

Pragmatica del linguaggio

Sintassi = studio delle relazioni formali dei segni tra di loro.

Semantica = studio delle relazioni tra i segni e i loro denotata (significato o oggetto).

Pragmatica = studio della relazione tra i segni e i loro utenti.

Paul Grice

Ciò che è detto

VS

Ciò che è inteso

Ciò che è detto

- Significato convenzionale
- Significato referenziale

Significato Convenzionale

Significato *convenzionale*, significato *linguistico* = significato che un termine o una frase possiedono indipendentemente dall' **uso** che di quel termine o di quella frase viene fatto, e indipendentemente dalla **circostanze di enunciazione** in cui possono essere inseriti.

1) Domani alle 9 deve essere in aula.

Significato referenziale

Significato *referenziale*, significato *vero-funzionale* = il significato referenziale di un **termine** è il referente cui è associato dal codice in virtù di una convenzione; il significato vero-funzionale di una **proposizione** è l'insieme delle condizioni che devono realizzarsi per rendere vera quella proposizione.

3) Nel 2001 Berlusconi è divenuto presidente del consiglio

Ciò che è inteso

Quando si dice qualcosa, si intende sempre e comunque, se non completamente altro, quantomeno qualcosa in più rispetto a ciò che si è detto. In altre parole, si comunica e si comprende *ciò che è inteso* e non *ciò che è detto*.

3) Il caffè non mi fa dormire

4) Tiziana ha preso le chiavi dalla borsa e ha aperto la porta

5) Mi si è rotto un piede

Significare vs intendere

- Le parole *significano*;
- i parlanti *intendono* (dire, significare, fare, etc.).

Quella è una mucca.

Implicare enunciati

Alcuni enunciati ne *comportano* degli altri e, in questo senso forte, li *implicano*. Ma ci sono molti modi in cui gli enunciati, o i proferimenti, implicano anche linguisticamente quello che, in senso stretto, non comportano.

(W. Lycan 2000, *Philosophy of Language*, trad. it. p. 234)

Due tipi di “inteso”

A. Inferenze fuori contesto

- 1) Implicazioni logiche
- 2) Presupposizioni (esistenziali, semantiche, strutturali)
- 3) Implicature convenzionali

B. Inferenze nel contesto di enunciazione

- 4) Implicature conversazionali

A. Inferenze fuori contesto

1. Implicazioni logiche

6) “Il presidente del consiglio legge il giornale”
implica logicamente

6a) “C’ è qualcuno che legge il giornale”

Un’ implicazione logica è una *conseguenza logica*: è impossibile che (1) sia vera e (2) falsa.

2. Presupposizioni

- Esistenziali
- Semantiche
- Strutturali

2.1. Presupposizioni esistenziali

7) “Aristotele, discepolo di Platone, fu maestro di Alessandro Magno”

7a) E’ esistito almeno un individuo che si chiamava “Aristotele” e che fu “discepolo di Platone”

2.2. Presupposizioni semantiche

7) “Ho smesso di picchiare mia moglie”

7a) “Picchiavo mia moglie”

Una presupposizione semantica dipende non da regole logiche ma da regole semantiche (postulati di significato)

2.3. Presupposizioni strutturali

7) “Se Piero avesse preso il treno, avrebbe potuto assistere dal principio alla *Traviata*”

7a) “Piero non ha preso il treno”

Implicazione e presupposizione

Il test della negazione distingue un' implicazione da una presupposizione: l' *implicazione* non passa il test, la *presupposizione* sì.

Implicazione: Se *S* *implica* *Q*, non-*S* *smette di implicare* *Q*

6b) Il presidente del consiglio non legge il giornale
smette di implicare 6a) Qualcuno legge il giornale

Presupposizione: se *S* *presuppone* *Q*, non-*S* *continua a presupporre* *Q*

7b) Non ho smesso di picchiare mia moglie continua a presupporre che
7a) Picchiavo mia moglie

Implicazione e presupposizione

2° test: Falsità del conseguente.

Se S **implica** Q, e Q è falsa, allora anche S è falsa

Se 6c) Nessuno legge il giornale, allora neanche

7) Il presidente del consiglio legge il giornale

Ma se S **presuppone** Q, e Q è falsa, allora S non è falsa, ma **insensata** (manca di un valore di verità)

Invece, se

7c) Non ho mai picchiato mia moglie

la 7) diviene non falsa, ma ^{c. Giovanni Manetti} **insensata**

3. Implicature convenzionali

8) Era estremamente ricco, **ma** onesto

9) Marta guardò la scuola bruciare **e** scoppiò a ridere

Principio di cooperazione

[...] una sorta di principio generale che i parlanti dovranno (*ceteris paribus*) osservare, e cioè: “conforma il tuo contributo conversazionale a quanto è richiesto, nel momento in cui avviene, dall’ intento comune accettato o dalla direzione dello scambio verbale in cui sei impegnato”. Lo si potrebbe chiamare Principio di Cooperazione.

(Grice 1975, trad. it. p. 60)

Massime conversazionali

Massima della Quantità

Massima della Qualità

Massima della Relazione

Massima della Modalità

Esempio di interazione che non si conforma al principio di cooperazione

- “Paolo (a Francesca, su una panchina e con ai piedi un grosso cane): “Il suo cane morde?”
- Francesca: “No”
- Paolo (accarezza il cane e il cane lo morde): “Ma non aveva detto che non mordeva!”.
- Francesca: “Ma questo non è mica il mio cane”.

Massima della Quantità

La categoria della Quantità si riferisce alla quantità di informazione che deve essere fornita e comprende le seguenti massime:

1. Dà un contributo tanto informativo quanto richiesto (dagli intenti dello scambio verbale in corso)
2. Non dare un contributo più informativo di quanto sia richiesto.

(Grice 1975, trad it. p. 60)

1). Una signora sta guidando l'automobile ed il marito le sta accanto. Ad un certo punto, con aria piuttosto stizzita, esclama:

“Ah, questi pedoni!”

Il marito con calma replica:

“D'accordo, cara, ma scendi dal marciapiede!”

2). “L'uomo è uomo”

“La guerra è guerra”

3). A: “Dove abita Luigi?”

B: “Da qualche parte nell'Italia settentrionale”

4). A: “Sa l'ora?”

B: “Sì”

5) “Io so io cosa ha fatto Marco”

Massima della Qualità

La categoria della Qualità comprende una supermassima – “Cerca di dare un contributo che sia vero” – e due massime più specifiche:

1. Non dire ciò che ritieni falso.
2. Non dire ciò per cui non hai prove adeguate.

(Grice 1975, trad. it. p. 60-1)

1) Ironia

“Luigi è proprio un bell’ amico”

2) Metafora

“Quella donna è un cigno”

3) Litote

“Don Abbondio (il lettore se n’ è già avveduto) non era nato
con un cuor di leone”

4) Iperbole

“Il capo non ha un briciolo di cervello”

Massima della Relazione

Nella categoria della Relazione colloco
un' unica massima, e cioè “Sii pertinente”.

(Grice 1975, trad. it. p. 61)

1) A: “Non sembra che Rossi abbia una ragazza in questo periodo”.

B: “E’ andato un sacco di volte a Roma negli ultimi tempi”

[per mantenere la connessione relazionale con la frase di A, B sta implicando che A deve avere una ragazza a Roma]

2) Supponiamo che A e B stiano parlando di un comune amico C, che ora lavora in una banca. A chiede come va con il lavoro di C, e B risponde:

“Oh! Proprio bene, mi pare; va d’ accordo con i colleghi e non è ancora finito in prigione”.

[per mantenere la pertinenza, può implicare che C è una persona che è incline a cedere alle tentazioni offerte dalla sua professione; oppure che i colleghi sono persone sgradevoli; ecc.]

Massima della Modalità

Infine, la categoria della Modalità, che si riferisce non già (come le categorie precedenti) a quanto è stato detto, bensì alla maniera in cui è stato detto, comprende la supermassima “Sii perspicuo” e varie massime quali:

1. Evita oscurità d' espressione
2. Evita ambiguità
3. Sii conciso (evita inutili prolissità)
4. Sii ordinato

(Grice 1975, trad. it. p. 61)

1) “Quella soprano ha emesso una serie di suoni strettamente corrispondente all’ aria ‘*Sempre libera degg’io*’”

[Questa formulazione, ipoteticamente emessa da un cronista, è alternativa alla formulazione:

“Quella soprano ha cantato l’ aria ‘*Sempre libera degg’io*’”.

Violazione della sotttomassima: “Sii breve”]

2) “Un certo signore, di cui non voglio fare il nome, è il responsabile di quello che è avvenuto”.

[mancanza di chiarezza o ambiguità, che implica che si sta intendendo una persona precisa, anche se la si evoca con il pronome indeterminativo]

Tutte le massime violate

- - “Le dà fastidio il fumo” – domandò Carlo Alberto alla signora, pronto a parare uno schiaffo.
- - “No, fumi pure”
- - “Grazie, non fumo”.
- - “E perché me lo domanda?”
- - “Alludevo al fumo del treno”.
- - Dopo una pausa, Carl’Alberto domandò di nuovo:
- - “Le dà fastidio il fumo?”
- - “Quale?”
- - “Quello della sigaretta”
- - “No, fumi pure”
- - “Le ho detto che non fumo”
- - “E allora perché me lo domanda?”
- - “Per curiosità”.

Le massime conversazionali

Le massime:

- a) Sono riconducibili ad un *principio generale di razionalità o ragionevolezza*

- b) Funzionano come *parametro* per valutare ciò che è inteso (sono principi **regolativi** e non **normativi**)

Violare le massime

Ci sono 4 modi per violare una massima:

- 1) Dissociazione (“no comment”)
- 2) Violazione nascosta (menzogna)
- 3) Conflitto (una massima è violata per non violarne un’altra)
- 4) Violazione palese (farsi beffa di una massima). Sfruttamento di una massima

- Le massime non valgono solo nel caso del comportamento verbale, ma in ogni caso di interazione comunicativa
- Le massime sono più importanti per comprendere le trasgressioni che non l'osservanza
- Non si sa come stabilire in maniera esatta la misura in cui le massime determinano o prescrivono ciò di cui parlano

Farsi beffa di una massima

[il parlante] può *farsi beffa* di una massima; ossia può smaccatamente fare in modo di non osservarla. Posto che il parlante sia in grado di soddisfare ciò che è richiesto dalla massima senza per questo violarne un' altra (a causa di un conflitto), non si stia dissociando dal Principio di Cooperazione e non stia, vista l' ostentazione con cui ha agito, cercando di fuorviare l' ascoltatore, quest' ultimo si trova di fronte a un problema minore: come si può conciliare quello che il parlante ha detto con la supposizione che stia nonostante tutto osservando il Principio di Cooperazione? Ecco una situazione che tipicamente produce un' implicatura conversazionale; e quando un' implicatura conversazionale viene generata in questo modo, dico che la massima in questione viene *sfruttata*. (Grice 1975, trad. it. p. 65)

Implicatura conversazionale

Sono ora in grado di caratterizzare la nozione di *implicatura conversazionale*. Possiamo dire che un parlante, il quale dicendo che P, ha implicato che Q, ha implicato conversazionalmente che Q posto che 1) si possa presumere che stia osservando le massime conversazionali o almeno il Principio di Cooperazione; 2) la supposizione che sia consapevole di (o che pensi che) Q sia necessaria per far in modo che il fatto che abbia detto [...] P [...] non sia in contraddizione con l'assunzione citata in (1); 3) il parlante pensi (e si aspetti che l'ascoltatore pensi che il parlante pensi) che l'ascoltatore è in grado di dedurre o di affermare intuitivamente che la supposizione citata in (2) sia necessaria.

(Grice 1975, trad. it. p. 65)

Detto vs atto di dire

L'implicatura conversazionale non viene veicolata da ciò che è *detto*, ma dall'*atto di dire*.

Ciò che si dice può essere vero, mentre ciò che si implica può essere falso, ovvero la verità di ciò che viene detto non comporta la verità di ciò che viene implicato.

Implicatura conversazionale vs convenzionale

2 criteri per distinguere un' implicatura conversazionale da un' implicatura convenzionale:

- 1) **Cancellabilità** (l' i. conversazionale è cancellabile, quella convenzionale no)
- 2) **Indistaccabilità** (l' i. conversazionale è indistaccabile, quella convenzionale no)

Cancellabilità

L' implicatura conversazionale è cancellabile,
quella convenzionale no

a) Marta si è sposata e ha avuto un bambino
(implicatura *conversazionale*: ha avuto un bambino
col marito)

[La cancellabilità si ottiene mediante l' aggiunta di
enunciati che negano questa implicatura]

a1) Marta si è sposata e ha avuto un bambino, ma il
padre non è il marito

Indistaccabilità

Le implicature conversazionali non sono legate all'uso di particolari termini: possono sorgere anche con l'impiego di un'altra espressione analoga (sinonima) (dipendono dall'enunciazione e non dall'espressione impiegata):

“Sono stato a casa di Manrico. Si vede proprio che è *scapolo*”

Le stesse implicature (“la casa è in disordine” oppure “la casa è fatta per accogliere le sue fidanzate”) sorgono anche con l'espressione “*non sposato*”

Esplicito *vs* implicito, detto *vs* inteso

Detto: ciò che è soggetto al principio di verità-funzionalità

Inteso: tutto ciò che viene comunicato oltre al detto.

Esplicito: tutto ciò che è ricavabile da un proferimento senza utilizzare le informazioni contestuali e circostanziali

Implicito: tutto ciò che è ricavabile da proferimento, dopo che è stato considerato nel suo contesto, oltre a ciò che è esplicito.

Esplicito *vs* implicito, detto *vs* inteso

Detto	Inteso	
Significato vero-funzionale	1. Implicazioni logiche, 2. Presupposizioni semantiche, 3. Implicature convenzionali	Implicature conversazionali
Esplicito	Implicito	

Competenza pragmatica

Ci permette di stabilire se un enunciato è appropriato rispetto:

- Alle relazioni con il proprio interlocutore (situazioni gerarchiche, di potere, di età, di status, ecc.)
- Alla situazione specifica di enunciazione
- Ai tentativi di mantenere, rompere o modificare i rapporti del locutore con l'interlocutore

La cortesia

La cortesia è quell' insieme di strategie che
a) ci consentono di stabilire, consolidare o
modificare buone relazioni con gli altri.

b) mostrano come il parlante abbia
consapevolezza della “faccia”
dell' interlocutore

Polarità della competenza pragmatica

1. **Sii chiaro** (Massime di Grice)(quando si vuole che le nostre intenzioni siano inequivocabili)
2. **Sii cortese** (Regole di R. Lakoff: quando si vuole mostrare consapevolezza della “faccia” dell’interlocutore)

Nella comunicazione quotidiana sembra che
sia la cortesia che ottiene la precedenza
rispetto alla chiarezza

Nella comunicazione formalizzata
(conferenze accademiche, conversazioni
d' affari, ecc.) è piuttosto la chiarezza
connessa con le regole conversazionali che
sembra prevalere

Le regole della cortesia

- 1) “Non t’imporre” (*nel discorso formale*)
- 2) “Offri delle alternative” (*nel discorso tra pari*)
- 3) “Metti il tuo interlocutore a proprio agio”
o
“Sii amichevole” (*nel discorso informale*)

Regola 1 “Non t’imporre”

Discorso con disparità di status tra i partecipanti:

“Posso vedere il libro che ha sulla scrivania, professor Rossi?”

“Posso chiederle quanto ha pagato il Suo fuoristrada, signor Bianchi?”

“Il pranzo è servito”

Regola 2 “Offri delle alternative”

Discorso tra pari status e potere, ma senza intimità.
Espressioni attenuative per non far perdere la faccia all'interlocutore, se non è d'accordo:

“La Padania è, *in certo qual modo*, una regione inventata”

Uso di espressioni eufemistiche

Regola 3 “Metti il tuo interlocutore a proprio agio”

Discorso informale, tra pari status o potere, che hanno rapporti di intimità.

1. Dare del tu
2. Uso del nome al posto del cognome
3. Uso di espressioni come “Se ti va”
4. Uso di espressioni dirette per le parole tabù

I limiti del codice

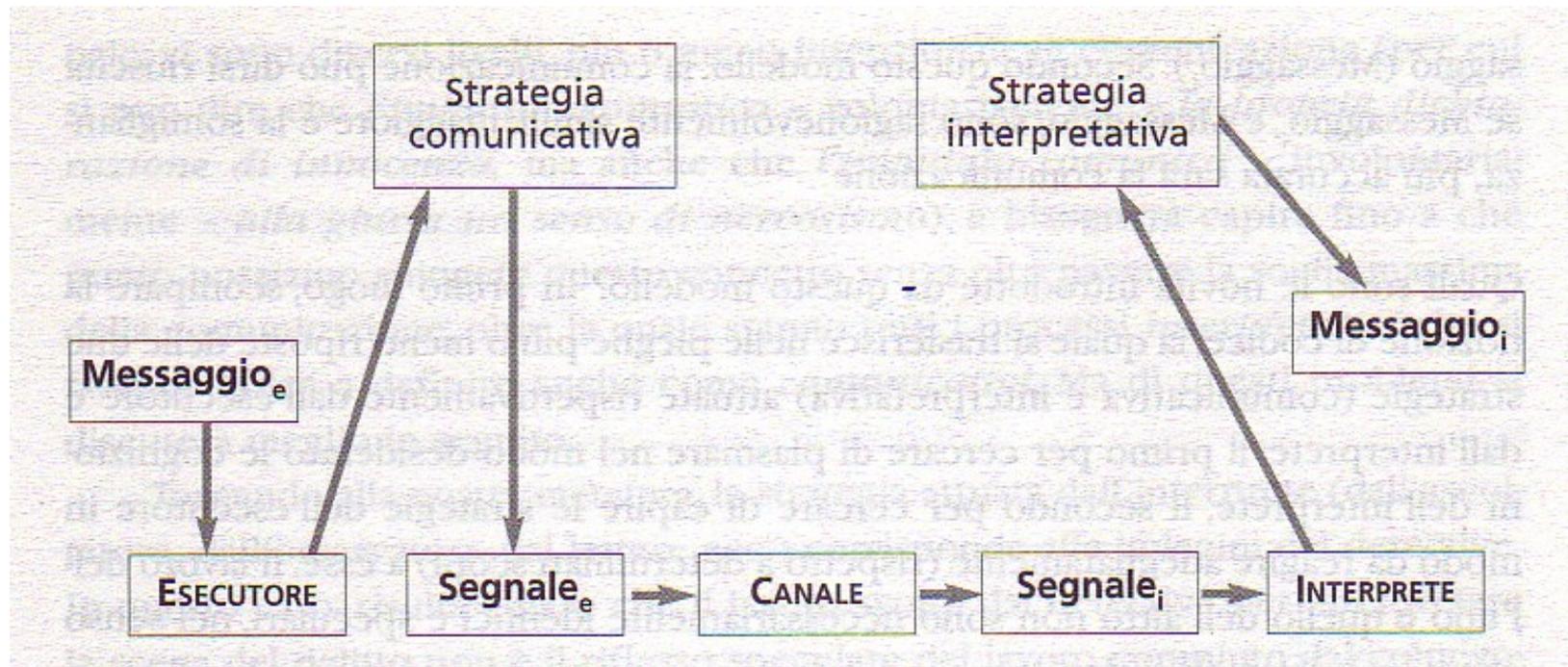
- 1) Vietato attraversare i binari di corsa
- 2) Zaccaria ha fermato l' autobus
- 3) Mi hanno raccontato la storia del telefonino

Il funzionamento inferenziale della comunicazione

In molte situazioni il codice comune non c'è e deve essere costruito, come nei seguenti esempi:

- Traduzione radicale
- Allusioni e sottintesi
- Interazione con un apparato tecnico di cui non si conosce il funzionamento
- Detection

Modello inferenziale



- L' **esecutore** vuole comunicare un messaggio
- Elabora una strategia comunicativa che gli permetta di dare carattere materiale al proprio pensiero
- Costruisce un segnale
- Lancia il segnale lungo il canale
- L' interprete viene sollecitato dal segnale
- Elabora una strategia che permetta di spiegare la ragione di quegli stimoli che sono costituiti dal segnale
- Ovvero, cerca di ipotizzare che cosa l' esecutore abbia voluto comunicargli

L'**interprete** cercherà di ipotizzare che cosa l'emittente abbia verosimilmente voluto comunicargli (il Messaggio) in una determinata occasione.

Il Segnale fornisce delle indicazioni per la strategia interpretativa, ponendo al contempo dei limiti.

La comunicazione può dirsi riuscita quando il messaggio di partenza è maggiormente simile a quello finale.

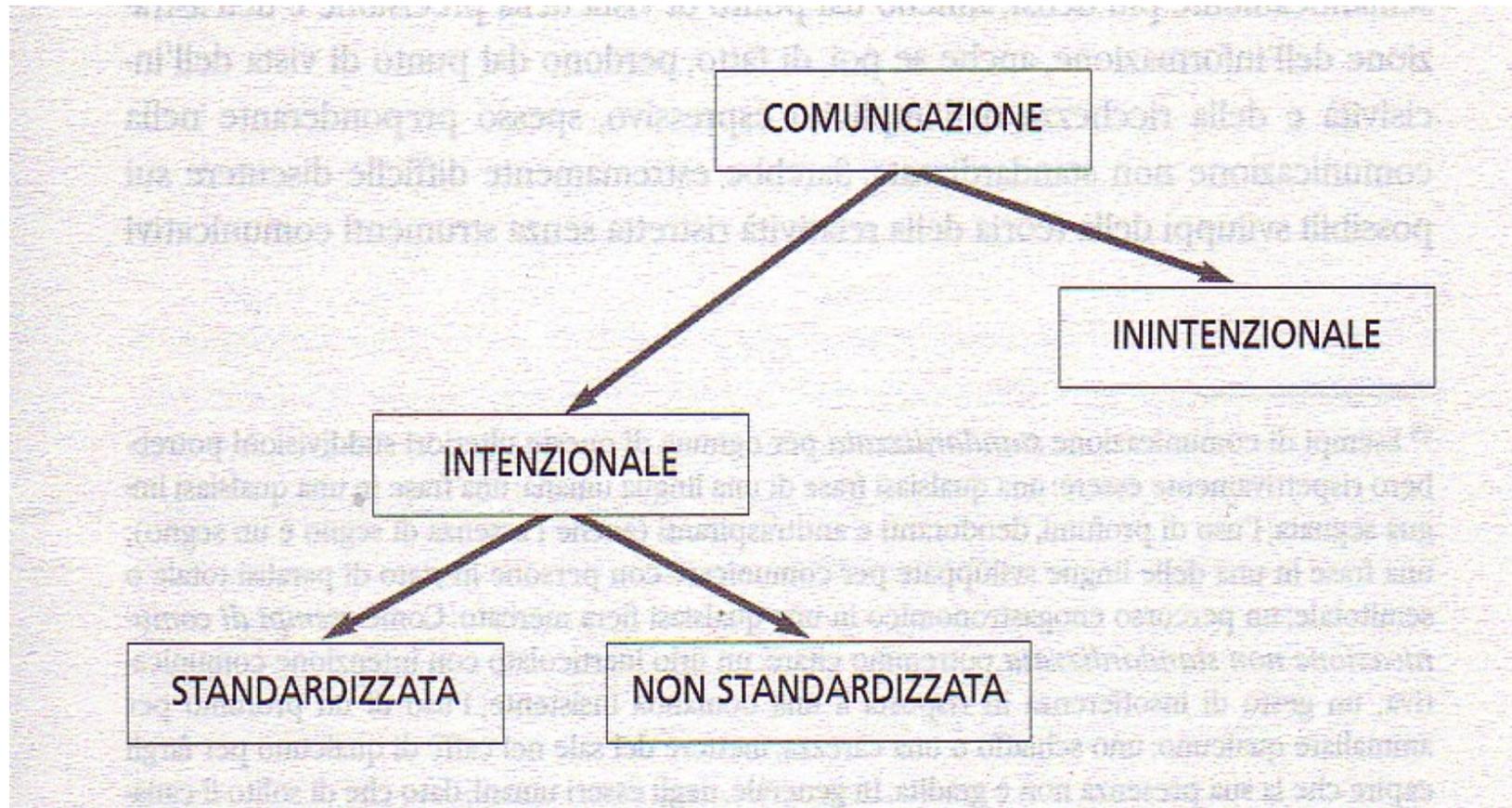
Conseguenze del modello inferenziale

- Scompare la nozione di codice o se ne attenua l'importanza
- Il lavoro dell'emittente e dell'interprete non sono più identici e speculari
- Non è sempre facile stabilire se la comunicazione abbia avuto successo o no. C'è una scala di valori intermedi tra successo e fallimento.

Comunicazione come modifica dell' ambiente cognitivo

- L' ambiente cognitivo è l' insieme dei fatti mantenuti attivi in un determinato momento da un apparato per il trattamento dell' informazione, e che vengono chiamati *fatti manifesti*
- Altre informazioni potrebbero giacere nella memoria a lungo termine, senza essere attive (fuori dall' ambiente cognitivo)

Forme della Comunicazione

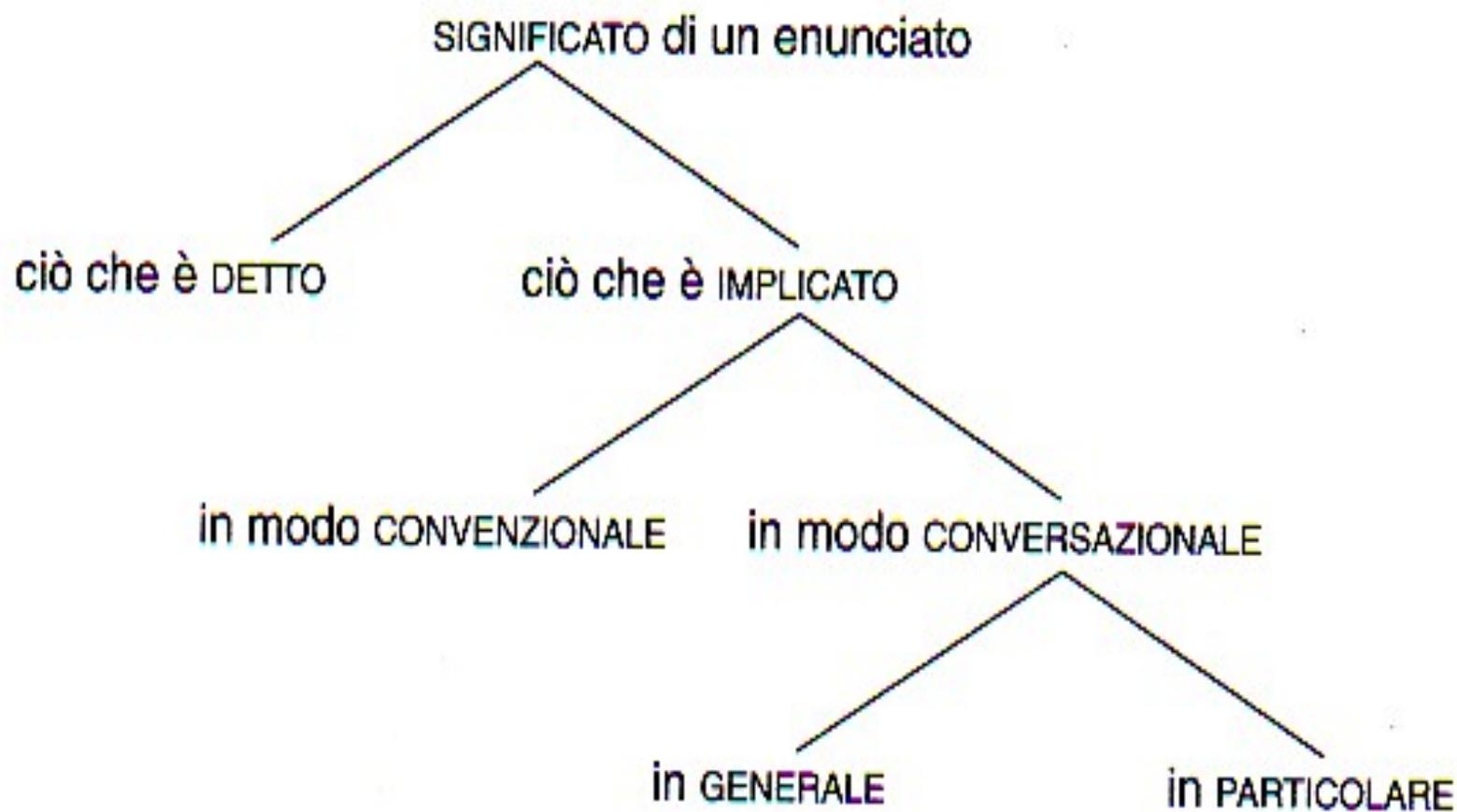


Comunicazione intenzionale

- **Intenzione informativa:** intenzione di informare qualcuno, ovvero rendere manifesto all'uditorio un insieme di ipotesi
- **Intenzione comunicativa:** intenzione di rendere manifesta l'intenzione informativa. Richiamare l'attenzione del destinatario. L'interprete deve riconoscere l'intenzione comunicativa dell'esecutore

- **Comunicazione standardizzata:** fa uso di strumenti comunicativi convenzionali, organizzati al loro interno secondo le regole di uno o più codici
- **Comunicazione non standardizzata:** è prodotta in modo immediato e spontaneo; di solito non si ripete nel tempo, a meno che non subisca un processo di standardizzazione.

Significato secondo Grice



Da Grice a Sperber & Wilson

L'importanza di Grice è di aver sottolineato come il successo della comunicazione consista non nel riconoscimento, da parte di D, del significato convenzionale delle espressioni utilizzate da P (e quindi non nella “decodifica” del messaggio inviato da P), ma nell'identificazione del *voler dire* di P, delle sue intenzioni comunicative – **anche in assenza di un codice**. Sulla scia di Grice, Sperber e Wilson si propongono di spiegare la comunicazione in modo indipendente dai processi di codifica (anche se processi di codifica e decodifica continuano a svolgere un ruolo, pur ausiliario), secondo un modello di tipo inferenziale.

[C. Bianchi 2003, *Pragmatica del linguaggio*, p. 106]

Dal codice all' inferenza

In generale, gli individui che possono comunicare tra loro hanno in comune una lingua (oltre a diversi codici minori). Questo consente loro di produrre **indizi** delle loro intenzioni molto più decisivi e sottili di come essi sarebbero se essi non condividessero alcun codice. Dato che si dispone di tali strumenti per comunicare inferenzialmente, sarebbe strano non servirsene, come strano sarebbe ai nostri giorni non servirsi dei fiammiferi o di un accendino per accendere il fuoco. Ma così come nessuno penserebbe mai di definire il fuoco come prodotto dell'utilizzazione dei fiammiferi, non ha senso definire la comunicazione come il prodotto dell'uso di un codice.

[Sperber & Wilson 1986, trad. it. p. 48]

La comunicazione ostensiva

Chiamiamo *comportamento ostensivo*, o più semplicemente *ostensione*, un comportamento che rende manifesta un' intenzione di rendere qualcosa manifesto. Mostrare qualcosa a qualcuno è un atto di ostensione. Sosterremo che anche la comunicazione umana intenzionale è un caso di ostensione.

Bisogna distinguere, in un atto di ostensione, due livelli di informazione: prima di tutto vi è l' informazione messa in evidenza; in secondo luogo vi è l' informazione che l' informazione di primo livello è stata messa in evidenza in maniera intenzionale.

[Sperber & Wilson 1986, trad. it. pp. 79-81]

Intenzione informativa e intenzione comunicativa

La comunicazione mette in gioco la produzione di un certo stimolo con:

- a) *l'intenzione informativa*: informare i destinatari di qualcosa
- b) *l'intenzione comunicativa*: informare i destinatari della propria intenzione informativa.

[Sperber & Wilson 1986, trad. it. p. 51]

Intenzione informativa e intenzione comunicativa

Comunicare in modo ostensivo-inferenziale consiste nel rendere manifesta a un destinatario la propria intenzione di rendergli manifesta un'informazione di primo livello. Si può pertanto descrivere la comunicazione ostensivo-inferenziale come un processo che comporta un'intenzione informativa e un'intenzione comunicativa. [Sperber & Wilson 1986, trad. it. p. 86]

Comunicazione ostensiva

Un atto ostensivo

- 1) Rende manifesta un' informazione (intenzione informativa)
- 2) Rende manifesta l' intenzione di rendere manifesta quell' informazione (intenzione comunicativa)
- 3) Crea delle aspettative (principio di pertinenza)

A. Le due fasi dell' interpretazione

1. Processi linguistici e/o semantici che hanno come obiettivo la rappresentazione semantica degli enunciati
2. Processi pragmatici che riguardano le inferenze da cui scaturirà l' interpretazione finale

Fase 1

Giuseppe chiede a Daniela: “Andiamo al cinema?”

Daniela risponde: “Sono stanca”

Prima interpretazione dell’ enunciato come forma logica.

Associazione di dati enciclopedici, che costituiscono le premesse per le inferenze del processo pragmatico:

“Se si è stanchi non si ha voglia di uscire”

“Si è stanchi quando si lavora molto”

“Si è stanchi quando si è malati”

Ecc.

Fase 2

L' inferenza (interpretazione finale) avviene sulla base di due costituenti:

1. L' esito dell' interpretazione semantica
2. Le informazioni provenienti dal contesto



“Daniela non vuole andare al cinema”

Il contesto

Il contesto è un **sottoinsieme dell' ambiente cognitivo**, un insieme selezionato di ipotesi ausiliarie registrate nella memoria del dispositivo deduttivo.

Per ogni nuova informazione possono essere selezionati come contesto diversi insiemi di ipotesi, con diverse origini (memoria a lungo termine, memoria a breve termine, percezione). Questo non significa ovviamente che qualsiasi sottoinsieme arbitrario dell' insieme totale di ipotesi accessibili all' organismo possa essere scelto come contesto.

[Sperber & Wilson 1986, trad. it. p. 208]

Il contesto

Scegliere il contesto significa rispondere a questa domanda: con quali informazioni acquisite la nuova informazione si deve combinare per produrre (deduttivamente) il maggior numero di *implicazioni contestuali*?

O in altre parole: qual è il sottoinsieme del mio ambiente cognitivo che, combinato con la nuova informazione, costituisce il contesto che massimizza gli *effetti cognitivi*, cioè massimizza la *pertinenza*?

B. Come avvengono le inferenze?

La comprensione inferenziale è una capacità esclusiva del genere umano, consistente nell'attribuire stati mentali (credenze, desideri, ipotesi, convinzioni) alle altre persone

Capacità di metarappresentazione

C. Come si selezionano le premesse per l' inferenza?

La selezione è dettata da un principio che massimizza la pertinenza dell' indizio (verbale o non verbale) fornito dall' emittente.

Maria si trova in un albergo di un paese esotico e decide di andare a fare una passeggiata. Il portiere le indica delle nuvole dall' aspetto minaccioso.

Attrarre l' attenzione di Maria su un particolare già noto, che diviene pertinente.

Attivazione della conoscenza enciclopedica di Maria circa le nuvole minacciose.

Inferenza finale: “Meglio non uscire”

Il principio di pertinenza

Così come un' affermazione comporta una garanzia tacita di verità, un' ostensione comporta una **garanzia tacita di pertinenza**. [...] Un comportamento ostensivo permette di inferire dei pensieri. Il successo di queste inferenze si basa sulla garanzia di pertinenza. [...]

[Sperber & Wilson 1986, trad. it. pp. 80-1]

Principio di pertinenza.

Ogni atto di comunicazione ostensiva comunica la presunzione della propria pertinenza ottimale. [Ivi, p. 235]

La pertinenza

[...] un'informazione risulterà tanto più pertinente quanto più genererà nell'ambiente cognitivo di un individuo una serie di **effetti cognitivi**, vale a dire un mutamento nella sua rappresentazione del mondo esterno. Allo stesso tempo, un'informazione risulterà tanto meno pertinente quanto più **sforzo cognitivo** richiederà per essere elaborata. In questo modo, la nozione di pertinenza risulta definita da due fattori principali: da un lato, gli *effetti cognitivi* (tanti più effetti, tanto maggiore la pertinenza) e, dall'altro, gli *sforzi cognitivi* (tanto maggiore lo sforzo, tanto minore la pertinenza). (Pisanty & Zijno 2009, p. 228)

D. Come si arresta il processo inferenziale?

Uno dei punti inespliciti dalla teoria di Grice.

Per Sperber e Wilson il processo si arresta quando si raggiunge un equilibrio tra *costi cognitivi* e *effetti cognitivi*.

Effetti cognitivi

Effetto cognitivo = modificazione dell' ambiente
cognitivo

Ma l' ambiente cognitivo, quando viene processata una
nuova informazione, diventa il *contesto* di quella nuova
informazione

Quindi un effetto cognitivo di una nuova informazione è
sempre un *effetto contestuale*

Effetti contestuali

1) Implicazioni contestuali

2) Rinforzi contestuali

3) Eliminazione

Implicazioni contestuali

Contesto (informazioni pregresse)

- a) Se il libro costa meno di 20 euro, posso comprare anche un CD
- b) Se posso comprare anche un CD, allora lo ascolterò in macchina tornando a casa

Nuova informazione

- c) Il libro costa 18 euro

Implicazioni contestuali

- d) Posso comprare anche il CD
- e) Lo ascolterò in macchina tornando a casa,

Rinforzo

Contesto

- a) Mi sembra che Paolo studi filosofia (incerto)
- b) Chi scrive una tesi su qualche filosofo studia filosofia
- c) Hegel è un filosofo

Nuova informazione

- d) Paolo sta scrivendo una tesi su Hegel

Rinforzo

- e) Paolo studia filosofia (certo)

Eliminazione

Contesto

- a) Mi sembra che Paolo studi filosofia (incerto)
- b) Chi scrive una tesi su qualche filosofo studia filosofia

Nuova informazione

- d) Paolo sta scrivendo una tesi sul sistema pensionistico

Eliminazione

- e) Paolo non studia filosofia (certo)
- f) Paolo studia economia

Lo sforzo cognitivo

Data una certa informazione, è sempre possibile trovare un contesto in cui questa risulterà in qualche modo pertinente. La questione è: quanta fatica costa all'interprete ricostruire quel determinato contesto?

Lo sforzo di trattamento è un fattore negativo: maggiore è lo sforzo di trattamento, minore è la pertinenza.

[Sperber & Wilson 1986, trad. it. p. 189]

Calcolo dello sforzo

Fattori *oggettivi* del calcolo dello sforzo:

- 1) Complessità strutturale del proferimento
- 2) Frequenza d'uso delle parole utilizzate
- 3) Complessità linguistica e logica del proferimento
- 4) Accessibilità e dimensioni del contesto

Sforzo, effetto e pertinenza

Ogni aumento di sforzo di trattamento deve essere giustificato da un accrescimento di effetti contestuali. In altre parole, gli sforzi devono essere bilanciati dagli effetti ottenuti e l'interpretazione si arresta quando si sono ottenuti abbastanza effetti in funzione dello sforzo prodotto.

Un sistema cognitivo reale, [...] visto che le sue capacità computazionali sono limitate, non tende ad ottimizzare o massimizzare l'utilità di attesa. Bensì interrompe la sua ricerca di alternative non appena trova un'interpretazione che oltrepassa una certa soglia di accessibilità.

Riassumendo: teoria della pertinenza

I. Ogni dato (ogni proferimento) ha un molteplice numero di interpretazioni possibili compatibili con le regole di codifica e decodifica a esso abbinate (problema dei limiti del codice)

II. Le diverse interpretazioni non appaiono contemporaneamente, o in maniera caotica e casuale, ma sono ordinate rispetto all'accessibilità in quella circostanza.

III. Esiste un criterio per la ricerca dell'interpretazione intesa (calcolo della pertinenza)

IV. Questo criterio permette di escludere tutte le possibili interpretazioni tranne una: quella intesa dall'esecutore

Principio di pertinenza ottimale

Un' interpretazione è *ottimamente pertinente* se e solo se è in grado di produrre un numero sufficiente di effetti contestuali tale da meritare di essere trattato dall' interprete, e se e solo se non richiede all' ascoltatore uno sforzo ingiustificato nel raggiungere gli effetti voluti