



DIRLO O NON DIRLO?

UNA RICERCA CONTRASTIVA SUGLI ATTI LINGUISTICI RIGUARDO LA DISCREZIONE
DA PARTE DI ITALIANI E OLANDESI

Tesi di laurea magistrale di

M.H. Schuiringa

3587622

| Comunicazione Interculturale | 10 luglio 2015 | Università di Utrecht |

| Relatore: dr. M. Pinto | Secondo lettore: dr. L. Meroni |

Indice

Tabelle e figure.....	5
Tabelle.....	5
Figure	6
Introduzione.....	7
1. Quadro Teorico.....	9
1.1 Linguaculture.....	9
1.2 Prospettive per lo studio della cultura.....	9
1.3 Atto linguistico	10
1.4 Imbarazzo e discrezione	10
1.5 Schiettezza	11
1.5.1 Marcature interne ed esterne.....	12
1.6 Politeness	13
1.7 Face.....	14
1.7.1 Faccia positiva / faccia negativa	14
1.7.2 Face Threatening Acts.....	14
1.7.3 Strategie per esprimere i FTA.....	16
1.8 Lavori precedenti.....	16
1.8.1 Le Pair (1996).....	16
1.8.2 Ulijn (1995)	17
1.8.3 Van Mulken (1996).....	18
1.9 Domande di ricerca.....	20
1.9.1 Domanda principale.....	20
1.9.2 Domande specifiche	20
1.9.3 Le ipotesi.....	20
1.9.4 Le predizioni.....	21
2. Metodologia	22
2.1 La ricerca mista.....	22
2.1.1 Questionario.....	22

2.1.2	Discourse Completion Task	23
2.2	Materiale sperimentale.....	24
2.2.1	Le variabili.....	25
2.2.2	La parte introduttiva.....	25
2.2.3	La parte quantitativa.....	26
2.2.4	La parte qualitativa.....	27
2.3	Classificazione e analisi dei dati.....	28
2.4	Soggetti.....	29
2.5	Procedimento	30
3.	Analisi: Dati quantitativi.....	31
3.1	Risultati generali	31
3.1.1	Soggetti italiani.....	31
3.1.2	Soggetti olandesi.....	31
3.1.3	Un paragone	32
3.2	Schiettezza	33
3.2.1	Domanda 1	34
3.2.2	Domanda 2	34
3.2.3	Domanda 3	35
3.2.4	Domanda 4	35
3.2.5	Domanda 5	35
3.2.6	Domanda 6	36
3.2.7	Domanda 7	36
3.2.8	Domanda 8	36
3.2.9	Un paragone	37
3.3	Le variabili	38
3.3.1	Soggetti italiani.....	38
3.3.2	Soggetti olandesi.....	40
3.3.3	Un paragone	41
3.4	Conclusione provvisoria	42

4.	Analisi: Dati qualitativi	44
4.1	Risultati generali	44
4.1.1	Soggetti italiani.....	45
4.1.2	Soggetti olandesi.....	45
4.1.3	Un paragone	45
4.2	Schiettezza	47
4.2.1	Domanda 1	48
4.2.2	Domanda 2	48
4.2.3	Domanda 3	48
4.2.4	Domanda 4	49
4.2.5	Marcature	49
4.2.6	Un paragone	49
4.3	Le variabili	50
4.3.1	Soggetti italiani.....	50
4.3.2	Soggetti olandesi.....	52
4.3.3	Un paragone	53
4.4	Conclusione provvisoria	53
5	Conclusione e discussione.....	55
5.1	Paragone risultati quantitativi/qualitativi.....	55
5.1.2	Soggetti italiani.....	55
5.1.3	Soggetti olandesi.....	56
5.2	Conclusione	57
5.2.1	Domande specifiche	57
5.2.2	Le predizioni.....	58
5.2.3	Domanda di ricerca principale	59
5.3	Riflessione e raccomandazioni per ricerche successive	60
	Bibliografia.....	61
	Appendice.....	64
I.	Questionario: Parte introduttiva	64

Versione italiana	64
Versione olandese	65
II. Questionario: Parte quantitativa	67
Versione olandese	69
III. Questionario: Parte qualitativa	71
Versione italiana	71
Versione olandese	71
IV. Risultati: Parte quantitativa	73
Soggetti italiani	73
Soggetti olandesi	75
V. Risultati: parte qualitativa	77
Soggetti italiani	77
Soggetti olandesi	79
VI. Abstract	83

Tabelle e figure

Tabelle

Tabella 1-a: Strategie di schiettezza (Hendriks e Le Pair, 2004)	11
Tabella 1-b: Marcature lessicali: marcature interne ed esterne (Hendriks e Le Pair, 2004) ..	12
Tabella 2-a: Elementi del contesto (Leech, 2008)	23
Tabella 2-b: Le variabili.....	25
Tabella 2-c: Variabili nella parte quantitativa del questionario	26
Tabella 2-d: Interpretazione delle strategie di schiettezza di Hendriks e Le Pair (2004).....	26
Tabella 2-e: Strategie di schiettezza nelle risposte del test quantitativo.....	27
Tabella 2-f: Domande aperte.....	27
Tabella 2-g: Sistema del punteggiamento per misurare la schiettezza	28
Tabella 2-h: Soggetti – Sesso	29
Tabella 2-i: Soggetti – Soggetti che nel passato hanno vissuto all'estero per più di tre mesi .	29
Tabella 2-j: Soggetti – Livello di istruzione	30
Tabella 3-a: Risposte del questionario italiano	31
Tabella 3-b: Risposte del questionario olandese	32
Tabella 3-c: Risultati generali – Un paragone fra italiani e olandesi	32
Tabella 3-d: Punteggi di schiettezza – italiani e olandesi	33
Tabella 3-e: Schiettezza domanda 1	34
Tabella 3-f: Schiettezza domanda 2	34
Tabella 3-g: Schiettezza domanda 3	35
Tabella 3-h: Schiettezza domanda 4.....	35
Tabella 3-i: Schiettezza domanda 5.....	35
Tabella 3-j: Schiettezza domanda 6	36
Tabella 3-k: Schiettezza domanda 7	36
Tabella 3-l: Schiettezza domanda 8.....	36
Tabella 3-m: Strategia usata per ogni variabile – soggetti italiani	39
Tabella 3-n: Punteggi medi per ogni variabile – soggetti italiani.....	39
Tabella 3-o: Variabile distanza di potere – soggetti olandesi	40
Tabella 3-p: Punteggi medi per ogni variabile – soggetti olandesi.....	41
Tabella 3-q: Strategia che viene usata di più per ogni variabile – I=italiani, O=olandesi.....	42
Tabella 4-a: Risposte del questionario qualitativo italiano	45
Tabella 4-b: Risposte del questionario qualitativo olandese	45
Tabella 4-c: Punteggi di schiettezza – italiani e olandesi	47
Tabella 4-d: Schiettezza domanda 1.....	48

Tabella 4-e: Schiettezza domanda 2.....	48
Tabella 4-f: Schiettezza domanda 3.....	48
Tabella 4-g: Schiettezza domanda 4.....	49
Tabella 4-h: Marcature interne ed esterne.....	49
Tabella 4-i: Strategia usata per ogni variabile – soggetti italiani.....	51
Tabella 4-j: Strategia usata per ogni variabile – soggetti olandesi.....	53

Figure

Figura 2-i: Esempio dei diversi elementi del contesto in un DCT.....	23
Figura 2-ii: DCT.....	24
Figura 2-iii: Domanda chiusa.....	27
Figura 3-i: Punteggio di schiettezza – italiani e olandesi.....	33
Figura 3-ii: Schiettezza – italiani.....	38
Figura 3-iii: Schiettezza – olandesi.....	40
Figura 4-i: Esempio – risposta di un soggetto italiano sulla domanda 1.....	46
Figura 4-ii: Esempio – risposta di un soggetto italiano sulla domanda 2.....	46
Figura 4-iii: Esempio – risposta di un soggetto olandesi sulla domanda 3.....	47
Figura 4-iv: Schiettezza italiani e olandesi.....	47
Figura 4-v: Schiettezza – italiani.....	51
Figura 4-vi Schiettezza – olandesi.....	52

Introduzione

“L’amore è innanzitutto non rompere.”

Luca Bianchini

Dire qualcosa e mettere in imbarazzo un'altra persona, o non dire niente e lasciar rimanere un'altra persona in una situazione imbarazzante. La discrezione è qualcosa di cui trattiamo quasi ogni giorno nella vita quotidiana, ed è difficile decidere se dire qualcosa o se tacere, perché può essere che con delle buone intenzioni si dica a una amica che puzza e che l'amica si offenda. In questa ricerca mi concentrerò in specifico sul fenomeno della discrezione, che è strettamente legato all'emozione dell'imbarazzo, paragonando la discrezione nella cultura italiana alla discrezione nella cultura olandese.

Nella sua ricerca sulle emozioni da parte di soggetti americani e giapponesi, Matsumoto (1990) riporta le ricerche di Ekman e Friesen (1972) in cui vengono esaminate le differenze emozionali fra gli americani e i giapponesi. Ekman e Friesen (1972) hanno scoperto che soggetti di nazionalità diverse mostrano le stesse espressioni del viso quando sono messi in una stanza da soli a guardare un film, mentre quando ci sono altre persone nella stanza con loro a guardare il film, le espressioni del viso si differenziano dalle espressioni che si vedono quando i soggetti sono da soli. Le espressioni del viso dei giapponesi quando erano in presenza di altre persone si differenziavano dalle espressioni del viso degli americani in presenza di altre persone, e vice versa. Questo vuol dire che ci sono delle espressioni del viso 'universali', ma che le espressioni del viso che facciamo vedere quando sono presenti gli altri vengono determinati dalla cultura e dalle norme sociali (Ekman e Friesen, 1972). Per esempio in Giappone la gente sorride (Matsumoto, 1990) per nascondere le emozioni negative, un fenomeno che succede, come è risultato dalla ricerca sopra riportata, soltanto quando ci sono altre persone intorno. Insomma, possiamo dire che il mostrare – o non mostrare – certe emozioni viene determinato in grande parte dalla cultura. Anche nella ricerca di Wierzbicka (1985) si è scoperta una cosa simile: ci sono caratteristiche dell'inglese, come per esempio l'uso limitato dell'imperativo nella lingua inglese, che prima venivano attribuite ai principi universali di *politeness*, di cui adesso è stato mostrato che sono caratteristiche specifiche per la lingua e la cultura inglese. Viene messo in evidenza dunque che le differenze linguistiche sono legate a differenze culturali come per esempio la tolleranza, la franchezza o appunto la discrezione.

Nonostante si trovino molte ricerche sulle differenze delle emozioni tra le varie lingue e culture, non ci sono molte ricerche sulla discrezione e in specifico non c'è uno studio comparativo sulla discrezione nella cultura italiana e nella cultura olandese. Perciò in questa

ricerca tenterò di esplorare le differenze culturali in italiano e in olandese, la mia domanda di ricerca è:

- In che modo è usata la discrezione durante un atto linguistico che può provocare imbarazzo da parte di parlanti L1 dell'italiano e parlanti L1 dell'olandese?

Tenterò di dare una risposta a questa domanda tramite questa ricerca, iniziando con il quadro teorico in cui spiegherò le teorie rilevanti che servono per rispondere alla domanda principale, dopo di che presenterò il metodo di ricerca, i risultati e farò un'analisi dei risultati paragonandoli alle mie ipotesi. Per finire presenterò le mie conclusioni.

1. Quadro Teorico

In questo capitolo verranno descritte le teorie rilevanti per questa ricerca. Si inizierà con i fenomeni generali che interessano questa ricerca, come le prospettive per lo studio della cultura, la *languaculture*, gli atti linguistici, l'imbarazzo e la discrezione. Dopo di che si andrà più in specifico presentando alcune teorie sulla schiettezza e, la *politeness*, il concetto di *face* e le marcature che si possono trovare negli atti linguistici. Poi si discuteranno tre ricerche fatte in precedenza, e alla fine del capitolo verranno presentate le domande di ricerca insieme alle ipotesi.

1.1 Languaculture

Siccome questa ricerca si focalizza sia sulla lingua che sulla cultura, è importante tenere sempre in considerazione il fatto che le due sono strettamente legate.

Il legame tra la lingua e cultura, è definito come *languaculture* da parte di Agar (1994). Agar (1994) ritiene che la lingua e la cultura siano legate inseparabilmente, e quindi studiando l'una si dovrebbe sempre tenere in considerazione l'altra. La cultura e la lingua sono sempre legate strettamente e non è possibile distinguere la lingua dalla cultura. La lingua dunque non include soltanto fenomeni come grammatica e semantica, ma anche aspetti culturali come esperienze, abitudini e comportamenti.

Anche se ci sono altri termini per descrivere la cultura, per questa ricerca il termine di *languaculture* è il più adeguato. Questo perché il presente lavoro tratta di atti culturali che sono espressi tramite la lingua, ossia la discrezione che viene trasmessa tramite le parole e che serve un obiettivo che comprende entrambe. Perciò quando in questa ricerca si parla di lingua, si parla di cultura e vice versa.

1.2 Prospettive per lo studio della cultura

Oltre al termine *languaculture*, è importante tenere in considerazione che ci sono diverse prospettive per lo studio della cultura.

Spencer-Oatey e Franklin (2009, pp. 29-33) ritengono che ci sono due prospettive per lo studio della cultura usando una struttura linguistica, ovvero una prospettiva che si concentra sui principi della lingua ed una prospettiva che si concentra sull'analisi di stili e schemi diversi.

La prima prospettiva, quella dei principi di interazione, si focalizza sugli elementi che stanno alla base dell'uso della lingua, che possono essere valorizzati in modo diverso da parte di partecipanti di diversi gruppi culturali.

L'altra prospettiva, quella che analizza gli stili e gli schemi di lingua, può mostrare frequenze principali diverse nei diversi gruppi culturali, dunque l'uso di stili e schemi di lingua si differenzia da cultura a cultura.

In questa ricerca ci si concentra sulla discrezione, che appartiene ai principi culturali che sono alla base dell'uso della lingua. Perciò nel quadro teorico si tratterà di diverse teorie che riguardano i principi culturali, di cui il più noto è quello di Leech (2007) che verrà presentato nel paragrafo 1.6, che poi servono per la raccolta e l'analisi dei dati.

1.3 Atto linguistico

Giacché questa ricerca tratta sulla cultura espressa tramite la lingua, e quindi degli atti linguistici, è importante stabilire che cosa sia esattamente un atto linguistico.

Un atto linguistico è un atto il cui scopo è di raggiungere qualcosa tramite la lingua, come, per esempio, fare una richiesta, una promessa o scusarsi. Secondo Agar (1994) il parlante e l'interlocutore devono essere consapevoli della funzione di un atto linguistico affinché l'atto linguistico possa essere usato in modo appropriato. Facendo un atto linguistico ci sono due regole importanti secondo Agar (1994), ossia regole costituenti che includono prescrizioni sulle condizioni in cui un determinato atto vale come un atto linguistico, e regole di regolamentazione, che includono regole sulla forma in cui un atto linguistico dovrebbe essere formulato.

Poiché queste prescrizioni sugli atti linguistici sono legate strettamente alle norme sociali che valgono all'interno di una *languaculture*, si può dire che gli atti linguistici sono una base per ricerche comparative sulla cultura (Houtkoop e Koole, 2008).

1.4 Imbarazzo e discrezione

Dopo aver trattato dei fattori linguistici e culturali generali, prima di passare alla teoria più specifica riguarda questi temi è importante stabilire che cosa sono esattamente l'imbarazzo e la discrezione.

Nel lavoro di Tangney et al (1996), si ritiene che l'imbarazzo sia una variante della vergogna. Gli autori fanno riferimento a Buss (1980) suggerendo che l'imbarazzo è causato da violazioni di regole sociali o da interazioni indesiderate – l'imbarazzo si mostra tramite l'arrossire, il sorridere o il sentirsi stupidi da parte della persona in imbarazzo. Buss (1980) ritiene che la vergogna porti delle implicazioni morali, mentre l'imbarazzo non le porta.

Affrontare un'altra persona con qualcosa d'imbarazzante, per esempio che abbia dell'insalata fra i denti, può essere imbarazzante sia per il parlante sia per l'interlocutore. Perciò ci vuole la discrezione quando si esprime un atto linguistico simile.

Un atto linguistico che può provocare l'imbarazzo spesso viene collegato all'essere discreti o indiscreti. La discrezione quindi, è il modo in cui una persona prova a non mettere in imbarazzo un'altra persona, e dunque il modo in cui il parlante tiene in considerazione le emozioni dell'interlocutore. Questo l'argomento del presente lavoro.

1.5 Schiettezza

Strettamente legata alla discrezione, è la schiettezza, ossia la misura in cui una persona si rivolge in modo diretto a un'altra persona.

Per tracciare delle differenze culturali, bisogna misurare le differenze e le somiglianze riguardo alla schiettezza. Blum-Kulka et al. (1989) definiscono la schiettezza (*directness*) come un minimo di cui c'è bisogno per formulare una richiesta. Secondo Brown e Levinson (1987), come è stato menzionato in Billmyer e Varghese (2000), ci sono tre categorie principali per suddividere gli atti linguistici a seconda della loro schiettezza. Queste tre categorie sono la categoria delle strategie dirette, quella delle strategie dirette convenzionali e la categoria delle strategie indirette non convenzionali, come è stato spiegato nel testo di Hendriks e Le Pair (2004) (tabella 1-a).

Strategia di schiettezza	Strategia	Esempio
Diretta	1. Imperativo	"Sposta quella macchina."
	2. Verbo performativo	"Ti chiedo di spostare quella macchina."
Diretta convenzionale	3. Verbo performativo ricoperto	"Mi piacerebbe se spostassi quella macchina."
	4. Asserzione di dovere	"Devi spostare quella macchina."
	5. Asserzione di desiderio	"Voglio che sposti quella macchina."
Non-convenzionale indiretta	6. Proposta	"Perché non sposti quella macchina?"
	7. Riferimento a precondizione: disponibilità	"Vuoi spostare quella macchina?"
	8. Riferimento a precondizione: possibilità	"Puoi spostare quella macchina?"
	9. Indizio non forte	"Non posso passare con la bicicletta..."
	10. Indizio forte	"Peccato che quella macchina sta così lontana..."

Tabella 1-a: Strategie di schiettezza (Hendriks e Le Pair, 2004)

Nella tabella si vedono tre categorie principali, ossia la categoria delle strategie dirette, quella delle strategie dirette convenzionali e quella delle strategie non-convenzionali indirette, tra queste, la prima categoria è la più diretta, e dunque viene considerata come la categoria con le strategie che sono poco discrete. L'ultima categoria invece, è quella meno diretta e viene considerata quella delle strategie più discrete.

Si può notare che gli esempi da 1 a 8 esprimono direttamente lo scopo dell'atto linguistico (quello di spostare la macchina), mentre gli esempi 9 e 10 sono accenni: 'Non posso passare con la bici' in questo caso significa che la macchina deve essere spostata per poter passare con la bici.

La teoria trattata è utile per la preparazione delle domande per il questionario e per l'analisi dei dati. Inoltre la teoria è un buon indicatore della schiettezza e dunque anche della discrezione. Per rendere questa teoria adatta a questa ricerca, l'interpretazione sarà leggermente modificata (paragrafo 2.2.3).

1.5.1 Marcature interne ed esterne

Oltre alle strategie principali di schiettezza che sono state spiegate qui sopra, esistono anche le marcature che possono rendere un atto linguistico più schietto (Hendriks e Le Pair, 2004).

In genere, una richiesta consiste di tre unità, ossia un *alerter*, la base della richiesta e una marcatura esterna (tabella 1-b). Con un *alerter*, l'atto viene iniziato, per esempio tramite il salutarsi. La base dell'atto linguistico è quello che esprime la richiesta, nel caso del presente lavoro è qualcosa che fa capire che all'interlocutore sta succedendo qualcosa di imbarazzante. Anche le marcature interne appartengono alla base di un atto linguistico. Le marcature interne vengono usate per rendere una richiesta meno diretta, hanno una funzione lenitiva. Esempi di forme lessicali di marcature interne sono: marcature di gentilezza (per favore, grazie), *downtoners* (magari, eventualmente) e *understaters* (un attimo, un po'). Poi, l'ultima categoria secondo Hendriks e Le Pair (2004) è quella delle marcature esterne. Sono marcature che hanno come funzione di dare per esempio una ragione alla richiesta. Esempi di queste categorie si vedono nella tabella (1-b) seguente:

Marcatura interna	Marcatura esterna
Marcatura di gentilezza "Per favore"	Richiesta provvisoria "Ti volevo chiedere qualcosa..."
Downtoner "Magari", "eventualmente"	Giustificazione o ragione per una richiesta "...perché tutti ridono di te"
Understater "Un attimo", "un po'"	La promessa di un premio o ricompensa "La prossima volta lo farò io"
Condizionale: marcatura sintattica interna "Potresti...", "vorresti"	Disarmer "Scusa per interrompere, ma..."

Tabella 1-b: Marcature lessicali: marcature interne ed esterne (Hendriks e Le Pair, 2004)

La teoria di Hendriks e Le Pair (2004) sulle marcature interne ed esterne può aiutare durante l'analisi nel presente lavoro, per scoprire se all'interno delle strategie principali di schiettezza ci sono delle differenze.

1.6 Politeness

Come è stato menzionato nel paragrafo 1.2, l'approccio più nota che si focalizza sui principi della lingua è la teoria del *Politeness Principle* di Leech (1983), in cui il *Politeness Principle* comprende cinque super strategie di *politeness*, di cui ognuna strategie partecipa o alla categoria che si orienta sull'interlocutore o alla categoria che si orienta sul parlante (Leech, 2007).

Leech (2007) individua i diversi principi che comprendono la GSP, ritenendo che i principi che sono diretti all'interlocutore sono in genere più potenti di quelli che sono diretti al parlante. I principi sono universali, però la loro forza si differenzia da cultura a cultura e probabilmente la loro forza viene anche mediata dal linguaggio.

Nel loro libro sulla comunicazione interculturale, Spencer-Oatey e Franklin (2009) elaborano una tabella (1-c) in cui discutono i principi di interazione di Leech (2007), nella tabella seguente viene dimostrato come funzionano queste variabili con i principi di Leech (2005, 2007: p.31) con alcuni esempi.

Limiti di interazione e scale di valore secondo la *Grand Strategy of Politeness* di Leech (2005, 2006)

Orientamento sull'interlocutore (I)			Orientamento sul parlante (P)		
Principio		Atti linguistici tipici	Principio		Atti linguistici tipici
Generosità	Dà tanto valore ai voleri di I	Commissivi	Tatto	Dà poco valore ai voleri di P	Direttivi
Approvazione	Dà tanto valore alle qualità di I	Direttivi	Modestia	Dà poco valore alle qualità di P	Svalutazione di se stesso
Obbligo (da I a R)	Dà tanto valore all'obbligo da I a P	Scuse, ringraziamenti	Obbligo (da P a I)	Dà poco valore all'obbligo di P a I	Risponde a scuse e ringraziamenti
Concordia	Dà tanto valore alle opinioni di I	(Non) andare d'accordo	Opinione - riservatezza	Dà poco valore alle opinioni di P	Dà opinioni
Simpatia	Dà tanto valore ai sentimenti di I	Esprimere delle emozioni	Sentimenti - riservatezza	Dà poco valore ai sentimenti di P	Soppressione delle emozioni

Le scale di valore che influenzano l'interpretazione dei limiti

1. Distanza verticale fra P e I (reputazione, potere, ruolo, età, ecc.).
2. Distanza orizzontale fra P e I (intimo, familiare, conoscente, sconosciuto, ecc.).
3. Peso del valore: quanto è grande il vantaggio, il costo, il favore, l'obbligo, ecc.
4. La forza di diritti e obblighi socialmente definiti (obbligo del professore verso lo studente, ecc.).
5. 'Territorio di se stessi' e 'territorio dell'altro' (appartenenza a un gruppo / fuori dal gruppo). Ci sono dei gradi di 'territorio di se stessi' e 'territorio dell'altro'.

Tabella 1-c: *Grande Strategy of Politeness* (Spencer-Oatey e Franklin, 2009: p.31)

Spencer-Oatey e Franklin (2009) ritengono che il GSP sia alla base per lo studio comparativo di cultura, e dunque è una strategia utile durante una ricerca comparativa come questa.

Le scale di valore in tabella 1-c sono: la distanza verticale, la distanza orizzontale, il peso del valore, la forza dei diritti e gli obblighi e il territorio. Alcune di queste scale di valore verranno prese in considerazione durante la realizzazione di questa ricerca, e saranno i variabili: la distanza verticale (ossia distanza di potere), la distanza orizzontale (ossia la distanza sociale) e il peso del valore (ossia la rilevanza).

1.7 Face

Oltre al GPS, trattato nel paragrafo precedente, anche il termine di *face* è importante per questa ricerca.

Brown e Levinson (1987) spiegano, riferendosi a Goffman (1967), che *face* (faccia) deriva dalla lingua inglese, in cui la nozione di *face* è legato a fenomeni come essere imbarazzati o umiliati, ossia la perdita della faccia. *Face* dunque è un fenomeno che è legato alle emozioni, e può essere perso, mantenuto o migliorato ed è preso sempre in considerazione durante un discorso. Spencer-Oatey e Franklin (2009) descrivono *face* in un modo simile: *face* riguarda la dignità e l'identità degli individui ed è collegata a concetti come rispetto, onore, stato sociale, reputazione e competenza.

1.7.1 Faccia positiva / faccia negativa

Brown e Levinson (1987) distinguono due tipi di *face*, ossia la faccia positiva e la faccia negativa. La faccia positiva rappresenta il bisogno umano di sentirsi riconosciuti e rispettati, mentre la faccia negativa rappresenta il bisogno umano di avere privacy, autonomia e la libertà di agire (Goldsmith, 2007).

Per compiere gli atti che riguardano la discrezione è importante tenere in considerazione questi due tipi di *face*, visto che essi hanno un ruolo importante durante il compimento di questi atti. Facendo un atto linguistico riguardando la discrezione che è molto diretto (non-discreto) la faccia positiva dell'interlocutore viene minacciata, mentre, per esempio, un atto linguistico non diretto mette in pericolo la faccia negativa del parlante.

1.7.2 Face Threatening Acts

Nel loro modello di *politeness*, Brown e Levinson (1987) sostengono che ci sono degli atti linguistici che possono causare la perdita di faccia del parlante: questi atti che chiamano *Face Threatening Acts* (da adesso in poi: FTA). Gli FTA sono degli atti che vanno incontro ai bisogni del parlante e dell'interlocutore, in cui un atto è qualcosa che si intende fare o raggiungere tramite la comunicazione verbale o non-verbale (Brown e Levinson, 1987), come trattato nel paragrafo 1.3.

Atti che minacciano la faccia negativa...		Atti che minacciano la faccia positiva...	
...del parlante (P)	...dell'interlocutore (I)	...del parlante (P)	...dell'interlocutore (I)
<ul style="list-style-type: none"> - Atti che indicano che P si arrende al potere di I - Esprimere dei ringraziamenti da P a I - Accettare ringraziamenti o scuse - Fare scuse - Accettare offerte - Rispondere a violazioni di norme sociali di I - Prendere l'impegno di fare qualcosa che non si vuole fare 	<ul style="list-style-type: none"> - Atti con cui I afferma o nega di agire e che mettono pressione su I - P esprime un sentimento verso I o un desiderio diretto ai beni di I - Atti che esprimono che un atto futuro da P a I in cui I è messo sotto pressione di accettare o rifiutare e possibilmente di rimanere in debito con P 	<ul style="list-style-type: none"> - Atto che indica che P è sbagliato e non riesce a controllarsi - Scuse da P a I - Accettare di un complimento - Inabilità di controllare emozioni o il corpo - Umiliazione di se stessi - Confessioni 	<ul style="list-style-type: none"> - P esprime a I che non gli piacciono aspetti dei possessoni, desideri o caratteristiche di I - P esprime riprovazione indicando che I ha sbagliato o è irrazionale - P indica che non ha gli stessi valori o paure di I - P indica che è disposto a ignorare i bisogni emozionali di I - P inizia un argomento che è socialmente dedicato - P sbaglia a identificare I in modo offensivo o imbarazzante

Tabella 1-d: Atti che minacciano la faccia negativa/positiva (Brown e Levinson, 1987)

Come si vede nella tabella 1-d, i FTA possono mettere in pericolo sia la faccia positiva che la faccia negativa. Un atto che può minacciare la faccia negativa dell'interlocutore è un atto linguistico in cui il parlante possibilmente non intende evitare di ridurre la libertà di agire dell'interlocutore. Questo può essere ad esempio un atto con cui il parlante esprime di aspettarsi un'azione futura dell'interlocutore. Con questo atto, il parlante mette l'interlocutore sotto pressione di agire, il parlante obbliga l'interlocutore ad accettare o rifiutare subito la richiesta o il parlante esprime un desiderio diretto ai beni dell'interlocutore facendo sì che l'interlocutore senta il bisogno di dover agire al fine di proteggere l'oggetto del desiderio del parlante o di dare l'oggetto al parlante (Brown e Levinson, 1987).

La faccia positiva dell'interlocutore può essere minacciata quando viene suggerito che al parlante non importano i sentimenti ed i bisogni dell'interlocutore. Sono atti che mostrano che il parlante valuta in modo negativo determinati aspetti dalla faccia positiva dell'interlocutore e atti che mostrano che al parlante non interessa la faccia negativa dell'interlocutore (Brown e Levinson, 1987).

Come si può anche vedere nella tabella 1-d, c'è anche una distinzione fra gli atti che minacciano il *face* del parlante e gli atti che minacciano il *face* dell'interlocutore. Gli atti che possono minacciare o offendere la faccia negativa del parlante sono l'esprimere dei ringraziamenti, accettare ringraziamenti o scuse dell'interlocutore, fare le scuse (giustificazioni), accettare le offerte, rispondere agli errori dell'interlocutore e le promesse e offerte non volute da parte del parlante (Brown e Levinson, 1987).

Gli atti che danneggiano la faccia positiva del parlante sono scuse in cui il parlante si scusa per FTA fatti in precedenza, accettare un complimento, perdita del controllo sul corpo,

umiliazione di se stessi, confessioni e ammettere colpa o responsabilità e perdita di controllo delle emozioni (Brown e Levinson, 1987).

Durante questa ricerca, tutti gli atti che possono minacciare il *face* del parlante e dell'interlocutore, e che sono dunque espressioni che riguardano l'imbarazzo, vengono considerate come FTA. In questa ricerca, sono importanti soprattutto gli atti che mettono in minaccia la faccia positiva dell'interlocutore, in cui il parlante parla di un argomento che può essere un argomento socialmente dedicato, come dunque gli atti linguistici riguardo la discrezione.

1.7.3 Strategie per esprimere i FTA

Dopo aver trattato sugli aspetti diversi di *face*, per concludere il paragrafo su questo argomento, verranno ancora spiegate le diverse strategie per esprimere un FTA.

Ci sono diverse strategie per formulare un FTA. Brown e Levinson (1987) ritengono che il modo in cui un FTA viene formulato dipende da tre elementi, ossia la distanza sociale (*social distance*, SD), la distanza di potere (*power distance*, PD) e la gerarchia (*rank*).

Il primo fattore è la distanza sociale e il riconoscimento sociale a cui è legato, un esempio è una conversazione fra la regina e un cittadino qualsiasi. Potere riferisce alla differenza di potere fra il parlante e l'interlocutore, di cui si tratta per esempio durante una conversazione fra un datore di lavoro e un impiegato. Gerarchia infine indica quali supposizioni culturali sono legate al esprimere di un FTA.

Per indagare il fenomeno della discrezione e le differenze di questo fenomeno fra due culture è utile prendere in considerazione questi elementi, soprattutto la distanza di potere e la distanza sociale di due persone durante un FTA.

1.8 Lavori precedenti

Infine, dopo aver presentato alcune teorie diverse riguardo una ricerca sulla discrezione, è utile accennare ad alcuni lavori che sono stati fatti in precedenza che possono essere di aiuto durante la realizzazione di questa ricerca.

1.8.1 Le Pair (1996)

Nella sua ricerca sulla schiettezza da parte di spagnoli e olandesi che parlano lo spagnolo, Le Pair (1996) esamina due gruppi diversi, ossia un gruppo di studenti olandesi L2 spagnolo ed un gruppo di parlanti madrelingua dello spagnolo. Le Pair (1996) esamina in che modo si differenziano le strategie che sono alla base della realizzazione di richieste in spagnolo da parte di parlanti L2 dello spagnolo e da parte di parlanti L2 (olandesi) dello spagnolo, e come i parlanti

L2 valutano gli atti linguistici espressi dai parlanti L2, focalizzandosi sull'efficacia e sull'adeguatezza. Dunque, Le Pair (1996) esamina se ci sono differenze fra parlanti L1 dello spagnolo e parlanti olandesi L2 dello spagnolo nella scelta delle strategie principali in riguardo al livello di schiettezza nell'espressione di una richiesta, e quali sono questi tipi di (non-)schiettezza.

Nella sua ricerca, Le Pair (1996) esamina due gruppi simili ai due gruppi che vengono esaminati nel presente lavoro: la cultura spagnola è una cultura latina come la cultura italiana e i risultati dei soggetti olandesi, e nonostante in questa ricerca Le Pair (1996) si focalizzi sull'uso della lingua L2, i risultati dei soggetti olandesi potrebbero dare un'indicazione per i risultati di soggetti olandesi nel parlato madrelingua.

Per raccogliere i dati, Le Pair (1996) usa un *Discourse Completion Task*, che sono stati completati oralmente. Per esaminare i soggetti che partecipano alla ricerca del presente lavoro, verrà anche usato un *Discourse Completion Task* (paragrafo 2.1.2). Le variabili che Le Pair (1996) prende in considerazione sono la distanza sociale, l'autorità (distanza di potere) e la situazione (rilevanza): variabili che vengono usate anche nel presente lavoro.

Le Pair (1996) conclude che i soggetti spagnoli sono più diretti dei soggetti olandesi: gli spagnoli usano la doppia quantità di strategie dirette rispetto ai soggetti olandesi, il che si manifesta tramite l'uso più frequente dell'imperativo, espressioni di obbligazione e di espressioni di volere. Però c'è una eccezione: quando la distanza sociale è grande, i soggetti olandesi tendono a rispondere in modo più diretto rispetto ai soggetti spagnoli. La schiettezza convenzionale è usata nella stessa frequenza da parte dei due gruppi, però il modo in cui questa strategia di schiettezza viene realizzata dei due gruppi si differenzia molto.

Visto che la cultura spagnola e la cultura italiana sono tutte e due culture sud europee, stanno più o meno vicino ed è possibile fare un paragone fra le due. Perciò, in questa ricerca ci si può aspettare dei risultati simili, innanzitutto riguardo la schiettezza nel caso di una distanza sociale alta e nel modo in cui le stesse strategie vengono realizzate.

1.8.2 Ulijn (1995)

Ulijn (1995) tratta nel suo articolo, in cui riporta diversi autori, dei concetti anglo-germanici e latini di *politeness* e del tempo durante la comunicazione di affari *cross-atlantica*.

Ulijn (1995) fa una descrizione di caratteristiche delle culture anglo-germaniche e delle culture latine. Di queste caratteristiche che vengono descritte da Ulijn (1995), ci sono tre caratteristiche che sono rilevanti per il presente lavoro, poiché mostrano delle differenze fra culture latine e anglo-germaniche che potrebbero mostrarsi anche nel presente lavoro, ossia la caratteristica della gerarchia, lo stile del parlare e l'individualismo. Queste caratteristiche sono

state determinate tramite la teoria di Hofstede (1991), in cui delle culture diverse vengono categorizzate usando alcune caratteristiche tra di cui anche le prime dette.

La prima caratteristica è la gerarchia, anche detto la distanza di potere. Ulijn (1995) ritiene che nei paesi anglo-germanici la distanza di potere è più bassa che nei paesi latini: riporta una ricerca di Van der Wijst e Ulijn (1991) in cui sono stati simulati tre negoziazioni tra francesi e olandesi che sono stati analizzati, focalizzandosi su per esempio segni di solidarietà. Nel presente lavoro, questo fattore potrebbe influenzare i risultati dei test in cui c'è presente una grande distanza di potere, visto che la cultura olandese appartiene alle culture anglo-germaniche e la cultura italiana a quelle latine.

Poi, lo stile del parlare e dello scrivere nelle culture anglo-germaniche viene caratterizzata come diretta, mentre nelle culture latine viene caratterizzata come indiretta. Per evidenziarlo, Ulijn (1995) si basa su una ricerca di Ulijn e Gorter (1989) in cui essi hanno fatto compilare un questionario sulle negoziazioni fra francesi e olandesi da 44 negozianti olandesi.

Infine, nei paesi anglo-germanici si trova un individualismo più alto che nei paesi latini, dove l'individualismo varia da basso ad alto. Nella sua ricerca sulle dimensioni di cultura, Hofstede (1989) ha intervistato i dipendenti di IBM in 40 paesi, e ha scoperto che l'individualismo è legato al luogo in cui l'imprenditore vive: imprenditori in paesi Latine (Europa del sud, sud-America) sono meno individualisti che imprenditori in paesi anglo-germaniche (Europa del nord, nord-America). Questo fatto potrebbe essere rilevante per i risultati del test in due modi diversi: 1) potrebbe darsi che persone molto individualisti, tenendo meno agli altri, non dicessero niente se un'altra persona si trovasse in una situazione imbarazzante. Oppure 2) potrebbe essere anche il caso che quelle persone facendo delle conversazioni, essendo individualisti avrebbero meno paura di perdere la faccia.

1.8.3 Van Mulken (1996)

Van Mulken (1996) esamina come i parlanti madrelingua della lingua francese e quella olandese provano di evitare di mettere in minaccia la faccia dell'interlocutore, minimizzando i *face threatening act* e usando le strategie di schiettezza. La domanda principale durante questa ricerca è: Come viene realizzata una richiesta da parte di parlanti L1 del francese e da parlanti L1 dell'olandese?

Per raccogliere i dati, Mulken (1996) usa un *Discourse Completion Task* scritto. Le variabili nelle domande sono la distanza di potere, la distanza sociale e la posizione – le situazioni sono tutti situazioni al lavoro e perciò anche la posizione (manager, impiegato) è presa in considerazione. Per classificare i dati usa *The Coding Manual* del CCSARP: atti linguistici vengono suddivisi nelle tre categorie principali di *alerters*, *head acts* e *supportive moves*. Van Mulken (1996) usa anche la classificazione di Hendriks e Le Pair (2004), che è stata descritta nel

paragrafo 1.5. Van Mulken (1996) usa le seguenti classificazioni per le strategie usate: diretta, diretta convenzionale, non-convenzionale indiretta, e non compiere il FTA.

Van Mulken (1996) scopre che le risposte dei soggetti francesi sono molto più lunghe di quelle dei soggetti olandesi (il doppio). La strategia più usata da parte dei due gruppi è quella diretta convenzionale. Nonostante le strategie usate siano le stesse, i soggetti francesi usano la doppia quantità di *supportive moves*, in tal modo fanno sembrare il FTA meno schietto, e perciò i francesi interpretano i FTA dei soggetti olandesi come più diretti.

La ricerca di Mulken (1996) è molto paragonabile con quella del presente lavoro: la cultura francese è una cultura latina e dunque è paragonabile con quella italiana. La ricerca è una esplorativa e l'argomento che viene esaminato assomiglia all'argomento del presente lavoro. Perciò i risultati di questa ricerca possono dare un'indicazione su che tipo di risultati aspettarci ed è di aiuto per stabilire una metodologia.

Come abbiamo visto nelle teorie trattate in questo paragrafo, sono state condotte molte ricerche sulle emozioni, ma non sull'emozione dell'imbarazzo in specifico e neppure sulle differenze fra gli italiani e gli olandesi riguardo a questo argomento. Anche le ricerche sulla schiettezza si sono focalizzate innanzitutto sulle richieste che possono causare la perdita del *face*, ma non in specifico su richieste che possono causare imbarazzo.

Poiché l'imbarazzo è un'emozione molto sottile che può avere una grande influenza sul modo in cui un atto linguistico viene formulato, e che è anche determinato dalla cultura, è interessante esaminare in che modo questa emozione viene espressa tramite la lingua e in che modo i parlanti tengono (o non tengono) in considerazione le emozioni dell'interlocutore nella *languaculture* italiana e in quella olandese. Il tenere in conto le emozioni dell'interlocutore durante compimento di un atto linguistico può essere anche definito come la discrezione.

Quello che possiamo concludere dalle ricerche precedenti, e che va presa in considerazione nel presente lavoro è che:

- I soggetti spagnoli sono più diretti rispetto ai soggetti olandesi quando c'è una distanza sociale grande (Le Pair, 1996)
- Nei paesi latini il senso della gerarchia e del potere sono più forti che nei paesi anglo-germanici. (Ulijn, 1995)
- I francesi e gli olandesi usano le stesse strategie durante il compimento un FTA, ma i francesi usano più marcature nelle loro risposte rispetto agli olandesi (Van Mulken, 1996; Le Pair 1996)

Queste conclusioni vanno prese in considerazione poiché anche nonostante che in nessuna ricerca si tratta della cultura italiana in specifico, la cultura italiana è paragonabile alle cultura spagnola e quella francese in quanto sono tutte e tre culture dell'Europa meridionale.

1.9 Domande di ricerca

In base alle teorie discusse in questo capitolo è possibile formulare le domande di ricerca. Prima verrà presentata la domanda di ricerca principale, per poi presentare le domande specifiche che portano alla risposta della domanda principale.

1.9.1 Domanda principale

La domanda di ricerca, che è basata sulle teorie trattate in questo capitolo, è:

- In che modo è usata la discrezione durante un atto linguistico che può provocare imbarazzo da parte di parlanti L1 dell'italiano e parlanti L1 dell'olandese?

1.9.2 Domande specifiche

Verrà data una risposta a questa domanda tramite le seguenti domande specifiche:

- Ci sono le differenze riguardo le strategie usate nel compiere un FTA?
- Ci sono le differenze riguardo il grado di schiettezza nel compiere un FTA?
- Ci sono le differenze nelle risposte quando le variabili variano nel compiere un FTA?
- Ci sono le differenze di stile nei FTA?

Per tutte le domande specifiche vale che le differenze riguardano i FTA, e che sono atti linguistici che possono creare imbarazzo all'interlocutore e/o al parlante, e che le differenze nel compiere i FTA sono le differenze fra gli italiani e gli olandesi.

1.9.3 Le ipotesi

In base alle teorie trattate nel quadro teorico, possiamo formare alcune ipotesi:

- Ci sono differenze riguardo le strategie usate nel compiere un FTA.
- Ci sono differenze riguardo il grado di schiettezza nel compiere un FTA.
- Ci sono differenze nelle risposte quando le variabili variano nel compiere un FTA.
- Ci sono differenze di stile nei FTA.

1.9.4 Le predizioni

Se queste ipotesi sono vere, per il presente lavoro ci si aspetta le seguenti predizioni possono essere affermate:

- I soggetti olandesi sono più diretti rispetto ai soggetti italiani quando c'è una distanza sociale grande.
- I soggetti italiani si fanno influenzare di più della distanza di potere rispetto ai soggetti olandesi, nel senso che sono più discreti quando c'è una distanza di potere alta.
- Le strategie più usate da parte dei soggetti italiani e quelli olandesi sono le stesse, ma i soggetti italiani usano più marcature rispetto ai soggetti olandesi.

2. Metodologia

In questo capitolo verrà spiegato il metodo di ricerca, come è stato composto il questionario, la classificazione e l'analisi dei dati, la scelta dei partecipanti e il procedimento della ricerca.

2.1 La ricerca mista

Prima di poter effettuare i test, bisogna stabilire di che tipo di ricerca si tratta, per poi costruire un questionario adeguato.

Per questa ricerca verranno usati sia metodi quantitativi sia metodi qualitativi. Una ricerca che contiene questi due metodi, si chiama una ricerca mista.

Un metodo di ricerca quantitativa implica procedimenti di raccolta di dati che danno come risultati i dati numerici, che poi vengono analizzati tramite metodi statistici. I metodi di ricerca qualitativi implicano raccolta di dati tramite procedimenti che danno come risultati dati con fine-aperta, non-numerici, che vengono analizzati tramite metodi non-statistici. Dunque, un metodo di ricerca misto include una combinazione dei due metodi di ricerca descritti qui sopra e può essere applicato sia durante la raccolta che durante l'analisi dei dati (Dörnyei, 2007).

2.1.1 Questionario

L'uso di un questionario è in genere una forma di ricerca quantitativa, e dunque può essere anche usato in una ricerca mista.

Usando un questionario è possibile raccogliere una grande quantità di dati che sono paragonabili, poiché ogni rispondente risponde a esattamente la stessa situazione con una determinata risposta. Questo rende più facile la categorizzazione dei dati e dunque anche l'analisi. Poiché in questa ricerca vengono esaminati due gruppi, ossia un gruppo di soggetti olandesi ed un gruppo di soggetti italiani, l'uso di un questionario rende possibile mettere a confronto i risultati dei due gruppi. Oltre alle domande quantitative, un questionario può anche contenere delle domande qualitative, che sono tipicamente delle domande aperte e di cui le risposte dunque vengono anche analizzate in modo qualitativo (Dörnyei, 2007). Secondo Dörnyei (2007), i questionari possono raccogliere tre tipi di dati tramite tre diversi tipi di domande, cioè in altre parole domande sui fatti, domande sui comportamenti e domande sulle attitudini.

Diversi esempi di domande chiuse sono le domande a cui il rispondente può rispondere tramite una scala Likert, le domande che consistono di un'asserzione scritta ed il rispondente è invitato a indicare quanto è d'accordo o non d'accordo con l'asserzione, le domande con una scala di valutazione numerica, le domande vero-falso o sì-no, quelle a scelta multipla e le domande in cui le varie opzioni devono essere messe in ordine a seconda dell'importanza.

Per comporre un test è utile essere consapevoli dei diversi tipi di domande. Per la parte quantitativa di questa ricerca, verranno usate le domande a scelta multipla.

Uno svantaggio di questo metodo di esaminare i fenomeni linguistici-culturali è che i dati non sono naturali e dunque è possibile che non corrispondano al parlato naturale. Un vantaggio è la possibilità di categorizzare i dati in modo facile e quindi di poter fare delle generalizzazioni.

2.1.2 Discourse Completion Task

Dopo aver presentato le domande quantitative che possono essere inserite in un test per una ricerca sull'uso di *languaculture*, si passerà a presentare le domande qualitative che possono essere inserite in un questionario.

Un tipo di domanda aperta che può essere inserita in un questionario è il *Discourse Completion Task* (DCT), le cui risposte risultano in dati qualitativi.

Un DCT è un test in cui viene descritta una situazione in modo molto dettagliato, perché il contesto è di grande importanza per la risposta. Vengono descritti elementi che indicano il contesto, come la distanza di potere e quella sociale fra il parlante e l'interlocutore, il luogo in cui si trovano il parlante e l'interlocutore, che ore sono, lo stato emotivo del parlante eccetera. Nell'esempio seguente si vede un esempio di una domanda del DCT, i diversi elementi del contesto sono stati sottolineati in colori diversi (figura 2-i, tabella 2-a).

Dopo una lunga giornata di lavoro stai tornando a casa con il treno alle sei del pomeriggio. Hai trovato un posto per sederti di fianco al finestrino. Di fianco a te, si mette una signora che non conosci e che ha intorno ai 50 anni che si è vestita in modo elegante. Quando la signora si siede, noti che sulla spalla del giubbotto della signora c'è la cacca di uccello. Che fai?

Figura 2-i: Esempio dei diversi elementi del contesto in un DCT







Contesto	Colore	
Distanza di potere		Presumendo che il soggetto sia uno studente, in questo caso
Distanza sociale		la distanza di potere è alta, perché si tratta di una signora
L'orario		molto più grande del soggetto ed è vestita bene. L'eleganza
Lo stato emotivo		suggerisce che una persone è benestante e dunque
Luogo		suggerisce che la persona che si veste elegante appartiene a
Peso del valore		suggerisce che la persona che si veste elegante appartiene a

Tabella 2-a: Elementi del contesto (Leech, 2008)

una classe sociale più alta. La distanza sociale è alta, perché il soggetto e l'interlocutore non si conoscono e quindi la distanza sociale è grande. L'orario può anche influenzare una possibile risposta, la mattina quando si è appena usciti dal letto è più probabile che non si abbia voglia di dire niente a confronto, per esempio, all'ora di pranzo. Anche lo stato emotivo influenza la risposta, se uno è allegro perché ha appena superato un esame la risposta sarà diversa che non quando uno è stanco dopo una giornata di lavoro. Il peso del valore, o anche detto la rilevanza, è anche di grande influenza sulla forma dell'atto linguistico. In

questo caso il peso del valore è +, perché è abbastanza imbarazzante avere la cacca di uccello sulla spalla, avere per esempio un capello sul giubbotto è molto meno imbarazzante e quindi è meno importante informare l'interlocutore su questo fatto.

Dopo la domanda, il soggetto deve completare la situazione descritta, decidendo se rispondere e in quale modo. Si chiede ai partecipanti di rispondere alla situazione nel modo più naturale possibile, dunque come avrebbero fatto se fosse stata una situazione vera, e di rispondere subito per evitare di pensarci per troppo in modo da non influenzare le risposte. Lo scopo di un DCT è di scoprire gli schemi nell'uso dell'atto linguistico esaminato (Nurani, 2009), il che, in questa ricerca, è esprimere o non esprimere discrezione. Un esempio (2-ii) di una domanda di un DCT con una risposta è:

È lunedì mattina e stai sull'autobus andando all'università per la lezione alle 11 di mattino. Stai in piedi perché c'è tanta gente sull'autobus, e stai di fronte ad un ragazzo intorno ai 20 anni che probabilmente è anche uno studente. Vedi che ha del muco sotto il naso, nel caso volessi dirgli qualcosa, che cosa gli diresti?

Risposta possibile 1: Non gli direi niente.

Risposta possibile 2: Scusa ragazzo, hai qualcosa sotto il naso che forse è meglio togliere.

Figura 2-ii: DCT

Un vantaggio dell'uso dei DCT è che sono facili da usare per il fatto che rendono possibile raccogliere una grande quantità di dati in un periodo di tempo breve, che i dati sono paragonabili, e che spesso sono dati che altrimenti sarebbero difficili da osservare e quindi da raccogliere. I dati raccolti tramite i DCT spesso sono consistenti con i dati naturali (Billmyer e Varghese, 2000).

Uno svantaggio dei DCT è che sono testi scritti, e dunque è possibile che i soggetti pensano di reagire in un determinato modo mentre in verità non l'avrebbero fatto.

Prendendo in considerazione i vantaggi e gli svantaggi, il DCT è uno strumento utile per questa ricerca.

2.2 Materiale sperimentale

In questo paragrafo viene presentato il materiale sperimentale usato per questa ricerca, ed è scelto in base alle teorie trattate in precedenza nel quadro teorico e la metodologia.

Le domande più semplici e più facili da rispondere, come le domande della parte introduttiva e le domande a scelta multipla, vengono poste all'inizio del questionario, mentre le domande più complicate e aperte (DCT) vengono poste alla fine del questionario.

Il questionario olandese è stato preparato da un parlante L1 dell'olandese e L2 dell'italiano che ha anche tradotto il questionario in italiano. Dopo di che un parlante L1 dell'italiano e L2 dell'olandese ha controllato la versione italiana tenendo in considerazione anche la versione olandese.

2.2.1 Le variabili

Prima di iniziare a preparare domande per il questionario, è importante stabilire quali sono le variabili intorno a cui la ricerca si formerà.

Le variabili del questionario sono state stabilite in base alla *Grande Strategy of Politeness* di Leech (2005, 2006) (paragrafo 1.6), in cui alcune scale di valore che influenzano l'interpretazione dei limiti sono usate come variabili: la distanza verticale fra P (parlante) e I (interlocutore), la distanza orizzontale fra P e I e la rilevanza (il peso del valore).

Nella teoria di Leech (2005, 2006) ci sono altre due scale di valore, ovvero quella della forza dei diritti e degli obblighi e il territorio. Siccome queste due scale di valore sono su un livello meno evidente dei primi detti, e influenzano in modo meno chiaro il modo in cui i FTA sono composti, non sono prese in considerazione come variabili durante la ricerca. Anche per il fatto che il territorio sovrappone alla distanza sociale e la forza dei diritti e degli obblighi si sovrappone al peso del valore, è stato deciso di non prendere in considerazione queste scale di valore. Inoltre, per una ricerca sulla discrezione la distanza sociale, la distanza di potere e la rilevanza sono le scale di valore più rilevanti, e dunque, queste sono le variabili in questa ricerca.

Le variabili sono presentate nella tabella 2-b con degli esempi:

Variabile	+	-
Distanza di potere (verticale)	P = studente, I = professore P = negoziante, I = cliente	P = studente, I = studente P = soggetto, I = nipote del soggetto
Distanza sociale (orizzontale)	P = soggetto, I = sconosciuto	P = figlio, I = madre
Rilevanza (peso del valore)	Situazione molto imbarazzante	Situazione poco imbarazzante

Tabella 2-b: Le variabili.

A sinistra si vedono le variabili, per esempio la distanza di potere, che è una distanza verticale. In mezzo c'è un esempio di due persone tra cui la distanza di potere potrebbe essere grande, come per esempio quando il parlante è uno studente e l'interlocutore è un professore. A destra si vede un esempio della variabile quando è bassa, la distanza di potere per esempio è bassa quando uno studente parla con un altro studente.

Le domande delle due parti del questionario vengono composte tramite queste tre variabili. Ogni domanda nella parte quantitativa avrà una diversa combinazione di variabili, mentre nella parte qualitativa la rilevanza sarà sempre alta mentre la distanza di potere e la distanza sociale variano.

2.2.2 La parte introduttiva

Il questionario inizia con una parte introduttiva (appendice I), in cui ci sono le domande generali. I partecipanti vengono invitati a dare le seguenti informazioni: l'età, sesso, nazionalità, in quale regione sono cresciuti, la loro madrelingua, l'educazione e permanenza all'estero (esperienze interculturali).

2.2.3 La parte quantitativa

Dopo la parte introduttiva, c'è la parte quantitativa dove ci sono le domande chiuse. La parte quantitativa contiene otto domande a risposta multipla, basate sulle tre variabili. In ogni domanda c'è una composizione diversa delle tre variabili, quindi ogni combinazione possibile delle tre variabili appare nel questionario. Il modo in cui ogni domanda è composta si può vedere nella tabella 2-c:

Variabile	Domanda	1	2	3	4	5	6	7	8
Distanza di potere		+	-	+	+	-	-	-	+
Distanza sociale		-	+	+	+	-	-	+	-
Rilevanza		+	-	-	+	+	-	+	-

Tabella 2-c: Variabili nella parte quantitativa del questionario

Le domande quantitative del questionario si possono trovare nell'appendice II.

Le risposte a scelta multipla sono state formulate secondo le strategie di schiettezza come descritte da Hendriks e Le Pair (2004) (paragrafo 1.5): la strategia diretta, la strategia diretta convenzionale, la strategia non-convenzionale indiretta e per questa ricerca è stata aggiunta un'ulteriore categoria: quella in cui il soggetto indica che non direbbe o non farebbe niente, che viene interpretata come una strategia indiretta.

Questo metodo però ha uno svantaggio: la teoria di Hendriks e Le Pair (2004) è stata sviluppata per richieste che non mettono in pericolo la faccia positiva dell'interlocutore in specifico ma per tutti i tipi di FTA, e perciò le diverse categorie sono state interpretate in un modo leggermente diverso.

Le risposte che nominano direttamente l'elemento imbarazzante sono le strategie dirette, le risposte che contengono un accenno forte sono le strategie dirette convenzionali e le risposte che danno un solo accenno sono le strategie non-convenzionali indirette (tabella 2-d). La risposta in cui il soggetto indica di non agire, viene interpretata come una strategia indiretta.

Strategia di schiettezza	Strategia	Esempio
Diretta	Nominare direttamente l'elemento che provoca imbarazzo.	"Hai cacca sotto la scarpa." "Hai una macchia di sudore." "Hai spinaci fra i denti."
Diretta convenzionale	Dare un accenno forte, evitando di nominare l'elemento che provoca imbarazzo, ma indicando che il parlante si aspetta un'azione dell'interlocutore.	"Forse dovresti pulire le scarpe?" "Vuoi il deodorante?" "Forse dovresti pulire il dente."
Non-convenzionale indiretta	Dare un accenno in cui non viene suggerito all'interlocutore quello che deve fare, evitando di nominare l'elemento che provoca imbarazzo.	"Hai qualcosa sotto la scarpa." "Hai qualcosa sulla maglietta." "Hai qualcosa sui denti."
Indiretta	Non dire o non fare nulla.	"..."

Tabella 2-d: Interpretazione delle strategie di schiettezza di Hendriks e Le Pair (2004)

Il soggetto può scegliere fra quattro risposte, di cui ognuna risposta contiene una di queste strategie (figura 2-iii).

Sei sul tuo lavoro, dove hai iniziato da tre mesi. Dopo pranzo, prima di tornare al tuo posto, vedi il tuo capo con cui fai due chiacchiere. Mentre parlate vedi che il capo ha qualcosa di verde fra i denti, sembrano gli spinaci. Quale delle quattro possibilità si avvicina di più a ciò che diresti/faresti?

- a. Hai qualcosa tra denti. (strategia diretta)
- b. Devi togliere quegli spinaci dai denti. (strategia diretta convenzionale)
- c. Non direi niente. (strategia indiretta)
- d. Perché non togli gli spinaci dai denti? (strategia indiretta non convenzionale)

Figura 2-iii: Domanda chiusa

Nella tabella seguente (2-e) si può vedere il tipo di strategia usata per le risposte di ogni domanda. Una risposta diretta è indicata con Diretta, una risposta diretta convenzionale con DirCon, una risposta IndirNCon e una risposta indiretta con Indiretta. L'ordine delle possibili risposte è casuale.

Risposta	A	B	C	D
Domanda				
1	Indiretta	IndirNCon	Diretta	DirCon
2	Diretta	IndirNCon	Indiretta	DirCon
3	Indir	Diretta	IndirNCon	DirCon
4	Diretta	DirCon	Indiretta	IndirNCon
5	IndirNCon	DirCon	Indiretta	Diretta
6	Indiretta	DirCon	IndirNCon	Diretta
7	DirCon	Diretta	IndirNCon	Indiretta
8	IndirNCon	Indiretta	Diretta	DirCon

Tabella 2-e: Strategie di schiettezza nelle risposte del test quantitativo

2.2.4 La parte qualitativa

Infine c'è la parte con le domande aperte, e quindi la parte qualitativa. Le domande di questa parte del questionario si possono trovare nell'appendice III.

In questa parte ci saranno quattro domande DCT, in cui vengono prese in considerazione le stesse variabili come nella parte quantitativa. In questa parte però la variabile della rilevanza è sempre +, mentre le altre due variabili si differenziano (2-f). Questo perché nella letteratura (Ulijn 1995, Hofstede 1991, Le Pair 1996) si trovano soprattutto ricerche in cui le differenze più notevoli fra culture latine (quella italiana) e anglo-germaniche (quella olandese) sono le differenze riguardo la distanza di potere e la distanza sociale. Mantenendo sempre la stessa rilevanza, rende possibile focalizzarsi meglio sulla variabile delle distanza di potere e la distanza sociale.

Domanda	1	2	3	4
Variabile				
Distanza di potere	-	+	-	+
Distanza sociale	+	-	-	+
Rilevanza	+	+	+	+

Tabella 2-f: Domande aperte

2.3 Classificazione e analisi dei dati

Dopo aver raccolto i dati, si passa alla loro classificazione. Prima vengono mostrati i risultati dei due gruppi separatamente, dopo di che ci si focalizza sui fenomeni specifici definiti nelle domande specifiche. I dati dei soggetti italiani e quelli olandesi vengono paragonati alla fine di ogni paragrafo.

La parte qualitativa e quella quantitativa verranno analizzate separatamente.

Dati generali

Prima di tutto vengono presentati i dati generali dei soggetti olandesi e quelli italiani, che mostrano i valori assoluti e le percentuali di strategie usate. Dopo aver presentato i risultati generali, verrà fatta un'analisi contrastiva tra i dati in italiano e quelli in olandese per evidenziare differenze e somiglianze.

Per quanto riguarda la parte qualitativa, le risposte vengono classificate in base alla strategia (diretta, diretta convenzionale, indiretta convenzionale e indiretta) scelta, e inoltre verranno esaminate le marcature all'interno delle risposte.

La schiettezza

Dopo aver esaminato i risultati generali, ci si focalizza sulla schiettezza, che dà una buona indicazione della discrezione. Come trattato nel paragrafo 2.2.3, ogni risposta a scelta multipla nella parte quantitativa rappresenta una strategia diversa, e anche i dati qualitativi sono stati classificati in gruppi di strategie. Ogni strategia vale una determinata quantità di punti, più diretta la strategia, più punti vale (tabella 2-g). In questo modo la schiettezza può essere misurata in maniera oggettiva.

Strategia	Indiretta	Indiretta non-convenzionale	Diretta convenzionale	Diretta
Punteggio	1	2	3	4

Tabella 2-g: Sistema del punteggio per misurare la schiettezza

Per esaminare quale dei due gruppi abbia una schiettezza più alta, tutti i punti vengono sommati. Più alto è il punteggio finale, più alta è la schiettezza e dunque più bassa è la discrezione. Poi si passerà a ogni singola domanda per analizzare più in profondità la schiettezza e per poter fare un paragone.

Il punteggio massimo per ogni domanda è 120 (30 risposte x 4 punti) e il punteggio minimo è 30 (30 risposte x 1 punto). Il grado medio di schiettezza dunque è 75.

Nella parte qualitativa, oltre a solo focalizzarsi sui punteggi, i risultati scritti vengono analizzati usando la tabella (1-b) trattata nel paragrafo 1.8 (Hendriks e Le Pair, 2004). Più marcature si trovano all'interno delle risposte, più schietti e quindi più discreti essi sono. Non verrà fatta una distinzione fra marcature interne ed esterne: non ci sono le differenze nelle

gradazioni di schiettezza fra le diverse marcature e i diversi tipi di marcatura. Più marcature che ci sono, più discreti che sono le risposte.

Influenza delle variabili

Dopo aver analizzato la schiettezza, si passerà ad esaminare quale delle tre variabili abbia l'influenza più grande. Per esaminare questo ci si concentra sui punteggi di schiettezza più alti e più bassi, per vedere se si può scoprire una correlazione fra le variabili in queste domande.

Inoltre viene esaminato se ci sono delle variabili in cui le risposte dei soggetti si assomigliano molto, ossia se si può trovare un modello nella scelta delle strategie per compiere un FTA. Per fare questo, ci si focalizzerà sulle strategie usate per ogni variabile: per ogni domanda in cui, per esempio, è presente una distanza sociale +, verrà esaminato quante volte ogni strategia è stata usata. In questo modo, modelli nella scelta di strategie in relazione a una determinata variabile possono essere scoperti: più le strategie usate sono consistenti nell'insieme delle domande con la stessa variabile, più è grande l'influenza della variabile.

Anche tutti i punteggi delle domande in cui c'è presente la stessa variabile vengono sommati e divisi per la quantità di soggetti. Questo per sapere il punteggio medio per ogni variabile, per poter vedere così quale variabile provoca quale grado di schiettezza.

Infine i dati quantitativi verranno analizzati tramite SPSS, usando un Wilcoxon test. Questo per controllare se ciò che è stato trovato tramite i metodi non-statistici corrisponde con un test statistico.

2.4 Soggetti

I soggetti di questa ricerca sono giovani fra i 18 e i 30 anni, l'età precisa non è stata chiesta. Una parte dei soggetti sono studenti e una parte lavora.

I soggetti provengono da tutte le regioni dell'Italia e dell'Olanda. I soggetti che negli ultimi sei mesi sono stati per un periodo di più di tre mesi all'estero sono stati esclusi dal questionario, per il fatto che il contatto intensivo con l'altra cultura potrebbe aver influenzato i loro risultati. Perciò, il paese in cui i soggetti abitano è sempre l'Italia o l'Olanda.

Nelle tabelle seguenti si vedono le informazioni sociodemografiche dei soggetti.

	Soggetti italiani	Soggetti olandesi
Di cui maschio	14 (46.7%)	4 (13.33%)
Di cui femmina	16 (53.3%)	26 (86.67%)
Totale	30 (100%)	30 (100%)

Tabella 2-h: Soggetti – Sesso

	Soggetti italiani	Soggetti olandesi
Permanenza all'estero	35.71%	40%

Tabella 2-i: Soggetti – Soggetti che nel passato hanno vissuto all'estero per più di tre mesi

	Soggetti italiani	Soggetti olandesi
Università	50.57%	53.33%
Istituto professionale/tecnico	21.42%	46.67%
Scuola media/superiore	24.5%	-
Altro	7.41%	-

Tabella 2-j: Soggetti – Livello di istruzione

2.5 Procedimento

I soggetti sono invitati tramite email a fare il test. I test dei soggetti olandesi sono stati compilati dal 29 marzo al 6 aprile, i test dei soggetti italiani dal 29 marzo al 16 aprile. Tutto sommato dunque i dati sono stati raccolti in un periodo di venti giorni. I risultati della ricerca sono stati presentati il 9 maggio 2015.

3. Analisi: Dati quantitativi

In questo capitolo vengono presentati i risultati della parte quantitativa del questionario, e viene data un'interpretazione a questi dati. Prima si parlerà dei risultati generali, dopo di che ci si focalizzerà sulla schiettezza, poi sulle variabili e infine verrà tratta una conclusione provvisoria.

I risultati della parte quantitativa del questionario possono essere ritrovati nell'appendice IV.

3.1 Risultati generali

Qui di seguito vengono presentati i risultati generali di tutte le domande quantitative da parte dei soggetti italiani e dei soggetti olandesi. Alla fine del paragrafo verrà fatto un paragone fra i due gruppi. I numeri nelle tabelle sono le quantità di persone che hanno usato una determinata strategia, mentre in fondo si vedono anche le percentuali del totale delle strategie usate.

3.1.1 Soggetti italiani

Nella tabella 3-a sono visualizzati i risultati generali dei soggetti italiani.

Strategia usata Domanda	Diretta	Diretta convenzionale	Indiretta non- convenzionale	Indiretta
1 (PD+, SD-, Ri+)	9	4	15	2
2 (PD-, SD+, Ri-)	4	7	6	13
3 (PD+, SD+, Ri-)	2	1	4	23
4 (PD+, SD+, Ri+)	7	-	11	12
5 (PD-, SD-, Ri+)	21	4	4	1
6 (PD-, SD-, Ri-)	23	2	4	1
7 (PD-, SD+, Ri+)	1	2	3	24
8 (PD+, SD-, Ri-)	12	2	5	11
Totale su 240	79	22	52	87
	100%	32.92%	21.67%	36.25%

Tabella 3-a: Risposte del questionario italiano

Guardando la tabella, si nota che la strategia più usata è quella più indiretta, ossia la strategia in cui il soggetto preferisce non dire o fare niente. Questa strategia è stata scelta nel 36.25% delle risposte, dopo di che la strategia diretta è quella più usata (32.92%), la strategia indiretta non-convenzionale (21.67%) è la terza strategia più usata e infine la strategia diretta convenzionale è la strategia meno usata (9.17%).

3.1.2 Soggetti olandesi

Nella tabella 3-b si vedono i risultati generali dei soggetti olandesi, della parte quantitativa del questionario.

Strategia usata Domanda	Diretta	Diretta convenzionale	Indiretta non- convenzionale	Indiretta
1 (PD+, SD-, Ri+)	5	-	25	-
2 (PD-, SD+, Ri-)	9	7	2	12
3 (PD+, SD+, Ri-)	2	1	5	22
4 (PD+, SD+, Ri+)	10	3	15	2
5 (PD-, SD-, Ri+)	23	7	-	-
6 (PD-, SD-, Ri-)	24	2	4	-
7 (PD-, SD+, Ri+)	-	2	4	24
8 (PD+, SD-, Ri-)	1	-	13	16
Totale su 240	74	22	68	76
	100%	30.83%	28.33%	31.7%

Tabella 3-b: Risposte del questionario olandese

Evidente è che la strategia più scelta, è quella meno diretta, ossia la strategia in cui il soggetto indica di non dire o fare niente. Questa strategia è stata scelta nel 31.7% delle risposte, dopo di che la strategia diretta è la più usata (30.83%), seguita dalla strategia indiretta non-convenzionale (28.33%), e infine la strategia diretta convenzionale è la strategia meno usata (9.17%).

3.1.3 Un paragone

I risultati dei soggetti italiani e olandesi non si differenziano molto (tabella 3-c). Per tutti e due i gruppi la strategia più usata è quella indiretta, il 36.25% dei soggetti italiani usa questa strategia e il 31.7% dei soggetti olandesi l'usa. Poi la seconda strategia usata è la strategia diretta, la percentuale è 32.92% da parte dei soggetti italiani e 30.83% da parte di quelli olandesi. Da notare è che la percentuale delle risposte dirette e indirette si assomigliano molto nel gruppo dei soggetti olandesi. La strategia indiretta non-convenzionale viene usata più da parte dei soggetti olandesi, il 28.33% delle risposte, mentre appare nel 21.67% delle risposte dei soggetti italiani. Rimarchevole è che la percentuale delle risposte in cui c'è una strategie diretta convenzionale è esattamente uguale per i soggetti italiani e olandesi: nei due casi è 9.17%.

	Diretta	Diretta convenzionale	Indiretta non- convenzionale	Indiretta
Italiani	79 32.92%	22 9.17%	52 21.67%	87 36.25%
Olandesi	74 30.83%	22 9.17%	68 28.33%	76 31.7%

Tabella 3-c: Risultati generali – Un paragone fra italiani e olandesi

Da quello che si è osservato finora, si può dire che i soggetti italiani e quelli olandesi usano le stesse strategie.

3.2 Schiettezza

Dopo aver mostrato i risultati generali del questionario, ci si focalizza sulla schiettezza nei risultati. Per misurare la schiettezza, ad ogni strategia è dato un punteggio come è stato spiegato nel paragrafo 2.3: la strategia indiretta vale 1 punto, quella indiretta non-convenzionale 2 punti, quella diretta convenzionale 3 punti e la strategia diretta vale 4 punti. L'insieme dei risultati italiani e olandesi viene sommato, per vedere così quale è il punteggio di schiettezza generale, per poi focalizzarsi sulle differenze e somiglianze riguardo la schiettezza per ogni domanda. Il punteggio massimo di schiettezza può essere 120 e il punteggio minimo 30.

Nella tabella seguente vengono mostrati i punteggi di schiettezza totali per tutta la parte quantitativa del questionario.

	1	2	3	4	5	6	7	8	Totale	Medio	Minimo	Massimo
Italiani	80	62	42	62	105	107	40	75	573	71.63	40	107
Olandesi	70	73	43	81	113	110	38	46	574	71.75	38	113

Tabella 3-d: Punteggi di schiettezza – italiani e olandesi

Come si vede nella tabella 3-d, il punteggio totale di schiettezza è uguale per italiani e olandesi, c'è un punto di differenza ma poiché la differenza è molto piccola questa differenza non viene presa in considerazione. Insomma, si può dire che in generale la schiettezza dei soggetti italiani e quella dei soggetti olandesi è uguale e non si differenzia. Anche il punteggio medio, quello minimo e quello massimo si avvicinano molto.

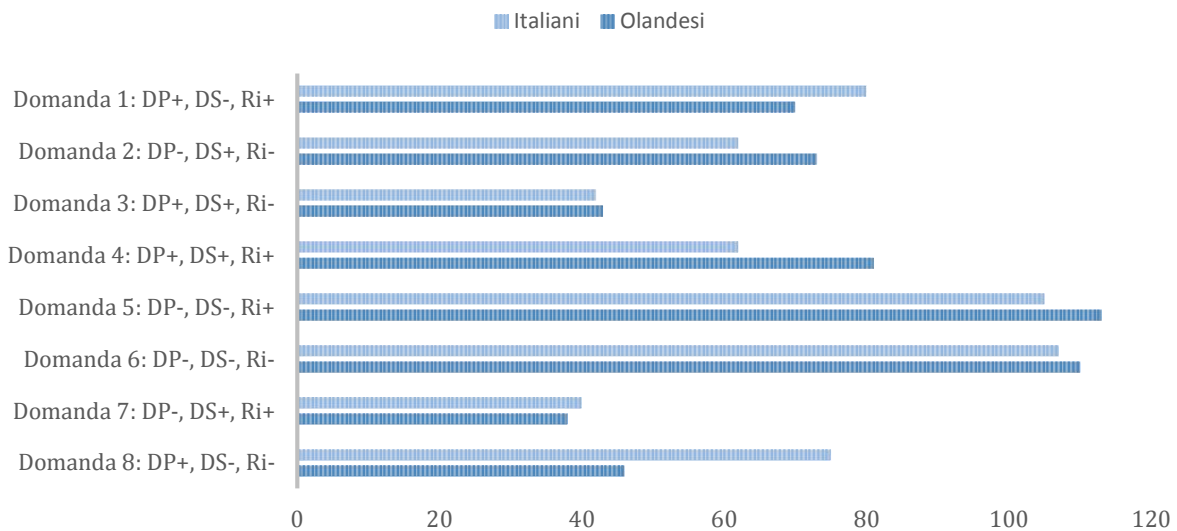


Figura 3-i: Punteggi di schiettezza – italiani e olandesi

Nel grafico 3-i si vedono più in specifico i punteggi di schiettezza per ogni domanda, evidente è che nella domanda 5 e 6 sia i soggetti italiani che i soggetti olandesi usano una schiettezza alta, mentre la domanda 3 e 7 contengono una schiettezza bassa da parte dei due gruppi.

Un'altra cosa da notare è la schiettezza nella domanda 8, per i soggetti italiani il punteggio è alto mentre per i soggetti olandesi il punteggio è molto più basso.

Qui sotto si passerà su ogni singola domanda per esaminare meglio la schiettezza e le strategie di schiettezza usate, per poi poter fare un paragone fra i soggetti italiani e quelli olandesi. Nelle tabelle nei paragrafi seguenti si vedono le quantità assolute di strategie usate.

3.2.1 Domanda 1

Nella risposta della prima domanda, si vede una differenza di 10 punti fra i soggetti italiani e i soggetti olandesi, il punteggio degli italiani è 80 e quello degli olandesi è 70, il che significa che le risposte dei soggetti italiani in genere sono più dirette.

DP+, DS-, Ri+	Diretta	Diretta convenzionale	Indiretta non-convenzionale	Indiretta
Italiani	9	4	15	2
Olandesi	5	-	25	-

Tabella 3-e: Schiettezza domanda 1

Nella tabella si nota che i soggetti olandesi fanno uso di solo due strategie, ossia quella indiretta non-convenzionale e quella diretta, mentre i soggetti italiani hanno usato tutte e quattro le strategie. Da notare è il fatto che anche se i soggetti olandesi sono in genere meno diretti rispetto ai soggetti italiani, non usano mai la strategia più indiretta mentre invece i soggetti italiani la usano.

3.2.2 Domanda 2

Nella seconda domanda, il punteggio di schiettezza del gruppo italiano è 62 e quello del gruppo olandese 73, il che significa che per questa domanda i soggetti olandesi in genere hanno usato strategie che sono più dirette rispetto a quelle degli italiani.

DP+, DS+, Ri-	Diretta	Diretta convenzionale	Indiretta non-convenzionale	Indiretta
Italiani	4	7	6	13
Olandesi	9	7	2	12

Tabella 3-f: Schiettezza domanda 2

Quando ci si focalizza di più sulle strategie usate, si nota che le strategie scelte non si differenziano molto, solo che una parte maggiore dei soggetti italiani ha usato la strategia indiretta non-convenzionale mentre più soggetti olandesi hanno usato una strategia diretta, il che corrisponde al fatto che i soggetti olandesi in questa domanda usano più spesso una strategia diretta e che sono più diretti in generale.

3.2.3 Domanda 3

Il punteggio dei due gruppi in questa domanda è molto simile, il punteggio del gruppo dei soggetti italiani è 42 e il punteggio del gruppo olandese è 43. Questa piccola differenza di un punto dunque non è significativa.

DP+, DS+, Ri-	Diretta	Diretta convenzionale	Indiretta non-convenzionale	Indiretta
Italiani	2	1	4	23
Olandesi	2	1	5	22

Tabella 3-g: Schiettezza domanda 3

Se ci si concentra di più sulle diverse strategie usate, si vede di nuovo che non ci sono delle differenze notabili e quindi che il modo in cui i soggetti italiani e quelli olandesi reagiscono in situazioni in cui c'è una grande distanza di potere, una grande distanza sociale e una rilevanza bassa corrisponde.

3.2.4 Domanda 4

In questa domanda si vede una differenza interessante nel punteggio della schiettezza: il punteggio dei soggetti italiani è con 62 punti molto più basso del punteggio dei soggetti olandesi, cioè 81 punti.

DP+, DS+, Ri+	Diretta	Diretta convenzionale	Indiretta non-convenzionale	Indiretta
Italiani	7	-	11	12
Olandesi	10	3	15	2

Tabella 3-h: Schiettezza domanda 4

Quando si osserva la tabella, si nota che la differenza viene causata soprattutto dal fatto che 12 soggetti italiani hanno scelto la strategia indiretta, che vale solo 1 punto, mentre solo due olandesi hanno scelto questa strategia. Nessun soggetto italiano ha usato una strategia indiretta non-convenzionale, mentre ci sono tre olandesi che l'hanno usata e inoltre i soggetti olandesi hanno usato più strategie dirette e indirette non convenzionali.

3.2.5 Domanda 5

In questa domanda il punteggio dei soggetti italiani è 105 e quello dei soggetti olandesi 113, che non è una differenza grandissima.

DP-, DS-, Ri+	Diretta	Diretta convenzionale	Indiretta non-convenzionale	Indiretta
Italiani	21	4	4	1
Olandesi	23	7	-	-

Tabella 3-i: Schiettezza domanda 5

Da notare però, è il fatto che i soggetti olandesi hanno usato solo due strategie, mentre i soggetti italiani ne hanno usate quattro. La strategia più usata per i due gruppi è la stessa, ovvero quella diretta.

3.2.6 Domanda 6

Il punteggio dei due gruppi si differenzia solo con tre punti per questa domanda: il punteggio di schiettezza degli italiani è 107 e il punteggio degli olandesi è 110, il che significa che la schiettezza dei soggetti italiani e di quelli olandesi per quanto riguarda questa domanda corrisponde.

DP-, DS-, Ri-	Diretta	Diretta convenzionale	Indiretta non-convenzionale	Indiretta
Italiani	23	2	4	1
Olandesi	24	2	4	-

Tabella 3-j: Schiettezza domanda 6

Come per la domanda 5, le strategie usate dei due gruppi si assomigliano molto. L'unica differenza è che i soggetti olandesi non hanno usato la strategia indiretta, mentre un soggetto italiano l'ha usata, questa però è una differenza troppo piccola per prendere in considerazione.

3.2.7 Domanda 7

Anche in questa domanda il punteggio per la schiettezza si assomiglia molto: il punteggio del gruppo italiano è con 40 leggermente più alto rispetto al punteggio del gruppo olandese, che ha un punteggio di 38.

DP-, DS+, Ri+	Diretta	Diretta convenzionale	Indiretta non-convenzionale	Indiretta
Italiani	1	2	3	24
Olandesi	-	2	4	24

Tabella 3-k: Schiettezza domanda 7

Come si vede dalla tabella 3-k, anche le strategie usate sono quasi uguali e dunque non ci sono delle differenze significative.

3.2.8 Domanda 8

In questa domanda si osserva una differenza alta nel punteggio della schiettezza, il punteggio dei soggetti italiani è 75 e dunque molto più alto del punteggio dei soggetti olandesi, che è 46.

DP+, DS-, Ri-	Diretta	Diretta convenzionale	Indiretta non-convenzionale	Indiretta
Italiani	12	2	5	11
Olandesi	1	-	13	16

Tabella 3-l: Schiettezza domanda 8

Come si vede dalla tabella 3-1, la grande differenza nel punteggio della schiettezza deriva soprattutto dal fatto che gli italiani usano più spesso (12 volte) una strategia diretta rispetto ai soggetti olandesi, di cui solo un soggetto usa una strategia diretta. La maggior parte degli olandesi indica di non dire o fare niente, e nel caso in cui direbbero qualcosa, preferiscono usare una strategia indiretta non-convenzionale.

3.2.9 Un paragone

Tutto sommato, i risultati delle domande 3, 5, 6 e 7 sono interessanti per il fatto che la schiettezza e le strategie usate si assomigliano molto, mentre i risultati delle domande 1, 4 e 8 sono da notare per il fatto che la schiettezza e le strategie usate si differenziano molto. Nonostante la differenza del punteggio dei soggetti italiani e quello dei soggetti olandesi nella domanda 2 è una differenza grande, le strategie usate da parte dei due gruppi non si assomigliano e non si differenziano abbastanza per trarvi delle conclusioni.

Le domande in cui le risposte si assomigliano di più (3, 5, 6 e 7) contengono in tre casi su quattro la stessa specie di distanza di potere, ossia la distanza di potere bassa. La distanza sociale e la rilevanza sono due volte basse e due volte alte. In questi casi dunque, si potrebbe dire che quando la distanza di potere è bassa, i soggetti italiani e i soggetti olandesi usano una discrezione simile.

Nelle domande in cui le risposte si differenziano (1, 4 e 8) la distanza di potere è tre volte su tre grande, la distanza sociale è due volte bassa e una volta alta, e la rilevanza è due volte alta e una volta bassa. In due delle tre domande, i soggetti italiani hanno un punteggio più alto per la schiettezza, il che potrebbe significare che si fanno influenzare di meno da una grande distanza di potere rispetto ai soggetti olandesi.

Si può notare che nelle risposte che si assomigliano la distanza di potere è nella maggior parte delle domande bassa, mentre nelle risposte che si differenziano la distanza di potere è sempre grande. Nelle domande in cui le risposte si differenziano, le risposte dei soggetti italiani sono due volte più diretti rispetto alle risposte dei soggetti olandesi. Da notare è, che nei due casi in cui i soggetti italiani sono più diretti degli olandesi, la distanza sociale è bassa mentre nel caso in cui i soggetti olandesi sono più diretti la distanza sociale è grande.

Per questo paragrafo si può concludere che i soggetti italiani e i soggetti olandesi in genere usano lo stesso grado di discrezione, il che vuol dire che entrambi i gruppi non sono né molto indiscreti né molto discreti. In cinque delle otto domande i soggetti olandesi sono più diretti, e quindi meno discreti, dei soggetti italiani mentre i soggetti italiani lo sono in tre delle otto domande, ma visto che il punteggio della schiettezza è uguale per i due gruppi e che c'è una differenza solo in una risposta, questa osservazione non viene presa in considerazione e dunque

si può concludere che non ci sono differenze riguardo la schiettezza fra i soggetti italiani e quelli olandesi.

3.3 Le variabili

Dopo aver esaminato la schiettezza nel paragrafo precedente, in questo paragrafo ci si focalizza sulle variabili e sull'influenza delle variabili sulla schiettezza, e sui punteggi di schiettezza più alti e più bassi, per poi esaminare se c'è coerenza fra il grado di schiettezza nelle risposte e le variabili nella domanda.

3.3.1 Soggetti italiani

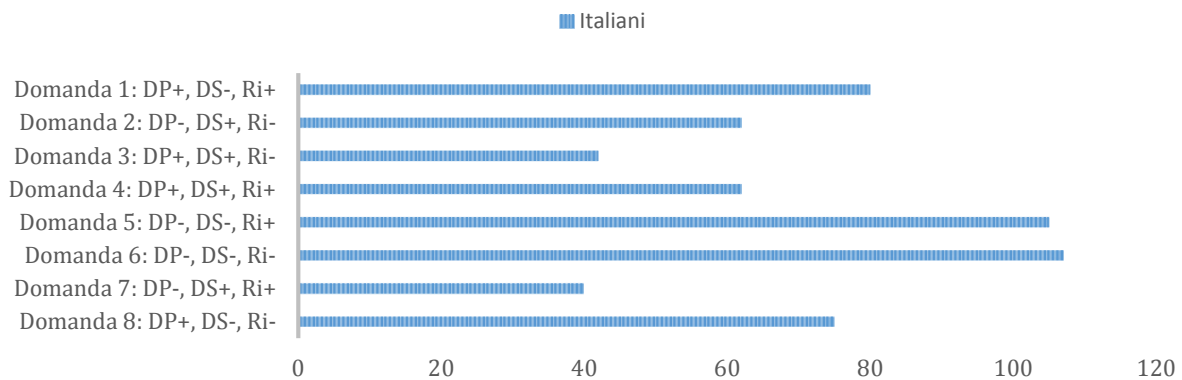


Figura 3-ii: Schiettezza – italiani

Anche se nelle risposte dei soggetti italiani ci sono due punteggi medi (domanda 1 e 8), questi vengono presi in considerazione ugualmente perché si differenziano in modo evidente dalle risposte più basse.

I quattro punteggi più alti mostrano una data corrispondenza. Le risposte alle domande 1, 5, 6 e 8 hanno i punteggi più alti (figura 3-ii), e in tutte e quattro le domande la variabile della distanza sociale è bassa. Dunque, per quanto riguarda il livello di schiettezza, i soggetti italiani si fanno influenzare di più della variabile della distanza sociale.

Se ci si concentra sulle domande in cui i soggetti sono meno discreti, ossia le domande in cui il punteggio per la schiettezza è più alto (domande 5 e 6), si nota che la distanza di potere e la distanza sociale sono sempre basse. Da questo dunque si capisce che oltre alla distanza sociale, la distanza di potere ha un grande ruolo nella scelta di una strategia perché rafforza il grado di schiettezza, mentre la rilevanza, che è diversa nei due casi, ha un ruolo meno grande.

Quando i soggetti italiani invece sono più discreti, ossia quando il valore della schiettezza è più basso, come nelle risposte alle domande 2, 3, 4 e 7, la distanza sociale è sempre alta. Dunque, quando i soggetti italiani non conoscono una persona in genere sono più discreti. Quando ci si focalizza di più sulle domande in cui i soggetti italiani sono più discreti, domanda 3 e 7, la

distanza di potere e la rilevanza variano. In questi casi dunque, i soggetti si sono fatti influenzare soprattutto dalla distanza sociale.

Nella tabella (3-m) si vede che si trovano le percentuali più alte di una determinata strategia usata da parte della variabile della distanza sociale, soprattutto quando la distanza sociale è alta una grande parte di soggetti sceglie la stessa strategia: quella indiretta (il 60%). Quando la distanza sociale è bassa 54.17% dei soggetti usa la stessa strategia, cioè quella diretta. Dunque, nei due casi in cui ci si focalizza sulla variabile della distanza di potere, più della metà dei soggetti indica di usare la stessa strategia. Da notare è che queste due strategie che sono state usate di più, sono i due estremi, ossia la strategia diretta e quella indiretta. Nel caso della distanza di potere e della rilevanza, le risposte sembrano essere meno inequivocabili, vengono usate strategie di tipo diverso e c'è meno coerenza nelle strategie usate come vale per la distanza sociale.

Variabile	DP+	DP-	DS+	DS-	Ri+	Ri-
Strategia usata						
Diretta	30 (25%)	49 (40.83%)	14 (11.66%)	65 (54.17%)	38 (31.67%)	41 (34.17%)
Diretta convenzionale	7 (5.83%)	15 (12.5%)	10 (8.34%)	12 (10%)	10 (8.33%)	12 (10%)
Indiretta non-convenzionale	35 (29.17%)	17 (14.17%)	24 (20%)	28 (23.33%)	33 (25.89%)	19 (15.83%)
Indiretta	48 (40%)	39 (32.5%)	72 (60%)	15 (12.5%)	39 (33.04%)	48 (40%)

Tabella 3-m: Strategia usata per ogni variabile – soggetti italiani

Tabella 3-n mostra i punteggi medi per tutte le domande in cui c'è la stessa variabile, dunque i punteggi di tutte le domande in cui per esempio c'è la variabile della distanza di potere + sono stati sommati, dopo di che questo punteggio è stato diviso per il numero dei soggetti per avere un medio. Ci si concentra solo sulle variabili della distanza sociale e la distanza di potere perché sembrano avere l'influenza più grande.

Notiamo che per quanto riguarda i soggetti italiani, quando è presente la variabile della distanza sociale alta, la schiettezza è la più bassa, e quando la distanza sociale è grande la schiettezza è più alta: i soggetti italiani sono più discreti quando non conoscono una persona e meno discreti quando la conoscono.

	DP+	DP-	DS+	DS-
Italiani	2.16	2.62	1,72	3,06

Tabella 3-n: Punteggi medi per ogni variabile – soggetti italiani

Dalle osservazioni fatte in questo paragrafo, si può concludere che i soggetti italiani nel scegliere una strategia per fare un FTA, si fanno influenzare di più dalla distanza sociale per stabilire il grado di schiettezza e la strategia da usare. Dopo la distanza sociale, la distanza di potere

influenza di più la strategia mentre la rilevanza ha l'influenza meno alta. Il Wilcoxon test, fatto tramite un'analisi statistica con SPSS conferma quest'osservazione (appendice IV).

3.3.2 Soggetti olandesi

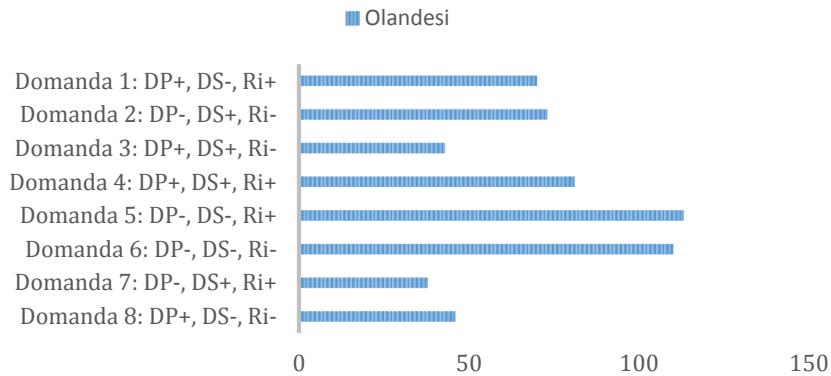


Figura 3-iii: Schiettezza – olandesi

Quando ci si focalizza sulle domande che hanno i punteggi più alti di schiettezza, ossia le domande 2, 4, 5 e 6, si vede che in tre casi si tratta di una distanza di potere bassa. Le altre variabili si manifestano sempre due volte, quindi per i punteggi più alti si può scoprire coerenza solo nella variabile della distanza di potere, però la coerenza non è molto alta perché tre su quattro domande contengono la stessa variabile mentre nel paragrafo precedente si è mostrato che nel caso dei soggetti italiani la coerenza è più grande perché si tratta in quattro su quattro casi della stessa variabile nei punteggi più alti.

Per quanto riguarda i punteggi più bassi, le domande 1, 3, 7 e 8, si vede qualcosa di simile: non c'è tanta coerenza. La distanza sociale nelle quattro domande è tre volte alta, le altre variabili non mostrano coerenza e dunque sono sempre variabili diverse.

Quando invece di concentrarsi sul punteggio della schiettezza, ci si concentra sulla percentuale di una strategia usata (tabella 3-o), si nota che si trovano le percentuali più alte di strategie usate nella categoria della variabile della distanza di potere e nella distanza sociale, dove le percentuali sono state sottolineate. Le percentuali si differenziano leggermente, ma non abbastanza per mostrare differenze molto significanti.

Strategia usata	DP+	DP-	DS+	DS-	Ri+	Ri-
Diretta	18 (15%)	56 (46.67%)	21 (17.5%)	53 (44.17%)	38 (31.67%)	36 (30%)
Diretta convenzionale	4 (3.33%)	18 (15%)	13 (10.83%)	9 (7.5%)	12 (10%)	10 (8.33%)
Indiretta non-convenzionale	58 (48.33%)	10 (8.33%)	26 (21.67%)	42 (35%)	44 (36.37%)	24 (20%)
Indiretta	40 (33.33%)	36 (30%)	60 (50%)	16 (13.33%)	26 (21.67%)	50 (41.67%)

Tabella 3-o: Variabile distanza di potere – soggetti olandesi

Interessante è il fatto che la maggior parte delle percentuali più alte si trova da parte delle strategie che sono gli estremi, ossia la strategia diretta e quella indiretta, con l'eccezione della strategia indiretta non-convenzionale quando si tratta di una distanza di potere alta. Dunque, sebbene nel caso della distanza di potere alta questa variabile non causi una discrezione alta o bassa, essa porta però all'uso di un determinato tipo di strategia.

Nella tabella 3-p si vedono i punteggi medi per tutte le domande in cui è presente la stessa variabile, in cui ci si concentra solo sulle variabili della distanza sociale e la distanza di potere perché sembrano di avere l'influenza più grande.

I punteggi medi per la DP+ e DS+ e la DP- e DS- si avvicinano molto, dunque queste variabili hanno un'influenza simile. La DP+ è leggermente più alta del punteggio della DS+, quindi i soggetti sono leggermente più discreti quando la distanza sociale è alta. Quando la distanza sociale è bassa sono leggermente più indiscreti che quando la distanza di potere è bassa.

	DP+	DP-	DS+	DS-
Olandesi	2	2.78	1.96	2.83

Tabella 3-p: Punteggi medi per ogni variabile – soggetti olandesi

Queste osservazioni portano alla seguente conclusione riguardo all'influenza delle variabili sulle risposte dei soggetti olandesi: le variabili che influenzano di più le risposte dei soggetti olandesi sono due, quella della distanza di potere e quella della distanza sociale. La rilevanza ha l'influenza meno grande delle tre variabili. Anche un test Wilcoxon tramite SPSS conferma questa conclusione (appendice IV).

3.3.3 Un paragone

Infine per quanto riguarda l'influenza delle diverse variabili sulle risposte dei soggetti italiani e olandesi, si può concludere che i soggetti italiani si fanno influenzare principalmente dalla distanza sociale, mentre per i soggetti olandesi ci sono due elementi che hanno un'influenza uguale: la distanza di potere e la distanza sociale. La variabile della rilevanza per entrambi i gruppi ha l'influenza meno forte sulla strategia che i soggetti usano.

Da notare è che le due percentuali più alte dei soggetti italiani superano la metà, ossia sono del 50%, mentre da parte dei soggetti olandesi nessuna strategia viene usata da più della metà dei soggetti.

	DP+	DP-	DS+	DS-	Ri+	Ri-
Diretta		I, O		I, O		
Diretta convenzionale						
Indiretta non-convenzionale	O				O	
Indiretta	I		I, O		I	I, O

Tabella 3-q: Strategia che viene usata di più per ogni variabile – I=italiani, O=olandesi

Le strategie che vengono usate di più per ogni variabile dai due gruppi, sono uguali nella maggior parte dei casi, tranne per due eccezioni. Quando la distanza di potere è alta, la strategia più scelta da parte dei soggetti italiani è la strategia indiretta, mentre la strategia più scelta da parte dei soggetti olandesi è la strategia indiretta non-convenzionale. Interessante è, che nonostante il punteggio di schiettezza totale dei soggetti olandesi è più basso in situazioni in cui c'è una distanza di potere alta, più soggetti italiani indicano che non direbbero niente rispetto ai soggetti olandesi. Inoltre, quando si tratta di una rilevanza grande, i soggetti italiani tendono a usare più spesso una strategia indiretta e i soggetti olandesi una strategia indiretta non-convenzionale. Per la distanza di potere bassa questo vuol dire che i soggetti italiani e quelli olandesi usano per la maggior parte la strategia diretta, per la distanza sociale grande quella indiretta e per la distanza sociale bassa una strategia diretta, e per la rilevanza bassa i due gruppi usano per la maggior parte la strategia indiretta. Interessante è che per la variabile della rilevanza non vengono mai usate strategie dirette per la maggior parte (diretta o diretta convenzionale), però va menzionato che le differenze nelle percentuali per le strategie scelte per la variabile della rilevanza sono molto piccole.

3.4 Conclusione provvisoria

Dopo aver analizzato i dati della parte quantitativa del questionario, è possibile trarre delle conclusioni provvisorie basate sulle osservazioni in questo capitolo.

La prima è, che le strategie usate da parte di soggetti italiani e da quelli olandesi coincidono, e che non ci sono delle differenze molto considerevoli.

La seconda è che anche il grado di schiettezza è molto simile.

Infine, si può concludere che per soggetti italiani la variabile che influenza di più la loro risposta è quella della distanza sociale e la variabile che influenza di meno la risposta è la variabile della rilevanza, mentre per il gruppo dei soggetti olandesi ci sono due variabili che insieme influenzano di più la risposta, ossia la variabile della distanza di potere e quella della distanza sociale. I soggetti olandesi tendono a essere più discreti quando la distanza sociale è alta e sono meno discreti quando la distanza sociale è bassa. Anche la distanza di potere ha la stessa influenza, anche se influenza di meno le risposte dei soggetti italiani che dei soggetti olandesi, in genere una distanza di potere alta rende la discrezione più alta, ossia rende il grado di

schiettezza più basso mentre una distanza di potere bassa rende la discrezione più bassa. Una distanza di potere alta influenza molto le strategie usate da parte dei soggetti olandesi, la maggioranza dei soggetti olandesi in questo caso sceglie una strategia non-convenzionale indiretta, mentre per le altre variabili non viene mai scelta dalla maggior parte dei soggetti,.

Nonostante l'influenza della distanza di potere sia più grande sui soggetti olandesi, questo non vuol dire che essi siano più discreti in situazioni in cui la distanza di potere è grande e meno discreti quando la distanza di potere è bassa. L'influenza della distanza di potere è grande soprattutto in situazioni in cui si tratta di una distanza di potere bassa, quando la risposta diventa più diretta dall'influenza di questa variabile.

In sintesi: la schiettezza dei soggetti italiani e olandesi in situazioni imbarazzanti si assomiglia molto, con l'unica eccezione che l'influenza della distanza di potere è più grande da parte dei soggetti olandesi che da parte dei soggetti italiani.

4. Analisi: Dati qualitativi

In questo capitolo vengono analizzati i risultati della parte qualitativa del test. Questa analisi viene fatta in modo simile all'analisi della parte quantitativa, ossia prima si presenteranno i risultati generali, dopo di che si esaminerà il loro grado di schiettezza e le marcature, poi si studieranno meglio le variabili e infine verrà tratta una conclusione provvisoria.

Oltre all'analisi quantitativa, che può svelare le caratteristiche generali e superficiali che stanno alla base del compimento dei FTA che riguardano la schiettezza nella lingua italiana e in quella olandese, si è scelto di raccogliere anche dei dati qualitativi per poter concentrarsi più in profondità sulle differenze fra i due gruppi. L'analisi viene fatta in modo simile che nella parte quantitativa, però poiché non ci sono delle differenze fra i due gruppi nella prima parte dell'analisi, è stata aggiunta un'altra criteria di analisi che può aiutare a scoprire se anche se non ci siano delle differenze fra i due gruppi su livello superficiale, se le differenze ci sono su un livello più profondo.

I risultati dei soggetti italiani e di quelli olandesi per la parte qualitativa del questionario si possono trovare in appendice V.

4.1 Risultati generali

In questo paragrafo vengono presentati i risultati generali del test qualitativo, quindi i dati vengono presentati senza focalizzarsi ancora sulle diverse variabili. Oltre ai risultati mostrati in tabelle, nella parte del paragone fra le due nazionalità vengono descritte alcune osservazioni interessanti fatte nelle risposte dei soggetti.

Nonostante questo capitolo tratti di dati qualitativi, i dati sono stati organizzati in un modo simile ai dati quantitativi. Per ogni risposta è stato esaminato quale tipo di strategia è stata usata, e poi la risposta è stata classificata in una delle categorie delle strategie. Queste categorie sono quella delle strategie dirette in cui il soggetto nomina direttamente l'elemento che causa l'imbarazzo, le strategie dirette convenzionali che contengono un segnale forte e obbligano l'interlocutore ad agire, le riposte che contengono solo un accenno senza obbligare l'interlocutore ad agire o senza nominare quello che causa l'imbarazzo sono le risposte indirette non-convenzionali. Infine le strategie in cui il soggetto indica di non agire sono le strategie indirette.

Nell'ultima domanda, in cui il suocero dei soggetti ha della gomma da masticare nella barba, i soggetti spesso indicano di farlo sapere al loro partner in modo che lui o lei glielo possa dire. Questa strategia viene considerata una strategia indiretta, poiché nonostante il soggetto agisca, non si svolge direttamente sull'interlocutore.

4.1.1 Soggetti italiani

Guardando la tabella 4-a, si nota che la strategia più usata è quella indiretta (40.83%). La strategia diretta convenzionale viene usata di meno (14.17%). La strategia indiretta non-convenzionale è la seconda strategia usata (25%) e quella diretta la terza (20%).

Da notare è che le strategie indirette sono le più usate in questa parte del questionario.

Domanda	Diretta	Diretta convenzionale	Indiretta non-convenzionale	Indiretta
1 (DP-, DS+, Ri+)	-	1	8	21
2 (DP+, DS-, Ri+)	11	1	8	10
3 (DP-, DS-, Ri+)	8	14	8	-
4 (DP+, DS+, Ri+)	5	1	6	18
Totale su 120	24	17	30	49
	100%	20%	25%	40.83%

Tabella 4-a: Risposte del questionario qualitativo italiano

4.1.2 Soggetti olandesi

Per i soggetti olandesi vale, come per i soggetti italiani, che la strategia indiretta è quella più usata con 38.33%. Dopo la strategia indiretta, si vede di più la strategia indiretta non-convenzionale (25.83%), seguita dalla strategia diretta convenzionale (20%) e la strategia viene usata di meno (15.83%).

Domanda	Diretta	Diretta convenzionale	Indiretta non-convenzionale	Indiretta
1 (DP-, DS+, Ri+)	-	3	8	19
2 (DP+, DS-, Ri+)	13	-	6	11
3 (DP-, DS-, Ri+)	3	21	6	-
4 (DP+, DS+, Ri+)	3	-	11	16
Totale su 120	19	24	31	46
	100%	15.83%	20%	25.83%
				38.33%

Tabella 4-b: Risposte del questionario qualitativo olandese

4.1.3 Un paragone

Dopo aver mostrato i risultati generali dal test qualitativo, è possibile fare un paragone fra i due gruppi, ossia il gruppo dei soggetti italiani e il gruppo dei soggetti olandesi.

Per i due gruppi la strategia più usata è quella indiretta, con solo il 2.5% di differenza (italiani 40.83%, olandesi 38.33%). Dopo la strategia indiretta, la seconda strategia più usata per i due gruppi è quella indiretta non convenzionale, il gruppo italiano l'usa nel 25% dei casi e il

gruppo olandese nel 25.83%. Poi, per il gruppo italiano la terza strategia usata è quella diretta (20%) mentre per i soggetti olandesi è la strategia diretta convenzionale (20%). La strategia meno usata da parte dei soggetti italiani è la strategia diretta convenzionale (14.17%) mentre invece per i soggetti olandesi la strategia meno usata è la strategia diretta (15.83%). Interessante è che le percentuali di strategie più usate dei due gruppi si assomigliano molto: la strategia più usata dei soggetti italiani è quella indiretta (40.83%) ed è anche la strategia più usata da parte dei soggetti olandesi (38.33%), la seconda strategia usata dei soggetti italiani e quelli olandesi è la strategia indiretta non convenzionale (soggetti italiani 25%, soggetti olandesi 25.83%). La terza strategia più usata dei soggetti italiani è quella diretta (20%) e dei soggetti olandesi quella diretta convenzionale (anche il 20%). La strategia meno usata è quella diretta convenzionale per i soggetti italiani (14.17%) e quella diretta per i soggetti olandesi (15.83%). Come si vede, l'ordine delle strategie più usate corrisponde con il percentuale in cui vengono usate da parte dei due gruppi.

Da uno sguardo generale dunque, sembra che le strategie usate, si assomiglino abbastanza, nonostante ci sia una differenza fra la strategie diretta e le strategia diretta convenzionale fra soggetti italiani e olandesi. Però, quando ci si concentra di più sul contenuto scritto delle risposte invece che solo sulla strategia, ci sono alcune cose da notare.

La prima è che nella prima domanda, la domanda in cui c'è una ragazza sull'autobus a cui scende il muco dal naso, i soggetti italiani che usano la strategia indiretta indicano più spesso dei soggetti olandesi, che si sposterebbero o guarderebbero all'altra parte per non vedere ciò che succede. I soggetti italiani sembrano di essere più disgustati dalla situazione rispetto ai soggetti olandesi (figura 4-i).

Mi girerei dall'altra parte perché mi darebbe molto fastidio e potendo mi allontanerei. Naturalmente non direi niente

Figura 4-i: Esempio – risposta di un soggetto italiano sulla domanda 1

Un'altra cosa da notare è che i soggetti italiani che indicano di usare una strategia indiretta non-convenzionale, offrirebbero più spesso un fazzoletto alla ragazza rispetto ai soggetti olandesi. I soggetti olandesi, invece di dare un accenno tramite un gesto, farebbero un gesto tramite parole.

Nella seconda domanda, in cui il soggetto vede che in palestra si strappa il pantaloncino di un altro cliente della palestra, due soggetti italiani che non farebbero o direbbero niente indicano di cercare lo sguardo di altre persone che ridono, per ridere insieme (figura 4-ii). Nessuno dei soggetti olandesi indica di fare qualcosa di simile.

Scoppio a ridere e cerco con lo sguardo qualche faccia sconosciuta che rida con me all'insaputa del signore.

Figura 4-ii: Esempio – risposta di un soggetto italiano sulla domanda 2

Interessante nelle risposte sulla terza domanda, è il fatto che viene usata molto più spesso la strategia diretta convenzionale che nella parte quantitativa del test. Soprattutto da parte dei soggetti olandesi questa strategia viene usata molto.

Je moet je rok even goed doen.
 “Devi sistemarti la gonna.”

Figura 4-iii: Esempio – risposta di un soggetto olandesi sulla domanda 3

Le risposte alla quarta domanda si assomigliano abbastanza, e dunque non ci sono delle differenze molto significanti da nominare.

4.2 Schiettezza

Come nella parte quantitativa, la schiettezza è stata calcolata tramite il sistema del punteggio sulla schiettezza.

Nella tabella 4-c si vede che il punteggio per la schiettezza, come nella parte quantitativa, è quasi uguale. Il punteggio dei soggetti olandesi è 4 punti più alto del punteggio dei soggetti italiani. Anche il medio, minimo e massimo si avvicinano. Notabile però è che i punteggi medi dei soggetti italiani e olandesi sono tutti e due punteggi bassi.

	1	2	3	4	Totale	Medio	Minimo	Massimo
Italiani	38	73	90	51	252	63	38	90
Olandesi	44	75	87	50	256	64	44	87

Tabella 4-c: Punteggio di schiettezza – italiani e olandesi

Nel grafico 4-iv si vede in modo chiaro che i punteggi si avvicinano per ogni domanda, e che dunque non ci sono delle differenze molto notabili. Si nota che gli italiani sono in due domande più diretti degli olandesi e vice versa. Dunque, a prima vista non ci sono delle differenze grandi.

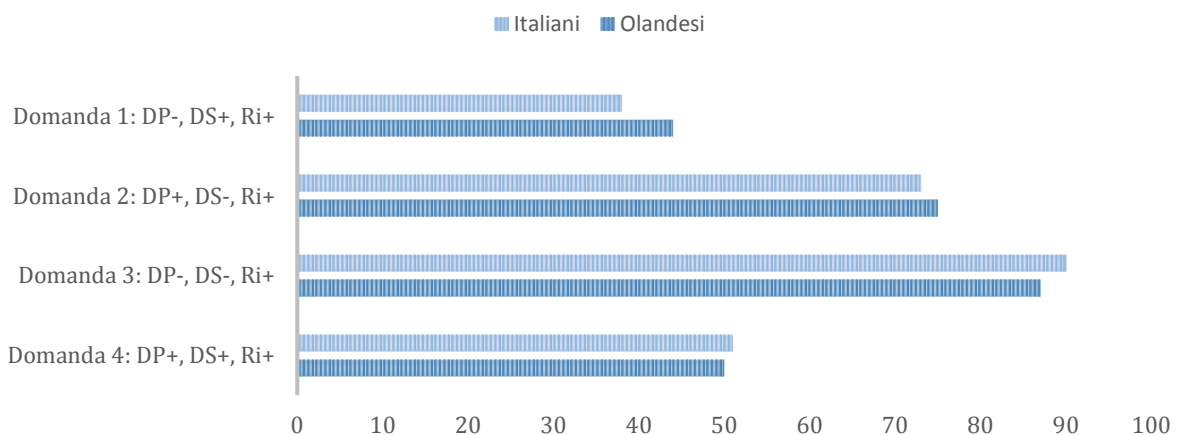


Figura 4-iv: Schiettezza italiani e olandesi

Per esaminare se ci sono delle differenze, oppure se ci sono più somiglianze nei paragrafi seguenti ci si concentra su una domanda alla volta per poter analizzarle meglio.

4.2.1 Domanda 1

Per questa domanda, il punteggio di schiettezza dei soggetti italiani è 38 e dei soggetti olandesi 44, il che è un punteggio di schiettezza basso. Il punteggio dei soggetti olandesi è leggermente più alto con 6 punti di differenza.

	Diretta	Diretta convenzionale	Indiretta non-convenzionale	Indiretta
Italiani	-	1	8	21
Olandesi	-	3	8	19

Tabella 4-d: Schiettezza domanda 1

Questa differenza può essere spiegata dal fatto che i soggetti olandesi hanno usato due volte più dei soggetti italiani una strategia diretta convenzionale. L'uso della strategia indiretta non-convenzionale è uguale per i due gruppi.

Insomma, in questa domanda non si possono notare delle differenze molto interessante.

4.2.2 Domanda 2

Il punteggio della schiettezza per questa domanda è 73 per i soggetti italiani e 75 per gli olandesi, dunque un punteggio molto simile.

	Diretta	Diretta convenzionale	Indiretta non-convenzionale	Indiretta
Italiani	11	1	8	10
Olandesi	13	-	6	11

Tabella 4-e: Schiettezza domanda 2

Le strategie usate dai due gruppi non si differenziano, le strategie corrispondono con i punteggi di schiettezza.

4.2.3 Domanda 3

Anche in questa domanda i punteggi di schiettezza si assomigliano molto: 90 per i soggetti italiani e 87 per i soggetti olandesi.

	Diretta	Diretta convenzionale	Indiretta non-convenzionale	Indiretta
Italiani	8	14	8	-
Olandesi	3	21	6	-

Tabella 4-f: Schiettezza domanda 3

Nonostante i punteggi di schiettezza siano quasi uguali, si vede una grande differenza nelle strategie usate nelle risposte. I soggetti olandesi, come i soggetti italiani, scelgono per nella maggior parte delle risposte la strategia diretta convenzionale, però gli olandesi lo fanno 7 volte di più che i soggetti italiani. Gli italiani usano 5 volte di più una strategia diretta e 2 volte di più una strategia indiretta non-convenzionale.

4.2.4 Domanda 4

Infine, anche nella domanda 4 si vede un punteggio di schiettezza quasi uguale: il punteggio dei soggetti italiani è 51 e quello dei soggetti olandesi è 50.

	Diretta	Diretta convenzionale	Indiretta non-convenzionale	Indiretta
Italiani	5	1	6	18
Olandesi	3	-	11	16

Tabella 4-g: Schiettezza domanda 4

Da notare però è, che nonostante i punteggi si assomiglino così tanto, le strategie usate non corrispondono, soprattutto l'uso della strategia indiretta-non convenzionale – i soggetti olandesi la usano cinque volte in più rispetto ai soggetti italiani.

4.2.5 Marcature

Dopo aver trattato le diverse strategie di schiettezza, ci concentreremo sulle marcature interne ed esterne usate nelle risposte. Nella tabella 4-h si vede che i soggetti italiani usano più marcature nelle loro risposte (italiani: 37, olandesi: 30). Questo vuol dire che i soggetti italiani sono più discreti nelle loro risposte. La marcatura usata di più da parte dei soggetti italiani è una marcatura esterna, cioè un *disarmer*. La marcatura che viene usata di più da parte dei olandesi è anche esterna, ma in questo caso è la marcatura che dà una giustificazione o ragione per una richiesta.

Marcatura	Soggetti italiani					Soggetti olandesi					
	1	2	3	4	Totale	1	2	3	4	Totale	
Interna	Gentilezza	-	6	-	-	6	-	-	-	-	-
	<i>Downtoner</i>	1	2	-	4	7	1	1	5	3	10
Esterna	Giustificazione	-	-	9	1	10	-	3	8	-	11
	<i>Disarmer</i>	1	7	4	2	14	-	8	-	1	9
Totale	2	15	13	7	37	1	12	13	4	30	

Tabella 4-h: Marcature interne ed esterne

4.2.6 Un paragone

Dopo aver trattato le differenze e somiglianze nelle diverse domande è possibile fare un paragone.

Quello che si nota prima di tutto, è che per quanto riguarda l'uso delle strategie e il punteggio di schiettezza, i risultati dei due gruppi si assomigliano molto, soprattutto i punteggi di schiettezza. Le strategie usate per la maggior parte corrispondono, tranne che nella domanda 3 in cui c'è una grande differenza e nella domanda 4 in cui c'è una differenza un po' più piccola.

Nella domanda 3, la maggior parte dei soggetti olandesi sceglie una strategia diretta convenzionale mentre in genere questa strategia è stata usata poca durante la ricerca. Gli italiani invece usano più spesso la strategia diretta, però in quantità minore dei soggetti olandesi.

Nonostante il punteggio di schiettezza in questa domanda sia più alto per i soggetti italiani, i soggetti olandesi usano più spesso una strategia diretta (diretta convenzionale o diretta) rispetto ai soggetti italiani, però si tratta di una piccola differenza. L'uso delle marcature in questa domanda è uguale per i due gruppi (13).

Nella domanda 4 si vede di nuovo un punteggio molto vicino, 51 e 50, sia pure con differenze nelle strategie usate. La strategia indiretta non-convenzionale viene usata 5 volte di più nelle risposte dei soggetti olandesi che nelle risposte dei soggetti italiani, che invece di questa strategia usano due volte di più una strategia indiretta e due volte di più una strategia diretta.

Nonostante non si trovino delle differenze grandi nelle strategie e nei punteggi di schiettezza, c'è una differenza nell'uso delle marcature di schiettezza. I soggetti italiani usano più spesso delle marcature lessicali, ciò vuol dire che nonostante le strategie usate si assomiglino molto e sono dello stesso grado di schiettezza, i soggetti italiani in genere sono più discreti rispetto ai soggetti olandesi poiché usano più marcature lessicali.

Tutto sommato si può dire che il punteggio di schiettezza e le strategie usate dei due gruppi sono uguali, ma che si nota una differenza nell'uso delle marcature lessicali: i soggetti italiani li usano di più, il che indica che i soggetti italiani sono più indiretti dentro alle loro risposte rispetto ai soggetti olandesi, pur usando le stesse strategie di schiettezza. Vuol dire che le differenze sono a livello linguistico, e non a livello psicologico. I soggetti italiani più spesso scelgono per le strategie estreme (diretta e indiretta) mentre i soggetti olandesi scelgono più spesso per la via di mezzo (diretta convenzionale e indirette non-convenzionale), pur avendo sempre più o meno lo stesso punteggio di schiettezza. Dunque, la schiettezza è uguale ma le differenze di stile ci sono.

4.3 Le variabili

Visto che la rilevanza è sempre la stessa in tutte le domande, ossia alta, le variabili su cui ci si concentra in questo paragrafo sono la variabile della distanza di potere e quella della distanza sociale.

4.3.1 Soggetti italiani

Nel grafico 4-v si vede che la domanda in cui la schiettezza è più alta è nella domanda 3, seguita dalla domanda 2. Entrambe queste domande contengono una distanza di potere bassa, e una volta una distanza di potere alta e una volta bassa. La domanda in cui la schiettezza è leggermente più bassa, la domanda 2, contiene un distanza di potere alta, che potrebbe influenzare la risposta. Nella domanda 3 la distanza di potere è bassa, e si vede una schiettezza più alta.

La domanda 1 e la domanda 4 hanno un punteggio più basso di schiettezza, ossia la discrezione in queste domande è più alta. In queste due domande, la distanza sociale è alta, e dunque i soggetti non si conoscono. Di nuovo la distanza di potere varia, è una volta bassa e una volta alta. Qui la schiettezza è più bassa nella prima domanda, e leggermente più alta nella quarta domanda, in cui la distanza di potere è alta mentre nella domanda la distanza di potere è bassa. Quest’osservazione non corrisponde a ciò che è stato osservato per le domande in cui la schiettezza è alta.

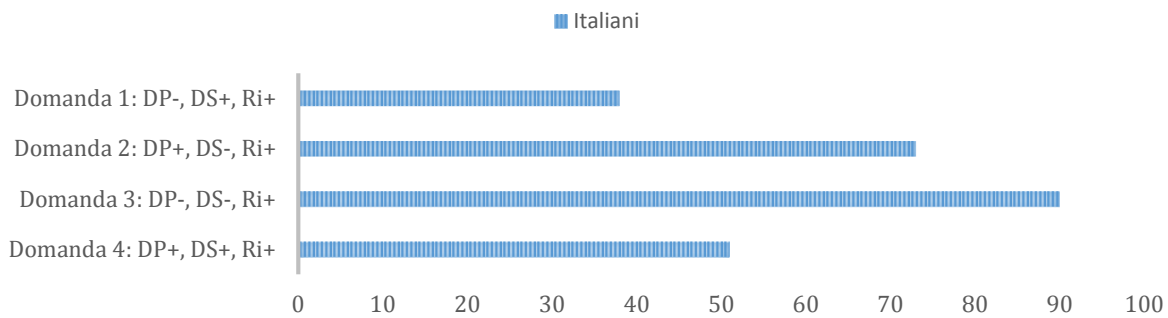


Figura 4-v: Schiettezza – italiani

Se oltre alla schiettezza totale ci si focalizza sulle strategie usate, si notano alcune cose.

La prima è che per le due variazioni della distanza di potere, i soggetti italiani per due volte hanno usato lo stesso tipo di strategia, ossia la strategia indiretta. In genere, le strategie indirette (indiretta non-convenzionale e indiretta) sono le più usate con queste domande.

Concentrandosi sulla distanza sociale, si nota che la percentuale di strategie indirette usate quando la distanza sociale è alta, è molto alta ossia il 65%. Quando la distanza sociale è bassa, la maggior parte dei soggetti sceglie una strategia diretta. Quando la distanza sociale è alta invece, i soggetti scelgono una strategia indiretta.

Variabile	DP+	DP-	DS+	DS-
Strategia usata				
Diretta	16 (26.67%)	8 (13.33%)	5 (8.33%)	19 (31.67%)
Diretta convenzionale	2 (3.33%)	15 (25%)	2 (3.33%)	15 (25%)
Indiretta non-convenzionale	14 (23.33%)	16 (26.67%)	14 (23.33%)	16 (26.67%)
Indiretta	28 (46.67%)	21 (35%)	39 (65%)	10 (16.67%)

Tabella 4-i: Strategia usata per ogni variabile – soggetti italiani

Insomma, i due punteggi più alti si vedono da parte della strategia indiretta quando la distanza sociale è alta, e con la strategia indiretta quando la distanza di potere è alta.

Perciò, in base a questi risultati non si può stabilire quale variabile abbia più influenza dell'altra. Si può però osservare che nelle domande in cui la schiettezza è più alta, la distanza sociale è bassa e le domande in cui la schiettezza è più bassa, la distanza sociale è alta. Per

questo, si può dire che la distanza sociale influenza di più la strategia usata rispetto alla distanza di potere, poiché causa i punteggi più alti.

4.3.2 Soggetti olandesi

Osservando il grafico dei soggetti olandesi, si nota che per la domanda 2 e 3 la schiettezza è più alta, e per le domande 1 e 4 è più bassa.

Nelle domande 2 e 3, la distanza sociale è due volte alta. La variabile della distanza di potere varia nelle due domande. I soggetti sono più diretti quando la distanza sociale e la distanza di potere sono tutte e due basse, mentre sono un po' meno diretti quando la distanza sociale è bassa ma la distanza di potere però è più grande. Dunque, la grande distanza di potere rende la risposta un po' più discreta.

Ci sono due domande in cui si vede una schiettezza bassa, ossia domanda 1 e 4. Nelladomanda 1 la schiettezza usata è la più bassa, qui la distanza di potere è anche bassa mentre nella domanda (4) in cui la schiettezza è leggermente più alta la distanza di potere è grande. Questo corrisponde con ciò che è stato mostrato nelle domande in cui la schiettezza è alta: la distanza sociale influenza di più la schiettezza (una distanza sociale bassa significa una strategia più diretta e vice versa) e la distanza di potere rinforza questa schiettezza: quando la distanza di potere è alta la risposta sarà meno diretta e quando la distanza di potere e bassa la risposta sarà più diretta.

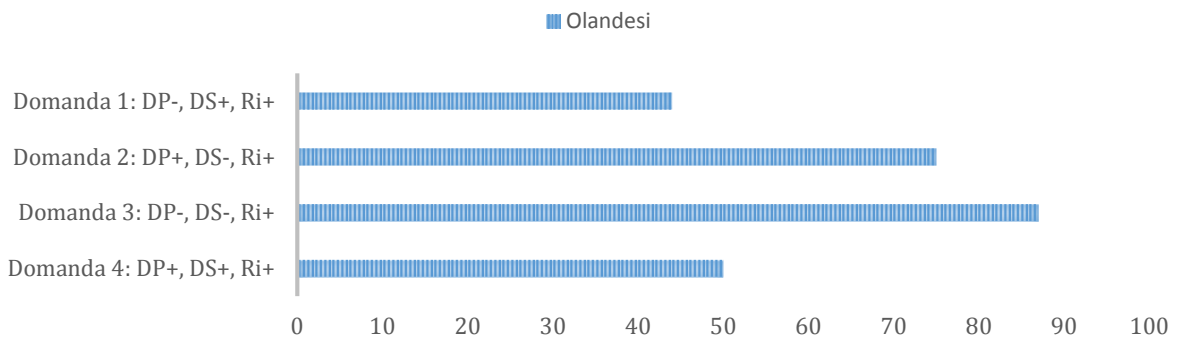


Figura 4-vi Schiettezza – olandesi

Guardando la tabella 4-j, si nota che la strategia diretta non è mai stata usata in una quantità maggiore, al posto della strategia diretta è stata usata più spesso la strategia diretta convenzionale. Questa risposta è stata usata soprattutto quando la distanza di potere è bassa (40%) e quando la distanza sociale è bassa (35%).

Quando c'è una distanza di potere alta e una distanza sociale alta, la strategia più usata è quella indiretta (DP+: 45%, DS+: 58.33%), come si può vedere nella tabella 4-j.

Nel caso in cui sia la distanza di potere che la distanza sociale sono basse, le strategie più usate sono di nuovo quella indiretta (DP-, 40%) e quella diretta convenzionale (DS-, 35%).

Le percentuali più alte, si vedono quando la distanza di potere è alta e la distanza sociale è alta da parte delle strategie indirette.

Variabile	DP+	DP-	DS+	DS-
Strategia usata				
Diretta	16 (26.67%)	3 (5%)	3 (5%)	16 (26.67%)
Diretta convenzionale	-	24 (40%)	3 (5%)	21 (35%)
Indiretta non-convenzionale	17 (28.33%)	14 (23.33%)	19 (31.67%)	12 (20%)
Indiretta	27 (45%)	19 (31.67%)	35 (58.33%)	11 (18.33%)

Tabella 4-j: Strategia usata per ogni variabile – soggetti olandesi

Dunque, in base a questi dati non si può dire se c'è una variabile che abbia più influenza dell'altra, però per il fatto che la schiettezza nelle domande in cui la distanza sociale è uguale sono molto simili, si può dire che la variabile della distanza sociale è quella più influente.

4.3.3 Un paragone

Dopo aver esaminato l'influenza delle variabili sulla schiettezza e sulle strategie usate per i due gruppi, si può concludere che i due gruppi non mostrano delle differenze.

La variabile che influenza di più sia la schiettezza sia la strategia usata da parte dei soggetti, è per i due gruppi la distanza sociale. Questo vuol dire che quando la distanza sociale è bassa, la schiettezza è alta e le strategie usate sono dunque più dirette. Quando la distanza sociale è alta, la schiettezza è bassa e dunque le strategie usate sono meno discreti.

Una cosa che si nota per i due gruppi è che nonostante la distanza sociale abbia un'influenza superiore sulla schiettezza, la distanza di potere può rafforzare o indebolire la risposta: quando la distanza di potere è alta, la schiettezza delle risposte è più bassa rispetto a quando la distanza di potere è bassa.

4.4 Conclusione provvisoria

Avendo esaminato le risposte nella parte qualitativa del questionario, è possibile trarre una conclusione provvisoria in base alle osservazioni fatte in questo capitolo.

Le strategie usate nelle risposte da parte dei soggetti si assomigliano molto, e non ci sono delle differenze significative da notare. L'unica osservazione che si potrebbe fare sulle strategie, è che i soggetti italiani usano più spesso gli estremi (strategia diretta e indiretta), mentre i soggetti olandesi usano più spesso rispetto ai soggetti italiani la strategia diretta convenzionale e indiretta non-convenzionale, pur avendo un simile grado di schiettezza. Solo quando ci si concentra sul contenuto scritto, si possono scoprire delle differenze. I soggetti italiani per

esempio, che indicano di usare una strategia indiretta non-convenzionale, lo fanno più spesso tramite un gesto (offrire un fazzoletto) mentre i soggetti olandesi lo fanno più spesso tramite parole. Dunque, le strategie si assomigliano ma il modo in cui la strategia viene usata a volte si differenzia. Anche sul livello lessicale si vedono delle differenze nel contenuto: i soggetti italiani usano più marcature, e dunque le loro risposte sono meno dirette rispetto a quelle dei soggetti olandesi, pur usando le stesse strategie. Questo vuol dire che nonostante non ci siano delle differenze superficiali, ossia che il grado di schiettezza, le strategie usate e l'influenza delle variabili sono molto simili, su un livello più profondo ci sono delle differenze: Il modo in cui viene formulato un FTA riguardo alla discrezione, non viene determinato da fattori psicologici ma soprattutto da fattori linguistici, che sono legati alla cultura.

Il grado di schiettezza è uguale per i due gruppi, con delle piccole differenze non significative: i soggetti italiani e quelli olandesi usano pressoché lo stesso grado di schiettezza nelle stesse domande. Però, nonostante si abbia notato che la schiettezza è uguale su un livello superficiale, in verità la schiettezza non è uguale. Le strategie non differenziano, ma le scelte lessicali invece si differenziano. Quando un soggetto italiano sceglie la stessa strategia di un soggetto olandese, in genere il soggetto italiano usa più marcature che comunque rendono il FTA meno forte rispetto alla strategia equivalente in olandese.

Infine, anche le variabili che influenzano di più la strategia usata corrispondono. La variabile che influenza di più la risposta, è per i due gruppi la variabile della distanza sociale. Quando la versione di distanza sociale è la stessa nella distanza di potere, dunque per esempio quando ci sono una distanza di potere alta e una distanza sociale alta, la distanza di potere rafforza o diminuisce il grado di schiettezza: la schiettezza aumenta quando la distanza di potere è bassa e diminuisce quando la distanza di potere è alta – la strategia però viene scelta soprattutto in base alla distanza sociale.

Visto che la schiettezza è più bassa nella parte qualitativa della ricerca che nella parte quantitativa e che quindi le strategie sono in genere meno dirette, si potrebbe dire che una rilevanza grande causa più discrezione perché la rilevanza in questa parte è sempre rimasta costante, ossia alta. Però, la rilevanza è mantenuta sempre costante nella parte qualitativa del test, poiché nella parte quantitativa abbiamo visto che la rilevanza ha l'influenza più bassa sulla risposta finale e in base ai dati della parte quantitativa non sembrava avere alcun effetto. Dunque, questa differenza nella schiettezza può essere attribuito piuttosto al fatto che le risposte scritte si differenziano dalle risposte a scelta multipla e non al fatto che in questa parte la rilevanza è sempre alta.

5 Conclusione e discussione

Nel capitolo della conclusione, per primo verrà fatto un paragone fra i risultati quantitativi e qualitativi, dopo di che si arriva alla conclusione finale.

Dopo la conclusione finale, verranno fatte ancora alcune raccomandazioni per ulteriori ricerche.

5.1 Paragone risultati quantitativi/qualitativi

In questo paragrafo viene fatto un paragone fra i risultati della parte del questionario quantitativo e quello qualitativo. Per ogni gruppo vengono esaminati prima i risultati generali, poi i risultati riguardo il grado di schiettezza e infine il ruolo delle variabili. Le marcature lessicali non vengono prese in considerazione in questa paragone, poiché nella parte quantitativa non possono essere misurate perché sono domande a scelta multipla che sono state prefatte.

5.1.2 Soggetti italiani

Risultati generali

Interessante è che la strategia diretta viene usata molto di più nel questionario quantitativo, ossia nel 32.92% delle risposte, mentre nel questionario qualitativo questa strategia viene usata nel 20% delle risposte. Si nota che delle altre tre strategie viene fatto più uso. La strategia più usata in entrambe le parti del questionario è sempre quella indiretta, ma la seconda strategia usata nel questionario quantitativo è la strategia diretta mentre nel questionario qualitativo è la strategia indiretta non-convenzionale.

Dunque, si può concludere che le strategie del questionario quantitativo e qualitativo si differenziano: le strategie nel questionario quantitativo sono più dirette che nel questionario qualitativo.

Schiettezza

Riguardo alla schiettezza, la prima cosa che si nota è che il grado di schiettezza nella parte quantitativa è più alta che nella parte qualitativa: il grado medio di schiettezza nella parte quantitativa è 71.63 mentre nella parte qualitativa è 63. Il grado di schiettezza massimo nella parte quantitativa è 107 e nella parte qualitativa è 90, le minime sono 40 e 38.

Dunque, soprattutto riguardo alle massime si nota una grande differenza e la schiettezza in generale è più alta nella parte quantitativa.

Le variabili

Nella parte quantitativa, la variabile più influente è quella della distanza sociale, seguita dalla distanza di potere. La rilevanza sembra influenzare di meno la risposta. Siccome nella parte qualitativa la rilevanza è sempre grande, questa variabile non viene presa in considerazione per i risultati qualitativi. Anche durante la parte qualitativa, la variabile più influente è quella della distanza sociale, e influenza di più la risposta che la distanza di potere.

Insomma, la distanza sociale è sempre la variabile più influente.

5.1.3 Soggetti olandesi

Risultati generali

Nella parte quantitativa, si vedono delle percentuali molto diverse per le risposte che contengono una strategia diretta, diretta convenzionale e indiretta rispetto alla parte qualitativa. Soprattutto la strategia diretta viene usata molto di più nella parte quantitativa che nella parte qualitativa. Anche l'uso della strategia diretta convenzionale è molto più alto nella parte qualitativa (20%) che nella parte quantitativa (9.17%): l'uso di questa strategia è raddoppiato. La strategia indiretta non-convenzionale viene usata in più o meno la stessa quantità e la strategia indiretta viene usata più volte nella parte qualitativa che nella parte quantitativa.

In sintesi, le strategie nella parte quantitativa sono più dirette che nella parte qualitativa, e anche il tipo di strategia usata si differenzia.

Schiettezza

Nella parte quantitativa del questionario si nota un punteggio di schiettezza medio più alto che nella parte qualitativa. Nella parte quantitativa è 71.75 e nella parte qualitativa è 64. Anche i valori minimi e massimi si differenziano, il minimo è 38 nella parte quantitativa ed è 44 nella parte qualitativa. Nonostante il minimo della parte qualitativa sia più alto di quello della parte quantitativa, il medio della parte qualitativa rimane sempre più basso rispetto a quello della parte quantitativa perché il massimo nella parte qualitativa è molto più basso che nella parte quantitativa: nella parte qualitativa il massimo è 87 e nella parte quantitativa è 113.

Concludendo, la schiettezza è più grande nella parte quantitativa che nella parte qualitativa, e il punteggio delle massime di schiettezza si differenzia molto fra la parte quantitativa e qualitativa.

Le variabili

Per la parte quantitativa vale, che ci sono due variabili che influenzano le risposte dei soggetti olandesi: la distanza di potere e la distanza sociale. La rilevanza ha l'influenza più bassa. Nella

parte qualitativa di nuovo si vede qualcosa di simile, ossia sia la distanza di potere che la distanza sociale influiscono molto la risposta, però la distanza sociale è leggermente più influente.

Insomma, per i soggetti olandesi le variabili della distanza di potere e della distanza sociale hanno l'influenza maggiore sulla risposta, vale a dire che la distanza sociale influenza la risposta finale leggermente di più.

5.2 Conclusione

Nel paragrafo della conclusione daremo prima una risposta alle domande specifiche, dopo di che verrà esaminato se le predizioni possono essere confermate o respinte e infine verrà data una risposta alla domanda di ricerca principale.

5.2.1 Domande specifiche

- Ci sono le differenze riguardo le strategie usate nel compiere un FTA?

Nella parte quantitativa non ci sono differenze nelle strategie usate fra il gruppo dei soggetti italiani e quello degli olandesi. Anche nella parte qualitativa non ci sono delle differenze grandi, tranne che per la percentuale di strategie dirette usate da parte dei soggetti italiani che è il 5% più alta di quella dei soggetti olandesi, e la quantità di strategie dirette convenzionali che vengono usate il 5% più spesso da parte dei soggetti olandesi. Quando c'è una distanza di potere alta, i soggetti olandesi tendono a usare più spesso rispetto ai soggetti italiani una strategia non-convenzionale indiretta.

- Ci sono differenze riguardo il grado di schiettezza nel compiere un FTA?

Il grado di schiettezza totale è uguale per i soggetti italiani e quelli olandesi. Nella parte quantitativa si vede che i soggetti olandesi sono più diretti rispetto ai soggetti italiani quando c'è una distanza sociale alta, mentre i soggetti italiani sono più diretti rispetto a quelli olandesi quando la distanza sociale è bassa. I soggetti italiani sono più diretti rispetto ai soggetti olandesi quando c'è una distanza di potere alta.

- Ci sono differenze nelle risposte quando le variabili variano nel compiere un FTA?

Per i due gruppi vale che la distanza sociale influenza di più le strategie usate e il grado di schiettezza. Mentre la distanza sociale è decisiva per il grado di schiettezza, la distanza di potere rafforza o diminuisce il grado di schiettezza: quando la distanza sociale è bassa e la distanza di potere è anche bassa, la schiettezza nella risposta aumenta, mentre quando la distanza sociale è bassa ma la distanza di potere è alta, la schiettezza diminuisce.

Quando c'è una distanza di potere alta, i soggetti olandesi scelgono più spesso una strategia non-convenzionale indiretta.

- Ci sono differenze di stile nei FTA?

Nonostante le strategie usate siano le stesse, all'interno delle risposte dei soggetti italiani e olandesi si trovano due tipi di differenza.

La prima differenza è che il contenuto all'interno delle strategie si differenzia: un esempio di questo si trova nella prima domanda del test qualitativo, in cui i soggetti italiani e quelli olandesi che usano una strategia non-convenzionale indiretta, la usano in modo diverso. I soggetti italiani danno un accenno tramite un gesto, che è per esempio offrire un fazzoletto. I soggetti olandesi danno l'accenno tramite parole: "Hai qualcosa qua..." (indicando il naso).

La seconda differenza è, che l'uso di marcature lessicali si differenzia. I soggetti italiani usano più marcature lessicali rispetto a quelli olandesi, il che rende le risposte dei soggetti italiani meno dirette e dunque più discrete rispetto a quelle dei soggetti olandesi.

5.2.2 Le predizioni

- I soggetti olandesi sono più diretti rispetto ai soggetti italiani quando c'è una distanza sociale grande.

Questa predizione va solo confermata per quanto riguarda la parte quantitativa del test. In questa parte i soggetti olandesi sono tre volte su quattro più diretti nelle loro risposte quando la distanza sociale è grande. Nella parte qualitativa i soggetti olandesi sono una volta su due più diretti rispetto a quelli italiani quando c'è una distanza sociale grande. Per quanto riguarda la parte quantitativa dunque la predizione va confermata, ma per la parte qualitativa non va confermata, e dunque questi risultati non corrispondono con quelli di Le Pair (1996).

- I soggetti italiani si fanno influenzare di più della distanza di potere rispetto ai soggetti olandesi, nel senso che sono più discreti quando c'è una distanza di potere alta.

Questa predizione va rifiutata, invece, la distanza di potere ha più influenza sulle risposte dei soggetti olandesi che su quelle dei soggetti italiani. Dunque, quest'osservazione non corrisponde con il testo di Ulijn (1995), in cui ritiene che i paesi latini siano più gerarchici di quelli anglo-germanici.

- Le strategie più usate da parte dei soggetti italiani e quelli olandesi sono le stesse, ma i soggetti italiani usano più marcature rispetto ai soggetti olandesi.

Questa predizione va confermata. Le strategie che vengono usate di più da parte dei due gruppi sono le stesse, ma nella parte qualitativa si vede che i soggetti italiani usano più marcature lessicali rispetto ai soggetti olandesi, il che corrisponde con ciò che Van Mulken (1996) e Le Pair (1996) hanno osservato nelle loro ricerche sulla schiettezza in cui confrontano i soggetti olandesi, e quelli francesi e spagnoli.

5.2.3 Domanda di ricerca principale

Avendo risposto le domande specifiche e le predizioni, passiamo a dare una risposta alla domanda principale del presente lavoro.

- In che modo è usata la discrezione durante un atto linguistico che può provocare imbarazzo da parte di parlanti L1 dell'italiano e parlanti L1 dell'olandese?

La discrezione nelle situazioni imbarazzanti viene usata in modo simile da parte dei due gruppi: il grado di schiettezza è lo stesso e l'uso delle strategie di FTA si assomigliano molto. I soggetti olandesi usano in quantità leggermente maggiore una strategia non-diretta convenzionale rispetto ai soggetti italiani.

La variabile della distanza sociale è quella più influente per i due gruppi. La variabile della distanza di potere alta ha un'influenza maggiore sui soggetti olandesi che sui soggetti italiani: i soggetti olandesi mostrano una forte preferenza per una determinata strategia in queste domande, ed è una strategia che negli altri casi non viene usata così tanto, ossia la strategia non-convenzionale indiretta.

Nonostante il grado di schiettezza dei due gruppi sia uguale, i soggetti italiani sono più discreti rispetto ai soggetti olandesi poiché i soggetti italiani usano più marcature lessicali.

5.3 Riflessione e raccomandazioni per ricerche successive

Nonostante la parte qualitativa sia stata utile per il presente lavoro, in una prossima ricerca userei solo un test qualitativo. Questo perché la discrezione è un fenomeno che è difficile da standardizzare, e come abbiamo visto dipende da molti più fattori che solo le strategie di schiettezza e le variabili ma anche per esempio da marcature lessicali e altri fattori ad altri livelli. Il *Discourse Completion Task* è stato un buono strumento per esaminare i fenomeni della discrezione, ma per il fatto che il test è stato compilato per iscritto, le risposte probabilmente si differenziano da risposte orali (Le Pair, 1996; Van Mulken, 1996).

Un'altra ci si è concentrati su soggetti di una sola generazione, ossia soggetti che hanno fra i 18 e i 30 anni. Questo gruppo probabilmente non è rappresentativo per tutta la popolazione italiana e quella olandese, e dunque in una futura ricerca sarebbe interessante esaminare dei soggetti di più generazioni.

Per una ricerca successiva, sarebbe interessante confrontare i soggetti di madrelingua italiana che parlano l'olandese, e soggetti di madrelingua olandese che parlano l'italiano con i risultati del presente lavoro: vengono usate le stesse strategie, lo stesso grado di schiettezza e le stesse marcature nella L2 come nella madrelingua, o i soggetti si adattano alle convenzioni della cultura della lingua seconda (Le Pair, 1996)?

Inoltre sarebbe interessante esaminare se ci sono differenze all'interno delle diverse variabili. Quando si tratta per esempio di famiglia e di amici, la distanza sociale è sempre bassa, ma può essere che ci siano ugualmente delle differenze nella schiettezza, nell'uso delle strategie e nelle marcature lessicali. Dunque, potrebbe essere interessante esaminare se ci sono delle gradazioni diverse nella stessa variabile.

Bibliografia

- Agar, M. (1994). *Language shock: Understanding the culture of conversation*. New York: HarperCollins.
- Billmyer, K. e Varghese, M. (2000). Investigating instrument-based pragmatic variability: Effects of enhancing discourse completion tests. *Applied Linguistics*, 21(4), pp. 517-552.
- Blum-Kulka, S. House, J. e Kasper, G. (1989). Cross-cultural and situational variation in requesting behavior. *Cross-cultural pragmatics: requests and apologies*. Norwood: Ablex, pp. 123-154.
- Brown, P. e Levinson, S. (1987). *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Buss, A.H. (1980). *Self-consciousness and social anxiety*. San Francisco: W. H. Freeman.
- Dewaele, J. M., & Pavlenko, A. (2002). Emotion vocabulary in interlanguage. *Language Learning*, 52(2), 263-322.
- Dörnyei, Z. (2007). *Research methods in applied linguistics: quantitative, qualitative, and mixed methodologies*. Oxford: Oxford University Press.
- Ekman, P., & Friesen, W. (1972). *Emotion in the human face: Guide-lines for research and an integration of findings*. New York: Pergamon Press.
- Goffman, E. (2005). *Interaction ritual: Essays in face to face behavior*. AldineTransaction.
- Goldsmith, D.J. (2007). Brown and Levinson's politeness theory. Whaley, B., & Samter, W. (Red.), *Explaining communication: Contemporary theories and exemplars*. Mahwah, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates Inc., pp. 243-262.
- Hendriks, B. e Le Pair, R. (2004). Conventionaliteit en beleefdheid in Nederlandse verzoeken. *Tijdschrift voor taalbeheersing*, 26(1), pp. 21-43.
- Hofstede, G. (1991). *Cultures and organizations: Software of the mind*. London: McGraw-Hill.

- Houtkoop, H. e Koole, T. (2008). *Taal in actie: Hoe mensen communiceren met taal*. Bussum: Coutinho, pp. 19-53.
- Leech, G. (1983), *Principles of Pragmatics*. London: Longman
- Leech, G. (2007) "Politeness: Is there an East-West divide?", *Journal of Politeness Research*, 3.2, 167-206.
- Leech G. (2008) *Language in Literature: Style and Foregrounding*. Harlow, England: Pearson Longman, pp. xii+222.
- Le Pair, R. (1996). Spanish request strategies: A cross-cultural analysis from an intercultural perspective. *Language Sciences*, 651-670.
- Matsumoto, D. (1990). Cultural Similarities And Differences In Display Rules. *Motivation and Emotion*, 14(3), 195-214.
- Nurani, L.M. (2009). Methodological issue in pragmatic research: Is discourse completion test a reliable data collection instrument? *Methodological Issue. Pragmatic Research*, 17(8), pp. 667-678.
- Pavlenko, A. (2002). Emotions and the body in Russian and English. *Pragmatics and Cognition*, 10,201-236.
- Spencer-Oatey, H., e Franklin, P. (2009). *Intercultural interaction: a multidisciplinary approach to intercultural communication*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Tangney, J.P., Miller, R.S., Flicker, L., e Barlow, D.H. (1996). Are Shame, Guilt, And Embarrassment Distinct Emotions? *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(6), 1256-1269.
- Ulijn, J. M. (1995). The Anglo-Germanic and Latin concept of politeness and time in cross-Atlantic business communication: From cultural misunderstanding to management success. *Intercultural negotiation. Hermes*, 15, 1-28.

Van Mulken, M. (1996). Politeness markers in French and Dutch requests. *Language Sciences*, 689-702.

Wierzbicka, A. (1985). Different cultures, different languages, different speech acts. *Journal of Pragmatics*, 9(2-3), 145-178.

Appendice

I. Questionario: Parte introduttiva

Versione italiana

1. Quanti anni hai?

Meno di 18

Fra i 18 e i 30

Più di 30

2. Sei maschio o femmina?

Maschio

Femmina

3. In quale paese abiti al momento?

4. Dove sei cresciuto/a? (paese, regione)

5. Quale è la tua madrelingua?

6. Quale livello di istruzione hai? (Contano anche percorsi ancora non finiti.)

Scuola media

Scuola superiore

Istituto tecnico/professionale

Alta formazione

Laurea

Laurea magistrale

Dottorato di ricerca

Altro

7. Hai mai abitato all'estero? (Per un periodo di più di tre mesi.)

Sì

No

Dopo la domanda 7, i soggetti che hanno selezionato l'opzione che indica che non hanno mai trascorso più di tre mesi all'estero vengono diretti al test, i soggetti che hanno scelto l'opzione che indica che hanno trascorso tre mesi o più all'estero vengono diretti ad una pagina in cui vengono poste le domande 8 e 9.

8. In tutto, per quanto tempo hai abitato all'estero?

3 a 6 mesi

6 a 12 mesi

Più di 12 mesi

9. Da quanto tempo è che sei tornato/a in Italia?

Meno di 3 mesi

Più di 3 mesi

Abito ancora all'estero

Versione olandese

1. Hoe oud ben je?

2. Ben je man of vrouw?

3. In welk land woon je op het moment?

4. Waar ben je opgegroeid? (land, provincie)

5. Wat is je moedertaal?

6. Wat is het niveau van je hoogst genoten opleiding? (Nog niet afgeronde opleiding telt ook mee.)

Basisschool

Middelbare school (VMBO, HAVO, VWO)

MBO

HBO

WO bachelor

WO master

PhD

Anders

7. Heb je ooit in het buitenland gewoond? (Geldt alleen bij een periode van 3 maanden of langer.)

Ja

Nee

Dopo la domanda 7, i soggetti che hanno selezionato l'opzione che indica che non hanno mai trascorso più di tre mesi all'estero vengono diretti al test, i soggetti che hanno scelto l'opzione che indica che hanno trascorso tre mesi o più all'estero vengono diretti ad una pagina in cui vengono poste le domande 8 e 9.

8. Hoe lang heb je in totaal in het buitenland gewoond?

3 tot 6 maanden

6 tot 12 maanden

Meer dan 12 maanden

9. Hoe lang ben je weer terug in Nederland? (Terug sinds je laatste verblijf in het buitenland langer dan 3 maanden.)

Minder dan 3 maanden

Langer dan 3 maanden

Ik woon nog steeds in het buitenland

II. Questionario: Parte quantitativa

Versione italiana

1. Sei al lavoro e il tuo capo, con cui ti trovi molto bene e che conosci già da sei anni, torna da una passeggiata. Quando entra ti colpisce una forte puzza, e scopri che il tuo capo ha della cacca di cane sotto la scarpa. Quale delle seguenti risposte si avvicina di più a ciò che diresti o faresti?
 - A. Non farei o direi niente.
 - B. Mi sa che ha qualcosa sotto la scarpa...
 - C. Ha cacca sotto la scarpa.
 - D. Forse dovrebbe pulire la scarpa...

2. Sei a lezione e hai pausa. Durante la pausa ti metti a parlare con un'altra studentessa che hai appena conosciuto. Noti che ha un lungo capello sulla manica della maglia. Quale delle seguenti risposte si avvicina di più a ciò che diresti o faresti?
 - A. Aspetta, togli quel capello della manica.
 - B. Hai qualcosa sulla manica.
 - C. Non farei o direi niente.
 - D. Dovresti passare un attimo con la mano sulla manica.

3. Hai lezione di un professore che vedi per la prima volta. Dopo la lezione gli chiedi qualcosa in corridoio e mentre parli noti che il professore ha una briciola sul mento. Quale delle seguenti risposte si avvicina di più a ciò che diresti o faresti?
 - A. Non farei o direi niente.
 - B. Mi scusi, ma ha una briciola sul mento.
 - C. Ha qualcosa sul mento.
 - D. Farebbe bene a passare con la mano sul mento.

4. Sei in un ufficio pubblico e ti trovi in ascensore con una signora sulla sessantina che non conosci. Probabilmente la signora è appena andata in bagno, poiché c'è un lungo pezzo di carta igienica che esce da dietro la sua gonna. Quale delle risposte si avvicina di più a ciò che diresti o faresti?
 - A. Ha della carta igienica che le pende da dietro la gonna.
 - B. Farebbe bene a togliere qualcosa da dietro la gonna.
 - C. Non farei o direi niente.
 - D. Ha qualcosa che le pende da dietro la gonna.

5. Sei al supermercato e vedi una tua amica. Quando lei si avvicina, vedi che il suo rossetto non si trova più solo sulle labbra ma che si è sbavato intorno a tutta la bocca. Quale delle risposte si avvicina di più a ciò che diresti o faresti?
- A. Hai qualcosa sul viso.
 - B. Dovresti pulirti la faccia.
 - C. Non farei o direi niente.
 - D. Hai il rossetto su tutta la faccia.
6. Sei a casa con tuo fratello più piccolo. Quando lui ride, ti accorgi che ha gli spinaci fra i denti. Quale delle risposte si avvicina di più a ciò che diresti o faresti?
- A. Non farei o direi niente.
 - B. Dovresti passare col dito sui denti.
 - C. Hai qualcosa fra i denti.
 - D. Hai degli spinaci fra i denti.
7. Ti trovi nel treno e di fronte a te sta dormendo un ragazzo della tua età. Mentre il ragazzo dorme ti accorgi che dalla sua bocca esce saliva e ha tutto il mento e la maglietta sbavati. Quando si sveglia sembra che non si accorga di niente. Quale delle seguenti risposte si avvicina di più a ciò che diresti o faresti?
- A. Dovresti un attimo pulire il mento e la maglietta.
 - B. Hai della saliva su tutto il mento e la maglietta.
 - C. Hai qualcosa sulla maglietta e sul mento.
 - D. Non farei o direi niente.
8. Dopo la lezione stai parlando con la tua professoressa che conosci da quando hai iniziato l'università e che trovi molto simpatica. Mentre parlate noti che ha una macchietta di pomodoro sulla maglietta bianca. Quale delle risposte si avvicina di più a ciò che diresti o faresti?
- A. Ha qualcosa sulla maglietta.
 - B. Non farei o direi niente.
 - C. Ha una macchia di pomodoro sulla maglietta.
 - D. Farebbe bene a pulirsi la maglietta (indicando la macchia con il dito).

Versione olandese

1. Je bent aan het werk, en je baas met wie je het goed kan vinden en die je al zes jaar kent komt terug van een wandeling. Als je baas binnenloopt merk je dat het nogal stinkt en ontdek je dat hij hondenpoep onder zijn schoen heeft. Welke van de onderstaande antwoorden komt het meest in de buurt bij wat jij zou zeggen of doen?
 - A. Ik zou niets zeggen of doen.
 - B. Volgens mij heb je iets onder je schoen.
 - C. Je hebt hondenpoep onder je schoen.
 - D. Misschien moet je je schoen even schoonmaken?

2. Je bent op de universiteit en hebt pauze. Tijdens de pauze praat je met een andere studente die je nog maar net kent. Je merkt op dat ze een lange haar aan haar mouw heeft hangen. Welke van de onderstaande antwoorden komt het meest in de buurt bij wat jij zou zeggen of doen?
 - A. Je moet die haar van je arm halen.
 - B. Je hebt iets op je arm
 - C. Ik zou niets zeggen of doen.
 - D. Je moet even zo doen (je maakt een vegende beweging met je hand over je arm).

3. Je hebt college van een docent die je voor het eerst ziet. Na het college vraag je op de gang nog wat aan de docent, en dan zie je dat de docent een broodkruimel op zijn kin heeft. Welke van de onderstaande antwoorden komt het meest in de buurt bij wat jij zou zeggen of doen?
 - A. Ik zou niets zeggen of doen.
 - B. U heeft een broodkruimel op uw kin.
 - C. U heeft iets op uw kin.
 - D. U zou even met uw hand over uw kin moeten vegen.

4. Je bent in een kantoor en staat in de lift met een vrouw die je niet kent en ongeveer 60 jaar is. Waarschijnlijk is de vrouw net naar de wc geweest, ze heeft namelijk een lang stuk wc-papier uit de achterkant van haar rok hangen. Welke van de onderstaande antwoorden komt het meest in de buurt bij wat jij zou zeggen of doen?
 - A. Er steekt wc papier uit uw rok.
 - B. U zou even iets uit de achterkant van uw rok moeten halen.
 - C. Ik zou niets zeggen of doen.
 - D. Er steekt iets uit de achterkant van uw rok.

5. Je bent in de supermarkt als je een vriendin van je ziet. Wanneer ze dichterbij komt merk je op dat de rode lipstick van je vriendin niet alleen meer op haar lippen zit, maar dat deze rond haar hele mond is uitgesmeerd. Welke van de onderstaande antwoorden komt het meest in de buurt bij wat jij zou zeggen of doen?
- A. Je hebt iets op je gezicht.
 - B. Je moet even je gezicht schoonmaken.
 - C. Ik zou niets zeggen of doen.
 - D. Je hebt lipstick op je hele gezicht.
6. Je bent thuis met je kleine broertje. Wanneer hij lacht zie je dat hij spinazie tussen zijn tanden heeft. Welke van de onderstaande antwoorden komt het meest in de buurt bij wat jij zou zeggen of doen?
- A. Ik zou niets zeggen of doen.
 - B. Je moet even met je vinger over je tanden gaan.
 - C. Je hebt iets tussen je tanden.
 - D. Je hebt spinazie tussen je tanden.
7. Je zit in de trein en tegenover je zit een jongen van jouw leeftijd te slapen. Terwijl hij slaapt kwijlt hij, en zijn hele kin en trui zijn nat van de kwijl. Wanneer hij wakker heeft lijkt het alsof hij niks doorheeft. Welke van de onderstaande antwoorden komt het meest in de buurt bij wat jij zou zeggen of doen?
- A. Je zou je shirt en je kin even schoon moeten maken.
 - B. Je hebt kwijl op je shirt en kin.
 - C. Je hebt iets op je shirt en je kin.
 - D. Ik zou niets zeggen of doen.
8. Na college sta je te praten met je docente die je kent sinds je naar de universiteit gaat en die je erg aardig vindt. Terwijl jullie praten zie je dat ze een rood vlekje van een tomaat heeft op haar witte shirt. Welke van de onderstaande antwoorden komt het meest in de buurt bij wat jij zou zeggen of doen?
- A. U heeft iets op uw shirt.
 - B. Ik zou niets zeggen of doen.
 - C. U heeft tomaat op uw shirt.
 - D. U zou uw shirt even schoon moeten maken (wijzend naar de vlek).

III. Questionario: Parte qualitativa

Versione italiana

1. È giovedì mattina e il sole splende. Stai andando a lezione in autobus. L'autobus è pieno di studenti e molto vicino a te c'è una ragazza, una studentessa, con del muco che le esce dal naso. Sembra che la ragazza non si accorga di niente. Che cosa diresti e/o faresti?
2. Martedì sera, dopo aver studiato tutto il giorno, sei andato/a in palestra ad allenarti. Stai facendo esercizio sulla cyclette e di fianco a te c'è un signore sulla quarantina anni che ha appena finito la sua sessione di cyclette e sembra molto affaticato dall'allenamento. Noti che mentre scende dalla bici, il suo pantaloncino rimane attaccato alla sella della bici. Il signore non se ne rende conto e continua a scendere il che fa sì che sul pantaloncino si crei uno strappo. Il signore nel frattempo è sceso del tutto dalla cyclette e si sta dirigendo verso un altro macchinario. Che cosa diresti e/o faresti?
3. È sabato pomeriggio e sei andato/a a fare shopping con tua sorella. Nel primo negozio in cui siete entrati/e tua sorella si prova un jeans. Una volta che tua sorella esce dalla cabina dopo aver provato il jeans e si è rimessa i suoi vestiti, noti che si è messa la gonna al contrario e che la gonna si è tutta piegata, per cui tu, insieme a tutti gli altri che sono nel negozio, puoi vedere le mutande. Che diresti e/o faresti?
4. È un'uggiosa domenica mattina. Dopo quattro mesi che vi frequentate, incontri per la prima i genitori del tuo ragazzo/della tua ragazza a casa sua. I tuoi suoceri sono piuttosto benestanti e di buone maniere. Mentre bevete il caffè, ti accorgi che tuo suocero ha della gomma da masticare nella barba. Che diresti e/o faresti?

Versione olandese

1. Het is een zonnige donderdagochtend. Je bent onderweg naar college met de bus. De bus is vol met studenten, en heel dichtbij je staat een meisje, studente, met een snottebel uit haar neus. Het lijkt erop dat ze niks doorheeft. Wat zou je zeggen en/of doen?
2. Dinsdagavond, nadat je de hele dag hebt gestudeerd, ga je naar de sportschool om te fitnessen. Je bent aan het trainen op een fiets in de sportschool, naast jou is een man van ongeveer 40 jaar die net klaar is met trainen en er nogal moe uitziet van de inspanning. Terwijl de man van de fiets afstapt, merk je op dat de korte broek van de man vast blijft zitten achter het zadel van de fiets. De man heeft dit niet door en gaat door met

afstappen, waardoor zijn korte broek scheurt. Als hij eenmaal is afgestapt loopt hij weg om op een ander apparaat te trainen. Wat zou je zeggen en/of doen?

3. Het is zaterdagmiddag en je bent aan het winkelen met je zus. Bij de eerste winkel waar jullie naar binnen gaan past je zus een broek. Als je zus de broek gepast heeft en weer met haar eigen kleren aan het pashokje uitkomt, zie je dat ze haar rok verkeerd om heeft aangetrokken en dat de rok helemaal gevouwen is waardoor jij, met de rest van de aanwezigen in de winkel, haar onderbroek kan zien. Wat zou je zeggen en/of doen?
4. Het is een druilerige zondagochtend, en na vier maanden verkering ontmoet je voor het eerst je schoonouders bij hun thuis. Je schoonouders zijn nogal welgesteld en van de goede manieren. Tijdens de koffie valt je ineens op dat je schoonvader kauwgom in zijn baard heeft. Wat zou je zeggen en/of doen?

IV. Risultati: Parte quantitativa

Soggetti italiani

Punteggi di schiettezza

Soggetto	Domanda 1	Domanda 2	Domanda 3	Domanda 4	Domanda 5	Domanda 6	Domanda 7	Domanda 8
1	2	1	1	1	4	1	1	1
2	3	1	1	2	3	2	1	1
3	4	1	1	2	4	2	1	1
4	2	1	1	1	4	4	1	1
5	3	2	1	1	4	4	1	1
6	2	4	1	1	4	4	1	1
7	2	1	1	2	4	4	1	1
8	4	2	2	2	4	4	1	1
9	4	1	1	4	4	4	1	1
10	2	1	1	2	4	4	2	1
11	2	1	1	1	4	4	3	1
12	2	2	1	1	2	2	1	2
13	1	3	1	4	3	4	1	2
14	4	2	1	1	4	4	1	2
15	4	3	2	4	4	4	1	2
16	2	2	4	1	4	4	3	2
17	2	2	1	2	1	4	1	3
18	3	1	1	1	4	4	2	3
19	1	3	1	1	4	2	1	4
20	2	4	1	2	2	3	1	4
21	2	4	1	2	2	3	1	4
22	4	1	1	2	3	4	1	4
23	4	3	1	4	3	4	1	4
24	4	3	1	1	4	4	1	4
25	2	4	2	1	4	4	1	4
26	3	1	2	2	4	4	1	4
27	2	1	1	4	4	4	1	4
28	2	1	1	4	4	4	1	4
29	2	3	3	4	2	4	2	4
30	4	3	4	2	4	4	4	4

1 = Indiretta

2 = Indiretta non-convenzionale

3 = Diretta convenzionale

4 = Diretta

SPSS – Wilcoxon test

➔ **NPar Tests**

[DataSet3]

Wilcoxon Signed Ranks Test

Ranks

		N	Mean Rank	Sum of Ranks
DPmin - DPplus	Negative Ranks	38 ^a	40,79	1550,00
	Positive Ranks	56 ^b	52,05	2915,00
	Ties	26 ^c		
	Total	120		
DSmin - DSplus	Negative Ranks	11 ^d	32,64	359,00
	Positive Ranks	83 ^e	49,47	4106,00
	Ties	26 ^f		
	Total	120		

- a. DPmin < DPplus
- b. DPmin > DPplus
- c. DPmin = DPplus
- d. DSmin < DSplus
- e. DSmin > DSplus
- f. DSmin = DSplus

Test Statistics^b

	DPmin - DPplus	DSmin - DSplus
Z	-2,611 ^a	-7,168 ^a
Asymp. Sig. (2-tailed)	,009	,000

- a. Based on negative ranks.
- b. Wilcoxon Signed Ranks Test

Soggetti olandesi

Punteggi di schiettezza

Soggetto	Domanda 1	Domanda 2	Domanda 3	Domanda 4	Domanda 5	Domanda 6	Domanda 7	Domanda 8
1	2	4	1	2	4	2	1	1
2	2	1	1	4	4	2	1	1
3	2	3	1	2	4	3	1	1
4	2	4	1	1	3	4	1	1
5	2	1	1	2	4	4	1	1
6	2	1	1	2	4	4	1	1
7	2	1	1	2	4	4	1	1
8	2	3	1	2	4	4	1	1
9	2	1	2	2	4	4	1	1
10	2	4	4	2	4	4	1	1
11	2	3	1	3	4	4	1	1
12	2	1	1	4	4	4	1	1
13	4	1	1	4	4	4	1	1
14	2	4	1	4	4	4	1	1
15	2	1	1	2	3	4	2	1
16	2	1	1	4	4	4	3	1
17	2	1	1	1	3	2	1	2
18	4	1	2	2	4	2	1	2
19	4	4	1	2	3	4	1	2
20	2	4	2	2	3	4	1	2
21	4	2	1	4	3	4	1	2
22	2	2	4	2	4	4	1	2
23	2	3	2	3	4	4	1	2
24	2	4	1	4	4	4	1	2
25	2	4	2	4	4	4	1	2
26	2	3	1	4	3	4	2	2
27	2	4	1	2	4	4	2	2
28	2	1	3	3	4	4	2	2
29	2	3	1	2	4	4	3	2
30	4	3	1	4	4	3	1	4

1 = Indiretta

2 = Indiretta non-convenzionale

3 = Diretta convenzionale

4 = Diretta

SPSS – Wilcoxon test

➔ **NPar Tests**

[DataSet4]

Wilcoxon Signed Ranks Test

Ranks

		N	Mean Rank	Sum of Ranks
DPmin - DPplus	Negative Ranks	26 ^a	28,04	729,00
	Positive Ranks	62 ^b	51,40	3187,00
	Ties	31 ^c		
	Total	119		
DSmin - DSplus	Negative Ranks	18 ^d	35,50	639,00
	Positive Ranks	70 ^e	46,81	3277,00
	Ties	31 ^f		
	Total	119		

- a. DPmin < DPplus
- b. DPmin > DPplus
- c. DPmin = DPplus
- d. DSmin < DSplus
- e. DSmin > DSplus
- f. DSmin = DSplus

Test Statistics^b

	DPmin - DPplus	DSmin - DSplus
Z	-5,196 ^a	-5,577 ^a
Asymp. Sig. (2-tailed)	,000	,000

- a. Based on negative ranks.
- b. Wilcoxon Signed Ranks Test

V. Risultati: parte qualitativa

Soggetti italiani

Domanda 1	Domanda 2	Domanda 3	Domanda 4
Mi allontanano senza dirgli niente niente	Heyy hai bisogno di un nuovo pantaloncino! niente, magari rido da solo	Copriti poichè si vedono le mutande La spingo nel camerino il piu in fretta possibile, le indico il problema. Se qualcuno ride o dice una parola sbagliata ci litigo	Non direi o farei nulla lo direi sottovoce alla mia ragazza cosi che glielo puo indicare lei
Probabilmente le farai segno indicandomi il naso sperando capisca.	Lo fermo indicandogli lo strappo.	La coprirei da dietro e le tirerei giu la piega, poi le direi di ritornare in camerino per cambiarsi e sistemarsi.	Gli indicherei con un segno il mento oppure chiederei al mio fidanzato di parlare con il padre.
Niente.	Niente.	Le farei notare l'imprevisto.	Niente e mi divertirei a guardarlo.
Ti serve un fazzoletto percaso?	Scusi signore forse ha strappato i suoi pantolocini!	Andrei subito ad avvisare mia sorella per avvisarla.	Non farei e direi nulla.
non direi nulla e mi sposterei di posto	Mi metterei a ridere e avviserei il signore di quello che ho visto	Chiamerei mia sorella e le farei notare che tutto il negozio vede le sue mutande	Non direi nulla e aspetterei che qualcuno della sua famiglia lo avverta
Le offro un fazzoletto	Attenzione signore il suo pantaloncino si è strappato	Vado subito a dirgli che deve sistemare la sua gonna	non direi nulla
Le do un fazzoletto per pulirla	chiamo il signore e gli dico che forse ha strappato il suo pantolocino	Andrei subito a chiamarla e fargli sistemare la gonna	Gli direi di pulirsi la barba perchè ha qualcosa incastrato
non dico niente	signore, si e' strappato il pantaloncino	guarda che ti si vendono le mutandine.....	signore, ha il chewingum appiccicato nella barba
Niente	Glielo farei notare cercando di non attirare l'attenzione di altre persone per non metterlo in imbarazzo	Glielo direi subito, per evitare di metterla in imbarazzo	Lo farei notare a lui o se mi sentissi a disagio, cercherei di dirlo al mio ragazzo cosicchè lo possa dire lui a suo padre
Ti serve un fazzoletto?	Scusi signore, si è strappato i pantaloncini!	Sorellina hai le mutande che si vedono!!	caro hai una gomma da masticare sulla barba che schifo!
Gli porgo il mio pacco di fazzoletti.	Caro hai strappato il pantaloncino	Hey sorella aggiusta la tua gonna perchè è al contrario	mi metto a ridere e ridendo avviso il suocero di quello che ho visto
Mi girerei dall'altra parte perchè mi darebbe molto fastidio e potendo mi allontanerei. Naturalmente non direi niente	Lo fermerei e gli direi : mi scusi, scendendo dal cyclette ha rotto i pantaloncini.	Direi immediatamente a mia sorella, mettiti a posto: si vedono le mutande.	Non direi assolutamente nulla.
niente	mi scusi signore, farebbe bene a sistemarsi il pantaloncino...	AHAHAHAHAHA torna subito che ti si vedono le mutande.	riderei e glielo farei sapere al mio ragazzo

niente	faccia attenzione che le si e' strappato il pantaloncino	le direi di sistemarsi	lo avviserei
Nulla	Le si sono rotti i pantaloni!	Ti sei messa la gonna al contrario! Cambiati.	Niente.
Non dico niente e guardo in un'altra direzione	Continuo ad allenarmi	La avverto	Continuo a bere il caffè e non dico niente
Niente, se mi sta molto vicina le offro un fazzoletto.	Mi scusi signore... Si è strappato il pantaloncino..	Mi metterei a ridere e dico: sore devi tornare subito nella cabina che stai quasi nuda.	Lo farei sapere al mio ragazzo, in modo che lui glielo può dire.
Eih hai bisogno di un fazzoletto?	Una sghignazzatina sotto i baffi! Poi più seria gli direi a bassa voce: "Ha uno strappo sul pantaloncino".	Che belle mutandine sorella! Ihihih !	Mi sa che le è rimasta un po' di gomma da masticare sulla barba ...
Non credo che farei nulla.	Direi "scusi, credo che le si siano rotti i pantaloncini, forse dovrebbe controllare".	Direi "Stai attenta, hai messo la gonna storta e ti si vede tutto"	Direi al mio ragazzo di far notare a suo padre che ha qualcosa sulla barba.
non direi niente	niente	le direi di tornare dentro a sistemarsi la gonna	Niente
Gli direi che deve pulirsi e mi allontanerei	Riderei con il signore e gli altri presento in palestra	Vado subito a chiamarla per fargli sistemare la gonna	Non direi nulla e lo direi solo alla mia ragazza
Ridacchio tra me e me.	Scoppio a ridere e cerco con lo sguardo qualche faccia conosciuta che rida con me all'insaputa del signore.	Glielo dico prendendomi gioco di lei.	Glielo faccio notare.
Mi allontanerei e troverei un nuovo posto	Riderei e farei notare quello che ho visto a una persona vicina per didere con lui	La chiamerei per aiutarla ad aggiustare la gonna	Inizierei a ridere e lo avviserei
mi sposterei perchèmi darebbe fastidio ciò che vedo	niente	cercherei di coprirla e di spingerla verso il camerino per sistemarsi	ha qualcosa sulla barba
niente	niente	"guarda che ti si vedono le mutande!!!"	ha la gomma nella barba
Se non conosco la persona e non stò interagendo con lei, non farei nulla.	Attirerei, con discrezione, la sua attenzione e gli farei notare che ha i pantaloncini strappati. Gli direi anche che sarebbe meglio se li cambiasse.	Cercherei di coprire la visuale agli altri con il mio corpo mentre gli dico di tornare immediatamente nel camerino a sistemarsi la gonna.	Con garbo e gentilezza direi a mio suocero che ha della gomma da masticare tra i peli della barba indicando con le mani sul mio mento la posizione esatta.
vuoi un fazzoletto di carta ?	lo avviso del problema	mi metterei a ridere e a avviserei	avviserei la mia ragazza del problema
niente, al massimo la guarderei in modo che si accorga	farei notare che si è rotto i pantaloni	direi di sistemarsi	Niente
niente	Mi avvicinerei toccandogli il braccio e gli direi "Attenzione, guardi che le sono rimasti impigliati i pantaloncini nella	"Guarda che hai messo male la gonna. Sistematela!"	Niente.

cyclette".

Soggetti olandesi

Domanda 1	Domanda 2	Domanda 3	Domanda 4
Heb je toevallig een zakdoekje bij je?	Meneer, ik denk dat er iets met uw broek is gebeurd.	Je moet weer even terug het pashokje in.	Ik wacht tot iemand anders er iets van zegt.
Ik zou niets zeggen.	Ik zou op het moment dat hij vast blijft zitten al zeggen 'pas op meneer, u zit vast!'	Hahahahaa, jij moet echt heeeel snel terug je hokje in!" En dan iets zachter zeggen dat haar onderbroek zichtbaar is, waarschijnlijk omrollend van het lachen.	Ik zou niets zeggen.
Ik zou niks doen.	Ik zou stiekem lachen.	Ik zou zeggen dat het is beter dat je even terug het pashokje in gaat want je rok zit verkeerd om.	Ik zou zeggen u heeft iets in uw baard.
Niets	Dat zijn broek gescheurd is.	Dat ze haar rok verkeerd heeft zitten en nu iedereen haar onderbroek kan zien.	Niets
Niks	Niks, de man is immers al weggelopen en ik ben zelf nog aan het fietsen	Je hebt je rok niet goed aangetrokken. miss moet je ff in de spiegel kijken!	Niks
Niks	Ik zou enkel moeite hebben met mijn lach in te houden ben ik bang :P	Haar zeggen dat ze terug het pashokje in moet omdat haar rok niet goed zit.	Meneer u heeft iets in u baard zitten.
Ik zou zeggen dat er iets aan haar neus zit	Meneer uw broek is blijven hangen en is kapot gescheurd	Hahah, lachen en zeggen dat ze haar rok netjes moet trekken. Dat iedereen nu haar onderbroek kan zien	Er zit iets in uw baard
Eh.. je hebt iets onder je neus	Uw heeft uw broek gescheurd	Ik zie je onderbroek	Er zit iets in uw baard
Niks. doen of ik niks doorheb	Niks. Merkt hij vanzelf	Je rok zit verkeerd om	zorgen dat vriend het ziet en er iets van zegt
Niets	Niets	Je moet je rok even goed doen.	Zeggen, heeft u kauwgum in uw baard?
Ben je verkouden?	Lachen.. En als ik mezelf bij elkaar geraapt heb, zou ik hem erop attenderen.	Zeggen dat ze 'm verkeerd heeft aangedaan.	Lachen... Ligt aan de personen of ik er op dat moment ook iets van zou zeggen.

Niets	Niets	Zeggend at ze haar rok goed moet doen	Gren idee
Niks	Niks	Je hebt je rok verkeerd om.	Tegen mijn vriend zeggen en anders niks zeggen.
Ik zou een zo subtiel mogelijk zeggen dat ze even haar neus moet schoonmaken	Eh.. Meneer uw broek is gescheurd.	Je moet echt even terug dat hokje in en alles fatsoeneren	Niets
Niks. Kijken, staren misschien, maar niet per se er iets van zeggen.	Hem achterna lopen: "Gast. Je broek is net gescheurd toen je van dat apparaat afstapte. Ik denk, ik zeg het maar even".	"Oke, even terug het kleedhokje in". *Duwt haar terug naar binnen*. "Kijk even in de spiegel: er klopt niks van je rok."	Ik zou niks zeggen. Op een onbewaakt moment zou ik het in het oor fluisteren van mijn vriendin en mijn lachen in moeten houden.
Excuus, je hebt wat onder je neus hangen	Meneer uw broekje scheurde net	Fix die shit ff	U heeft hier iets
Hier, een zakdoekje.	Sorry meneer, maar uw broek bleef net aan de fiets hangen en is kapot gescheurd.	Je moet even je rok goed doen.	Niets.
Ik zou niets zeggen en me omdraaien zodat ik het niet hoeft te zien.	Niets zeggen	Heel er snel zeggen dat ze haar rok goed moet doen en ondertussen al zelf proberen de rok goed te trekken om te zorgen dat de situatie zo snel mogelijk opgelost wordt	Niets zeggen
Ik zou er niets van zeggen.	Ik zou mn handdoek aanbieden en zeggen dat er een gat in zn broek zit dus misschien wilt hij wel mn handdoek om zich te bedekken.	Misschien kan je beter even terug het pashokje in, iedereen kan je onderbroek zien.	Ik zou vragen wat ie in zijn baard heeft.
Niks	Sorry meneer, uw broekje is gescheurd....	Hahaha, ga terug het pashokje in!,	U heeft iets in uw baard....
Ik zou niets zeggen of doen	ik zou hem erop attent maken dat zijn broek gescheurd is en zou hem vragen of hij misschien nog een andere broek bij zich heeft	Ik zou haar zeggen dat ze haar rok verkeerdom aan heeft gedaan en dat ze terug in het pashokje moet gaan om hem goed aan te doen	Hem er voorzichtig op attenderen, maar ik zou verder niets doen of bijvoorbeeld ernaar wijzen
Je moet je neus even afvegen.	Niets.	Terug het pashokje in!	Niets.
Niks	Meneer, uw broek is net gescheurd bij het afstappen.	Ik zou voor haar gaan staan en haar weer het pashokje in sturen en zeggen dat ze even op nieuw haar rok aan moet	Ik zou een tijdje niets zeggen maar uiteindelijk toch: 'Meneer u heeft volgens mij kauwgom in uw baard'

		doen.	
Niks, anders horen andere mensen het en dan kan ze zich ongemakkelijk gaan voelen	Sorry, ik zag dat uw broek is gescheurd bij het afstappen. Ik wilde het even zeggen want volgens mij had u het niet door	Je moet even terug, je rok zit niet goed	Ik zou oogcontact maken en naar mijn eigen kin wijzen zodat hij zou merken dat hij wat verkeerd heeft. Als ik er wat van zou zeggen zou iedereen het horen en dan lijkt ik misschien brutaal
Ik zou niks zeggen en haar niet meer aankijken	Meneer, sorry maar u moet even kijken naar uw broek!	Je moet echt even terug om je rok goed te doen!	Als ik mij ongemakkelijk voel om het te zeggen zou ik het tegen mijn vriend zeggen die het dan maar tegen zijn vader moet zeggen.
Ik zou niet gelijk wat zeggen, maar als ze naar me kijkt misschien wel een beweging maken bij m'n eigen neus en zeggen dat ze even een zakdoekje moet pakken.	Ik zou de man aantikken en zeggen dat er een scheur in zijn broek zit.	Ik zou voor haar gaan staan en zeggen dat ik dr onderbroek kan zien en dat ze het even goed moet doen in het pashokje.	Volgens mij heeft u iets in uw baard zitten.. wijzend naar zijn baard.
Ik zou er niets van zeggen. Tenzij ik dit meisje ken.	Ik zou het tegen die man zeggen. Ik zal dit wel op een subtiele manier zeggen tegen die man, zodat anderen dit niet door hebben. Vind het zielig als hij op die manier doorloopt terwijl hij dit niet doorheeft en het wel duidelijk is voor anderen.	Ik zou moeten lachen en daarna tegen haar zeggen dat ze snel haar rok goed moet doen, omdat haar onderbroek te zien is.	Ik zou tegen hem zeggen dat hij iets in zijn baard heeft
niets	zeggen dat zijn broek is gescheurd, of hem waarschuwen voordat dit gebeurt.	zeggen dat ze even terug het kleedhokje in moet om haar rok recht te doen.	zeggen dat hij kauwgom in zijn baard heeft. "volgens mij heeft u kauwgom in uw baard"
Ik zou een gebaar maken, zoals met mijn eigen hand langs mijn neus vegen zodat zijzelf ook bewust wordt van haar eigen neus en zo haar situatie doorheeft. Directe benadering met woorden is genanter.	Niets, meneer heeft waarschijnlijk ook wel door dat zijn broek gescheurd is en het is onaardig om hem te wijzen op zijn onhandige (moe) gedrag. Als hij echt niets doorheeft zou ik waarschijnlijk wel hem er even op wijzen.	Ik zou het tegen haar zeggen/ik zou de rok recht (naar beneden) trekken zodat haar ondergoed niet meer zichtbaar is.	Ik zou proberen mijn vriendje erop te wijzen, zodat hij er wat van kan zeggen tegen zijn vader. Omdat je nieuw bent en een goede indruk achter wilt laten en de vader geen schaamte gevoel wil geven, lijkt me dit de beste oplossing.
Niks doen, een volwassen vrouw voelt dat waarschijnlijk zelf ook wel en je kunt alleen maar boze reacties uitlokken.	Niks, ik ken hem niet en dat merkt hij zelf vanzelf wel.	Gelijk zeggen (en een beetje giechelen)	Niks zeggen, dat kan mijn verkering ook doen. Tenzij ik alleen met de beste man aan het praten zou zijn, dan zou ik het wel zeggen.

VI. Abstract

Quanto sono discreti gli italiani e gli olandesi in situazioni imbarazzanti? In questa ricerca comparativa viene esaminato quali fattori determinano il grado di schiettezza e le strategie (Hendriks e Le Pair, 2004) che usano gli italiani e gli olandesi facendo un atto linguistico che può provocare imbarazzo. I dati sono stati raccolti tramite un test a scelta multipla e un *Discourse Completion Task* scritto. Le strategie e il grado di schiettezza dei due gruppi corrispondono, ma lo stile all'interno delle risposte si differenzia: soggetti italiani usano più marcature lessicali rispetto a quelli olandesi.