

Marco Mazzone

Quanto è intenzionale la comunicazione intenzionale?

0. La soglia della comunicazione

La pragmatica è ormai una disciplina che gode di uno statuto piuttosto solido tra le scienze del linguaggio. Tenuta a battesimo da Charles Morris¹, che contrapponendola a sintassi e semantica la definiva lo studio della «relazione dei segni con gli interpreti», essa ha acquisito alcuni dei suoi caratteri fondamentali grazie ai contributi di filosofi quali Wittgenstein, Austin, Grice e Searle, affermandosi poi come un ambito di studi autonomo e ben demarcato non solo tra i linguisti ma anche tra antropologi, sociologi e psicologi interessati ai fenomeni della comunicazione.

Una delle nozioni che la riflessione filosofica ha consegnato alla pragmatica nelle sue diverse ramificazioni è certamente quella di intenzionalità. Centrale soprattutto nell'approccio di Paul Grice, essa è tornata di grande attualità in quella che qualcuno chiama "pragmatica cognitiva", più in generale nelle ricerche sulla comunicazione psicologicamente orientate. In questo ambito oggi si va attribuendo un'importanza cruciale all'idea secondo cui i soggetti umani non solo sono capaci di comportamenti comunicativi intenzionali, ma inoltre hanno una capacità specie-specifica di riconoscere e leggere l'intenzionalità dei comportamenti altrui. Esemplifica in pieno questo orientamento la "teoria della pertinenza" proposta da Dan Sperber e Deirdre Wilson, che da oltre un decennio costituisce una sorta di paradigma dominante negli studi del settore².

L'intenzionalità svolgerebbe dunque un ruolo importante in entrambe le direzioni del processo comunicativo: dal lato del mittente, il cui comportamento sarebbe guidato da un'intenzione comunicativa, e dal

lato del destinatario, in quanto questi riconosce ed interpreta l'intenzionalità del comportamento a lui/lei indirizzato. L'importanza di questo fattore è tale da farne, a giudizio di qualcuno, un elemento *costitutivo* della comunicazione: ovvero, tale che si dovrebbe riservare il termine "comunicazione" ai soli casi in cui il passaggio di informazioni esibisce la caratteristica dell'intenzionalità. A titolo di esempio si può citare la posizione adottata da Bruno Bara nella sua *Pragmatica cognitiva*³. Egli respinge una celebre tesi di Watzlawick e colleghi⁴, quella secondo cui tra gli esseri umani «tutto è comunicazione» – anche l'ignorarsi perché occupati a far altro, la posizione corporea e quant'altro – sulla base appunto dell'assunzione che solo un ristretto sottoinsieme di tali processi di trasferimento di informazione vada considerato propriamente comunicativo: quello dei messaggi inviati intenzionalmente.

Ciò che mi riprometto di fare qui è problematizzare questa tesi, esponendo alcune ragioni per cui dovremmo prenderla *cum grano salis*. È bene essere chiari: non intendo criticare la scelta di circoscrivere l'ambito della comunicazione nel modo proposto, tra gli altri, da Bara; né tantomeno argomentare contro quelle teorie della comunicazione che insistono sull'importanza dell'intenzionalità (Grice; Sperber e Wilson). Intendo piuttosto mostrare che vi sono ragioni per credere che la nozione di intenzionalità non sia monolitica, che al contrario essa presenti una varietà e gradualità di manifestazioni, e che questa varietà e gradualità attraversi anche il caso paradigmatico della comunicazione umana linguisticamente espressa. Di conseguenza, ogni tentativo di demarcare l'ambito della comunicazione intenzionale deve tenere conto di questa complessità del fenomeno, e prendere atto che demarcazioni diverse sono possibili in funzione di ciò che si decide di considerare intenzionale in senso proprio.

L'interesse di queste considerazioni, a mio modo di vedere, è duplice.

Per quanto attiene più direttamente alla pragmatica, in particolare nelle sue versioni cognitive, traspare l'opportunità di andare oltre certi modelli di spiegazione consolidati, di cui Grice ha fornito il prototipo e Sperber e Wilson la versione attualmente più avanzata. Pur concordando infatti con l'idea che l'intenzionalità svolga un ruolo decisivo nella comunicazione umana, si tratta di vedere se i processi cognitivi che sottendono i concreti scambi comunicativi possano essere ricondotti ad un modello unitario di spiegazione (ad un'unica nozione di intenzionalità), o se al contrario la loro varietà esiga più modelli di spiegazione differen-

ziati. Le considerazioni qui presentate spingono verso la seconda opzione. Le si può dunque leggere (nei limiti della presente trattazione) come un richiamo alla necessità di articolare maggiormente la proposta teorica di Sperber e Wilson, più che come un argomento contro di essa.

In secondo luogo queste considerazioni hanno una ricaduta al di fuori dell'ambito "ristretto" della pragmatica, nella misura in cui consentono di delineare un'immagine più ricca ed articolata della soggettività umana, ed aiutano a collocare questa in un più corretto quadro etologico. La specie umana è caratterizzata da forme di intenzionalità del tutto specifiche, che la distinguono chiaramente da altre specie, ma in un modo più graduale e "sporco" di quanto non si ami pensare. "Sporco" nel senso che quel confine viene spesso attraversato nelle due direzioni: si ritrovano in noi forme di intenzionalità presenti in altri animali, e negli altri animali si trovano precursori di quelle che consideriamo specificamente nostre.

1. Intenzionalità negli animali (e nei bambini)

Un primo senso in cui la nozione di intenzionalità appare graduata è ben noto dagli studi sul comportamento animale. Più esattamente, vi sono due serie di ricerche che risultano pertinenti per la questione. Da una parte vi sono le osservazioni su comportamenti animali, comunicativi e non, che sembrano mostrare qualche elemento di intenzionalità. Dall'altra vi è l'ampio dibattito con il quale negli ultimi decenni si è cercato di rispondere alla domanda se gli animali non umani e i bambini possiedano una "teoria della mente", ovvero la capacità di "leggere l'intenzionalità" altrui.

1.1 Comportamenti animali

Sul primo versante, richiamiamo innanzitutto il celebre dibattito sull'insegnamento del linguaggio umano alle scimmie. Sono ormai piuttosto noti i limiti dentro ai quali simili tentativi possono dirsi riusciti. Casi come quello dello scimpanzé Washoe attestano che è possibile per questi animali apprendere qualche centinaio di simboli e combinarli insieme per produrre "enunciati" del tutto primitivi (due, tre simboli). Oltre

questa soglia né Washoe né i suoi compagni di avventura sono stati in grado di spingersi: si sono tutti arrestati proprio al punto in cui i piccoli umani, intorno ai due anni e mezzo, si lasciano alle spalle gli enunciati a due parole e cominciano l'avventura di un vertiginoso sviluppo del lessico e della sintassi.

Una questione che è stata sollevata specialmente da Herbert Terrace è se, a prescindere dai limiti appena indicati, si debbano considerare le manifestazioni linguistiche delle scimmie come "propriamente" linguistiche: se cioè si tratti di comportamenti genuinamente comunicativi, oppure di semplici risposte indotte dall'addestramento *via* condizionamento. Terrace propende per quest'ultima spiegazione. Ma il suo scetticismo non ha incontrato molti consensi: una spiegazione in termini di risposte condizionate ha senso solo se c'è una classe ben delimitata di stimoli in grado di sollecitare una classe altrettanto ben delimitata di risposte. Mentre ciò a cui si assiste è un uso significativamente flessibile dei simboli.

D'altra parte, numerosi studi recenti hanno evidenziato la complessità e flessibilità della vita sociale e "politica" delle scimmie antropomorfe allo stato naturale⁵. All'interno dei gruppi che queste costituiscono vengono messe in atto strategie di offesa e di difesa che da un lato evidenziano flessibilità nei comportamenti, dall'altro attestano una significativa capacità di attenzione verso, e previsione dei, comportamenti altrui. In letteratura sono citati aneddoti come quello di Belle, una femmina non dominante di scimpanzé, che aveva ingaggiato con Rock, un maschio dominante, una "guerra" di strategia per il conseguimento del cibo⁶. Si trattava di un contesto sperimentale, nel quale alla sola Belle veniva fatta conoscere la posizione del cibo, e il problema per lei era come prenderlo evitando che Rock se ne impadronisse. Dopo vari tentativi frustrati di raggiungere l'obiettivo direttamente Belle ha cominciato a mettere in atto alcune strategie, la prima delle quali consisteva nel girovagare finché Rock fosse distratto. Questo le ha consentito di mettere a segno qualche successo, fino a quando Rock ha apparentemente compreso che occorreva maggiore pazienza per entrare in possesso del cibo. Belle ha elaborato allora una seconda strategia: sedersi con aria indifferente in attesa che Rock si allontanasse, e solo allora agire. Infine, Belle ha messo a punto la strategia più raffinata, che consisteva nel precipitarsi verso un nascondiglio precedentemente usato e ormai vuoto, assicurandosi di essere vista da Rock, quindi dirigersi rapi-

damente verso il vero nascondiglio mentre Rock era impegnato a cercare nel posto sbagliato.

Comportamenti del genere, in cui ciascun soggetto si adatta alle mutevoli strategie dell'altro, sembrano difficilmente riconducibili a meccanismi innati che operino senza nessuna intenzionalità o consapevolezza dell'intenzionalità altrui. Perciò la loro osservazione rafforza l'evidenza che sembra provenire dall'insegnamento del linguaggio alle scimmie. Se d'altra parte guardiamo al modo in cui le scimmie comunicano in natura, il quadro è di nuovo moderatamente favorevole ad un'interpretazione intenzionale. Gli studi più noti nel settore sono quelli di Seyfarth e Cheney, che hanno adottato un'interessante procedura mista tra l'osservazione ecologica e la manipolazione sperimentale. Studiando i sistemi di segnali dei cercopitechi verdi questi studiosi ne hanno registrato i suoni, e hanno predisposto diverse situazioni in cui potevano osservare le reazioni degli animali nel loro habitat naturale. Ne è emerso un quadro molto preciso ed articolato sia del sistema di segnali – circa una trentina, prevalentemente relativi a predatori, cibo o interazioni sessuali – sia del loro uso. Anche in questo caso si è discusso se, poniamo, la presenza di distinti segnali per predatori quali i leopardi, i serpenti e le aquile, dimostri che siamo in presenza di un comportamento pienamente simbolico. Quanto meno, sembra evidente che in questi casi non si tratta della generica reazione di paura di fronte ad un pericolo. E tuttavia una autentica attribuzione di intenzionalità è sconsigliata dalla semplice considerazione che questo repertorio di segnali non è culturalmente appreso: sebbene sia evidente una certa “messa a punto” nel corso dello sviluppo individuale, i segnali sono sostanzialmente innati. Si tratta allora di semplici correlazioni innate stimolo-risposta tra classi di stimoli e di segnali corrispondenti? Nemmeno questo sembra del tutto corretto. Militano contro questa tesi due tipi di evidenze. In primo luogo si è osservato un maschio del gruppo che, in presenza di un predatore, si asteneva dall'eseguire il segnale di allarme quando era vicino ad un altro maschio dominante: forse nella speranza di sbarazzarsi così di un temuto rivale. In secondo luogo, nel corso di un conflitto tra due gruppi di cercopitechi si è osservato un membro del gruppo in difficoltà che emetteva un segnale di allarme in assenza di qualunque predatore, riuscendo così ad interrompere una contesa diventata scomoda. Simili episodi manifestano una flessibilità rispetto al contesto incompatibile con un semplice meccanismo stimolo-risposta: l'animale può produrre il segnale in

assenza di stimolo, e può invece astenersi dal produrlo in presenza dello stimolo.

Queste evidenze sulla comunicazione animale sono confermate anche dall'osservazione di comportamenti di altro genere, ad esempio rivolti alla soluzione di problemi sperimentali. Simili osservazioni hanno spinto più di uno studioso ad abbracciare l'idea che in natura la flessibilità intenzionale si manifesti per gradi. Per limitarsi ad un esempio, Susan Hurley ha sostenuto la necessità di riconoscere un livello intermedio tra i semplici organismi stimolo-risposta e i "soggetti epistemici" come noi, capaci di operare con una piena strumentazione concettuale-simbolica: il livello degli "agenti intenzionali" ancora incapaci di comportamenti (pienamente) simbolici ma che già esibiscono importanti manifestazioni di flessibilità contestuale⁷. Anzi, la Hurley sottolinea che la sua stessa nozione di agente intenzionale appare internamente articolata e graduata. Un agente intenzionale può essere descritto come un organismo capace di "ragionare" in formato non verbale su correlazioni mezzi-fini alternative tra loro, in modo sensibile al contesto. Sennonché una singola specie può apparire in grado di eseguire simili "ragionamenti" in certi contesti e circostanze, ma non in altri; e specie diverse possono differire quanto all'ampiezza di tali abilità. Altri autori propongono classificazioni diverse, Dennett ad esempio individua quattro livelli di "flessibilità" comportamentale⁸. Ma il senso generale dovrebbe essere chiaro: nella misura in cui l'intenzionalità ha a che fare con la capacità di agire in modo flessibile, ossia "deliberato" in modo sensibile al contesto, la scelta non è semplicemente tra esserne dotati o meno. Tale capacità si manifesta in gradi.

1.2 *Lettura della mente*

Nel 1978 Premack e Woodruff, con la pubblicazione dell'articolo *Does the chimpanzee have a theory of mind?*, davano l'avvio ad un dibattito che dura ancora oggi⁹. La questione che essi intendevano porre è in sostanza se gli scimpanzé siano in grado di leggere il comportamento altrui come guidato da intenzioni, credenze, desideri e così via. La loro conclusione era positiva, ma presto si obiettò che i dati invocati non consentivano davvero di decidere. Da questa obiezione metodologica è emerso un protocollo sperimentale che oggi è giudicato affidabile, del

quale la prima applicazione è contenuta in un articolo di Wimmer e Perner del 1983¹⁰: il cosiddetto test della falsa credenza. Si tratta tuttavia di un test pensato non più per gli scimpanzé bensì per i bambini. Un bambino ed una bambola, Maxi, guardano lo sperimentatore che mette un pezzo di cioccolato in una scatola opaca. Quindi Maxi viene portata fuori dalla stanza e lo sperimentatore sposta il cioccolato in un'altra scatola anch'essa opaca, dopo di che chiede al bambino dove, secondo lui, Maxi cercherà il pezzo di cioccolato al suo ritorno. I quattro anni d'età rappresentano una soglia decisiva per questo test: bambini di tre anni danno la risposta sbagliata, ossia quella che darebbero loro stessi sulla base delle informazioni di cui dispongono, mentre intorno ai cinque normalmente riescono a dissociare ciò che sanno da quanto ha visto e conosce Maxi. In altri termini, un bambino sviluppa intorno ai quattro anni la capacità di "leggere" le credenze che guidano il comportamento altrui quando queste non coincidano con le sue proprie conoscenze.

L'interesse per questo dato è ulteriormente cresciuto quando si è scoperto che il test risulta inaccessibile per soggetti altrimenti dotati di elevate capacità intellettuali ma colpiti da una delle sindromi che vanno sotto il nome di autismo¹¹. L'autismo – semplificando molto – è una patologia che si manifesta in forme più o meno gravi di incapacità e disinteresse per la relazione con gli altri. Si è giunti perciò ad ipotizzare che esista un "organo cerebrale" della lettura della mente che di norma giungerebbe a maturazione intorno ai quattro anni, ma che in questi soggetti avrebbe subito un danno genetico. Il disinteresse e l'inabilità per la vita sociale degli autistici deriverebbero, in questa ipotesi, da un'incapacità di vedere gli altri come soggetti intenzionali, piuttosto che come semplici "cose". Senza rinunciare a questa idea di fondo, la messe di studi successivi ha suggerito tuttavia un quadro molto più complesso: la capacità di lettura della mente viene scomposta in una pluralità di componenti e stadi differenti, che maturano l'uno dopo l'altro, e la capacità di superare il test della falsa credenza emergerebbe solo quando l'intero dispositivo è maturo e pronto.

Tra i precursori della facoltà di mentalizzazione – come anche viene chiamata – vi sarebbe innanzitutto la capacità, che nei piccoli umani si manifesta prestissimo, di focalizzare l'attenzione sui visi dei consimili ed imitare le loro espressioni. In una serie di esperienze su neonati di età compresa tra dodici e ventuno giorni Meltzoff e Moore hanno rilevato una significativa tendenza ad imitare smorfie eseguite dagli adulti¹². Ciò

dimostrebbene una predisposizione innata non solo al riconoscimento delle espressioni facciali, ma anche al collegamento intermodale tra loro percezione ed esecuzione motoria (non è così ovvio infatti che un neonato, per il solo fatto di vedere un movimento, sia in grado di identificare il programma motorio necessario per eseguirlo). Secondo Meltzoff e Gopnik questa capacità potrebbe costituire il primo nucleo dell'identificazione del bambino con i suoi conspecifici¹³.

Un secondo ordine di evidenze riguarda il cosiddetto fenomeno dell'"intersoggettività primaria"¹⁴. Esso si manifesta nelle "proto-conversazioni" che il bambino intrattiene con la madre ed altri adulti di riferimento: scambi regolati di suoni, contatti fisici, espressioni del viso, a cui è naturale attribuire valore comunicativo in quanto caratterizzati sia da "turni di parola" sia da un evidente scambio emotivo tra i due soggetti coinvolti.

Fino a circa nove mesi d'età il bambino è impegnato in simili relazioni diadiche con gli adulti, o in relazioni altrettanto esclusive con gli oggetti. Se durante una protoconversazione la sua attenzione viene catturata da un oggetto si distoglie bruscamente dall'interazione con l'adulto, e viceversa lascia cadere la sua attenzione per l'oggetto se si interessa all'adulto. Intorno ai nove mesi avviene una vera rivoluzione cognitiva: il bambino comincia ad esibire sistematicamente comportamenti detti di "attenzione condivisa", cioè mira a condividere con l'adulto l'attenzione verso oggetti. Ciò si manifesta attraverso semplici sguardi (guardare dove guarda, o dove si vuole che guardi, l'adulto), attraverso gesti indicativi, attraverso manipolazioni di oggetti (porgere un oggetto perché sia afferrato, ecc.)¹⁵. Sembra evidente che qui siamo di fronte ad un progresso importante nella capacità di "leggere le intenzioni altrui".

Tutti questi fenomeni, i risultati nel test della falsa credenza così come i precursori della mentalizzazione appena esaminati, costituiscono dati su cui non c'è un gran contendere. Le discussioni riguardano piuttosto la loro interpretazione, ossia cosa essi ci dicono sui meccanismi in gioco nella lettura della mente: in particolare, quali stadi preparino la sua piena realizzazione. Un'ipotesi molto accreditata, certamente molto presente nel dibattito, è quella di Baron-Cohen il quale individua quattro moduli distinti¹⁶. Un primo modulo avrebbe il compito di rilevare la direzione dello sguardo altrui, producendo rappresentazioni di forma "X vede Y". Un secondo modulo, che opera indipendentemente, rileverebbe i movimenti autodiretti (dunque non prodotti da interventi esterni) ri-

volti verso una certa direzione, e produrrebbe rappresentazioni della forma “X ha per obiettivo Y”. Un terzo modulo riceverebbe in ingresso le informazioni che provengono da questi due, producendo interpretazioni relative alla condivisione dell’attenzione – della forma “Io vedo (X vedere Y)”. Infine il quarto modulo è quello che, sulla base dell’informazione proveniente dal precedente, dovrebbe essere in grado di operare sulle rappresentazioni altrui, consentendo così di superare il test della falsa credenza.

Senza la pretesa di entrare qui nei dettagli di questa complessa discussione, vorrei tuttavia indicare due aspetti per i quali la ricca fenomenologia sopra descritta sollecita probabilmente un modello meno schematico di quello proposto da Baron-Cohen.

Un primo problema riguarda la maniera di intendere i primi tre moduli. Si consideri ad esempio l’idea che il primo modulo produca una rappresentazione della forma “X vede Y”. Quel che in genere si intende è che l’organismo dotato di questo modulo sarebbe capace di cogliere un “vedere intenzionale”: cioè di afferrare l’altro come soggetto di una consapevolezza percettiva. D’altra parte, Baron-Cohen asserisce esplicitamente che un modulo di questo genere dovrebbe essere attribuito anche agli animali non umani, nella misura in cui questi sono capaci di prevedere i comportamenti altrui in base alla direzione dello sguardo. Povinelli ha mostrato però che i dati sul comportamento animale ammettono una spiegazione molto meno impegnativa. Ossia, un animale può prevedere il comportamento di un altro senza attribuirgli affatto stati psicologici distinti dalle manifestazioni fisiche: è sufficiente che sia in grado di associare per induzione certi indizi percepibili (direzione dello sguardo, postura, ecc.) con certe reazioni comportamentali¹⁷. Ciò basta per spiegare forme relativamente sofisticate di flessibilità intenzionale, e di sensibilità agli altri in quanto agenti intenzionali. Dall’altro lato, questa osservazione suggerisce che non basta rilevare la direzione dello sguardo (o, al livello del secondo modulo, il movimento rivolto verso una certa direzione). Quello che conta è la capacità di associare queste informazioni con le loro prevedibili conseguenze comportamentali; o più esattamente, di accedere a queste associazioni *via* immaginazione. Ad esempio un animale che disponesse di queste capacità, trovandosi in presenza di cibo e di un potenziale rivale, potrebbe “visualizzare” le probabili mosse del rivale e le contromosse che prefigurano qualche possibilità di successo. Ma allora, ai fini di una spiegazione del compor-

tamento animale, nemmeno il terzo modulo deve verosimilmente essere considerato di natura psicologica. Un animale può “vedere che un altro vede qualcosa” (un certo comune oggetto di interesse), nel senso che è in grado di cogliere il nesso tra direzione dello sguardo e successivo comportamento – ad esempio, di competizione per un dato cibo. La morale mi sembra essere la seguente: la descrizione di Baron-Cohen delle capacità associate ai primi tre moduli è ambigua tra un’interpretazione minimale, non psicologica, presumibilmente adatta a buona parte del comportamento animale, ed una più impegnativa che presuppone una effettiva capacità di ragionamento su stati psicologici. Quest’ultima potrebbe esigere il dominio del linguaggio.

Un secondo problema riguarda l’assenza, nel modello di Baron-Cohen, di una dimensione che sembra svolgere un ruolo importante nella nostra inclinazione a “mentalizzare” il comportamento altrui: ossia, lo spiccato interesse che nutriamo per l’espressione degli stati d’animo altrui, e la forte motivazione ad interagire comunicativamente con i membri della nostra specie. Tale dimensione si manifesta innanzitutto in due dei fenomeni sopra citati: imitazione delle espressioni facciali ed intersoggettività primaria. Ma ad essi andrebbero aggiunti alcuni fenomeni di attenzione condivisa che sembrano sostanzialmente assenti in specie diverse dalla nostra: ad esempio, tra i gesti indicativi sono attestati presso i primati non umani i proto-imperativi (“dammi quello”), ma non i proto-dichiarativi usati meramente per informare¹⁸. Tra gli umani sembra emergere cioè una peculiare attitudine ad “intrattenersi” comunicativamente con i consimili: così che anche la condivisione di interesse per gli oggetti diventa funzionale ad un “dialogo” intersoggettivo. È ragionevole pensare che questo genere di interesse per l’altro svolga un ruolo decisivo nello sviluppo di una più raffinata capacità di rappresentarsi le intenzioni altrui, ed agire su di esse.

Pertanto si potrebbe a titolo di ipotesi tracciare un quadro del genere. Ad un primo livello vi sarebbero la capacità di tracciare lo sguardo altrui e l’altrui movimento, e di adoperare questi dati in operazioni di immaginazione mentale guidate da associazioni d’esperienza. Ad un livello distinto, probabilmente specifico della specie umana, dovremmo collocare l’imitazione delle espressioni facciali e l’intersoggettività primaria. L’insieme di queste capacità, quelle che condividiamo con gli altri animali e quelle specie-specifiche, sarebbe a fondamento dei fenomeni di attenzione condivisa più sofisticati: questi infatti presuppongono

tanto l'abilità di tracciare lo sguardo ecc., quanto quella di interagire con gli altri in schemi di interazione dialogica. Proprio questo genere di attenzione condivisa, a giudizio di Tomasello, costituisce a sua volta la principale preconditione del linguaggio umano¹⁹. Infine il possesso del linguaggio ci aprirebbe la dimensione simbolica, fornendoci gli strumenti per attribuire stati mentali in senso proprio²⁰.

2. La comunicazione verbale

Una volta tracciato questo quadro, la questione che dobbiamo porci è: che genere di intenzionalità è quella coinvolta nelle normali interazioni linguistiche? Se fosse corretta l'ipotesi appena formulata saremmo costretti a ritenere che non si tratti (di norma) dell'intenzionalità nel senso pieno e più sofisticato. Infatti abbiamo suggerito che la facoltà di attribuire stati psicologici presupponga l'esercizio del linguaggio: pertanto non è possibile, sotto pena di circolarità, che l'esercizio del linguaggio presupponga in generale l'attribuzione di stati psicologici. Ci sono in effetti studiosi disposti a rigettare sia la premessa sia la conclusione del ragionamento: secondo i quali cioè la facoltà di mentalizzare non presuppone il linguaggio, e anzi il linguaggio non potrebbe emergere se non disponessimo già di quella facoltà. Ciò che rende complicata la discussione è il fatto che non sempre è chiaro se questi studiosi si stiano impegnando su una nozione piena di intenzionalità. Che infatti qualche grado inferiore di intenzionalità abbia un ruolo cruciale nell'apprendimento del linguaggio è fuori discussione. Il punto davvero controverso è se disponiamo, prima di avere esercitato per qualche anno la pratica della comunicazione linguistica, di una teoria della mente, invece che la più elementare capacità di cogliere gli altri come agenti intenzionali.

La questione ha un rilievo notevole per la pragmatica data l'importanza che la nozione di intenzionalità ha assunto nel paradigma ispirato a Paul Grice. All'interno di questo paradigma è consueto attribuire al destinatario complessi ragionamenti sugli stati psicologici del mittente, sulla base di alcuni assunto di fondo. Il primo assunto è che vi è "significato non naturale" (del quale il significato linguistico è un caso particolare) quando il mittente non solo ha l'intenzione di comunicare quel significato, ma inoltre ha l'intenzione di comunicarlo tramite il fatto che il destinatario colga quell'intenzione primaria. Il secondo assunto è che

l'atteggiamento del mittente sia guidato di norma dal Principio di Cooperazione, in base al quale il messaggio deve essere appropriato nel senso di conformarsi alle normali aspettative del destinatario circa la sua pertinenza, veridicità, informatività e comprensibilità. Il terzo assunto è che il mittente possa occasionalmente violare il Principio di Cooperazione, ma che spesso ciò sia fatto in modo "calcolato": ossia, egli viola deliberatamente quel principio assumendo che il destinatario colga ciò come qualcosa che esige spiegazione, e dunque sia portato a cercare un significato occasionale distinto da quello convenzionale. Ad esempio, una risposta non pertinente potrebbe essere intesa come un invito a cambiare discorso; oppure una affermazione evidentemente non veridica potrebbe essere interpretata come una figura retorica (metafora, ironia, ecc.).

Come dovrebbe essere chiaro, questo approccio pone come elementi costitutivi a) l'attribuzione di una generica (ma articolata e persino ricorsiva) intenzione di comunicare, b) il rispetto consapevole di alcuni principi condivisi, c) la loro occasionale violazione intenzionale, d) il riconoscimento di questa intenzione. Sulla base di tali elementi diversi studiosi – lo stesso Grice per primo, in seguito John Searle, fino ad arrivare ai più recenti contributi di Sperber e Wilson – hanno proposto alcune complesse ricostruzioni dei procedimenti mentali intenzionali attraverso cui il mittente costruirebbe il messaggio, ed il destinatario lo ricostruirebbe. Va anche detto che talvolta nei loro testi appare l'avvertenza che potrebbe non trattarsi di procedimenti mentali (del tutto) espliciti e consapevoli. Anche concedendo questo rimane tuttavia un problema, che tocca in particolare la proposta di Sperber e Wilson per la semplice ragione che essi mirano in modo dichiarato ad un resoconto *cognitivo*, dunque ad una spiegazione psicologica realistica. Il problema è che manca in questi approcci qualsiasi tentativo di differenziare chiaramente i casi che ammettono una spiegazione intenzionale di basso livello e quelli che esigono invece una nozione di intenzionalità piena, e *a fortiori* manca ogni tentativo di caratterizzare i distinti processi cognitivi coinvolti. Ci viene offerto un unico modello esplicativo la cui forma è ispirata ai ragionamenti espliciti sulle intenzioni altrui, e che dunque sembra impegnare all'attribuzione di stati psicologici.

Un quadro nel quale, al contrario, viene tracciata una chiara demarcazione tra processi di basso e di alto livello è quello proposto da François Recanati²¹. Egli distingue in tal senso "processi pragmatici pri-

mari” e “secondari”. Questi ultimi riguarderebbero casi in cui effettivamente, come previsto dal modello di Grice, entrano in gioco inferenze (in qualche misura) coscienti relative agli stati mentali altrui. Un esempio di ciò è quando qualcuno dice “fa freddo” e il destinatario comprende che l’intenzione del mittente era suggerire l’opportunità di chiudere la finestra. I processi primari, al contrario, avrebbero piuttosto caratteristiche analoghe alla percezione: non si tratterebbe di inferenze in senso proprio, bensì di un “cogliere direttamente”. Se un destinatario, ad esempio, grazie al precedente contesto linguistico identifica il referente dell’espressione “lui” adoperata dal mittente, ciò probabilmente non dipende da un procedimento inferenziale.

In varie pubblicazioni Ruth Millikan ha avanzato riserve ancora più radicali verso il paradigma inferenziale-intenzionale²². Il punto di partenza del suo ragionamento è che la convenzionalità è una proprietà che muta per gradi. Posto che vi siano, come è plausibile, casi in cui dobbiamo fare ricorso ad inferenze chiaramente non convenzionalizzate, questo è solo il caso limite di un *continuum*: gli usi di un’espressione possono essere più o meno convenzionalizzati, così che tracciare un confine netto tra semantica e pragmatica sarebbe semplicemente impossibile. In secondo luogo, nemmeno nei casi di significato letterale (interamente convenzionale) il destinatario ricorrerebbe ad una “semplice” decodifica. Vi sarebbe comunque in gioco un elemento di scommessa probabilistica: il destinatario deve pur sempre decidere che appunto sia in gioco un significato letterale. Ma, in terzo luogo, secondo Millikan ciò non comporta di norma alcun ragionamento inferenziale basato su una vera attribuzione di stati intenzionali. (E ciò dunque indipendentemente da distinzioni, quale quella di Recanati, circa la natura più o meno indiretta dell’interpretazione.)

Tale conclusione è suggerita da un principio di economia e semplicità esplicativa analogo a quello invocato da Povinelli nel caso degli animali (vedi sopra): non dovremmo attribuire capacità cognitive più complesse là dove quelle più semplici sono sufficienti a garantire una spiegazione. Millikan analizza numerosi esempi di comportamenti linguistici mostrando come per essi appaia sufficiente la capacità di cogliere un certo tipo di legame tra eventi. Il legame in questione è quello tra un comportamento e l’esito verso cui esso tende – nel quale, per così dire, giunge al suo riposo. In altri termini, si tratta della capacità mediante cui si comprende l’altro «come fortemente orientato a continuare un cer-

to comportamento finché un certo tipo di risultato sia raggiunto»²³. È in questa maniera, suggerisce Millikan, che i bambini sono in grado di comprendere l'orientamento di un agente verso scopi. E non si richiede più di questo nei casi ordinari di comunicazione verbale.

L'argomento di Millikan (così come quello di Povinelli) ricorda da vicino le obiezioni sollevate a suo tempo nei confronti dell'ottimismo di Premack e Woodruff circa la teoria della mente negli scimpanzé (vedi sopra § 1.2). Il loro giudizio era basato su un test che consisteva nel presentare sequenze di immagini relative a comportamenti finalizzati. Gli scimpanzé apparivano capaci di scegliere correttamente l'immagine che concludeva una sequenza, dunque apparentemente di identificarne lo scopo. L'obiezione principale era che non si poteva escludere che gli scimpanzé, lungi dal riconoscere l'intenzione dell'agente, si fossero limitati a ricorrere a *scripts*, a sequenze memorizzate delle azioni in questione. D'altra parte gli studiosi hanno notato da tempo l'importanza, per l'apprendimento del linguaggio nei bambini, degli *scripts*, dei contesti d'azione abituali in cui essi sono coinvolti e di cui sono spettatori (J. Bruner; K. Nelson; M. Tomasello).

La nozione di *script* da sola, è vero, non può costituire una spiegazione delle capacità intenzionali esibite dai bambini anche d'età inferiore ai quattro anni. In primo luogo essa ignora la capacità di far uso di indizi come la direzione dello sguardo, il movimento ecc. In secondo luogo uno *script* è relativamente rigido, mentre la capacità infantile di leggere i comportamenti altrui come intenzionali è piuttosto flessibile²⁴. Il punto è però un altro. Concediamo pure a) che potremmo dovere chiamare in causa strutture di rappresentazione più flessibili che i semplici *scripts*, più simili in tal senso ad una "teoria" dei comportamenti, b) che questa "teoria" debba tenere conto di fattori come lo sguardo ecc., e c) che alcuni aspetti di questo quadro potrebbero essere innati. Il fatto è che presumibilmente si può avere tutto ciò senza la capacità di attribuire stati psicologici – senza vedere l'altro come dotato di una mente che contiene credenze, desideri, intenzioni, ecc.²⁵.

Cerchiamo di vedere cosa tutto ciò può significare mediante un esempio banale. Prendiamo la nota espressione "Puoi passarmi il sale?", prototipo di quello che per Searle è un atto linguistico indiretto: qui la domanda se il destinatario sia nella condizione di svolgere una certa azione è in effetti impiegata come una richiesta che quell'azione sia eseguita. Normalmente si assume che in un caso del genere il destinatario

ricorra ad un ragionamento inferenziale circa le intenzioni del mittente (dato il contesto, i principi pragmatici condivisi ecc.). Le obiezioni di Millikan possono essere così riassunte. In primo luogo, l'espressione potrebbe essere più o meno convenzionalizzata, e dunque l'elemento inferenziale ne risulterebbe ridimensionato in proporzione. In secondo luogo, anche se il tasso di inferenzialità fosse alto ciò non comporta che siano in gioco processi cognitivi intenzionali in senso pieno. Supponiamo che il destinatario sia in qualche senso consapevole del significato letterale di "Puoi passarmi il sale?" e inferisca poi la vera intenzione comunicativa del mittente. Non è affatto necessario che ciò avvenga attraverso un processo in cui sono citati gli stati mentali del mittente; è pienamente sufficiente una conoscenza probabilistica, per così dire, di "come procede questo genere di situazioni".

3. *Questioni pragmatiche*

Sintetizziamo brevemente le conclusioni fin qui raggiunte. Abbiamo visto innanzitutto che l'intenzionalità dei comportamenti animali sembra svilupparsi per gradi; e che anche la capacità di leggere l'intenzionalità dei comportamenti altrui può essere analizzata in una scala di facoltà di diverso grado di sofisticazione. Successivamente abbiamo considerato la comunicazione verbale umana, sostenendo che per spiegarla non c'è bisogno di norma di ricorrere a nozioni intenzionali in senso pieno. È importante sottolineare che con ciò non si intendeva tanto suggerire un modello unitario, basato su una intenzionalità di basso livello. Piuttosto, l'idea è di nuovo che si debba concepire una scala di possibilità, lungo la quale i comportamenti comunicativi concreti si dispongono. Detto altrimenti. Si considerino i comportamenti decisi tramite deliberazione esplicita, e le analisi esplicite degli stati psicologici altrui. La domanda è allora: è plausibile che i comportamenti comunicativi, rispettivamente, del mittente e del destinatario siano identificabili con simili casi di comportamenti deliberati e di attribuzioni psicologiche esplicite? E la risposta è: è plausibile che sia così solo in un ristretto numero di casi, e che questo costituisca uno degli estremi di un *continuum* al cui altro estremo stanno comportamenti non intenzionali se non in un senso molto debole.

Vorrei almeno accennare, in conclusione, ad alcuni fenomeni che per un verso possono esemplificare e chiarire le tesi sostenute, e per un

altro verso indicare alcune interessanti prospettive aperte da questo approccio.

In primo luogo, le formulazioni griceane sembrano incoraggiare l'idea che la comunicazione linguistica comporti ad ogni passo uno sforzo interpretativo. Questo però rischia di portare alla sottovalutazione degli elementi standardizzati, formulari, socialmente codificati della comunicazione. Si pensi a forme altamente cristallizzate come gli scambi di saluti. Qui troviamo una struttura rigida di passaggio dei turni di parola, una ritualità ed un carattere socio-relazionale (invece che informativo) che fanno pensare piuttosto alle protoconversazioni che alle comunicazioni orientate a richiamare l'attenzione su oggetti. In casi del genere, soprattutto, sembrano operare *routines* relazionali sostanzialmente automatiche, riconducibili ad uno dei gradi più bassi dell'intenzionalità. Chi rivolge il saluto, potremmo dire, "tratta" l'altro come persona senza per questo pensare affatto all'altro in termini di persona, in particolare senza intrattenere alcuna esplicita intenzione comunicativa: esegue semplicemente una *routine*. Analogamente, se dal lato del mittente non c'è niente che assomigli ad una deliberazione esplicita, dal lato del destinatario non c'è un interrogarsi sulle intenzioni del mittente. Anche se, come suggerisce Millikan, vi è sempre un elemento di "interpretazione", si tratterà verosimilmente di un processo di basso livello del genere di una categorizzazione percettiva: una certa configurazione fenomenica (un certo tipo di messaggio verbale, in un certo tipo di luoghi e situazioni) è riconosciuto probabilisticamente come istanza di una certa *routine* comportamentale.

Questa considerazione ammette forse un'interessante generalizzazione. Geoffrey Leech ha osservato che le intenzioni sottostanti un dato messaggio potrebbero essere ambivalenti, indeterminate, e potrebbero modificarsi nel corso della conversazione²⁶. Un suo esempio di messaggio che sottende intenzioni ambivalenti è «Considerato che sono un ostaggio, dovrei dire di essere stato trattato bene»²⁷. Un esempio di intenzioni comunicative indeterminate potrebbe essere il citatissimo «Fa freddo». Leech osserva infatti che, al di là dell'interpretazione consueta (invito a chiudere la finestra), non è escluso che qualcuno possa dirlo semplicemente per chiacchierare, e persino che il mittente abbia entrambi gli scopi insieme o nessuno dei due precisamente: che lo dica «parzialmente allo scopo di mantenere relazioni sociali amichevoli, parzialmente nella speranza che il destinatario farà qualcosa per alleviare il freddo»²⁸. Infine, lo stesso esempio potrebbe valere per le intenzioni che

si modificano nel tempo: un mittente potrebbe avere avuto il semplice scopo di chiacchierare, quindi accorgersi un attimo dopo che il destinatario avrebbe anche potuto intenderlo nell'altro senso, e persino sentirsi infastidito perché l'altro non ha colto un'intenzione comunicativa che in effetti a suo tempo egli non aveva avuto.

Cosa suggeriscono queste considerazioni? Che forse è fuorviante pensare all'intenzione comunicativa di un messaggio come ad un'unica e precisa entità mentale che stia a monte di un processo deliberativo circa la maniera in cui ci si debba esprimere. Più verosimilmente la produzione di un messaggio (come la sua interpretazione) può scaturire da una varietà di percorsi, ora alternativi ora compresenti e non necessariamente coerenti tra loro. Alcuni di questi saranno più vicini al modello della deliberazione cosciente e altri – forse più frequentemente – saranno piuttosto automatismi favoriti da *routines* sociali diffuse, o da modelli comportamentali più locali (famiglia, gruppo dei pari, ecc.). Un unico messaggio potrebbe pertanto veicolare una pluralità di intenzioni comunicative, in buona parte non note allo stesso mittente perché frutto di automatismi non coscienti.

In questa chiave forse lo stesso linguaggio in quanto *routine* ha spesso il ruolo di generare intenzioni implicite, piuttosto che quello di esprimere intenzioni preesistenti. Si pensi di nuovo al caso dei saluti, nonché di altre forme di regolazione sociale come le scuse o i ringraziamenti. I bambini non cominciano ad adottare simili comportamenti linguistici allo scopo di esprimere certe loro intenzioni. Al contrario, essi apprendono ad intrattenere certe intenzioni attraverso l'apprendimento dei comportamenti linguistici. E le intenzioni in questione saranno solo in parte (e solo successivamente) intenzioni di alto livello, consapevoli ed accessibili, organizzate in una "teoria" sociale esplicita, ecc.

Tutto ciò suggerisce una direzione di riflessione che mi pare interessante, e che potrebbe consentirci di recuperare aspetti dell'approccio di Watzlawick e convergere con tentativi recenti come quello di Claudia Caffi²⁹: quella di una psicologia della comunicazione consapevole della complessità e stratificazione delle motivazioni in gioco, e capace di restituire alla deliberazione razionale il posto che le compete in questo quadro. Ossia, quello di un procedimento di alto livello che si aggiunge ad altri ed interagisce con essi; e che può nei casi migliori oggettivare i processi di livello più basso, e così migliorare la nostra consapevolezza di quello che siamo.

Ma questa è un'altra storia.

NOTE

¹ C. MORRIS, *Foundations of the Theory of Signs*, International Encyclopedia of Unified Science, I, Chicago 1938.

² D. SPERBER, D. WILSON, *Relevance. Communication and Cognition*, Blackwell, Oxford 1986/1995; trad. it. *La pertinenza*, Anabasi, Milano 1993.

³ B. BARA, *Pragmatica cognitiva*, Bollati Boringhieri, Torino 1999.

⁴ P. WATZLAWICK, J.H. BEAVIN, D.D. JACKSON, *Pragmatics of Human Communication: A study of interactional patterns, pathologies, and paradoxes*, Norton, New York 1967.

⁵ Cfr. F. DE WAAL, *The Ape and the Sushi Master*, Basic Books, New York 2001.

⁶ E.W. MENZEL, *A group of young chimpanzees in a one-acre field: leadership and communication*, in R.W. BYRNE e A. WHITEN (a cura di), *Machiavellian intelligence: social expertise and the evolution of intellect*, Clarendon, Oxford 1988.

⁷ S. HURLEY, *Animal Action in the Space of Reasons*, in «Mind & Language», 18, 3, 2003, pp. 231-56

⁸ D. DENNETT, *Freedom evolves*, Viking, New York 2003.

⁹ D. PREMACK, A.J. WOODRUFF, *Does the chimpanzee have a theory of mind?*, in «Behavioral and Brain Sciences», 4, 1978, pp. 515-526. Testi italiani che fanno il punto sul dibattito sono C. MEINI, *Psicologia ingenua. Una teoria evolutiva*, McGraw-Hill, Milano 2001; F. FERRETTI, *Comunicazione e scienza cognitiva*, Laterza, Roma-Bari 2005.

¹⁰ H. WIMMER, J. PERNER, *Beliefs about Beliefs: Representations and Constraining Function of Wrong Beliefs in Young Children's Understanding of Deception*, in «Cognition», 13, 1983, pp. 103-128.

¹¹ S. BARON-COHEN, *Mindblindness: an essay on autism and theory of mind*, MIT Press, Cambridge 1995.

¹² A.N. MELTZOFF, M.K. MOORE, *Imitation of facial and manual gestures by human neonate*, in «Science», 198, 1977, pp. 75-78; IDEM, *Newborn infants imitate adult facial gestures*, in «Child development», 54, 1983, pp. 702-709.

¹³ A.N. MELTZOFF, A. GOPNIK, *The role of imitation in understanding persons and developing a theory of mind*, in S. BARON-COHEN, H. TAGER-FLUSBERG, D.J. COHEN (a cura di) *Understanding other minds: perspective from autism*, Oxford University Press, Oxford 1993.

¹⁴ C. TREVARTHEN, *Empatia e biologia*, Cortina, Milano 1998.

¹⁵ Si veda ad esempio M. TOMASELLO, *The cultural origins of human cognition*, Harvard University Press, Cambridge Mass.-London 1999.

¹⁶ S. BARON-COHEN, *Mindblindness: an essay on autism and theory of mind*, MIT Press, Cambridge Mass., 1995.

¹⁷ D.J. POVINELLI, J. VONK, *We Don't Need a Microscope to Explore the Chimpanzee's Mind*, in «Mind & Language», 19, 2004, pp. 1-28.

¹⁸ L. CAMAIONI, *La conoscenza della mente nell'infanzia: l'emergere della comunicazione intenzionale*, in idem, *La Teoria della mente. Origini, sviluppo e patologia*, Laterza, Roma-Bari 2003.

¹⁹ M. TOMASELLO, *The cultural origin*, cit.

²⁰ Cfr. J.G. DE VILLIERS, *Language and Theory of Mind: What are the Developmental Relationships*, in S. BARON-COHEN *et al.*, *Understanding Other Minds*, cit.

²¹ F. RECANATI, *Does Linguistic Communication Rest on Inference?*, in «Mind & Language», 17, 2002, pp. 105-126.

²² Si vedano soprattutto R. MILLIKAN, *Language, Thought and Other Biological Categories*, MIT Press, Cambridge Mass. 1984; e IDEM, *Language: a biological model*, Clarendon Press, in stampa.

²³ R. MILLIKAN, *Language*, cit.

²⁴ Forti evidenze in tal senso, ad esempio, in M. CARPENTER, N. AKHTAR, M. TOMASELLO, *Fourteen-through-18-months-old infants differentially imitate intentional and accidental actions*, in «Infant Behaviour and Development», 21 (2), 1998, pp. 315-330.

²⁵ C. MEINI, *Psicologia ingenua*, cit., p. 161 e segg., ripropone un argomento di Whiten a sostegno della tesi che non si possa fare a meno di nozioni intenzionali piene, argomento basato sulla nozione di costo computazionale. Per ragioni che non c'è spazio di discutere, trovo una volta di più che gli argomenti basati su costi e benefici computazionali siano troppo speculativi e grossolani per risultare utili.

²⁶ G. LEECH, *Principles of Pragmatics*, Longman, London e New York 1983, pp. 23, 39, 61.

²⁷ *Ivi*, p. 23.

²⁸ *Ivi*, p. 39

²⁹ C. CAFFI, *Sei lezioni di pragmatica linguistica*, Name, Genova 2002.

