

La mitigazione e il disaccordo all'interno dell'interazione mediatica tra il politico italiano ex comunista Massimo D'Alema e la conduttrice Daria Bignardi

*Edoardo Natale**

Università degli studi di Modena e Reggio Emilia
Italia

Resumen

El presente artículo analiza la función de la mitigación para indicar el desacuerdo que Massimo D'Alema efectuó durante una interacción en el programa de televisión *Era Glaciale* conducido por Daria Bignardi. El artículo está compuesto de una primera parte que se basa en la comprensión del desacuerdo como respuesta indeseable y de la mitigación como indicador de la propia función y de la adhesión a un estilo de conversación del tipo «anglosajón» para expresar desacuerdo. El análisis, basado en los principios socio-pragmáticos de Spencer-Oatey y el modelo de la cortesía lingüística de Brown y Levinson, desde una perspectiva etnográfica con el trabajo de Duranti, pone en evidencia el escepticismo, las correcciones como indicadores del propio rol social.

Palabras clave: desacuerdo, mitigación, estilo conversacional, correcciones, escepticismo

* Doctor por la *Università degli studi di Modena e Reggio Emilia*. Magíster por la *Università di Padova*. Profesor de lengua italiana y de lengua y cultura italiana y francesa. Correo electrónico: edona54@hotmail.com *Ideas*, IV, 4 (2018), pp. 1-11

© Universidad del Salvador. Escuela de Lenguas Modernas. Instituto de Investigación en Lenguas Modernas. ISSN 2469-0899

Abstract

The purpose of this article is to analyze the role of mitigation carried out by Massimo D'Alema to indicate disagreement during an exchange that took place on the TV show Era Glaciale hosted by Daria Bignardi. The first part of this article focuses on the understanding of disagreement as the undesirable response and the use of mitigation as an indicator of the person's role as well as the adherence to an Anglo-Saxon conversation style to express disagreement. This analysis, based on Spencer-Oatey's social-pragmatic principles and Brown and Levinson's linguistic politeness, from an ethnographic point of view applying Duranti's work, sheds light on the skepticism, the corrections as indicators of the person's social role.

Keywords: *disagreement, mitigation, conversation style, corrections, skepticism.*

Riassunto

Il presente articolo analizza il ruolo della mitigazione nella segnalazione del disaccordo compiuta da Massimo D'Alema durante lo scambio interazionale avvenuto nel programma televisivo Era Glaciale con la conduttrice Daria Bignardi. L'articolo è costituito da una prima parte incentrata sulla comprensione del disaccordo come risposta dispreferita e della produzione della mitigazione come indicatore del proprio ruolo e dell'adesione ad uno stile conversazionale di tipo «anglosassone» come modo di realizzazione del disaccordo. L'analisi, condotta in base ai principi sociopragmatici di Spencer-Oatey, con l'utilizzo del modello della cortesia linguistica di Brown e Levinson, all'interno di un approccio di matrice etnografico con i lavori di Duranti, mette in luce lo scetticismo, le correzioni come indicatori del proprio ruolo sociale.

Parole chiave: *disaccordo, mitigazione, stile conversazionale, correzioni, scetticismo.*

Fecha de recepción: 10/04/2018. **Fecha de aceptación:** 03/05/18.

1. Introduzione

Questo articolo intende analizzare il ruolo della risposta dispreferita all'interno di un'intervista con Massimo D'Alema avvenuta durante la trasmissione *Era Glaciale* condotta da Daria Bignardi il 17 Aprile 2009 sulla rete televisiva italiana Rai 2. Durante questa conversazione (Duranti, 1997), l'ospite Massimo D'Alema segnala in modo ricorrente il proprio disaccordo con un avverbio di negazione come "no" che viene sempre realizzato in modo ritardato (Vulchinich, 1990). Questo ritardare la produzione del disaccordo, tipico nella realizzazione del disaccordo nello stile comunicativo anglosassone (Zorzi, 1990), è un segnale che anticipa la produzione del disaccordo. Per meglio cogliere l'implicazione di questa scelta linguistica si è

fatto ricorso ai lavori di Johnson (2006) dove emerge il maggiore disagio dimostrato dai parlanti anglofoni di origine anglosassone durante il disaccordo è in correlazione con una forte preferenza culturale per il mantenimento del consenso generale e per il divieto culturale di “rimproverare” vigente all’interno della società inglese, in quanto il valore dell’autonomia è il perno della cultura anglosassone¹.

La strategia adoperata dall’intervistato per evitare questa situazione di disagio sarà l’uso della mitigazione come forma di riduzione di certi effetti negativi contenuti in particolari espressioni di disaccordo. La mitigazione svolge la funzione di modificare la distribuzione dei diritti e dei doveri tra i partecipanti tramite una riduzione dell’intensità. Inoltre, la mitigazione ha una funzione di diminuzione del rischio di auto-contraddizioni, di rifiuto, di perdita della faccia e di conflitti (Caffi, 1999: 882).

2. Il disaccordo come risposta dispreferita

All’interno di questa intervista (Orletti, 1990), si nota l’emergere del disaccordo come risposta dispreferita o meno consueta in sintonia con i lavori di Holmes e Stubbe (2003) in cui si pone l’attenzione sull’importanza dei fattori contestuali come il potere relativo e la solidarietà come varianti che modificano il modo di produrre il «disaccordo».

In Holmes (2000) si afferma che i fattori sociali come lo status, il potere, la solidarietà, la distanza sociale e il contesto sociale intesi come variante socioculturale del contesto situazionale influenzano le scelte linguistiche prodotte dai parlanti durante le loro interazioni. Durante l’intervista appare una consapevolezza da parte di Massimo D’Alema per il suo ruolo sociale che si può intendere con la costruzione del proprio parlato durante l’interazione con vari fattori sociali insiti nel contesto. I fattori rilevanti nella conversazione comprendono il potere relativo tra gli interlocutori e le relazioni gerarchiche di status, fattori di solidarietà come essere membro di un gruppo e/o una comunità, la formalità del luogo, l’influenza generale della cultura dell’istituzione nella quale stanno interagendo.

From this perspective, social roles are enacted or constructed through talk, and the way in which people interact with others at work is influenced by their sensitivity to the range of social influences on their talk. (Holmes & Stubbe, 2003, p. 2)

In questa conversazione sembra che l’interlocutore percepisca

1. Tale spiegazione, alla quale sento di aderire, ci viene offerta da Wierzbicka nel suo testo *Cross-cultural pragmatics. The semantics of human interaction* (1991) quando viene affrontata la comparazione tra la cortesia inglese e quella polacca.

l'interazione con un disaccordo come interazione stressante e sgradevole in sintonia con i lavori di matrice conversazionalista ed anglosassone² (Sacks, 1987), (Pomerantz, 1984). Questo significa secondo Pomerantz (1984) che generalmente le persone preferiscono produrre la risposta che il loro interlocutore vorrebbe sentirsi dire. Questo viene osservato, in sintonia con la «Massima di Accordo» di Leech (1983), nel modo nel quale Massimo D'Alema cerca di mitigare il disaccordo cercando di trovare un massimo d'accordo e di minimizzare il disaccordo. Infatti nei lavori di analisi conversazionale si è notato come Sacks (1987, p. 114) abbia osservato che la risposta «sì» ad una domanda è molto più frequente che la risposta «no», e che l'accordo compare prima nei turni di parola tra i parlanti, mentre il disaccordo viene generalmente ritardato e indebolito con forme di mitigazioni e di scuse. Nel lavoro di Holmes (1997) emerge chiaramente che le persone in posizioni di autorità e di potere tendono a dare più ordini, istruzioni e più consigli delle persone in posizioni subordinate, mentre le persone con status inferiore tendono ad esprimere comprensione e accordo con maggiore frequenza (Holmes, 1997). Riprendendo le parole di Morand (1996) possiamo a nostra volta sostenere che il potere nelle relazioni interpersonali viene comunicato e compiuto tramite lo scambio di comportamenti durante l'interazione faccia a faccia. Le persone che occupano delle posizioni di potere possono sfruttare la loro influenza adottando uno stile più assertivo, premendo per fare cambiare opinione agli altri e fare accettare il loro punto di vista. Nei lavori di Holmes (1997), le persone con posizioni sociali più elevate affermano la loro posizione in modo esplicito e senza concedere compromessi realizzando dei disaccordi in un solo turno di parola. Le attività discorsive mitigate sono intraprese dalle persone con minore status nel tentativo di trovare un compromesso o un reciproco accordo. I partecipanti con minore status nell'interazione esprimono generalmente il disaccordo in modo meno diretto, adoperando uno stile collaborativo di gestione del disaccordo, cercando una risposta tramite il consenso e la cooperazione tra gli interlocutori. Questo stile è tipico delle interazioni nei posti di lavoro dove il potere relazionale viene ridotto e l'autorità non viene evidenziata in modo esplicito. Il conflitto viene risolto attraverso la negoziazione per giungere ad una posizione accettabile da parte di tutti. Il disaccordo è presente all'interno della relazione interpersonale tramite il modo d'indessicalizzare (Duranti, 2007) la relazione, vale a dire nella forma in cui viene indicato il tipo di relazione interpersonale con l'interlocutore (Morand, 1996).

2. Molte critiche sono state indirizzate all'origine degli studi conversazionalisti provenienti dalle ricerche sugli atti linguistici di Austin (1962) e Searle (1969), entrambi filosofi del linguaggio provenienti dalla tradizione analitica oxfordiana.

3. La mitigazione come espressione di solidarietà con l'interlocutore

Per meglio cogliere lo stile conversazionale di Massimo D'Alema appare molto utile lavorare sul concetto di mitigazione spiegato in Caffi (1999). In questo testo, la mitigazione o *downgrading* rappresenta un insieme di strategie con le quali si cerca di rendere meno forte l'espressione del contrasto di opinioni. La mitigazione viene definita da Caffi come: «*the result of a weakening of one of the interactional parameters, and a downgrading when the parameters involved are scalar*» (Caffi, 1999, p. 881).

Pertanto, la mitigazione tocca la mescolanza dei diritti e dei doveri (Spencer-Oatey, 2000) che si creano quando parliamo, trasformandone l'intensità e la forza. Solitamente la mitigazione diminuisce gli obblighi dei partecipanti, abbassando i rischi di contrapposizione, rifiuti, perdita della faccia e di conflitto.

Secondo Claudia Caffi (2001), le funzioni della mitigazione sono: (1) la dimensione dell'efficienza interazionale nella quale la mitigazione serve a ottenere degli obiettivi che rappresentano i reali bisogni strumentali del parlante; (2) la dimensione della «costruzione identitaria» nella quale la mitigazione aiuta a controllare la distanza emotiva tra i partecipanti sulla base di necessità relazionali. La mitigazione, collocata all'interno della teoria della cortesia, si fonda su strategie che derivano dalla competenza metapragmatica, ossia la consapevolezza da parte del parlante delle conseguenze del proprio agire linguistico sull'interlocutore e sul contesto. Secondo Caffi (2001) esistono varie tipologie di mitigazione: alcune risiedono sul contenuto proposizionale, altre diminuiscono la forza illocutoria e altre hanno la funzione di dislocare il parlante usando una forma impersonale. Una situazione di disaccordo è maggiormente mitigata se il parlante usa delle forme linguistiche con la finalità di diminuire il contenuto e la forza dell'atto comunicativo. Quando invece un disaccordo viene prodotto in modo diretto (Grimshaw, 1990) si ha una situazione di massima esplicitazione. Questa tipologia di disaccordo risulta molto distante dalla mitigazione, la quale tenta con le sue strategie di rendere meno forte il contrasto. Un dissenso diretto è differente da un conflitto in quanto può anche non provocare un conflitto. Rifacendoci a Grimshaw (1990) per conflitto tra i partecipanti si intende il grado di scontro sul piano della relazione durante una situazione di disaccordo.

Tale comportamento può portare alla violazione delle norme sociali stabilite dai ruoli e dalle asimmetrie tra i partecipanti. Grimshaw ha definito la conflittualità come: «*at the same time so complex phenomenon and one so deeply implicated in every dimension of human social life*» (Grimshaw, 1990, p. 3)

Grimshaw (1990) spiega come il conflitto sia legato ai vari scopi dei partecipanti, al loro orientamento e alla specificità della situazione senza tuttavia dimenticare le norme socioculturali e le varianti sociologiche di relazione, di potere e di affetto. Nel guardare al disaccordo, il conflitto tiene conto della relazione tra i partecipanti, del loro status e dei loro doveri e diritti in termini di relazione. Un forte disaccordo può implicare sia attacchi diretti alla persona, sia vari e sostenuti scambi di opinioni con una terminologia grave. Il disaccordo più o meno conflittuale può occupare un ampio spazio dentro la conversazione oppure un solo turno senza pertanto essere meno rischioso in termini di rottura di relazioni (Grimshaw, 1990).

4. Analisi conversazionale del disaccordo ritardato di Massimo D'Alema nell'intervista con Daria Bignardi

Durante questa intervista (Orletti, 2000), l'ospite Massimo D'Alema segnala in modo ricorrente il proprio disaccordo con un avverbio di negazione come «no» che viene sempre realizzato in modo ritardato (Vulchinich, 1990). Questo ritardare la produzione del disaccordo, tipico nella realizzazione del disaccordo nello stile comunicativo anglosassone (Zorzi, 1990), è un segnale che anticipa la produzione del disaccordo. Quindi il disaccordo viene espresso in modo prevedibile e rallentato come segnale di non accettazione della visione offerta da parte dell'intervistatrice e allo stesso tempo per segnalare una risposta dispreferita da parte dell'ospite (Holmes & Stubbe, 2003).

Riproduciamo in questo paragrafo i vari turni conversazionali (Duranti, 1997) dove riscontriamo un disaccordo prolungato di tipo mitigato incentrato sulla diversa nozione di indessicalità (Hanks, 2001) da attribuire ad una persona che raggiunge l'età dei 60 anni:

Bignardi; [...] lunedì sono 60 an::::ni.....

D'Alema; sì, ma...

Bignardi; come si sente?

D'Alema; non è una cosa allegra

Bignardi; come non ?

D'Alema; lo dice, lo dice come se fosse...

Bignardi; è bello

D'Alema; sì, Bè...

Bignardi; lei che ha la cifra del patriarca, dello statista, anzi 60 anni comincia il massimo fulgore adesso.

D'Alema; «no». No, secondo me no. Questa è... Naturalmente ci sono quelli che si credono immortali soprattutto lui, ma diciamo, ma non è così.

Bignardi; lei è un bambino.

D'Alema; comunque.

- Bignardi; lei rispetto al nostro presidente del consiglio è un ragazzino.
 D'Alema; rispetto alla media di chi comanda in Italia, sì sono un ragazzino, però rispetto a quello che sarebbe giusto in un paese normale no, comincio ad avere una certa età, diciamo.
 Bignardi; e come se lo vive questo compleanno dei 60 anni?
 D'Alema; sto bene. Vorrei rassicurare. Sto bene. Sono..... ho vissuto [...]

All'interno di questa sequenza conversazionale osserviamo come l'affermazione dell'età dell'ospite da parte dell'intervistatrice non sia vissuta come un beneficio per la propria faccia negativa, ma piuttosto come un costo per la propria faccia positiva (Brown & Levinson, 1987). Per confermare questa interpretazione possiamo ricorrere al seguente turno di parole di D'Alema: «non è una cosa allegra».

In questo atto linguistico di tipo assertivo (Austin, 1962, Searle, 1969) appare in modo chiaro il disaccordo mitigato (Caffi, 1999) di fronte ad un modo di agentivare (Duranti, 2007) la propria persona che si ritiene come costoso per la propria faccia negativa (Brown & Levinson, 1987). Questa nozione della persona (Duranti, 2007) agentivata nella cifra «60 anni» viene ribadita dalla giornalista Bignardi per conferire un beneficio alla faccia positiva di D'Alema, tramite la realizzazione dei seguenti turni di parola: «è bello», «lei che ha la cifra del patriarca, dello statista, anzi 60 anni comincia il massimo fulgore adesso», «lei è un bambino», «lei rispetto al presidente del consiglio è un «ragazzino».

Questi enunciati prodotti dall'intervistatrice hanno la finalità di valorizzare la faccia positiva dell'ospite con l'uso di un aggettivo qualificativo di tipo valorizzante come «bello», con il conferimento di una nozione di persona di grande prestigio con i sostantivi «patriarca, statista» oppure con una forma di ridimensionamento della propria persona attraverso l'età con i termini di «bambino» e di «un ragazzino», i quali rivestono la funzione di diminuire il peso del costo per la faccia negativa dell'ospite (Brown & Levinson, 1987) percepito soltanto dalla parte della giornalista come un fatto positivo. Tale visione della realtà (Searle, 1995) non viene condivisa dall'ospite, il quale replica all'interno della conversazione con l'uso di vari dispositivi di mitigazione (Caffi, 1999) per segnalare il suo disaccordo (Sornig, 1977) in questo modo: «sì, ma», «non è una cosa allegra», «lo dice, lo dice come se fosse... », «sì. Bé, no», «no, secondo me no», «rispetto alla media di chi comanda in Italia, sì sono un ragazzino, però rispetto a quello che sarebbe giusto in un paese normale no, comincio ad avere una certa età, diciamo».

Da notare in questi atti linguistici, un elemento che caratterizza la produzione del disaccordo in D'Alema come nel caso di «sì, ma», «sì. Bé, no», «no, no, secondo me no» è la presenza anticipata di elementi di esitazioni (Caffi, 1999) come segnali della presenza di un disaccordo ritardato. Questi dispositivi di segnalazione del disaccordo sono tipici nella cultura anglosassone (Lo Castro, 1986), mentre lo sono molto meno nella cultura conversazionale italiana dove si tende ad esplicitare subito il dissenso e soltanto in un secondo momento si prova a motivare le ragioni del disaccordo (Zorzi, 1990) attraverso riparazioni o spiegazioni. Infatti, anche nell'ultimo esempio di disaccordo prodotto dall'ospite, vediamo che il disaccordo viene motivato ma allo stesso tempo notiamo la presenza di marcatori di esitazioni nella produzione della risposta da parte dell'ospite D'Alema. In un altro passaggio dell'intervista appare di nuovo un disaccordo ritardato (Zorzi, 1990) quando il tema dell'intervista viene rivolto al sesso:

Bignardi; non è così per tutti?

D'Alema; *Bé n:::o*, non è così per tutti. Il sesso può anche essere mercificato, offerto come merce, questo tutti i giorni noi siamo bombardati da messaggi di tipo erotico in cui il sesso è offerto come una merce, non come l'espressione di un sentimento. Non è così per tutti.

In questo turno di parola dell'ospite, notiamo il ritardo nella produzione del disaccordo (Zorzi, 1990) e la riformulazione (Goffman, 1967) degli enunciati prodotti dalla giornalista Bignardi come atti linguistici volti a concedere dei benefici alla faccia positiva della giornalista. Questa segnalazione del disaccordo (Scott, 2002) mette in rilievo l'importanza della domanda dell'intervistatrice, riducendo allo stesso tempo i costi per l'ospite in termini di faccia positiva di fronte alla realizzazione di un disaccordo.

Un altro esempio di disaccordo formulato con le stesse modalità viene segnalato quando la giornalista intende criticare la visione della politica offerta dall'ospite D'Alema con l'aggiunta in questo caso di un avverbio come «innanzitutto», il quale segnala la necessità di mettere in ordine le cose prima di muovere un attacco alla sua faccia negativa:

Bignardi; però, Presidente, io non posso non chiederle dopo 36 anni questa visione, legittima e stimabile, non mi sembra vincente? In questo momento, lei che bilancio fa da questo punto di vista?

D'Alema; *B::é, innanzitutto* io credo che il bilancio non è in questo momento, diciamo il bilancio...

In questa coppia adiacente (Duranti, 1997) è interessante osservare come

la domanda venga introdotta dalla forma allocutiva di tipo onorifica come «presidente» per indessicalizzare (Duranti, 2007) il grado di potere relativo dell'interlocutore (Brown & Levinson, 1987) e mitigata con l'utilizzo di una doppia negazione per ridurre i costi nei confronti della faccia negativa di D'Alema.

Dal punto di vista dei principi interazionali sociopragmatici (Spencer-Oatey, Jiang, 2003), possiamo descrivere come stile di tipo indiretto e per alcuni tratti di tipo personale quello esibito da parte di D'Alema, mentre la giornalista Bignardi utilizza uno stile interazionale di tipo diretto e cordiale sempre attenta a tenere in alta considerazione l'ospite. La predominanza di uno stile comunicativo di tipo indiretto da parte dell'ospite D'Alema può essere interpretata come una modalità d'interazione fondata sulla necessità di conservare una certa distanza sociale (Brown & Levinson, 1987) per segnalare il proprio grado di potere relativo e per costruire una certa agentività nel contesto (Duranti, 2007).

Conclusioni

In questa intervista la soluzione per la riduzione di certi effetti negativi contenuti in particolari espressioni di disaccordo sarà la presenza di elementi di mitigazione. La mitigazione avrà la funzione di consentire una conversazione piacevole pur partendo da un posizionamento molto distante tra la conduttrice e l'intervistato. In alcune occasioni si è potuto vedere l'utilizzo frequente della strategia dello «scetticismo» come modo di mettere in dubbio la validità delle affermazioni dell'interlocutore dicendo «non dico che tu sbagli, non ho un'alternativa da proporti, ma sono scettico sulla validità di quello che hai detto». Questo comportamento linguistico, associato con l'offerta di correzioni (Kangasharju, 2002) come stile conversazionale rappresenta un modo tipico di operare dell'intervistato durante questa intervista.

Riferimenti

- Brown, P. & Levinson, S. (1987). *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Caffi, C. (1999). On Mitigation. *Journal of Pragmatics*, 31, 881-909.
- Caffi, C. (2001). *La mitigazione. Un approccio pragmatico alla comunicazione nei contesti terapeutici*. Munster: LIT.
- Duranti, A. (1997). *Etnografia del parlare quotidiano*. Roma: NIS editore.
- Duranti, A. (2007). *Etnopragmatica. La forza nel parlare*. Roma: Carocci Editore.
- Goffman, E. (1971). *Relations in public. Microstudies of the public order*. New York: Harper Torchbooks.
- Goffman, E. (1971). *Modelli di interazione*. Bologna: Il Mulino.

- Grimshaw, A. (1990). *Conflict Talk*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Holmes, J. (2000). Women at work/ Analysing women's talk in New Zealand workplaces. *Australian Revue of Applied Linguistics (ARAL)*, 22(2), 1-17.
- Holmes, J. & Stubbe, M. (2003). Doing disagreement at work. A sociolinguist approach. *Australian Journal of Communication*, 30(1), 53-77.
- Jonhson, F. (2006). Agreement and Disagreement: A cross-Cultural comparison. *Bisal 1*, 41-67.
- Kangasharju, H. (2002). Alignment in Disagreement: Forming Oppositional Alliances in Committee Meetings. *Journal of Pragmatics*, 34, 1447-1471.
- Leech, G. (1983). *The principles of pragmatics*. London: Longman.
- Lo Castro, V. (1986). Yes, I agree with you, but....: agreement and disagreement in Japanese and American English. Trabajo presentado en la conferencia Jalt'86, Hamamatsu, Japón.
- Morand, D. (1996). Politeness as a universal variable in cross-cultural managerial communication. *International journal of organizational analysis*, 4(1), 52-73.
- Orletti, F. (Ed.). (1994). *Fra conversazione e discorso. L'analisi dell'interazione verbale*. Roma: La Nuova Italia Scientifica.
- Orletti, F. (2000). *La conversazione diseguale. Potere e interazione*. Roma: Carocci.
- Pomerantz, A. (1984). Pursuing a response. En J.M Atkinson & J.Heritage (Eds.), *Structures of social action* (pp. 152-163). London: Macmillan.
- Rees-Miller, J. (2000). Power, severity, and context in disagreement. *Journal of Pragmatics*, 32, 1087-1111.
- Sacks, H. (1987). On the Preferences for Agreement and Contiguity in Sequences in Conversation. En Goody, E. N. (1978), *Questions and Politeness: Strategies in Social Interaction*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Scott, S. (2002). Linguistic Feature Variation within Disagreement: an Empirical Investigation. *Text & Talk*, 22(2), 301-328.
- Sornig, K. (1977). Disagreement and contradiction as communicative acts. *Journal of Pragmatics*, 1, 347-374.
- Spencer-Oatey, H. & Jiang, W. (2003). Explaining cross-cultural pragmatic findings: Moving from politeness maxims to sociopragmatic interactional principles (SIPs). *Journal of Pragmatics*, 35, 1633-1650.
- Vuchinich, S. (1990). *The sequention organization of closing in verbal family conflict*. En A. D. Grimshaw (Ed.), *Conflict talk* (pp. 118-128). Cambridge: Cambridge University Press.
- Zorzi, D. (1990). *Parlare insieme: la coproduzione dell'ordine conversazionale in italiano e in inglese*. Bologna: CLUEB.

Materiale audio:

Massimo D'Alema e Daria Bignardi in *Era glaciale* (RAI), due il 17 aprile 2009.

D'Alema vs. Bignardi. Durata: 9 min. 58.