestia è considerato un segno di rispetto e cortesia, mentre tra gli italiani si tende a sottolineare l'importanza delle buone relazioni interpersonali e del reciproco scambio di gentilezze come parte della cortesia e delle buone relazioni sociali. Ma considerando che ci sono 3 cinesi che hanno espresso motivazioni simili a quelle degli italiani, si può ipotizzare che i valori dei cinesi potrebbe continuare a evolversi.

Nella situazione di reazione a una critica ingiustificata, il primo intervistato (un cinese giovane in Cina), aveva scelto di accettare la critica, motivando la sua scelta con la speranza di mantenere una buona relazione con il capo e ottenere benefici futuri in termini di avanzamento di carriera e aumento salariale. La motivazione fornita sembra tesa alla salvaguardia della propria faccia positiva, secondo il modello di Brown e Levinson, in prospettiva futura, e si nota anche una parziale violazione della massima della Generosità di Leech. Invece gli altri 5 intervistati (1 cinese maturo in Cina, 2 cinesi giovani in Italia e 2 italiani in Italia) hanno scelto di rifiutare la critica ingiustificata e di affermare la responsabilità del capo anziché la propria. Le motivazioni fornite da loro riflettono il rispetto della massima della Qualità di Grice, e

inoltre sembrano mirare anche alla salvaguardia della faccia positiva e la difesa della faccia positiva propria secondo il modello di Brown e Levinson.

Dalle motivazioni raccolte in questa situazione, osserviamo che tra i cinesi si enfatizza l'importanza di mantenere armoniose le relazioni sociali, cioè evitare conflitti e tensioni, e di preservare la faccia positiva, facendosi benvolere dall'autorità con l'autorità. Invece, tra gli italiani, l'accento può essere posto maggiormente sull'individuo e sulla sua autodeterminazione.

Nella situazione di reazione a un complimento, i primi 2 partecipanti (1 cinese giovane in Italia e 1 italiano in Italia) che hanno scelto di accettare il complimento direttamente e riconoscere il valore del proprio lavoro, riflettono un'ottica che enfatizza l'importanza di sostenere la propria faccia positiva, secondo il modello di Brown e Levinson. Per gli altri 4 intervistati (1 cinese maturo in Cina, 1 cinese giovane in Cina, 1 cinese giovane in Italia e 1 italiano in Italia) che hanno scelto rifiutare il complimento, le motivazioni riflettono una prospettiva più orientata alla modestia, in cui si cerca di evitare di concentrarsi troppo su se stessi o di attirare troppa attenzione su di sé, in linea, quindi, con la massima della modestia di Leech.

Dalle motivazioni raccolte in questa situazione, osserviamo che nella cultura cinese, il rifiuto del complimento potrebbe essere considerato un segno di modestia e di umiltà. I cinesi potrebbero evitare di accettare direttamente un complimento per non apparire arroganti o presuntuosi agli occhi degli altri. Al contrario, per gli italiani, l'accettazione del complimento può essere vista come un segno di apprezzamento personale e di riconoscimento del proprio lavoro o delle proprie abilità. Vale la pena di notare, tuttavia, che un italiano ha scelto di rifiutare il complimento; questo dato suggerisce, quindi, che, oltre all'influsso della cultura di appartenenza sulle proprie scelte strategiche, possono giocare un ruolo anche le preferenze ed esperienze

individuali.

Nella situazione di reazione al cibo non gradito, il primo intervistato (1 cinese giovane in Cina) ha scelto di rifiutare il cibo direttamente, sostenendo che non si dovrebbero costringere gli altri a fare ciò che preferirebbero evitare. La motivazione fornita richiama la difesa della propria faccia negativa di Brown e Levinson. Gli altri partecipanti (1 cinese maturo in Cina, 2 cinesi giovani in Italia e 2 italiani in Italia) hanno scelto di accettare l'offerta in modo discreto, chiedendo una piccola porzione e poi mettendola da parte senza consumarla. In questo secondo caso si dà maggiore importanza a una dimostrazione "ufficiale", anche se insincera, di rispetto e all'esigenza di evitare di offendere gli altri. Le motivazioni fornite richiamano il sostegno della faccia positiva altrui e la difesa della faccia negativa propria di Brown e Levinson.

Nonostante la maggior parte degli italiani nel questionario abbia scelto di rifiutare direttamente il cibo non gradito, i due italiani che ho intervistato hanno entrambi scelto di accettare il cibo non gradito in modo discreto. Nella cultura cinese, rifiutare direttamente il cibo potrebbe essere considerato sgarbato, poiché si potrebbe interpretare come un'offesa alla generosità e all'ospitalità dell'altro e invece accettarlo può essere una strategia per preservare l'armonia sociale e mantenere una relazione positiva con gli altri. In parallelo, tra gli italiani, rifiutare il cibo in modo diretto potrebbe essere considerato maleducato o sgarbato, cioè come un'offesa alla cucina o all'abilità culinaria dell'ospite. Si nota comunque una sensibilità comparabile tra cinesi e italiani, che mettono in primo piano il mantenimento di relazioni positive e l'evitare di arrecare offesa agli altri.

Per quanto riguarda la differenza tra la cortesia cinese e quella occidentale, tutti i cinesi che hanno risposto a questa domanda hanno espresso osservazioni simili. Tutti

hanno fatto notare che i cinesi tendono ad essere umili e a rifiutare i complimenti, essendo influenzati dal valore della modestia nella cultura cinese, diversamente da quanto avviene nella cultura occidentale. Possiamo quindi osservare che tutti i cinesi intervistati, indipendentemente dall'età o dal luogo di residenza, condividono un'importanza attribuita alla modestia e alla riflessione sulla propria posizione sociale nella manifestazione della cortesia. Allo stesso tempo, questa enfasi sulla modestia e sulla riflessione sulla propria posizione sociale nella manifestazione della cortesia potrebbe anche essere influenzata dal confucianesimo, una filosofia e una tradizione culturale che sottolineano l'importanza delle relazioni sociali, dell'etichetta e del rispetto reciproco.

5.2.2.2 Tendenze globali

Nell'esaminare le motivazioni fornite per giustificare le scelte operate in reazione ai vari tipi di atti linguistici considerati si possono osservare notevoli somiglianze tra i cinesi giovani, in Cina e in Italia, e gli italiani giovani. Infatti, in questi 3 gruppi si può notare che viene attribuita importanza al sostegno della faccia positiva altrui e alla difesa della propria faccia negativa. Invece i cinesi maturi si discostano da queste scelte: è alla massima dell'Autodenigrazione di Gu e alla massima della Modestia sembrano ispirarsi i cinesi maturi.

5.3 Implicazioni della ricerca

La conclusione del lavoro permette ora una riflessione sul valore dei risultati raccolti e sulla loro rilevanza per la pragmatica.

5.3.1 Punti di forza

I risultati del presente studio forniscono un contributo alla ricerca sulla pragmatica contrastiva, evidenziando somiglianze e differenze tra manifestazioni della cortesia cinese e quella italiana.

In primo luogo, si mostra che non c'è un unico fattore che rende conto delle differenze di comportamento interazionale: nella situazione di reazione a un regalo, ha priorità il fattore dell'età; nella situazione di reazione a una lamentela ingiustificata, nessuno fattore ha priorità; nella situazione di reazione al cibo non gradito ed a un complimento, ha priorità il valore della cultura della cultura di appartenenza.

In secondo luogo, l'analisi si concentra sugli atti linguistici reattivi, ossia sulle risposte fornite dai partecipanti alle situazioni specifiche. Tali atti, spesso ignorati nella letteratura, sono però strettamente essenziali all'interazione verbale e risultano pertanto fondamentali per comprendere come contribuiscano alla gestione dei rapporti interpersonali.

Terzo, si fa il confronto interculturale a tre: tra cinesi in Cina, italiani e cinesi in Italia, il che consente di osservare le somiglianze e differenze nel comportamento interazionale in relazione a diverse variabili contestuali, cioè la cultura di appartenenza e il background linguistico..

Quarto, si anche fa il confronto tra generazioni all'interno della stessa cultura. Si arricchisce la comprensione delle dinamiche intergenerazionali e dei cambiamenti culturali nel tempo in relazione alla cortesia.

Quinto, con i DCT utilizzati, è stato possibile controllare le variabili contestuali di produzione verbale per i 4 gruppi di partecipanti coinvolti in diverse situazioni, quelle di reazione a un regalo, una lamentela, un complimento e un'offerta. Si sono così potuto confrontare in modo sistematico le strategie comunicative adottate dagli

individui e delle motivazioni che guidano il loro comportamento nella manifestazione della cortesia.

Sesto, il metodo misto di ricerca ha consentito di esaminare sia le preferenze di strategie reattive attraverso dati quantitativi, sia le motivazioni che stanno dietro a tali preferenze attraverso l'analisi delle risposte qualitative, permettendo un'esame del comportamento interazionale cortese da prospettive complementari.

Infine, l'utilizzo delle teorie di Leech, Brown e Levinson, e Gu ha fornito una serie di strumenti complementari per analizzare e interpretare i risultati.

5.3.2 Limitazioni e prospettive future

Questo studio presenta anche alcune lacune, che possono essere riassunte nei seguenti punti:

Prima di tutto, il numero limitato di partecipanti nella ricerca, soprattutto nel caso di un gruppo composto da soli 20 individui, limita la generalizzabilità dei risultati. Gli studi futuri con un campione più ampio potrebbero contribuire a ottenere risultati più affidabili.

Secondo, la provenienza geografica dei partecipanti, che è limitata a una regione specifica della Cina e un'altra specifica dell'Italia, riduce allo stesso modo la generalizzabilità dei risultati ad altre popolazioni o contesti culturali. Per le future ricerche, si potrebbero coinvolgere partecipanti provenienti da diverse regioni della Cina e dell'Italia. Questo consentirebbe di valutare le differenze regionali nella manifestazione della cortesia.

Terzo, è importante considerare le limitazioni legate allo strumento utilizzato per raccogliere i dati, il DCT semi-chiuso. La scelta forzata tra poche opzioni di risposta predefinite ha limitato la libertà di espressione dei partecipanti e la possibilità di

comunicare in modo spontaneo e dettagliato le intenzioni e le motivazioni sottostanti nella manifestazione della cortesia. Allo stesso tempo, il DCT, basato sulla modalità scritta, potrebbe non essere pienamente rappresentativo della manifestazione orale e anche non-verbale tipici della cortesia. Ciò potrebbe aver influito sulla validità e sulla rappresentatività dei dati raccolti. Quindi si potrebbe considerare l'utilizzo di metodi di raccolta dati più flessibili nelle future ricerche, come l'intervista dettagliata, con cui gli intervistati si possono esprimere in modo più completo e/o dei DCT orali, aperti, a coppie, che possano più realisticamente riprodurre interazioni della vita reale. In alternativa, si potrebbe testare con uno studio pilota la plausibilità degli scenari, oppure sostituirli da o accompagnarli con l'input dialogico del primo interlocutore, invece che una semplice descrizione dello stesso.

Quarto, non si sono controllati fattori esterni che potrebbero aver influenzato le risposte dei partecipanti, come il livello di istruzione o l'ambiente sociale di appartenenza, che possono aver influito sulle risposte fornite. Quindi nelle ricerche future, ad esempio, si potrebbe considerare di bilanciare meglio il reclutamento dei partecipanti.

Infine, in questa ricerca, sarebbe utile includere tra i partecipanti un gruppo di italiani maturi in Italia per permettere un confronto generazionale più esaustivo.

Ovviamente, in senso più ampio, le future ricerche potrebbero occuparsi del confronto tra la Cina e altri paesi occidentali di diverse lingue.

Bibliografia

- Austin, John Langshaw (1962). *How to do things with words*. Oxford: Oxford University Press.
- Aziz, Endang Aminudin (2005). "Face and politeness phenomena in the changing China". In *Makara Human Behavior Studies in Asia*, 9(1): 1-15.
- Brown, Penelope; Levinson, Stephen (1987). *Politeness: some universals in language usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cao, Xia (2006). "Polite terms in English and Chinese and their cultural values (英语和汉语中的礼貌用语及其文化价值)". In *Journal of Hohai University (Philosophy and Social Sciences)*, 2: 66-69.
- Chang, Yuh-Fang (2020). "Sociopragmatic competence in American and Chinese children's realization of apology and refusal." In *Journal of Pragmatics*, 164: 27-39.
- Chen, Jia (2015). "An interpersonal pragmatic exploration of implicit compliments at workplace (职场隐形恭维语的人际语用探究)". Master's thesis, Guangdong University of Foreign Studies.
- Chen, Rong (2010). "Responding to compliments in Chinese: has it changed?". In *Journal of Pragmatics*, 42: 1951-1963.
- Chen, Yuanshan (2011). "Investigating the complimenting behaviors of Chinese speakers of American English". In *Language and Linguistics*, 12(4): 917-950.
- Clark, Charles (1997). *Education and behaviour modification*. New York: Routledge.
- Diani, Giuliana (2017). "Criticism and politeness strategies in academic review discourse: a contrastive (English-Italian) corpus-based analysis". In *Kalbotyra*, 70: 60-78.

- Frescura, Marina (1997). "Strategie di rifiuto in Italiano: uno studio etnografico". In *ITALICA*, 74(4): 542-559.
- Gao, Yang (2010). "Investigating Chinese EFL learners' acquisition of gratitude speech acts (中国英语学习者致谢言语行为习得研究)". Master's thesis, Dalian Maritime University.
- Giannoni, Davide Simone (2002). "Worlds of gratitude: a contrastive study of acknowledgement texts in English and Italian research articles". In *Applied Linguistics*, 23(1): 1-31.
- Grice, Paul (1966). "Logic and conversation." In *The Philosophical Review*, 75(3): 379-393.
- Gu, Yueguo (1990). "Politeness phenomena in modern Chinese". In *Journal of Pragmatics*, 14(2): 237-257.
- Gu, Yueguo (1992). "Politeness, pragmatic and culture". In *Foreign Language Teaching and Research*, 4(2): 10-17.
- He, Yun (2012). "Different generations, different face? A discursive approach to naturally occurring compliment responses in Chinese". In *Journal of Politeness Research*, 8: 29-51.
- Hong, Wei (2011). "Refusals in Chinese: how do L1 and L2 differ?". In *Foreign Language Annals*, 44(1): 122-136.
- Hu, Lin (2020). "Experimentation on the linguistic and cultural differences between Chinese and Western politeness language (试论中西礼貌语言的语用及文化差异)". In *Overseas English*, 3: 207-208.
- Jia, Mian (2021). "Emancipating Chinese (im)politeness research: looking back and looking forward". In *Lingua*, 251: 1-13.
- Jia, Yuxiu (2013). "Chinese refusal speech act analysis and pragmatic strategies (汉语

- 拒绝言语行为及其语用策略分析”。PhD thesis, Northeast Normal University.
- Li, Honglan (2005). “Comparison of Chinese and English acknowledgements (汉英致谢语比较)”. In *Applied Sociolinguistic Research*, 7: 13-14.
- Li, Huaihong (2005). “A contrastive study of the differences in English and Chinese language strategies of ‘modesty’ (谦虚”的英汉语用策略差异对比研究)”. In *Journal of Guanxi Normal University*, 41(2): 150-154.
- Li, Lina (2004). “Analysis and Pedagogical Exploration of Gratitude Speech Acts in Chinese (汉语感谢言语行为分析及其教学探讨)”. Master’s thesis, Jinan University.
- Lin, Chih Ying (2012). “Compliments in Taiwan and mainland Chinese: the influence of region and compliment topic”. In *Journal of Pragmatics*, 44: 1486-1502.
- Lu, Liting (2014). “A research on refusal between Chinese and English in occupational communication (汉英职业交往中的拒绝言语行为研究)”. PhD thesis, Central China Normal University.
- Marocchini, Eleonora (2017). “Politeness strategies in complaints in Italian: a study on IFL learners and Italian native speakers”. In *EuroAmerican Journal of Applied Linguistics and Languages*, 4(2): 75-96.
- Monzoni, Chiara M. (2009). “Direct complaints in (Italian) calls to the ambulance: the use of negatively framed questions”. In *Journal of Pragmatics*, 41: 2465-2478.
- Nuzzo, Elena (2013). “La pragmatica nei manuali d’Italiano L2: una prima indagine sull’atto linguistico del ringraziare”. In *Revista de Italianistica*, XXVI: 5-29.
- Nuzzo, Elena (2019). ““Dai fallo per me!” L’insistenza di fronte a un rifiuto: evidenze empiriche per la didattica dell’Italiano a stranieri”. In *Cuadernos de Filologia Italiana*, 26: 75-91.
- Nuzzo, Elena (2019). “Canceling last minute in Italian and Colombian Spanish: a

- cross-cultural account of pragmalinguistic strategies”. In *Corpus Pragmatics*, 4: 333-258.
- Pan, Yuling; Kadar, Daniel Zoltan (2011). “Historical vs. contemporary Chinese linguistic politeness”. In *Journal of Pragmatics*, 43: 1525-1539.
- Ren, Wei (2013). “The effect of study abroad on the pragmatic development of the internal modification of refusals”. In *Pragmatics*, 23(4): 715-741.
- Rubino, Antonia (2011). “Changes in the speech act of complaint in a migration context: Italo-Australians vs. Italians and Anglo-Australians”. In *ITALICA*, 88(1): 115-138.
- Searle, John Rogers (1969). “Speech acts: an essay in the philosophy of language”. Cambridge University Press.
- Searle, John Rogers (1979). “Expression and meaning: studies in the theory of speech acts”. In *Philosophy*, 56 (216): 270-271.
- Su, Xiangyue (2012). “Studies of Chinese refused speech (汉语拒绝言语行为研究)”. Master’s thesis, Heilongjiang University.
- Tang, Ling (2004). “An analysis of Chinese rejection speech acts and their acquisition by South East Asian Chinese students (汉语拒绝言语行为及东南亚华裔留学生习得情况分析)”. In *Journal of College of Chinese Language and Culture of Jinan University*, 2: 49-55.
- Taylor, Charlotte (2016). “Mock politeness and culture perceptions and practice in UK and Italian data”. In *Intercultural Pragmatics*, 13(4): 463-498.
- Verzella, Massimo; Tommaso Laura (2020). “The pragmatics of refusing a request in Italian and American English: a comparative study”. In *Discourse and Interaction*, 13(1): 92-112.
- Wang, Junlan (2009). “Differences in the pragmatic of compliments and failures of

- pragmatic in Chinese and American cultures (中美文化中恭维语语用差异与语用失误)”. In *Journal of Changshu Institute of Technology (Philosophy & Social Sciences)*, 5: 98-101.
- Wang, Shaobin (2007). “A study of pragmatic transfer of the speech acts of refusal (拒绝言语行为的语用迁移研究)”. In *Foreign Language Research*, 4: 77-81.
- Wu, Shuqiong (2004). “A comparative study of English-Chinese critical speech act strategies (英汉批评言语行为策略对比研究)”. In *Foreign Language Education*, 2: 22-25.
- Wu, Yuxin (2020). “The present application situation and prospect of discourse politeness theory in China (话语礼貌理论在中国的研究现状及展望)”. Proceedings of the 11th Chinese-Japanese Contrastive Linguistics Conference, Xi'an, 24-25 agosto 2019. Shang Hai: East China University of Science and Technology Press, 91-111.
- Yao, Jun (2003). “Cultural differences between Chinese and English from a linguistic comparison of English and Chinese rejection strategies (从英汉拒绝策略的语用对比看中西文化差异)”. In *SHANDONGWAIYUJIAOXUE*, 1: 12-17.
- Yu, Min (2004). “Utterance characters and functions of appreciation expressions and comparative study in English and Chinese (答谢句的话语特征与功能以及汉英比较)”. Master's thesis, Central China Normal University.
- Zhang, Ailing (2017). “A review on the study of thanking expressions at home and abroad (国内外致谢语研究述评)”. In *Journal of Yunan Normal University (Teaching and Research on Chinese as A Foreign Language Edition)*, 15(2): 86-92.
- Zhang, Chenxin (2016). “Pragmatic competence in gratitude expressions within the scope of interlanguage pragmatics (语际语用学视域下大学生感谢语的语用能力

- 研究)”. Master’s thesis, Harbin Institute of Technology.
- Zhang, Yongfen (2009). “A comparative study of Chinese-Italian euphemisms (汉意委婉语对比研究)”. PhD Thesis, East China Normal University.
- Zhang, Yuchang (2012). “Chinese-English acknowledgement sentences comparison (汉英答谢句对比)”. In *Applied Language Research*, 10: 136-137.
- Zhao, Yingling (2004). “A study of the pragmatics of English-Chinese critical speech acts (英汉批评言语行为语用研究)”. In *Journal of Jilin Normal University (Humanities and Social Sciences Edition)*, 1: 69-71.
- Zhou, Jian (2004). “A contrastive study of Chinese and foreign critical speech acts in Chinese (汉语批评言语行为的中外对比研究)”. In *Journal of South China Normal University (Social Science Edition)*, 3: 80-84.
- Zhu, Deguang (2013). “A study of pragmatic transfer in the speech act of criticism at both levels of perception and production (批评言语行为在感知和表达两个层面上的语用迁移研究)”. In *WENJIAOZILIAO*, 24: 1-4.
- Zhu, Yajiao (2016). “A study and analysis of language appropriateness in intercultural communication among international students (留学生跨文化交际语言得体性的考察与分析)”. Master’s thesis, Heilongjiang University.

APPENDICE A

QUESTIONARIO

Grazie di aver accettato di partecipare a questo sondaggio, che riguarda come interagiscono le persone in varie situazioni.

I dati che raccoglierò mi serviranno per la tesi finale del mio corso di laurea. Nella Parte 1 dovrai inserire alcuni dati personali. Nella Parte 2, per ogni situazione descritta, dovrai scegliere l'opzione che ritieni sia più appropriata e motivarla. Nella Parte 3 ti chiederò se posso contattarti in futuro per una breve intervista e potrai anche inserire un commento finale.

Tutti i dati raccolti saranno trattati in forma anonima e poi cancellati una volta che ne avrò completato l'analisi. Per contattarmi, scrivimi a xinrui.qiang@studenti.unipd.it.

Ancora, grazie!

非常感谢您愿意参与这项调查，该调查涉及人们在不同情况下的互动方式。

收集的数据将用于本人硕士学位的毕业论文。在第一部分中，您需要提供一些个人信息。在第二部分中，您需要根据描述的每种情况选择最合适的选项，并解释您的选择理由。在第三部分中，我会询问您是否愿意在将来进行一次简短的采访，同时您还可以个人的最终评论。

请放心，所有收集到的数据将以匿名方式进行处理，并在完成分析后将被删除。

如果您需要与我联系，请发送电子邮件至 xinrui.qiang@studenti.unipd.it。再次感谢您的参与！

Parte 1: dati personali

1. 你的性别

Il tuo genere

- 男性 Maschio
- 女性 Femminile
- 不明 Non dichiarato

2. 你多大了?

Età

- 18-25
- 26-30
- 31-40
- 41-50
- 其他 51 e oltre

3. 你的母语（可以是多种）

Lingua/lingue madre:

4. 还了解的其他语言

Altre lingue conosciute:

5. 职业

Professione:

6. 学历

Grado di istruzione più alta ricevuto

- 小学 Elementare
- 中学 Medio
- 高中 Superiore
- 大学 Universitario
- 其他 Altre

7. 如果您居住在意大利，您在意大利居住多久了？

Se risiedi in Italia, da quanto tempo ci risiedi?

- 0-2 年 0-2 anni
- 3-5 年 3-5 anni
- 6-10 年 6-10 anni
- 11-15 年 11-15 anni
- 16-20 年 16-20 anni
- 21 年及以上 21 o più anni

Parte 2: Situazioni

Per ognuna delle seguenti situazioni, scegli l'opzione che secondo te è più appropriata.

1/4 有个朋友上门拜访，同时还带了很多礼物，当你看到礼物时，你会说什么？

C'è un amico che viene a trovarti e ti porta dei regali. Cosa dici quando li ricevi?

- 你怎么还带礼物了，真是太破费了，这多不好意思。

Non dovevi portare questi regali. Mi dispiace che hai speso tanto!

- 谢谢你的礼物，我很开心！这些礼物真棒！

Grazie dei tuoi regali. Che belli! Ne sono proprio contenta/a!

- 我不是很喜欢这个礼物，但是还是谢谢你！

Questo regalo non è proprio del mio gusto, ma grazie lo stesso del pensiero!

- 其他

Altre risposte (da compilare)

- Secondo te, perché è appropriata l'opzione che hai scelto (o perché le altre non lo sono)?:

2/4 工作中因为组长的的问题，你们失去了一个金额很大的项目，但是最后组长把责任推卸到了你身上，此时你会对部门主管说？

Sul lavoro, il tuo capo si è scordato di una scadenza, e di conseguenza la ditta in cui lavori ha perso un contratto importante con un potenziale cliente. Per giustificarsi con il direttore generale della ditta, il tuo capo ha scaricato la responsabilità su di te. Tu cosa dici al direttore generale?

- 对不起经理，我会改进的，很抱歉。

Mi scusi per questa situazione; cercherò di non fare più errori come questo in futuro e di migliorare il mio rendimento. Mi dispiace davvero tanto.

- 这不是我的问题，是组长做错了，你不应该责怪我。

Veramente, la responsabilità è del mio capo, non mia. Non dovrei essere rimproverato per qualcosa che non ho fatto.

- 这是不对的，我要辞职！

Non è giusto e anzi voglio presentare le proprie dimissioni!

- 其他

Altre risposte (da compilare)

- Secondo te, perché è appropriata l'opzione che hai scelto (o perché le altre non lo sono)?::

3/4 你正在修改一门课的笔记，这个时候你的一个朋友看到了你的笔记，她很惊讶的拿起了你的笔记本并夸赞你的笔记写的特别好，这个时候你会说？

In questo periodo stai seguendo un corso di aggiornamento. Adesso stai sistemando gli appunti della lezione appena frequentata. Mentre sei così impegnato un /un'amico/a vede il tuo quaderno e si complimenta con te per come è chiaro e ordinato. Tu come rispondi?

- 没有没有，我写的还不是很好，还需要改进，谢谢你的夸奖。

Nooooo, non è vero che ho scritto bene; anzi, devo ancora migliorare la mia tecnica per prendere appunti. Ma grazie, sei gentile.

- 谢谢，我也觉得我的笔记整理的很好。

Grazie! Anche io penso che i miei appunti siano ben riordinati.

- 是吗？我不这么觉得。

Davvero? Non credo proprio.

- 其他 (并写出)

Altre risposte (da compilare)

- Secondo te, perché è appropriata l'opzione che hai scelto (o perché le altre non lo sono)?:

4/4 你来到你朋友家里参加他的生日聚会。这个时候你的朋友递给了你一块蛋糕，但是你会发现蛋糕里面有让你不喜欢的东西，你会怎么做？

Sei andata(o) dal/dalla tuo/tua amico/amica. Lui/Lei ti offre su un piattino un pezzo della torta che ha preparato. Tu vedi che ha un ingrediente a cui non ti piace. Cosa dici?

- 换成很小的一块并说谢谢，然后悄悄地放到一边。

Posso avere una fetta molto piccola? (e quando la ricevi, però, la metti da parte, senza mangiarla).

- 谢谢但是对不起我不能吃，我有点过敏。

Grazie, ma non posso mangiarla perché sono un'po allergica.

- 看起来就不好吃，我不吃。

Non sono sicuro/sicura che mi piaccia; preferirei non assaggiarla.

- 其他 (并写出)

Altre risposte (da compilare)

- Secondo te, perché è appropriata l'opzione che hai scelto (o perché le altre non lo sono)?:

Parte 3: Osservazioni

- Eventuale commento da aggiungere:

1. 您是否可以就此问卷的主题进行一次简短的采访（即使是远程的）？如果是，请在这里提出您最合适的日期、时间及联系方式。

Sei disponibile per una breve intervista (anche a distanza) sull'argomento di questo questionario? Se sì, indica qui in che giorni, orari e il metodo da contattare e saresti più facilmente raggiungibile.

2. 你还有别的意见或者想法吗？

Hai l'opinione o l'idea speciale?

APPENDICE B

Trascrizione dell'intervista ai 2 italiani in Italia

La prima intervista

Io: Quindi adesso puoi parlare cosa dici per i motivi che hai dato.

Partecipante 1:

Sì, io nella prima domanda ho scritto la risposta B. Grazie dei tuoi regali. Che belli. Ne sono proprio contenta, perché in generale un regalo deve essere sempre apprezzato e accettato, altrimenti l'altra persona si sentirebbe sminuita al di là del fatto che tu possa o non possa desiderare quel regalo, perché è sempre qualcosa che viene dal cuore. Quindi questo ho scritto di costruire gratitudine e gentilezza.

Ok, ho scritto altro nella seconda non accetto di ricoprire questo ruolo, perché nelle altre risposte, ehm cioè per me aveva un senso di sottomissione completa all'accaduto e secondo me è sbagliato, perché in questo modo il capo dà un evento che si auspica sia singolo può prendere il vantaggio su di te e usarti e ripetere la stessa cosa anche altre volte. Ehhh ho escluso anche la risposta in cui avrei dovuto parlare a terze persone di quello che è successo tra me e il mio capo. Per quello che riguarda me e il mio capo, riguarda l'azienda, riguarda il mio rapporto all'interno di quelle aziende. Non è il caso di includere altre persone per cui con gentilezza, ma sempre non con fermezza, io direi che semplicemente non mi va di ricoprire questa responsabilità, e non sono mia. Se dovesse minacciarmi oppure, sì, sì, diciamo minacciarmi in qualche modo, io alla lunga, poi sicuramente chiedere le dimissioni.

Nella terza domanda. Risposta alla prima No, non è vero che ho scritto bene. Anzi, devo migliorare la tecnica perché riconosco magari sia anche un errore mio, però a

volte non voglio apparire in testa, insomma non vandomi magari di quello che so fare di quello che ho fatto, soprattutto se non vedo ancora i risultati di quello che ho fatto, anche se in realtà sarebbe giusto rendersi conto di quello che non lo sa fare e anche valorizzarlo. Però mi sento di valorizzare qualcosa per livello interiore che non esteriore verso le altre persone, quindi per questo non reputo poi questo tipo di modestia così importante a livello di sicurezza personale.

Ok, allora nella quarta risposta....

Io: No, no, no, hai scelto questo perché io ho cambiato la domanda. Hai ricordato? L'ultima che abbiamo fatto di nuovo quel giorno.

Partecipante 1: Devo commentare con quella risposta?

Io: Esatta esatto.

Partecipante 1: Esatto, nella quarta la risposta più vicina è sicuramente la prima, perché innanzitutto gentile anche qui accettare quello che ti viene regalato, dato da un'altra persona anche se si tratta di cibo. Però, dato che è qualcosa che non mi piace, semplicemente non qualcosa che cioè a cui sono allergica, intollerante o altro, e io lo accetto lo stesso. Però al massimo o non la mangio per niente se per esempio il mio, eh, la persona che me l'ha offerta non se ne accorge oppure ne mangio comunque una piccola parte, giusto per dire, oh si è buona. Cioè nel senso l'hai cucinata bene. Mi piace quello che mi hai dato, però personalmente non mi gusta. Però non glielo faccio pesare, non glielo dico. Spero che non se ne accorga in generale. Basta.

La seconda intervista

Io: Puoi cominciare a rispondere

Partecipante 2:

Ok. Per quanto riguarda la prima domanda, io ho dato per l'opzione B perché sono fermamente convinto che vada apprezzato il gesto della persona e non vada sottolineato alla stessa persona che quel gesto non fosse necessario. Quella è una forma rituale che si usa spesso e volentieri in contesti in cui c'è molta confidenza. Però che sia comunque qualcosa che sviscerisce il gesto in sé quindi ho comunque optato per un'opzione che è gratificatoria per l'altra persona.

Ecco per quanto riguarda la seconda parte, vorrei dire che fondamentalmente ho scelto di prendere un ruolo attivo nella questione. Non, se una persona che mi dicesse di prendersi le sue responsabilità quando non è colpa mia, non tratterei mai perché ho fondamentalmente paura delle conseguenze che questa scelta può far ricadere su di me. Può sembrare una cosa utile in un primo momento, perché lei dice con i capi, ma non accetterei mai di ritrovarmi in un ruolo che non mi compete con delle responsabilità che non erano errori miei e che non mi sarebbe un rivale. Mi sento formalmente attaccato e quindi farei notare al capo che guarda questa non è una cosa che ho fatto io, la responsabilità è di ex.

Per quanto riguarda la terza domanda, quando mi chiedono se avessi bisogno, se, quando mi dicono che ho ordinato e che ho una bella scrittura e tutto il resto. Quindi mi gratificano comunque opterei una forma rituale che minimizzi questa cosa, so che è non cinque certe volte in termini di, come posso dire, di autocompiacimento e comunque l'autogratificazione. Però è anche vero che è una forma rituale molto sdoganata e non riesco a farne a meno. Non lo faccio certe volte neanche

volontariamente. Però anche in questo caso è delle responsabilizzazioni, in un certo senso. Quindi comunque sceglierei la risposta A per la terza domanda che non è vero che ho scritto bene, anzi, dovrei migliorare, però grazie. Ti ringrazio per avermi detto che so scrivere molto bene.

Io: E scusa, quindi... Quindi per questa domanda, tu hai scelto questo che ho sentito che lei ha detto che il mod, modo modesto, la modestia. Quindi è successo sempre che per gli italiani...

Partecipante 2: Certo, per la modestia, esatto. Io ho solo specificato rispetto a lei che la modestia è una forma rituale che a livello sociale si esprime quasi in maniera obbligatoria. E' una cosa che ci è stata insegnata da piccoli e che non, spesso, non controlliamo. Ci sono altre cose per cui sono molto orgoglioso e quindi non faccio in modo di essere modesto. Anzi, alle volte mi andò anche per scherzo, però non è questo il caso. E poi qual è l'altra domanda?

Io: E sì.

Partecipante 2: Questo qua?

Io: No, no, qui.

Partecipante 2: Poi diventa se mi ricordo, che poi diventa...

Venti, ventisette, sì, giusto, è l'ultimo che hai scelto. Qui.

Ecco. Se non dovesse piacermi quello che mi offrono, quindi per questa domanda

anch'io farei finta di niente e cercherei non offendere la persona che mi offre da mangiare. Mi mangerei un po' più piccola e avevo opterei per la tecnica dello sparpaglio, ossia di mettere lontani i pezzi dello stesso piatto per far finta di aver mangiato tutto e di aver scelto delle cose. Anche questa è una forma rituale che tende a non lo offendere l'altra persona. Però questa è tanto più necessaria perché ti stanno offrendo qualcosa, anche se non ti piace. E niente questo.

Ehm è molto, come dire, perché perché abbiamo fatto queste tre opzioni? Perché secondo me è la mia professoressa. La prima coincide alla cultura cinese.

Questo e coincide alla cultura occidentale.

Sì però...

Per gli italiani hanno scelto...

Quasi tutti quello che è la cultura cinese, ma perché siamo fatti in modo diverso rispetto agli altri paesi europei. Per noi la cucina è una cosa in cui le persone mettono cuore e anima. In un certo senso per noi è un'offesa se non mangio qualcosa che qualcuno mi cucina, perché stai offendendo il suo modo di cucinare. È una cosa molto personale che in Italia si è sviluppata proprio livello culturale da sempre. Sono un millennio che succede questa cosa viceversa, in Francia non so com'è, in Inghilterra assolutamente non è così, se non ti piace dici direttamente no, non mi piace, ciao. In Italia, però siamo legati alla tradizione familiare e quindi se tu vai come ospite da un'altra persona e ti ospitano, magari i suoi genitori, tu stai facendo, se tu dici che non ti piace qualcosa, stai facendo un torto ai genitori e stai mettendo in cattiva luce la persona che ti ha portato lì. Non sei un bravo ospite e quindi di base devi comunque cercare in qualche modo di dare meno fastidio possibile. Detto questo. Se non ti piace qualcosa, lo dici prima. Se magari ti invitano e ti chiedono se non ti piace qualcosa là in quel posto, puoi dire guarda, non mi piace questo, questo questo e questo e ti

cucinano anche in funzione di te, perché generalmente quando c'è un ospite, si cucina per l'ospite. È un gesto d'affetto che si fa, quindi implica determinate reazioni emotive, oltre che sociali, questo.

Ringraziamento

Dal primo giorno in cui sono entrata a scuola fino ad oggi, sono trascorsi esattamente diciotto anni.

La persona che devo ringraziare di più è sicuramente mia madre. Ringrazio mia madre, che potrebbe non avere un'istruzione elevata, ma questo non ha mai impedito a lei di donarmi tutto il suo amore, mettendo ogni sforzo possibile per insegnarmi a essere gentile con gli altri. Ringrazio mio padre, che è venuto da un piccolo villaggio di montagna e ha fatto grandi sacrifici per portarmi avanti, investendo praticamente tutte le sue energie su di me. Dal piccolo paese a Chongqing, e poi fino in Italia, ogni passo del cammino ha visto mio padre dietro di me a sostenermi. Grazie ai miei genitori, sono sempre stati la mia forza più grande.

Negli ultimi diciotto anni di studio, ogni insegnante che ho incontrato può essere definito un buon maestro. In particolare, durante i quattro anni trascorsi a SISU (Sichuan International Studies University), ho avuto l'opportunità di assorbire conoscenze e di esplorare nuove sfide, un periodo estremamente importante per me. Ancora oggi, mi ritengo fortunata per aver vissuto una fase cruciale del mio percorso di studi proprio a SISU. In particolare, le parole di Chiara, una delle mie insegnanti, che mi ha incoraggiato a esplorare il mondo mentre sono giovane, risuonano ancora nitide nelle mie orecchie. Vorrei esprimere un ringraziamento speciale alla mia relatrice di tesi, la Prof.ssa Sara Gesuato, che mi ha guidato dall'inizio alla fine nella stesura della mia tesi, correggendo ogni singolo errore e contribuendo a rendere possibile la realizzazione di questo elaborato così completo.

Ai miei amici, vi ringrazio per la vostra pazienza verso i miei messaggi a volte inaspettati.