

ANNA DE MEO*, KAI LI°

**“Volentieri ma non posso”.
Strategie di rifiuto in italiano L2
e LS di apprendenti cinesi**

Riassunto

Lo studio analizza l'influenza del contesto di apprendimento (LS vs L2) sullo sviluppo pragmatico dell'atto di rifiuto in apprendenti cinesi di italiano. Attraverso un DCT orale e un test percettivo con valutatori nativi, vengono confrontate strategie e adeguatezza comunicativa. I risultati mostrano che l'esposizione diretta alla lingua favorisce un maggiore allineamento alle norme pragmatiche e relazionali dei parlanti nativi.

Parole chiave: rifiuto; competenza pragmatica; contesto di apprendimento; cinese L1; italiano L2/LS

Abstract

The study examines how the learning context (FL vs SL) influences the pragmatic development of refusals in Chinese learners of Italian. Using an oral DCT and a perceptual test with native judges, it compares strategies and communicative appropriateness. Results show that direct exposure promotes closer alignment with native pragmatic and relational norms.

Keywords: refusal; pragmatic competence; learning context; L1 Chinese; L2/FL Italian

1. Introduzione

1.1 Stato dell'arte e quadro teorico

L'atto linguistico del rifiuto ha acquisito centralità negli studi di pragmatica a partire dalla teorizzazione della conversazione come alternanza di sequenze preferite e dispreferite, ovvero azioni socialmente riconosciute come attese o non attese, allineate o non allineate alla prima parte della sequenza (Schegloff et al. 1977). Le risposte dispreferite, come i rifiuti, tendono a interrompere la

* Università di Napoli L'Orientale

°Tianjin Foreign Studies University

progressività della conversazione e richiedono strategie compensative che ne facilitino l'accettazione (Levinson 1983: 333). Esse risultano marcate rispetto a quelle preferite e sono caratterizzate da esitazioni, ritardi, spiegazioni, giustificazioni, nonché da un uso ricorrente di forme indirette (Pomerantz 1984; Davidson 1984).

Il rifiuto rappresenta, dunque, un atto comunicativo intrinsecamente complesso, in grado di minacciare sia la faccia positiva sia quella negativa dell'interlocutore¹. Tale natura problematica ha stimolato un'ampia produzione scientifica e l'adozione di una varietà di strumenti di elicitazione e raccolta dei dati, nei quali si riflette la tensione metodologica tra esigenza di autenticità e controllo delle variabili pragmatiche².

Tra i primi studi di pragmatica esplicitamente dedicati alla gestione del rifiuto figurano Ueda (1974) e Rubin (1976)³, ma il vero punto di svolta è rappresentato dal lavoro di Beebe et al. (1990), che segna il passaggio da osservazioni descrittive a un approccio empirico e comparativo. L'introduzione del Discourse Completion Test (DCT)⁴ consente alle autrici di raccogliere dati

¹ “They threaten the hearer's positive face by disagreeing with or rejecting what the hearer wants, and they threaten the speaker's negative face by forcing the speaker to do something that may be socially uncomfortable” (Beebe et al. 1990: 56).

² Dai Discourse Completion Test scritti (Beebe et al. 1990; Frescura 1997; Félix-Brasdefer 2004) e orali (Morrison e Holmes 2003; De Meo 2017), ai role-play (Sadler e Eröz 2001; Zhao e Nurbaya 2016), alle conversazioni guidate (Verzella e Di Tommaso 2020), ai corpora di parlato colloquiale e istituzionale (Maróti 2016; Wang 2017), al parlato audiovisivo (Yang 2008; Fan 2011; Li e Wongwaropakorn 2024) fino alle interazioni digitali e alla messaggistica istantanea (Rendle-Short 2015; Ma 2018; Brocca et al. 2023).

³ Attraverso osservazioni etnografiche e dati di parlato spontaneo, Ueda (1974) mostra come nella cultura giapponese l'espressione esplicita del dissenso sia fortemente evitata per ragioni di armonia sociale (“wa”) e di rispetto della faccia, mentre Rubin (1976) conduce invece uno studio sperimentale, basato su test di comprensione, mostrando la difficoltà di apprendenti di inglese americano nel riconoscere i rifiuti impliciti, la cui interpretazione richiede una competenza socioculturale oltre che linguistica, definita successivamente come “comprensione pragmatica” (Rubin 1983).

⁴ Introdotto nel *Cross-Cultural Speech Act Realization Project* (CCSARP) come metodo per elicitare dati comparabili sugli atti linguistici (Blum-Kulka et al. 1989), nei primi studi di pragmatica interculturale lo strumento è indicato come *Discourse Completion Test* (DCT), in linea con l'impostazione quantitativa e sperimentale dell'epoca. Negli anni successivi, tuttavia, si diffonde la variante *Discourse Completion Task* (DCT), adottata da Rose (1994) e da Kasper e Dahl (1991), con una sostituzione lessicale che intende sottolineare la dimensione comunicativa del compito, attenuando la connotazione valutativa. In entrambi i casi, l'acronimo resta invariato,

sistematici in contesti linguistici e culturali diversi, ponendo le basi per lo sviluppo della pragmatica interlinguistica e per l'analisi contrastiva delle strategie di rifiuto in lingue materne e seconde. Attraverso la somministrazione scritta del DCT ad apprendenti giapponesi di inglese, comparati con nativi giapponesi e inglesi, le autrici elicotano dati comparabili in situazioni differenziate per status, distanza sociale e grado di imposizione⁵.

Tale impianto sperimentale trova piena formalizzazione quantitativa in Takahashi (1992), che lo definisce nel modello sociopragmatico a tre fattori ($3 \times 2 \times 3$)⁶, rendendolo un riferimento metodologico per i successivi studi di pragmatica interlinguistica sul rifiuto.

L'inglese, sia come lingua materna sia come lingua seconda, ha mantenuto a lungo un ruolo centrale in queste ricerche, fungendo da modello di riferimento per la descrizione pragmatica, interazionale e didattica, oltre che da base comparativa per gli studi interculturali. Questo ampio filone di ricerca ha contribuito a consolidare gli strumenti metodologici e a sperimentarne l'applicazione in contesti comunicativi eterogenei⁷. Progressivamente, la ricerca si è estesa a un numero crescente di lingue e culture, sia come L1 sia come L2, consentendo di ampliare la prospettiva e di verificare i risultati

DCT. Nella letteratura recente le due forme coesistono, ma Task tende a prevalere negli studi di pragmatica acquisizionale e nei contesti di elicitation orale.

⁵ Lo status è una variabile verticale, che esprime il grado di superiorità, uguaglianza o subordinazione percepito tra parlante e destinatario; la distanza sociale tra gli interlocutori è una variabile orizzontale, che riflette quanto i partecipanti si conoscono o quanto sono socialmente legati, indipendentemente dal potere o dal ruolo sociale; il grado di imposizione è una variabile relazionale, determinata dallo sforzo, dal rischio e dall'impatto sociale per l'interlocutore implicati nella risposta. La ricerca mostra che la competenza pragmatica non è solo linguistica, ma anche socioculturale e situazionale, e che il livello di imposizione costituisce una variabile particolarmente sensibile al transfer pragmatico. La concezione gerarchica e relazionale della cortesia dei giapponesi porta a produrre in inglese rifiuti più lunghi, elaborati e mitigati rispetto a quelli dei nativi.

⁶ Status: superiore, pari, inferiore; distanza sociale: vicino, lontano; grado di imposizione: alto, medio, basso.

⁷ Ad esempio, in contesti interpersonali informali (Félix-Brasdefer 2004; Dwiana & Syahri 2024); in ambienti istituzionali e accademici (Bardovi-Harlig & Hartford 1993; Roever 2005; Ren 2012); in ambiti didattici (Eslami 2010, Martínez-Flor & Beltrán-Palanques 2013; Usó-Juan & Martínez-Flor 2022; Zhu 2023); in contesti digitali (Rendle-Short 2015; Zhao & Nurbaya 2016; Verzella & Di Tommaso 2020; Brocca et al. 2023).

ottenuti sull'inglese, confermando l'interazione di molteplici fattori linguistici ed extralinguistici nella realizzazione pragmaticamente adeguata del rifiuto.

Relativamente alle L1, numerosi studi di pragmatica hanno evidenziato come la costruzione del rifiuto sia connessa alle norme culturali prevalenti nelle specifiche comunità linguistiche. I parlanti possono privilegiare la mitigazione e la negoziazione quando l'obiettivo è la salvaguardia della relazione o la protezione della faccia dell'interlocutore, oppure optare per strategie più sensibili alla distanza sociale e gerarchica. Al contrario, in comunità linguistiche orientate alla trasparenza comunicativa e all'efficienza interazionale, le modalità di rifiuto tendono a essere più dirette e concise⁸. Queste tendenze, tuttavia, vanno intese come orientamenti generali e non come schemi rigidi, poiché le strategie effettive sono modulate anche in rapporto ad altre variabili contestuali e situazionali dell'interazione.

Nel caso di lingue non materne, il livello di competenza condiziona la capacità di strutturare rifiuti pragmaticamente adeguati. La permanenza nella comunità di arrivo, invece, sembra incidere positivamente sulla capacità di adottare strategie più naturali e indirette, pur con la persistenza di fenomeni di transfer pragmatico dalla L1⁹. Nel *Volume complementare al Quadro Comune Europeo di Riferimento per le Lingue* (Consiglio d'Europa 2020), il termine rifiuto/rifiutare compare esplicitamente solo fino al livello B2 e viene delineata una progressione nello sviluppo pragmatico di questo atto linguistico, che va dalle risposte formulaiche e gestuali dei livelli pre-A1 e A1¹⁰, ai primi rifiuti consapevoli dell'A2, che iniziano a diventare anche cortesi nel B1, fino all'uso di strategie mitiganti e alternative al livello B2. Ai livelli C1-C2, la capacità di formulare rifiuti è implicita nei descrittori relativi alla competenza sociopragmatica e discorsiva, che fanno riferimento al controllo del tono, del grado di formalità e all'uso strategico di mitigazione, ironia e allusione.

⁸ Si vedano, a scopo esemplificativo, Verzella & Tommaso 2020 per l'italiano; Siebold 2010 per lo spagnolo; Chang 2009 per il cinese; Beebe et al. 1990 per il giapponese; Al-Kayed 2019 per l'arabo; Beckers 2001 per il tedesco; Nelson et al. 2002 per l'inglese americano.

⁹ Si vedano, tra gli altri, Félix-Brasdefer 2004; Ren 2012; Jiang 2015; Han 2016; Cui & Spring 2020; Zhang 2022; Bui et al. 2024.

¹⁰ Osservazioni interessanti in De Meo & Maffia (2021) sull'uso diffuso di "no buono", forma non analizzata utilizzata da apprendenti vulnerabili di italiano L2, di livello pre-A1/A1, per esprimere rifiuto, ciò che non piace o valutazioni negative.

Alcune variabili individuali, quali età e genere, sono spesso menzionate negli studi sul rifiuto, ma raramente vengono testate in modo sistematico e i lavori restituiscono osservazioni talvolta discordanti.

Nella lingua materna, l'età sembra produrre alcuni effetti interessanti nella diversa preferenza di giovani e adulti per le strategie di mitigazione (De Meo 2017). Negli studi sulle lingue seconde, l'età mostra raramente effetti significativi, mentre appaiono più rilevanti fattori come competenza linguistica e contesto di apprendimento (Arani & Tehrani 2013; Shahbazi Mojarrad et al. 2025). Mancano quasi completamente studi sistematici sullo sviluppo dei rifiuti in età evolutiva, a differenza di richieste, scuse e atti assertivi, e spesso vengono trattati in ricerche più ampie sull'acquisizione della pragmatica. Le cause di tale assenza sono certamente dovute alla difficoltà di distinguere nettamente un rifiuto comportamentale, mero atto oppositivo, da un vero rifiuto pragmatico¹¹, sia alla difficoltà di utilizzare con i bambini gli strumenti elaborati per soggetti adulti e consolidati nella raccolta di dati (es. DCT).

Per quanto riguarda il genere, studi condotti su diverse lingue materne, anche culturalmente distanti, mostrano una maggiore propensione delle donne all'uso di strategie mitigate e giustificative. Sadler & Eröz (2001) hanno osservato una maggiore frequenza di scuse, giustificazioni e formule indirette tra i parlanti turchi e rifiuti più diretti e concisi tra gli angloamericani; in entrambi i gruppi, tuttavia, le donne utilizzano un numero più elevato di strategie mitiganti rispetto agli uomini. Risultati comparabili si ritrovano per parlanti thailandesi (Wannaruk 2008), con il ricorso più frequente a formule di scusa e di rinvio da parte delle donne, e per sudcoreani (Lee et al. 2018), con l'adozione più frequente di forme onorifiche e indirette, soprattutto

¹¹ Ervin-Tripp (1976) ha osservato, in dialoghi spontanei tra madri e bambini angloamericani, la comparsa del rifiuto, in risposta a richieste e ordini, come atto di negazione diretta o fisica (“no!” o allontanamento) verso i tre anni; tra i quattro e i cinque anni, i rifiuti cominciano a essere elaborati come atti conversazionali con giustificazioni e proposte alternative. In prospettiva interlinguistica, Blum-Kulka & Snow (1992) e Trosborg (1995) hanno osservato nei bambini di 4-9 anni, in contesti plurilingui (inglese, ebraico, spagnolo), il passaggio da rifiuti diretti a forme mitigate e giustificate, segno di crescente controllo sociopragmatico. Più recentemente, Zhao et al. (2020) hanno rilevato differenze culturali precoci tra bambini monolingui cinesi e americani (6-11 anni), osservando che i primi tendono a impiegare strategie di mitigazione e giustificazione più frequentemente dei coetanei statunitensi, che preferiscono forme dirette e sintetiche.

con interlocutori di status superiore, mentre gli uomini tendono a essere più diretti. Negli apprendenti di lingua seconda l'influenza della variabile di genere appare meno evidente (Arani & Tehrani 2013; Shahbazi Mojarrad et al. 2025). L'avanzamento del livello di competenza e una maggiore esposizione alla comunità d'arrivo sembrano orientare la selezione delle strategie verso norme pragmatiche più sensibili a fattori culturali e contestuali, quali lo status, la distanza sociale e il grado di imposizione.

Infine, studi comparativi su più lingue confermano una tendenza diffusa al ricorso a strategie di mitigazione basate su spiegazioni e giustificazioni. Altre modalità, invece, variano in funzione di fattori quali status, distanza e cultura, a testimonianza del fatto che ogni lingua declina l'atto del rifiuto secondo proprie norme di cortesia e di gestione della relazione interpersonale. In questa prospettiva, il cinese costituisce un caso emblematico, in cui l'armonia sociale e la ritualità comunicativa assumono un valore centrale nella costruzione del rifiuto.

1.2 Il rifiuto in cinese: cortesia rituale, armonia sociale e gerarchia relazionale

La ricerca sul rifiuto in cinese, sviluppata a partire dalla fine degli anni Novanta, passa da una iniziale prospettiva di pragmatica interculturale, caratterizzata da approcci comparativi volti a mettere in luce le specificità del cinese rispetto ad altre lingue, a una fase successiva centrata sulla dimensione evolutiva della competenza pragmatica, che comprende studi sull'apprendimento del cinese come seconda lingua e sull'acquisizione di lingue straniere da parte di sinofoni, in particolare dell'inglese e del giapponese¹². A queste linee di ricerca principali si affianca anche il tema dello sviluppo della competenza pragmatica del rifiuto nei bambini cinesi, con un interesse crescente per la dimensione multimodale.

I lavori di Bresnahan et al. (1994), Liao & Bresnahan (1996) e Ma Yuelan (1998) avviano questo filone di ricerca, con analisi contrastive di rifiuti prodotti da cinesi e angloamericani, dalle quali emerge il carattere indiretto, giustificato e deferente degli enunciati cinesi. Questa tendenza è stata confermata da Zhu &

¹² Della vasta produzione scientifica sull'apprendimento dell'inglese, a scopo esemplificativo, cfr. Chen et al. 1995; Chang, 2011; Ren 2012; Zhao 2023. Per il giapponese cfr. Li 2004; Zhang 2025; Li 2018.

Li (2004) attraverso l'analisi di rifiuti elicitati tramite DCT in scenari simulati di interazione commerciale. In questi scenari professionali, i parlanti cinesi, invece di ricorrere a negazioni esplicite, tendono a impiegare spiegazioni e alternative come principale strategia di mitigazione, con l'obiettivo di mantenere l'armonia relazionale e salvaguardare la cortesia. In un'interazione con soggetti esterni alla propria cerchia familiare, i cinesi tendono a rifiutare adducendo cause esterne, nei confronti delle quali risultano quasi impotenti. Essendo orientati alla collettività, in genere, non esprimono opinioni positive se devono rifiutare, temendo di essere poi costretti ad accettare. Per questo motivo, l'espressione “wǒ hěn lèiyì” appare raramente nei rifiuti dei cinesi, poiché corrisponde a una formula di accettazione cortese o di disponibilità, meno formulaica del corrispettivo inglese “I would like to”¹³. In entrambi i gruppi, cinesi e angloamericani, le donne risultano più sensibili allo status rispetto agli uomini.

L'utilizzo di corpora multimediali e digitali ha ampliato la ricerca anche all'ambito della comunicazione istituzionale e pubblica, come nello studio di Hong & Chen (2011), che analizza le conferenze stampa dei portavoce cinesi e americani, evidenziando il ricorso da parte dei primi a formule di rifiuto ritualizzate e mitiganti, volte a preservare l'immagine pubblica. La preferenza per forme di rifiuto indirette e collaborative è confermata anche dai dati di Fan (2011), rilevati in un corpus cinematografico cinese e americano.

La mitigazione dei rifiuti cinesi è stata definita da Guo (2012) e Chen (2012) una risorsa cognitiva e culturale finalizzata a salvaguardare la faccia e la reciprocità interazionale. Entrambi gli studi, centrati sul confronto tra cinesi e americani, sottolineano la natura sistematica e culturalmente motivata di questa strategia, che nel cinese assume il valore di una norma comunicativa profondamente radicata. I parlanti tendono a evitare il “no” esplicito, preferendo ricorrere a spiegazioni, giustificazioni e ringraziamenti, strategie di mitigazione che riflettono l'orientamento collettivista e la centralità dell'armonia sociale.

La persistenza di rifiuti rituali e l'equilibrio tra strategie di armonia e di autonomia sono confermate da diversi lavori di taglio sociopragmatico,

¹³ “Wǒ hěn lèiyì” (trad. lett. “io molto essere disposto, essere contento di fare qualcosa”) è usata per dire “sì volentieri” in modo gentile.

condotti anche su corpora di serie televisive popolari e messaggistica istantanea (Wang Jianghan 2017; Wang Yuan 2017; Ma Yanlin 2018).

Parallelamente agli studi sul cinese L1, si è sviluppato anche un filone di ricerca pragmatico-acquisizionale, in particolare con l'inglese lingua target, sia in contesto L2 sia LS. Gli studenti cinesi mostrano un forte transfer pragmatico dalle norme conversazionali della L1, con tendenza all'uso di strategie comunicative indirette e di giustificazioni (Wang & Li 2007). La selezione delle formule appare condizionata da variabili sociopragmatiche quali il potere sociale e dalla distanza relazionale (Lu 2010).

Osservazioni di tipo longitudinale hanno messo in evidenza come la permanenza nella comunità target favorisca lo sviluppo di strategie più naturali e variate (Ren 2012), con un progresso graduale nell'acquisizione delle competenze pragmatiche, pur mantenendo elementi di transfer anche ai livelli avanzati (Wang & Liu 2018; Zhang 2022). Approfondendo la relazione tra percezione e produzione, è stato mostrato che gli apprendenti riconoscono la minaccia alla faccia ma non sempre riescono a riprodurre le formule native (Lin 2014). Tuttavia, in prospettiva comparativa, è stato dimostrato che gli studenti cinesi che apprendono la lingua target nel paese straniero manifestano maggiore sensibilità sociopragmatica e una più ampia varietà di strategie mitiganti (Ren 2023).

Gli studi sul cinese come L2, sebbene ancora numericamente limitati, hanno iniziato ad analizzare anche le problematiche legate allo sviluppo della competenza pragmatica degli apprendenti stranieri. Si conferma l'importanza del contesto di apprendimento (Jiang 2015; Jin et al. 2025) e viene mostrato che apprendenti provenienti da vari paesi e inseriti in programmi di studio in Cina sviluppano una competenza pragmatica più efficace quando sono esposti a contesti autentici di interazione. L'immersione linguistica, infatti, favorisce la comprensione delle norme culturali implicite che regolano la cortesia e l'uso appropriato della mitigazione. Gli apprendenti che studiano in Cina sviluppano una migliore competenza sociopragmatica e una maggiore sensibilità alle sfumature di status e distanza, mentre chi studia il cinese come lingua straniera tende a produrre risposte grammaticalmente corrette ma pragmaticamente inadeguate.

A questi lavori è importante aggiungere anche quelli dedicati allo sviluppo del rifiuto nei bambini cinesi, che hanno trattato il problema inquadrandolo

nella prospettiva della comunicazione multimodale. Quest’ultima svolge un ruolo fondamentale nelle prime fasi della comunicazione infantile ed è spesso usata per esprimere i rifiuti in numerose situazioni¹⁴. Per il cinese, Wang & Wang (2019) hanno elaborato una classificazione degli atti di rifiuto multimodali realizzati da bambini cinesi tra i 3 e gli 8 anni e li hanno descritti in maniera dettagliata nelle loro componenti verbali e gestuali. Wang et al. (2023), analizzando un corpus di occorrenze spontanee videoregistrate di bambini cinesi tra i 4 e i 7 anni, hanno verificato che il 62% dei rifiuti è causato da richieste e che il 68% dei bambini ricorre a rifiuti multimodali, che presentano dunque un’alta frequenza e spesso riflettono una forte componente emotiva.

Alla luce del quadro delineato, è opportuno ricordare che l’applicazione al cinese del modello di Brown e Levinson (1987) è stata ampiamente discussa e problematizzata in letteratura. Come mostrano vari studi, la nozione di faccia nella cultura cinese non è pienamente riconducibile alla dicotomia tra faccia positiva e faccia negativa, ma si fonda piuttosto su una concezione relazionale e collettiva dell’identità sociale, strettamente connessa ai valori di armonia (*hé*) e di adeguatezza rituale (Gu 1990; Mao 1994; Chen et al. 1995). In questo senso, la preferenza per strategie indirette, giustificative e ritualizzate osservata nei rifiuti in cinese riflette norme comunicative profondamente radicate e culturalmente motivate.

Nel presente lavoro, tuttavia, il riferimento al modello di Brown e Levinson è mantenuto come strumento descrittivo funzionale all’analisi comparativa dei rifiuti in italiano L2/LS, lingua target per la quale tale impianto teorico risulta maggiormente operativo. Il richiamo ai modelli alternativi di cortesia elaborati per il cinese consente di interpretare con maggiore cautela i fenomeni di transfer pragmatico osservati negli apprendenti, senza modificare il quadro analitico adottato.

1.3 Il rifiuto in italiano: cortesia e negoziazione relazionale

Mentre in cinese il rifiuto è regolato da principi di ritualità e gerarchia,

¹⁴ Sulla comunicazione multimodale nello sviluppo pragmatico infantile, cfr. Guidetti (2000; 2005), che analizza il ruolo integrato di gesti, prosodia e linguaggio nelle prime forme di espressione intenzionale, inclusi i rifiuti.

in italiano prevale un modello pragmatico fondato su una gestione più esplicita e negoziale della cortesia. In questa prospettiva, il rifiuto diventa un'opportunità di mediazione relazionale e le varie strategie di mitigazione svolgono una funzione di equilibrio tra salvaguardia della faccia e mantenimento del legame interpersonale.

Rispetto al cinese, l'italiano è ancora poco rappresentato negli studi di pragmatica sul rifiuto. I lavori disponibili si basano su dati elicitati attraverso DCT, role-play e analisi di corpora di interazioni spontanee o digitali, con l'obiettivo di individuare pattern pragmatici ricorrenti e descrivere l'uso della mitigazione.

Il primo lavoro ad aver trattato i rifiuti in italiano è stato quello di Frescura (1997), che ha impiegato un DCT strutturato su scenari di invito, offerta, richiesta e suggerimento, ispirato alla metodologia del CCSARP (cfr. nota 4), per la raccolta dei dati. I risultati evidenziano la tendenza dei parlanti italiani a integrare il rifiuto in sequenze ampie, ricche di scuse, spiegazioni e attenuazioni, con una funzione relazionale, più orientata al mantenimento del legame interpersonale che alla negazione dell'atto input.

Nel quadro della variazione sociolinguistica, De Meo (2017) ha approfondito le differenze legate a genere ed età e, attraverso la somministrazione di un DCT orale, ha verificato che le donne e i soggetti più grandi di età preferiscono strategie più mitiganti e giustificative, mentre gli uomini e i giovani tendono a realizzare rifiuti più diretti. Tali risultati confermano la sensibilità del rifiuto italiano alle variabili sociali, in linea con la centralità della faccia positiva e con la funzione relazionale della cortesia. Nuzzo (2019) ha esteso questa prospettiva documentando l'insistenza successiva al rifiuto come una pratica affiliativa tipicamente italiana, in cui la reiterazione dell'offerta, atto di input, non è percepita come un'interferenza, ma come un segnale di coinvolgimento e solidarietà.

Studi comparativi recenti hanno ulteriormente consolidato questo quadro. Nuzzo e Cortés Velásquez (2020), in un confronto tra italiani e colombiani, hanno osservato che i parlanti italiani ricorrono a formule più lunghe, articolate e attenuate, con una maggiore attenzione alla cortesia negativa, mentre i colombiani prediligono una cortesia di tipo positivo. Verzella e Di Tommaso (2020), in un'analisi contrastiva tra italiano e inglese americano basata su dati di role-play e conversazioni simulate, hanno osservato che i parlanti italiani tendono a bilanciare la negazione con espressioni di empatia

e motivazioni personali, riducendo la distanza emotiva tra i partecipanti. Complessivamente, i parlanti italiani mostrano una forte attenzione alla relazione, facendo ricorso a strategie di giustificazione e cortesia rituale, per attenuare gli effetti dell’atto negativo, anche nella comunicazione digitale della messaggistica istantanea (Nuzzo et al. 2023)

Sul versante dell’italiano come lingua seconda, la ricerca appare ancora piuttosto limitata. Si può citare la proposta di Cortés Velásquez e Nuzzo (2017), che suggeriscono l’impiego didattico di un corpus di disdette di appuntamenti come esemplificazione di forme pragmatiche alternative al rifiuto esplicito, utili per l’insegnamento della mitigazione in italiano L2. Osservazioni sullo sviluppo della competenza pragmatica e sulla capacità di gestire adeguatamente il rifiuto in italiano L2 rappresentano l’oggetto di studio di De Marco (2021), che ha condotto un’indagine su apprendenti ispanofoni, raccogliendo i dati attraverso un DCT scritto e interviste retrospettive, finalizzate a indagare la consapevolezza metapragmatica degli apprendenti, invitandoli a commentare le scelte lessicali e pragmatiche effettuate nelle proprie risposte. I risultati mostrano nelle fasi iniziali la presenza di un marcato transfer pragmatico, con uso eccessivo di formule dirette o tradotte letteralmente dalla L1, anche a causa della forte vicinanza tra le due lingue, e un successivo progressivo adattamento alle norme pragmatiche dell’italiano. I risultati confermano che lo sviluppo della competenza pragmatica in contesto di lingua seconda è favorito dall’esposizione a interazioni autentiche e potenziato dalla riflessione metapragmatica sulle pratiche di cortesia proprie della cultura target.

Nonostante il crescente interesse per la pragmatica dell’italiano, gli studi dedicati all’atto del rifiuto restano pochi e discontinui, concentrati per lo più sull’italiano L1. Le ricerche sull’italiano L2 sono ancora limitate e quasi del tutto assenti nel caso degli apprendenti cinesi, la cui produzione linguistica presenta tratti sociopragmatici di notevole interesse comparativo. La comunità cinese, una delle più numerose in Italia, con oltre 300.000 residenti regolari¹⁵, costituisce oggi un interlocutore linguistico e culturale stabile nel panorama socioeconomico e culturale del Paese. Colmare questo vuoto appare pertanto particolarmente significativo alla luce dell’intensificarsi dei

¹⁵ Dati ISTAT 1° gennaio 2024.

rapporti tra le due comunità e della necessità di promuovere una competenza pragmatica interculturale adeguata ai bisogni comunicativi, capace di favorire una comunicazione efficace nei diversi contesti d'uso.

2. Lo studio

2.1 Partecipanti

Sulla base di quanto discusso, il presente studio si propone di analizzare la realizzazione pragmatica dell'atto del rifiuto in apprendenti cinesi di italiano, considerando congiuntamente dimensioni percettive e produttive, con particolare attenzione all'influenza esercitata dal contesto di apprendimento. L'obiettivo è indagare in che misura l'esposizione diretta alla lingua e alla cultura italiana favorisca lo sviluppo della competenza pragmatica e la capacità di gestire la cortesia, la distanza sociale e il grado di imposizione in interazioni caratterizzate da diverso costo relazionale. A tal fine, lo studio ha previsto la raccolta di dati orali in italiano e in cinese, prodotti in risposta a stimoli comunicativi controllati, nonché un'analisi percettiva limitata alle produzioni in italiano, con lo scopo di individuare le principali strategie adottate dai parlanti per l'elaborazione del rifiuto nei diversi gruppi di riferimento.

I soggetti coinvolti nella ricerca sono venti parlanti nativi di cinese, studenti universitari di lingue (età media 21 anni), con un livello di competenza in italiano pari al B2, verificato attraverso la somministrazione di un test di competenza linguistica¹⁶. Dieci di essi hanno appreso l'italiano esclusivamente come lingua straniera (LS) in Cina, mentre gli altri dieci hanno seguito un percorso di apprendimento misto, comprendente due anni di studio in Cina e un semestre di permanenza in Italia. Per ragioni di economia espositiva e in considerazione del fatto che al momento della raccolta dei dati tutti i soggetti si trovavano in Italia, nel prosieguo della discussione si utilizzerà l'etichetta L2 in senso esteso, per indicare il gruppo con apprendimento misto. Gli anni di formazione in Cina sono stati dedicati principalmente allo sviluppo della competenza morfosintattica e delle abilità di lettura e scrittura, mentre i corsi frequentati in Italia hanno privilegiato

¹⁶ Sono stati esclusi dallo studio soggetti con livello di competenza inferiore, al fine garantire la comparabilità dei dati linguistici raccolti.

la dimensione comunicativa, con particolare attenzione alle abilità orali di ascolto e produzione monologica e interazionale. Nessuno dei partecipanti ha ricevuto una formazione specifica mirata allo sviluppo delle abilità pragmatiche implicate nella gestione dell’atto linguistico del rifiuto.

Alla ricerca hanno partecipato anche due gruppi di controllo, ciascuno composto da dieci studenti universitari di discipline umanistiche, coetanei dei soggetti della sperimentazione e parlanti nativi (L1) di italiano e cinese. La presenza di entrambi i gruppi di controllo ha permesso di disporre di dati di riferimento per le due lingue, necessari per interpretare le produzioni degli apprendenti sia in termini di allineamento alle norme pragmatiche dell’italiano, sia in relazione alla persistenza o riorganizzazione di tratti sociopragmatici riconducibili alla L1.

2.2 Metodologia

Per la raccolta dei dati linguistici è stato utilizzato un DCT orale, sviluppato a partire dal modello di Beebe et al. (1990) e adattato alle esigenze dello studio. La scelta della modalità orale risponde all’esigenza di raccogliere dati più vicini all’interazione naturale, consentendo di cogliere aspetti prosodici, temporali e sequenziali rilevanti per la realizzazione pragmatica dell’atto di rifiuto. Diversi studi, infatti, hanno evidenziato come i DCT orali, pur mantenendo il controllo sperimentale tipico dei compiti di elicitation, producano risposte più naturali e contestualmente appropriate rispetto ai DCT scritti, offrendo un equilibrio metodologico tra dati elicitati e discorso spontaneo (Kasper & Dahl, 1991; Yuan, 2001; Golato, 2003).

Il task comprende dodici situazioni comunicative costruite sulla base di una matrice sociopragmatica che incrocia quattro tipi di atto input (richiesta, invito, offerta, suggerimento), status del rifiutante (superiore, pari, inferiore), distanza sociale (vicina vs lontana) e grado di imposizione (alto vs medio-basso)¹⁷.

Nel complesso, le situazioni si suddividono equamente tra atti ad alto grado di imposizione (6/12) e a grado medio-basso (6/12), garantendo un bilanciamento

¹⁷ Ai fini dell’analisi, i gradi medio e basso di imposizione, ciascuno rappresentato da tre situazioni, sono stati uniti in un’unica categoria, in modo da consentire un confronto più stabile con quella ad alto grado.

tra contesti ad alto rischio relazionale e altri più neutri o convenzionali. Gli atti più impositivi risultano distribuiti in modo uniforme tra contesti di distanza vicina e lontana, ma si concentrano prevalentemente nei rapporti gerarchici; al contrario, quelli a imposizione medio-bassa ricorrono soprattutto nei rapporti paritari o verso interlocutori di status inferiore, comportando una minore minaccia alla faccia. L'insieme delle combinazioni rispetta la simmetria prevista dal disegno sperimentale $3 \times 2 \times 3$ di Takahashi (1992). La distribuzione completa delle dodici situazioni è riportata in Appendice A.

Non è stato possibile controllare la variabile di genere nei partecipanti cinesi, che risultano in prevalenza donne (85%), mentre gli italiani sono equamente distribuiti. Gli enunciati input sono stati prodotti da due voci maschili di diversa età, in modo da disporre di un parlante riconoscibile come coetaneo dei soggetti coinvolti e di un altro più grande di età, adeguati ai ruoli previsti dal task. I soggetti dello studio e i due gruppi di controllo hanno ascoltato le voci audioregistrate enunciare gli input in italiano o in cinese e hanno replicato a ciascuno stimolo con un rifiuto, prodotto oralmente, audioregistrato e trascritto secondo il sistema ortografico CLIPS (Savy 2006).

Il corpus finale comprende 120 rifiuti per ciascun gruppo: italiano L1, cinese L1, italiano LS, italiano L2.

I rifiuti prodotti in italiano sono stati sottoposti al giudizio di valutatori nativi mediante un test percettivo, mentre l'intero corpus è stato analizzato applicando la tassonomia di Beebe et al. (1990), che distingue le formule semantiche proprie dell'atto di rifiuto dalle aggiunte di supporto. Tale modello consente di classificare le strategie in tre categorie principali, dirette, indirette e di supporto, e rappresenta uno dei riferimenti più consolidati nella ricerca pragmatica interculturale¹⁸.

¹⁸ Il modello trova la sua applicazione in varie lingue e in contesti diversificati: da Sadler ed Eröz (2001) sul turco e l'inglese americano, a Félix-Brasdefer (2004) sullo spagnolo L2, Wannaruk (2008) sugli apprendenti tailandesi di inglese, Abed (2011) sull'arabo, Farahian et al. (2012) sugli apprendenti iraniani di inglese, Lin (2014) sull'inglese di cinesi, Zhao e Nurbaya (2016) sui cinesi in Malesia, fino a Sartika et al. (2020) e Dwiana e Syahri (2024) sull'inglese di indonesiani. Altri autori, come Salazar Campillo (2010) e Lyuh e Tak (2018), ne hanno proposto revisioni e ampliamenti in chiave sociopragmatica e tipologica, confermandone la centralità come schema di riferimento per l'analisi delle strategie di rifiuto.

I dati raccolti sono stati sottoposti ad analisi statistiche al fine di verificare la rilevanza delle differenze osservate tra i gruppi di parlanti e tra le diverse condizioni sperimentali.

Relativamente al test percettivo, la consistenza interna delle valutazioni è stata verificata mediante il coefficiente α di Cronbach (Cronbach, 1951)¹⁹. Le differenze nelle valutazioni di adeguatezza pragmatica sono state successivamente esaminate mediante analisi della varianza (ANOVA) fattoriale, considerando come fattori il gruppo di parlanti (L1, L2, LS), il tipo di atto input e il grado di imposizione; sono state inoltre considerate le interazioni tra i fattori.

Parallelamente, le produzioni sono state sottoposte a un'analisi quantitativa e qualitativa finalizzata a descrivere la struttura del rifiuto come atto dispreferito. A tal fine sono state effettuate misurazioni relative alla lunghezza dei rifiuti (numero di parole), alla presenza di pause e alla distribuzione delle strategie pragmatiche, articolate in macro- e sottostrategie secondo il modello di Beebe et al. (1990). Le differenze nella distribuzione delle strategie e delle sottostrategie sono state verificate mediante test di indipendenza (χ^2), in relazione al gruppo di parlanti e alle variabili sociopragmatiche considerate, coerentemente con la matrice del DCT.

Nella presentazione e discussione dei risultati, i dati statistici vengono riportati esclusivamente attraverso i livelli di significatività (p), in modo da mantenere l'attenzione sull'interpretazione qualitativa e pragmatica dei fenomeni osservati.

3. Analisi del test percettivo

Il test percettivo, volto a valutare l'adeguatezza pragmatica e comunicativa dei rifiuti prodotti in italiano dai parlanti nativi e non nativi, ha coinvolto tutte le produzioni relative alle dodici situazioni del DCT, distribuite

¹⁹ Il coefficiente α di Cronbach è un indice di consistenza interna che misura il grado di accordo tra valutazioni multiple riferite agli stessi stimoli. I suoi valori variano tra 0 e 1: valori pari o superiori a 0,70 sono generalmente considerati indicativi di una buona affidabilità, mentre valori compresi tra 0,60 e 0,70 sono ritenuti accettabili in studi percettivi e pragmatici, caratterizzati da un'elevata variabilità interpretativa.

in modo bilanciato tra i tre gruppi di parlanti (italiano L1, italiano L2 e italiano LS).

Ogni ascoltatore ha valutato i 30 rifiuti relativi a una sola situazione delle 12 previste dal DCT, utilizzando una scala Likert a cinque punti (1 = “le espressioni usate sono incomprensibili”; 5 = “le espressioni usate sono pienamente appropriate alla situazione”). I rifiuti sono stati presentati in ordine casuale e in forma anonimizzata rispetto alla lingua materna del locutore. Ciascuna situazione è stata valutata da quattro diversi giudici, per un totale di 48 ascoltatori nativi italiani (età media: 27 anni).

In linea con la prassi consolidata nei test percettivi di pragmatica L2 (Roever, 2011; Alemi, 2013; Lin, 2014), agli ascoltatori è stato chiesto di valutare esclusivamente l'appropriatezza pragmatica e comunicativa delle produzioni, escludendo la correttezza morfosintattica e fonetica, salvo nei casi in cui interferisse con la comprensione.

La consistenza interna delle valutazioni è stata verificata mediante il coefficiente α di Cronbach (Cronbach, 1951). L'affidabilità complessiva del test risulta buona ($\alpha = 0,75$), in linea con i valori comunemente riportati negli studi di pragmatica della L2. L'analisi per gruppo evidenzia una coerenza più elevata nei giudizi relativi ai rifiuti dei parlanti italiani L1 ($\alpha = 0,70$) e dei cinesi LS ($\alpha = 0,67$), mentre nei cinesi L2 si osserva una maggiore variabilità ($\alpha = 0,58$), riconducibile a una minore stabilità pragmatica delle produzioni.

L'analisi per singola situazione conferma un accordo complessivamente stabile tra i valutatori: le situazioni 1 (richiesta di aumento di stipendio, $\alpha = 0,85$) e 2 (prestito di appunti, $\alpha = 0,87$) presentano i valori di affidabilità più elevati, mentre la situazione 4 (invito del direttore) mostra il valore più basso ($\alpha = 0,67$). Le situazioni 3, 5, 6, 7 e 8 si collocano prevalentemente tra 0,70 e 0,80, indicando un livello di accordo buono e costante. Nel complesso, la distribuzione dei valori conferma la solidità metodologica del test percettivo e la stabilità dei criteri di valutazione adottati.

Per quanto riguarda i risultati complessivi, emergono differenze significative nell'adeguatezza comunicativa percepita tra i tre gruppi di parlanti. I rifiuti prodotti dai nativi italiani (L1) ottengono i punteggi medi più elevati ($M = 3,67$; $DS = 0,86$), seguiti da quelli degli apprendenti

in contesto L2 ($M = 2,73$; $DS = 0,79$) e, infine, da quelli degli apprendenti LS ($M = 2,47$; $DS = 0,77$). Le differenze tra gruppi risultano altamente significative ($p < .001$), a conferma di un progressivo avvicinamento alle norme pragmatiche dell’italiano da parte degli apprendenti esposti a un contesto di immersione linguistica.

Considerando il tipo di atto input, i rifiuti di offerte e suggerimenti risultano mediamente più appropriati rispetto a quelli delle richieste, che ottengono i punteggi più bassi in tutti i gruppi. Sia l’effetto del tipo di atto sia quello del gruppo risultano significativi ($p < .001$), e la loro interazione indica che la percezione dell’adeguatezza varia in modo differenziato a seconda dell’atto comunicativo e del profilo dei parlanti.

L’analisi delle variabili sociopragmatiche mostra che, considerate isolatamente, lo status del rifiutante e la distanza sociale non incidono in modo significativo sulle valutazioni. Tuttavia, l’incrocio tra atto input e grado di imposizione rivela differenze rilevanti. Nei contesti ad alta imposizione, le differenze tra gruppi risultano significative per inviti e richieste ($p < .001$), mentre per le offerte emerge solo una tendenza ($p \approx .06$). In tali contesti, caratterizzati da un maggiore rischio di minaccia relazionale e da una più elevata richiesta di negoziazione interpersonale, i nativi italiani ottengono punteggi sensibilmente più elevati, a conferma di una maggiore padronanza delle strategie di mitigazione e di gestione della cortesia. Nei contesti a grado di imposizione medio-basso, le differenze tra i gruppi rimangono significative per inviti ($p < .01$) e offerte ($p < .001$), mentre per le richieste non si osservano scarti rilevanti ($p = .08$). In queste situazioni meno vincolanti, il divario tra nativi e apprendenti tende a ridursi, suggerendo una maggiore accessibilità pragmatica dei contesti a basso costo relazionale.

Nel complesso, i risultati del test percettivo indicano che la valutazione dell’appropriatezza comunicativa è influenzata principalmente dal livello di competenza pragmatica e dal contesto di apprendimento, con differenze che si accentuano nelle situazioni caratterizzate da un elevato grado di imposizione. Questi esiti forniscono il quadro interpretativo di riferimento per l’analisi delle strategie e della struttura dei rifiuti, consentendo di mettere in relazione la percezione degli ascoltatori con le scelte discursiveive effettivamente adottate dai parlanti.

4. Analisi della struttura dei rifiuti

4.1. Rifiuti come formule di dispreferenza

I risultati del test percettivo hanno evidenziato differenze significative nell'adeguatezza comunicativa tra gruppi e situazioni, ma non forniscono indicazioni sul modo in cui i parlanti costruiscono il rifiuto. Per approfondire le strategie sottese a tali differenze, è stata condotta un'analisi delle produzioni, con particolare attenzione alle modalità di gestione della dispreferenza, intesa come l'insieme delle risorse linguistiche e discorsive che attenuano, giustificano o negoziano il rifiuto.

La fase di analisi è stata condotta secondo il modello tripartito di Beebe et al. (1990), che ha permesso di descrivere analiticamente la distribuzione delle strategie, ed è stata combinata con una misurazione della lunghezza media dei rifiuti, ipotizzando che la complessità testuale, in termini di quantità di lingua prodotta, aumenti in proporzione al grado di delicatezza pragmatica.

I dati sono stati successivamente sottoposti a una verifica delle differenze osservate per accertarne la rilevanza statistica e la generalizzabilità.

4.2. Risultati quantitativi e struttura sequenziale della dispreferenza

Si è proceduto a calcolare la lunghezza media dei rifiuti, usando come unità di misura la parola. Sono state poi calcolate anche le pause sia vuote (silenzii) sia piene (disfluenze) e, infine, sono state etichettate le strategie pragmatiche, secondo il modello di Beebe et al. (1990). Di seguito si presentano i risultati principali.

- a. Lunghezza media dei rifiuti. I rifiuti più lunghi si osservano tra i nativi italiani ($M = 22$ parole, $DS = 6$), seguiti da italiano L2 ($M = 19$), italiano LS ($M = 16$) e cinese L1 ($M = 13$); le differenze tra gruppi sono significative ($p < .001$). Nei contesti ad alta imposizione, la lunghezza media aumenta di circa il 20% ($p < .01$), a conferma di un maggiore investimento discorsivo nella giustificazione e nella mitigazione. Per una esemplificazione si rimanda all'allegato B.
- b. Pause. La media generale è di 1,8 pause per rifiuto, con valori più alti per i nativi italiani e italiano L2 ($\approx 2,2$) e più bassi per italiano LS (1,5) e cinese L1 (1,2); le differenze tra gruppi sono significative ($p < .05$). Le pause piene aumentano nei rifiuti ad alta imposizione ($p < .01$), mentre le pause silenti sono più tipiche dei contesti tra pari. Circa

il 55% delle pause si colloca in apertura, segno di un'esitazione del parlante, con effetto di imposizione significativo ($p < .01$).

I rifiuti con più pause in apertura corrispondono alle valutazioni percettive più alte di adeguatezza relazionale, suggerendo che il ritardo conversazionale è riconosciuto come strategia di cortesia. Nei parlanti L1 e L2, la pausa iniziale precede la giustificazione; nei parlanti LS e cinesi L1, essa tende a comparire al centro o a fine enunciato, come segnale di chiusura o elusione.

c. Strategie pragmatiche. Le strategie indirette compaiono in oltre il 90% delle produzioni, mentre le dirette restano sotto il 30%. Le differenze tra gruppi sono significative per le strategie indirette e le formule di supporto ($p < .001$). L'effetto dell'imposizione è significativo sia per le strategie dirette ($p = .031$) sia per le indirette ($p = .001$), e l'interazione *gruppo × atto* risulta significativa ($p < .001$) per le indirette.

Nei dati del corpus, la sequenza dispreferita del rifiuto si articola in tre componenti ricorrenti, preparazione, nucleo di rifiuto, riparazione, la cui incidenza e ampiezza variano in base al gruppo e alla delicatezza situazionale.

- i. Preparazione (pre-sequenze). I marcatori di apertura attenuata (esitazioni, ringraziamenti, apprezzamenti iniziali) compaiono in oltre due terzi dei rifiuti complessivi e risultano più frequenti nei parlanti di italiano L1 e L2 rispetto a quelli LS e di cinese L1 ($p < .05$). L'effetto del grado di imposizione è netto: in condizioni di alta imposizione la probabilità di trovare una pre-sequenza aumenta in modo significativo ($p < .01$, spesso in forma di pausa iniziale).
- ii. Nucleo del rifiuto. Le strategie indirette (rinvio, giustificazione, rammarico) sono dominanti: compaiono nel 95-98% delle produzioni, con differenze tra gruppi significative ($p < .001$). Le strategie dirette oscillano, a seconda dell'atto, fra $\approx 22\%$ e $\approx 52\%$, ma sono quasi sempre incorniciate da elementi di cortesia o spiegazione. L'effetto del tipo di atto è significativo sia per le strategie dirette ($p = .031$) sia per le indirette ($p = .001$), e l'interazione *gruppo × atto* è significativa per le indirette ($p < .001$): gli apprendenti L2 si avvicinano ai nativi soprattutto in inviti e offerte, mentre nelle richieste restano più lineari e diretti; i parlanti LS mantengono uno stile più schematico.

- iii. Riparazione (giustificazioni, scuse, rinvii). La chiusura riparativa è significativamente più frequente in italiano L1 e L2, più contenuta in italiano LS e cinese L1 ($p < .01$). In condizioni ad alta imposizione si osserva un incremento sistematico delle mosse riparative ($p < .01$), spesso in combinazione (giustificazione + rinvio). La sottoclasse “rifiuti elusivi” (evitare il “no” esplicito con rinvio o vaghezza) rappresenta $\approx 20\%$ delle indirette, con picchi negli inviti e nelle offerte.

Dal punto di vista quantitativo, la dispreferenza si manifesta dunque con una maggiore lunghezza testuale, un aumento delle pause (soprattutto in apertura), un numero maggiore di strategie indirette e di mosse riparative in rapporto all'aumento del grado di imposizione; gli effetti di gruppo e di atto input sono significativi.

Questi parametri quantitativi non misurano soltanto la complessità linguistica, ma anche la capacità di gestire la relazione interpersonale: rifiuti più lunghi e pianificati rivelano una maggiore attenzione alla faccia dell'interlocutore e alla negoziazione dell'accordo. Qualitativamente, ciò corrisponde a sequenze “preparazione - rifiuto mitigato - riparazione”, più dense e negoziali nei parlanti italiani L1 e L2 e più formulaiche nei cinesi L1, con i parlanti italiano LS orientati su uno stile più diretto e compatto.

4.3. Fattori sociopragmatici e variazioni interculturali

Lo status relazionale influisce in maniera determinante sulla scelta strategica del rifiutante:

- mitigazioni, scuse e formule di rispetto prevalgono nel caso di un soggetto che deve rivolgere il rifiuto a un superiore;
- rifiuti più assertivi ma comunque giustificati prevalgono nel caso di un superiore che rifiuta a un interlocutore con status inferiore;
- maggiore negoziazione e cortesia positiva (“vediamoci più avanti”) è tipica delle interazioni tra pari.

Il grado di imposizione amplifica questi effetti, incrementando la lunghezza e la complessità discorsiva ($p < .01$).

Nei rifiuti in cinese L1, la mitigazione si realizza tramite forme modali e convenzionali:

恐怕去不了 kǒngpà qù bù liǎo “temo di non poter venire”, lett. kǒngpà (temo) qù (andare) bù (non) liǎo (riuscire),

算了 suànlè ba “lasciamo stare”, lett. suànlè (lasciare stare) ba (particella modale),

下次 xiàcì ba “magari la prossima volta”, lett. xiàcì (prossima volta) ba (particella modale).

La risposta dispreferita è quindi sintetica ma altamente codificata.

Nei parlanti italiani L1, invece, la dispreferenza si manifesta attraverso espansione discorsiva, con pause e marcatori di empatia, come in: «mi piacerebbe ma in questo periodo non riesco proprio, magari più avanti».

Gli apprendenti di italiano L2 riproducono lo schema italiano nativo, ma con maggiore linearità e pianificazione; gli apprendenti di italiano LS, invece, restano più formulaici e meno espansivi.

I risultati delle analisi quantitative e qualitative convergono nel mostrare che il rifiuto, come formula di dispreferenza, combina segnali conversazionali universali (ritardo, pausa, spiegazione) con strategie culturali specifiche. L'aumento del grado di imposizione amplifica la densità delle strategie di mitigazione e la durata dell'atto, mentre lo status relazionale e la competenza pragmatica determinano la scelta del tipo di cortesia. In prospettiva interculturale, le differenze osservate riflettono due modelli di cortesia: da un lato la negoziazione esplicita tipica dell'italiano, fondata sulla verbalizzazione della dispreferenza, attraverso l'uso di parole, giustificazioni e scambi empatici, e sulla co-costruzione relazionale (Frescura, 1997; Nuzzo, 2019); dall'altro, l'armonia implicita che caratterizza le interazioni dei parlanti cinesi, dove la cortesia si realizza mediante l'evitamento del disaccordo e il ricorso all'implicitezza, in funzione della salvaguardia della *miànzi* (面子), ovvero della “faccia” intesa come immagine sociale e rispetto del ruolo interpersonale (Chen et al. 1995; Guo 2012)

5. Conclusioni

Il presente studio rappresenta il primo contributo sistematico dedicato ai rifiuti in italiano LS/L2 di apprendenti cinesi e offre un quadro integrato dell'adeguatezza comunicativa e della struttura pragmatica di un atto dispreferito in prospettiva interlinguistica. La ricerca ha perseguito il duplice obiettivo di descrivere, attraverso dati empirici, la struttura linguistica e discorsiva del rifiuto come formula di dispreferenza e di valutare in che

misura la competenza pragmatica nella seconda lingua riflette un processo di allineamento alle norme interazionali native, considerando come variabile il contesto di apprendimento (LS o misto, quest'ultimo indicato come L2 in questo lavoro).

La ricerca ha previsto la raccolta di dati orali, controllati e comparabili, elicitati attraverso la somministrazione di un DCT orale e audioregistrati; la realizzazione di un test percettivo per la valutazione del grado di adeguatezza pragmatica; la trascrizione degli enunciati secondo le norme CLIPS per sottoporli alla successiva analisi qualitativa e quantitativa. Questo impianto metodologico ha consentito di integrare livelli diversi di osservazione (sociopragmatico, conversazionale e percettivo), con risultati in larga misura convergenti.

La ricerca ha mostrato che la competenza pragmatica si costruisce progressivamente in relazione all'esposizione alla lingua e al contatto con la comunità d'arrivo. I risultati evidenziano differenze significative tra gruppi e un effetto marcato del grado di imposizione: i rifiuti dei parlanti nativi italiani sono i più lunghi e articolati, seguiti in ordine da quelli in italiano L2, in italiano LS e infine in cinese L1. Le produzioni dei parlanti cinesi di italiano L2 mostrano un chiaro tentativo di allineamento alle norme pragmatiche dei nativi italiani, mentre nei contesti LS e in cinese L1 prevale una gestione più convenzionale, fondata sull'armonia e sull'evitamento del disaccordo.

Lo studio conferma che il rifiuto è un atto strutturalmente, prosodicamente e culturalmente dispreferito, in cui la gestione della relazione è prioritaria rispetto alla trasmissione dell'informazione. Mostra, inoltre, che l'immersione nel contesto della L2, seppur di breve durata, sembra favorire una maggiore attenzione alle dimensioni implicite della cortesia e della mitigazione conversazionale mentre in contesto esclusivamente LS si osserva un mantenimento di modelli pragmatici più vicini a quelli della L1. Le evidenze raccolte suggeriscono l'opportunità di approfondire in futuro l'incidenza di variabili di contatto, come la frequenza e l'intensità delle interazioni con parlanti nativi, nella costruzione di modelli pragmatici più vicini alle norme della L2. In questa prospettiva, il presente studio contribuisce a delineare una visione dinamica dell'acquisizione pragmatica, in cui il contatto con la lingua e la cultura d'arrivo agisce come catalizzatore di consapevolezza metapragmatica e di rinegoziazione delle norme interazionali.

Riferimenti bibliografici

- Abed, Abdul-Qader, 2011, “Pragmatic transfer in Iraqi EFL learners’ refusals”, *International Journal of English Linguistics*, 1(2), 166-185.
- Alemi, Minoo (2013), *Pragmatic rating of L2 refusals: Criteria and perceptions of native and non-native English teachers*, *TESL Canada Journal*, 30(2), 63-92.
- Anjanillah, Fitri, 2021, “The speech acts of refusing food on television series ‘Tetangga Masa Gitu?’”, *PARADIGM: Journal of Language and Literary Studies*, 4(2), 73-87.
- Arani, Shohreh Shahpouri & Tehrani, Narges Soltani, 2013, “The Impact of Age and Sex on the Refusal Strategies Used by Iranian EFL Learners”, *International Journal of Applied Linguistics & English Literature*, 2(4), 55-63.
- Beebe, Leslie M., Takahashi, Tomoko & Uliss-Weltz, Robin, 1990, “Pragmatic transfer in ESL refusals”, in Scarella, R., Andersen, E. & Krashen, S. (eds.), *Developing Communicative Competence in a Second Language*, New York, Newbury House, 55-73.
- Blum-Kulka, Shoshana & Snow, Catherine E., 1992, “Developing pragmatic competence: Speech act development in a cross-cultural perspective”, in Richard J. W., Sachiko I. & Konrad E. (eds.), *Politeness in language: Studies in its history, theory and practice*, Berlin, Mouton de Gruyter, 255-281.
- Blum-Kulka, Shoshana, House, Juliane & Kasper, Gabriele, 1989, *Cross-cultural Pragmatics: Requests and Apologies*, Norwood (NJ), Ablex.
- Bresnahan, Mary, Cai, Deborah & Rivers, Ayana, 1994, “Saying no in Chinese and English: Cultural similarities and differences in strategies of refusal”, *Asian Journal of Communication*, 4, 52-76.
- Brocca, Nicola, Nuzzo, Elena, Cortés Velásquez, Diego & Rudiger, Maria, 2023, “Linguistic politeness across Austria and Italy: Backing out of an invitation with an instant message”, *Journal of Pragmatics*, 209, 56-70.
- Brown, Penelope & Levinson, Stephen C., 1987, *Politeness: Some Universals in Language Usage*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Chang, Yuh Fang, 2009, “How to say no: An analysis of the pragmatic strategies of refusals by Chinese EFL learners”, *Journal of Pragmatics*, 41(2), 195-213.
- Chang, Yuh Fang, 2011, “Refusing in a foreign language: An investigation of problems encountered by Chinese learners of English”, *Multilingua*, 30(1), 71-98.
- Chen, Rong, Ye, Li & Zhang, Yanhua, 1995, “Refusing in Chinese”, in Kasper G. (ed.), *Pragmatics of Chinese as Native and Target Language*, Honolulu, University of Hawaii, Second Language Teaching & Curriculum Center, 119-163.
- Chen, Xinhua, 2012, “Pragmatic metonymy in Chinese refusals: Indirectness as cultural cognition”, *Intercultural Communication Studies*, 21(1), 101-118.

- Consiglio d'Europa, 2020, *Volume complementare al Quadro Comune Europeo di Riferimento per le Lingue: apprendimento, insegnamento, valutazione* (trad italiana), *Italiano LinguaDue*, 17(1).
- Cortés Velásquez, Diego & Nuzzo, Elena, 2017, "Disdire un appuntamento: spunti per la didattica dell'italiano L2 a partire da un corpus di parlanti nativi", *Italiano LinguaDue*, 9(1), 1-32.
- Cortés Velásquez, Diego & Nuzzo, Elena, 2018, "Un'indagine sulla consapevolezza metapragmatica di parlanti plurilingui", in De Meo, A. & Rasulo, M. (a cura di), *Usare le lingue seconde. Comunicazione, tecnologia, disabilità, insegnamento*, Milano, Studi AitLA, 7, 99-113.
- Cronbach, Lee J., 1951, "Coefficient alpha and the internal structure of tests", *Psychometrika*, 16(3), 297-334.
- Cui, Haining & Spring, Ryan, 2020, "A Comparative Study of Refusal Strategies among Chinese Learners of Japanese and English: Is there an L2 centered pragmatic competence?", *Tohoku psychologica folia*, 78, 1-18.
- Davidson, Judy A., 1984, "Subsequent versions of invitations, offers, requests, and proposals dealing with potential or actual rejection", in Atkinson, J. M. & Heritage, J. (eds.), *Structures of Social Action: Studies in Conversation Analysis*, Cambridge, Cambridge University Press, 102-128.
- De Marco, Anna, 2021, "Il ruolo del transfer pragmatico nei rifiuti in italiano L2: apprendenti ispanofoni a confronto con nativi", in Caruana, S., Chircop, K., Gauci, P. & Pace, M. (eds.), *Pragmatica Interculturale e Italiano L2*, Malta, Malta University Press, 85-104.
- De Meo, Anna & Maffia, Marta, 2021, "Oltre 'no buono'. L'espressione di gusti e preferenze nella scrittura in italiano L2 di apprendenti vulnerabili", *Lingue e linguaggi* 41, 119-135.
- De Meo, Anna, 2017, "Ma dai, perché devo fare una dieta? Riflessioni sulle variabili di genere e di età nel rifiuto di un suggerimento non richiesto", in De Meo, A., Di Pace, L., Manco, A., Monti, J. & Pannain, R. (eds.), *Al Femminile. Studi in Onore di Cristina Vallini*, Firenze, Cesati, 209-218.
- Dwiana, Nur Rachmawati & Syahri, Imam, 2024, "Indonesian EFL learners' refusal: Refusal-speech act specific motivation on refusal realization", *Indonesian Journal of EFL and Linguistics*, 9(1), 151-160.
- Ervin-Tripp, Susan M., 1976, "Is Sybil there? The structure of some American English directives", in Ervin-Tripp S. M. & Mitchell-Kernan C. (eds.), *Child discourse*, New York, Academic Press, 25-65.
- Fan, Ying, 2011, "A contrastive study of refusal strategies in Chinese and American films", *Journal of Pragmatics*, 43(2), 347-367.

- Félix-Brasdefer, Julio César, 2004, “Interlanguage refusals: Linguistic politeness and length of residence in the target community”, *Language Learning*, 54(4), 587-653.
- Field, Andy, 2018, *Discovering statistics using IBM SPSS Statistics*, London, Sage, 5th ed.
- Frescura, Marina, 1997, “Strategie di rifiuto in italiano: uno studio etnografico”, *Italica*, 74(4), 542-559.
- Golato, Andrea, 2003, “Studying compliment responses: A comparison of DCTs and naturally occurring talk”, *Applied Linguistics*, 24(1), 90-121.
- Guidetti, Michèle, 2000, “Pragmatic study of agreement and refusal messages in young French children”, *Journal of Pragmatics*, 32: 569-582.
- Guidetti, Michèle, 2005, “Yes or no? How young French children combine gestures and speech to agree and refuse”, *Journal of Child Language*, 32: 911-924.
- Guo, Ying, 2012, “Cultural differences in refusal strategies between Chinese and English”, *Intercultural Communication Studies*, 21(1), 101-118.
- Hallgren, Kevin A., 2012, “Computing inter-rater reliability for observational data: An overview and tutorial”, *Tutorials in Quantitative Methods for Psychology*, 8(1), 23-34.
- Hong, Wei & Chen, Jun, 2011, “Refusal strategies in press conferences: A contrastive study of Chinese and American spokespersons”, *Journal of Asian Pacific Communication*, 21(1), 67-89.
- Jiang, Dan, 2015, *L2 Mandarin Chinese learners' pragmatic development in making refusals: the roles of instruction and the study abroad context*, PhD thesis, SOAS University of London.
- Jin, Jing, Yang, Yong & Lee, Jiyeon, 2025, “Assessing pragmatic comprehension competence in Chinese as a second/foreign language”, *International Journal of Applied Linguistics*, 35, 2183-2200
- Kasper, Gabriele & Dahl, Merete, 1991, “Research methods in interlanguage pragmatics”, *Studies in Second Language Acquisition*, 13(2), 215-247.
- Lee, Hyeyon, Lee, Byung & Chun, Hyeon Cheol, 2018, “Refusal speech act response: Differences between South Koreans and North Korean refugees in inducing speech acts and directness”, *GEMA Online Journal of Language Studies*, 18(2), 26-43.
- Levinson, Stephen C., 1983, *Pragmatics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Li, Chunyan, 2004, “A cross-cultural study of refusals: Chinese learners of Japanese and native Japanese speakers”, *Japanese Language Education*, 123, 45-63.
- Li, Chunyan, 2018, “Pragmatic transfer in Chinese learners' Japanese refusals”, *Foreign Language Education*, 39(2), 21-29.
- Li, Ying & Wongwaropakorn, Wari, 2024, “Analyzing politeness and refusal speech acts in popular Chinese television drama series”, *Cogent Arts & Humanities*, 11(1), 2367327.
- Liao, Chao-Chih & Bresnahan, Mary, 1996, “A contrastive pragmatic study on American English and Mandarin refusal strategies”, *Language Sciences*, 18, 703-727.

- Lin, Mei-Fen, 2014, "An interlanguage pragmatic study on Chinese EFL learners' refusal: Perception and performance", *Journal of Language Teaching and Research*, 5(3), 646-655.
- Lu, Xia, 2010, "Pragmatic transfer in refusals among Chinese EFL learners", *Foreign Language Teaching and Research*, 42(2), 120-134.
- Lyuh, Inook & Tak, Jin-Young, 2018, "The emergence of marked semantic formulas in refusal strategy hierarchies", *Pragmatics and Society*, 9(3), 423-449.
- Ma, Yanlin, 2018, "A pragmatic study of refusal strategies on WeChat", *Foreign Language Education in China*, 11(3), 45-59.
- Ma, Yuelan, 1998, "A Comparative Study of the Speech Act of 'Refusal' between China and America", *Journal of Qinghai Normal University*, 4, 81-87.
- Mao, LuMing Robert, 1994, "Beyond Politeness Theory: 'Face' Revisited and Renewed", *Journal of Pragmatics* 21: 451-486.
- Maróti, András, 2016, "The refusal of offers: A pragmatic analysis based on data gathered according to the principles of conversation analysis", *Hungarian Journal of Applied Linguistics*, 16(2), 71-90.
- Martínez-Flor, Alicia & Beltrán-Palanques, Vicente, 2013, "Teaching refusal strategies in the foreign language classroom: A focus on inductive-deductive instruction", *Journal of English Studies*, 11, 41-67.
- Morrison, Anne & Holmes, Janet, 2003, "Eliciting refusals: A methodological challenge", *ELIA: Estudios de Lingüística Inglesa Aplicada*, 4, 93-118.
- Nikolaus, Melanie, Frank, Stefan L. & Chen, Aoju, 2022, "Large-scale study of speech acts' development in early childhood", *Language Development Research*, 2(1), 1-26.
- Nuzzo, Elena, 2019, "L'insistenza di fronte a un rifiuto: evidenze da parlanti italiani L1", *Italiano LinguaDue*, 11(2), 149-170.
- Nuzzo, Elena & Cortés Velásquez, Diego, 2020, "Cancellare all'ultimo minuto: strategie di rifiuto in italiano e spagnolo colombiano", *Italiano LinguaDue*, 12(1), 90-116.
- Pomerantz, Anita, 1984, "Agreeing and disagreeing with assessments: Some features of preferred/dispreferred turn shapes", in Atkinson, J. M. & Heritage, J. (eds.), *Structures of Social Action: Studies in Conversation Analysis*, Cambridge, Cambridge University Press, 57-101.
- Ren, Wei, 2012, "Pragmatic development in Chinese speakers' L2 English refusals: A longitudinal investigation", *Journal of Pragmatics*, 44(4), 487-503.
- Ren, Wei, 2023, "Study abroad and interlanguage pragmatic development: A longitudinal examination of Chinese learners of English", *System*, 114, 102972.
- Rendle-Short, Johanna, 2015, "Dispreferred responses when texting: Delaying that 'no' response", *Discourse & Communication*, 9(6), 659-677.

- Roever, Carsten (2011), “Testing of second language pragmatics: Past and future”, *Language Testing*, 28(4), 463-481.
- Rubin, Joan, 1976, “How to tell when someone is saying ‘no’”, *Topics in Culture Learning*, 4, 18-23.
- Rubin, Joan, 1983, “How to tell when someone is saying ‘no’ revisited”, in Wolfson, N. & Judd, E. (eds.), *Sociolinguistics and Language Acquisition*, Rowley (MA), Newbury House, 10-17.
- Sadler, Randall & Eröz, Binnur, 2001, “I refuse you! An examination of Turkish and American refusal strategies by cross-cultural data”, *Pragmatics*, 11(3), 351-379.
- Salazar Campillo, Patricia (2010). “Refusal strategies: A proposal from a sociopragmatic approach”, *Revista Electrónica de Lingüística Aplicada (RAEL)*, 9, 139-150.
- Savy, Renata (2006). “Specifiche per la trascrizione ortografica annotata dei testi raccolti”, in Albano Leoni, F. & Giordano, R. (ed), *Italiano parlato. Analisi di un dialogo*, Napoli, Liguori, 1-37.
- Schegloff, Emanuel A., Jefferson, Gail & Sacks, Harvey, 1977, “The preference for self-correction in the organization of repair in conversation”, *Language*, 53(2), 361-382.
- Shahbazi Mojarrad, Shirin, Abdi, Reza, Mohammadi, Vahid & Asltaleb Magherat, Ali, 2025, “Explorations in refusal and complaining speech acts of Iranian EFL learners across language proficiency, mother tongue, gender, and social status”, *International Journal of Research in English Education*, 10(2), 59-77.
- Takahashi, Tomoko, 1992, “Transferability of indirect request strategies”, *Working Papers in Educational Linguistics*, 11(1), 73-74.
- Trosborg, Anna, 1995, *Interlanguage pragmatics: Requests, complaints and apologies*, Berlin, Mouton de Gruyter.
- Ueda, Keiko, 1974, “Sixteen ways to avoid saying ‘no’ in Japan”, In Condon, J. C. & Saito, M. (eds.), *Intercultural Encounters in Japan*, Tokyo, Simul Press, 185-192.
- Usó-Juan, Esther & Martínez-Flor, Alicia, 2022, “Using audiovisual material to teach refusals from a discursive perspective: A research-based proposal”, *Complutense Journal of English Studies*, 30, 53-66.
- Verzella, Marco & Di Tommaso, Elena, 2020, “The pragmatics of refusing a request in Italian and American English”, *Intercultural Pragmatics*, 17(1), 71-104.
- Wang, Jianghan, 2017, “Refusals in down-up contexts in Mandarin Chinese”, *Contemporary Foreign Languages Studies*, 39(5), 32-40.
- Wang, Lili & Li, Jie, 2007, “Refusal strategies by Chinese learners of English”, *Foreign Language Education*, 28(4), 82-88.
- Wang, Lili & Liu, Yan, 2018, “Pragmatic transfer in refusals among Chinese EFL learners”, *Foreign Language World*, 191(1), 47-56.

- Wang, Rongbin & Wang, Pei, 2019, "A Corpus-Driven Study of Chinese Children's Multimodal Refusal and Its Implications for Home Education", *Open Journal of Modern Linguistics*, 9, 317-329.
- Wang, Rongbin, Zhao, Mengyao, Qiao, Yiqinqing & Xue, Yaoqin, 2023, "Multimodal Refusal and Response to Refusal of Chinese-Speaking Children: A Comparative Case Study", *International Journal of Language and Linguistics*, 11(3), 78-86.
- Wannaruk, Anchalee, 2008, "Pragmatic transfer in Thai EFL refusals", *RELC Journal*, 39(3), 318-337.
- Wei, Rong, 2012, "Pragmatic development in Chinese speakers' L2 English refusals", *EUROSLA Yearbook*, 12, 63-87.
- Yuan, Yi, 2001, "An inquiry into empirical pragmatics data-gathering methods: Written DCTs, oral DCTs, field notes, and natural conversations", *Journal of Pragmatics*, 33(2), 271-292.
- Zhang, Meihua, 2015, "A study on refusal strategies of Chinese learners of Japanese: Pragmatic transfer and cultural adaptation", *Journal of Japanese Language Teaching and Research*, 7(2), 54-68.
- Zhang, Ying, 2022, "Developmental study of pragmatic strategies of refusals by Chinese English majors", *Theory and Practice in Language Studies*, 12(12), 2533-2544.
- Zhao, Chunli & Nurbaya, Siti, 2016, "The realization of the speech act of refusals among Chinese EFL speakers in Malaysia", *Journal of Education and Social Sciences*, 4, 244-251.
- Zhao, Yujie, Zhang, Feng & Ren, Wei, 2020, "Sociopragmatic competence in American and Chinese children's realization of speech acts: Apology and refusal", *Journal of Pragmatics*, 170, 214-226.
- Zhu, Anqi, 2023, "A review on refusals in second language pragmatics instruction", *International Journal of English Language and Literature Studies*, 12(4), 155-168.

Allegato A - Matrice sociopragmatica del DCT orale

N.	Scenario sintetico	Atto input	Status (chi rifiuta)	Distanza sociale	Grado di imposizione	Nota metodologica sintetica
1	Proprietario rifiuta richiesta di aumento di un giovane dipendente.	Richiesta	↑ Superiore	Lontana	Medio-basso	Rifiuto in contesto gerarchico; atto legittimo e prevedibile, a basso costo relazionale per il rifiutante.
2	Studente rifiuta prestito appunti a collega.	Richiesta	= Pari	Vicina	Alto	Rifiuto tra pari in situazione di cooperazione accademica. Alto rischio di minaccia alla faccia positiva di chi rifiuta per negazione di aiuto diretto.
3	Primario rifiuta invito del rappresentante.	Invito	↑ Superiore	Lontana	Alto	Relazione esterna e formale; atto con implicazioni etiche e professionali.
4	Dipendente rifiuta invito del direttore.	Invito	↓ Inferiore	Vicina	Alto	Invito personale e informale, distanza ridotta ma relazione asimmetrica; il rifiuto minaccia la faccia positiva del superiore.

5	Partecipante a cena tra amici rifiuta proposta di dieta.	Suggerimento	= Pari	Vicina	Alto	Suggerimento amicale ma intrusivo per implicita valutazione dell'aspetto personale.
6	Impiegato rifiuta suggerimento critico del capo.	Suggerimento	↓ Inferiore	Lontana	Medio-basso	Rifiuto di un consiglio percepito come rimprovero; minaccia alla faccia positiva del subordinato.
7	Superiore rifiuta offerta di risarcimento da dipendente.	Offerta	↑ Superiore	Lontana	Medio-basso	Atto cortese, privo di minaccia relazionale.
8	Docente rifiuta suggerimento critico di cambio approccio didattico.	Suggerimento	↑ Superiore	Lontana	Alto	Atto ad alta impostazione, mitigato dalla legittimità del ruolo e dalla distanza formale.
9	Amico rifiuta seconda fetta di torta.	Offerta	= Pari	Vicina	Medio-basso	Rifiuto convenzionale e routinario in contesto di prossimità.
10	Amico rifiuta invito a cena.	Invito	= Pari	Vicina	Medio-basso	Rifiuto tra pari con moderata implicazione relazionale.

11	Dipendente rifiuta promozione con trasferimento.	Offerta	↓ Inferiore	Vicina	Alto	Rifiuto con conseguenze lavorative rilevanti; l'atto nega un'offerta positiva ma implica motivazioni legittime.
12	Dipendente rifiuta richiesta del capo di restare oltre orario.	Richiesta	↓ Inferiore	Lontana	Alto	Interazione formale e gerarchica, distanza professionale elevata.

Allegato B - Esempi di rifiuti di inviti suddivisi per gruppi (Cinese L1, Italiano L1, Italiano L2, Italiano LS) e per grado di imposizione (alto e medio-basso). I rifiuti si riferiscono tutti all'atto input dell'invito.

<p>Cinese L1</p> <p>1.Grado di imposizione alto - Situazione 4 (invito del direttore) 「我真的很想去，但是最近工作太忙了，恐怕去不了。」 Pinyin: Wǒ (Io) zhēnghěn (davvero) hěn (molto) xiǎng (voglio) qù (andare), dànshì (ma) zuìjìn (recentemente) gōngzuò (lavoro) tài (troppo) máng (impegnato) le (particella aspettuale), kǒngpà (temo) qù (andare) bù (non) liǎo (riuscire). Traduzione letterale: “Io davvero molto voglio andare, ma recentemente lavoro troppo impegnato (particella aspettuale), temo andare non riuscire.” Traduzione: “Mi piacerebbe molto, ma in questo periodo ho troppo lavoro, temo di non poter venire.” Strategie: apprezzamento iniziale (“mi piacerebbe”), giustificazione (“troppo lavoro”), attenuazione modale (“temo”). Note pragmatiche: rifiuto fortemente mitigato, struttura canonica di risposta dispreferita: accettazione apparente - giustificazione - negazione attenuata. Osservazione sociopragmatica: la distanza gerarchica richiede cortesia negativa; il parlante evita la negazione diretta e mitiga con rispetto formale.</p>	<p>2.Grado di imposizione medio-basso - Variante informale (invito tra amici) 「我今天有点累，改天。」 Pinyin: Wǒ (io) jīntiān (oggi) yǒudiǎn (un po') lèi (stanco), gǎitiān (altro giorno) ba (particella modale). Traduzione letterale: Io oggi un po' stanco, altro giorno (particella modale). Traduzione: “Oggi sono un po' stanco, magari un'altra volta.” Strategie: spiegazione sintetica, rinvio, tono colloquiale. Note pragmatiche: mitigazione minima ma accettabile tra pari. Osservazione sociopragmatica: la semplicità indica prossimità relazionale; l'imposizione bassa riduce la necessità di cortesia formale.</p>
--	---

Italiano L1	<p>1.Grado di imposizione alto - Situazione 4 (invito del direttore) “Mi piacerebbe molto ma in questo periodo non riesco proprio, magari più avanti, grazie comunque.” Strategie: esitazione, apprezzamento, giustificazione, rinvio, cortesia finale. Note pragmatiche: struttura tripartita (preparazione - rifiuto - riparazione); rifiuto prototipico di risposta dispreferita. Osservazione sociopragmatica: la distanza gerarchica accentua la cortesia negativa; doppia mitigazione e disponibilità futura.</p> <p>2. Grado di imposizione medio-basso - Situazione 10 (invito tra pari) “No guarda oggi ho già un impegno ma poi vediamoci la prossima settimana.” Strategie: negazione diretta mitigata, giustificazione, proposta alternativa. Note pragmatiche: rifiuto breve ma relazionalmente bilanciato; mitigazione in chiusura. Osservazione sociopragmatica: tra pari, maggiore chiarezza; la cortesia si realizza nella proposta di continuità relazionale.</p>
Italiano L2	<p>1.Grado di imposizione alto - Situazione 4 (invito del direttore) “Grazie per l’invito ma io non posso venire oggi perché devo finire il lavoro, forse un’altra volta.” Strategie: esitazione, ringraziamento, giustificazione, rinvio. Note pragmatiche: struttura modellata sull’italiano nativo; mitigazione corretta ma meno fluida. Osservazione sociopragmatica: acquisizione di formule native (“grazie ma... forse un’altra volta”), ancora con pianificazione esplicita.</p> <p>2.Grado di imposizione medio-basso - Situazione 10 (invito tra pari) “Grazie ma non posso venire oggi, ho già un impegno.” Strategie: ringraziamento, giustificazione semplice. Note pragmatiche: risposta economica, priva di esitazioni o rinvii. Osservazione sociopragmatica: cortesia minima e chiarezza diretta; tipico dei parlanti L2 di livello intermedio-avanzato.</p>

Italiano LS	<p>1.Grado di imposizione alto - Situazione 4 (invito del direttore) “Mi dispiace ma non posso venire oggi, ho troppo lavoro.” Strategie: espressione di rammarico, giustificazione. Note pragmatiche: rifiuto diretto ma attenuato da empatia (“mi dispiace”). Osservazione sociopragmatica: cortesia presente ma meno articolata; mancano marcatori conversazionali o pause.</p>
	<p>2.Grado di imposizione medio-basso - Situazione 10 (invito tra pari) “No grazie ho già un impegno.” Strategie: negazione diretta, formula di cortesia minima. Note pragmatiche: risposta breve e chiara; mitigazione funzionale. Osservazione sociopragmatica: rifiuto adeguato ma essenziale; efficienza comunicativa prevale sulla negoziazione relazionale.</p>