

# **Ruolo del transfer e strategie di rifiuto in apprendenti ispanofoni di italiano L2**

## Uno studio esplorativo

Anna De Marco

Università della Calabria, Italia

**Abstract** This exploratory study examines strategies of refusals in two groups of peninsular and Ecuadorian Spanish learners of Italian, attending university courses in Italy. The aim of the investigation is to explore the type, the order and the frequency of refusals and the role of transfer in situations characterized by different role relationships among interactants. Data was collected using a Discourse Completion Task and a retrospective interview. Results show that Ecuadorian learners sometimes transfer their L1 patterns into the L2. Outcomes are discussed in light of studies on Politeness Theory.

**Keywords** Refusals. Politeness. Second language acquisition. Transfer. Hispanic learners.

**Sommario** 1 Introduzione: obiettivi della ricerca. – 2 I rifiuti e la *Politeness*: uno sguardo agli studi. – 3 Il transfer (socio)pragmatico. – 4 Metodologia e partecipanti. – 5 Analisi dei rifiuti. – 5.1 Parlanti nativi di italiano. – 5.2 Gli apprendenti. – 6 Conclusione.

### **1 Introduzione: obiettivi della ricerca**

Lo studio pilota presentato in questo contributo ha lo scopo di osservare le differenze cross-culturali nella realizzazione del rifiuto da parte di apprendenti ispanofoni (ecuadoriani e spagnoli) di italiano L2. In particolare, verrà esaminato il ruolo del transfer delle strategie di rifiuto in relazione alle L1 degli apprendenti.

Le domande di ricerca sono:

- a. Qual è il tipo, la frequenza e l'ordine delle strategie di rifiuto utilizzate dai madrelingua spagnoli, ecuadoriani e italiani?

b. Qual è il ruolo del transfer da L1 nelle strategie utilizzate?

Queste questioni ci interessano principalmente per i risvolti didattici che una loro disamina comporta. L'esito dell'analisi, infatti, può offrire agli insegnanti un'opportunità di riflessione sul ruolo della competenza pragmatica interculturale e la necessità di un suo insegnamento anche in ottica contrastiva.

Nei prossimi paragrafi tratteremo un breve quadro degli studi relativi ai rifiuti e al ruolo del transfer negli apprendenti di L2.

## 2 I rifiuti e la *Politeness*: uno sguardo agli studi

Il rifiuto è un atto linguistico reattivo e dispreferito in risposta ad altri atti come un invito, un suggerimento/una proposta o una richiesta. Negli ultimi anni la ricerca internazionale ha prodotto apprezzabili contributi che hanno osservato il rifiuto da una prospettiva crossculturale mettendo a confronto l'inglese e la varietà americana con il giapponese, lo spagnolo e il cinese (Jiang 2015). Alcuni studi, come quello di Lyuh e Tak (2018), hanno indagato il rifiuto di cinque gruppi linguistici (coreani, cinesi, persiani, tedeschi e inglesi) e hanno sottolineato una tendenza universale a utilizzare strategie indirette in luogo di quelle dirette. In relazione alla competenza socio-pragmatica, gli studiosi hanno rintracciato una certa difficoltà negli apprendenti (anche con una competenza linguistica avanzata) ad attuare strategie di mitigazione negli atti indiretti, in presenza di elevata distanza sociale e con un livello di imposizione della richiesta molto alto. Tale difficoltà è in molti casi dovuta ad una insufficiente esposizione a situazioni autentiche, in special modo nei casi di studenti di LS (Bella 2014).

Per l'italiano, lo studio di Frescura (1997) è stata la prima ricerca etnografica sull'atto del rifiuto ad un'offerta. Gli studi più recenti di Cortés Velásquez, Nuzzo (2017) e Cortés Velásquez (2017) hanno costruito un ampio corpus sulla disdetta ad un invito da parte di parlanti nativi di italiano e di altre lingue.

Molti degli studi in questo campo si sono ispirati al modello della *Politeness* di Brown e Levinson (1987) che ha permesso di analizzare il comportamento dei parlanti adottando il costrutto di faccia negativa e positiva. Tuttavia, uno dei problemi che questa dicotomia comporta è che in molti casi gli enunciati coinvolgono una combinazione delle due strategie rendendo difficile mantenere tale distinzione che, dunque, si dimostra essere poco utile a comprendere il comportamento dei parlanti.

Un'altra difficoltà in seno al modello della cortesia positiva e negativa è la non completa corrispondenza tra la strategia e il suo valore nella conversazione. Come sostiene Placencia (1996, 31), l'afferma-

zione di Brown, Levinson secondo cui uno dei bisogni fondamentali delle persone è quello di essere liberi dall'imposizione, in certi casi è in conflitto con le norme di culture nelle quali i bisogni del gruppo hanno la precedenza rispetto a quelli dell'individuo, come nella cultura ecuadoriana. È possibile, infatti, in questo caso parlare di un orientamento verso il gruppo e, dunque, di emulazione della società ideale, piuttosto che della ricerca di un'autonomia individuale ideale (Mao 1994, 484). È utile pensare alla cortesia e alla scortesia come comportamenti co-costruiti nell'interazione partendo da una prospettiva discorsiva della relazione fra i parlanti che si focalizza, ad un livello macro dell'atto linguistico, sull'interpretazione che i parlanti formulano sulla cortesia/scortesia, in relazione a ciò che considerano essere le norme di comportamento adeguate alla specifica comunità di parlanti (Mills 2017).

In questo lavoro, tuttavia, non possiamo prescindere dal riferimento a una descrizione, seppure non polarizzata, di strategie che contraddistinguono un'interazione e che mettono in campo forze sociali come la gerarchia e la distanza sociale fra i partecipanti. In un modello interpretativo delle strategie di cortesia meno rigido e non dicotomico come quello elaborato da R. Scollon e S.W. Scollon (2001) viene preso in considerazione un sistema di cortesia del rispetto (*deference politeness system*) in cui gli interlocutori si percepiscono sullo stesso livello sociale, senza che uno eserciti potere sull'altro (-P) ma con un certo grado di distanza sociale (+D). In questo caso entrambi gli interlocutori usano strategie di indipendenza (*independence*). In un rapporto invece di minore distanza percepita (-D) e di un rapporto sociale paritario (-P), ossia in un sistema di solidarietà (*solidarity politeness system*), gli interlocutori utilizzano strategie di coinvolgimento (*involvement*) per esprimere una certa reciprocità e dare per scontato un terreno comune. Infine, in un sistema gerarchico (*hierarchical system*), in cui viene riconosciuta una certa differenza di status sociale (+P), il rapporto fra gli interlocutori è asimmetrico e la relazione può essere percepita più o meno distante (+/-D). In questo caso, i partecipanti nella dimensione (+P) fanno un uso maggiore di strategie di coinvolgimento verso gli interlocutori nella dimensione (-P), mentre questi ultimi possono impiegare strategie di indipendenza verso i primi per minimizzare la minaccia o mostrare rispetto, soprattutto quando il grado di imposizione della richiesta è molto alto (Scollon, Scollon 2001, 54-6). Secondo gli autori, entrambi gli aspetti del coinvolgimento e dell'indipendenza sono proiettati nella comunicazione e soggetti a norme culturali attese dai membri di una particolare cultura. Il vantaggio di questa rivisitazione della *Politeness* sta non solo nell'aver posto un'enfasi sul gruppo oltre che sull'individuo, ma anche quello di evitare di incorrere nell'ambiguità a cui i termini 'negativo' e 'positivo' possono condurre.

### 3 Il transfer (socio)pragmatico

Nella prospettiva della pragmatica interlinguistica e interculturale, un aspetto interessante delle ricerche è rappresentato dal transfer pragmatico, cioè l'influenza esercitata dalla conoscenza pragmatica della L1, o di lingue diverse da quella target, sulla comprensione, produzione e apprendimento dell'informazione pragmatica nella lingua d'arrivo (Kasper 1992, 207).<sup>1</sup>

In particolare Thomas (1983, 101) ha definito il transfer pragmatico come il trasferimento inappropriato di strategie di atti linguistici da una lingua all'altra o il trasferimento dalla madre lingua ad enunciati della lingua target che sono semanticamente o sintatticamente equivalenti ma che a causa di diversi pregiudizi interpretativi, tendono a trasmettere una diversa forza pragmatica nella L2 (ad esempio una richiesta interpretata come un ordine). Dal punto di vista sociopragmatico, il transfer è in atto quando le percezioni relative all'azione linguistica in L2 sono influenzate dalla valutazione di contesti di L1 percepiti soggettivamente come equivalenti. Per fare un esempio, la decisione di scusarsi, così come quella di fornire o meno una giustificazione per l'offesa commessa, ad esempio, è di tipo sociopragmatico.

Il livello di competenza in L2 e il contesto di apprendimento (Félix-Brasdefer 2003), il tempo di permanenza nella comunità ospitante sono fattori che possono influenzare il transfer, così come pure la distanza percepita dagli apprendenti tra la propria L1 e la lingua target.

Beebe et al. (1990) hanno riportato evidenze di transfer nelle modalità di realizzazione delle strategie indirette nei rifiuti da parte di apprendenti giapponesi di inglese, i quali esprimono un minore grado di specificità nella produzione delle scuse rispetto ai parlanti nord americani.

### 4 Metodologia e partecipanti

I partecipanti a questo studio sono 17 apprendenti ecuadoriani e 18 spagnoli di livello A2 che frequentano i corsi di italiano in Italia e con un periodo di permanenza variabile da 3 a 5 mesi.<sup>2</sup> A scopo comparativo, hanno partecipato alla ricerca anche 18 parlanti nativi di età compresa fra i 18 e i 30 anni.

<sup>1</sup> Il transfer può essere dovuto a diversi fattori che dipendono dalla resistenza dell'apprendente ad usare le norme percepite della L2.

<sup>2</sup> Il presente studio è parte di un progetto cross-culturale più complesso che mira al confronto di apprendenti non-nativi di italiano L2 e provenienti da Spagna, Ecuador, Turchia, Pakistan, Persia e Russia.

I dati sono stati raccolti attraverso un DCT (Discourse Completion Test) scritto e un'intervista retrospettiva con gli apprendenti, allo scopo di far emergere le motivazioni di alcune delle risposte fornite. I DCT sono stati tradotti in spagnolo e sono stati compilati dagli apprendenti in L1. Le situazioni impiegate nei DCT<sup>3</sup> sono state elaborate tenendo conto delle variabili di potere (P) e distanza (D) seguendo la classificazione del sistema di cortesia linguistica descritto sopra.<sup>4</sup>

Per quanto riguarda la classificazione delle strategie dei rifiuti, o formule semantiche, si è tenuto conto della tradizione di studi di pragmatica cross-culturale (Blum-Kulka et al. 1989). Le formule semantiche<sup>5</sup> che portano con sé la forza illocutiva del rifiuto sono state distinte dalle Aggiunte e da altri elementi (mitigatori o intensificatori) in quanto esse hanno la funzione di modificare il rifiuto. Le risposte sono state dunque classificate in quattro categorie: rifiuti diretti, rifiuti indiretti, aggiunte e modificatori.<sup>6</sup> I modificatori interni all'atto del rifiuto consistono di espressioni pragmalinguistiche con modalità epistemica volte a mitigare gli effetti negativi del rifiuto. La tassonomia fondata su corpora di dati linguistici, contiene una classificazione adattata sulla base dei lavori di Beebe et al. (1990, 72-3), Cortés Velásquez, Nuzzo (2017, 21-4) e Félix-Brasdefer (2008). La classificazione dei rifiuti è la seguente:

1. DIRETTO, A. Performativo, B. Non-performativo: negazione semplice, manifestazione di impossibilità, rifiuto lessicale; 2. INDIRETTO, A. Espressione di dispiacere, B. Motivazione, C. Desiderio, D. Proposta di alternativa, E. Stabilire le condizioni di accettazione riferite al passato e al futuro, F. Promessa di accettazione futura, G. Preparatore, H. Affermazione di principio, I. Evitamento; AGGIUNTE AI RIFIUTI; MODIFICATORI (per una esemplificazione dei tipi di rifiuto vedi De Marco 2019).

**3** Le situazioni sono: 1. Un coinquilino chiede di essere sostituito nel turno delle pulizie (-D,-P); 2. Un cliente chiede al fruttivendolo, proprio quando sta per chiudere, di acquistare della frutta (+D, -P); 3. Il direttore di un'azienda chiede all'impiegato un lavoro extra nel fine settimana (+D, +P); 4. Un collega di lavoro chiede ad un altro di prestargli la macchina per andare all'aeroporto (+D, -P); 5. Una persona chiede all/alla suo/a vicino/a di prestargli/le un vestito/una cravatta a cui tiene molto (-D, -P). Secondo la classificazione di Scollon, Scollon (2001), la 1 e la 5 sono caratterizzate da simmetria e solidarietà, la 2 e la 4 da asimmetria e indipendenza/solidarietà, la 3 da asimmetria/indipendenza.

**4** I dati sugli apprendenti nativi sono stati già presentati in altra sede (De Marco 2019)

**5** Per formula semantica si intende una parola, una frase o enunciato che corrisponde ad un particolare criterio semantico o a una strategia (Cohen 1996, 254).

**6** Tuttavia, quando le strategie indirette accompagnano quelle dirette, che esprimono più esplicitamente il rifiuto, le prime possono anch'esse essere considerate come aggiunte.

## 5 Analisi dei rifiuti

### 5.1 Parlanti nativi di italiano

Le risposte dei nativi rivelano un'ampia varietà di strategie indirette, fra cui si osservano, come negli altri gruppi, in prevalenza strategie di Motivazione (41%) e Espressione di dispiacere (29%). Tra le strategie che fanno parte della misura di compensazione troviamo anche diverse altre strategie: Proposta di un'alternativa (13%), Condizione di accettazione (10,7%), insieme alle formule di Rinvio (4,9%). Queste ultime sono utilizzate prevalentemente nella situazione con il coinquilino [graf. 1], nella quale peraltro vengono usate un numero maggiore di strategie, con una frequenza più elevata (13,3%) di strategie di Motivazione impiegate anche più volte nello stesso turno. In particolare alcuni turni sono caratterizzati da più strategie indirette come nel caso seguente (coinquilino) in cui è presente un'Espressione di scuse, una Motivazione, una Manifestazione di impossibilità e un Rinvio. In alcuni casi, le motivazioni sono molto dettagliate, soprattutto quando non c'è molta familiarità con l'interlocutore e si vuole comunque mostrare un certo livello di solidarietà (esempio 2):

- (1) Scusa ma ho un altro impegno e proprio non posso. Se ne parla domani.
- (2) Mi dispiace ma la macchina è nuova, l'ho appena comprata e vorrei evitare eventuali danni, infatti ci sto attento pure io e prestarla a qualcun altro, mi mette ansia.

La situazione in cui le strategie indirette utilizzate variano di meno e in cui i turni sono anche più brevi è quella del 'fruttivendolo': in questo caso il carattere formale e di distanza, così come l'entità della richiesta, fanno sì che la negoziazione sia più semplice e sbrigativa da gestire. I parlanti esibiscono, in questo caso, più strategie di indipendenza (uso del lei, allocutivi formali) che di coinvolgimento. In parte anche la presenza nelle risposte di turni brevi e di poche strategie rimediali indicano il basso grado di coinvolgimento dei parlanti. In un paio di casi i partecipanti accondiscendono alla richiesta. Come si vede dal grafico 2, i casi di Accettazione della richiesta si verificano in questa e in altre due situazioni (coinquilino e capo). Le strategie dirette, con alcuni casi di Negazione semplice, sono presenti nella situazione formale del 'fruttivendolo', seguiti sempre da una motivazione, mentre pochi casi sono relativi alla richiesta del collega. I mitigatori sono numerosi e seppur presenti in tutte le situazioni, sono prevalenti nelle situazioni in cui la distanza fra gli interlocutori è ridotta (coinquilino, vicino) e nella situazione asimmetrica (in cui viene intensificata l'espressione di dispiacere (*immensamente, davvero*) o di scuse (*proprio, purtroppo, avrei*)).

Nel grafico 1 è possibile notare la distribuzione fra le strategie dirette, indirette, le Accettazioni e le Aggiunte in relazione alle diverse situazioni.

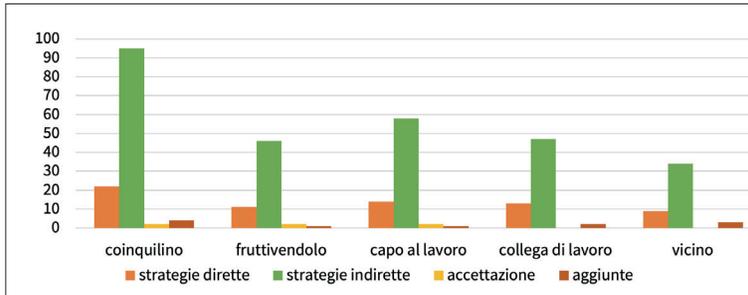


Grafico 1 Strategie di rifiuto dei parlanti nativi nelle diverse situazioni

Le Aggiunte all'atto di rifiuto sono poche e si riferiscono prevalentemente alle situazioni più informali (coinquilino e collega) e riguardano maggiormente la ricerca dell'empatia con l'interlocutore o le richieste di attenzione.

Riguardo all'ordine delle strategie, non è possibile individuare un ordine prevalente in questo gruppo di parlanti eccetto per la situazione 2 (fruttivendolo) e la situazione 3 (capo) in cui il rapporto è definito in termini di gerarchia, +P, +D. Nella situazione 2, la sequenza in quasi tutti i parlanti è: Espressione di dispiacere – Motivazione, nella 3 invece otto parlanti seguono quest'ultima sequenza e sei iniziano il turno in due casi solo con Motivazione e nella 4 seguito da diverse strategie: Proposta di alternativa, Espressione di dispiacere, Non-performativo. La situazione 5 (vicino) è quella che più delle altre manifesta un ordine preferenziale e in molti casi i parlanti preimpiegano esclusivamente la Motivazione.

## 5.2 Gli apprendenti

Per quanto riguarda il tipo di strategie e la loro frequenza nel corpus dei non-nativi di provenienza spagnola, si osserva che la frequenza complessiva delle strategie per le situazioni analizzate riporta un numero maggiore delle strategie di Motivazione rispetto alle altre sia nella L1 che nella L2, in tutte le situazioni. In L2 le strategie di Motivazione sono maggiori rispetto alle altre (46%) mentre l'Espressione di dispiacere, il Non-performativo e la Negazione semplice sono distribuite equamente (18% per ognuna). Nella L1 le strategie sono più varie e quindi distribuite fra Motivazione (29%), espressione di dispiacere (21%) e Rinvio (7%), mentre le strategie dirette costituisco-

no il 43% (Non-performativo 22%, Negazione semplice 14%, e Rifiuto lessicale 7%). Complessivamente, quindi, le strategie dirette sono il 43% in L1, contro il 36% in L2. Negli apprendenti spagnoli i turni in L2 sono molto brevi come in L1 e l'ordine delle formule semantiche più frequente è sostanzialmente lo stesso che nella L1: Espressione di dispiacere - (Non-performativo) - Motivazione. La maggior parte delle formule semantiche dirette viene utilizzata per esprimere strategie di indipendenza nella situazione -P, +D (collega di lavoro) e -P, +/-D (vicina/o di casa) in L1, mentre in L2 viene utilizzata sempre nelle situazioni di assenza di potere e distanza maggiore (vicino/a e fruttivendolo). In quest'ultimo caso, le occasioni in cui gli apprendenti producono espressioni di indipendenza sono le stesse di quelle dei nativi, ossia nel rapporto con maggiore distanza percepita, mentre lo stesso non succede in spagnolo L1 in cui i parlanti utilizzano sostanzialmente più strategie di coinvolgimento. A differenza dei parlanti italiani, gli apprendenti spagnoli non usano aggiunte o modificatori e questo non succede neanche nelle risposte date dai parlanti nella loro L1.

(3a) Me dispiace, non posso devo fare una cosa molto importante.

(3b) Lo siento, no puedo, ya he quedado y no me da tiempo a limpiarlos.  
'Mi dispiace ho già un appuntamento e non ho tempo di pulirli'

(4a) No, perché non trovo il mio vestito rosso.

(4b) No, no puedo perché está en la tintorería.  
'No non posso perché è in lavanderia'

Per gli apprendenti ecuadoriani le strategie di rifiuto Non-performativo e le Espressioni di dispiacere in L2 si equivalgono (31% e 30% rispettivamente), mentre la Motivazione rappresenta il 18% delle strategie, altre strategie utilizzate sono: Negazione diretta (9%), Rinvio (4%) e Promessa (4%) e poi un 4% di risposte di Accettazione della richiesta. In ecuadoriano le strategie espresse dagli apprendenti sono più varie e la strategia più frequente è la Motivazione (29%), mentre le altre si distribuiscono fra: Non-performativo (15%), Proposta di alternativa (11%), Rinvio (7%), Espressione di dispiacere (8%), Condizione di accettazione (4%), Desiderio (8%) e Negazione diretta (3%). Il 5% delle risposte sono di Accettazione della richiesta. Gli ordini delle strategie sono: Espressione di dispiacere - Non-performativo - Motivazione in L2, e Motivazione - Non-performativo - Proposta di alternativa in L1.

(5a) Mi dispiace ma non posso, debbo fare un viaggio con il mio fidanzato. Non posso mancare perché tutto sta pagato. La prossima volta posso aiutarti.

- (5b) La verdad no confio en tu forma de conducir, asi que no. Te recomendaria que tomes un taxi.  
‘In verità non mi fido del tuo modo di guidare, quindi no. Ti consiglio un taxi’
- (5c) Lo realizaria con gusto, pero en este momento yo tengo algo mas importante y no te puedo ayudar con la limpieza de los platos.  
‘Lo farei con piacere, ma in questo momento ho qualcosa di più importante e non posso aiutarti a pulire i piatti’

I turni di risposta sono più lunghi e articolati e gli apprendenti esprimono maggiori dettagli sulle ragioni del rifiuto in L1. In L2 le strategie risultano essere più variabili rispetto a quelle degli spagnoli. Anche in L2 gli ecuadoriani esprimono maggiori strategie di solidarietà rispetto a quelle di indipendenza. Tuttavia nella situazione con il capo al lavoro (+P, +D), gli apprendenti ecuadoriani rispondono con un’Accettazione. L’unico modificatore presente è nell’espressione ‘Mi dispiace tanti’.

- (6a) Si capo va bene stai tranquillo.
- (6b) Ok capo va bene.
- (6c) Si il capo mi chiede lo faccio.

L’intervista retrospettiva ha rilevato che i parlanti ecuadoriani non ritengono appropriato un rifiuto al proprio superiore e si sentono perciò obbligati ad accettare (‘Quando il capo chiede io faccio’). Accettare un invito e poi non presentarsi è un altro dei comportamenti adottati dagli ecuadoriani per evitare il rifiuto diretto, che impedirebbe loro di sentirsi all’altezza delle aspettative del proprio interlocutore. Questo può spiegare la necessità da parte di questi apprendenti di utilizzare un numero maggiore di strategie di rifiuto indiretto, come la Promessa o il Rinvio, sia in L1 che in L2. Secondo il quadro da R. Scollon e S.W. Scollon (2001) gli apprendenti ecuadoriani manifestano una preferenza per le strategie di indipendenza mentre gli spagnoli per quelle di coinvolgimento.

Nei grafici 2 e 3, il confronto tra i due gruppi fa emergere quanto gli apprendenti ecuadoriani a differenza degli spagnoli, mantengano la varietà delle strategie utilizzate in L1 anche nella L2.

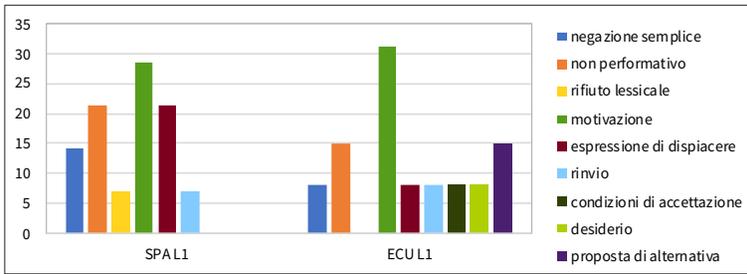


Grafico 2 Strategie degli apprendenti in L1

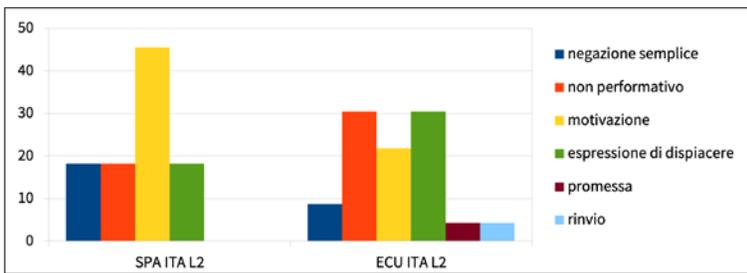


Grafico 3 Strategie degli apprendenti in L2

## 6 Conclusione

I risultati di questo studio sono certamente orientativi ma sottolineano elementi di rilevanza per la comunicazione interculturale. Un primo dato interessante è che gli apprendenti di livello A2 hanno comunque una buona padronanza di diverse strategie per esprimere un rifiuto in italiano, corretto anche dal punto di vista dell'adeguatezza sociopragmatica. Il transfer sociopragmatico sembra emergere in maniera più evidente nei parlanti ecuadoriani che accettano la richiesta di un superiore, sebbene questa sia piuttosto elevata in termini di costi per la propria persona.

La varietà delle strategie indirette degli ecuadoriani si avvicina molto a quella espressa dai parlanti nativi anche nella numerosità delle strategie per turno. I risultati mostrano inoltre che sebbene sia presente una certa variazione delle situazioni fra i due gruppi, gli ecuadoriani hanno prodotto un numero di strategie di rifiuto maggiori nei diversi scenari rispetto agli spagnoli le cui strategie sono state inferiori e impiegate in turni più brevi.

Sebbene il metodo di rilevazione utilizzato possa dare indicazioni utili per raccogliere dati pragmaticolinguistici esso impedisce di mo-

strare la dinamica dell'interazione che sarebbe ben più visibile nel corso di una conversazione semi-autentica o di un *role-play*. L'intervista retrospettiva d'altro canto si è rivelata utile per far emergere la variabilità delle scelte di natura sociopragmatica insita nei rifiuti. Le costellazioni culturali e la loro presenza in contesti interculturali differenti sono caratterizzate una complessità tale da sfuggire a una descrizione definitiva. Gli schemi forniti dalle ricerche possono indicare una strada interpretativa che ogni insegnante può poi percorrere autonomamente guidato dal desiderio di comprendere appieno le differenze culturali riflesse nella lingua. Dunque, un atteggiamento aperto e positivo nei confronti delle motivazioni socioculturali che muovo il comportamento umano, rintracciabile nelle scelte linguistiche dei parlanti, dovrebbe essere tenuto in debito conto nell'istruzione pragmatica

## Bibliografia

- Beebe, L.M. et al. (1990). «Pragmatic Transfer in ESL Refusals». Scarcella, R.C. et al. (eds), *Developing Communicative Competence in Second Language*. New York: Newbury House, 55-73.
- Bella, S. (2014). «Developing the Ability to Refuse: A Cross-Sectional Study of Greek FL Refusals». *Journal of pragmatics*, 61, 35-62. <https://doi.org/10.1016/j.pragma.2013.11.015>.
- Blum-Kulka, S. et al. (eds) (1989). *Cross-Cultural Pragmatics: Requests and Apologies*. Norwood (NJ): Ablex.
- Brown, P.; Levinson, S. (1987). *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cohen, A.D. (1996). «Developing the Ability to Perform Speech Acts». *Studies in Second Language Acquisition*, 18, 253-67.
- Cortés Velásquez, D. (2017). «Cancelar una cita como estrategia de rechazo postergado: resultados e implicaciones didácticas de un estudio transcultural». *Euroamerican Journal of Applied Linguistics and Languages*, 4(2), 115-34. <http://dx.doi.org/10.21283/2376905X.7.101>.
- Cortés Velásquez, D.; Nuzzo, E. (2017). «Disdire un appuntamento: spunti per la didattica dell'italiano L2 a partire da un corpus di parlanti nativi». *Italiano LinguaDue*, 9(19), 17-36.
- De Marco, A. (2019). «Le risposte non gradite: strategie pragmatiche nei rifiuti di apprendenti ispanofoni di italiano L2». *Rivista Italiana di Linguistica Applicata*, 2-3, 71-90.
- Félix-Brasdefer, J.C. (2003). «Declining an Invitation: A Cross-Cultural Study of Pragmatic Strategies in American English and Latin American Spanish». *Multilingua*, 22(3), 225-56. <https://doi.org/10.1515/mult.2003.012>.
- Félix-Brasdefer, J.C. (2008). *Politeness in Mexico and the United States: A Contrastive Study of the Realization and Perception of Refusals*. Amsterdam; Philadelphia: John Benjamins.
- Frescura, M. (1997). «Strategie di rifiuto in italiano: uno studio etnografico». *Italica*, 74(4), 552-9.

- Jiang, D. (2015). *L2 Mandarin Chinese Learners' Pragmatic Development in Making Refusals: The Roles of Instruction and the Study Abroad Context* [PhD Dissertation]. London: SOAS University.
- Kasper, G. (1992). «Pragmatic Transfer». *University of Hawaii Working Papers in ESL*, 11(1), 1-34.
- Lyuh, I.; Tak, J. (2018). «Emergence of Marked Semantic Formulas in Refusal Strategies Hierarchies». *Journal of Universal Language*, (19)2, 27-51. <https://doi.org/10.22425/jul.2018.19.2.27>.
- Mao, L.R. (1994). «Beyond Politeness Theory: 'Face' Revisited and Renewed». *Journal of Pragmatics*, (21)5, 451-86. [https://doi.org/10.1016/0378-2166\(94\)90025-6](https://doi.org/10.1016/0378-2166(94)90025-6).
- Mills, S. (2017). *English Politeness and Class*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Placencia, M.E. (1996). «Politeness in Ecuadorian Spanish». *Multilingua*, 15(1), 13-34. <https://doi.org/10.1515/mult.1996.15.1.13>.
- Scollon, R.; Scollon, S.W. (2001). *Intercultural Communication. A Discourse Approach*. Malden (MA): Blackwell.
- Thomas, J. (1983). «Cross-Cultural Pragmatic Failure». *Applied Linguistics*, 4(2), 91-112.