



Università
Ca' Foscari
Venezia

Corso di Laurea in Lingue e civiltà
dell'Asia e dell'Africa mediterranea

[LM20-14]

Tesi di Laurea Magistrale

La percezione della gentilezza nella società:

Il caso del ta'ārof iraniano

Relatore

Ch. Prof. Elisabetta Ragagnin

Correlatore

Ch. Prof. Daniela Meneghini

Laureando

Andrea Karbalai Morad

Matricola 867491

Anno Accademico

2021 / 2022

INDICE

INTRODUZIONE	3
1. LA SOCIOLINGUISTICA	7
1.1 I livelli della sociolinguistica: la micro e la macrosociolinguistica	11
1.2 I rapporti fra sociolinguistica e linguistica.....	13
2. LA PRAGMATICA.....	15
2.1 La pragmalinguistica.....	17
2.2 La micro e la macropragmatica	18
2.3 La deissi	20
2.4 La presupposizione.....	21
2.5 La macropragmatica e la teoria degli atti linguistici	23
2.6 La teoria dei sistemi	26
2.7 I livelli di comunicazione	26
3. LA TEORIA DELLA GENTILEZZA O CORTESIA	30
3.1 La teoria della cortesia di Penelope Brown e Stephen Levinson	33
3.2 Critiche alla teoria della cortesia.....	43
3.3 Il significato di gentilezza	48
4. IL TA'ÄROF	51
4.1 La definizione di ta'ärof.....	51
4.2 Gli aspetti linguistici e la componente sociale	55
4.3 Le dinamiche sociali del ta'ärof.....	61
5. CASI STUDIO	82
Scuse.....	82
Cordialità	83
Il rifiuto.....	84
Modalità di saluto	86
Conversazione durante il pagamento di un bene o di un servizio	87
CONCLUSIONE:	89
BIBLIOGRAFIA.....	91

INTRODUZIONE

Alla base di questo studio vi è l'analisi delle modalità e delle differenti tipologie di utilizzo del ta'ārof iraniano rispetto i vari contesti sociali.

Le motivazioni che mi hanno spinto ad approfondire questo tema sono l'interesse nei riguardi del costume del ta'ārof e delle sue caratteristiche peculiari.

Questo elaborato ha come obiettivo quello di illustrare vari aspetti del ta'ārof iraniano, ovvero quell'insieme di rituali comportamentali e linguistici che avvengono quotidianamente all'interno della società iraniana e ne influenzano le interazioni personali.

Il ta'ārof iraniano include aspetti interazionali come le formule di cortesia e gentilezza, le formule di rifiuto e le formule di richiesta o di invito.

Il primo capitolo affronta, nei suoi caratteri principali, una delle due scienze che studiano il ta'ārof nelle sue modalità di utilizzo, la sociolinguistica.

Con l'introduzione alla sociolinguistica si tratteranno i temi generali riguardo ai metodi di ricerca generalmente utilizzati e si approfondiranno i due livelli di studio di questa scienza: la macro e la microsociolinguistica.

Nel secondo capitolo verrà introdotta la seconda scienza che studia il ta'ārof, cioè la pragmatica.

Ci soffermeremo sull'origine, gli aspetti generali e in particolare sulla teoria degli atti linguistici e sulla teoria dei sistemi comunicativi, questi ci offrono un quadro generale per affrontare l'argomento principale, il ta'ārof, dal punto di vista pragmatico, sociologico e linguistico.

Nel terzo capitolo viene analizzata una delle più importanti teorie alla base degli studi sulla gentilezza che ha originato una serie di approfondimenti riguardo i temi del ta'ārof, anche al di fuori dell'Iran.

Affronteremo in primo luogo, la teoria della faccia di Goffman e le sue varie particolarità, con alcuni esempi che chiariscono tutte le possibili varianti.

Nella seconda parte si affronterà una delle più importanti teorie della gentilezza nei giorni nostri, cioè la “politeness theory” di Levinson-Brown.

Il quarto capitolo affronta dal punto di vista linguistico, comportamentale o sociologico i vari aspetti del ta'ārof come pratica sociale. Al termine del capitolo vengono presentati dei casi studio riguardanti delle conversazioni in cui viene utilizzato il ta'ārof in diversi contesti. I casi studio scelti affrontano esempi di conversazioni tra madrelingua e no, in relazione al contesto in cui si trovano e al fine che si vuole ottenere vengono utilizzate diverse modalità comunicative che abbiamo analizzato.

La trascrizione dei sostantivi e delle parole in lingua persiana di questo elaborato seguono le regole di traslitterazione presenti all'interno del volume “*Corso di lingua persiana*¹” (2012)

¹ D. Meneghini, P. Orsatti, “*Corso di lingua persiana*”, Hoepli Editore, 2012

مقدمه

اساس این پژوهش، تحلیل روش ها و انواع استفاده از تعارف ایرانی با توجه به زمینه های مختلف اجتماعی است.

دلایلی که من را بر آن داشت تا به این موضوع پردازم، علاقه به لباس تعارف و ویژگی های خاص آن است.

هدف این پایان نامه نشان دادن جنبه های مختلف تعارف ایرانی، یا آن مجموعه از آیین های رفتاری و زیبایی است که هر روز در جامعه ایرانی رخ می دهد و بر تعاملات شخصی آن تأثیر می گذارد.

تعارف ایرانی شامل جنبه های تعاملی مانند فرمول های ادب و مهربانی، فرمول های امتناع و فرمول های درخواست یا دعوت است.

فصل اول در شخصیت های اصلی خود به یکی از دو دانشی می پردازد که تعارف را در روش های استفاده از آن مطالعه می کنند، یعنی زبان شناسی اجتماعی.

با مقدمه ای بر زبان شناسی اجتماعی، موضوعات کلی در مورد روش های پژوهشی که عموماً مورد استفاده قرار می گیرد پوشش داده می شود و دو سطح تحصیلی این علم: کلان و خرد-اجتماعی زبان شناسی بررسی می شود.

در فصل دوم، علم دومی که به بررسی تعارف می پردازد، یعنی عمل شناسی، معرفی می شود.

ما بر منشأ، جنبه های کلی و به ویژه بر نظریه کنش های گفتاری و نظریه سیستم های ارتباطی تمرکز خواهیم کرد، اینها چارچوبی کلی برای پرداختن به موضوع اصلی یعنی تعارف از جنبه های عمل گرایانه، جامعه شناختی و وابسته به زبان شناسی.

فصل سوم یکی از مهم ترین نظریه های زیربنای مطالعات مهربانی را تحلیل می کند که باعث پیدایش مجموعه ای از بینش ها در مضامین تعارف حتی در خارج از ایران شده است.

ابتدا به نظریه چهره گو فممن و ویژگی های مختلف آن می پردازیم، با مثال هایی که همه انواع احتمالی را روشن می کند.

در بخش دوم به یکی از مهم‌ترین نظریه‌های امروزی مهربانی، یعنی «نظریه ادب» لوینسون-براون می‌پردازیم.

فصل چهارم به جنبه‌های مختلف تعارف به عنوان یک عمل اجتماعی از منظر زبانی، رفتاری یا جامعه‌شناختی می‌پردازد. در پایان فصل، مطالعات موردی در مورد گفتگوهای که در آنها تعارف در زمینه‌های مختلف به کار رفته است، ارائه شده است. مطالعات موردی انتخاب شده با نمونه‌هایی از مکالمات بین گویشوران بومی و غیر بومی، در رابطه با زمینه‌ای که در آن قرار دارند و روش‌های ارتباطی مختلفی که ما تحلیل کردیم، برای هدف مورد نظر استفاده می‌شود.

1. LA SOCIOLINGUISTICA

La sociolinguistica è quella branca della linguistica e della sociologia che esamina la variazione individuale e sociale del linguaggio.

Differisce dalla sociologia della lingua poiché per essa il focus è sull'effetto della società nel linguaggio, mentre per quest'ultima sono gli effetti del linguaggio in una determinata società.

In sintesi, la sociolinguistica è la disciplina pratica e scientifica che, tramite ricerche sull'utilizzo della lingua, viene utilizzata per formulare teorie sulle variazioni e sui cambiamenti in ambito linguistico.

Esistono numerose definizioni di sociolinguistica, tuttavia ciascuna di queste definizioni non manca di riconoscere che la sociolinguistica ha a che fare con l'uso del linguaggio e la risposta di una data società ad esso.

Di seguito ne esaminiamo alcune:

1. «Lo studio del legame tra lingua e società, della variazione linguistica e degli atteggiamenti rispetto alla lingua»²
2. «Un ramo della linguistica antropologica che esamina come lingua e cultura sono correlate e come la lingua viene utilizzata in diversi contesti sociali»³
3. «La scienza che studia la relazione tra lingua e fattori sociali quali classe, età, genere ed etnia»⁴
4. «Lo studio della variazione stilistica e sociale della lingua»⁵

² B. Spolsky, *“Sociolinguistics”*, Oxford University Press, 2010

³ R. T. Bell, *“Sociolinguistics: Goals, Approaches and Problems”*, Batsford, 1976

⁴ R. A. Hudson, R. Hudson, *“Sociolinguistics”*, Cambridge University Press, 1996

⁵ R. Wardhaugh, *“An Introduction to Sociolinguistics”*, John Wiley & Sons, 2009

5. «Lo studio del linguaggio in relazione al suo contesto socioculturale»⁶
6. «La sociolinguistica è lo studio dell'effetto di tutti gli aspetti della società, comprese le norme culturali, le aspettative e il contesto, dove viene usata la lingua».⁷

In tutte queste definizioni è chiaro come la sociolinguistica sia una disciplina che possiede un legame con la sociologia e la linguistica.

Viene affermato che ogni società possiede dei codici linguistici specifici e che essi vengono accettati all'interno delle interazioni sociali. La sociolinguistica inoltre mostra come i gruppi di una data società siano divisi in classi sociali secondo l'etnia, la religione, lo status sociale, il genere, l'età e il livello di educazione.

Come disciplina autonoma si sviluppa nella sua forma moderna negli anni Sessanta, prima negli Stati Uniti poi in Gran Bretagna e infine nel resto del mondo occidentale, grazie al risultato del lavoro di William Labov negli Stati Uniti e di Peter Trudgill in Gran Bretagna.

Prima della nascita della sociolinguistica come scienza autonoma, esisteva una lunga tradizione di studio dei dialetti, solitamente in aree rurali remote, come parte di indagini linguistiche, ma con un'agenda in gran parte dettata dalle preoccupazioni per registrare e preservare le caratteristiche storiche della lingua.

Uno dei primi linguisti a distogliere la sua attenzione dai soggetti rurali per indirizzarla verso quelli urbani, è stato Labov, il quale voleva sperimentare e analizzare le caratteristiche contemporanee del linguaggio americano.

La sociolinguistica è lo studio dell'interazione fra linguaggio da una parte e struttura e funzionamento della società dall'altra. Il suo ambito di ricerca si può allargare

⁶ T.A. Van Dijk, *"Society and discourse: How social contexts influence text and talk"*, Cambridge University Press, 2009

⁷ P. Trudgill, *"Sociolinguistics: An Introduction to Language and Society"*, Penguin Books Ltd, 2000

tuttavia fino a comprendere lo studio della tipologia delle lingue nel mondo, il plurilinguismo e le varietà diasistemiche, ossia interne a un sistema linguistico particolare.

L'assunto fondamentale che ha portato allo sviluppo della prospettiva sociolinguistica sui fatti di lingua sta nella constatazione che il linguaggio verbale, oltre che essere una delle capacità innate degli esseri umani, dotato su queste basi di una propria strutturazione autonoma, allo stesso tempo si realizza nella vita sociale e nei comportamenti interazionali degli individui.

Si rende quindi necessario, per una comprensione globale dei fenomeni linguistici, tenere conto delle interrelazioni fra la lingua e l'ambiente sociale in cui questa viene impiegata. La lingua è per più aspetti un fenomeno sociale, tale sua natura si manifesta sia nell'azione che nei suoi fattori sociali i quali, anche in senso lato, influiscono sulla lingua condizionando vari fenomeni linguistici e nella partecipazione della lingua a costruire essa stessa realtà sociali. La prospettiva sociolinguistica ha messo in evidenza come dei fenomeni, seppur molto diffusi ed evidenti come la variazione, paiono avere scarsa importanza per lo studio del sistema linguistico, mentre siano dotati di significato sociale e abbiano la loro pertinenza nel contribuire alla comprensione complessiva dei fatti di lingua. Dato il ruolo primario che la variazione riveste quando si esaminano gli usi della lingua, la sociolinguistica si configura quindi anche come la branca della linguistica che si occupa della distribuzione sociale della variazione linguistica a tutti i livelli e in tutti i suoi aspetti. Le analisi dei rapporti fra lingue e società nei repertori delle comunità parlanti e delle tendenze in essi in atto, e più in generale i risultati della ricerca sociolinguistica, costituiscono anche la base per l'elaborazione della politica linguistica e per gli interventi di pianificazione linguistica.

Il compito del sociolinguista è quello quindi di quantificare questa variazione e di fornire un resoconto di principio del suo verificarsi. I risultati della sociolinguistica

hanno mostrato e mostrano ancora oggi che la variazione della lingua è in gran parte determinata dalla classe sociale e dallo status.

La variazione è inoltre correlata alla relativa sicurezza della posizione di un gruppo nella società, con una tendenza generale dei gruppi di status inferiore a imitare i gruppi di status superiore, purché questa imitazione abbia la possibilità di portare a un miglioramento dello status sociale come con le classi medio-basse nel mondo occidentale.

Le variabili sociali che influenzano il linguaggio includono fattori personali come l'età e l'istruzione, oltre a fattori più generali come nazionalità, razza e sesso.

Ogni varietà linguistica svolge funzioni necessarie ai suoi parlanti, ma il loro valore è diverso, perché il loro valore dipende dalla distribuzione del potere, del benessere e del prestigio in una certa società, durante un certo periodo storico e in determinate circostanze sociali, politiche, culturali ed economiche.

Lo studio delle modalità attraverso le quali la lingua viene usata in conversazioni di questo e molti altri tipi è una parte importante della sociolinguistica. I sociolinguisti hanno esaminato ad esempio, come le differenti modalità di utilizzo del linguaggio possano essere impiegate a scopo manipolatorio all'interno di relazioni e come strumento per raggiungere obiettivi particolari. Hanno anche esaminato le regole per la conduzione e l'interpretazione della conversazione in generale e le modalità in cui queste possono differire da società a società.

Un altro esempio di regole di conversazione sono i segnali di contestualizzazione che vengono dati reciprocamente all'interno del discorso, questi sono segnali che usano l'intonazione, la scelta delle parole o la velocità del parlato. Sappiamo, ad esempio, che una certa intonazione segnala che stiamo condividendo un messaggio ironico a causa delle nostre conoscenze di base o di presupposti contestuali.

Quando i gruppi non condividono presupposti contestuali possono esserci delle incomprensioni. Questo può accadere e succede frequentemente nelle scuole, quando

i bambini di altre culture presentano una serie di spunti e presupposti di contestualizzazione e l'insegnante ne ha un'altra. Ad esempio, i bambini nativi americani possono sembrare timidi e persino disinteressati agli insegnanti anglosassoni perché il silenzio è apprezzato nella maggior parte delle culture dei nativi americani.

Grimshaw⁸ definisce l'incomprensione come un processo a due stadi in cui l'ascoltatore sperimenta la comprensione, il primo stadio, e poi deliberatamente non riesce a fare (o dare prova di credere), il secondo stadio.

Milroy⁹ invece descrive l'incomprensione come la disparità tra l'analisi semantica di chi parla e di chi ascolta di una data espressione.

1.1I livelli della sociolinguistica: la micro e la macrosociolinguistica

Ci sono in sociolinguistica due livelli di analisi fondamentali: il primo livello viene chiamato microsociolinguistica e viene definito come ciò che «indaga le variabili sociolinguistiche, cioè dei punti del sistema linguistico che variano, dei caratteri delle varietà di lingua a cui queste danno luogo, e della loro presenza e distribuzione nei comportamenti linguistici dei parlanti».

Sono quegli studi che principalmente si concentrano su elementi linguistici molto specifici o differenze e usi individuali al fine di ricercare implicazioni linguistiche e/o sociali possibilmente ad ampio raggio.

Un secondo livello è invece quello della macrosociolinguistica, il quale viene spiegato come la parte della sociolinguistica che si dedica allo studio delle lingue e delle varietà di lingua, viste nel loro complesso, nel loro impiego e distribuzione nella società,

⁸ A. Grimshaw, *"The Handbook of Discourse Analysis"*, Blackwell Publishers Ltd, 2005

⁹ J. Milroy and L. Milroy, *"Linguistic Change, Social Network and Speaker Innovation"*, Journal of Linguistics Vol. 21, Cambridge University Press, 1985

identificando quali fattori sociali determinino la scelta delle varianti linguistiche e il cambiamento linguistico.

Coulmas¹⁰ afferma che «la micro-sociolinguistica indaga come la struttura sociale influenza il modo in cui le persone parlano e come le varietà linguistiche e i modelli di utilizzo sono correlati con attributi sociali come classe, sesso ed età».

La macrosociolinguistica, d'altra parte, la definisce come quella scienza che «studia ciò che le società fanno con le loro lingue, cioè gli atteggiamenti e gli attaccamenti che spiegano la distribuzione funzionale delle forme linguistiche nella società, il cambio di lingua, il mantenimento e la sostituzione, la delimitazione e l'interazione di comunità linguistiche».

In entrambi i livelli, dal punto di vista metodologico la sociolinguistica è fortemente orientata verso la realtà empirica concreta. Nel primo livello d'analisi i dati empirici sono costituiti da fatti linguistici, le produzioni effettive dei parlanti nei loro comportamenti linguistici con i caratteri specifici con cui queste si presentano nelle diverse situazioni. Nel secondo livello i dati empirici sono costituiti dagli usi e atteggiamenti dei parlanti e dalle presenze delle lingue e varietà di lingua nei diversi domini. La sociolinguistica quindi si procura dati essenzialmente con indagini sul campo: registrazioni di produzioni verbali autentiche e conversazioni spontanee ed elicitazioni, con diverse tecniche, di materiali linguistici, nonché raccolta di testi scritti, per l'analisi microsociolinguistica; osservazioni partecipanti, interviste, raccolta di documentazioni, rilevamenti con questionari su comportamenti, atteggiamenti e rappresentazioni dei parlanti, per l'analisi macrosociolinguistica. Le indagini con questionari, e in particolare quelle, consuetudinarie nella ricerca sociolinguistica, che chiedono ai soggetti interpellati autodichiarazioni del comportamento, presentano alcuni problemi in relazione all'affidabilità delle risposte e alla loro interpretazione, ma sono insostituibili se si vogliono avere dati

¹⁰ F. Coulmas, *"The Handbook of Sociolinguistics"*, Wiley-Blackwell, 1998

quantitativamente apprezzabili e significativi anche dal punto di vista statistico, che permettano conclusioni generalizzabili.

1.2 I rapporti fra sociolinguistica e linguistica

Sul problema dei rapporti fra la sociolinguistica, la linguistica e sulla rilevanza della sociolinguistica per essa, esistono due orientamenti principali contrapposti: una posizione debole, che vede la sociolinguistica come un settore di studio complementare e subordinato allo studio della struttura linguistica e alle teorie della grammatica; e una posizione forte, che nega la validità di una linguistica interna pura e insiste sulla necessità di concepire la linguistica in modo da includere nell'analisi della lingua dati e fatti sociali. La sociolinguistica da un lato, presuppone la linguistica interna stessa, ma dall'altro va considerata una parte della linguistica esterna con una propria autonomia ed una propria validità. Ciò che studia e cerca di spiegare la sociolinguistica non è ciò che studia e cerca di spiegare la linguistica generale o teorica. Secondo Labov¹¹ la gran parte delle regole astratte e delle strutture della lingua sarebbe insensibile ai fattori sociali.

Secondo Hymes¹², invece, tutto nella struttura della lingua sarebbe da vedere almeno in qualche misura connesso con la sua funzione sociocomunicativa. Secondo Berruto¹³ possiamo ipotizzare che esistano tre parti, piani o tipi di elementi diversi nella struttura della lingua, o meglio nella grammatica. Una parte immune dal contesto extralinguistico, indipendente ad esso ed insensibile ad esso nella sua organizzazione e nel dominio dei principi della grammatica puri. La seconda parte condizionata dal contesto extralinguistico ma indipendente da quello sociale, in cui i principi interni interagiscono con fatti di dominio della pragmatica e la terza e ultima

¹¹ W. Labov, «*Sociolinguistics patterns*», University of Pennsylvania Press Philadelphia, 1972

¹² Dell. H. Hymes, «*Foundation in sociolinguistics*», Tavistock Publications, 1977

¹³ G. Berruto, «*Fondamenti di sociolinguistica*», Editori Laterza, 1995

parte condizionata dal contesto sociale propriamente detto, in sovrapposizione o non con la dipendenza dal contesto extralinguistico non sociale.

2. LA PRAGMATICA

Il termine pragmatica deriva dal greco “pragma”, ossia “cosa”, “fatto”. All’interno del contesto della linguistica indica la comunicazione intesa nel suo aspetto pratico, cioè le influenze della comunicazione, nella fattispecie della comunicazione interpersonale sul comportamento delle persone.

La pragmatica è una disciplina della linguistica che si occupa dell’uso contestuale della lingua come azione reale e concreta, analizza come il contesto influisca nell’interpretazione dei significati.

Il termine viene introdotto dal filosofo Charles Morris¹⁴ nel 1938 e viene utilizzato per indicare quella parte della semiotica che studia i segni in relazione ai loro utenti; quindi, al contesto e al comportamento segnico e linguistico attraverso cui si realizza il processo di significazione. La pragmatica studia però dal canto suo anche l’influsso reciproco che i partecipanti esercitano sulle loro azioni linguistiche.

Morris nella sua definizione la distingue in tre campi di studio:

- Sintassi: studio delle relazioni fra i segni.
- Semantica: studio delle relazioni fra i segni e gli elementi della realtà cui essi rimandano.
- Pragmatica: studio delle relazioni fra i segni e gli utenti del codice.

Negli anni molti studiosi hanno provato ad offrire differenti definizioni della pragmatica. Carnap¹⁵ definisce la pragmatica come «*lo studio della lingua in riferimento ai suoi utenti, contrapponendola alla semantica, che studia la lingua*

¹⁴ C.W. Morris “*Foundations of the theory of signs*”, University of Chicago Press, 1938

¹⁵ D. Kuby, “*Carnap, Feyerabend and the pragmatic theory of observation*”, *Hopos: The Journal of the International Society for the History of Philosophy of Science* 8 (2):432-470, 2018

astruendo dal riferimento agli utenti, e alla sintassi, che studia la lingua astruendo sia dal riferimento agli utenti sia dal riferimento alla realtà cui essa rimanda».

Katz e Fodor¹⁶ propongono una definizione di pragmatica nel senso di scienza dell'uso linguistico, ma con un valore profondamente diverso, che dipende dall'impostazione formale generativa dei due studiosi. La pragmatica dovrebbe essere lo studio dell'esecuzione linguistica, cioè tutto ciò che nella comunicazione è contingente e non codificato nella lingua, in contrapposizione alla semantica e alla sintassi, che si occupano invece delle proprietà sistematiche della lingua in quanto codice.

Hymes¹⁷ nell'analizzare la definizione di pragmatica, parla di competenza comunicativa, ovvero l'abilità propria degli utenti di una lingua, di usarla in modo efficace e appropriato in diversi contesti per esigenze comunicative di vario tipo. In questo caso la pragmatica è vista come la scienza della competenza comunicativa.

Levinson¹⁸ presenta la pragmatica come «lo studio delle relazioni tra la lingua e il contesto» che sono fondamentali per spiegare la comprensione della lingua stessa.

Proprio come la semantica, la pragmatica copre una gamma di livelli: grammatica, sintassi e lessico. La pragmatica è quindi diffusa in una serie di campi all'interno della linguistica e si interfaccia in modo più chiaro con la semantica e la sociolinguistica. I confini, tuttavia, non possono essere sempre chiaramente definiti. A seconda del tipo di enfasi che si pone nel campo della pragmatica si possono riconoscere almeno tre sottogruppi.

¹⁶ J.J. Katz e J. A. Fodor, "The structure of a Semantic Theory", in «Language» 39, pp. 170-210, 1963

¹⁷ D. Hymes, "Models of the interaction of language and social life." In Directions in Sociolinguistics, ed. John J. Gumperz and Dell Hymes, 35-71. New York: Holt, Rinehart, and Winston, 1982

¹⁸ S.C. Levinson, "Pragmatics", Cambridge University Press, Cambridge, 1983

2.1 La pragmalinguistica

La pragmalinguistica si occupa dello spettro pragmatico che possiede più collegamenti con la linguistica. L'uso del linguaggio è osservato dal punto di vista delle risorse strutturali di una lingua, cioè riguardanti gli aspetti del contesto che sono formalmente codificati nella struttura di una lingua. Questi sarebbero parte della competenza pragmatica di un utente.

Il termine pragmalinguistica fa riferimento alla conoscenza delle strategie per realizzare le intenzioni del discorso e degli elementi linguistici utilizzati per esprimere tali intenzioni. Con il termine sociopragmatica ci si riferisce alla conoscenza delle condizioni sociali che regolano l'uso della lingua. Come definito da Leech¹⁹ (1983), la pragmalinguistica costituisce: «il fine più linguistico della pragmatica», ovvero tutte le strategie e le risorse linguistiche necessarie per codificare e decodificare una data illocuzione. Una delle possibili strategie linguistiche per fare una richiesta è l'indiretto convenzionale, ad esempio: “potresti pulire i piatti?”. Le risorse linguistiche per realizzare questa richiesta convenzionalmente indiretta possono includere domande, modali o barriere²⁰.

La pragmalinguistica è piuttosto specifica della lingua e più strettamente correlata alla conoscenza grammaticale. La sociopragmatica, in quanto "interfaccia sociologica della pragmatica" si occupa delle regole e delle convenzioni dell'uso del linguaggio situazionalmente, culturalmente e socialmente appropriato e accettabile. Con regole e convenzioni si intende la conoscenza dei «tabù, dei diritti reciproci, degli obblighi e delle linee d'azione convenzionali che si applicano in una determinata comunità linguistica»²¹.

¹⁹ G. Leech, “*Principles of Pragmatics*”, Longman, London, 1983

²⁰ C. Roever, “*Testing ESL pragmatics*”. Tübingen: Gunter Narr, 2005

²¹ C. Roever, “*Language testing: the social dimension*”, *International Journal of Applied Linguistics*, pp 242-258, 2006

Un utente linguistico sociopragmaticamente competente, consapevole di variabili socioculturali come la distanza sociale, il potere relativo e il grado di imposizione²² (Brown & Levinson, 1987) conosce quando, ad esempio, l'indiretto convenzionale può essere più appropriato dell'implicito. Affinché gli utenti della lingua possano avere successo pragmatico, devono essere in grado di considerare, selezionare e «combinare elementi di queste due aree in conformità con i loro obiettivi illocutori, proposizionali e modali»²³.

2.2 La micro e la macropragmatica

Come altro sottogruppo della pragmatica sono presenti la micropragmatica e la macro-pragmatica. La micropragmatica è la scienza che esamina lo studio del significato di un elemento linguistico in un contesto più piccolo come una referenza, un'anafora, una presupposizione o una deissi. La micropragmatica può essere definita come l'analisi della forza illocutoria a livello di enunciazione. Il focus della macro-pragmatica invece non è sull'enunciato, ma su una serie o sequenze di enunciati che formano discorsi/testi, visti come portatori dell'intenzionalità globale del parlante, cioè l'intenzionalità risultante da diverse configurazioni dell'atto linguistico, spesso riferite come eventi linguistici e come iniziatori di effetti complessi. La macro-pragmatica è infatti lo studio dell'interazione dell'utente della lingua o dei meccanismi attraverso i quali vengono comunicati i significati previsti.

La distinzione tra micro e macro-pragmatica proviene da diversi fattori e dagli sviluppi della ricerca, in primo luogo ha a che fare con i confini definitivi flessibili della pragmatica. Se la pragmatica implica lo studio del significato nel contesto, allora

²² Brown & Levinson, *“Politeness: some universals in language usage”*, Cambridge University Press, 1987

²³ G. Kasper, *“Variation in interlanguage speech act realization”*. In Gass, S., Madden, C., Preston, D. and Selinker, L., editors, *“Variation in second language acquisition: discourse and pragmatics”*, Multilingual Matters, 37-58, 1989

il contesto non è limitato ai modi formali, come la lunghezza della frase/espressione o la quantità della sua storia del discorso. Le considerazioni contestuali utilizzate per determinare la funzione e l'effetto di un enunciato possono o non possono fermarsi entro i limiti della forma linguistica utilizzata. Pertanto, abbiamo bisogno di una cornice concettuale sull'interfaccia tra unità funzionali del discorso più piccole e più grandi (ad esempio atto vocale contro evento vocale), codificate in forme più piccole o più grandi (ad esempio espressione contro testo). In secondo luogo, poiché il contesto è complesso, dinamico e multistrato, l'accessibilità dei segnali contestuali è una questione di grado²⁴. Maggiore è l'accesso all'incorporamento contestuale di un enunciato o di una serie di enunciati, meglio profilato sarà il significato.

In questo senso, la dicotomia micro-macro implica una relazione tra l'input contestuale minimo e massimo nell'analisi, indipendentemente dalla sua portata, ovvero dalla lunghezza della forma linguistica in esame. I domini della micro e macro-pragmatica sono complementari in termini di contributo al lavoro analitico. Non c'è analisi micropragmatica che non provochi un'estensione macro-pragmatica del campo di applicazione; allo stesso modo, non esiste studio macro-pragmatico che non metta in discussione, retrospettivamente, le sue componenti micropragmatiche, sollecitando così la revisione o la modifica della traccia analitica originale.

I risultati della pragmatica sull'insegnamento di una seconda lingua straniera suggeriscono che senza un'enfasi pragmatica sulla seconda lingua straniera imparata o sulle lezioni di lingua straniera, gli studenti non presterebbero attenzione o non sarebbero consapevoli delle caratteristiche pragmatiche dell'obiettivo. Questi studi sono stati progettati principalmente per aumentare la consapevolezza del discente dei fattori pragmatici, delle caratteristiche pragmatiche del target. Cioè, negli studi di cui sopra, le caratteristiche pragmalinguistiche avevano la priorità sulle caratteristiche

²⁴ S. S.A. Marmaridou, *"Pragmatic Meaning and Cognition"*, John Benjamins Publishing Company, 322 pp, 2000.

sociopragmatiche. Tuttavia, nella comunicazione regolare, il fattore sociopragmatico gioca un ruolo chiave e le persone, prima elevano la loro coscienza verso le caratteristiche socio pragmatiche, poi accrescono la loro consapevolezza delle caratteristiche pragmatiche, arrivando alla propria generalizzazione rispetto all'uso del linguaggio contestualmente appropriato. Pertanto, una questione chiave è la misura in cui è possibile per gli studenti raggiungere la propria generalizzazione sull'uso della lingua contestualmente adatto, basato esclusivamente su attività incentrate sulla socio pragmatica.

La micropragmatica all'interno del proprio campo di studi analizza i fenomeni linguistici come la deissi e la presupposizione.

2.3 La deissi

Per deissi in linguistica si fa riferimento al ricorso, da parte del parlante, a particolari elementi linguistici, come i pronomi personali, gli aggettivi dimostrativi (questo, quello, ecc.), gli avverbi di luogo e di tempo (qui, adesso, ecc.), detti elementi o fattori deittici, necessari per precisare chi sia il soggetto parlante e chi il suo interlocutore, e per situare l'enunciato nello spazio e nel tempo.

La deissi è tradizionalmente descritta secondo le categorie di persona, tempo e luogo. Con la deissi di persone viene codificato il ruolo dei partecipanti all'enunciazione. La deissi di persona viene generalmente espressa con pronomi personali di prima e seconda persona. Con la deissi temporale viene codificata la relazione tra l'ora dell'enunciazione e il tempo dell'evento o della situazione che viene descritta., trova espressione negli avverbi e nelle espressioni di tempo e nei tempi verbali. Con la deissi spaziale vengono codificate le relazioni spaziali e i punti di ancoraggio spaziale determinati dall'enunciazione. È tipicamente espressa da alcuni avverbi di luogo come “qui” e dai dimostrativi.

2.4 La presupposizione

In linguistica pragmatica, si intende per presupposizione ogni contenuto che sia connesso con un enunciato linguistico non perché l'enunciato lo asserisca, ma perché la produzione dell'enunciato implica che l'emittente dia per scontato tale contenuto.

Questa informazione è condivisa dagli interlocutori e viene di conseguenza data per scontata. L'importanza della presupposizione risiede nel fatto che ci permette di usare la lingua in maniera economica. Ad esempio, producendo un enunciato giusto o sbagliato come:

«La capitale dello stato francese è Parigi».

In questo caso si possono presupporre diverse informazioni, prima tra tutte il fatto che esiste una città chiamata in questo modo, che esiste uno stato francese e che uno stato debba avere una capitale. La presupposizione, in questo caso l'esistenza della Francia e di Parigi, resta invariata anche se l'enunciato viene negato come ad es. "La capitale dello stato italiano non è Parigi".

Il termine individua asserzioni la cui verità viene data per scontata da chi accetta come appropriato il proferimento di un certo enunciato; è dunque attivata da un'espressione linguistica da un attivatore chiamato "trigger". Nelle presupposizioni abbiamo a che fare con dei fenomeni linguistici: elementi del lessico, espressioni referenziali, usi dell'articolo determinativo e del nome, verbi, strutture sintattiche. L'interpretazione delle presupposizioni non richiede più conoscenze di quelle contenute nella forma linguistica dell'enunciato. La loro verità viene assunta come garantita nell'asserzione di una proposizione linguistica, sono cioè condivise aprioristicamente (questione retorica: accordo con l'uditorio nelle premesse del discorso).

La presupposizione gioca un ruolo centrale nell'economia di un testo, contribuendo alla sua connessione informativa. Fornisce al testo un'efficacia informativa dicendo

molto con molto poco e sviluppando il rispetto della coerenza di un testo: scelta continua dei parlanti su cosa tematizzare e cosa lasciare sullo sfondo (rapporto tema-tema); contribuisce a collocare un testo nella situazione comunicativa a cui è destinato.

Le presupposizioni rafforzative hanno lo scopo di rafforzare i legami di gruppo, suggerendo al destinatario che lo si ritiene parte del gruppo. Spinge a vedere il mondo nella prospettiva voluta dall'autore. Si sottrae alla discussione: per essere discussa la presupposizione deve essere esplicitata. All'interno delle presupposizioni c'è un rischio di manipolazione in quanto presentano un contenuto informativo senza asserirlo, dandolo per condiviso, sono utili nei casi in cui il parlante vuole trasmettere esplicitamente un contenuto senza affermarlo direttamente: «ciò che è messo sullo sfondo è protetto dalle possibili smentite²⁵ ». Altri motivi che spingono ad usare le presupposizioni sono i concetti riferenti a tabù o indecenti o ragioni di opportunità personale, che impediscono di fare affermazioni che potrebbero apparire presuntuose e che permettono di ripararsi da possibili critiche o contestazioni. Mentre lo scopo di base della micropragmatica è un'enunciazione, qualsiasi analisi micropragmatica è, in definitiva, un viaggio nel macro-dominio. Ciò deriva dalle caratteristiche concettuali e metodologiche dei parametri più comuni utilizzati nella descrizione: deissi, presupposto, implicatura, atto linguistico. Non sono mai componenti statici dell'impresa analitica, sollecitano infatti un'analisi che è essenzialmente cumulativa, interazionale e gerarchica. In fondo alla gerarchia c'è l'input ottenuto dall'interpretazione della codifica lessicale e grammaticale del contesto (immediato) dell'enunciato. Questo input (da deixis, trigger lessicali di presupposizione, ecc.) di solito è insufficiente per l'interpretazione dell'enunciato poiché non include segnali non testuali.

²⁵ T. Givon, *"Mind, code and context: Essays in pragmatics"*. Lawrence Erlbaum Associates, Inc, 1989

Di conseguenza, l'analisi procede allo studio dell'inferenza (presupposti pragmatici, implicature), che collega gli spunti linguistici con quelli extralinguistici. Infine, il livello dell'atto linguistico vede emergere la funzione dell'enunciato dalle premesse e dalle interpretazioni (orientate al parlante, all'ascoltatore, al contenuto) che si sono accumulate. Tale funzione rimane tuttavia provvisoria, fino a quando non è stato affrontato un contesto discorsivo più ampio per la verifica. Pertanto, la categoria dell'atto linguistico si colloca al confine metodologico tra il micro e il macro-dominio, quest'ultimo comporta caratteristiche e vincoli generici, istituzionali, ecc. L'atto linguistico è allo stesso tempo una categoria ombrello per deissi, presupposto, implicature e, potenzialmente, una categoria componente nelle considerazioni macro. Complessivamente, la micropragmatica si alimenta in sequenza nella macropragmatica perché l'uso collettivo consecutivo di strumenti micropragmatici nell'analisi comporta una continua estensione dell'ambito, che alla fine si trova a cavallo dei confini dell'enunciato originale.

2.5 La macropragmatica e la teoria degli atti linguistici

La macropragmatica invece studia principalmente gli atti linguistici, originati dalla teoria degli atti linguistici ad opera di Charles Austin.

Austin propone una teoria degli atti linguistici che si basa sul presupposto che con un enunciato non si possa solo descrivere il contenuto o sostenerne la veridicità, ma che la maggior parte degli enunciati servano a compiere delle vere e proprie azioni in ambito comunicativo, per esercitare un particolare influsso sul mondo circostante.

Come definizione di atto linguistico, la descrive come l'attività che il parlante compie nell'intento di produrre nell'interlocutore una reazione.

Austin dà una rappresentazione della contrapposizione tra dire e fare nel linguaggio istituendo una contrapposizione tra:

- enunciati performativi che sembrano descrivere un'azione ma invece la compiono.
- enunciati constativi che secondo la tradizione filosofica dicono qualcosa di vero o falso e non sono azioni.

Esempi di enunciati constativi sono:

- La Terra è rotonda
- Il gatto è sul tappeto

Esempi di enunciati performativi sono:

- Prendo te come legittima sposa...
- Ti prometto che sarò puntuale
- Le ordino di andarsene!
- Chiedo scusa per il disturbo

Sulla base di queste considerazioni, Austin passa a descrivere i modi in cui pronunciare un enunciato può fare qualcosa. Propone di distinguere tre tipologie di atti linguistici: quello locutorio o atto di dire qualcosa, quello illocutorio (in+locutionary) proposto come l'atto che si compie nel dire qualcosa e infine l'atto perlocutorio (per+locutionary), atto che si compie mediante il dire qualcosa.

L'atto locutorio possiede tre aspetti fondamentali. Si parla di *atto fonetico* quando il proferimento viene considerato come un'emissione di suoni, viene definito *atto fatico* quando il proferimento viene considerato come un'enunciazione di parole appartenenti a una lingua, mentre infine viene chiamato *atto retico* quando il proferimento viene considerato come enunciazione di parole dotate di significato di senso e riferimento.

L'atto illocutorio è il modo in cui le parole vengono usate: per fare affermazioni, dare valutazioni, dare ordini, fare richieste, fare promesse, ringraziare, scusarsi.

I verbi che designano un atto illocutorio vengono definiti verbi performativi.

L'atto illocutorio produce tre tipi di effetti: si assicura la ricezione, altrimenti non risulterebbe effettivamente compiuto; può sollecitare una risposta e infine, se la ricezione è andata a buon fine, ha un effetto non ottenuto mediante una naturale catena di cause ed effetti e quindi viene definito come *convenzionale*.

Gli atti illocutori possono essere eseguiti in modo esplicito, mediante quindi l'utilizzo di un verbo performativo alla prima persona del presente indicativo attivo (enunciato performativo esplicito) o in modo implicito, mediante l'uso di indicatori di forza illocutoria linguistici o paralinguistici.

All'interno degli atti illocutori sono anche presenti gli indicatori di forza che vengono suddivisi nel modo del verbo, nella forma sintattica della frase, nell'uso di verbi modali o ausiliari, nell'uso di aggettivi o avverbi associati a forze illocutorie, nell'uso di connettivi e dall'intonazione o dalla punteggiatura.

L'atto perlocutorio non è un gesto in più da parte del parlante ma consiste nel suo essersi reso responsabile delle conseguenze del proprio atto locutorio/ illocutorio. L'ottenimento di una risposta sollecitata dall'atto illocutorio costituisce un atto perlocutorio quindi il raggiungimento di un obiettivo perlocutorio.

L'atto perlocutorio non è convenzionale per molteplici motivi: la sua riuscita non dipende dall'osservanza di regole perché causa effetti materiali, fisici o psicologici non annullabili; e perché non può essere reso esplicito dalla formula performativa.

2.6 La teoria dei sistemi

All'interno della pragmatica è presente una teoria che studia i sistemi comunicativi, i quali sono definiti come gli elementi della comunicazione interpersonale:

l'emittente
il ricevente
il messaggio
la relazione
il contesto
le modalità di comunicazione (verbale o non verbale)

2.7 I livelli di comunicazione

A sottolineare l'importanza degli aspetti relazionali nella comunicazione vi sono alcuni dati statistici che mostrano come in una comunicazione il contenuto abbia un "peso" soltanto del 10%, il tono della voce del 30% e la gestualità del 60%. Tono della voce e gestualità definiscono con il 90% la relazione.

Quando comunichiamo, trasmettiamo molto più di ciò che vorremmo dire con le nostre parole: i gesti, la postura, l'intonazione della voce, persino il silenzio possono rivelare emozioni e pensieri, influenzando l'efficacia del nostro messaggio.

Vengono definiti tre livelli di comunicazione:

- verbale
- paraverbale
- non verbale.

La differenza tra chi sa comunicare in modo efficace e chi, invece, non riesce a trasmettere il messaggio nel modo desiderato sta proprio nella capacità di sintonizzare questi livelli.

1) Comunicazione verbale

La comunicazione verbale è costituita dalle parole che vengono utilizzate quando si parla quando o si scrive, e normalmente è anche il livello di cui siamo più consapevoli, quello che curiamo con maggiore attenzione.

Quando dobbiamo esprimerci, infatti, cerchiamo di scegliere con cura le parole, adattando il registro al nostro interlocutore. Se siamo in un contesto formale, useremo un linguaggio più forbito; se parliamo in un ambito informale, useremo un gergo più colloquiale. In generale, cerchiamo di costruire il discorso in modo che sia chiaro e comprensibile, oltre che persuasivo, e di destare interesse e curiosità nell'interlocutore.

2) Comunicazione paraverbale

Il secondo livello di comunicazione è quello paraverbale, ovvero il modo in cui diciamo qualcosa.

Nella comunicazione orale, gli indicatori sono:

Tono: qualifica l'intenzione comunicativa. È un indicatore dell'intenzione comunicativa, del senso che si vuole dare a quanto si dice: tono interrogativo, tono riflessivo, tono sfidante, ecc.

Tempo: evidenzia la velocità assoluta o relativa, l'uso delle pause che sono un fattore che serve a sottolineare, rinforzare, accentuare il contenuto verbale

Timbro: è il colore del suono ovvero la percezione acustica del suono vocale e caratterizza la persona. Timbro gutturale, nasale, ecc.

Volume: indicatore di distanza o di aspetti relazionali ed emotivi.

Riguarda l'intensità sonora, il farsi ascoltare va calibrato a seconda della vicinanza o distanza dall'interlocutore.

Rispetto al primo livello, siamo meno consapevoli di questi aspetti. Se infatti è normale preparare un discorso o scegliere alcune parole al posto di altre, è meno usuale decidere il tono di voce o il timbro.

3) Comunicazione non verbale

Il terzo livello riguarda il non verbale, ovvero tutto quello che si trasmette attraverso la propria postura, i propri movimenti, la posizione occupata nello spazio rispetto all'interlocutore, ma anche il proprio modo di vestire.

Mimica Facciale

- postura
- gestione dello spazio
- contatto
- abbigliamento

Anche in questo caso, non sempre siamo consapevoli di quanto questi elementi rivelino qualcosa di noi e, viceversa, di quanto sia importante saperli leggere per comprendere meglio chi ci è di fronte.

Sulla base di uno studio sull'importanza dei diversi aspetti della comunicazione nel trasmettere oralmente un messaggio, lo psicologo e docente universitario Albert Mehrabian formulò il modello del "55, 38, 7".

Secondo Mehrabian:

- il 55% del messaggio comunicativo è dedotto dal linguaggio non verbale (gesti, mimica facciale, postura);

- il 38% dagli aspetti paraverbali (tono, ritmo, timbro della voce);
- il 7% dal contenuto verbale.

Usare un determinato tono di voce, gestire correttamente gli spazi o mettere a proprio agio l'interlocutore sono quindi azioni che possono rafforzare il messaggio che stiamo trasmettendo con le parole.

Inoltre, se i tre livelli non sono allineati daremo all'interlocutore l'impressione di essere poco chiari e coerenti, saremo poco credibili. In particolare, se i tre livelli della comunicazione non sono coerenti prevalgono i significati espressi dalla comunicazione non-verbale e para-verbale (meta-comunicazione).

Saper armonizzare i tre livelli di comunicazione è fondamentale per comunicare efficacemente in ogni occasione: al lavoro, in famiglia, con gli amici, davanti a una platea di persone.

Il contesto all'interno della pragmatica è composto da tre componenti:

Se cerchiamo di interpretare il seguente messaggio: "Giochi ancora con il bradipo?"

Potremmo capire il significato della frase, ma non il senso dell'enunciato se non conosciamo il contesto in cui è stato pronunciato. Saputo questo potremmo parafrasarlo in: "Perdi ancora tempo a lavorare con quel pc lentissimo?". Il contesto è un'espressione intuitivamente chiara ma estremamente difficile da definire esplicitamente.

Il contesto pertinente per l'interpretazione e la produzione degli enunciati è composto da tre componenti:

1. le conoscenze condivise, l'insieme di credenze sociali e culturali sul funzionamento del mondo che i parlanti condividono o credono di condividere;

2. la situazione comunicativa contingente, la situazione spazio-temporale in cui si svolge un evento linguistico, le relazioni interpersonali fra i partecipanti, le aspettative e gli scopi che li muovono;
3. il contesto linguistico o cotesto, il discorso in atto e le conoscenze che ha generato. Attraverso le diverse componenti del contesto, i partecipanti ad un evento linguistico costruiscono una propria rappresentazione mentale dell'evento stesso, degli oggetti e dei fatti evocati in esso e delle relazioni che intercorrono fra loro e con il mondo, degli interlocutori coinvolti, dei loro rapporti reciproci e delle loro intenzioni. Questo è il modello di discorso, ogni parlante interpreta gli enunciati sulla base del modello di discorso che, momento per momento si costruisce e si modifica.

3. LA TEORIA DELLA GENTILEZZA O CORTESIA

La ricerca sulla gentilezza, come sotto disciplina della pragmatica, è stata un punto focale della ricerca in questo campo sin dagli anni '70. Tuttavia, definire la gentilezza linguistica non è un processo semplice come si potrebbe immaginare.

La cortesia, con gli studi condotti da Grice²⁶ all'inizio degli anni '70, è diventata una delle aree di ricerca più attive nell'uso del linguaggio grazie al crescente interesse per i principi cooperativi che erano stati appena analizzati. L'acquisizione e l'apprendimento delle strategie della cortesia, che fa parte dell'apprendimento della pragmatica di una seconda lingua straniera, attirò particolarmente l'attenzione degli studiosi.

Nelle idee generali degli esperti, la gentilezza era concettualizzata come una strategia per salvaguardare da situazioni di conflitto o come costruito strategico

²⁶ H.P. Grice, "Utterer's Meaning and Intention", *The Philosophical Review*, Vol. 78, No. 2, pp. 147-177, 1969

dell'interazione sociale cooperativa. Watts²⁷ nel 2003 differenzia due tipologie di comportamenti: quello «politico» inteso come cortesia di secondo ordine, che contrasta con il comportamento «educato», cioè quello che lui considera la cortesia di primo ordine. Definisce il «*comportamento politico*» come il comportamento determinato dal punto di vista socioculturale, con l'obiettivo di stabilire e/o mantenere le relazioni personali tra gli interlocutori. Altre osservazioni riguardo la cortesia parlano di essa come quel comportamento comunicativo umano, che ci influenza e ci fa evitare la discordia o l'offesa comunicativa e ci permette di mantenere l'armonia comunicativa. Il comportamento socialmente appropriato della cortesia e ciò che è socialmente adeguato dipendono dalla posizione sociale di chi parla rispetto a chi ascolta.

Nel caso in cui l'armonia comunicativa venga meno, si parla di «*discordia comunicativa*» che Leech²⁸ definisce come quella «presunta situazione in cui due persone, sulla base dei significati che sono stati comunicati, intrattengono una conversazione con obiettivi reciprocamente opposti».

La teoria di Leech a riguardo distingue tra gli obiettivi illocutori di un oratore (quali atti linguistici l'oratore intende essere veicolato dall'enunciato) e gli obiettivi sociali dell'oratore (quale posizione sta assumendo l'oratore nell'essere sincero, educato e simili). Afferma che esistono due serie di principi conversazionali: la retorica interpersonale e la retorica testuale, ciascuna composta da una serie di massime, che vincolano socialmente il comportamento comunicativo in modi specifici.

La retorica interpersonale è legata a fattori esterni, mentre quella testuale è legata a caratteristiche interne al testo.

Esistono diverse teorie riguardanti la cortesia e una di queste venne elaborata da Fraser nel 1990. Secondo questa teoria, la cortesia deve essere analizzata in quattro modi: la

²⁷ R. J. Watts, “*Politeness*”. Cambridge: Cambridge University Press, 2003

²⁸ G. Leech, “*Principles of Pragmatics*”. New York: Longman, 1983

visione della norma sociale, la visione della massima conversazionale, la visione della salvaguardia della faccia e la visione del contratto conversazionale. In culture diverse, la gentilezza può essere manifestata e compresa in modi diversi, attraverso comportamenti sia verbali che non verbali.

Nel 1995 Scollon e Scollon²⁹ osservano che esistono tre sistemi di cortesia differenti: il sistema di cortesia di deferenza, il sistema di cortesia solidale e il sistema di cortesia gerarchico. La distinzione dei tre sistemi si basa principalmente sull'esistenza di differenze di potere e sulla distanza sociale tra gli interlocutori. Il sistema di cortesia di deferenza è quello in cui i partecipanti sono considerati uguali o quasi uguali ma interagiscono a distanza (ad esempio compagni di classe). In un sistema di cortesia solidale, i relatori potrebbero non percepire la differenza di potere della distanza sociale tra loro (ad es. amici). Il sistema di cortesia gerarchico può essere riconosciuto tra organizzazioni educative, aziende, governo e in situazioni nelle quali i relatori utilizzano diverse strategie di cortesia.

Una conversazione, in cui gli interlocutori negoziano relazioni sociali e identitarie, non è solo uno scambio di informazioni ma è anche un evento sociale in cui i partecipanti si percepiscono come individui e come un gruppo. Quindi, ogni atto linguistico può essere visto come atto sociale. In terzo luogo, l'oratore valuta la distanza sociale tra l'oratore e l'ascoltatore che Brown e Levinson chiamano la «dimensione sociale simmetrica di somiglianza/differenza» all'interno della quale l'oratore e l'ascoltatore «rappresentano lo scopo» di un atto e i tipi di merci scambiate tra loro.

Questo approccio presuppone che ogni società abbia un particolare insieme di norme sociali costituite da regole più o meno esplicite che raccomandano determinati comportamenti, stati di cose o modi di pensare in un contesto.

²⁹ R. Scollon e S.W. Scollon. *“Intercultural Communication: A Discourse Approach”*. Oxford: Blackwell, 1995

«La cortesia nasce quando un'azione è conforme alla norma, la scortesia sorge quando un'azione è contraria»³⁰

Secondo Ferit Kılıçkaya³¹ ogni enunciato comunica informazioni sociali sulla relazione tra i partecipanti, nel contesto in cui si articola. Poiché ogni enunciato si trova solitamente in un contesto sociale, la forma linguistica risultante è prevedibilmente influenzata. La questione della gentilezza riguarda questa funzione affettiva o sociale del linguaggio. La prospettiva della massima conversazionale si basa principalmente sul lavoro di Grice.

3.1 La teoria della cortesia di Penelope Brown e Stephen Levinson

La teoria della cortesia è un importante ramo della pragmatica sviluppato da Penelope Brown e Stephen Levinson negli anni '70. Questa teoria si basa principalmente sul concetto di «face» di Erving Goffman³² e gli autori hanno elaborato questo concetto con un focus particolare su come e perché siamo educati con gli altri. Per il concetto di gentilezza si rifanno al concetto popolare inglese di «face» che viene associato a concetti come, ad esempio, all'«essere imbarazzato o umiliato» o al «perdere la faccia».

Secondo Brown e Levinson³³ il viso è «qualcosa che è emotivamente investito e può essere perso, mantenuto o migliorato e deve essere costantemente curato nell'interazione»

³⁰ B. Fraser, “*Perspectives on Politeness*”. *Journal of Pragmatics*, 14, 219-236, 1990

³¹ F. Kılıçkaya “*The Pragmatic Knowledge of Turkish EFL Students in Using Certain Request Strategies*”, Middle East Technical University, 2010

³² E. Goffman “*Interaction ritual: Essays on face-to-face behavior*”. New York: Penguin Books, 1967

³³ P. Brown, e S.C. Levinson, “*Politeness: Some universals in language usage*”, Cambridge University Press, 1987

La teoria della cortesia si sviluppa partendo dal presupposto che ogni persona possiede due diverse tipologie di «faccia»: la faccia positiva e la faccia negativa.

Secondo Brown e Levinson, la faccia positiva è il «desiderio di un individuo di essere apprezzato dagli altri, avendo a che fare direttamente con l'autostima di una persona», mentre la faccia negativa è «il desiderio di un individuo di proteggere i propri diritti personali, come la libertà di parola e di azione».

Quando siamo educati o cortesi con le persone, ricorriamo a una di queste due tipologie di «immagini di sé». Fare appello alla faccia positiva di una persona può significare far sentire bene con sé stesso l'individuo con cui si interagisce. Fare appello invece alla faccia negativa di una persona può significare far sentire l'altra persona come se non fosse stata sfruttata per uno scopo.

Per quanto riguarda l'utilizzo di queste due tipologie di immagini all'interno dei rapporti interpersonali i due autori suggeriscono che, quando siamo scortesi con le persone o limitiamo le loro libertà personali, commettiamo atti minacciosi diretti verso la persona con cui stiamo parlando. Quando invece ammettiamo un errore o ci scusiamo per le nostre mancanze, commettiamo atti minacciosi che sono diretti a noi stessi. Brown e Levinson stabiliscono infatti come sia necessaria la cooperazione tra i relatori durante l'interazione sociale. Questo per mantenere «l'immagine», sia la propria che dell'interlocutore con cui si sta parlando. Gli autori hanno definito «la faccia positiva» come il «*desiderio di un individuo di essere apprezzato, ammirato, gratificato e apprezzato positivamente*». Mantenere una faccia positiva significa mantenere ed esibire un'immagine positiva di sé al resto della società.

Quando facciamo appello alla faccia positiva di qualcuno, vogliamo aumentare la sua autostima e farlo sentire bene con sé stesso. Ad esempio, potremmo complimentarci per l'abbigliamento, congratularci per i suoi risultati o essere d'accordo con qualcosa che dice. Quando desideriamo proteggere «la faccia positiva» di qualcuno, evitiamo critiche, insulti e situazioni di disaccordo.

Questi sono alcuni esempi di interazioni dove i soggetti ricorrono alla «faccia positiva» verso il loro interlocutore:

1) *«Indossi sempre vestiti così adorabili! Mi piacerebbe prendere in prestito qualcosa un giorno».*

Qui l'oratore fa sentire bene l'ascoltatore con sé stesso, complimentandosi con lui e confermando la bontà della scelta dei vestiti.

2) *«Questo lavoro è davvero fantastico. Ben fatto!»*

Qui l'oratore si congratula con l'ascoltatore per il suo lavoro e riconosce i suoi risultati.

L'oratore può anche proteggere la sua faccia positiva. Questo comportamento avviene quando nascondiamo azioni che potrebbero danneggiare la nostra immagine. All'interno della sociologia questa particolare forma di espressione viene indicata come «salvare la faccia». L'azione di salvare la faccia è una strategia utilizzata per evitare situazioni di umiliazione, imbarazzo, mantenendo la dignità o preservando la propria reputazione rispetto agli altri.

Il concetto di faccia negativa è invece un po' più complicato da comprendere.

Brown e Levinson definiscono la «face negativa» come il desiderio di un individuo di non vedere i propri diritti e la propria libertà fondamentali ostacolati da altri. Mentre la «faccia positiva» implica il desiderio di essere connesso agli altri, la «faccia negativa» desidera l'autonomia, quindi la capacità di una persona di agire secondo i propri interessi.

Quando facciamo appello alla faccia negativa di una persona, vogliamo farla sentire come se non fosse stata sfruttata.

Esempio: «So che è un vero dispiacere e spero che non ti disturbi, ma potresti per favore stamparmeli?»

Qui l'oratore ha fatto appello alla faccia negativa dell'ascoltatore usando ciò che Brown e Levinson chiamano «cortesia negativa». L'oratore in questo caso ha utilizzato strategie di cortesia negativa, come l'evasività e la formulazione di una frase con una domanda indiretta, atte ad evitare sentimenti di imposizione od obbligo nell'ascoltatore.

Fanno parte della teoria della cortesia, anche gli atti minacciosi per la faccia. Un atto minaccioso per la faccia di una persona avviene quando la comunicazione può danneggiare la percezione dell'immagine di una persona o influenzare i bisogni e i desideri della faccia di qualcuno in maniera positiva o negativa. Gli atti minacciosi per la faccia possono essere di tipo verbale, quindi mediante l'utilizzo di parole, paraverbali, trasmessi nelle caratteristiche del linguaggio come il tono o l'inflessione, oppure non verbali quindi utilizzando espressioni facciali o il linguaggio del corpo.

Atti positivi minacciosi per il viso che danneggiano l'ascoltatore.

Gli atti che minacciano la faccia positiva e l'immagine di sé dell'ascoltatore includono espressioni di disapprovazione, accuse, critiche e situazioni di disaccordo. Gli atti minacciosi per la faccia e l'immagine di sé possono anche essere espressioni che mostrano come l'oratore non si preoccupi della faccia positiva dell'ascoltatore, ad esempio menzionando argomenti tabù od emotivi, interrompersi od utilizzare espressioni relazionate alla violenza.

Questi sono degli esempi di atti minacciosi per il viso (volto positivo).

«Non mi piace per niente quel vestito.»

«Hai mangiato tutto il mio formaggio, vero?!»

«Sono decisamente più bravo in matematica di te.»

«Il tuo ultimo partner non ti ha sempre tradito?»

Gli atti positivi che minacciano il viso sono dannosi per l'oratore.

Gli atti che minacciano il volto positivo e l'immagine di sé dell'interlocutore includono scuse, l'accettazione di avere sbagliato, confessioni o una perdita del controllo emotivo.

«Sono molto impegnato in questo momento e non faccio i lavori domestici da settimane!»

Atti negativi minacciosi per la faccia che danneggiano l'ascoltatore.

(Negative face-threatening acts damage to the hearer)

Gli atti che minacciano la faccia negativa dell'ascoltatore e limitano le sue libertà personali includono espressioni che spingono l'ascoltatore a fare qualcosa in futuro, come dare un ordine, fare una richiesta, dare un promemoria o fare una minaccia. In alternativa, atti minacciosi per il viso possono coinvolgere l'oratore che esprime una forte emozione nei confronti dell'ascoltatore e che in genere richiede una qualche forma di reazione positiva. Ad esempio, fare un complimento e aspettarsi un complimento in cambio.

Atti che segnalano atteggiamenti critici, indifferenza o disinteresse nei confronti del destinatario (faccia positiva):

- critiche, rimproveri, accuse, insulti, lamentele etc.
- espressioni che possono mettere in imbarazzo o spaventare il destinatario; riferimento ad argomenti “delicati” o che possono evidenziare divergenze (sesso, politica, religione, etc.); buone notizie che riguardano il parlante insieme a cattive notizie che riguardano il destinatario; sovrapposizioni e interruzioni del discorso, elusione di domande, etc.

Analizziamo alcuni atti minacciosi che mettono a rischio la faccia negativa dell'ascoltatore.

«“Mi piaci davvero.” In alcune situazioni sarebbe bello sentirselo dire».

Osservando questo esempio, ipotizziamo che la persona che interagisce stia esprimendo una critica verso il suo interlocutore.

Questi esempi di seguito sono altri tipi di rimproveri che danneggiano la faccia dell'ascoltatore.

«Raccogli quello per me!»

«Se non ti scusi, non ti parlerò più!»

Atti negativi che minacciano o che danneggiano la faccia dell'interlocutore

Gli atti che minacciano la faccia negativa di chi parla e ostacolano le sue libertà personali includono atti linguistici dove ci si sente obbligati a compiere una determinata azione come: scusarsi, accettare dei complimenti o gesti di gratitudine.

Atti che compromettono la libertà del destinatario (faccia negativa):

- ordini, richieste, consigli, minacce, provocazioni, atti commissivi imposti (es. promessa estorta) etc.
- offese o promesse che pongono il destinatario in una posizione di debito o gratitudine
- complimenti, espressioni di forti emozioni nei confronti del destinatario

«Grazie, anche a me piace il tuo vestito.»

Le quattro strategie di cortesia

Secondo Brown e Levinson, ci sono quattro strategie principali che possono essere utilizzate per limitare la minaccia alla faccia dell'ascoltatore quando gli atti minacciosi sono inevitabili. Di solito vengono utilizzate queste strategie per evitare di mettere in imbarazzo o a disagio qualcuno. Brown e Levinson propongono quattro strategie di cortesia: cortesia esplicita, cortesia positiva, cortesia negativa e cortesia indiretta.

Cortesia esplicita

La strategia esplicita non ha come obiettivo quello di limitare la minaccia alla faccia dell'ascoltatore. Viene utilizzata invece quando c'è un senso d'urgenza e l'ascoltatore è conosciuto, o in caso ci fosse un basso rischio di minaccia per la faccia dell'ascoltatore. Quando utilizziamo questa strategia, andiamo dritti al punto e non usiamo alcun linguaggio aggiuntivo per ammorbidire il nostro messaggio.

"Attento!" - Senso di urgenza.

"I tuoi fari sono accesi!" - Nell'interesse dell'ascoltatore.

"Mangia!" - Questo comando sarebbe probabilmente minaccioso se l'oratore e l'ascoltatore non si conoscessero. Tuttavia, se l'oratore e l'ascoltatore si conoscono bene, questo può venire considerato accettabile.

Gli aspetti positivi di questa strategia includono l'ottenere il riconoscimento per essere onesti; evitare confusione non usando un linguaggio non necessario; facendo pressione pubblica sull'ascoltatore quando necessario.

Cortesia positiva

Le strategie di cortesia positiva mirano a ridurre la minaccia alla faccia positiva dell'ascoltatore. Le strategie di cortesia positive includono: trovare un terreno comune giustapponendo critiche a complimenti; raccontare barzellette e usare dichiarazioni di amicizia (soprannomi, slang o battute che solo l'individuo e le persone a lui vicine conoscono). Queste strategie fanno sentire bene l'ascoltatore con sé stesso ed evitano conflitti od offese sottolineando cordialità e gentilezza.

"Ehi amico, posso prendere in prestito della grana?" – Utilizzo di un linguaggio amichevole.

"Adoro le tue scarpe e i tuoi capelli stanno benissimo. Non sono sicuro di quel top, però..." - Giustapponendo una critica ai complimenti.

"Oh, hai interpretato male questa parola. Non preoccuparti, scrivo sempre le cose male!" - Trovare un terreno comune.

Gli aspetti positivi di questa strategia includono: un maggiore senso di solidarietà tra chi parla e chi ascolta; diminuzione della distanza sociale.

Cortesie negativa

Le strategie di cortesia negativa sono rivolte alla faccia negativa dell'ascoltatore e hanno lo scopo di evitare qualsiasi imposizione all'ascoltatore. Usiamo strategie di cortesia negativa quando presumiamo che il nostro discorso imponga un comportamento o qualcosa all'ascoltatore e desideriamo evitare sentimenti di imbarazzo o disagio. Tali strategie includono la diffidenza (una parola o una frase che rende un'affermazione meno forte o assertiva), ridurre al minimo l'imposizione, scusarsi, essere indiretto e usare domande anziché comandi.

"Suppongo che tu non sappia dove sono i bagni, vero?" - Essere indiretto e di copertura.

"Potresti stamparlo per me? Sono solo poche pagine e non ci vorrà molto!" - Ridurre al minimo l'imposizione.

"Mi dispiace tanto, ma potresti aiutarmi?" – Chiedere scusa.

Cortesie Implicite

L'ultima strategia di cortesia di Brown e Levinson è la cortesia implicita. Questa strategia comporta la trasmissione di un messaggio al quale possono essere attribuite differenti interpretazioni e intenzioni comunicative. Il parlante compie un atto di minaccia senza assumersene la responsabilità, lasciando all'interlocutore il compito di decidere come interpretarlo.

Es: fornire indizi, presupporre, usare ironia, metafore, domande retoriche, essere ambigui, vaghi o incompleti.

In questa situazione, l'oratore può ottenere il merito di non aver imposto nessun comando o richiesta all'ascoltatore e a quest'ultimo viene data la possibilità di presentarsi come disponibile o generoso. Tuttavia, questa strategia si basa fortemente sulla pragmatica per trasmettere il significato inteso. Alcuni esempi:

1)R: "C'è una sedia libera laggiù?"

A: "Sì, ecco qua". (Danno una sedia all'oratore).

2)R: "Ho mal di testa".

A: "Oh caro. Tieni, prendi alcuni dei miei antidolorifici".

In entrambe le situazioni, l'interlocutore non chiede nulla e quindi l'imposizione all'ascoltatore è ridotta.

Gli aspetti positivi di questa strategia sono: ottenere il merito di avere tatto ed evitare la responsabilità per un atto potenzialmente minaccioso.

Variabili sociologiche

Brown e Levinson elencano tre variabili sociologiche che determinano il grado di cortesia da usare. Queste variabili sono: la distanza sociale tra chi parla e chi ascolta; la differenza di potenza relativa tra chi parla e chi ascolta; il livello di gravità della potenziale minaccia del viso.

In generale, i gradi di cortesia possono variare nelle seguenti tre situazioni:

- Maggiore è la distanza sociale tra l'oratore e l'ascoltatore, maggiore è la cortesia.
- Maggiore è il potere relativo percepito dall'ascoltatore sull'oratore, maggiore è la cortesia.
- Maggiore è l'imposizione all'ascoltatore, maggiore è il livello di cortesia richiesto.

Brown e Levinson definiscono il grado di imposizione come «una classifica culturalmente e situazionalmente definita delle imposizioni dal grado in cui si ritiene

che interferiscano con i desideri di autodeterminazione o di approvazione di un agente». In secondo luogo, l'oratore considera il potere relativo dell'ascoltatore, definito come «il grado nel quale l'ascoltatore può imporre i propri piani e la propria autovalutazione (faccia) a spese dei piani e dell'autovalutazione dell'oratore» (p.77).

Esempi pratici della teoria della cortesia

Confrontiamo due frasi, le quali hanno lo stesso significato ma vengono utilizzate strategie di cortesia differenti.

1. "Smettila di parlare"

paragonato a

2. "Mi dispiace, ma immagino non ti dispiacerebbe stare un po' più tranquillo?"

Il significato in entrambi gli esempi è abbastanza chiaro, l'oratore vuole che l'ascoltatore stia zitto. Tuttavia, nel secondo esempio, l'oratore ha implementato diverse strategie di cortesia negative per ridurre al minimo l'atto minaccioso. Nella seconda frase, l'oratore si scusa, usa un linguaggio indiretto e trasforma un comando in una domanda e riesce ad ottenere lo stesso scopo.

Un altro esempio di strategie di cortesia è il seguente:

1. "Mi servono in prestito dei soldi."

paragonato a

1. "Ehi amico! Ti vedo in forma. Ti andrebbe bene se ti chiedessi in prestito dei soldi? "

L'oratore in questo caso ha utilizzato delle strategie di cortesia positive, facendo un complimento e utilizzando un'affermazione amichevole.

3.2 Critiche alla teoria della cortesia

La teoria della cortesia è stata spesso accusata di essere etnocentrica nel suo approccio poiché non riesce a riconoscere che la cortesia può variare nelle diverse parti del mondo. Brown e Levinson hanno basato la loro definizione di cortesia sulla "teoria del face" di Goffman (1967). Una delle principali critiche al modello di "salvataggio della faccia" è che fa riferimento ad un pregiudizio incentrato sull'Occidente ed è stato suggerito che "background culturali diversi possono portare a produzioni diverse del livello di cortesia"³⁴.

Le radici della ricerca sulla scortesia possono essere fatte risalire all'inizio stesso degli studi della pragmatica, essendo citate nei primi lavori come una motivazione chiave per approfondire i temi sulla gentilezza (Grice³⁵ 1975; Lakoff³⁶ 1973; Searle 1969).

La prima ondata di ricerca sulla cortesia, costituita dai classici come Brown e Levinson e Leech, è basata su queste prime teorie pragmatiche. Leech³⁷ ad esempio, colloca lo studio della gentilezza all'interno della pragmatica linguistica: «il punto di partenza della pragmatica è principalmente nel linguaggio: spiegare il comportamento comunicativo. Studiando questo, teniamo i piedi ben saldi a terra ed evitiamo di perderci troppo facilmente in astrazioni come la "faccia" o la "cultura"».

La domanda fondamentale che si ponevano era cosa significasse trasmettere affermando X? «È utile postulare il Principio di Cortesia (PP)... perché spiega certi fenomeni pragmatici, piuttosto che concentrarsi sulle motivazioni psicologiche (es. "faccia") o sociali (es. "cultura") per l'uso del linguaggio». Leech sostiene un approccio relativamente formale per teorizzare la cortesia, proponendo una serie di

³⁴ Wei-Lin M. Chang, M. Haugh, "Evaluations of im/politeness of an intercultural apology", *Intercultural pragmatics*, 2011

³⁵ Grice, Herbert Paul, "*Logic and Conversation*," ed. by Peter Cole and Jerry L. Morgan, 41–58, Academic Press, New York, 1975

³⁶ R.Lakoff, "*The Logic of Politeness*". Chicago Linguistics Society, 9, 292-305, 1973

³⁷ G. Leech, "Towards an Anatomy of Politeness in Communication," *International Journal of Pragmatics* 14, 101–123, 2003

massime che integrano le massime colloquiali proposte da Grice. Allo stesso modo, anche la teoria della cortesia di Brown e Levinson è relativamente formale, sebbene spostata in qualche modo l'obiettivo su fattori sociopsicologici, proponendo che la natura intrinsecamente minacciosa del “viso” di molti atti linguistici possa essere mitigata attraverso diversi tipi di strategie di cortesia.

La teoria degli atti linguistici di Searle³⁸ è stata oggetto di notevoli critiche. Brown e Levinson stessi ammettono che «la teoria degli atti linguistici imponga una modalità di analisi basata sulla frase, orientata al parlante, che richiede l'attribuzione di categorie di atti linguistici» e quindi la definiscono non in una buona posizione per spiegare le modalità attraverso le quali «le espressioni sono molto spesso equivoche». Il modo in cui la gentilezza è collegata all'«indiretto» nella teoria degli atti linguistici è stato anche criticato come eccessivamente anglo-centrico, attraverso numerosi studiosi che citano esempi di culture in cui l'immediatezza è trattata come la norma e quindi «educata».

Anche l'enfasi sulle intenzioni del parlante nella teoria dell'«implicatura conversazionale» di Grice è stata messa in discussione.

Grice definisce le implicature come «quegli impliciti che siamo autorizzati a inferire dal fatto che un parlante o autore ha proferito o comunque effettivamente prodotto un certo enunciato. Non si tratta di informazioni che devono essere date per scontate, come le presupposizioni, ma di aggiunte a ciò che l'enunciato proferito dice esplicitamente o di suoi aggiustamenti.»

Sono implicature convenzionali le inferenze autorizzate che dipendono dal significato convenzionale delle parole o espressioni linguistiche usate. Sono considerate implicature convenzionali gli impliciti suggeriti dall'uso di connettivi ("ma", "perciò", "ad esempio"...).

³⁸ J. Searle, “Speech acts, an essay in the philosophy of language”, Cambridge University Press, 1969

Sono implicature conversazionali le inferenze autorizzate che dipendono anche dall'assunto che l'enunciato prodotto dal parlante porti un contributo cooperativo agli scopi o orientamenti accettati della conversazione. Possono essere in questione aspetti diversi della cooperatività come la completezza dell'informazione fornita, la sua pertinenza, l'ordine d'esposizione.

Sia Leech (1983) che Brown e Levinson (1987) caratterizzano la gentilezza come un tipo di "implicatura particolareggiata" innescata da deviazioni dal Principio Cooperativo (CP) di Grice. È stato quindi asserito che il modo in cui le implicature sono comprese dagli ascoltatori è tanto importante per ciò che viene comunicato, quanto qualunque cosa l'oratore possa aver inteso (Bilmes³⁹ 1993; Clark⁴⁰ 1996; Haugh⁴¹ 2007).

Altri studiosi hanno anche suggerito che la gentilezza può essere raggiunta senza deviare dal Principio Cooperativo, come quando qualcuno dice «buongiorno» a un collega (Escandell-Vidal⁴² 1998; Haugh⁴³ 2003; Jary⁴⁴ 1998; Terkourafi⁴⁵ 2001; Watts⁴⁶ 2003) nel qual caso è difficile vedere come si possa ritenere che nasca un'implicatura particolareggiata. In effetti, gli stessi Brown e Levinson ammettono di aver sottovalutato il ruolo che le implicature generalizzate conversazionali giocano rispetto alla cortesia (Terkourafi⁴⁷ 2005).

³⁹ J. Bilmes, "Occasioned Semantics: A Systematic Approach to Meaning in Talk", Vol. 34, No. 2, pp. 129-153, 2011.

⁴⁰ H.H. Clark, "Using language", Cambridge University Press, 1996

⁴¹ M. Haugh, "The discursive challenge to politeness research: An interactional alternative", Journal of Politeness Research 3, De Gruyter, 2007

⁴² M.V. Escandell-Vidal, "Introducciòn a la pragmàtica", Editorial Ariel, 1996

⁴³ M. Haugh, "Anticipated versus inferred politeness", Multilingua- Journal of Cross-Cultural and interlanguage communication 22(4), 2003.

⁴⁴ M. Jary, "Relevance theory and the communication of politeness", Journal of Pragmatics 30(1): 1-19, 1998

⁴⁵ M. Terkourafi, "Politeness in Cypriot Greek: A frame-based approach", University of Cambridge, 2001

⁴⁶ R.J. Watts, "Politeness", Cambridge University Press, 2003

⁴⁷ M. Terkourafi, "Beyond the micro-level in politeness research", De Gruyter Mouton, 2005

La seconda ondata di ricerca sulla cortesia, costituita da quelli che solitamente vengono considerati “approcci discorsivi”, come in Eelen⁴⁸ (2001), Mills⁴⁹ (2003) e Watts, non tengono conto dell’intenzionalità comunicativa. Risulta essere così perché le intenzioni vengono generalmente considerate da loro come contaminate dal lavoro classico nella pragmatica linguistica, tramite la quale sono sempre state definite come “stabili” e “conoscibili”.

Ciò che è certamente chiaro è che la piena intenzionalità non è una condizione necessaria della scortesia.

Due studi, Culpeper⁵⁰ e Gabriel⁵¹ (1998), producono prove empiriche nelle quali le persone interpretano un atto sia come non intenzionale che offensivo, e lo descrivono anche come maleducato o scortese. Culpeper spiega questa scoperta sostenendo che «non tutta la scortesia è intenzionale, perché a volte il produttore della scortesia non è consapevole degli effetti di scortesia che stanno causando» Come afferma Malle & Knobe⁵² (1997) «essere consapevoli è una parte fondamentale della nozione di intenzionalità» e l'atto è comunque considerato maleducato, perché il produttore è accusato di non aver previsto quegli effetti⁵³ (Ferguson & Rule, 1983).

Un presupposto chiave alla base di questi approcci della seconda ondata è che il termine “cortesia” non possiede un unico significato ed è un luogo di lotta discorsiva, che riflette lotte sociali più ampie sulle norme di comportamento “appropriato”.

Ciò comporta uno spostamento verso il trattamento della prospettiva dei partecipanti come centrale in qualsiasi analisi della cortesia e una concomitante preferenza per i

⁴⁸ Eelen, G. (2001). *“A Critique of Politeness Theories”*. Manchester: St. Jerome Publishing.

⁴⁹ Mills. S. (2003). *“Gender and politeness”*. Cambridge: Cambridge University Press. 270 pp.

⁵⁰ Culpeper J., *“Impoliteness Using Language to Cause Offence”*, Studies in Interactional Sociolinguistics, 2011

⁵¹ Gabriel, Y. *“An introduction to the social psychology of insults in organizations”*. Human Relations, 51(11), 1329-135, 1998

⁵² Malle B. F., Knobe J., *“The folk concept of intentionality”*. Journal of Experimental Social Psychology, 33, 101-121, 1997

⁵³ C. Ferguson, *“The structure of and use of politeness formulas”*, Language in Society, 1976

metodi di analisi qualitativi, in particolare l'analisi del discorso, rispetto a quelli quantitativi spesso favoriti dagli approcci più formali della prima ondata.

Nell'occuparsi della gentilezza come una forma di capitale sociale e quindi un luogo di lotta discorsiva, questi approcci della seconda ondata hanno anche provocato un cambiamento visibile con un focus lontano dalla pragmatica e spostato verso la teoria sociale (es. Bourdieu 1977⁵⁴; Foucault⁵⁵ 1972). L'identificazione di modelli linguistici in tali approcci (Holmes⁵⁶ e Schnurr 2005: 122- 123) e una vasta quantità di ricerche in pragmatica hanno dimostrato che esistono modi di comportarsi chiaramente ricorrenti che sono considerati “normali” all'interno di particolari gruppi sociali, e quindi aperti alla valutazione, almeno in alcuni casi, come “educati” o “maleducati”.

Il ruolo della teoria della cortesia non è semplicemente quello di offrire un resoconto delle lotte discorsive nei confronti della scortesia, ma di sviluppare una spiegazione sistematica dei fenomeni stessi, cioè la scortesia.

Leech⁵⁷ sostiene che la teoria della cortesia deve essere riportata nella pragmatica e l'attenzione deve essere posta in considerazione degli aspetti della pragmalinguistica e della diseducazione, insieme alle sue dimensioni sociopragmatiche.

La controcritica riguardante gli approcci della seconda ondata sembra aver motivato uno spostamento generale sul campo verso una via di mezzo tra gli approcci classici e discorsivi (Locher e Bousfield⁵⁸ 2008; Locher⁵⁹ 2012; Kádár e Haugh⁶⁰ 2013). Questa terza ondata di approcci alla scortesia è tuttavia in qualche modo meno coesa,

⁵⁴ P. Bourdieu, “*Outline of a Theory of Practice*”, Cambridge University Press, 1977

⁵⁵ M. Foucault, “*The Archaeology of Knowledge and the Discourse on Language*”, Pantheon Books, 1972

⁵⁶ J. Holmes e S. Schnurr, “*Politeness, Humor and Gender in the Workplace: Negotiating Norms and Identifying Contestation*”, De Gruyter, 2005

⁵⁷ Leech, Geoffrey, “*The Pragmatics of Politeness*”, Oxford University Press, Oxford, 2014

⁵⁸ Derek Bousfield & Miriam A. Locher (eds.), “*Impoliteness in language: Studies on its interplay with power in theory and practice*”. Berlin & New York: Mouton de Gruyter, Pp viii, 346, 2008

⁵⁹ Angouri, J., & Locher, M. A. “*Theorising disagreement*”. *Journal of Pragmatics*, 44(12), 1549–1553, 2012

⁶⁰ D.Z. Kadar e M. Haugh, “*Understanding politeness*”, Cambridge University Press, 2013

nonostante il consenso generale sulla necessità di trovare un equilibrio tra le prospettive dei partecipanti e degli analisti nella teorizzazione della scortesia.

3.3 Il significato di gentilezza

Per qualcuno che è stato invitato a cena in Inghilterra, la cortesia potrebbe includere ricordarsi di usare «please» quando si vuole che qualcosa ti venga porto, quando ti complimenti con il cuoco per il cibo e il non ruttare a tavola. Ognuna di queste tre cose implica l'utilizzo di una formula cortese, avendo come fine quello di ottenere scopi differenti.

Aijmer⁶¹ fornisce alcuni esempi rispetto all'utilizzo della gentilezza con la parola "please". Afferma l'importanza di come venga formulato il resto della richiesta: è molto probabile che "per favore" sia usato insieme a un imperativo (ad es. "per favore fammi una tazza di tè") o con "potresti" (ad es. "potresti per favore farmi una tazza di tè"), ma risulta molto meno probabile l'utilizzo di "can you" o "will you". Le differenze di contesto influenzano l'uso della parola "per favore". L'espressione "please" tende ad essere utilizzata in situazioni relativamente formali, in lettere commerciali e in avvisi scritti.

Uno degli esempi sopra citati come il fare i complimenti ad un cuoco per il cibo può sembrare una cosa semplice da fare, ma non lo è nella pratica perchè il destinatario del complimento viene messo in una posizione piuttosto complicata. Se il complimento viene semplicemente accettato, si può risultare piuttosto egoisti, ma se semplicemente venisse rifiutato, potrebbe offendere la persona che lo ha fatto. Di conseguenza, le risposte ai complimenti tendono ad essere un compromesso tra queste due posizioni.

⁶¹ Aijmer, K. *“Conversational Routines in English: Convention and Creativity”*. London, New York: Longman, 1996

Una risposta come «è gentile da parte tua dirlo» suggerisce che il complimento è almeno in parte un prodotto della gentilezza dell'individuo che fa il complimento e non necessariamente un vero riflesso del valore del cibo.

Tuttavia, anche il rutto non può sempre essere visto come l'antitesi della gentilezza.

Le considerazioni culturali entrano chiaramente in gioco in questo caso. In alcune culture, ad esempio nel subcontinente indiano, ruttare può essere accettabile, o esprimere anche un segno di apprezzamento per il cibo, un complimento.

La cultura influenza fortemente tutti gli aspetti della gentilezza. L'uso della parola “please” è più tipico della cultura britannica che in quella nordamericana, essendo usata circa il doppio⁶².

Nonostante questa considerazione non si può affermare che la cultura americana sia meno educata. Esistono altri modi di esprimere gentilezza, e questi potrebbero essere valutati come educati dai nordamericani, proprio come usare «please» in certi contesti, potrebbe essere valutato come cortese da parte degli inglesi britannici.

La gentilezza quindi implica comportamenti «educati».

In cosa consistono questi comportamenti, linguistici e non linguistici, come variano nel contesto? Perché sono considerati «educati»? Queste sono alcune delle domande chiave dello studio della cortesia. Che cos'è esattamente la gentilezza? Questa è una delle domande più complesse del settore, per la quale sono state proposte una moltitudine di risposte. Bargiela-Chiappini⁶³ commenta: «Nonostante la varietà di studi che si concentrano sulla cortesia linguistica [...] il campo manca ancora di una definizione concordata di cosa sia la “cortesia”. Sebbene questo stato di cose non sia favorevole allo sviluppo di alcuni aspetti del campo, il lavoro intrapreso per sviluppare

⁶² Biber, D., S. Johansson, G. Leech, S. Conrad, and E. Finegan, *“The Longman Grammar of Spoken and Written English”*, Longman, 1999

⁶³ F. Bargiela-Chiappini, *“Face and politeness: new insights for old concepts”*, Department of English and Media Studies, Nottingham Trent University, 2001

definizioni e approcci alla gentilezza può almeno aiutare ad approfondire la propria comprensione delle questioni».

4. IL TA'ĀROF

4.1 La definizione di ta'ārof

Ta'ārof⁶⁴ (تعارف) è un termine utilizzato sia in lingua persiana sia in arabo, basato sulla radice triletterale araba عرف [‘arafa], "conoscere". Da questa stessa radice derivano altri sostantivi che includono «conoscenza», «familiarità», «abilità» e «informazioni». *Ta'ārof* in lingua araba significa letteralmente «incontrarsi assieme»⁶⁵. In alcuni dialetti arabi moderni, è invece usato per indicare «incontri». Il dizionario Arabo-Italiano⁶⁶ di Traini definisce il termine ta'ārof, sostantivo di quinta radice derivante dal verbo “ta’arafa” con “conoscersi”, “cercare di conoscere qualcuno” e “acquistare familiarità con qualcuno”

In lingua persiana, al contrario, «*ta'ārof*» ha da sempre indicato un concetto culturale quasi intraducibile, ma fondamentale, che comprende un ampio e complesso insieme di comportamenti ricorrenti nella quotidianità che segna e sottolinea le differenze di posizione sociale e diversi gradi di intimità.

Il dizionario Inglese-Persiano Aryanpour and Aryanpour⁶⁷ definisce il *ta'ārof* con una serie di sostantivi come: «cerimoniale», «complimenti», «offerte», «regali», «cortesia», «formalità», «buone maniere», «linguaggio persuasivo», «frasi mielose» e «rispetto» e rende il verbo «*ta'ārof kardan*» (fare ta'ārof) come «fare complimenti», «partecipare ad un cerimoniale», «fare un regalo», «parlare con cortesia e usare frasi persuasive». Sia per il sostantivo *ta'ārof* che per il suo verbo composto *ta'ārof kardan* offre alcuni esempi in persiano con relativa traduzione in italiano:

⁶⁴ Il complesso sistema di galateo e buone maniere, enfatizzando l'estrema deferenza, umiltà e rispetto.

⁶⁵ W. O. Beeman, “*Affectivity in Persian language use*”. 12: 9-30, 1988

⁶⁶ Traini R., “*Vocabolario arabo-italiano*” Ist. per l'Oriente C.A. Nallino, 1989

⁶⁷ A. Aryanpour and M. Aryanpour, “*The concise Persian-English dictionary one volume*”, 1976

«ta'ārof bemoq`e khoshayand ast»	Un complimento tempestivo fa piacere.
«ta'ārof -rā kenar begozarim va sadeh harf bezanim»	«Mettiamo da parte i convenevoli e parliamo con chiarezza.»
«kheili be u ta'ārof kardam»	Ha fatto con lui molto ta'ārof (è stato molto cortese).
«Be jāye ezhare adab ta'ārof (charb zabani) kardan»	Usare l'adulazione al posto della cortesia.
«ta'ārof at-e diplomatik»	Le formalità diplomatiche.
«u adame bā ta'ārof ast»	È un uomo dalle buone maniere.

Questi esempi chiariscono le accezioni positive della parola (ad esempio: “complimento” come segno di benevolenza, “cortesia” o buone maniere), allo stesso tempo però illustrano quelli negativi come: “fandonie”, “lusinga” e “cerimoniali” nel significato di convenevoli inutili.

Il Deekhoda definisce il termine *ta'ārof* come un insieme di lodi e convenevoli atte a presentarsi a vicenda⁶⁸

Quello che ci dimostrano le definizioni fornite precedentemente è che il *ta'ārof* è un concetto molto complesso e che al suo interno esistono significati variabili per ogni

⁶⁸ *Deekhoda dictionary from Farsi to English 1966*

persona madrelingua e che per questo motivo rende difficile la stesura di una definizione generale che ne comprenda tutti i significati.

Nel corso degli anni diversi studiosi hanno provato ad offrire delle definizioni più approfondite riguardo al concetto molto complesso del *ta'ārof*. Izadi e Zilaie⁶⁹ lo classificano come un termine che viene spesso identificato con «gentilezza» o «cortesia»; tuttavia, secondo loro riflette molto di più del «linguaggio educato». Secondo Beeman⁷⁰ invece il *ta'ārof* possiede in gran parte connotazioni positive all'interno della società iraniana ma, a causa della sua estrema variabilità, può essere usato anche nel caso di comportamenti definibili come scortesi, manipolatori o egocentrici. Sempre secondo Beeman, il fatto che il *ta'ārof* in Iran sia un'istituzione culturale, oltre che un insieme di espressioni legate ad un linguaggio di cortesia, è la prova della sua differenziazione rispetto ad altri sistemi analoghi di formalità linguistica, deferenza e cortesia. All'interno della sua definizione evidenzia due aspetti particolari da osservare: l'importanza riguardo all'indicazione dello status sociale e il livello di sincerità.

A livello sociologico, questo insieme di pratiche cortesi viene utilizzato in tutte le comunità iraniane, sia in Iran che all'estero in diaspora. Negli ultimi anni è stato oggetto di diverse ricerche sociologiche in quanto è stato evidenziato che l'utilizzo di queste pratiche nella società favorisce un comportamento sociale di rispetto tra individui. L'importanza attribuita a questi rituali è evidenziata anche all'interno di varie opere artistiche come film e libri.

Rendere il *ta'ārof* completamente comprensibile a un pubblico non iraniano è difficile, sia linguisticamente all'interno della traduzione, sia nella spiegazione del

⁶⁹ A. Izadi e F. Zilaie “*Refusal strategies in Persian*”, International Journal of Applied Linguistics, 2014

⁷⁰ W.O. Beeman “*How's and whys of Persian style: A pragmatic approach.*”, 1977, 269–282.

W.O. Beeman “*Language, Status, and Power in Iran*”, 1986.

W. O. Beeman, “*Emotion and sincerity in Persian discourse: Accomplishing the representation of inner states.*” 2001 148: 31–57.

comportamento sociale messo in atto. La difficoltà nella comprensione del termine è dovuta all'ampio utilizzo di vocaboli prestabiliti che, in italiano o in altre lingue europee, perdono la loro originale accezione tanto da risultare prive di significato. Le definizioni esatte di *ta'ārof* sono difficili e complesse, così come lo sono tutti i termini che indicano i comportamenti o le consuetudini e gli usi culturali. Laurence Loeb⁷¹ prova a esplicitarlo come «complimento, cerimonia, offerta, regalo». Beeman invece lo definisce come «la realizzazione attiva e ritualizzata dello stato differenziale nell'interazione»⁷².

Stilo e Clinton spiegano il *ta'ārof* in questo modo: “... un termine culturale che è difficile da spiegare al di fuori della reale esperienza all'interno della cultura iraniana. Esso fondamentalemente fa riferimento alla somma o a qualsiasi atto individuale, di cortesia richiesto da una situazione socioculturale. *Ta'ārof* è la manifestazione esteriore del concetto iraniano di garbo sociale, cortesia e di forme di interazione personale socialmente accettate. Queste espressioni di cortesia possono consistere in un insieme di frasi che devono essere dette in specifiche situazioni, complimenti o azioni che vengono socialmente considerati cortesi, come i complimenti e la sincerità o altrimenti gesti verbali o non verbali per rifiutare questi complimenti”⁷³.

Soffermandoci sulla sua importanza come fenomeno sociale, il *ta'ārof* svolge un ruolo molto importante a livello sociologico permettendo, grazie al suo utilizzo un'ampia comprensione degli status sociali definiti culturalmente.

In conclusione, si può affermare che il *ta'ārof*, come concetto assoluto, per un individuo madrelingua può essere percepito con diversi significati, che si possono sintetizzare in questo modo:

⁷¹ L. Loeb, “*Outcaste: Jewish Life in Southern Iran*”, Taylor & Francis Ltd, 2011

⁷² W. O. Beeman. “*Language, Status, and Power in Iran*”, 1986.

⁷³ D. Stilo e J. Clinton, “*Spoken and Written Modern Persian*”, Yale University Press, 2005

- Qualsiasi genuina offerta di cibo, bevande, aiuto, servizio, ospitalità e invito anticipato. Per "genuina" viene intesa un'offerta che si prevede di accettare o non accettare, mentre un'offerta superficiale anche se serve a scopi fatici e quindi caratterizzata come sincera, non è intesa come “genuina.”
- Qualsiasi comportamento verbale percepito come superficiale o rituale o in generale privo di alcun valore attribuito, incluse offerte di cibo, bevande, aiuto, servizio, ospitalità o inviti.
- Espressioni standard di auto abbassamento o innalzamento.
- Eventuali frasi, espressioni o discorsi più estesi che hanno lo stesso effetto (auto-abbassamento o elevazione).

4.2 Gli aspetti linguistici e la componente sociale

All'interno del fenomeno del *ta'ārof* è presente una componente linguistica e una componente sociale. La componente linguistica si divide in più aspetti, uno di questi è strettamente collegato alla scelta delle parole. Come evidente in molte altre lingue del mondo, la sostituzione delle parole può venire utilizzata come mezzo per esprimere le differenze di status sociale tra gli individui. Le differenze di formalità nelle lingue indoeuropee, di cui il persiano fa parte, nella differenziazione dei pronomi (tu/vous in francese, du/Sie in tedesco, ty/vy in russo) possono fornire un esempio della più complessa sostituzione di parole visibile nel *ta'ārof*. Più vicini alla complessità del *ta'ārof* sono invece i sistemi sociolinguistici⁷⁴ di sostituzione dei vocaboli riguardanti lo status presenti nella lingua giapponese, giavanese, tongana⁷⁵ e nel wolof come afferma Beeman. Il secondo aspetto della componente linguistica è il ricorso all'uso di elaborate frasi di cortesia e deferenza, che spesso incorporano le

⁷⁴ J. J. Errigton, “*Structure and style in Javanese*”, *Irvine International Social Work Volume 15*, 1972,

⁷⁵ S. Völkel, “*Social structure, space and possession in Tongan culture and language*” Amsterdam, 2010.

sudette sostituzioni di parole che vedremo in successivamente. Questo aspetto linguistico è strettamente connesso al concetto di status sociale e di gerarchia sociale.

La componente comportamentale del *ta'ārof* rispecchia invece le sue strutture linguistiche, e si manifesta attraverso quei comportamenti che vengono messi in atto quando gli individui si impegnano nel dimostrare di essere “sottomessi” agli altri in dinamiche interazionali dove vengono applicati comportamenti ritualizzati di cortesia e rispetto con espressioni sempre di tono maggiore.

Un esempio di questa componente comportamentale può essere il rituale del rifiuto che, come vedremo nei paragrafi successivi, ha le proprie caratteristiche di comportamento ma è peculiare nelle sue formule che rendono le conversazioni tipo un botta e risposta attraverso formule specifiche, con l'obiettivo di innalzare l'altro e viceversa. Come succede all'interno della lingua inglese dove secondo Stilo et Al. i complimenti ripetuti possono essere ritenuti come *ta'ārof*, anche in lingua italiana esistono delle espressioni verbali che, utilizzate in successione, possono venire utilizzate per spiegare il concetto di *ta'ārof* come rituale di cortesia. Un esempio che può spiegare questo sono le tipiche espressioni di commiato che vengono utilizzate al telefono quando si inizia una conversazione e al suo termine dove è frequente un alternarsi nel saluto finale.

Il *ta'ārof* dal il punto di vista del comportamento sociale risulta quindi essere complesso e strategico, essendo appreso sin dai primi anni di vita e praticato con regolarità da tutta la società ne caratterizza in modo significativo il quotidiano.

Nella discussione che segue, presenteremo prima in dettaglio le dimensioni linguistiche di *ta'ārof*, poi le dimensioni comportamentali e concluderemo con una discussione sulle dinamiche sociali sottostanti che governano l'uso sia del linguaggio che del comportamento abituale nella vita iraniana.

L'essenza del linguaggio del *ta'ārof* è l'elevazione sociale simbolica (alzare l'altro) del destinatario e l'abbassamento simbolico di sé stessi (abbassamento di sé). Come

vedremo di seguito, quando questo è praticato reciprocamente, può essere un valore culturale positivo, può rafforzare la stabilità sociale e creare relazioni armoniose nella società. Tuttavia, questo comportamento linguistico può essere utilizzato anche a vantaggio dell'oratore per lusingare e persuadere. In questo modo il *ta'ārof* è uno strumento comunicativo essenziale nella vita sociale iraniana. Tuttavia, i suoi benefici non possono essere realizzati se non se ne comprende la meccanica funzionale.

La lingua persiana a livello lessicale possiede un vocabolario enorme. Secondo alcune stime, un persiano alfabetizzato dovrebbe possedere un lessico di lavoro di oltre 100.000 parole. L'italiano e il persiano condividono un interessante processo di sviluppo storico. Entrambe le lingue hanno un ampio vocabolario derivato da altre lingue. L'italiano ha termini usati come sinonimi derivati dal latino, dal greco e da altre lingue. Il persiano ha un'enorme mescolanza di termini di origine araba, i quali permettono di fornire sinonimi. Proprio come gli eufemismi in italiano diventano più cortesi man mano che si passa dal vocabolario italiano al latino, con il persiano, i sinonimi arabi vengono utilizzati per evidenziare le differenze di formalità e di status sociale. Il termine stesso *ta'ārof*, derivato com'è dall'arabo, è un esempio emblematico di questa dinamica interna alla lingua persiana.

Le espressioni utilizzate per il ta'arof

Per spiegare la grande variabilità nelle espressioni del ta'arof che possono essere create tramite la sostituzione di determinati verbi è importante presentare una breve introduzione sulla costruzione dei tempi verbali in lingua persiana.

Per costruire la gran parte delle espressioni tipiche del ta'arof si utilizzano le radici dei verbi all'infinito.

L'infinito dei verbi persiani si viene a creare aggiungendo il suffisso -an alla radice del verbo passato. La maggior parte delle radici dei verbi passati in lingua persiana termina in "t" o "d".

Eliminando la "d" o la "t", dalla forma del passato si ottiene la radice presente. Ad esempio: khordan "mangiare", khord- "mangiare", khor- "mangiare". A queste radici, devono essere aggiunte le desinenze personali come suffissi dei verbi persiani, come mostrato nella Tabella 1⁷⁶. Il persiano non ha distinzione di genere nei pronomi in terza persona o nelle desinenze dei verbi.

Tabella N°1

	Singolare	Plurale
1° persona	-am	-im
2° persona	-i	-id/in
3° persona	-ad/-ast	-and

Convenzionalmente, il prefisso *mi-* è attaccato alla radice presente per ottenere il tempo presente. La tabella 2 fornisce il paradigma completo per il presente e il passato di *khordan*, «mangiare». Le componenti mediali e finali sono state separate per mostrare come è costruito il verbo. Nota nella tabella seguente che la variante plurale di seconda persona -in e la variante plurale di terza persona -an sono varianti informali "intermedie"

Tabella N°2

Khordan "mangiare"	Presente	Passato
1° persona singolare	mi-khor-am	Khor-d-am
2° persona singolare	mi-khor-i	Kho-d-i
3° persona singolare	mi-khor-ad	Khor-d
1° persona plurale	mi-khor-im	Khor-d-im
2° persona plurale	mi-xhor-id/in	Khor-d-id/in
3° persona plurale	mi-khor-and/an	Khor-d-and/an

Il participio si ottiene sommando il suffisso -e alla radice passata. Questo participio è usato per costruire tempi più complessi usando le normali desinenze personali e tempi

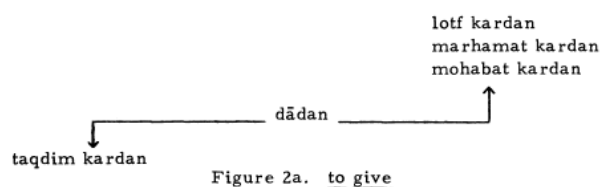
⁷⁶ Beeman, W. O. "Ta'ārof: Pragmatic Key to Iranian Social Behavior", Pp. 203–224, John Benjamins Publishing Company, 2020

di *budan*, "essere". Quindi: “*khord-e 'am*” "Ho mangiato", *khord-e bud-am* "Ho mangiato", ecc.

Come accennato in precedenza, le espressioni del ta'ārof si ottengono sostituendo un verbo persiano neutro con una frase parafrastica, utilizzando un sostantivo verbale arabo con un ausiliare persiano, i più comuni dei quali sono «kardan» “fare”, «šodan» “diventare”, «dādan» “dare”, «dāštan» “avere”, «budan» “essere”, «farmudan» “comandare” e «khāstan» “volere, desiderare”.

«Farmudan» ha uno status speciale, perché può essere liberamente sostituito agli altri tre verbi ausiliari per indicare un livello di deferenza particolarmente elevato.

Il verbo “dare” (*dādan*) fornisce un buon esempio del funzionamento del sistema di



variazione; consultare la tabella n°2

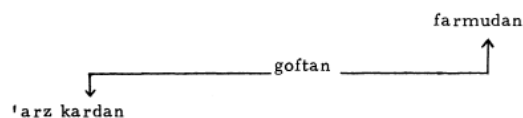


Tabella n°3⁷⁷

Può essere mostrato più rispetto sostituendo «*farmudan*» (lett. comandare) con «kardan» nelle forme auto-abbassanti; quindi, «*lotf farmudan*» "ordinare un favore" è spesso usato anche in situazioni quotidiane come nelle seguenti, per le quali fornisco una traduzione letterale. Tuttavia, alcuni verbi comuni e le loro sostituzioni sono riportati nella Tabella 4⁷⁸.

⁷⁷ Beeman, W. O. “*Ta’ārof: Pragmatic Key to Iranian Social Behavior*”, Pp. 203–224, John Benjamins Publishing Company, 2020

⁷⁸ Beeman, W. O. “*Ta’ārof: Pragmatic Key to Iranian Social Behavior*”, Pp. 203–224, John Benjamins Publishing Company, 2020

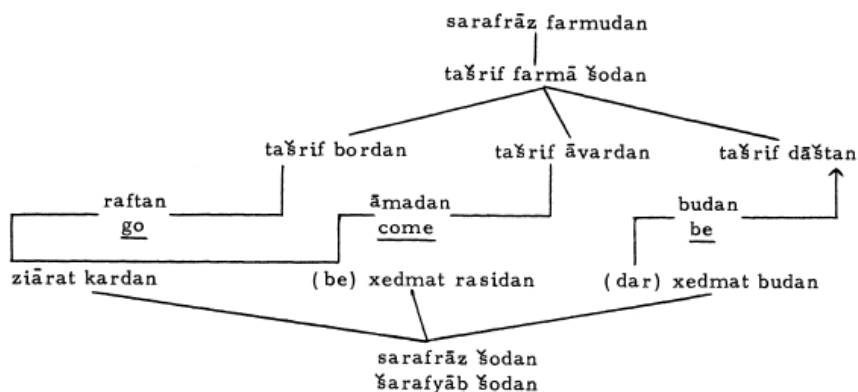


Tabella n°4

Anche l'uso del pronome di prima persona plurale al posto della prima persona singolare per sé stessi è un atto per innalzare l'altro. Questo modo di fare è usato con altre forme verbali al plurale piuttosto che al singolare insieme ad altri titoli onorifici, il che implica che un intero gruppo di persone aderisca all'onore che viene conferito. Ad esempio, «*Mā erādat dārim*» (letteralmente: "Abbiamo devozione"), quando pronunciato da un individuo, significa "Io sono devoto (a te)".

È anche possibile elevare⁷⁹ una terza persona non presente sostituendo il pronome di terza persona plurale «*išān*» al pronome di terza persona singolare o insieme a una forma verbale di terza persona plurale. Pertanto, «*Išan lotf farmudand*» (lett. "Hanno comandato un favore"), quando si parla di un individuo, significa «Ha dato», contrassegnato per l'elevazione della persona a cui si fa riferimento.

La combinazione di verbi che alzano altri, con pronomi che alzano altri può fornire un'espressione rispettosa completa, ad esempio:

Persona A: «*Momken ast, janāb-e-'Āli namak-ra lotf befarmā'id*»

«*Sarebbe possibile per Vostra Eccellenza comandare il favore del sale*»

⁷⁹ Con il termine «elevare» o «abbassare l'altro» si fa riferimento al concetto anglosassone di other-raising e self-lowering utilizzato da Beeman all'interno dei suoi testi

La risposta a tale richiesta sarebbe quella di usare una forma verbale auto-abbassante:

Persona B: «*Ru chašm, taqdim mikonam*».

"*Sul mio occhio, te lo offro*"

È importante capire che all'interno della conversazione presente nell'esempio precedente, la traduzione letterale non rispecchia realmente ciò che si intende semanticamente. Una traduzione più accurata sarebbe:

Persona A: «Potresti passare il sale?» (contrassegnando il destinatario come superiore)

Persona B: «Eccolo» (segnando anche il destinatario come superiore).

4.3 Le dinamiche sociali del ta'ārof

Il ta'ārof e il discorso educato

La seconda dimensione linguistica del dialogo "educato" ha a che fare con il discorso generale cortese e rispettoso. All'interno dei dialoghi standard iraniani vengono abitualmente utilizzate frasi che enfatizzano lo stato basso, dipendente o addirittura servile di chi parla e lo stato elevato del destinatario. Una delle espressioni di più ampio utilizzo è l'espressione «*qorbān-e šomā*» (lett. «Il tuo sacrificio di sé»), usato come un vocabolo iniziale di un'azione quotidiana – di una frase, o come chiusura di una lettera. Non esiste un elenco esaustivo di queste espressioni. Esse sono limitate solo all'immaginazione di chi parla. Questo fa sì che alcune persone dotate di grande abilità oratoria possano risultare estremamente abili nell'utilizzo di questa particolare tipologia di discorso e forniscono delle espressioni di *ta'ārof* che suonano vere e sincere. Socialmente esistono delle cariche dove questo tipo di linguaggio è dovuto, ad esempio a figure come insegnanti, genitori e intellettuali. Gli oratori che usano

ta'ārof allo scopo di onorare persone virtuose ricevono un apprezzamento e ammirazione.

La componente sociale precedentemente citata che è presente all'interno del vasto panorama del *ta'ārof* riguarda l'utilizzo di un ricco vocabolario, il quale opportunamente variato aggiunge un ricco repertorio di frasi progettate per svolgere il compito sociale di far sentire l'altra persona elevata e allo stesso tempo mostrare che chi parla è di uno status inferiore. Collegandoci a questo discorso è emblematico come proprio vocaboli come «servitore», «schiavo» o «devoto» facciano parte del linguaggio ordinario del *ta'ārof*.

Come esempio forniamo il termine «*qorbān*», che può essere forse definita come una delle parole più utilizzate e che si traduce letteralmente come «sacrificio» o «martire» in contesti religiosi. Utilizzata come chiusura di conversazioni, di lettere e di altri discorsi quotidiani è, come accennato in precedenza, «*qorbān-e šoma*» «Io sono il tuo sacrificio».

«*Qorban, tašrif mibarid?*» (lett. "Tu per cui sono un sacrificio, prendi la tua presenza?"; tradotto "Signore, vai?"). Il termine «*qorbān*» si può affermare che venga utilizzato culturalmente come riferimento all'ultimo martire musulmano sciita, l'Imam Hossein, nipote del profeta Maometto, la cui tragica morte nelle pianure di Karbala nell'attuale Iraq, è il principale evento religioso nello sciismo.

Esempi di altre frasi che indicano la differenza di status sociale sono:

« <i>Mā nowkar-im</i> »	("Siamo il [tuo] servitore")
« <i>Mā kuchek-e šomā hastim</i> »	(lett. "Siamo [io sono] tuo inferiore")

« <i>Qābel nadārad</i> »	("Non è degno [di me])" quando viene offerto qualcosa Come « <i>lotf-e šomā</i> » ("da [per] tuo favore") quando si riceve un complimento o una lode
--------------------------	---

Fraasi come queste posseggono molte varianti e la capacità di improvvisazione e la fantasia fanno sì che queste espressioni vengano utilizzate per cercare di superarsi a vicenda nell'auto-abbassamento. Una frase comune è ad esempio:

«*Mā khāk sir-e pā-ye šoma*» ("Noi siamo [io sono] la polvere sotto i tuoi piedi")

E viene reso in modo umoristico in frasi come:

«*Mā ādams dar kaf-e kafsh-e šoma hastim*» ("Noi siamo [io sono] la gomma da masticare sulla suola della tua scarpa")

«*Mā tof-e dehan-e šoma hastim*» ("Noi siamo [io sono] l'espettorato dalla tua bocca")

Questo seguente esempio di dialogo tra due individui può ritenersi come un solido esempio per la comprensione di questo rituale:

A: «*Jenāb-e Agha-ye Rashidi!*»⁸⁰

B: «*Befarmā'id Qorban!* »⁸¹

A: «*Lotf darid. Momken ast, az jenāb-e 'Āli yek xvāhesh dāšteḥ bāshim?*»⁸²

⁸⁰ Qua di seguito, presenteremo la traduzione letterale dei dialoghi che si trovano sopra citati «Onorevole signor Rashidi!!» e di cui sopra si proverà ad offrire una traduzione semanticamente corretta.

⁸¹ Comanda-mi, signore (per il quale – te- sarei uno schiavo)

⁸² «Hai un favore. È possibile in nome di ‘Ali per noi fare una richiesta?»

B: «*Amr befarmā-id*»⁸³

A: «*Mā čāker-e jenāb-e 'āli hastim, qorbān*»⁸⁴

In questo esempio si evidenzia l'ampio utilizzo di espressioni attive all'innalzamento dell'altro e viceversa

A: Signor Rashidi?

B: Sì, ciao. Cosa posso fare per lei?

R: Grazie. Posso fare una richiesta?

B: Certamente, cos'è?

R: Grazie. Lo apprezzo.

Befarmā'id

L'espressione «*Befarmā'id*», seconda persona plurale dell'imperativo di «*farmudan*» "comandare", come si vede nel dialogo sopra, è utilizzata come formula di rispetto in Iran. Questa espressione viene usata sia per rivolgersi ad un singolo individuo che a più persone, poiché la forma del verbo plurale della seconda persona è la forma educata di riferimento. Le forme di «*farmudan*» possono essere sostituite con qualsiasi verbo ausiliare nelle espressioni del *ta'ārof*. Ma «*Befarmā'id*» può essere approssimativamente tradotto come «per favore» in un'esortazione a compiere un'azione, ad accettare un'offerta o nel dire qualcosa. Può essere seguito praticamente da qualsiasi termine, come un invito verso un individuo affinché possa avvalersi di tutto ciò che viene offerto: una posizione, un oggetto, un'espressione, un privilegio, ecc. Viene spesso interpretato come un'esortazione, la conseguenza è che la persona

⁸³ «Mi dia un ordine»

⁸⁴ "Noi siamo [io sono il tuo servitore], signore [per il quale vorrei essere un sacrificio]"

a cui ci si rivolge sta effettivamente ricevendo un comando, in modo tale che sia quest'ultima a dover iniziare l'azione.

«*Befarmā'id čāi*» ("Per favore, prendi del tè\ per favore unisciti a noi per un po' di tè\ per favore, permettimi di invitarti a prendere del tè") «*Befarmā'id jelou*» ("Per favore, vai avanti") «*Befarmā'id bešinid*» (Per favore, siediti")

«*Befarmā'id šab bemānid*» ("Per favore, resta la notte")

Letteralmente queste espressioni chiedono al destinatario di prendere il tè, di andare avanti, di stare seduto o di rimanere la notte, in modo che queste offerte non siano su iniziativa di chi parla, ma piuttosto del destinatario.

Una forma leggermente meno formale di questa espressione è «*befarmā'in*». La seconda persona singolare, «*befarmā*» è usata da persone che hanno una relazione molto intima in contesti privati. Tuttavia, può anche essere usato con sarcasmo come insulto. Utilizzato in pubblico con individui non intimi, può essere visto come uno dei rari casi di abbassamento dell'altro nella vita sociale. Riprendendo un gesto a noi conosciuto, di carattere strettamente occidentale, può avere la connotazione del dito medio alzato.

Ta'ārof comportamentale

Il *ta'ārof* comportamentale è la seconda area del *ta'ārof* che si rapporta con i gesti sociali che esprimono cortesia e ospitalità verso gli altri. Semplici gesti come consentire a un'altra persona di passare per prima all'ingresso di un edificio o far sedere qualcuno in un posto particolarmente importante sono esempi comuni di *ta'ārof* quotidiano in rapporto a questa tematica. Tuttavia, il *ta'ārof* può essere molto più elaborato e complesso. Episodi in cui si riceve qualche tipo di servizio o di ospitalità sono etichettate come *ta'ārof*. Allo stesso modo, il gesto di rifiutare l'ospitalità o favori è etichettato come *ta'ārof*. Quando viene offerta una concessione molto generosa e il destinatario esita, spesso gli viene detto: «per favore, non fare *ta'ārof*».

È importante notare come le regole del comportamento sociale possano cambiare tra individui di diversa estrazione. Quando lo status sociale è chiaro ed egualitario, si condividono relazioni di relativa intimità e l'incontro avviene in spazi privati, ci troviamo in un contesto dove il *ta'ārof* potrebbe non essere appropriato. Oppure nel caso di giovani amici, in situazioni intime, può essere utilizzato un linguaggio piuttosto «scurrile» perché le espressioni del *ta'ārof* in questo contesto potrebbero essere interpretate come altamente formali o come un segno di disagio, rimostranza o umorismo.

L'uso del *ta'ārof* ha grande diffusione anche in situazioni di interazioni pubbliche tra persone sconosciute, in questo caso i comportamenti abituali tipici del *ta'ārof* sono sempre considerati appropriati⁸⁵.

Le azioni riguardanti il *ta'ārof* nella vita pubblica tra non intimi, sono universali nella cultura iraniana, qualunque sia la comunità religiosa, etnica o linguistica dei partecipanti. Laurence Loeb fornisce esempi riguardanti la comunità ebraica iraniana. Le sue osservazioni si applicano allo stesso modo alle comunità zoroastriane e cristiane. I turchi azeri, i curdi, i baluci sono ugualmente famosi per la loro ospitalità e l'uso del *ta'ārof* nelle loro lingue originali, sebbene non possiedano un vocabolario elaborato, per “l'innalzamento dell'altro” e “l'auto abbassamento”, come quello che si trova nel persiano.

Portamento e gestualità

Gli individui in Iran usano dei movimenti gestuali per mostrare rispetto, specialmente nei casi ci sia o sia possibile una relazione sociale stretta. Dare la precedenza nell'entrare in una stanza o nel sedersi, concedere ad altri di precedere in una fila, permettere di sedersi davanti a sé, sono alcuni esempi di questo tipo di *ta'ārof*⁸⁶. Non

⁸⁵ A. Izadi “*Over-politeness in Persian professional interactions.*” *Journal of Pragmatics* 102: 13–23, 2016

⁸⁶ A. Izadi e F. Zilaie “*Refusal strategies in Persian*” *International Journal of Applied Linguistics* 246–264.

sedersi in presenza di altri è un segno di rispetto anche nel momento del saluto, nei convenevoli di commiato, quando all'interno di una stessa stanza tutti si alzano e nessuno rimane seduto. In generale, una persona la quale sta intenzionalmente utilizzando il *ta'ārof* può trasferire ad un altro l'azione di deferenza non permettendogli quindi di muoversi. Colui che esegue il *ta'ārof* rimanda tutta l'importanza alla persona a cui viene esibita la cortesia.

Allo stesso modo ci si aspetta che attraverso il portamento si possa dimostrare rispetto. Le mani vengono generalmente giunte davanti a sé stessi, gli occhi e lo sguardo vengono tenuti bassi e si mantiene la postura eretta. Tutti questi sono esempi di *ta'ārof* legati al portamento di una persona.

Posti a sedere

Particolare cura e attenzione è riservata alle modalità per cui vengono scelti i posti a sedere. La regola generale in Iran è che la persona di più alto rango in un gruppo, o il membro più anziano si debba sedere più lontano possibile dalla porta di una stanza. Considerando l'impostazione di una stanza tradizionale persiana in cui tutti sono seduti su un tappeto con cuscini, ciò comporta che la persona di più alto rango sia quella che compie meno movimenti durante un'occasione sociale. Tutto viene portato a questa persona da altri seduti più vicini all'uscita. All'interno di una riunione i giovani di una famiglia, le donne o i domestici nelle famiglie tradizionali, occupano il posto vicino alla porta e prendono cibo e bevande dalla cucina alla stanza. Per gli ospiti che arrivano in momenti diversi a un incontro sociale, si può creare una situazione particolare, dal momento che non si può prevedere l'ordine d'arrivo dei commensali. Nel caso in cui un individuo si dovesse sedere nel posto più lontano dalla porta genererebbe una reazione di malcontento risultando scortese o ignorante. L'azione più accettabile è quindi quella di sedersi più vicino alla porta o nel mezzo della stanza.

L'espressione propria del ta'ārof che viene utilizzato in questo contesto all'indirizzo di un'altra persona è: «*befarmā'id bālā*» "siediti per favore in cima [della stanza]".

Man mano che gli ospiti si riuniscono, quest'espressione viene ripetuta più e più volte; quindi, l'ospite a cui è indirizzata la frase risponderà e alla fine si sposterà di posto finché non raggiungerà quello più distante dalla porta.

Il saluto

In Iran è consuetudine che la persona appartenente ad uno status inferiore esordisca con il primo saluto. Questo gesto è denominato come il «diritto del primo salām (saluto)» riferendosi al saluto standard nel mondo islamico «salām aleikum» "La pace sia su di voi".

I non iraniani sono spesso sorpresi di essere salutati per strada da persone che non conoscono. Gli occidentali, abituati ai mendicanti, a volte diventano sospettosi rispetto a questi gesti, ma in realtà sono fatti in segno di rispetto. Beeman per spiegare il concetto di "primo saluto" e la sua grande importanza in Iran cita una leggendaria storia di corte del XIX secolo. Qui viene raccontato come lo Scià desiderasse ricompensare un cortigiano per un servizio e chiedendo a quest'ultimo cosa volesse come ricompensa ottenne questa risposta: «vorrei soltanto il diritto del primo salam». Questo evidenzia che il cortigiano si attribuiva un' indefinita inferiorità nei confronti dello Scià, il quale fu molto contento e ricompensò il cortigiano con una notevole somma di denaro.

Da alcuni studi condotti in merito a delle tipiche conversazioni telefoniche tra soggetti iraniani, si è potuto stabilire come molti di questi colloqui fossero composti da molte domande sulla salute dell'altra persona prima che venisse affrontato qualsiasi argomento. Essere la persona che effettua le domande sulla salute la pone nel ruolo di subordinato. In una normale conversazione queste domande sulla salute possono essere ripetute molte volte. Si può «sollevare» l'interrogante e «prendere il controllo»

della conversazione utilizzando l'espressione «qorbān-e šomā» «Io sono il tuo sacrificio», come nella seguente conversazione tra amici, avvenuta utilizzando un lessico informale.

A: *hale šomā?* "la tua condizione?"

B: *hāle šomā četore* "Come sono le tue condizioni?"

A: *khubin?* "stai bene?"

B: *hāletoon khube?* "Le tue condizioni sono buone?"

A: *kheili mamnun* "Grazie mille"

B: *khubin?* "Stai bene [bene]?"

A: *qorbān-e šomā* "Io sono il tuo sacrificio".

Accettazione

In generale, un passaggio di beni, servizi o regali avviene tra una persona di status inferiore a quella di uno status superiore e non viceversa. Per questo motivo, è buona norma rifiutarsi di accettare qualcosa da un'altra persona. La formula canonica è rifiutare almeno tre volte, ma in pratica potrebbe essere una o più volte. Il punto è mostrare remore ad accettare qualsiasi cosa quando viene offerta per la prima volta. A volte è sorprendente per i non iraniani che un commerciante o un tassista apparentemente rifiuti di essere pagato la sua tariffa. La persona pagata usa la formula «*qābel nadarad*» ("Non è [io] meritevole"). La persona che paga deve quindi insistere prima di convincere finalmente la persona ad accettare.

Un altro esempio è quello per il quale nessuno dovrebbe mai consumare qualcosa in un contesto sociale prima di offrirlo ad altri. All'interno di un contesto familiare può capitare ad esempio che il nonno di famiglia regali una fetta di torta a suo nipote di quattro anni. Il ragazzo prima di poter consumare il proprio pezzo di torta sistematicamente gira per la stanza offrendola a ogni ospite prima di permettersi di

mangiarla. Naturalmente è educazione di ogni ospite di rifiutare la cortesia e accettare la buona educazione del ragazzo.

Ospiti

Per definizione, un ospite è qualcuno che non risiede all'interno della cerchia intima della famiglia. Un ospite si trova automaticamente in una posizione superiore e, sebbene sia previsto portare un regalo come fiori o dei dolci ad una cena, il padrone di casa può manifestare un rifiuto o esprimere disagio. Come ospite, non si può rifiutare con grazia tutto ciò che viene offerto, come tè o dolci. L'etichetta corretta è quella di prendere tutto ciò che viene offerto e lasciarlo semplicemente su un piatto se non si desidera consumarlo. Questo tipo di protocollo si irrigidisce sempre meno man mano che le persone diventano più amichevoli, ma non viene mai completamente abbandonato.

Yagubi all'interno dei suoi studi presenta molte situazioni illustrate nei film iraniani, nelle quali anche le persone ritratte come buone amiche compiono gesti rituali di rifiuto quando viene offerto loro qualcosa come una tazza di tè⁸⁷.

Poiché gli ospiti sono culturalmente sempre considerati superiori, a volte può sembrare che gli iraniani esagerino nei complimenti. I turisti americani ed europei in Iran rimangono stupiti e vengono spesso sorpresi dal numero di inviti che ricevono da persone che conoscono da pochi minuti. Non capiscono quanto sia importante e soddisfacente la loro presenza come ospiti per i loro interlocutori.

Naturalmente, la maggior parte degli inviti sono di natura rituale e non vengono mai realizzati, come possono essere nei paesi europei espressioni del tipo: «Pranziamo

⁸⁷ M. Yagubi, *“The translation of Persian ta’ārof into English: A case study of the subtitles ostensible speech acts in selected Iranian films.”*, 2017.

qualche volta». Quelli che in qualche modo vengono accettati possono essere occasioni di grande felicità per i loro ospiti iraniani.

Hanson analizza anche la compulsione dei padroni di casa ad insistere sul cibo quando hanno a che fare con i propri ospiti⁸⁸. Va notato, tuttavia, che gli inviti possono essere visti come opportunistici. L'accettazione di un invito comporta un obbligo implicito da parte dell'ospite. L'invito di un ospite straniero può comportare un calcolo da parte dell'ospitante per alcuni vantaggi che potrebbero derivare dall'invito.

Hanson racconta due esempi di interazione che aiutano ad illustrare meglio una tipica situazione dove è presente il rituale del ta'ārof.

La prima situazione si svolge all'interno di un ristorante dove lui incontra un gruppo di iraniani che avevano come ospite un signore tedesco. Alla domanda che Hanson pone loro, viene a sapere che l'ospite era il fratello della sposa di uno dei parenti della famiglia. L'ospite tedesco esprime ad Hanson la sua felicità rispetto alla travolgente ospitalità di chi lo ospita in quei giorni. Interrogando però il gruppo iraniano, scopre come il comportamento del signore tedesco venga ritenuto “maleducato e scortese” non avendo quest'ultimo mai provato a ricambiare o cercato di pagare nulla.

Il secondo episodio avviene nell'Iran nord-orientale durante un lavoro sul campo assieme al suo gruppo di ricerca. In quel periodo, Hanson e la sua squadra limitavano le visite alla gente del posto per evitare di essere sempre invitati a pranzo. Lui racconta che quando erano in procinto di abbandonare un villaggio in cui si erano fermati, un ragazzo si presentò loro e riferì che il padre insisteva che si recassero come ospiti a casa loro per cena. Hanson e la squadra inventarono qualsiasi tipo di scusa pur di rifiutare l'invito ma il ragazzo non si scoraggiò e mentre tentavano di allontanarsi decise di buttarsi sul cofano della loro auto per attirare la loro attenzione. Scioccati si fermarono e interrogarono il ragazzo che iniziò a piangere e disse loro le seguenti

⁸⁸ S. Hanson, “*The art of Taarof.*”, Persian Cultural Center’s Newsletter, 17 (114): 10–11, 2008

parole: «se non venite a cena, mio padre mi picchierà, «dirà che non sono abbastanza uomo da portare gli ospiti a casa con me». Hanson e la squadra ascoltate queste parole, cedettero e trascorsero con il ragazzo e la sua famiglia una bella serata.

Un altro luogo, teatro delle dinamiche del *ta'ārof*, sono i pasti al ristorante.

In molte occasioni può capitare che un commensale finga di uscire per qualche motivo, per "lavarsi le mani" o fare una telefonata. In realtà si reca dal proprietario e paga di nascosto l'intero conto. Altra consuetudine è che la persona che ha pagato se ne vada in modo da non essere nemmeno presente quando il proprietario informa gli altri commensali che il conto è stato pagato.

Esprimere disappunto

Sebbene il *ta'ārof* generalmente venga riconosciuto come un linguaggio e un comportamento progettato per adulare altri e farli sentire bene, può essere utilizzato anche per mostrare disapprovazione, senza essere accusati di scortesia.

Ad esempio, nel caso qualcuno passasse a fianco di un mendicante non lasciando una piccola somma di denaro, quest'ultimo potrebbe riferirsi alla persona in questo modo:

«*Do 'ā mikonam ke en sha' Allah jenāb-e Āli mariz našavid*»

"Prego che Vostra Eccellenza, a Dio piacendo, non si ammali".

Questa sarebbe un'espressione del *ta'ārof* per mostrare rispetto verso qualcuno, associando alla persona grande importanza in termini di status e di gerarchia sociale.

All'interno del contesto familiare può succedere che una madre non si senta a suo agio a lamentarsi del marito o dei suoi figli maschi. Può mostrare la sua disapprovazione usando un linguaggio eccessivamente educato utilizzando delle formule specifiche del *ta'ārof*.

Nell'esempio che segue una madre è arrabbiata con suo figlio per essere arrivato a casa tardi e si rivolge a lui così:

«*kheili bebakhšid, nafahmidam, jenāb-e āli kei tašrif āvardand. Al'an sham-ra meyl mifarmā'id?* » "Oh, mi scusi, non l'avevo notato, il suo onore ci ha favorito con la sua presenza? Condiscenderai ora a cenare?"

Il figlio comprendendo l'espressione tipica del *ta'ārof* per esprimere dissenso risponde in questo modo alla madre:

«*Mano bebakhš, Dir kardam, hanuz ghazā hast?*»

"Scusa il ritardo, è rimasto del cibo?"

L'eccesso di lodi come difesa della propria reputazione

Izadi analizza diversi esempi di *ta'ārof* che hanno luogo all'interno di un contesto universitario o professionale e mostra come l'uso dell'"eccessiva cortesia" possa diventare un metodo efficace per mascherare o nascondere valutazioni o affermazioni negative su una data persona.

Attraverso l'uso del *ta'ārof* un individuo che si trovasse in una posizione inferiore o precaria, può comunque protestare con i suoi superiori gerarchici senza oltrepassare i limiti della correttezza.

In un esempio Izadi⁸⁹ (2015) cita il caso di una docente donna, la quale è riluttante a giudicare lo studente di un collega più anziano in un dottorato di ricerca, esame che professionalmente dovrebbe sentirsi libera di fare, ma che è comunque riluttante a sostenere. Nonostante l'esortazione dei suoi colleghi a non impegnarsi in *ta'ārof*,

⁸⁹ A. Izadi "Persian honorifics and im/politeness as social practice" Journal of Pragmatics 81–91, 2015

ricorre all'eccessiva cortesia per esprimersi, realizzando così abilmente il suo scopo senza offendere⁹⁰ (Izadi 2016: 22).

L'atto del rifiuto

Il *ta'ārof* può essere certamente utilizzato per rifiutare qualsiasi cosa che per varie ragioni non si vuole accettare: una visita imprevista, un regalo o un servizio che può risultare veramente scomodo o sgradito.

Una persona può commettere l'errore di ammirare qualcosa di proprietà di un'altra persona, questo può indurre quindi il proprietario ad offrirlo come regalo.

Il desiderio e l'ammirazione per oggetti altrui sono un grave errore sociale che provoca imbarazzo. L'unico metodo per evitare questo è impegnarsi in lunghe espressioni di *ta'ārof* per cui si possa essere in grado di rifiutare educatamente.

Districarsi da *questo* tipo di interazioni complicate richiede una grande abilità nell'uso del *ta'ārof*. A volte è impossibile evitarle e la cosa più semplice rimane l'accettazione del regalo o del favore e la promessa di ricambiare il gesto in futuro.

Dentro e fuori

Il contrasto tra «dentro» e «fuori» nella cultura iraniana è altrettanto potente. Gli spazi interni fisici e concettuali sono chiamati «andarun» o «bāten». Gli spazi esterni sono denominati con «birūn» o «zāher».

L'interno (andarun/bāten) è la sede del nucleo spirituale dell'individuo. È il luogo della sincerità e del vero sentimento interiore. È anche l'interno della casa dove si svolge la vita familiare. L'esterno (birūn/zāher) è il mondo dello spazio pubblico e il mondo del

⁹⁰ A. Izadi "Over-politeness in Persian professional interactions." *Journal of Pragmatics* 102: 13–23, 2008

materialismo e del secolarismo. Il *ta'ārof* è prettamente utilizzato nel *birūn/zāher*, nell'area quindi esterna. In situazioni esterne/*birūn/zāher*, non usare il *ta'ārof* è un errore sociale.

Una persona che non mostra deferenza linguistica e comportamentale verso gli altri può essere etichettata come «*por-rū*» (audace, sfacciato). Un singolo errore può creare seri problemi ad un individuo. Nelle situazioni «*andarun/bāten*», il invece risulta essere fuori luogo. Se viene usato, può essere visto come una rimostranza, un sarcasmo o un insulto. L'esempio che segue mostra l'utilizzo del *ta'ārof* all'interno di un contesto familiare madre/figlio:

Madre: *Kojā budi? Dir-e.*

"Dov'eri? È tardi."

Figlio: *Sii a če. Birun. Shām ku?*

"Non sono affari tuoi. Fuori. Dov'è la cena?"

Madre: *Kheili bebakhšid, nafahmidam jenāb-e 'āli kei tašrif āvārdand. Al'ān shāmrā meyl mifarmā'id?*

"Oh, mi scusi, non sapevo che dovevi concederci l'onore della tua presenza. Ora mangerai la cena?"

Figlio: *Khub, man-o bebakhš. Dir kardam, hanuz ghazā hast?*

OK, scusa il ritardo, è rimasto del cibo?"

Questo esempio mostra come, attraverso l'utilizzo di un lessico molto semplice, la madre esprime disaccordo verso il figlio, il quale in un secondo momento capisce il rammarico della madre e si scusa.

La definizione di sincerità

Non esistono in persiano parole che traducano la parola italiana “sincerità”.

I concetti più vicini si riferiscono specificamente agli atti del parlare, e quindi del discorso: «*rast goftan*», «*jeddi goftan*», «*rast-gu budan*». Queste espressioni vengono usate per esprimere il concetto di sincerità: “dire la verità”, “dire seriamente”, “essere onesto”,

Le seguenti frasi fanno riferimento al concetto di “verità” mentre il concetto di “menzogna” in persiano è difficile da spiegare. Vengono utilizzate normalmente descrizioni di atti specifici che narrano l’atto non sincero: «*do-rū budan*» “avere una doppia faccia”, «*chaplusi kardan*» “*lusingare*” e «*dorug goftan*» “*mentire*”. Il termine «*dorug-goftan*» all’interno della cultura iraniana è estremamente forte, normalmente viene tradotto con “mentire” ma è molto più serio.

Sia il concetto di sincerità che quello di menzogna sono altamente interconnessi con il doppio concetto di *zāher*/ esterno e *bāten*/ interno.

Il concetto di faccia all’interno della società iraniana

La faccia è un concetto centrale nella comunicazione, perché la cortesia e tutte le sue successive manifestazioni derivano da questo concetto.

Secondo Goffman, il mantenimento della faccia deriva da considerazioni di due tipi: il dovere verso sé stessi, altrimenti noto come orgoglio, e il dovere verso unità sociali più ampie, chiamato anche onore. Afferma inoltre che: «*ogni attributo approvato e la loro relazione con la propria faccia fanno di ogni uomo il suo carceriere; questo vincolo sociale è fondamentale anche se a qualcuno può piacere la sua cella*»⁹¹

⁹¹ E. Goffman “*Interaction ritual: essays on face-to-face interaction*”, 1967

I due concetti di Goffman di onore e orgoglio hanno un interessante corrispondente nei due maggiori componenti del concetto di faccia persiano: *shakhsiat* (onore) e *ehterām* (rispetto).

«*Shakhsiat*» è un concetto complesso che può essere reso con “personalità”, “carattere”, “onore”, “rispetto per sé stessi” e “posizione sociale”.

La *shakhsiat* personale è altamente collegata al modo di comportarsi e alla propria formazione educativa ed è spesso percepita come relazionata all’educazione ricevuta.

Una persona cortese viene descritta come *bā-shakhsiat* (lett. con *shakhsiat*), mentre una persona che non osserva i codici comportamentali e si comporta in modo tale da poter essere considerata offensiva nei confronti dei suoi interlocutori viene descritta normalmente come *bi-shakhsiat* (lett. senza *shakhsiat*).

Una persona che verbalmente eleva un interlocutore viene presentata usando questa espressione «*behesh shakhsiat mide*» (dimostragli *shakhsiat* [onore, rispetto), e nello stesso momento mostra la propria *shakhsiat*.

La *shakhsiat* personale viene percepita come l’indicativo rispetto di sé stessi. Più una persona è gentile, più possiede *shakhsiat*. In altre parole, una persona che vuole mantenere la propria *shakhsiat*, manterrà nello stesso momento anche quella con il suo interlocutore.

Il concetto di «*ehterām*» equivalente a “onore”, “rispetto”, “stima” e “dignità” stabilisce la posizione e lo status degli interlocutori che si rispettano gli uni con gli altri e viene manifestata attraverso l’aderenza a norme stabilite in base alla posizione del destinatario, l’età, lo status e la relazione con l’interlocutore.

L’*ehterām* si manifesta attraverso l’uso appropriato di termini in conformità con le convenzioni del *ta’ārof* e per mantenere la propria «*rudarvasi*».

C’è un’importante differenza tra queste due “parti” della faccia. La *shakhsiat* è l’aspetto statico della faccia e ha le proprie radici nell’individuo e nella sua

formazione ed è sostanzialmente inalterabile, anche se deve essere utilizzato all'interno dell'interazione. L'*ehterām* invece si sposta tra l'oratore e il destinatario e può essere o non essere ricambiato.⁹²

In secondo luogo, come menziona la stessa Koutlaki⁹³, l'*ehterām* riguarda il rapporto sociale nella società gerarchica dell'Iran. Pertanto, ricorda la nozione di cortesia di discernimento⁹⁴ piuttosto che "il valore sociale positivo" di una persona.

Un altro concetto relativo alla faccia è l'«*āberū*» il quale è un nome composto da «*āb*» (acqua) e «*rū*» (faccia) e la -e enclitica. Letteralmente significa "faccia di acqua".

Sharifian descrive il concetto di *āberū*⁹⁵ come: "uno dei più importanti schemi sociali nella cognizione culturale persiana". Lui afferma che con il termine «*āberu*» ci si possa riferire a due concetti differenti, sia "la freschezza e la salute della faccia di qualcuno" oppure "sudore nella faccia di qualcuno". Nel primo significato «*āberū*» fa metonimicamente riferimento ad un "generale benessere" dell'individuo ed è una metafora: "collegata allo schema che incorpora l'immagine della persona, della famiglia di un gruppo, particolare quanto la visione da parte degli altri della società". Nel significato di "sudore nella faccia di qualcuno" utilizza una metonimia per spiegare che possono succedere dei casi dove il danno nell'onore e nell'immagine sociale di un individuo può essere tale da portare la persona al punto di sudare.

⁹² S. Koutlaki, "Offers and expressions of thanks as face enhancing acts: Ta'ārof in Persian", *Journal of Pragmatics* 34, 2002

⁹³ S. Koutlaki, "Two sides of the same coin: how the notion of 'face' is encoded in Persian communication" 2009

⁹⁴ S. Ide "Formal forms and discernment: two neglected aspects of linguistic politeness". *Multilingua* 8: 223-248, 1989

⁹⁵ F. Sharifian, "Cultural Conceptualizations and Language", *Cognitive Linguistic Studies in Cultural Contexts*, 8, xvii, pp. 171, 2017

Un'altra differenza importante si trova all'interno della definizione di questi due concetti secondo Hosseini⁹⁶ (2018). Al termine *āberū* viene dato il significato di faccia collettiva mentre il *rū* rappresenta la faccia individuale o privata. Secondo questo ragionamento *l'āberū* rappresenta gli aspetti positivi dell'immagine pubblica dell'individuo mentre il *rū* rappresenta quelli negativi.

Salvare la faccia

All'interno della vita sociale iraniana ci sono più dinamiche riguardo la faccia e il face-saving. Questi concetti quasi sempre coincidono con l'idea di onore.

Koutlaki, Izadi, Yagubi e altri analizzano con attenzione l'estrema importanza di mantenere la faccia, la propria e quella degli altri. Il concetto di «*rudarbāyesti*» “reputazione” è centrale in questo processo.

La parola «*rū*» faccia è particolarmente importante nel significato metaforico che le viene associato, dove è vista come il “contenitore”, nel quale l'onore e la reputazione possono essere “inserite” e in egual modo l'onore e la reputazione possono essere “riversate”.

Koutlaki (1997, 2010), Izadi (2015), Izadi e Zilaie (2015), Babai-Shishavan e Sharifian (2013), e Yagubi (2017) per spiegare questa dinamica di “finto” rifiuto portano l'esempio di un tassista o di un negoziante. Spiegano come succeda spesso che quest'ultimi a fine corsa o arrivati al punto di pagare il bene in negozio, utilizzino delle espressioni apparenti di rifiuto del pagamento della corsa o del servizio. Con questo comportamento il negoziante o il tassista mostrano generosità e considerazione nei confronti dell'interlocutore e allo stesso tempo “alzano” il cliente suggerendo a quest'ultimo che il pagamento non è strettamente necessario. Questa dinamica per cui si rifiuta di venire pagati è socialmente considerata una specie di ricompensa da una

⁹⁶ S. M. Hosseini, “*Ru and Āberu Two Aspects of Face in the Iranian Culture: An Ethnographic Study in Pragmatics*”, Arak University, 2017

persona di così alto rango. Questo perché non è considerato cortese accettare un compenso senza prima utilizzare delle espressioni tipiche del *ta'ārof*.

Gerarchia e distanza sociale

Un altro aspetto estremamente importante nel comprendere le strategie comunicative sono i concetti di status e di distanza sociale.

Miller definisce lo status sociale⁹⁷ come «potere», mentre la distanza sociale la definisce come «intimità e vicinanza». In altre parole, lo status sociale e la distanza sociale sono due differenti aspetti riguardanti l'individuo, in una società che riflette le strategie comunicative di cortesia utilizzate.

Le strategie di cortesia⁹⁸ in qualsiasi lingua formano e mantengono dei confini nella comunicazione, indicando il più appropriato grado di formalità e di intimità sociale tra i parlanti all'interno delle varie situazioni.

Questo include scelte linguistiche che i parlanti fanno sulla base degli aspetti contestuali, per rappresentare il proprio status sociale e il livello di intimità in relazione all'ascoltatore.

Secondo gli studi di Nelson, Carson, Al-Batal ed El Bakari esiste una forte correlazione positiva tra il livello di chiarezza nelle forme di rifiuto e la distanza e lo status sociale⁹⁹. Questa relazione è un altro esempio dell'importanza delle due caratteristiche contestuali della gerarchia e della distanza sociale, applicata ad appropriate strategie di gentilezza nella comunicazione.

⁹⁷ C. Miller, R. Strong, M. Vinson, C.M. Brugman “*Ritualized Indirectness in Persian: ta'ārof and related strategies of interpersonal management*”. University of Maryland Center for Advanced Study of Language, 2014

⁹⁸ Y. Huang, “Politeness Principle in Cross-Culture Communication”. *English Language Teaching*, 96-101, 2014

⁹⁹ G.L. Nelson & J. Carson, M. Al-Batal, W. El-Bakari, “Cross-cultural pragmatics: Strategy use in Egyptian Arabic and American English refusals”, *Applied Linguistics*, 23, 163-189, 2014.

In persiano, lo status sociale e la distanza sociale influiscono direttamente nel modo attraverso il quale il parlante si relaziona con le strategie di gentilezza per comunicare all'interlocutore di un maggiore o minore status sociale.

Ad esempio, i parlanti iraniani normalmente tendono ad utilizzare forme di “innalzamento” dell'altro quando comunicano con un interlocutore gerarchicamente superiore.¹⁰⁰

¹⁰⁰ S. Koutlaki, “*Persian system of politeness and the Persian concept of face with some reference to EFL teaching to Iranian native speakers*”, 2002.

5. CASI STUDIO

Questi, in seguito, sono alcuni casi studio e alcune ricostruzioni di tipiche conversazioni tra individui parlanti e non la lingua persiana dove il *ta'ārof* è presente.

Con questo studio si è cercato di rispondere alla domanda: “Quali sono le modalità e le differenti tipologie di utilizzo del *ta'ārof* iraniano rispetto i vari contesti sociali?” A tal fine, è stata condotta un'indagine quantitativa attraverso l'utilizzo di registrazioni, utilizzate per verificare alcune tipologie di espressioni del *ta'ārof* sul comportamento degli individui. Queste registrazioni sono state effettuate su un campione di persone parlanti e non la lingua persiana che si sono trasferiti in Italia da molti anni, creando in questo modo un campione d'individui di età differenti.

Le registrazioni che hanno dato spunto alle conversazioni tipo hanno mostrato come comunemente le espressioni del *ta'ārof* sono particolarmente frequenti e comuni in determinati contesti.

Scuse

La forma più comune di scuse è «bebakhshid» o «bebakhshin», sono forme dell'imperativo del verbo “perdonare” «bakhshidan», le quali significano “perdonare”. Questa è una delle formule che vengono usate per le cosiddette “scuse apparenti” o “scuse tramite *ta'ārof*”. Queste, la maggioranza delle volte ma non esclusivamente, vengono utilizzate alla fine della visita, come di seguito riportate nell'esempio, rivolte dall'ospitante all'ospite e viceversa.

1) “bebakhshin dige”

1) “Perdonami!”

2) “bebakhshin bad gozasht”.

2) “Mi scuso che tu non abbia passato una bella serata!”

Questa è un'altra tipica situazione del *ta'ārof*, il parlante si sta apparentemente scusando per il cibo pessimo, per la mancanza di comfort e per la perdita di tempo

da parte degli ospiti. In breve, sta descrivendo la sua ospitalità in termini tali per cui è stata peggiore di quello che gli ospiti avrebbero meritato. In questo esempio avviene l'autoabbassamento e l'innalzamento dell'altro.

Usualmente l'ospite risponderà alle scuse dell'ospitante con l'espressione "*bebakhshid, zahmat dādim*" "scusateci per il disturbo che vi abbiamo causato" e può utilizzare quest'espressione per ringraziare.

Cordialità

Fare ripetute offerte di cibo, bevande, inviti a restare la notte, e inviti in anticipo e in loco.

Questo è un esempio di conversazione che avviene tra più interlocutori nel contesto del ta'ārof all'interno della cordialità e degli inviti.

Due amiche femmine, C (di circa trentacinque anni) e D (di circa trent'anni) stanno pranzando assieme a casa di C.

(1) C: "...Sahar khanum az in bokhor anjā ziade."

Sahar, per favore, prendine un po', ce n'è molto qua

(2) D: "are khordam!"

"Per ora sono a posto così!"

(3) C: "akhe kam khordi".

"oh, hai mangiato troppo poco"

(4) D: "hala..."

"Ora..."

(5) C: "mikhori? bokhor to-rā khodā."

"Ne vuoi ancora? Serviti per favore!"

(D ride)

(6) C: "īnjā ziad-e akhe gozāshtam īnjā barāye Arash."

“Ce n’è ancora molto. L’ho messo via per Arash”

(7) D: “are midānam”

“Sì, lo so!”

In questo esempio D, che non è madrelingua persiana, ride per l’imbarazzo creato dall’insistenza di C.

C però si sente in dovere di insistere perchè vuole essere sicura che la sua ospite non abbia smesso di mangiare prima di essere realmente sazia.

C. esprime estrema gentilezza verso l’altra persona e interpreta i vari rifiuti indiretti da parte di D come l’applicazione di un comportamento di massima cordialità, il quale è previsto dopo una grande insistenza.

Il rifiuto

I parlanti sono consapevoli che i rifiuti per quanto riguarda il cibo o le bevande cadono nella consuetudine del ta’ārof e per questo motivo si sentono in dovere di insistere a lungo, usando con i propri interlocutori espressioni tipo “non fare ta’ārof”, come avviene nel seguente caso studio:

A (maschio, 30 anni) e D (sua moglie, 29 anni, non madrelingua) sono in visita ai loro amici B. e C.

(1) A: “na dige mā yāvash yāvash berim dige”

“No, vi ringraziamo, ma sarebbe meglio che ci avviassimo!”

(2) C: “ye miveh bokhorin”

“Venite a prendere almeno un pò di frutta.”

(3) A: “na dige motashaker, na dige kheili mamnun”

“No, grazie mille”

(3) B: “bābā shomā ye sa'āt vaistadin”

“Ma siete rimasti solo per un’ora”

3) C: “cerā ta'ārof mikonin?”

“Perchè fate ta'ārof?”

4) A: “na bābā, ce ta'ārof-i...na man 'alān hanuz gelum dorost hessābi khūb nashōde

“No, assolutamente no..., ho mal di gola. Non è ancora guarita completamente.”

(7) C: “khūb ye mōz bokhorin, ye mōz - mive zarārdar nadārim. Sib-o mōz”

“Prendi una banana! La frutta che abbiamo non fa male alla gola. Abbiamo solo mele e banane»

(5) (Riferendosi a D) “shomā shīr mikhori biaram yā miri khāne?”

“Posso portarvi un po' di latte o lo prendete a casa dopo?”

(6) D: “na dige merci”

“No, grazie”

(5) C: “cāi nakhordin, cāi mikhori hosein aqā?”

“Non avete bevuto il the, Hossein vuole del thè?”

A: “na kheili motashaker, mā dige bāyad bāland šim”

“No, grazie mille, noi ora dobbiamo andare”

“Kotam-o bepūsham.”

“Fammi prendere il mio giaccone”

(12) C: “ye mivhe bokhorin berin bezar khanum moz-esh-o bokhore.”

“Prendete della frutta e poi andate. Lascia finire a tua moglie la sua banana”

13) “Dah-o nim-e hala.”

“Sono solo le 22.30”

Modalità di saluto

Le conversazioni iniziano generalmente con l'espressione islamica di saluto "salām 'aleikum" (la pace sia con voi) o con la forma abbreviata "salām", immediatamente seguita da alcune domande sulla salute dell'interlocutore.

Per le domande e per le risposte vengono utilizzate espressioni comuni, da cui non ci si allontana.

Nell'esempio sottostante vediamo una tipica conversazione successiva al saluto:

A. un ragazzo di circa trent'anni è in visita a casa di G. ragazzo di circa quarant'anni per la prima volta. Quando A. entra nel soggiorno di R. avviene questo scambio di battute:

1) A: "haleton khube?" "khubin?"

1) Come stai? Tutto bene?

2) R: "Hal-e shomā khube?"

2) "Come stai?"

3) A: "Qorbāne shomā"

3) "Grazie"

4) R: "Mersi"

4) Grazie

Come si evince dall'esempio sopra riportato, le formule di saluto rappresentano una comunicazione enfatica, dove i saluti vengono effettuati non con lo scopo di conoscere realmente le condizioni di salute dell'interlocutore ma come gesto di cordialità, in modo da poter iniziare positivamente una conversazione.

Infatti, la risposta alla domanda sulla salute: «"haleton khube" "khubin"?» riceve come risposta un'altra domanda e quindi normalmente non si ricevono risposte fattuali.

L'espressione che viene utilizzata normalmente per porre fine ai riti di saluto è "qorbān-e shomā, salāmat bāshin" che in italiano possiamo tradurre con: "molto gentile, ti ringrazio".

Stesso procedimento avverrà nel caso una persona si presentasse in ritardo ad un appuntamento.

Utilizzando i concetti che vengono esposti nella teoria della gentilezza di Brown-Levinson, in questo caso la persona ritardataria, soprattutto in Iran, utilizzerebbe queste modalità di saluto per dimostrare cordialità e rendere nuovamente positiva la faccia nei confronti degli interlocutori. In questo caso le espressioni rituali possono essere definite come "chiacchiere" dal termine inglese "small talks" per cui si intende il destreggiarsi in una conversazione di circostanza che non affronta temi importanti ma viene considerata come pura formalità.

Conversazione durante il pagamento di un bene o di un servizio

È molto frequente che durante il pagamento di un dato servizio o di un bene, solitamente indipendente dal genere di quest'ultimo, il venditore utilizzi alcune espressioni tipiche del ta'arof invitando gentilmente il cliente a non pagare il compenso per l'oggetto o per il servizio.

Dopo un breve rifiuto da parte del venditore ad accettare il denaro del cliente, la conversazione termine con la consegna da parte del cliente dei soldi dovuti.

Questa tipologia di ta'arof è molto spesso utilizzata dai tassisti ma si può verificare anche da qualsiasi professionista o negoziante.

Qua di seguito offriamo un esempio di una conversazione tipica per l'acquisto di un bene:

X: "Qābel-i nadāre"

"Non è degno [di me]"

Y: "Khoesh mikonam"

"Grazie"

X: “Hadd-e aqal maye-ash rā begirid”

“Fatemi pagare”

Questo è invece un altro esempio di una conversazione tipica per l’acquisto di un servizio:

Il pagante porge i soldi per il pagamento e riceve questa risposta da parte del negoziante o da colui che offre il servizio:

a) Qābel-i nadāre, Khoesh mikonam, mehmān-am bāshid...

“Non è degno [di me]”, “Ti ringrazio, sei mio ospite.... sei gentile”

Il pagante risponderà a questa espressione con:

“loṭf dārid”

“Sei gentile”

Dopo che si conclude questa conversazione avviene il pagamento.

CONCLUSIONE:

Con questo studio si è cercato di rispondere alla domanda: “Quali sono le modalità e le differenti tipologie di utilizzo del *ta'ārof* iraniano rispetto i vari contesti sociali?” A tal fine, è stata condotta un'indagine quantitativa attraverso l'utilizzo di registrazioni, utilizzate per verificare alcune tipologie di espressioni del *ta'ārof* sul comportamento degli individui. Queste registrazioni sono state effettuate su un campione di persone parlanti e non la lingua persiana che si sono trasferiti in Italia da molti anni, creando in questo modo un campione d'individui di età differenti.

Le registrazioni che hanno dato spunto alle conversazioni tipo hanno mostrato come comunemente le espressioni del *ta'ārof* sono particolarmente frequenti e comuni in determinati contesti.

Ci è stato riferito da più informatori che il lessico utilizzato è molto variabile in base all'etnia di provenienza, dalla regione dell'Iran da cui si proviene e dalla lingua che si utilizza. Individui dell'Iran meridionale, dove prevale l'utilizzo della lingua araba non utilizzano le stesse formule tipiche di altre zone del paese.

Altri individui all'interno delle nostre registrazioni hanno espresso la considerazione per cui non utilizzano il *ta'ārof* e le espressioni a esso legate, essendo lontani dall'Iran da molti anni ed essendo influenzati da una cultura differente.

Questa variabilità rispetto le espressioni tipiche utilizzate mette in luce una prospettiva futura circa questo progetto di studio che potrebbe portare a un confronto ad ampio raggio delle differenze di utilizzo del *ta'ārof* tra parlanti la lingua persiana residenti in Italia; quindi, influenzati dalla cultura europea e degli individui parlanti la lingua persiana residenti in Iran che non possiedono contatti diretti con la cultura europea.

BIBLIOGRAFIA

- Al-Hindawi. F.H. e Musaab A. Raheem, “*A Critique of Politeness Theories*”, Theory and Practice in Language Studies, 2016
- Aijmer K. “*Conversational Routines in English: Convention and Creativity*”, London, New York: Longman, 1996
- Allan K. e Jaszczolt K.M., “*The Cambridge Handbook of Pragmatics*”, Cambridge University Press, 2012
- Angouri J. e Locher M.A., “*Theorising disagreement*”. *Journal of Pragmatics*, 44(12), 1549–1553, 2012
- Arundale R.B. “*Against (Gricean) intentions at the heart of human interaction*”, *Intercultural Pragmatics*: 229-258, 2008
- Babai S, H. e Sharifian. F. “*Refusal strategies in L1 and L2: A study of Persian-speaking learners of English.*” *Multilingua* 32, 801–836, 2013
- Bargiela-Chiappini. F., “*Face and politeness: new insights for old concepts*”, Department of English and Media Studies, Nottingham Trent University, 2001
- Bargiela-Chiappini. F. e S. Harris, “*Politeness at work: Issues and challenges*”, vol. 2, no. 1, pp. 7-33, 2006
- Bargiela-Chiappini. F. e Kádár D., “*Politeness Across Cultures*”, Palgrave-Macmillan, 2011
- Beeman. W.O. “*The How’s and Why’s of Persian Styles: A pragmatic approach in Studies in Language Variation*”, Georgetown University Press, 1974
- Beeman. W.O., “*The Meaning of Stylistic Variation in Iranian Interaction*”, Dept. of Anthropology, University of Chicago, 1974
- Beeman. W.O., “*Status, Style and Strategy in Iranian Interaction*”. *Anthropological Linguistics* 18:305-322, 1976
- Beeman. W.O., “*Language, Status and Power in Iran*”. Indiana University Press, 1986
- Beeman. W.O., “*Affectivity in Persian language use*”. *Culture, Medicine, and Psychiatry*, 1988
- Berruto. G., “*La sociolinguistica*”, Bologna, Zanichelli, 1974
- Berruto. G., “*Fondamenti di sociolinguistica*”, Roma - Bari, Laterza, 1995
- Berruto. G e Cerruti. M., “*La linguistica*”, UtetUniversità, 2011

- Biber D., Johansson S., Leech G., Conrad S., e Finegan E., *"The Longman Grammar of Spoken and Written English"*. London: Longman, 1999
- Bilmes J., *"Occasioned Semantics: A Systematic Approach to Meaning in Talk"*, Vol. 34, No. 2, *Formulation, Generalization and Abstraction in Interaction*", pp. 129-153, 2011.
- Blum-Kulka S., *"Indirectness and politeness in requests: Same or different?"* *Journal of Pragmatics* 11: 131–146, 1987
- Bousfield D. e Locher M. A., *"Impoliteness in language: Studies on its interplay with power in theory and practice"*. Berlin & New York: Mouton de Gruyter, Pp viii, 346, 2008
- Bublitz W., Jucker A.H. e Schneider K.P., *"Foundations of Pragmatics"*, De Gruyter Mouton, 2011
- Cardona G.R., *"Introduzione alla sociolinguistica"*, Aido, 2009
- Clark H.H., *"Using language"*, Cambridge University Press, 1996
- Culpeper J., *"Politeness and Impoliteness"*, Volume 5 of *Handbooks of Pragmatics*, Mouton de Gruyter, 2011
- Eelen G. *"A Critique of Politeness Theories"*, Manchester: St. Jerome Publishing, 2001
- Escandell-Vidal M.V., *"Introducciòn a la pragmàtica"*, Editorial Ariel, 1996
- Fishman J.A., *"The relationship between micro- and macro- sociolinguistics in the study of who speaks what language to whom and when?"*, De Gruyter Sociolinguistics, 1987
- Fishman J.A., *"The sociology of language; an interdisciplinary social science approach to language in society"*. Rowley: Newbury House Publishers, 1972
- Fraser. B., *"The concept of politeness"*, Georgetown University, 1975
- Fraser. B., *"On apologizing"*, F.Coulmas edition, 1981
- Fraser. B. e Nolen. W., *"The association of deference with linguistic form"*. *International Journal of the Sociology of Language* 27: 93-109, 1981
- Fraser. B., *"Perspectives on Politeness"*. *Journal of Pragmatics* 14:219-236, 1990
- Gass S., Madden C., Preston D., e Selinker L., *"Variation in second language acquisition: discourse and pragmatics"*, Clevedon: Multilingual Matters, 37-58, 1989
- Geeraerts D. e Cuyckens H., *"The Oxford Handbook of Cognitive Linguistics"*, Oxford University Press, 2007

- Givón T., *“Mind, code and context: Essays in pragmatics”*. Lawrence Erlbaum Associates, Inc., 1989
- Goffman E. *“The presentation of self in everyday life”*. New York: Doubleday, 1959
- Goffman E., *“Interaction ritual: Essays on face-to-face behavior”*. New York: Doubleday, 1967
- Goffman E. *“On face-work: an analysis of ritual elements in social interaction”*, in Laver and Hutcheson (eds), 319-346, 1972
- Grice H.P., *“Utterer’s Meaning and Intention”*, The Philosophical Review, Vol. 78, No. 2, pp. 147-177, 1969
- Grimshaw A.D., *“Contemporary Sociology”*, American Sociological Association, Vol. 11, No.4, 1982
- Hanson. S., *“The art of Taarof.”*, Persian Cultural Center’s Newsletter, 17 (114): 10–11, 2008
- Haugh. M., *“Anticipated versus inferred politeness”*, Multilingua- Journal of Cross-Cultural and interlanguage communication 22(4), 2003
- Haugh. M. *“Intention in pragmatics”*, Intercultural Pragmatics, 2008
- Harlow L.L., *“Do They Mean What They Say? Sociopragmatic Competence and Second Language Learners”*. In *The Modern Language Journal*, 74. 328-35, 1990
- Hickey R., *“Language in Society and Language Use”*, Department of Anglophone Studies, 2018
- Holmes J., *“Paying compliments: A sex-preferential politeness strategy”*. Journal of Pragmatics 12: 445-465, 1988
- Holmes J., *“An introduction to sociolinguistics”*, Taylor and Francis, 1992
- Horn L.R. e Ward. G., *“The Handbook of Pragmatics”*, 2004
- Hosseini S. M., *“Ru and Āberu Two Aspects of Face in the Iranian Culture: An Ethnographic Study in Pragmatics”*, Arak University, 2017
- Huang. Y., *“Politeness Principle in Cross-Culture Communication”*. English Language Teaching, 96-101, 2014
- Huang Y., *“The Oxford Handbook of Pragmatics”*, Oxford University Press, 2017
- Izadi. A., *“Persian honorifics and im/politeness as social practice.”* Journal of Pragmatics 85: 81–91, 2015

- Izadi. A. e Zilaie. F., “*Refusal strategies in Persian.*” *International Journal of Applied Linguistics* 25 (2): 246–264, 2015
- Izadi. A., “*Over-politeness in Persian professional interactions.*” *Journal of Pragmatics* 102: 13–23., 2016
- Izadi. A. “*An investigation of face in taarof.*” *Journal of Research in Linguistics* 10: 67–82, 2019
- Ide S., “*Formal forms and discernment: two neglected aspects of linguistic politeness.*” *Multilingua* 8: 223-248, 1989
- Ide S, “*The search for integrated universals of linguistic politeness.*” *Multilingua* 12-1, 7-11, 1993
- Jary M., “*Relevance theory and the communication of politeness.*” *Journal of Pragmatics* 30(1): 1-19, 1998
- Jenny T., “*Meaning in Interaction: An Introduction to Pragmatics*” London and New York, Longman, 1995
- Kadar D.Z. e Mills S., “*Politeness in East Asia.*” Cambridge: Cambridge University Press, 2011
- Kadar D.Z e M. Haugh, “*Understanding politeness.*” Cambridge University Press, 2013
- Kasper. G. “*Variation in interlanguage speech act realization.*”, 1989
- Kasper G. “*Linguistic politeness: Current research issues.*” *Journal of Pragmatics*, 1990
- Katz J.J. e Fodor J.A., “*The structure of a Semantic Theory.*”, in «*Language*» 39, pp. 170-210, 1963
- Kitamura N., “*Adapting Brown and Levinson’s “politeness” theory to the analysis of casual conversation.*”, 2000.
- Koutlaki S. A., “*The Persian System of Politeness and the Persian Folk Concept of Face, with Some Reference to EFL teaching to Iranian Native Speakers.*”, University of Wales, College of Cardiff, 1997
- Koutlaki, S.A., “*Offers and expressions of thanks as face enhancing acts.*” *Persian. Journal of Pragmatics* 34 (12): 1733–1756, 2002
- Koutlaki, S.A., “*Among the Iranians: A Guide to Iran’s Culture and Customs.*”. London: Intercultural Press, 2010
- Kuby D., “*Carnap, Feyerabend and the pragmatic theory of observation.*”, *Hopos: The Journal of the International Society for the History of Philosophy of Science* 8 (2):432-470, 2018
- Labov W., “*Sociolinguistics patterns.*”, University of Pennsylvania Press Philadelphia, 1972

- Leech. G. *“Principles of Pragmatics”*. New York: Longman, 1983
- Levinson S. C., *“Pragmatics”*, Cambridge University Press, Cambridge, 1983
- Locher M. A. e Watts R.J., *“Politeness theory and relational work”*, Journal of Politeness Research, 2005
- Malle B. F., Knobe J., *“The folk concept of intentionality”*. Journal of Experimental Social Psychology, 33, 101-121, 1997
- Mariani. L., *“Tra lingua e cultura: la competenza pragmatica interculturale”*, Italiano LinguaDue, 2015
- Marmaridou S.S.A. *“Pragmatic Meaning and Cognition”*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins Publishing Company, 322 pp, 2000.
- Meneghini D. e Orsatti P., *“Corso di lingua persiana”*, Hoepli Editore, 2012
- Meier A. J., *“Defining politeness: Universality in appropriateness”*. Language Sciences, 1995
- Mey J.L., *“Pragmatic: an introduction”*, Blackwell publishing, 2001
- Mey J.L., *“Concise Encyclopedia of Pragmatics”*, 1998, Elsevier Ltd
- Mills. S. *“Gender and politeness”*, Cambridge: Cambridge University Press. 270 pp, 2003
- Mills. S. e Beeching. K. *“Special issue of the Journal of Politeness”*, vol. 2, no. 1, pp. 1-6, 2006
- Modarresi Y. *“Aspects of sociolinguistics in Iran.”* International Journal of the Sociology of Language 148: 1–3, 2001
- Moosavi. S.M. *“A Sociolinguistic Analysis of the Persian System of Taārof and Its Implications for the Teaching of Farsi”*. Austin: University of Texas at Austin, 1986
- Morris C.W., *“Foundations of the theory of signs”* Chicago: The University of Chicago Press., 1938
- Nelson G.L. & Carson J, Al-Batal M., El-Bakari, W., *“Cross-cultural pragmatics: Strategy use in Egyptian Arabic and American English refusals”*, Applied Linguistics, 23, 163-189, 2014
- Nwoye O. G., *“Linguistic politeness and socio-cultural variations of the notion of face”*. Journal of Pragmatics, 18(4), 309–328, 1992
- Rajend. M., *“Concise Encyclopedia of Sociolinguistics”*, Elsevier Science Ltd, 2001
- Rajend. M., *“The Cambridge Handbook of Sociolinguistics”*, Cambridge University Press, 2011

- Romaine S., *“Language in society an introduction to Sociolinguistics”*, Oxford University press, 1994
- Sadeghoghli H. e Niroomand M., *“Theories on Politeness by Focusing on Brown and Levinson's Politeness Theory”*, International Journal of Educational Investigations, 2016
- Searle J.R., *“Speech acts, an essay in the philosophy of language”*, Cambridge University Press, 1969
- Scollon R. e Scollon S.W., *“Intercultural Communication: A Discourse Approach”*, Oxford: Blackwell, 1995
- Sprachman P., *“Language and Culture in Persian”*. Costa Mesa, California: Mazda Publishers, 2002
- Taleghani-Nikzam C.M., *“Politeness in native-nonnative speakers’, interaction: Some manifestation of Persian Taarof in the interaction among Iranian speakers of German with German native speakers”*. Ms., University of Texas at Austin, 1999
- Terkourafi M., *“Politeness in Cypriot Greek: A frame-based approach”*, University of Cambridge, 2001
- Terkourafi M., *“Beyond the micro-level in politeness research”*, De Gruyter Mouton, 2005
- Thomason e Kaufman S.G., *“Language Contact, Creolization, and Genetic Linguistics”*, University of California Press, 1988
- Trudgill. P. *“Sociolinguistics an introduction to language and society”*, Penguin Books, 1974
- Van Herk G., *“What is Sociolinguistics?”*, Blackwell Publishing, 2012
- Traini R., *“Vocabolario arabo-italiano”* Ist. per l'Oriente C.A. Nallino, 1989
- Verschueren J., *“Understanding Pragmatics”*, Oxford University Press, 1999
- Verschueren J. e Ostman, J.O. *“Key Notions for Pragmatics”*, John Benjamins Publishing Company, 2009
- Watts R.J., *“Linguistic politeness and politic verbal behavior: Reconsidering claims for universality”*., 1992
- Watts R.J, Ide S., e Ehlich. K., *“Introduction. In Politeness in Language: Studies in its History, Theory and Practice”*, Berlin/New York: Mouton de Gruyter, 1992
- Watts R.J. *“Politeness”*. Cambridge: Cambridge University Press, 2003
- Wardhaugh R., *“An Introduction to Sociolinguistics”*, Blackwell Publishing, 1986

Yagubi M., *“The translation of Persian ta’ārof into English: A case study of the subtitles of ostensible speech acts in selected Iranian films.”* Ms. University Sians Malaysia, 2017