

Lezione 14

Salvare la faccia

Lo studio delle relazioni tra l'uso linguistico e le componenti extralinguistiche – sociali, psicologiche, etnologiche ecc. – nelle quali questo si attua presenta due aspetti:

- da un lato, apre al rischio di una “perdita” dell’oggetto, dovuta alla diversità delle competenze richieste e al fatto che queste non sempre sono ugualmente disponibili ai ricercatori; oppure introduce elementi di complessità che non appaiono immediatamente motivati sul piano strettamente linguistico;
- dall’altro, certamente, va riconosciuto che *ha* contribuito a mettere in luce aspetti del comportamento linguistico *nuovi*, di cui si era sottovalutata l’importanza o addirittura erano stati ignorati: cito tra i tanti, l’aspetto *relazionale* e *sociale* della comunicazione e l’uso di di varie *strategie* e relativi dispositivi linguistici per governarli appropriatamente.

Il ruolo di Erving **Goffman**: regole sistemiche e regole *rituali*. Parlare è svolgere un’attività sociale minuziosamente regolamentata.

Tra “parlante” e “ascoltatore”: il *footing*, il ruolo di partecipazione: l’animatore (*animator*), l’autore (*author*), il protagonista (*principal*); ascoltatori ratificati e non-ratificati.

La presentazione del sé (*self*) o, meglio, *dei sé* nelle interazioni comunicative: un repertorio di immagini personali che i partecipanti ritengono socialmente accettabili e contengono i loro desideri, le loro aspirazioni.

La nozione di *faccia* (*face*).

Goffman, in “On Face-work” (1955) assume una prospettiva drammaturgica: la faccia è una *maschera* che cambia a seconda degli ascoltatori e della varietà di interazioni sociali. Le persone lottano per mantenere le facce che hanno creato nelle situazioni sociali. Hanno un forte attaccamento emotivo per le loro facce, così che si sentono bene quando mantengono la loro faccia, soffrono emotivamente quando la perdono e cooperano nell’usare *strategie di cortesia* nelle interazioni sociali in modo da garantire l’uno la faccia dell’altro.

La nozione di faccia è probabilmente originaria – e viene rivendicata – dalle culture orientali, soprattutto cinesi: cioè in società in cui i *ritual constraints* sono costruzioni altamente elaborate e di grande effettività. “*To lose face*”, perdere la faccia, è comunque registrato dall’Oxford English Dictionary come un calco semantico prodotto verso la fine dell’Ottocento dalla comunità anglofona in Cina da “*tiu lien*”. Curiosamente, il cinese non sembra avere il parallelo “salvare la faccia”, ma questo non è vero: dipende solo dal fatto che il concetto è categorizzato e lessicalizzato in maniera più elaborata.

La nozione di faccia trova una elaborazione più sofisticata nell'analisi della *cortesia* (*politeness*) proposta da Brown e Levinson (1987), "Politeness: Some universals in language usage". Se la faccia è l'immagine pubblica del sé che ogni adulto cerca di proiettare, Brown e Levinson distinguono:

- una faccia *positiva* e
- una faccia *negativa*.

La faccia *positiva* è data dal desiderio di ogni partecipante che ciò che egli vuole sia ritenuto desiderabile da almeno alcuni degli altri partecipanti; è "la positiva coerente immagine del sé, o la *personalità*, che egli pretende sia accettata dai partecipanti, comprendendo crucialmente il *desiderio* che questa immagine del sé sia apprezzata e approvata".

La faccia *negativa* è "il desiderio di ogni membro adulto competente che le sue azioni non vengano ostacolate o impedito dagli altri." È la rivendicazione fondamentale "al suo territorio", alla sua libertà d'azione e libertà dall'imposizione.

Se la faccia positiva è legata all'autostima, quella negativa è legata alla libertà d'azione. Questi due aspetti della faccia sono le richieste fondamentali con cui *ogni* partecipante entra in un'interazione ed è così necessaria una sostanziale *cooperazione* per preservare l'uno la faccia dell'altro.

Ma, evidentemente, non sempre tutto va così liscio... Potenzialmente, *tutti* gli atti illocutori in date condizioni possono essere percepiti da un partecipante come *minacce* alla propria faccia positiva o negativa. Non solo, questa minaccia può derivare anche da un atto non compiuto: come quando, dopo un'asserzione, l'interlocutore evita di mandare segnali d'accordo o anche solo di ricezione, squalificando potenzialmente l'asserzione dell'altro e la sua faccia positiva.

Si tratta, formalmente, di *Atti di Minaccia alla Faccia (Face Threatening Acts: FTA)*. In realtà, i parlanti sono quasi sempre consapevoli dei rischi connessi ad un loro atto illocutorio e possono scegliere strategie diverse o addirittura opposte a seconda dei loro interessi: dalle forme più dirette e potenzialmente invasive con FTA consapevoli e voluti, a forme estremamente *“mitigate”* che preservano la faccia dei partecipanti.

Sono possibili minacce sia della faccia negativa sia della faccia positiva, sia del parlante sia dell'ascoltatore.

- *FTA negative*

La faccia negativa è minacciata quando un partecipante non evita un ostacolo o impedimento alla libertà d'azione del suo interlocutore.

Con danno per l'ascoltatore: un atto che afferma o nega un atto futuro dell'ascoltatore e che determina una pressione sulla sua possibilità di compiere o no quell'atto: tutti i direttivi; un atto che esprime sentimenti del parlante nei confronti dell'ascoltatore: in genere, espressivi: complimenti, espressioni di invidia o ammirazione o di forte emozione negativa nei suoi confronti; un atto che esprime un qualche futuro atto del parlante nei confronti dell'ascoltatore: questo si trova quindi nella condizione di dover accettare o rifiutare ed eventualmente di trovarsi in debito (i commissivi).

Con danno per il parlante: ogni atto che mostra che il parlante sta soccombendo al potere dell'ascoltatore: ringraziare, accettare un ringraziamento o delle scuse; scusarsi; il parlante si impegna per qualcosa che non vuol fare, o viceversa.

- *FTA positive*

La faccia positiva è minacciata quando il parlante o l'ascoltatore non prestano attenzione ai sentimenti o desideri del loro interlocutore o non vogliono quello che vuole lui.

Con danno per l'ascoltatore: il parlante produce un atto che esprime una sua valutazione negativa per la faccia dell'ascoltatore o per alcuni suoi aspetti. La casistica è piuttosto ampia e articolata: espressione di indifferenza, di disaccordo, il parlante affronta un argomento sensibile per l'ascoltatore (ad esempio, politica, religione, sesso ecc.), il parlante qualifica il parlante in modo offensivo o imbarazzante.

Con danno per il parlante: si dà un atto che mostra che il parlante ha in qualche modo torto o è incapace di controllarsi o gestirsi appropriatamente: si scusa; accetta un complimento; è incapace di controllare il proprio sé *fisico*; è incapace di controllare il proprio sé *emotivo*; ecc.

- *Strategie di cortesia (Brown, Levinson, 1987)*

Brown, Levinson propongono quattro tipi di strategia per contenere le FTA: *on-record* (diretta), cortesia negativa, cortesia positiva, *off-record* (indiretta).

- *Bald On-record (direttezza)*

Il parlante non cerca di mitigare la minaccia alla faccia dell'ascoltatore, anche se ci possono essere modi in cui la strategia può servire allo scopo *implicitamente*. È una strategia potenzialmente pericolosa, perché può imbarazzare o shockare il destinatario e viene quindi usata soprattutto con persone con cui il parlante ha relazioni strette, parentali o amicali. Si reclama una grande urgenza, si parla come se servisse una grande efficienza, eventualmente all'interno di un compito comune ("Passami il martello, presto!"), si dà mostra che la FTA è nell'interesse dell'interlocutore ("Ti stai per bruciare!") oppure si minimizza la FTA implicitamente: "Vieni dentro!", "Lascia stare, pulisco io dopo", "Mangia".

- *Cortesia positiva*

Le strategie di cortesia positiva cercano di minimizzare la minaccia alla faccia positiva dell'ascoltatore. Sono usate per far sentire l'ascoltatore a suo agio circa se stesso, i suoi possedimenti, i suoi interessi e sono usate per lo più in situazioni in cui i partecipanti si conoscono abbastanza bene. Oltre ai tentativi di evitare conflitti e di "tener nascoste" possibili ragioni di contrasto, spesso comprendono esternazioni di amicizia, di solidarietà, complimenti ecc.

- *Cortesia negativa*

Le strategie di cortesia negativa sono orientate alla faccia negativa dell'ascoltatore ed enfatizzano l'assenza di imposizioni sull'ascoltatore. Queste strategie presumono, in realtà, *che il parlante stia ponendo un'imposizione all'ascoltatore* e che vi sia un rischio riconosciuto di possibile contrasto o imbarazzo maggiore di quello che si incontrerebbe nelle situazioni in cui si scelgono strategie dirette o di cortesia positiva. La faccia negativa è il desiderio di rimanere autonomo e il parlante deve allora costruire *una via d'uscita* per l'ascoltatore, usando modalità di distanziamento, di indebolimento ecc.

Alcuni esempi discussi da Brown e Levinson:

- *Cortesia negativa (continua)*
 - essere indiretti: “Saprebbe dov’è la stazione?”
 - usare *hedges* o domande: “Forse, potresti prenderlo tu.” “Potresti passarmi un pezzo di pizza?”
 - essere pessimistici: “Non riusciresti a prestarmi 1000 €, vero?”
 - minimizzare l’imposizione: “Se non ti porta troppo fuori strada, mi prenderesti il giornale?”
 - scusarsi: “Scusami, ma non riusciresti a prestarmi 100 €?”
 - usare forme plurali: “Siamo spiacenti di comunicarle ...”

- *Strategia off-record (indiretta)*

Nella strategia off-record il parlante non esplicita alcun potenziale impositivo. Piuttosto, sembra limitarsi ad un’affermazione neutrale relativa ad uno stato di fatto difficilmente contestabile. Sta a questo punto all’ascoltatore decidere se prendere l’iniziativa. Ad esempio, il docente che durante un test osserva: “Sono già le 12.30”, letteralmente non può essere detto sollecitare la consegna dei compiti. Anche se... Beh, è una strategia...