

MARGARET RASULO

L'uso della lingua nativa e non nativa nei processi psico-sociali di costruzione dell'identità del parlante

The present study explores the relationships between individual differences in personality types and the impact they might have on the way people create narratives and on how these are communicated orally to others. To this purpose, the study extends the concept of individual differences to include second language use, and aims to reveal various emotional, cognitive, and structural components in L1 and L2 English verbal speech samples in order to identify possible variations of language use between native and non-native text production. The TED public speaking platform, where speakers from all over the world share their ideas on stage for a limited time, is the scenario chosen to carry out a quantitative analysis of a selection of TED talk transcripts. With regards to the findings concerning the impact of L2 use in receptivity levels of spoken production, the author hopes to contribute to L1 and L2 comparative studies in terms of the potential affordances towards the teaching of public speaking skills at all levels of instruction and for both L1 and L2 speakers.

1. *Introduzione*

L'uso della lingua è un indicatore significativo dei processi sociali e della personalità e le parole utilizzate dalle persone sono un indizio del loro stato cognitivo, sociale e spesso anche fisico. Lacan (1968), riprendendo ampiamente dalle teorie freudiane (Freud, 1901), suggerisce che ciò che accade nell'inconscio afferma sé stesso attraverso il linguaggio, quindi, in tale prospettiva, il linguaggio contribuisce alla formazione della realtà di un individuo. Il presente studio si inserisce all'interno di un più ampio campo di studi, che esplora come i processi sociali e psicologici forniscano informazioni ricche sulle differenze individuali tra le persone, quali credenze, identità e tratti della personalità, e su come queste si manifestino attraverso la selezione delle parole (Tausczik - Pennebaker, 2010). In particolare, in questo lavoro il concetto di differenze individuali è ampliato in modo da includere anche l'utente e l'utilizzo di una lingua seconda, il che implica una maggiore attenzione sul modo in cui le persone combinano le parole per risultare credibili ai loro interlocutori e per convincerli a pensare che ciò che stanno ascoltando sia la verità, piuttosto che sulla reale validità del contenuto stesso esposto nel discorso. Di conseguenza, confrontando le modalità comunicative di nativi e non nativi, si intende verificare la presenza di eventuali differenze nella ricezione da parte degli ascoltatori e nei livelli di credibilità dei parlanti causati dall'interferenza di una seconda lingua.

La credibilità non è facile da individuare né nello scritto né nel parlato poiché si basa su diverse modalità semiotiche e su strategie comunicative specifiche, che si

combinano per attivare il coinvolgimento del pubblico, la ricettività e la persuasione. Per soddisfare tale aspettativa, la ricerca è stata articolata in due fasi separate. La prima, i cui risultati sono riportati in questo lavoro, ha previsto l'analisi di trascrizioni di discorsi, che l'autrice considera una tipologia di testi scritti per essere usati oralmente (*written-to-be-spoken texts*) (Halliday - Hasan, 1976), privi dei tratti segmentali e soprasegmentali che modulano la produzione orale e contribuiscono in maniera significativa alla trasmissione del messaggio e alla ricettività e credibilità dello stesso. Si ricorda che la componente testuale rappresenta solo un segmento limitato (7%) dell'intero messaggio orale, come già evidenziato da Mehrabian nel noto studio del 1961 e in altri successivi (solo a scopo esemplificativo, Mehrabian - Williams, 1967), rispetto alla componente soprasegmentale (38%) e a quella del body language (55%).

Le trascrizioni di conferenze tenute da nativi e non nativi inglesi sono state analizzate quantitativamente utilizzando uno strumento di analisi assistita del corpus (Baker, 2006), il *Linguistic Inquiry Word Count* (LIWC) (Pennebaker *et al.*, 2015) e un questionario a risposte chiuse (Baker, 2003).

La seconda fase, non riportata in questo articolo, consisterà nell'applicazione di metodi di analisi adeguati all'individuazione delle caratteristiche fonetico-acustiche e di quelle gestuali connesse alla produzione del messaggio orale e al loro impatto sulla credibilità.

I risultati complessivi, successivi al completamento delle due fasi dello studio, mirano all'identificazione di componenti emotive, cognitive e strutturali presenti in campioni esemplificativi di discorso, che permettano una visione più approfondita dei fattori connessi con il successo comunicativo e con la credibilità di parlanti nativi e non nativi.

Sulla base di tali premesse, si pongono le seguenti domande di ricerca:

1. Esiste una differenza nella ricezione di discorsi realizzati in inglese lingua materna e seconda?
2. In quali componenti del discorso vengono rilevate in maniera più evidente tali differenze?
3. Queste differenze influenzano i livelli di credibilità?

Questa fase iniziale dello studio si propone di rispondere alla prima domanda. A tale scopo, lo scenario scelto per svolgere la ricerca è un popolare forum di parlato pubblico, la piattaforma TED, un marchio di conferenze statunitensi gestite dalla *Sapling Foundation*, un'organizzazione privata non-profit. TED sta per *Technology, Entertainment and Design* e dal 1984 è diventata una delle piattaforme di parlato pubblico più popolari. Iniziato come un evento annuale, della durata di quattro giorni, realizzato in California, di recente è stato esportato anche al di fuori degli Stati Uniti. La sua missione è riassunta nella formula *ideas worth spreading* e si basa sul potere delle idee di cambiare il mondo. Nel 2006 la partecipazione costava \$ 4.400 ed era solo su invito. Nel gennaio del 2007, la modalità di associazione è stata trasformata in quota annuale di \$ 6.000, che comprendono partecipazione alla

conferenza, comunicazioni postali del club, strumenti di network e DVD delle conferenze.

Oggi la sede ufficiale di TED è a New York e a Vancouver, ma gli eventi TED si svolgono in tutto il Nord America, in Europa e in Asia, con conferenze che vengono diffuse in live streaming. Le conferenze abbracciano una vasta gamma di argomenti che comprendono scienza, arte, politica, tematiche sociali, architettura, musica e altro. Gli oratori stessi sono espressione delle professioni e delle discipline più disparate. Solo per citarne alcuni, TED ha ospitato l'ex presidente statunitense Bill Clinton, il Premio Nobel James Dewey Watson, il produttore televisivo e attivista politico Norman Lear, il fisico Murray Gell-Mann e il fondatore di Microsoft Bill Gates. Al *TED Conference* si è aggiunto il *TED Global* e il *TEDx* che si svolgono in varie località e nel pieno rispetto delle linee guida TED.

Nel 2006 è iniziata la vera rivoluzione di TED, quando l'organizzazione ha deciso di spostarsi online e di rendere disponibili tutte le conferenze su Internet. Il corpus dello studio, descritto nel paragrafo 3, comprende le trascrizioni di una selezione delle circa 2400 conferenze, liberamente disponibili sul sito di TED (www.TED.com).

2. *Background teorico*

I fondamenti teorici di questo studio si basano su due discipline interconnesse, gli studi sul parlato pubblico e l'acquisizione delle lingue seconde.

Il parlato pubblico è la manifestazione della potenza del discorso, che consiste nella capacità di riflettere tutta l'esperienza culturale che si esprime attraverso le parole deliberatamente selezionate e utilizzate (Tannen, 1995). Poiché alcuni sostengono che il potere di parlare in pubblico consista essenzialmente nel realizzare in maniera efficace un messaggio attraverso l'arte del coinvolgimento, tale riflessione ha portato all'inserimento dell'insegnamento del *public speaking* in molte Università e realtà formative. Secondo il sociologo Andrew Zakeri (2004), è opinione diffusa tra gli studenti che le competenze comunicative orali siano le abilità più utili nel mondo degli affari. In effetti, in quasi tutti i settori professionali, possedere ottime capacità comunicative di parlato pubblico permette di ottenere vantaggi per la propria carriera e, poiché viviamo in un mondo in cui si è travolti da flussi di informazione difficilmente controllabili, facilitare l'accesso a tali informazioni diventa estremamente importante.

A tutti capita, prima o poi, di dover fare un discorso, una presentazione, un annuncio importante in pubblico. Tuttavia, un discorso efficace richiede organizzazione e pianificazione delle informazioni che si desiderano comunicare. Ciò riguarda principalmente la negoziazione del significato tra oratori e ascoltatori, basata sul *field of experience*, che riguarda «how a person's culture, experiences, and heredity influence his or her ability to communicate with another» (West - Turner, 2010: 13). Differenze individuali basate su educazione, genere, etnia, personalità, lingua, abitudini, ecc. sono aspetti del nostro campo di esperienza che portiamo in ogni

interazione. Affinché ci sia condivisione di significato, l'oratore deve poggiare il discorso sui campi di esperienza comuni, in modo da aiutare gli ascoltatori a interpretare i messaggi linguistici. Questa visione contrasta con quella comunemente diffusa di un parlato pubblico tendenzialmente monologico, in cui l'oratore trasmette informazioni a un pubblico di ascoltatori passivi, e rafforza, al contrario, la visione della costruzione del significato come esito di una negoziazione tra parlante e ascoltatore.

Sulla base degli studi di Arnett e Arneson (1999) e Bakhtin (1986) su diversi tipi di comunicazione, il parlato pubblico può essere considerato una sorta di attività dialogica, in quanto il significato si costruisce più dall'elaborazione individuale dell'ascoltatore, che dalle parole, e in maniera simile De Vito afferma che una delle dimensioni maggiormente rilevanti del parlato pubblico è quella socio-psicologica del contesto che si riferisce a «status relationships among participants, roles and games that people play, norms of the society or group, and the friendliness, formality, or gravity of the situation» (2009: 14). Oltre alla negoziazione del significato e alle esperienze condivise, realizzare un discorso pubblico efficace necessita di altri tre elementi fondamentali, scopo, mezzi ed esiti, che Elspeth Tilley (2005) propone come un approccio strutturato alla riflessione sul parlato pubblico: lo scopo indica il grado di consapevolezza cognitiva che l'individuo ha del proprio comportamento; i mezzi sono gli strumenti o comportamenti utilizzati; gli esiti sono i risultati che si desidera ottenere.

Il potere comunicativo delle *TED Talks* risiede nell'enfasi attribuita alla comunicazione faccia a faccia, vera essenza della cultura e della comunità. Dalle *fireside chats* di roosveltiana memoria, alle conversazioni più intellettuali dei *café littéraires*, ai contemporanei dibattiti multimodali, il parlato pubblico comunica idee e stabilisce relazioni. È una funzione che permette di narrare i nostri mondi e le azioni che in essi compiamo e, alla luce dei continui cambiamenti sociali, sembrerebbe che gli esseri umani abbiano sempre più bisogno di comunicare oralmente. Goffman (1981) sostiene che il potere si maschera in modo efficace per potersi mostrare e viene percepito in modo diverso a seconda dell'interpretazione. La comunicazione parlata non è dunque una semplice trasmissione di un messaggio (Tannen, 1995), ma riguarda anche il modo in cui esso viene trasmesso e *TED* si basa su questo nell'organizzazione delle conferenze, che hanno sempre limiti temporali ben precisi.

La missione di TED come nuova piattaforma di comunicazione pubblica nell'era digitale trova le sue radici nell'arte del parlato pubblico così come praticato dai classici. In effetti, nonostante la massiccia dipendenza degli strumenti digitali dei giorni nostri, il formato è ancora abbastanza semplice e ricorda quello dei tempi antichi: c'è un palcoscenico, un oratore, un pubblico e un discorso. In definitiva, ciò che la concezione moderna del parlato pubblico ha particolarmente conservato dai tempi antichi è l'arte della retorica, o *Ars Rhetorica*. Infatti, le caratteristiche principali della retorica espresse nell'opera di Aristotele si possono riscontrare facilmente nella definizione fornita dal dizionario *Merriam-Webster*: «the art of speaking or writing effectively: such as the study of principles and rules of composition for-

mulated by critics of ancient times; the study of writing or speaking as a means of communication or persuasion», ed è piuttosto intuitivo che la retorica sia diventata lo strumento per rendere più efficace il parlato pubblico.

Gli oratori TED sono consapevoli del potere della retorica e, attraverso uno schema di discorso e stile linguistico, utilizzano canali multimodali come immagini, suoni, ritmo e pause. Si servono, pertanto, di strategie retoriche che prevedono l'uso di un lessico ricercato, domande e figure retoriche, enigmi, proverbi, narrazioni e caratteristiche del discorso diretto e indiretto. Attraverso tali espedienti, gli oratori TED cercano di raggiungere l'obiettivo finale della persuasione.

La premessa che guida il presente studio è costituita dal fatto che i parlanti nativi di una lingua siano facilitati nel riconoscere le finalità del citato schema di discorso e si sforzino di utilizzarle strategicamente al fine di assicurarsi un rapporto con il pubblico basato sulla credibilità (Wrench, *et al.*, 2011). I parlanti di una L2 sono in grado di riconoscere queste strategie nella stessa misura dei parlanti nativi e sono capaci di utilizzarle efficacemente? La L2 ostacola la performance linguistica al punto da non consentire ai parlanti non nativi di essere ugualmente credibili (Mitchell - Myles, 1998)? L'obiettivo di questo lavoro sarà quello di verificare se i limiti linguistici dei parlanti di L2 rappresentano elementi insormontabili per ottenere la stessa efficacia del parlato pubblico che ottengono i parlanti di L1.

3. *Corpus*

Il corpus di questo studio è suddiviso in due sub-corpora composti da trascrizioni di ventisei dialoghi della conferenza TED di Vancouver del 2016 e pubblicati online da febbraio a dicembre 2016, con una durata standard di 8-15 minuti. Il primo sub-corpus, denominato *N_native*, è composto da tredici discorsi tenuti da parlanti anglofoni provenienti da Stati Uniti, Regno Unito e Australia. Il secondo sub-corpus, denominato *NN_native*, comprende tredici discorsi di parlanti non madrelingua, di livello avanzato di inglese, provenienti dalla Cina, dall'Arabia Saudita, dalla Germania, dalla Corea, dall'India, dalla Spagna, dall'Italia, dalla Russia, dall'Iran e dalla Croazia. I relatori, di età compresa tra i 40 e i 55 anni, erano imprenditori, giornalisti della carta stampata e della televisione, scienziati, scrittori e un esperto di apprendimento automatico.

Pertanto, i discorsi hanno riguardato una serie diversificata di ambiti, come la salute, l'ambiente, i social media, la ricerca scientifica, la storia e l'intrattenimento. Va detto che, sebbene lo studio abbia comportato l'analisi di ventisei interventi, per motivi di spazio in questo studio verrà presentato un campione ridotto dei risultati ottenuti, che comprende cinque discorsi di parlanti anglofoni e cinque discorsi di parlanti non-madrelingua, selezionati tra quelli indicati da TED come *most viewed*. Come verrà più dettagliatamente esplicitato nella prossima sezione, che riguarda la metodologia di ricerca, le trascrizioni dei discorsi sono state lette e valutate da cinque dei tredici madrelingua inglesi coinvolti nello studio come lettori, a ciascuno dei quali è stata assegnata la trascrizione di uno dei discorsi tenuto da un parlante

nativo e di uno tenuto da un non nativo. Lo strumento utilizzato è stato un questionario strutturato.

4. Metodologia e procedura

Questo studio ha applicato una procedura di doppia valutazione condotta nella seguente maniera:

- utilizzo di un software per l'analisi delle trascrizioni dei discorsi
- applicazione della lettura umana per l'analisi delle stesse trascrizioni
- confronto dei risultati ottenuti.

L'applicazione del *corpus-assisted* software ha consentito un'analisi quantitativa (Shiffrin, *et al.*, 2005; Baker, 2006) con l'obiettivo di rilevare le caratteristiche potenzialmente esistenti di *nativeness* e *non-nativeness* nel discorso parlato. La conseguente analisi del testo, basata su parametri e dimensioni psicologiche, è stata condotta tramite il *Linguistic Inquiry Word Count* (LIWC), comunemente pronunciato LUKE.

Per la valutazione umana delle trascrizioni è stato utilizzato un questionario strutturato con 16 *item* costruiti su una scala *Likert* a 5 punti, compilata da tredici lettori anglofoni di età che varia dai 40 ai 50 anni: i soggetti selezionati hanno letto la trascrizione dei *TED Talks* assegnati a ciascuno di loro e poi hanno risposto alle domande senza alcuna conoscenza delle caratteristiche dell'identità degli oratori.

4.1 Software LUKE

Sviluppato da ricercatori esperti di psicologia sociale, clinica, sanitaria e cognitiva (Pennebaker *et al.*, 2015), questo strumento, nell'analizzare i testi scritti, determina le frequenze delle parole, le confrontata con dizionari specifici e le associa a categorie psicologicamente rilevanti, che riflettono le diverse emozioni del relatore, stili di pensiero e tematiche sociali. Lo strumento valuta anche il tasso di ricettività del testo da parte del pubblico, in base a quattro dimensioni psicologiche generali: *clout* (autorevolezza), *authenticity* (autenticità), *emotional tone* (emotività) e *analytical thinking* (pensiero logico). Questo studio ha basato la sua analisi sui risultati che ogni conversazione ha ricevuto sotto queste dimensioni generali piuttosto che sulle singole frequenze dei testi, poiché le dimensioni consentono una visione completa dei livelli di ricettività del pubblico al fine di stabilire la credibilità dell'oratore valutata sia dal software sia dai valutatori umani.

Come accennato in precedenza, LUKE cattura i processi sociali e psicologici incorporati nel discorso. Per fare ciò, utilizza un dizionario predefinito composto da 6.400 parole e derivati organizzati in 90 categorie linguistiche. Quando un testo viene inviato a LUKE, che sia un e-mail, un testo poetico, un discorso politico o delle trascrizioni di conferenze, come nel caso delle *TED talks*, lo strumento calcola la percentuale di parole che corrispondono a una qualsiasi delle 90 categorie e le ordina su un foglio *Excel*. Ad esempio, la parola 'cry' è inserita in cinque categorie:

tristezza, emozione negativa, affettività, verbo, sostantivo; se questa parola viene trovata nel testo analizzato, aumenterà la percentuale assegnata a ognuna di queste cinque categorie di parole (Pennebaker *et al.*, 2007: 4). Per cui, una frequenza alta o bassa delle parole in una determinata categoria riflette la natura della relazione tra l'autore e il testo prodotto in termini di credenze, paure, schemi di pensiero, relazioni sociali, personalità, componenti emotive, cognitive e strutturali.

Figura 1 - Esempio risultati prodotti da LUKE

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
	Filename	WC	Analytic	Clout	Authentic	Tone	function	pronoun	ppron	i	we	you	verb	adj
1	NN_05	1740	54,69	95,20	19,34	26,72	46,84	12,82	9,25	1,26	2,87	2,59	14,83	4,54
2	N_06	1718	27,78	95,08	40,50	57,69	56,75	20,66	12,17	2,68	3,38	2,79	20,95	4,77
3	N_11	1224	61,70	93,35	5,72	86,58	51,72	15,28	10,95	0,57	3,19	0,57	16,34	3,68
4	NN_11	2455	54,33	91,43	50,12	49,25	54,87	17,11	10,59	3,01	3,75	2,48	15,36	5,34
5	N_05	2664	66,91	89,15	35,95	54,75	49,85	14,86	9,12	2,06	3,19	0,98	14,04	4,17
6	NN_08	2281	52,21	88,17	24,37	59,83	54,32	17,14	9,60	2,28	4,12	2,37	14,82	4,12
7	N_09	1578	44,15	86,77	23,19	55,65	57,03	16,48	8,30	1,27	0,63	4,31	18,38	4,18
8	NN_02	2515	36,72	86,72	48,10	80,53	56,18	18,53	10,78	3,14	3,66	3,22	16,34	3,94

4.2 Il questionario

La valutazione delle *TED Talks* ottenuta attraverso l'applicazione del software LUKE è stata messa a confronto con la valutazione delle stesse *talk* da parte di lettori umani, utilizzando un questionario diviso in 4 sezioni, ciascuna dedicata ad una dimensione, per un totale di 16 *item*, costruiti in base caratteristiche specifiche e alle funzioni delle dimensioni di LUKE. Le possibili risposte erano basate su una scala *Likert* da 1 a 5, con il valore 1 corrispondente alla risposta 'non completamente', e il valore 5 alla risposta 'completamente'.

La griglia per la valutazione (fig. 2) comprende:

- dimensione
- caratteristiche generali
- comportamenti osservabili

Figura 2 - Griglia di analisi delle dimensioni

Dimensions	Defining Features	Observable Behaviors
Clout (confident vs. tentative delivery)	expertise authority	Use of: reputable sources - quotations - statistics Displays: achievement - power - affiliation - risk
Authenticity (open vs. distanced delivery)	similarity with audience openness and frankness	Use of: information sharing - common knowledge Displays: certainty - optimism
Emotional Tone (positive vs. negative delivery)	empathy with audience general consensus emotional closeness	Use of: directness/indirectness - word choice displaying affect explanatory techniques - time orientation Displays: personal involvement - commitment
Analytical Thinking (formal vs. informal delivery)	mastery of topic contextualization of topic relatedness of topic	Use of: plain language - definitions - analogies - comparisons Displays: logical reasoning - time orientation - signaling of concrete facts

I valutatori, dopo aver risposto ai 15 *item* riguardanti le quattro dimensioni, hanno risposto al sedicesimo item che li ha condotti a classificare il discorso in *nativo* e *non nativo* in base alla resa degli oratori.

Questa procedura di valutazione aveva un duplice scopo: da un lato, ha verificato fino a che punto il software di analisi del testo può essere utilizzato, almeno nella fase iniziale di uno studio, per ottenere risultati sui livelli di credibilità del discorso parlato, che vanno poi integrati con le valutazioni della componente acustica e gestuale; dall'altra, ha agito come un sistema di controllo, finalizzato all'abbassamento del livello di soggettività che inevitabilmente caratterizza le procedure di analisi umana.

5. Risultati

Sulla base dei giudizi di nativo e non nativo attribuiti a ciascun testo letto, risultano identificati come prodotti da nativi 8 testi su 10 e come quasi nativi gli altri due testi, per cui si conferma l'ottima competenza linguistica degli oratori selezionati, il cui accento non nativo bene marcato era rilevabile solo a livello soprasegmentale.

L'analisi dei dati è stata condotta mettendo a confronto le valutazioni dei testi attribuite da LUKE e dai lettori nativi a ciascuna delle quattro dimensioni, *clout*, *authenticity*, *emotional tone*, *analytical thinking*.

Per ogni dimensione si è verificato se le due valutazioni coincidessero, concentrando l'attenzione sul valore massimo e su quello minimo attribuito da LUKE e dai lettori nativi.

Una sintesi dei risultati della comparazione è presentata nella tabella 1, in cui riportano per ciascuna dimensione, per oratori nativi (N) e non nativi (NN), i casi di coincidenza (1) e non coincidenza (0) di valutazione tra LUKE e i lettori nativi, per i valori massimi (max) e minimi (min):

Tabella 1 - Sintesi comparazione valutazione LUKE vs lettori nativi

	Clout N	Clout NN	Authenticity N	Authenticity NN	Emotional tone N	Emotional tone NN	Analytical Thinking N	Analytical Thinking NN
max	1	1	1	1	1	0	1	0
min	1	1	0	0	0	0	0	0

Si nota una coincidenza ottimale dei valori per la dimensione del *clout*, sia per i testi prodotti da nativi anglofoni sia per quelli prodotti da non nativi. Nel caso della *authenticity* i giudizi risultano coincidenti esclusivamente per i valori massimi, sia per i nativi sia per i non nativi. *Emotional tone* e *analytical thinking* riducono ulteriormente la coincidenza, che si presenta solo per i valori massimi dei soggetti nativi.

Il software e il lettore umano danno giudizi sovrapponibili nel caso di nativi con una buona performance, qualunque sia la dimensione, dall'autorevolezza al pensiero analitico.

Piuttosto problematico appare il confronto tra la macchina e il lettore umano in tutti gli altri casi. Oratori non nativi, pur parlanti molto competenti della lingua seconda, al punto che lettori nativi non ne riconoscono il carattere di straniero, non riescono a produrre discorsi totalmente sovrapponibili a quelli dei nativi, in particolare per l'aspetto emotivo e analitico. Sembra permanere nel non nativo una difficoltà nello stabilire una completa empatia con il nativo e allo stesso tempo divergenze nell'organizzazione logica della struttura del discorso nella L2, anche con riferimento a categorie spazio-temporali.

6. Conclusioni

Lo studio ha condotto un'analisi del discorso pubblico, utilizzando il format delle *TED Talk*, ed esplorando quattro dimensioni della costruzione testuale, *clout*, *authenticity*, *emotional tone* e *analytical thinking*, indagate dal software LUKE, creato specificatamente per tale scopo, e da valutatori umani.

I risultati ci permettono di formulare alcune ipotesi, che andranno verificate e confermate in una seconda fase della ricerca, la quale prevede l'analisi del livello soprasegmentale e gestuale del discorso.

Con riferimento alle domande di ricerca poste, si può affermare che esiste una differenza nella ricezione da parte di lettori nativi di discorsi prodotti in inglese lingua materna e lingua seconda, con riferimento alla dimensione emozionale e analitica e, parzialmente, anche per quella dell'autenticità. Non appare influenzata la dimensione dell'autorevolezza, per cui si può affermare che l'oratore sembra non perdere di credibilità rispetto a quando esposto.

Lo studio individua certamente dei limiti del software LUKE per quanto riguarda la capacità di valutare testi prodotti da non nativi, soprattutto ai livelli di competenza più elevati. Tale considerazione ci induce a ritenere che non sia ancora fattibile la sostituzione completa del valutatore umano. Tuttavia, c'è da rilevare l'esistenza di enormi spazi per un più efficiente utilizzo del software come supporto quantitativo all'analisi del discorso: andando oltre le quattro dimensioni psicologiche che sono state utilizzate nel presente studio, altre funzioni e categorizzazioni di parole aiuterebbero a costruire ulteriori percorsi di comparazione della struttura discorsiva e testuale nella L1 e L2.

In conclusione, pur riconoscendo il carattere esplorativo di questo studio, che va confermato con un ampliamento del corpus e con un'integrazione della componente soprasegmentale e gestuale, si conferma l'utile contributo fornito dal software LUKE per una formazione nell'ambito del parlato pubblico, intesa anche come disciplina scolastica ed accademica.

Bibliografia

- ARNETT R.C. - ARNESON P. (1999), *Dialogic civility in a cynical age: Community, hope, and interpersonal relationships*, NY SUNY Press, Albany.
- BAKER M.J. (2003), Data collection – questionnaire design, in *Marketing Review* 3(3): 343-370.
- BAKER, P. (2006), *Using Corpora in Discourse Analysis*, Continuum, London and New York
- BAKHTIN M.M. (1986), The problem of speech genres, in EMERSON C. - HOLQUIST M. (eds), *Speech genres and other late essays*, University of Texas Press, Austin, TX: 60-102.
- BANDURA A. (1993), Perceived self-efficacy in cognitive development and functioning, in *Educational Psychologist* 28(2): 117-148.
- DEVITO J.A. (2009), *The interpersonal communication book* (12th ed), Allyn & Bacon, Boston, MA.
- EHRMAN M.E. - DORNYEI Z. (1998), *Interpersonal dynamics in the second language classroom*, Sage, Thousand Oaks, CA.
- FREUD S. (1901), *Psychopathology of everyday life*, Basic Books, New York.
- GOFFMAN I. (1981), *Forms of Talk*, University of Pennsylvania Press, Oxford University Press, Philadelphia.
- HALLIDAY M. - HASAN, R. (1976), *Cohesion in English*, Longman, London.
- LACAN J. (1968), *The Language of the Self – The function of language in Psychoanalysis*, The John Hopkins University Press, Baltimore MD & London.
- LENNEBERG E. (1967), *Biological Foundations of Language*, Wiley, New York.
- LIGHTBOWN P. (1990), Process-product research on second language learning in classrooms, in Harley, Birgit (eds), *The Development of Second Language Proficiency*, Cambridge University Press, Cambridge, New York, 82-92.
- MEHRABIAN A. - WILLIAMS M. (1969), Nonverbal concomitants of perceived an intended persuasiveness, in *Journal of Personality and Social Psychology* 13(1): 37-58.
- MEHRABIAN A. (1961), Some referents and measures of nonverbal behavior, in *Behav. Res. Methods Instrumentation* 1: 213-217.
- MITCHELL R. - MYLES F. (1998), *Second Language Learning Theories*, Arnold, London.
- PENNEBAKER J.W. - BOOTH R.J. - FRANCIS M.E. (2007), *Linguistic Inquiry and Word Count: LIWC*. Austin, TX.
- PENNEBAKER J.W. - BOYD R.L. - JORDAN K. - BLACKBURN K. (2015), *The development and psychometric properties of LIWC2015*, University of Texas, Austin, TX.
- SCHIFFRIN S. - TANNEN D. - HAMILTON E.H. (2005), *The Handbook of Discourse Analysis*, Blackwell Handbook in Linguistics, Blackwell, N.J.
- TAUSCZIK Y.R. - PENNEBAKER J.W. (2010), The psychological meaning of words: LIWC and computerized text analysis methods, in *Journal of language and social psychology* 29: 24-54.
- TILLEY E. (2005), The ethics pyramid: Making ethics unavoidable in the public relations process, in *Journal of Mass Media Ethics* 20: 305-320.

WEST R. - TURNER, L.H. (2010), *Introducing communication theory: Analysis and application* (4th ed.), New York, NY, McGraw-Hill: 13.

ZEKERI A.A. (2004), College curriculum competencies and skills former students found essential to their careers, in *College Student Journal* 38: 412-422.

Documenti in rete

TANNEN D. (1995), *Harvard Business News*, <https://hbr.org/1995/09/the-power-of-talk-who-gets-heard-and-why>.

Merriam-Webster, <https://www.merriam-webster.com/>.

WRENCH J.S. - GODING A. - JOHNSON D.I. - ATTIAS B. (2011), *Stand up, Speak Out: The Practice and Ethics of Public Speaking*, <https://open.umn.edu/opentextbooks/BookDetail.aspx?bookId=77>.

