

Gli atti del rifiuto nel teatro di Eduardo De Filippo (studio pragmatico)

Neama Abdelaty Mohamed Ahmed

Facoltà di Al-Asun – Università Ain Shams
neama.mohamed@alsun.asu.edu.eg

Abstract This study aims to examine the refusal strategies in Four Plays by Eduardo De Filippo: *Ditegli sempre di sì*, *Il cilindro*, *Il contratto* and *Gli esami non finiscono mai*. we realized that there are no Italian studies that investigate the speech acts of refusal in the theater, to the best of our knowledge. The speech act of refusal was, instead, an object of contrastive studies that aim to highlight the similarities and/or differences between the refusal strategies performed by different speakers, both native and non-native. The introduction presents the objectives and importance of the study. In the theoretical framework we referred to the speech act theory, as emerges from the works of Austin and Searle, and to the typology of refusals proposed by Beebe et al. (1990). Then we classified the acts of refusal collected from the corpus, we calculated the frequency of refusal strategies according to direct and indirect strategies, and the effect of interlocutor sex on strategy use. The conclusions include the study results.

Keywords: Pragmatic; Speech acts; Direct refusal; Indirect refusal; Interlocutor sex Eduardo's theater

Received 28 June 2019; accepted 26 October 2019.

0. Introduzione

Questo saggio tende ad analizzare in un'ottica pragmatica gli atti del rifiuto, considerato un'azione dispreferita e quindi sanzionata socialmente, in quattro commedie di Eduardo De Filippo: *Ditegli sempre di sì*, *Il cilindro*, *Il contratto* e *Gli esami non finiscono mai*.

Consultando la letteratura, ci siamo resi conto che non esistono studi italiani che indagano gli atti del rifiuto nel teatro, almeno per quanto è a nostra conoscenza. L'atto in questione è stato, invece, oggetto privilegiato di studi di tipo contrastivo, condotti in ottica acquisizionale e tesi a evidenziare le somiglianze e/o le differenze tra le strategie finalizzate alla realizzazione del rifiuto in diversi codici linguistici e da parte di diversi parlanti sia nativi che non nativi.

Questo saggio assume, quindi, un carattere esplorativo e si pone l'obiettivo di esaminare il rifiuto eduardiano e di svelare i *no* nascosti nelle espressioni verbali e nei comportamenti ed i modi di fare dei personaggi, in quanto ci sono parole che non fanno subito pensare al *no*, ma analizzandone il significato scopriamo che dal *no* non possono prescindere.

1. Quadro teorico

1.1. Teoria degli atti linguistici

La filosofia, per molto tempo, riteneva che il linguaggio fosse usato solo per descrivere la realtà. Successivamente si è resa conto che il linguaggio è capace, non solo di descrivere, ma anche di concretizzare lo stato di cose. Austin, uno dei filosofi pionieri della nuova concezione del ruolo della parola nell'interazione umana, distingue le frasi constative da quelle performative. Le prime possono essere dette vere o false. Le seconde svolgono un'azione. Ad esempio, dicendo "Prometto di venire domani" in un contesto, eseguo l'atto della promessa; atto che non può essere vero o falso (cfr. 1962, trad. it.: 10-11).

Per costruire un'azione corretta, l'enunciato performativo deve soddisfare "condizioni di felicità". Austin svolge una disamina approfondita di queste condizioni, distinguendole in due tipi differenti che riguardano gli aspetti convenzionali da una parte (condizioni che riguardano la convenzione), e gli aspetti individuali, legati alle intenzioni e alla sincerità del parlante (condizioni che riguardano l'intenzione) dall'altra. La violazione di queste condizioni porta a due tipi di conseguenze: l'azione non ha avuto effetto (colpi a vuoto); l'azione c'è stata, ma l'agente ha commesso un abuso (abusi; cfr. *ivi*: 16-18).

Inoltre, Berretta (1977: 52) sottolinea che le "incomprensioni" possono produrre atti performativi infelici. Per esempio, se il parlante fa una promessa dicendo: "Verrò" e l'interlocutore non ha capito che si tratta di un vero e proprio impegno, la promessa non avrà effetto.

La distinzione austiniana tra enunciazioni performative e constative introduce una visione generale del linguaggio come azione. Usare il linguaggio è un'azione che contiene sia aspetti constativi che aspetti performativi. Una teoria del linguaggio deve dunque essere inserita in una teoria generale dell'azione. Austin indica che il parlante, con un atto linguistico, esegue tre atti parziali: l'atto locutorio (l'atto *di* dire qualcosa), definito dagli aspetti fonetici, sintattici e semantici; l'atto illocutorio (l'atto che si compie *nel* dire qualcosa); l'atto perlocutorio (l'atto che si compie *col* dire qualcosa), determinato dal contesto. La definizione di atto illocutorio è la parte più originale della teoria di Austin, poiché, a partire dai diversi tipi di "forza illocutoria" insiti in un atto linguistico, è possibile classificarli in modo sistematico (cfr. *ivi*: 71-75).

J. Searle ha ripreso la teoria degli atti linguistici, inserendosi nel problema di dare criteri per una classificazione degli atti linguistici. Secondo il filosofo americano ci sono due componenti che caratterizzano tutti gli atti linguistici: il contenuto proposizionale e la forza illocutoria. Ogni atto linguistico è, dunque, costituito da una proposizione che, a seconda del contesto, può assumere una certa forza illocutoria (cfr. 1969, trad. it.: 48). Ad esempio, la proposizione "Oggi piove" può compiere vari atti, tra cui l'atto di domanda, di descrizione, di avvertimento; inoltre, è possibile realizzare l'atto di avvertimento tramite proposizioni differenti: "Attento a dove metti i piedi!", "attenzione, lo spettacolo sta per cominciare", "I tuoi pantaloni vanno a fuoco!" (cfr. Domaneschi 2014: 215). È possibile anche negare sia il contenuto proposizionale (ad esempio, "Io non prometto di venire"; cfr. Caffi 2002: 39).

Searle (1975, trad. it.: 170-173) pone tre criteri centrali della sua classificazione

a. *lo scopo illocutorio*: è l'obiettivo che il parlante vuole raggiungere tramite l'enunciato. Ad esempio, un ordine ha lo scopo di incitare il destinatario a fare qualcosa;

b. *la direzione di adattamento*: definisce il modo in cui il linguaggio cambia per adattarsi al mondo (direzione di adattamento parola-a-mondo) o viceversa (direzione di adattamento mondo-a-parola); le asserzioni sono del primo tipo, gli ordini del secondo;

c. *lo stato psicologico*: è l'atteggiamento psicologico del parlante nei confronti dell'atto illocutorio da lui prodotto. Ad esempio, una persona che si scusa esprime il rammarico per aver fatto qualcosa.

In base a questi criteri, Searle individua cinque categorie fondamentali degli atti illocutori (cfr. *ivi*: 180-185):

a. *i rappresentativi*: il loro scopo illocutorio è impegnare chi parla alla verità della proposizione espressa. Nei rappresentativi si adattano le parole al mondo. Lo stato psicologico espresso è la credenza. Esempi di questa classe sono "asserire", "descrivere", "concludere";

b. *i direttivi*: il loro scopo illocutorio è incitare l'interlocutore a fare qualcosa. Nei direttivi si vuole adattare il mondo alle parole. Lo stato psicologico è la volontà. A questa categoria rientrano i verbi "ordinare", "richiedere";

c. *i commissivi*: il loro scopo illocutorio è impegnare chi parla ad assumere nel futuro un certo comportamento. Il mondo si adatta alle parole. Lo stato psicologico è l'intenzione. Verbi che esprimono atti di questa classe sono "promettere", "acconsentire";

d. *gli espressivi*: lo scopo illocutorio di questa classe è di esprimere lo stato psicologico relativo al contenuto proposizionale. In questa classe non si riscontra alcuna direzione di adattamento. Esempi di questa classe sono "ringraziare", "scusarsi";

e. *i dichiarativi*: lo scopo illocutorio di questa classe è di far corrispondere il contenuto proposizionale al mondo. La direzione di adattamento è duplice. Ad esempio, l'atto di nominare qualcuno presidente ha lo scopo di fare in modo che il mondo si conformi alle parole. Tuttavia, la nomina alla presidenza si realizza solo se l'atto di nomina è eseguito con successo. Lo stato psicologico è irrilevante.

Successivamente, Searle introduce il concetto di atto linguistico indiretto, cioè, l'atto che comporta una forza illocutoria indiretta tramite l'esecuzione diretta di un altro tipo di atto (cfr. *ivi*: 253 -255). Si veda il seguente esempio:

Non sei andato dal dentista?

In questo esempio si sottintende "Saresti dovuto andarci" e in tal caso ci troviamo di fronte a un intreccio di funzioni (domanda e rimprovero indiretto; cfr. Stati 1982: 113, 119).

1.2. L'atto linguistico di rifiuto

1.2.1. Definizione

Velásquez e Nuzzo (2017: 18) definiscono il rifiuto come l'atto che occorre quando un parlante non accoglie una richiesta, un'offerta, un invito o un suggerimento dell'interlocutore. Applicando i criteri di classificazione di Searle all'atto di rifiuto, risulta che esso appartenga alla classe dei commissivi, perché **il** parlante non si impegna a fare qualcosa; il mondo si adatta alle parole; lo stato psicologico è l'intenzione (cfr. Bianchi 2005: 66).

Secondo Conte (1983: 117) ci sono due funzioni comunicative diverse del *No*: il *No* come risposta ad un ordine ed il *No* come risposta ad una domanda. Nel primo caso, *No* è un rifiuto di fare e, come tale, è un comportamento pratico, come in:

A: Vieni qui!
B: No.

Nel secondo caso, *No* è un assertivo negativo; in quanto tale è un atteggiamento conoscitivo che non ha una conseguenza pratica, come in:

A: Hai fatto colazione?
B: No.

È possibile che l'atto di rifiuto non trasmetta la sua forza illocutoria letterale in vari contesti d'uso. Si veda il seguente esempio:

A: Dai, andiamo al cinema stasera.
B: Devo studiare per un esame.

L'interiezione *Dai*, nel proferimento di A, suggerisce che l'enunciato sia una proposta. Il proferimento di B, in un contesto normale, rappresenterebbe un'asserzione, per merito del suo significato. Però, in questo contesto esso costituirebbe un rifiuto della proposta di A (atto linguistico indiretto).

Chi svolge l'atto di rifiuto, per paura di offendere, non si limita a dire "No, grazie", ma si profonde in una serie di spiegazioni e giustificazioni per spiegare il suo comportamento, oppure esprime il dispiacere di deludere le aspettative dell'interlocutore in alcuni modi come "Mi dispiace...", "Sono molto spiacente...", "Che peccato..." (cfr. De Benedetti e Gatti 1999: 120)

Inoltre, il parlante quando rifiuta un invito sente il bisogno di mostrare i motivi per spiegare la sua scelta. Per esempio:

A: Questa sera andiamo al pub, ti va di venire?
B: Ti ringrazio tanto, ma non posso. Sai, devo andare a salutare mio cugino che parte per Milano. Mi dispiace.

La risposta di B suona come un riflesso di educazione e cortesia nei confronti di A: invece di dire soltanto "No, non posso" al suo partner A, l'interlocutore B ha formulato un rifiuto motivato per far capire ad A che il proprio è un rifiuto involontario dovuto a circostanze esterne (cfr. Cardarelli, 2007: 23-24).

1.2.2. La classificazione di Beebe *et al.*

L'atto linguistico di rifiuto è stato esplorato per la prima volta da Beebe *et al.* (1990). Il loro studio aveva come scopo quello di analizzare e paragonare le formule di rifiuto usate da parlanti di inglese americano e giapponese e da apprendenti giapponesi di inglese L2. Gli autori hanno raccolto i dati mediante un questionario scritto (*Discourse Completion Test*) che comprendeva 12 situazioni relative al rifiuto di richiesta, offerta, invito e suggerimento e tre tipi di status dell'autore del rifiuto (superiore, inferiore e pari). Ogni situazione conteneva un vuoto da completare con il rifiuto.

Beebe *et al.* (1990: 72-73) hanno creato uno schema con tante modalità per effettuare atti di rifiuto. Nella tassonomia si vedono due categorie principali alle quali appartengono le strategie del rifiuto. La prima categoria è quella degli atti di rifiuto diretti, cioè dire *No* in

modo diretto. La seconda è quella degli atti di rifiuto indiretti, cioè senza pronunciare effettivamente la parola *No*, che comprende undici sottocategorie con strategie che possono realizzare l'atto.

Il principale contributo di questo lavoro è stata la classificazione proposta per la realizzazione del rifiuto, come è chiaro nella tabella 1 (mostreremo in dettaglio queste strategie in §§ 2.1.1 e 2.1.2)

Strategies	Examples
1. Direct	
a. Performative	
b. Nonperformative statement	I refuse
▪ "No"	
▪ Negative willingness	I can't; I won't; I don't think so.
2. Indirect	
a. Statement of regret	I'm sorry...; I feel terrible...
b. Wish	I wish I could help you.
c. Excuse, reason, explanation	My children will be home that night; I have a headache.
d. Statement of alternative	Why don't you ask someone else?
e. Set condition for future or past acceptance	If you had asked me earlier, I would have...
f. Promise of future acceptance	I'll do it next time; I promise I'll... or Next time I'll
g. Statement of principle	I never do business with friends
h. Statement of philosophy	One can't be too careful.
i. Attempt to dissuade interlocutor	
▪ Threat/statement of negative consequences to the request	I won't be any fun tonight (to refuse an invitation)
▪ Guilt trip	
▪ Criticise request/requester, etc.	I can't make a living off people who just offer coffee (Waitress to costumers who want to sit a while)
▪ Request for help, empathy, and assistance by dropping or holding the request.	(Statement of negative felling or opinion)
▪ Let interlocutor off the hook	
▪ Self defence	Don't worry about it; That's okay; You don't have to. I'm trying my best; I'm doing all I can do.
j. Acceptance that functions as a refusal	
▪ Unspecific or indefinite reply	
▪ Lack of enthusiasm	
k. Avoidance	
▪ Nonverbal	
–Silence	
–Hesitation	
–Do nothing	
–Physical departure	
▪ Verbal	

-Topic switch -Joke -Repetition of part of request -Postponement -Hedging	Monday? I'll think about it Gee, I don't know: I'm not sure
---	---

Tabella 1. Classificazione dell'atto di rifiuto proposta da Beebe *et al.* (1990: 72-73)

1.2.3. Il rifiuto come atto minaccioso della faccia

Il rifiuto espresso in modo indiretto viene compreso dall'interlocutore come tale, grazie alla sua capacità di dedurre la vera intenzione del parlante. Riflettendo su questo tipo di rifiuto, ci si potrebbe chiedere: perché non dire semplicemente le cose in modo esplicito? È qui che si è delineato un rapporto fra la scelta di forme indirette e questioni di cortesia nella conversazione. In altre parole, mentre la forma diretta del rifiuto è offensiva per l'interlocutore e distruttiva per il rapporto con lui; il rifiuto indiretto permette di attenuare la minaccia alla "faccia" dell'interlocutore e, come tale, mantiene una buona relazione con lui.

Goffman (1967: 7-8) ha introdotto il concetto di "faccia" che definisce l'immagine sociale positiva che una persona rivendica per se stessa attraverso il proprio comportamento durante l'interazione. Ogni interagente ci tiene a non mettere in pericolo la propria faccia e quella degli altri.

Nel loro celebre saggio intitolato *Politeness*, Brown e Levinson (1987: 61) sostengono che ognuno abbia una faccia positiva ed una negativa. La prima è il bisogno di essere accettati, compresi ed apprezzati dagli altri. La seconda è il bisogno di essere liberi da imposizioni, di non essere invasi e ostacolati. Ogni atto linguistico che, nel corso della comunicazione, metta in pericolo l'immagine dell'interlocutore costituisce un *Face Threatening Act* (d'ora in poi FTA), cioè, un atto minaccioso della faccia.

Anolli e Balconi (1995: 488-491) presentano atti linguistici che minacciano la faccia positiva e negativa dell'interlocutore.

- Gli atti comunicativi che minacciano la faccia positiva dell'interlocutore, perché dimostrano disinteresse nei confronti dei suoi desideri, come il rifiuto, il disaccordo, le critiche, le accuse;
- Gli atti comunicativi che minacciano la faccia negativa dell'interlocutore, perché non rispettano la libertà di azione dell'interlocutore, come le richieste e gli ordini.

Inoltre, Brown e Levinson (1987) hanno gettato le basi per lo studio della cortesia come un sistema per evitare conseguenze negative sul rapporto con gli altri: quando la nostra faccia o quella del nostro interlocutore è in pericolo, possiamo ricorrere alla cortesia, in quanto serve a mitigare gli effetti negativi dell'atto minatorio per i sentimenti degli interlocutori.

2. Analisi del rifiuto eduardiano

2.1. Classificazione dei dati

Abbiamo raccolto 213 atti di rifiuto (58 da *Ditegli sempre di sì*; 51 da *Il cilindro*; 55 da *Il contratto* e 49 da *Gli esami non finiscono mai*). Nei dati sono stati rilevati atti di rifiuto di richiesta, di offerta, di suggerimento, di invito, di ordine, di minaccia e di consiglio. Abbiamo classificato i dati in base allo schema di Beebe *et al.* (1990).

2.1.1. Rifiuto diretto¹

La forza illocutoria letterale dell'enunciato trasmette l'atto di rifiuto. Nei dati si riscontrano i due tipi di rifiuto non performativo, minacciosi per la faccia positiva dell'interlocutore: *No* e espressione di disponibilità o capacità negative:

Geronta: Se vostro marito se ne vuole andare, vi accompagno io fino a Sorrento.

Angelica: No, no, me ne vado con lui (*Il contratto*: 417).

Si osserva che la formula semplice *No* è ripetuta per intensificare il rifiuto diretto, poi è seguita da una ragione.

Giacomino: Signor G.S. voi certamente siete venuto per vedere il vostro amico, se volete entrare adesso...

Geronta: Non è necessario. (ivi: 397; espressione di disponibilità negativa)

Napoleone: [...] Vi sono fedele e vi servo come meritate, mi volete aiutare? Il tormento mio, voi lo sapete quale è.

Geronta: Quello che pretendi da me non te lo posso dare. (ivi: 280; espressione di capacità negativa)

Abbiamo notato che il rifiuto diretto non è necessariamente minaccioso. Si veda il seguente esempio (*Ditegli sempre di sì*: 590):

Luigi: (risentito) Se mi volete prendere in giro, è un altro fatto. Io la smetto e non se ne parla più.

Tutti: Ma no...andiamo avanti.

In questa scena Michele interrompeva Luigi mentre questi recitava una poesia. Luigi si è sentito offeso, si è arrabbiato e ha minacciato di smettere di recitare. Tutti i presenti hanno rifiutato tale minaccia e hanno invitato Luigi a continuare. Qui *no* è una risposta preferita per Luigi che vuole mettersi in evidenza davanti alla sua amata recitando la sua poesia. Quindi, il rifiuto che va a vantaggio dell'interlocutore non è minaccioso, anzi è segno di cortesia

2.1.2. Rifiuto indiretto

Si inferisce la forza illocutoria indiretta dell'enunciato, perché la forza letterale risulta inappropriata.

1) *Affermazione di rimorso*. Nei dati l'espressione di rincrescimento occorre soltanto due volte ed è accompagnata da una ragione. Si veda il seguente esempio (*Il contratto*: 402):

Giacomino: Il morto è sacro e non si tocca.

Geronta: Mi dispiace, te l'ho detto, ma debbo mantenere l'impegno.

Geronta dopo aver espresso rincrescimento, ha spiegato le ragioni che lo inducono a rifiutare la richiesta del proprio interlocutore per rendere meno aspro il proprio rifiuto.

2) *Desiderio*. Tale strategia è usata due volte e in combinazione con altre strategie indirette:

Furio: Mi farebbe proprio piacere di conoscere la tua fidanzata.

¹ La traduzione delle strategie di rifiuto è nostra.

Guglielmo: Te la presenterò un'altra volta. Stamattina non è in casa. Ti porterei volentieri con me, ma non si tratta di una famiglia facile (*Gli esami non finiscono mai*: 540).

Il rifiuto di Guglielmo è incassato in un brano grande costituito da una serie di atti di rifiuto: Te la presenterò un'altra volta (posticipazione); Stamattina non è in casa (scusa, ragione, spiegazione); Ti porterei volentieri con me (desiderio); ma non si tratta di una famiglia facile (scusa, ragione, spiegazione).

3) *Scusa, ragione, spiegazione*. Nei dati questa strategia occorre da sola o in combinazione con altre strategie:

Gigliola: Papà, ma se m'interessano, non è meglio che sto presente?

Girolamo: Tu sei una bambina: tieni sedici anni...Nessuno mai potrà fare i tuoi interessi meglio di tuo padre e tuo zio (*ivi*: 532).

Furio: Facciamo così: signora Piciocca, mi metto io al posto vostro con il fazzoletto e voi odorate prima a me e poi a Gigliola.

Piciocca: Ma il profumo io lo conosco e come niente mi posso suggestionare e mi sbaglio (*ivi*: 551).

Girolamo e Piciocca hanno rifiutato il suggerimento, rispettivamente, di Gigliola e Furio offrendo ragioni accettabili, e fornendo così un conforto rituale, anche se niente di più dal punto di vista sostanziale.

Contessa: Se vuoi, lo posso dire a padre Ragusa, il quale, venuto a mancare padre Cannicchio che servì la nostra famiglia per lunghi anni, adesso è lui che si viene a prendere le anime di casa nostra.

Gigliola: Nooo...Si offenderebbe padre Ciccuzza, che è tanto amico di famiglia e ne farebbe una malattia, se l'anima di Guglielmo se la venisse a prendere un altro (*ivi*: 592).

Dopo aver detto *No*, Gigliola spiega il motivo del suo rifiuto, affinché non si trovi in una posizione che mostra che il suggerimento di Contessa è tenuto in poco conto o è fornito in modo improprio.

4) *Affermazione di un'alternativa*. Si veda il seguente esempio tratto da *Il contratto* (p. 398):

Giacomino: (Rivolto a Geronta) Se volete entrare per visitare il vostro amico, entrate e ve lo vedete per l'ultima volta.

Geronta: Io non ho bisogno di vederlo, più tardi ci parlo.

Geronta rifiuta l'invito di Giacomino in modo diretto tramite un'espressione di disponibilità negativa (Io non ho bisogno di vederlo), poi offre un'alternativa (più tardi ci parlo).

5) *Stabilire una condizione per accettazione futura*. Ne *Gli esami non finiscono mai* (p. 531) Amneris invita Gigliola a raccontare come ha incontrato Guglielmo. Per accettare l'invito, Gigliola pone una condizione: lei vuole dividere il racconto con Guglielmo. Se costui racconta il principio, lei racconterà la fine.

Amneris: [...] Gigliola, racconta il fatto a papà.

Gigliola: Se lui (indica Guglielmo) racconta il principio, io racconto la fine.

6) *Affermazione di principio.* Ne *Il contratto* risulta che Geronta, il protagonista della commedia, ha utilizzato questa strategia per presentare il limite da lui fissato come una regola di condotta: egli promette di riportare gratuitamente in vita tutti coloro che vogliono o possono stipulare con lui un “contratto”, sostiene di non operare alcun miracolo e ritiene la risurrezione possibile e più volte accaduta soltanto grazie alla famosa “catena d’amore”:

Silvia. [...] Vogliamo parlare cinque minuti di questo miracolo che dovete fare?
Geronta. Io miracoli non ne faccio (p. 399).

Geronta rifiuta la richiesta di Silvia dichiarando la sua regola: *Io miracoli non ne faccio.*

Napoleone. [...] Se sono le proprietà che tengo che non mi fanno esser degno di resuscitare dopo morto, la parola di Napoleone Botta è una sola: le proprietà le intesto a voi e non voglio una lira, così vi pigliate una bella soddisfazione con i vostri fratelli.
Geronta. Napoleon’, ma tu fossi asciuto pazzo? Te l’ho detto diecimila volte che non ho mai accettato un soldo da nessuno perché la mia non è una speculazione (p. 383).

Geronta rifiuta l’offerta di Napoleone fissando una regola: “non accetto nessun compenso materiale”. Quindi, il rifiuto di Geronta non è episodico, ma è parte di una linea costante. Geronta non dice *No* a Napoleone o a Silvia, ma piuttosto continua a dire *sì* al principio al quale ha deciso di essere fedele, anche se solo apparentemente. Oltre all’affermazione di principio, Geronta fa uso di un’altra strategia di rifiuto indiretto, cioè l’insulto (Napoleon’, ma tu fossi asciuto pazzo?) dove l’uso del pronome personale soggetto *tu* è ridondante dal punto di vista grammaticale. L’inserimento del pronome personale ha invece una funzione puramente pragmatica, quella di individuare e sottolineare in modo enfatico il soggetto da insultare. Inoltre, c’è una certa enfasi espressa dalla presenza del vocativo del nome proprio dell’interlocutore (Napoleon’).

7) *Affermazione di filosofia.* Si veda la seguente battuta estratta da *Ditegli sempre di sì* (p. 603):

Saveria. Con i figli ci vuole più dolcezza.
Giovanni. Ognuno è padrone di regolarsi come meglio crede.

Giovanni rifiuta il consiglio di Saveria affermando una certa credenza: ognuno dovrebbe essere libero di comportarsi come vuole.

8) *Tentativi di dissuadere l’interlocutore.*

a. Minaccia o affermazione di conseguenze negative per il richiedente.

Nei dati abbiamo riscontrato minacce di conseguenze negative per l’autore del rifiuto e per l’interlocutore. Ci sono frasi affermative e interrogative retoriche in cui si descrivono le conseguenze negative per l’autore del rifiuto nel futuro, ad esempio:

Rodolfo. Li affrontate voi. Vi mettete il cilindro.
Agostino. E me lo scassano (*Il cilindro*: 323).

Geronta. Aspetta, fratello.
Giacomino. Ma che aspetto? Che se ne vanno a fa’ fottere pure i dieci milioni che sono rimasti? (*Il contratto*: 416)

La minaccia di conseguenze negative per l'interlocutore, invece, è espressa tramite un modo di dire ed uno scongiuro. Si vedano i seguenti esempi:

Luigi: È stata una domanda innocente...Non mi aggredite.

Giovanni: Giovanotto, ve l'ho avvertito un miliardo di volte, questa è l'ultima: lasciate stare mia figlia. Non la guardate nemmeno..."Uomo avvisato è mezzo salvato" (*Ditegli sempre di sì*: 550).

Luigi: Un salutino a vostra figlia Evelina.

Giovanni: Non scherzate col fuoco (*ivi*: 552).

In questi due esempi il rifiuto comporta una forza illocutoria di livello molto alto: la minaccia ha una forte carica di attacco alle esigenze della faccia negativa dell'interlocutore.

b. Criticare la richiesta o il richiedente.

Lo schema di Beebe *et al.* (1990) ci offre solo due tipi di critica: critica della richiesta e critica del richiedente. I dati suggeriscono altre forme di critica riguardanti le parole dell'interlocutore o le azioni cui esse si riferiscono, come ad esempio: critica di offerta e di invito.

i. Criticare la richiesta

Guglielmo: [...] Un parere favorevole o negativo lo dovete esprimere.

Fortunato: Papà, ma quale parere possiamo esprimere se non siamo a conoscenza dei fatti? (la critica della richiesta racchiude una ragione; *Gli esami non finiscono mai*: 571)

ii. Criticare il richiedente

Michele: Fate un'altra volta.

Luigi: (colpito da quella insistenza) Ma mi state pigliando in giro? (*Ditegli sempre di sì*: 579)

iii. Criticare l'offerta

Napoleone: [...] Questa è la parte che vi spetta di diritto.

Geronta: Ma è troppo! Che ne faccio? (*Il contratto*: 422)

iv. Criticare l'invito

Evelina: E va bene: accettate lo scherzo e non vi amareggiate.

Vincenzo: Ma come, il giorno del mio compleanno mi vedo arrivare una corona di morti...Non devo amareggiarmi? (*Ditegli sempre di sì*: 593)

Negli esempi precedenti si nota che gli autori del rifiuto hanno fatto uso di interrogative retoriche per rivolgere le critiche ai propri interlocutori.

9) *Accettazione che funziona come rifiuto* (mancanza di entusiasmo). Questa strategia occorre una sola volta nei dati:

Michele: [...] Adesso vi accompagno da vostro fratello, vi stringete la mano...un bel bacione, e finisce tutto.

Attilio: (riluttante) Grazie, ma non è il caso (*ivi*: 598).

Attilio rifiuta il suggerimento di Michele con un'espressione di gratitudine (la formula semplice *grazie*) e mancanza di entusiasmo (*non è il caso*).

10) Evitare.

a. Non verbalmente

i. Silenzio

Nel seguente esempio il silenzio non è certamente considerato un “vuoto”, ma è inteso come indice della timidezza di Antonio:

Rita: [...] È allora! È presto fatto: dammi i soldi e andiamo a letto.
Antonio rimane colpito dalla sua brutalità; non risponde e abbassa gli occhi (Il cilindro: 314).

Rita reagisce alla mancanza di risposta da parte di Antonio con una tecnica di riparazione (scusa) nel turno successivo:

Rita: Scusa...Sono stata brutale, non dovevo parlarti così (*ivi*: 315).

Si nota che la replica di Rita mette in moto il meccanismo di autocritica: *Sono stata brutale*. Si veda un altro esempio:

Michele: (Con una strizzata d'occhio invita Ettore ad accettare) Pigliati i soldi.
Ettore sorride con amarezza, come per dire: “Non è il momento di scherzare” (Ditegli sempre di sì: 572).

ii. Esitazione

Si veda l'esempio estratto da *Il contratto* in cui Isidoro, avendo paura, rifiuta l'ordine di Geronta adottando un tono esitante:

Geronta: Vieni qui.
Isidoro: Gero'... (p. 368)

L'uso del vocativo benevolo *Gero'* ed i tre puntini trasmette l'esitazione. Di fronte al rifiuto di Isidoro, Geronta ripete l'ordine:

Geronta: Vieni qui, t'ho detto! (*ibidem*)

iii. Partenza fisica

La partenza fisica si manifesta come una scena muta in cui l'interlocutore compie il proprio rifiuto con un'uscita precipitosa, senza annuncio, dal luogo di conversazione:

Guglielmo: [...] Vuoi fare colazione qua o bere soltanto un aperitivo? In questo localuccio si mangia molto bene, e servono un vinetto bianco, gelato, che farebbe proprio al caso nostro.
Gigliola, piena di sdegno, si alza e se ne va, senza pronunciare una sola parola (Gli esami non finiscono mai: 560).

b. Verbalmente

i. Battuta

Consideriamo la scena tratta da *Ditegli sempre di sì* (p. 571) in cui Luigi dice per scherzo che ha soldi da prestare al suo amico Ettore, in replica all'invito di Michele:

Michele: (a Luigi, con un mezzo sorrisetto invitante) Voi siete tanto buono...Prestategli voi questa somma, lui poi ve la restituisce.

Luigi: (come per seguitare uno scherzo di gusto discutibile) Certo...Perché non me lo avete detto subito? (Mostra la tasca destra dei pantaloni) Teh...qua ci sta un milione...(mostrando l'altra tasca)...e qua ce n'è un altro... Se vi servono quattro, cinquecentomila lire spicciole, stanno qua. (Mostra la tasca vuota della giacca, quella del portafogli).

ii. Ripetizione parziale della richiesta

Lo schema di Beebe *et al.* (1990) si è limitato a riportare la ripetizione parziale della richiesta, ma i nostri dati suggeriscono altre forme di ripetizione, come ad esempio: ripetizione parziale dell'offerta.

Ripetizione parziale della richiesta

Attilio: Per lo meno sveglialo: lo fai aspettare fuori la porta .

Rita (c.s): Lo sveglio? (*Il cilindro*: 331)

Con la domanda “*Lo sveglio?*” non si intende informarsi sulla veridicità dell'atto in questione, ma si vuole esprimere stupore per il contenuto del discorso e rifiuto di accettare il messaggio così come è effettivamente interpretato.

Ripetizione parziale dell'offerta

Geronta: [...] Se voi aspettate il tempo che ci vuole per registrare l'atto di rinuncia e gli anticipate la somma, lui vi riconosce un premio di cinque milioni.

Lanciano (deluso): Cinque milioni (*Il contratto*: 414).

Lo stato emotivo di Lanciano, mostrato nella didascalia, ci aiuta a capire che siamo di fronte ad un rifiuto in cui Lanciano ripete una parte dell'offerta, al fine di costringere Geronta ad integrare o correggere quanto ha offerto.

iii. Posticipazione

Nei dati la posticipazione occorre singolarmente o in combinazione con altre strategie. Si vedano gli esempi:

Giacinto: [...] Queste medicine sono per lui, oggi ci sta il consulto. Venitelo a trovare prima che perde conoscenza, sono sicuro che ci fate piacere.

Furio: Sì, sì, appena posso (*Gli esami non finiscono mai*: 578; posticipazione).

Garzone: ‘O vino se paga

Furio: Più tardi. Verremo a pagarti di persona (*ivi*: 527; posticipazione).

Guglielmo: Vi abbiamo guastato la giornata, ma avevo urgenza di concludere la conversazione che avevamo iniziato Gigliola e io.

Gigliola: La concludiamo un'altra volta, perché i ragazzi debbono mettersi a tavola (*ivi*: 570; posticipazione seguita da una ragione).

Con la posticipazione gli autori del rifiuto lasciano la porta aperta a un sì nel futuro. È un rifiuto debole che rinvia ad un futuro non definito rappresentato dalle parole *appena posso, più tardi e un'altra volta*.

2.1.3. Altre forme di rifiuto suggerite dai dati

I dati hanno suggerito alcune strategie non classificabili in base allo schema di Beebe *et al.* (1990) né esistenti in altri lavori dedicati al rifiuto. Abbiamo proposto di classificarle come strategie indirette, in quanto non hanno espresso direttamente il rifiuto.

1) *Ordine.* È una strategia nuova suggerita dai dati. Un ordine rischia di danneggiare seriamente la faccia negativa dell'interlocutore, imponendogli un determinato comportamento. Si veda l'esempio:

Luigi: [...] Scusate, ma vi debbo baciare la mano.
Saveria: Non vi accostate (*Ditegli sempre di sì*: 605).

Saveria fa uso dell'imperativo negativo che pone chiari e pesanti limiti alla sfera d'azione di Luigi.

2) *Difesa della privacy.* Abbiamo proposto questa strategia in cui il parlante formula un rifiuto più fermo, non consente nessun intervento nei suoi affari personali e difende la sua privacy in modo serio:

Carmiluccio: (mangiando e bevendo) E perché non ci fai sapere che dice questa lettera?
Silvia: La lettera è diretta a me. Quello che sta scritto dentro non vi riguarda (*Il contratto*: 387-388).

La reazione di Silvia è quella di difendere la propria faccia negativa dall'invasione da parte di Carmiluccio, ricordandogli, appunto, che non è il suo diritto quello di sapere ciò che dice la lettera, e segnalando in tal modo indifferenza o disinteresse nei confronti della faccia di Carmiluccio.

Consideriamo altri esempi in cui Saveria e Michele rifiutano i consigli del fioraio difendendo la loro privacy:

Fioraio: Dovete fare subito una smentita sui giornali, perché sapete: la voce corre.
Saveria: Questi sono affari nostri. Ve ne potete andare (*Ditegli sempre di sì*: 593).

Fioraio: Scusate. (Ai due uomini) Andiamo. (A Michele e Luigi) Non dimenticate la smentita sui giornali.
Michele: Sono affari nostri (e li spinge fuori) (*ivi*: 594).

3) *Percossa.* È un'altra strategia suggerita dai dati che funge da rifiuto non verbale, in quanto si esprime gestualmente e non verbalmente. La percossa risulta come la manifestazione di una minaccia non verbale diretta alla faccia negativa dell'interlocutore, ovvero una drastica invasione dello spazio fisico fino ad un contatto fisico aggressivo. Inoltre, causando paura, disagio e imbarazzo dell'interlocutore, la percossa è nello stesso tempo una minaccia evidente della faccia positiva di quest'ultimo. Si veda il seguente esempio in cui lo schiaffo sul viso dell'interlocutore è preludio per una degenerazione a livello fisico della discussione: (l'atto di percossa è espresso nella didascalia).

Agostino: [...] Un abbraccio e non parliamo più.
Bettina: (gli assesta un manrovescio che manda il cilindro rotolando fino ai piedi del balcone) Teh! (*Il cilindro*: 327)

Qui si esprime con i gesti molto di più che con le parole. È la chiusura di una situazione di stress emotivo, una situazione conflittuale in cui Agostino, dopo tanti anni, fa ancora lo spiritoso, e ancora tortura Bettina per sapere con quanti uomini è stata a letto. Bettina si è stufata della solita domanda ed ha scelto di rispondere all'invito di Agostino con un

colpo di mano, un segnale non verbale particolarmente significativo e rispondente al suo stato d'animo.

Inoltre, abbiamo riscontrato altre strategie di rifiuto che hanno la stessa forza illocutoria degli atti iniziali che le suscitano.

4) *Contro minaccia*. È una minaccia che rifiuta una minaccia lanciata precedentemente. Si veda il seguente esempio che rappresenta un rifiuto di minaccia realizzato in veste di contro minaccia:

Carmiluccio: E con questa lettera l'avvocato tiene la prova nelle mani che mio padre era scemo e può fare quella cosa di legge che ferma il testamento.

Giacomino: Niente affatto, ti dico io!² (*Il contratto*: 391-392).

5) *Contro ordine*. Ordine che rifiuta o annulla un ordine dato precedentemente:

Amneris: Falli arrestare tutti e due, senza pietà.

Gigliola: Statevi zitta, mamma (*Gli esami non finiscono mai*: 551).

Amneris usa l'imperativo Falli arrestare per dare ordine alla figlia che, a sua volta, replica dicendo alla madre di tacere con l'imperativo Statevi zitta. Con il contro ordine Gigliola sta sovvertendo la normale dinamica di potere (madre-figlia).

6) *Contro suggerimento*. Suggerimento che rifiuta o annulla un suggerimento dato precedentemente:

Fortunato: Se volete, vi lasciamo soli.

Guglielmo: E perché? Noi dobbiamo parlare di un fatto che riguarda principalmente voi, e allora è meglio che restate, così potete dire pure la vostra e possiamo trovare insieme un punto d'incontro (*ivi*: 570).

Il rifiuto di Guglielmo è composto da tre strategie indirette: E perché? (richiesta di chiarimento); Noi dobbiamo parlare di un fatto che riguarda principalmente voi (ragione); è meglio che restate, così potete dire pure la vostra...(Contro suggerimento).

7) *Contro invito*. Invito che rifiuta o annulla un invito ricevuto precedentemente:

Piciocca: Figurati, parla parla.

Cucurullo: No, no: parla tu (*ivi*: 552).

Qui la formula semplice *No* è ripetuta con effetto di intensificazione della forza illocutiva del rifiuto, poi è seguita da contro invito: parla tu.

8) *Contro richiesta*. Richiesta che rifiuta o annulla una richiesta fatta precedentemente:

Attilio: E io perciò voglio entrare.

Rita: E io perciò voglio sapere che volete (*Il cilindro*: 330).

In questo esempio Rita riprende la struttura della richiesta di Attilio.

2.1.4. Negoziazione del rifiuto

Nei dati si osserva che l'atto di rifiuto è compiuto talvolta in un unico turno, talaltra in più turni. La distribuzione su più turni riguarda la negoziazione del rifiuto in cui chi compie l'atto iniziale non accetta il rifiuto dell'interlocutore e tenta di elaborare una

² Con la minaccia il parlante vuole costringere l'interlocutore a fare o non fare qualcosa. In questo esempio, con la contro minaccia Giacomino rifiuta di rinunciare all'eredità.

soluzione più accettabile, eseguendo una serie di atti linguistici con l'obiettivo di ottenere una risposta soddisfacente. Nei dati risulta che l'interlocutore insiste sul rifiuto della richiesta o dell'invito, quando l'accettazione comporta la possibilità di un grave disagio o danno, o porta a conseguenze negative. Consideriamo la scena iniziale del secondo atto in *Ditegli sempre di sì* dove Luigi, non volendo mostrare la propria camicia rotta, insiste a rifiutare di togliere la giacca e chiede a Michele di stornare l'attenzione dei presenti e viene invece svergognato da quest'ultimo:

Vincenzo: Ma non fate cerimonie: toglietevi le giacche...Darò io l'esempio.
Giovanni: E me la tolgo io pure.
Vincenzo: Don Luigi, e voi?
Luigi: No, io preferisco tenerla.
Saveria: Con questo caldo?
Luigi: Non lo avverto.
Vincenzo: E voi crepate.
Saveria: Se lo fate per complimento...
Luigi: Non ne sento il bisogno.
Michele: Ma non vi sentite bene?
Luigi: Don Miche', non insistete (Traendo in disparte Michele) Non me la posso togliere perché tengo la camicia rotta.
Michele: E non ve la togliete. A chi dovete dare conto? (Rivolgendosi a tutti gli altri) Non se la può togliere, tiene la camicia rotta.
Luigi: (Turbato da quello scherzo di cattiva lega, con un gesto sgarbato si toglie la giacca) Ecco fatto! (Mostrando i gomiti) È appena appena consumata ai gomiti, questo è tutto (p. 585).

In questa scena la negoziazione finisce con l'accettazione a malincuore, però, dell'invito di Vincenzo.

2.1.5. Discussione dei dati

Gli atti di rifiuto segnalati con maggiore frequenza sono quelli di tipo indiretto che lasciano trasparire una forte preoccupazione per le relazioni tra i partecipanti alla conversazione e sono pertanto meno pericolosi. Gli atti di tipo diretto, invece, sono meno frequenti. Nella tabella 2 si vedono le frequenze degli atti di rifiuto diretti e indiretti in ogni commedia.

Commedia	Ditegli sempre di sì	Il cilindro	Il contratto	Gli esami non finiscono mai	Totale
Atti di rifiuto diretti	9 (=15.5%)	7 (=14%)	8 (= 15%)	7 (= 14.5%)	182
Atti di rifiuto indiretti	49 (= 84.5%)	44 (= 86%)	47 (= 85%)	42 (= 85.5%)	85.5%
Totale atti di rifiuto	58	51	55	49	213

Tabella 2. Frequenza degli atti di rifiuto diretti e indiretti in ogni commedia

Dai dati abbiamo riscontrato che i personaggi maschili hanno espresso il rifiuto più frequentemente dei personaggi femminili (il 68.5% *vs* il 31.5%). Sia i personaggi maschili

sia quelli femminili dimostrano di prediligere il rifiuto di tipo indiretto in conversazioni simmetriche, cioè con partner di sesso uguale, e in conversazioni di sesso diverso, ovvero asimmetriche. Ciò costituirebbe un atteggiamento comune: tutti e due sono indirizzati alla cooperazione e centrati sui rapporti. Nella tabella 3 sono riportate le percentuali degli atti di rifiuto diretti e indiretti a seconda del sesso degli interlocutori.

Sesso degli interlocutori	Personaggio maschile	Personaggio femminile	Totale
Atti di rifiuto diretti	22 (= 15%)	9 (= 15.5%)	31 (= 14.5%)
Atti di rifiuto indiretti	124 (= 85%)	58 (= 86.5%)	182 (= 85.5%)
Totale atti di rifiuto	146	67	213

Tabella 3. Frequenza degli atti di rifiuto diretti e indiretti a seconda del sesso degli interlocutori

Esistono, invece, differenze nella scelta delle strategie tra i personaggi maschili e femminili. I primi sono stati i soli a produrre i rifiuti di tipo scherzoso. Abbiamo anche notato che i personaggi maschili offrono più di quelli femminili motivi per il loro rifiuto (il 72.5% *vs* il 27.5%) e, in questo caso, la ragione andrebbe cercata nella loro propensione a costruire e mantenere relazioni sociali e a dimostrare interesse nei confronti dei propri interlocutori, una propensione dettata naturalmente da Eduardo De Filippo. I personaggi maschili esprimono esitazione meno di quelli femminili (il 37.5% *vs* il 62.5%), perché imputerebbero a tale atto un'ammissione della propria incapacità di mostrarsi all'altezza della situazione. In coppie formate da persone dello stesso sesso, i personaggi maschili hanno usato più frequentemente di quelli femminili il rifiuto di tipo critico (il 91% *vs* il 9%). La più alta percentuale della strategia di 'minaccia di conseguenze negative' è stata prodotta dai personaggi maschili (il 90%).

Si osserva che il rifiuto indiretto è compiuto con grande dispendio di parole, comportando una maggiore produzione di materiale verbale. I dati dimostrano l'incassatura del rifiuto in brani più grandi costituiti da una serie di atti che arrivano fino a quattro. Abbiamo osservato che uno di questi atti è rappresentato dal rifiuto diretto e che lo schema più frequente è quello che vede la combinazione *No* + *scusa* (il 30%). Compaiono anche altre combinazioni come *posticipazione* + *scusa*, *alternativa* + *scusa*, *critica* + *scusa*. La produzione di un rifiuto composto da più unità è indice di verbosità che appare diffusa con frequenza maggiore nei personaggi maschili (il 72%).

3. Conclusioni

In questo contributo abbiamo analizzato in un'ottica pragmatica gli atti di rifiuto in quattro commedie di Eduardo De Filippo: *Ditegli sempre di sì*, *Il cilindro*, *Il contratto* e *Gli esami non finiscono mai*.

Abbiamo raccolto 213 atti di rifiuto di 8 atti linguistici, alcuni dei quali non sono stati esaminati in precedenza nel campo della ricerca sugli atti di rifiuto, come ad esempio, il consiglio, la minaccia e l'ordine. Abbiamo riscontrato tanti esempi che evidenziano varie strategie comunicative adottate dai personaggi e non classificabili in base allo schema proposto da Beebe *et al.*, come il rifiuto di una minaccia che si trasmette in forma di contro minaccia. È precisamente qui che la classificazione di Beebe *et al.* (1990), applicata al teatro, si rivela lacunosa, tanto che è stata necessariamente completata da ulteriori strategie *ad hoc*. Ad esempio, la ripetizione parziale dell'offerta, la ripetizione parziale del suggerimento, la critica dell'offerta, la critica del suggerimento, la critica dell'ordine, la critica dell'invito, la difesa della privacy, la percossa, l'ordine ed altre forme di rifiuto che hanno la stessa forza illocutoria degli atti iniziali che le suscitano:

minaccia – contro minaccia, ordine – contro ordine, richiesta – contro richiesta, suggerimento – contro suggerimento e invito – contro invito.

Dai dati abbiamo riscontrato che gli i personaggi maschili hanno espresso il rifiuto più frequentemente di quelli femminili (il 68.5% *vs* il 31.5%). Inoltre, si nota una maggiore frequenza degli atti di rifiuto indiretti (l'85.5%). L'uso frequente delle strategie indirette riflette la propensione di De Filippo al coinvolgimento o alla solidarietà tra il parlante e l'interlocutore. L'uso meno frequente delle strategie dirette (il 14.5%), nonostante si trovino conflitti, sarebbe dovuto al fatto che De Filippo tende nelle sue commedie a far riconciliare i familiari ed a fare in modo che i personaggi ricerchino approvazione e mantengano la pace a tutti i costi.

Lo studio delle strategie di rifiuto ideate da Eduardo mette in risalto quanto la lingua usata dal drammaturgo si avvicini al carattere linguistico spontaneo della comunicazione orale e ci offre l'esempio concreto di un possibile italiano parlato. Il nostro drammaturgo aderisce alle caratteristiche di immediatezza espressiva proprie della conversazione spontanea: le strategie sono variegata e composite e non ci sono sempre linee divisorie che le distinguono nettamente, la critica che racchiude una ragione (§ 2.1.2.)

Inoltre, abbiamo osservato le negoziazioni dinamiche del rifiuto tra gli interlocutori che si trovano spesso nelle interazioni naturali: in caso di risposta non confacente alle proprie aspettative, il parlante rinunciava del tutto alla richiesta o al suggerimento, collaborando con l'interlocutore nelle sequenze successive della conversazione che va avanti in maniera armonica tra i partecipanti nonostante il rifiuto di uno di essi di fare qualcosa. Però, non mancano i casi in cui, invece, il richiedente o il suggeritore insistono in modo tale da far estendere l'atto di rifiuto in una negoziazione che procede per diversi turni. Nella maggior parte dei casi i personaggi eduardiani non insistono nell'atto che scatta il rifiuto, mostrandosi cortesi, ma ce ne sono altri che non si lasciano convincere dal maldestro rifiuto e che sanno mettere l'interlocutore con le spalle al muro, facendolo pronunciare un rifiuto categorico.

Alla fine, l'analisi dei dati ha rivelato che ogni enunciato di rifiuto porta infatti con sé significati interpretabili ben al di là delle parole e che le strategie indirette non garantiscono necessariamente esiti cortesi, così come le strategie dirette non implicano per forza una rottura dell'armonia. Si pensi alla minaccia di conseguenze negative per l'interlocutore in cui i parlanti non scelgono il modo indiretto per essere cortesi verso un'altra persona, ma piuttosto per attaccare la faccia dell'interlocutore (§ 2.1.2.) e al rifiuto diretto a favore dell'interlocutore (§ 2.1.1).

Bibliografia

Anolli, Luigi & Balconi, Michela (1995), *La strategia della comunicazione della cortesia secondo il modello di Brown e Levinson* in Anolli, Luigi & Ciceri Rita, *Elementi di psicologia della comunicazione. Processi cognitivi e aspetti strategici*, Milano, Ambrosiana, pp. 475-579.

Austin, John Langshaw (1962), *How to Do Things with Words*, Genova, Marietti (*Come fare cose con le parole*, trad. di C. Villata, Oxford, Clarendon Press 1987).

Beebe, Leslie, Takahashi, Tomoko & Uliss-Weltz, Robin (1990), *Pragmatic transfer in ESL refusals* in Scarcelle, Robin, Anderson, Elaine & Krashen, Stephen, *Developing communicative competence in a second language*, New York, Newbury House, pp. 55-73.

Berretta, Monica (1977), *La componente pragmatica nei modelli linguistici e le sue implicazioni per l'insegnamento delle lingue: corso di linguistica applicata*, anno accademico 1976-77, Torino, Giappichelli.

Bianchi, Claudia (2005), *Pragmatica del linguaggio*, Roma-Bari, Laterza.

Brown, Penelope & Levinson, Stephen (1978), *Politeness: Some Universals in Language Usage*, Cambridge, Cambridge University press, 1987.

Bussagli, Manola (1993), *Ipotesi di lavoro su Il Cilindro e Eduardo De Filippo*, Firenze, Libra Edizioni.

Caffi, Claudia (2002), *Sei lezioni di pragmatica linguistica*, Genova, Name.

Cardarelli, Leonella (2007), *Cortesie: da Grice alla netiquette*, Roma, Aletti.

Cautillo, Gianmichele (2007), *Gli esami di Eduardo: analisi della commedia "Gli esami non finiscono mai" di Eduardo De Filippo*, Roma, Il Calamaio.

Conte, Maria-Elisabeth (1983), *La pragmatica linguistica* in Segre, Cesare, *Intorno alla linguistica*, Milano, Feltrinelli, pp. 94-128.

De Benedetti, Andrea & Gatti, Fabia (1999), *Routine e rituali nella comunicazione*, Torino, Paravia scriptorium.

De Filippo, Eduardo (1959), *Cantata dei giorni pari*, a cura di A. Barsotti, Torino, Einaudi.

De Filippo, Eduardo (1995), *Cantata dei giorni dispari*, vol. 3, a cura di A. Barsotti, Torino, Einaudi.

Domaneschi, Filippo (2014), *Introduzione alla pragmatica*, Roma, Carocci.

Fischer, Donatella (2007), *Il teatro di Eduardo De Filippo: la crisi della famiglia patriarcale*, London, Legenda.

Frescura, Marina (1997), «Strategie di rifiuto in italiano: uno studio etnografico», *Italica*, vol. 74, n. 4, pp. 542-559.

Goffman, Ervin (1967), *Interaction Ritual*, Garden City, Doubleday (*Il rituale dell'interazione*, trad. di A. Evangelisti e V. Mortasa, Bologna, Il Mulino, 1988).

Searle, John Rogers (1975), *A taxonomy of illocutionary acts*, in Gunderson, Keith, *Minnesota Studies in the Philosophy of Science. Vol. VII: Language, Mind and Knowledge*, Minneapolis, University of Minnesota Press, pp. 344-69 (*Per una tassonomia degli atti illocutori*, trad. di A. Cattani e M. Zorino in Sbisà, Marina, *Gli atti linguistici. Aspetti e problemi di filosofia del linguaggio*, Milano, Feltrinelli 1978, pp. 168-198).

Searle, John Rogers (1969), *Speech Acts: An essay in the Philosophy of Language*, Cambridge, Cambridge University press (*Atti linguistici. Saggio di filosofia del linguaggio*, trad. di G. R. Cardona, Torino, Boringhieri 1976).

Stati, Sorin (1982), *Il dialogo. Considerazioni di linguistica pragmatica*, Napoli, Liguori..

Velásquez, Diego Cortés & Nuzzo, Elena (2017), «Disdire un appuntamento: spunti per la didattica dell'italiano L2 a partire da un corpus di parlanti nativi», in *Italiano Lingua Due*, vol. 9, n. 1, pp. 17-36.