

NOTE INTRODUTTIVE di **FILOSOFIA DEL LINGUAGGIO**
(Seconda parte)

Prof. MARILENA ANDRONICO

7.2 Ludwig Wittgenstein: linguaggio ideale e linguaggio ordinario.

Del pensiero di Ludwig Wittgenstein (Vienna 1889 – Cambridge 1951) si distinguono tradizionalmente due fasi: la prima, conclusasi con la pubblicazione del *Tractatus logico - philosophicus* nel 1921; la seconda, con la pubblicazione postuma, nel 1953, delle *Ricerche filosofiche*. Nella prima fase Wittgenstein ha condiviso con Frege non solo l'antipsicologismo, ma anche il progetto di dedicarsi allo studio di un linguaggio diverso da quello ordinario, cioè diverso dal linguaggio che parliamo comunemente¹. Quest'ultimo infatti contiene molte espressioni ambigue e/o imprecise che ci impediscono di mettere a fuoco buona parte delle distinzioni e delle relazioni che sussistono tra le diverse parti dei nostri discorsi, distinzioni e relazioni che tuttavia è bene cogliere se vogliamo ragionare correttamente e se non vogliamo farci ingannare dalla forma delle parole. In quanto rendono possibile il corretto ragionamento, tali distinzioni e relazioni sono da sempre state chiamate *logiche*. Sia Frege, sia Wittgenstein nel *Tractatus* (sia Russell) si sono dedicati alla elaborazione o allo studio di un *linguaggio logico* distinto dal linguaggio comune, un *linguaggio ideale* distinto da quello *ordinario*, nel quale le parole di una lingua storica – o meglio *i tipi* di parole di una tale lingua - e le relazioni tra le parti dei nostri discorsi – in particolare le cosiddette *relazioni inferenziali* - vengono sostituite da simboli il cui significato è chiaramente determinato. Per avere un'idea del modo in cui l'introduzione di un linguaggio simbolico può

¹ Un progetto difeso e realizzato anche dal filosofo inglese Bertrand Russell (1872 – 1970).

contribuire al rischiaramento logico del pensiero, possiamo prendere in considerazione il seguente caso: nel linguaggio naturale noi diciamo frasi come le seguenti

a) “Leonardo Di Caprio è un bravo attore”.

b) “Espero è Fosforo”.

c) “Il gatto c’è”.

In esse compare lo stesso verbo *essere* declinato alla terza persona singolare, e questo può indurci a pensare che vi sia un significato generale di *essere* che opera uniformemente nei tre casi. Ma le cose non stanno così e possiamo accorgercene più facilmente se, in ogni singolo caso, sostituiamo l’è con un segno che ci permette di mettere in luce, di volta in volta, il *tipo* di pensiero (o concetto o contenuto logico) presente in ciascuno dei tre enunciati.

- “Leonardo Di Caprio è un bravo attore”: qui è impiegato come **copula** e ci consente di attribuire all’*individuo* Leonardo Di Caprio la *proprietà* di “essere un bravo attore” - Ciò può essere rappresentato seguendo lo schema funzione-argomento o schema $f(x)$ dove – semplificando al massimo - f sta per una funzione (individuata nel nostro caso dalla proprietà BRAVO ATTORE) e x sta per ciascun singolo argomento che possiede tale proprietà. Al posto dell’enunciato (a) possiamo dunque scrivere: (BA)(LDC) [che si legge: (Bravo Attore) Leonardo Di Caprio] – Notiamo che la è è scomparsa.

- “Espero è Fosforo”: qui è impiegato per esprimere una **identità**, ed è facilmente sostituibile dal segno di uguaglianza. Al posto dell’enunciato (b) possiamo dunque scrivere: “Espero = Fosforo” - Anche in questo caso notiamo che la è è scomparsa.

- “Il gatto c’è”: qui è impiegato per affermare che una certa entità **esiste** – Ciò può essere rappresentato impiegando il simbolo del quantificatore

esistenziale $\exists$ che è una funzione di secondo livello. Al posto dell'enunciato (c) possiamo scrivere $\exists x(f)x$ – o anche: $[\exists x(G(x))]$, che si legge: [Esiste un x e (Gatto(x))], dove $(G)x$ è la funzione di primo livello “Essere un gatto” - Anche in questo caso notiamo che la ϵ è scomparsa.

Il ricorso ad un linguaggio ideale contribuisce a mantenere ferma la distinzione tra la *forma grammaticale* di un enunciato e la sua *forma logica*, cioè la distinzione tra l'aspetto che un enunciato ha, in quanto è espresso nella grammatica di una lingua storica e, come si è appena detto, il ruolo logico che esso svolge all'interno di un ragionamento. Inoltre, secondo il Wittgenstein del *Tractatus*, se teniamo ferma tale distinzione, siamo meno inclini a formulare domande filosofiche molto generali come, ad esempio, la domanda “Che cos'è l'Essere?": questa è una domanda che sembra molto profonda, ma che, a ben vedere, deriva da un tipo di confusione linguistica che si tramuta in confusione concettuale.

Dopo la pubblicazione del *Tractatus logico-philosophicus*, tuttavia, Wittgenstein ha ritenuto che anche lo studio del linguaggio ideale (che egli chiamava “sintassi logica”) non rappresenti una garanzia sufficiente per evitare le confusioni concettuali, e ha inaugurato una seconda fase del suo pensiero in cui si è dedicato all'*analisi del linguaggio ordinario* e dei modi in cui in esso – di nuovo - accade che fraintendiamo il significato di certe parole. Come nel caso di è sopra descritto, tali fraintendimenti ci portano a formulare domande che a tutta prima sembrano molto profonde - e che per questo aspetto coincidono con le domande tradizionalmente poste dai filosofi, a partire dai Presocratici fino ad arrivare ai giorni nostri - ma che, dopo un'adeguata analisi, rivelano di essere il prodotto di confusioni concettuali.

In apertura delle *Ricerche filosofiche*, Wittgenstein critica l'idea che la **definizione ostensiva da sola** sia sufficiente ad introdurre il significato delle

diverse parole². Chi pensa questo tratta tutte le parole del linguaggio come semplici nomi, cioè come delle etichette, trascurando il fatto che vi sono *tipi* diversi di parole, con le quali *facciamo* cose diverse:

“Pensa agli strumenti che si trovano in una cassetta di utensili: c’è un martello, una tenaglia, una sega, un cacciavite, un metro, un pentolino per la colla, la colla, chiodi e viti. – Quanto differenti sono le funzioni di questi oggetti, tanto differenti sono le funzioni delle parole. – Naturalmente quello che confonde è l’uniformità nel modo di presentarsi delle parole che ci vengono dette, o che troviamo scritte e stampate. Infatti il loro *impiego* non ci sta davanti in modo altrettanto evidente.” (*Ricerche filosofiche* 11).

“Dicendo: «ogni parola di questo linguaggio designa qualcosa» non abbiamo ancora detto *proprio* niente; a meno che non abbiamo precisato *quale* distinzione desideriamo fare” (*Ricerche filosofiche* 13)

“La definizione ostensiva spiega l’uso – il significato – della parola, quando sia già chiaro quale funzione la parola debba svolgere, in generale, nel linguaggio. Così la definizione ostensiva: «Questo si chiama ‘seppia’» aiuterà a comprendere la parola se so già che mi si vuole definire il nome di un colore. Per essere in grado di chiedere il nome di una cosa si deve già sapere (o saper fare) qualcosa.” (*Ricerche filosofiche* 30).

L’idea fondamentale difesa da Wittgenstein nella seconda fase del suo pensiero è che il **significato** di un’espressione linguistica è dato dall’**uso** che

² Si parla di *definizione ostensiva* per riferirsi alla situazione in cui si introduce il nome di qualche cosa mentre con un dito si indica la cosa; è questa la situazione descritta nel brano delle *Confessioni* di Agostino riportato nel paragrafo sulla teoria referenzialista del significato.

di tale espressione facciamo **in un contesto regolato da norme convenzionali**, contesto che egli chiama “**gioco linguistico**”.

“E si potrebbe chiamare giuoco linguistico anche il processo de nominare pezzi, e quello consistente nella ripetizione, da parte dello scolaro, delle parole suggerite dall’insegnante. Pensa a taluni usi delle parole nel giuoco del giro-giro-tondo. – Inoltre chiamerò «giuoco linguistico» anche tutto l’insieme costituito dal linguaggio e dalle attività di cui è intessuto” (*Ricerche filosofiche* 7).

Per chiarire il suo punto di vista Wittgenstein introduce l’analogia con il gioco degli scacchi: se qualcuno chiedesse quale sia il significato delle diverse pedine che costituiscono il gioco, gli si potrebbe rispondere solo elencando **le regole** che nel gioco **determinano la funzione** delle pedine, cioè l’insieme delle loro mosse possibili.

Qualcosa del tutto simile accade con le parole del linguaggio: ad uno che chiedesse qual è il significato della parola “rosso” dovremmo rispondere insegnandogli ad usare la parola nel modo corretto, cioè dovremmo insegnarli ad impiegarla per denominare un colore e non, ad esempio, una forma geometrica o un sapore, oppure un profumo; dovremmo poi insegnargli a distinguere il colore rosso da un altro e a caratterizzarlo come più chiaro oppure più scuro rispetto ad un altro; dovremmo portargli esempi di oggetti che sono rossi in modo paradigmatico (le fragole, i pomodori, il camion dei pompieri, i rubini, ecc...). Dovremmo in sostanza insegnargli a **seguire le regole per l’uso** di questa parola, regole che già sono seguite dai membri della **comunità** linguistica a cui apparteniamo e che sono profondamente radicate in tutte le attività che svolgiamo quando impieghiamo la parola, determinandone il significato.

Secondo Wittgenstein, in effetti, parlare un linguaggio è simile a **“svolgere un’attività”** e il **significato di un termine**, nella maggior parte dei casi, è dato dal suo ***uso in un gioco linguistico***.

Che **le regole** siano seguite dai membri della comunità implica, inoltre, che esse siano **pubbliche**. Seguire una regola, osserva Wittgenstein, non è qualcosa che possa essere fatto privatamente: deve sempre essere possibile, in linea di principio, che un osservatore mi corregga se sbaglio, facendomi notare che una cosa è credere di seguire una regola, un’altra cosa, invece, è seguire di fatto (correttamente) la regola.

Tutto ciò porta Wittgenstein ad escludere che abbia senso asserire che il significato di un’espressione derivi dall’associazione dell’espressione con un’immagine, con uno stato mentale o con un’emozione che “solo io conosco”. Wittgenstein condivide dunque con Frege la concezione antimentalista e antipsicologista del significato. Per Wittgenstein, come per Frege, è un errore credere che il significato di un’espressione linguistica possa consistere semplicemente nella rappresentazione o nell’idea associata all’espressione (come invece si è detto affermava Locke). Se il significato della parola “cubo” fosse semplicemente l’immagine di un cubo, il problema di sapere quale sia il significato della parola “cubo” sarebbe solo rimandato, nel senso che dovremmo chiederci quale sia a sua volta il significato dell’immagine del cubo. Vale a dire, se la parola è associata ad una immagine o ad un disegno e tuttavia non sappiamo che cosa fare né con l’immagine, né con il disegno, diremmo che tanto l’immagine quanto il disegno sono privi di significato e, di conseguenza, che essi non saranno in grado di conferire significato alla parola “cubo”. Ci ritroveremmo quindi al punto di partenza.

A questo riguardo Wittgenstein sviluppa un noto argomento, detto **argomento contro il linguaggio privato**. Wittgenstein prova a immaginare un linguaggio fatto di parole che hanno significato solo per me, nel senso che il

loro significato deriva dal fatto che io le associo a certe esperienze vissute che solo io conosco. Tale linguaggio è privato in un senso diverso da quello in cui lo è un codice segreto: quest'ultimo, infatti, *può* essere reso pubblico. Il linguaggio immaginato da Wittgenstein, invece, è privato proprio nel senso che *soltanto io* posso sapere quale è il significato dei segni che lo costituiscono, nel senso che **soltanto io so come associare i segni di tale linguaggio alle esperienze vissute che essi designano.**

Ora, l'obiezione di Wittgenstein è che in un simile linguaggio vengono a mancare dei **criteri esterni** per stabilire quando i segni sono correttamente associati alle esperienze in questione, per stabilire cioè quando i segni sono impiegati correttamente e quando invece sono impiegati in modo errato. Il problema che Wittgenstein mette in luce è che **in mancanza di regole pubbliche, viene meno la distinzione tra corretto e sbagliato.** Pertanto, io stesso non sarò in grado di garantire nessuna stabilità o regolarità nell'uso dei segni e tutte le volte che *mi sarà sembrato* di aver impiegato correttamente un segno, tale impiego *sarà* corretto, e non avrò mai modo di sapere se mi sbagliavo o meno. Per questo motivo un linguaggio privato non può essere un linguaggio, ma sarebbe un insieme di segni usati in modi del tutto casuali.

“Ma sarebbe pensabile un linguaggio in cui uno potesse esprimere per iscritto o oralmente le sue esperienze vissute interiori – i suoi sentimenti, umori, ecc., -- per uso proprio? – Perché, queste cose non possiamo già farle nel nostro linguaggio ordinario? – Ma io non l'intendevo così. Le parole di questo linguaggio dovrebbero riferirsi a ciò di cui solo chi parla può avere conoscenza; alle sue sensazioni immediate, private. Dunque un altro non potrebbe comprendere questo linguaggio” (*Ricerche filosofiche* 243).

“Immaginiamo questo caso: mi propongo di tener un diario in cui registrare il ricorrere di una determinata sensazione. A tal fine associo la sensazione alla lettera «S» e tutti i giorni in cui provo la sensazione

scrivo questo segno in un calendario. ---- Prima di tutto voglio osservare che non è possibile formulare una definizione di un segno siffatto. – Però, posso darla a me stesso, come una specie di definizione estensiva! – Come? Posso indicare la sensazione? – Non nel senso ordinario. Ma io parlo, o scrivo il segno, e così facendo concentro la mia attenzione sulla sensazione -- come se la additassi interiormente. – Ma che scopo ha questa cerimonia? Perché sembra trattarsi solo di una cerimonia! Però una definizione serve a fissare il significato di un segno. – Questo avviene, appunto, mediante una concentrazione dell'attenzione; in questo modo, infatti, m'imprimo nella mente la connessione tra il segno e la sensazione. – Ma «Me la imprimo in mente» può soltanto voler dire: questo procedimento fa sì che in futuro io ricordi *correttamente* questa connessione. Però nel nostro caso non ho alcun criterio di correttezza. Qui si vorrebbe dire: corretto è ciò che mio apparirà sempre tale. E questo vuol dire soltanto che non si può parlare di 'corretto' ” (*Ricerche filosofiche* 258)

“Ciò che chiamiamo «seguire una regola» è forse qualcosa che potrebbe essere fatto da *un* solo uomo, *una* sola volta nella sua vita? -- [...] Non è possibile che un solo uomo abbia seguito una regola una sola volta. Non è possibile che una comunicazione sia stata fatta una sola volta, un ordine sia stato dato e compreso, e così via. – Fare una comunicazione, dare o comprendere un ordine, e simili, non sono cose che possano essere state fatte una sola volta. – Seguire una regola, fare una comunicazione, dare un ordine, giocare una partita a scacchi sono *abitudini* (usi, istituzioni)”. (*Ricerche filosofiche* 199)

“Per questo 'seguire la regola' è una prassi. E *credere* di seguire la regola non è seguire la regola. E perciò non si può seguire una regola '*privatim*': altrimenti credere di seguire la regola sarebbe la stessa cosa che seguire la regola.” (*Ricerche filosofiche* 202)

“Seguire una regola è analogo a: obbedire a un comando. Si viene addestrati a ubbidire al comando e si reagisce ad esso in una maniera determinata” (*Ricerche filosofiche* 206)

Wittgenstein - diversamente da Frege - non si sofferma sulla distinzione tra senso e riferimento e per lo più impiega senza problemi l'espressione “significato”. Come Frege, peraltro, egli ritiene che i significati siano oggettivi; tale oggettività, tuttavia, non dipende né dal fatto che certe parole designano oggetti (del mondo), né dal fatto che i significati appartengano ad un *terzo regno* di verità immutabili. Essa dipende, piuttosto, dal fatto che i significati si costituiscono *nell'uso socialmente regolato* delle parole. **L'oggettività dei significati dipende dall'intersoggettività delle regole** che sono accettate e che sono seguite dai membri di una comunità linguistica e che sono dette anche *regole dei giochi linguistici*.

8. INTERMEZZO

Enunciati e proposizioni. Argomentare.

Fino ad ora abbiamo impiegato indifferentemente le espressioni “espressione linguistica” ed “enunciato”; esse, tuttavia, non si equivalgono. Qualunque elemento di una lingua è un'espressione linguistica (articoli, nomi propri, pronomi, frasi, esclamazioni, verbi, ...). Un enunciato, invece, è un tipo particolare di espressione linguistica; possiamo caratterizzarlo come una stringa di termini o parole costruita secondo le regole sintattiche di una determinata lingua. Sono enunciati le seguenti espressioni: “Esci da questa stanza!”, “Ah, come vorrei che smettesse di piovere!”, “La sorella di Lucia ha 5 anni”. In questo contesto, ci interessano soltanto gli enunciati dichiarativi: un

enunciato dichiarativo è un'espressione linguistica in cui si afferma o si nega qualcosa di qualcos'altro. Esempi:

A. enunciati dichiarativi italiani:

- (1) "la neve è bianca"
- (2) "la neve non è verde"
- (3) "Carla mangia una mela"
- (4) "una mela è mangiata da Carla"
- (5) "Carla non ama le mele"

B. enunciati dichiarativi inglesi:

- (1) "snow is white"
- (2) "snow is not green"
- (3) "Carla is eating an apple"
- (4) "An apple is being eaten by Carla"
- (5) "Carla doesn't like apples"

È facile osservare che in A e in B abbiamo a che fare con enunciati che dicono la stessa, sebbene in due lingue diverse (rispettivamente in italiano e in inglese). Un altro modo per esprimere questo concetto è dire che gli enunciati in A e in B hanno lo stesso contenuto, o lo stesso significato. Per distinguere l'enunciato dal suo contenuto o significato i filosofi del linguaggio per lo più usano distinguere tra *enunciato* e *proposizione*.

Possiamo dunque dire che (A1) “la neve è bianca” e (B1) “snow is white” sono due enunciati diversi che esprimono la stessa proposizione, o che hanno lo stesso significato o contenuto.

Si noti che lo stesso vale per (A3) “Carla mangia una mela” e (A4) “una mela è mangiata da Carla”: sono due diversi enunciati della stessa lingua (l’uno nella forma attiva, l’altro in quella passiva) che comunque esprimono la stessa proposizione, o hanno lo stesso significato o contenuto.

Per riassumere, gli enunciati dichiarativi si distinguono da altri tipi di enunciati come i comandi, le domande, le esclamazioni, in quanto asseriscono o negano qualcosa di qualcos’altro. E lo stesso vale per le proposizioni. Enunciati dichiarativi e proposizioni hanno *un valore di verità o di falsità*, cioè o sono veri o sono falsi, e si noti che questo vale anche nel caso in cui noi non conosciamo la verità o la falsità di quanto viene asserito o enunciato. Se, ad esempio, diciamo che esistono forme di vita su qualche pianeta della nostra galassia, ciò che affermiamo o è vero, o è falso, indipendentemente dal fatto che qui ed ora, oppure in qualche altro momento, saremo mai in grado di stabilire come stanno le cose. Verità e falsità non si applicano, invece, a domande, comandi ed esclamazioni.

Chiamiamo dunque “proposizione” il significato o contenuto di un enunciato dichiarativo; e chiamiamo “enunciato dichiarativo” un’espressione linguistica che in una lingua ben determinata asserisce o nega qualcosa di qualcos’altro, secondo le regole della sintassi di quella lingua.

Tanto gli enunciati dichiarativi, quanto le proposizioni sono da sempre stati oggetto di riflessione filosofica proprio in virtù dello stretto rapporto che essi intrattengono con la verità. D’altronde la ricerca della verità, nel senso più banale della ricerca di “ciò che è vero”, ha da sempre spinto gli essere umani ad indagare sia il mondo naturale, sia il mondo umano. Conoscere la verità può essere infatti vantaggioso da tanti punti di vista. Quando, ad esempio,

diciamo che le balene non sono pesci, ma sono mammiferi, diciamo qualcosa di vero, che può essere utilmente impiegato nei modi più vari (es. per soccorrere un balenottero rimasto isolato rispetto alla madre); quando diciamo che Napoleone morì a Sant'Elena, di nuovo, diciamo qualcosa di vero sulla biografia di Napoleone. Quando accade che l'auto del Signor Rossi tampona l'auto del Signor Bianchi, e diciamo che è stata l'auto del Signor Rossi a tamponare l'auto del Signor Bianchi e non il contrario, diciamo qualcosa di vero, che ha ben precise conseguenze su chi pagherà i danni. Conoscere ed enunciare la verità, insomma, ha per lo più conseguenze utili ed interessanti.

Tuttavia, non sempre si conosce la verità, o non sempre si è d'accordo su come stanno le cose. Da un lato, infatti, sono pochi gli ambiti disciplinari in cui possiamo affermare con assoluta certezza la verità; dall'altro lato, non sempre a proposito di un contenuto che noi riteniamo vero vi è un accordo generale e scontato. Anzi, è un'esperienza piuttosto comune quella di dover riconoscere che le nostre opinioni non sono condivise da molte delle persone con cui parliamo e di dover dunque provare a convincerle della loro bontà. Per esempio, di certo vi sono persone che considerano buona la proposta fatta dal ministro Gelmini di reintrodurre il maestro unico nelle scuole elementari; ma altrettanto certo è che vi sono altre persone la ritengono una proposta sbagliata. Tanto gli uni, quanto gli altri possono cercare di convincere i rispettivi avversari della bontà della propria posizione; tanto gli uni quanto gli altri hanno l'obiettivo di sentirsi dire, al termine dei tentativi compiuti: "Va bene mi hai convinto. Quello che tu dici è vero!"

Ebbene, tra le varie funzioni che il linguaggio svolge, vi è anche quella di rendere possibili le argomentazioni a favore di un'opinione o a sfavore di un'altra. Ma che cosa è un'argomentazione? **Un'argomentazione è un insieme di proposizioni di cui alcune fungono da premesse e una funge**

da conclusione. Tra le premesse e la conclusione la relazione è – meglio deve essere - tale che sia possibile dire che la conclusione *segue* dalle premesse [o anche che la conclusione è *inferita* a partire dalle premesse].

Il seguente insieme di proposizioni (A), ad esempio, non costituisce un'argomentazione, in quanto non possiamo dire che la conclusione *segue* dalle premesse:

- Il cielo è blu (premessa)
- Maria mangia il gelato (premessa)
- *Quindi* è bene tornare al maestro unico (conclusione)

Quest'altro insieme di proposizioni (B), invece, costituisce un tipo di argomentazione (la conclusione *segue* dalle premesse o è *inferita* da esse):

- La presenza di più maestri crea confusione tra gli alunni (premessa);
- La confusione non favorisce l'apprendimento (premessa);
- La presenza di un solo maestro favorisce l'apprendimento (premessa);
- *Quindi* è bene tornare al maestro unico (conclusione).

Anche quest'altro insieme di proposizioni (C), peraltro, costituisce un tipo di argomentazione (anche in questo caso la conclusione *segue* dalle premesse, o è *inferita* da esse):

- Un unico maestro acquista un eccessivo potere psicologico sulla classe (premessa);
- Un unico maestro non può possedere tutte le competenze adatte all'insegnamento di tutte le materie in programma (premessa);

- La presenza di un solo maestro non favorisce l'apprendimento (premessa);
- *Quindi* non è bene ritornare al maestro unico (conclusione).

Come si vede dai casi (B) e (C), un'argomentazione è del tutto simile a ciò che nel linguaggio comune chiamiamo "ragionamento". Si osservi, però, che in questo contesto il ragionamento non è preso in considerazione in quanto processo psicologico, ma solo in quanto esso consiste di *inferenze* da certe premesse ad una conclusione, in quanto cioè esso consiste di un insieme di *passaggi* cosiddetti *logici*. È infatti la **logica** che da sempre studia i modi in cui da premesse vere derivano conclusioni altrettanto vere, o, potremmo anche dire, i modi in cui la verità si trasmette o si mantiene da certe proposizioni (le premesse) ad altre (la conclusione). In generale possiamo dire che da sempre nella logica sono stati individuati almeno 2 modi in cui la conclusione di un ragionamento o argomentazione può essere *inferita* dalle premesse: o per deduzione, o per induzione.

Deduzione³: Inferire una proposizione (conclusione) per deduzione significa escludere la possibilità che le premesse dell'inferenza siano vere e la conclusione sia falsa. Cioè, quando presentiamo una proposizione come risultato di una deduzione, avanziamo la pretesa che le proposizioni da cui è inferita forniscano **ragioni decisive (o conclusive)** per accettarla.

Ecco un esempio:

(1) Se Inter e Juventus possono incontrarsi in semifinale allora non possono incontrarsi in finale.

³ Su questo punto si veda Iacona A., *L'argomentazione*, Einaudi, 2005.

(2) Inter e Juventus possono incontrarsi in semifinale

Quindi

(3) Inter e Juventus non possono incontrarsi in finale.

È impossibile (logicamente impossibile) che (1) e (2) siano vere e (3) sia falsa.
La verità di (1) e (2) rende **necessariamente vera** (3).

Induzione: Presentare una proposizione come risultato di un'induzione significa avanzare la pretesa che le proposizioni da cui è inferita forniscano **ragioni non decisive** per accettarla, cioè che la sua verità sia garantita solo in qualche misura, anche se **non completamente**, dalle proposizioni da cui è inferita.

Quando si inferisce una proposizione per induzione non si esclude la possibilità che le proposizioni da cui è inferita siano vere e la proposizione falsa. La pretesa in tal caso è che la verità delle proposizioni di partenza renda **probabile la verità** della proposizione inferita. Quando si parla di probabilità si fa riferimento ad una proprietà che ammette gradi e che per lo più è suscettibile di giudizi comparativi.

Tipicamente un argomento induttivo fa appello all'esperienza (passata).

(1) Ho visto diversi film sentimentali francesi.

(2) I film sentimentali francesi che ho visto sono noiosi.

(3) Il film che mi hai invitato a vedere è un film sentimentale francese.

Quindi

(4) Il film che mi hai invitato a vedere è noioso.

La verità di (1)-(3) rende **probabile** la verità di (4). Poiché, inoltre, si parla di *gradi di probabilità* è possibile che un argomento induttivamente valido venga reso più o meno forte con l'aggiunta di nuove premesse.

Tanto il ragionamento deduttivo, quanto quello induttivo forniscono *schemi di validità* del ragionamento stesso. È tuttavia molto importante tenere distinto il discorso sulla **validità** di un ragionamento o argomentazione, da quello sulla **verità delle premesse** da cui il ragionamento muove.

La validità si riferisce infatti solo ad una *relazione tra* proposizioni. La verità e la falsità, invece, sono attributi di proposizioni e mai di argomenti. La verità e la falsità, cioè, si applicano solo ad *affermazioni* sul mondo, mentre la validità e l'invalidità si applicano ad *argomenti* in cui sono eseguite inferenze da alcune proposizioni ad altre proposizioni.

Il rapporto tra validità e verità è a ben vedere piuttosto complesso. Tuttavia, per chiarire la distinzione possiamo osservare che vi sono argomenti validi che contengono soltanto proposizioni vere, come per esempio:

(A) Tutti i mammiferi hanno i polmoni

Tutte le balene sono mammiferi

Quindi tutte le balene hanno i polmoni.

D'altronde vi sono argomenti validi che consistono interamente di proposizioni false, come per esempio:

(B) Tutte le creature con dieci zampe hanno le ali.

Tutti i ragni hanno dieci zampe.

Quindi tutti i ragni hanno le ali.

Questo argomento (B) è valido perché se le sue premesse fossero vere, anche la sua conclusione *dovrebbe* essere vera. La prima premessa tuttavia non è vera.

Un argomento valido che muove da premesse vere è detto buono o corretto.

Un argomento valido che muove da premesse false è detto cattivo o scorretto.

Per convincere qualcuno della bontà delle nostre opinioni non dobbiamo quindi preoccuparci solo di costruire argomenti validi, ma dobbiamo anche interrogarci sulla verità delle premesse che assumiamo nel nostro ragionamento.

9. La pragmatica

L'esposizione della teoria della comunicazione secondo il modello del codice ci ha portato a privilegiare l'immagine del linguaggio come di un sistema di codifica di contenuti che vengono trasmessi ad un interlocutore e da quest'ultimo decodificati e compresi.

Basta tuttavia soffermarsi a riflettere su quanto accade negli scambi comunicativi reali per cogliere il carattere fortemente astratto di tale modello.

È piuttosto raro, in effetti, che quando parliamo produciamo messaggi del tutto espliciti, privi di ambiguità e perfettamente comprensibili ai nostri interlocutori.

a) In certi casi, ad esempio, il contenuto di un enunciato non è fissato in modo completo e univoco dalle convenzioni della lingua. Se dico: “Qui piove”, produco un’espressione che si riferisce a posti sempre diversi e che quindi cambia il suo significato a seconda del luogo in cui viene proferita (a Londra piuttosto che nel Sahara) – la semplice conoscenza del significato linguistico della frase va integrata con informazioni che riguardano il contesto della sua emissione, informazioni non semantiche, extralinguistiche.

b) Se dico: “il problema di Giacomo sono i calcoli”, produco un’espressione che contiene un’ambiguità relativa alla parola “calcolo” (si tratta, più precisamente, di un caso di *omonimia*: vi sono due parole che hanno lo stesso suono e la stessa grafia, ma una di esse significa “computazione”, l’altra significa “sassolino”).

c) Se dico: “Lara ha finito un altro libro”, produco ancora un’espressione ambigua relativa al verbo “finire” (si tratta, più precisamente, di caso di *polisemia*: “finire” in questo contesto può significare sia “finire di leggere”, sia “finire di scrivere”).

d) Se dico: “Lucia è un fiore”, mi esprimo in un *linguaggio figurato*, la cui decodifica è praticabile solo da parte di un membro della stessa comunità linguistica a cui appartiene il mittente.

e) Ci sono infine usi di espressioni come “Guarda!” in cui, se non teniamo conto del contesto, non sappiamo se il parlante stia impartendo un ordine, o se stia rivolgendo un invito, oppure sfidando qualcuno. Non sappiamo quale atto egli stia compiendo e questo sembra non consentirci l’effettiva comprensione di quanto viene detto.

In definitiva, se prescindiamo dalle circostanze concrete in cui le frasi di una lingua sono impiegate, per lo più i significati da esse veicolati non sono realmente comprensibili.

Abbiamo visto [cfr. & 3] che Charles Morris chiamava “pragmatica” quella parte della riflessione sul linguaggio in cui viene studiata la relazione tra i segni e il parlante. Rispetto ai tempi in cui operava Morris, gli studi di pragmatica si sono arricchiti ed approfonditi, e lo stesso vale per le sue definizioni. Come osserva Bianchi 2003 (p.10), alcune delle definizioni più significative di *pragmatica* oggi sono le seguenti:

- la disciplina che si occupa dell’uso del linguaggio;
- la disciplina che si occupa di ciò che un parlante *comunica* al di là di quello che *dice*;
- la disciplina che si occupa del contesto;
- la disciplina che si occupa del significato in contesto;
- la disciplina che si occupa del significato nelle interazioni sociali;
- la disciplina che si occupa della distanza, fisica e sociale, tra interlocutori.

Più in generale, seguendo Bianchi 2003⁴, dobbiamo osservare che la pragmatica è costituita da almeno *due* direzioni di ricerca complementari:

a. da un lato, essa si occupa dell'**influenza del contesto sulla parola**: l'interpretazione del linguaggio deve tenere conto di informazioni relative alla situazione in cui si svolge il discorso e dunque di informazioni sul mondo – per determinare il contenuto di certi enunciati dobbiamo guardare al contesto in cui questi vengono emessi.

b. dall'altro lato, essa studia l'**influenza della parola sul contesto**: i parlanti si servono del linguaggio per modificare la situazione in cui si svolge il discorso e in particolare per influenzare le credenze e le azioni dei loro interlocutori – parlare è agire

9.1. John Austin (1911-1960) e la teoria degli atti linguistici

John Austin, insieme al “secondo” Wittgenstein, è uno dei rappresentanti della cosiddetta “filosofia del linguaggio ordinario” che si è diffusa a Cambridge e a Oxford tra gli anni Trenta e gli anni Sessanta del Novecento. Austin ha in comune con il “secondo” Wittgenstein un interesse profondo per il nesso che sussiste tra il linguaggio e la sfera dell'agire umano. Diversamente da Wittgenstein, tuttavia, egli manifesta una profonda esigenza di sistematicità nell'analisi del linguaggio comune, che lo porterà in un primo momento ad elaborare la distinzione tra *enunciati constativi* ed *enunciati performativi* e, in un secondo momento, a superare tale distinzione a favore della cosiddetta *teoria degli atti linguistici*. Austin ha scritto molti saggi ed articoli, ma noi ci

⁴ Bianchi C., *Pragmatica del linguaggio*, Laterza, Bari, 2003.

occuperemo principalmente di quanto è contenuto nella raccolta postuma di lezioni ***Come fare cose con le parole*** (1962), il cui titolo richiama inequivocabilmente la nostra attenzione sul rapporto tra parlare e agire.

Constativi e performativi

Austin osserva che la riflessione filosofica sul linguaggio si è concentrata da sempre su enunciati ed asserzioni, dando per scontato che tutte le asserzioni (vere o false) siano descrizioni o di eventi del mondo, oppure di stati d'animo. Ma le cose stanno realmente così? Immaginiamo di dire:

(a). scommetto 10 euro che domani pioverà

(b). le rose del giardino sono fiorite

C'è una differenza tra questi due enunciati? Secondo Austin solo l'enunciato (b) descrive qualcosa, e cioè il fatto che le rose del giardino sono fiorite; l'enunciato (a), invece, non descrive me che scommetto, bensì è parte integrante della mia azione di scommettere. Come potrei mai scommettere alcunché, senza dire: "scommetto che ..." ?

Austin chiama "constativi" gli enunciati di tipo (b): sono enunciati con cui constatiamo o descriviamo fatti del mondo; essi possono essere veri o falsi, a seconda che lo stato di cose da essi descritto si realizzi o meno (ad esempio, se dico "le rose del giardino sono fiorite", ma poi constato che le rose del giardino non hanno neanche i boccioli, il mio enunciato sarà falso; se dico "le rose del giardino sono fiorite", ed effettivamente le rose del giardino sono fiorite, il mio enunciato sarà vero).

Austin chiama "performativi" (cioè, esecutivi) gli enunciati di tipo (a): sono enunciati proferendo i quali non descriviamo o constatiamo alcunché, ma piuttosto *facciamo* qualcosa (per esempio, una scommessa). Proferendo

enunciati performativi compiamo vere e proprie azioni, che modificano la realtà (tipicamente, modificano le relazioni tra le persone). Gli enunciati performativi non sono soggetti a condizioni di verità o di falsità, cioè non possono essere caratterizzati come veri o falsi, ma - osserva Austin - sono soggetti a *condizioni di felicità*: sono *felici* quando l'atto che si compie proferendo l'enunciato va a buon fine (ad esempio, quando dico "scommetto 10 euro che ..." in un contesto sociale in cui esiste l'"istituzione" della scommessa, e quindi posso aspettarmi sia di vincere, sia di perdere la mia scommessa); oppure sono *infelici*, quando l'atto che si compie mentre si proferisce l'enunciato non va a buon fine (ad esempio, quando dico "scommetto 10 euro che ...", ma nessuno dei presenti raccoglie la mia scommessa e il mio atto cade nel vuoto). Altri esempi di enunciati performativi sono:

(c) Battezzo questa nave "Queen Elisabeth"

(d) Prometto di venire alla tua festa

(e) Sì, lo voglio! (detto dagli sposi durante un matrimonio);

(f) Mi scuso

In tutti questi casi, quando usiamo tali enunciati noi non descriviamo azioni, ma le *compiamo*: con (c) non descrivo il battesimo di una nave, ma di fatto *battezzo* la nave (*agisco* in modo tale che la nave, che prima non aveva un nome, adesso ne avrà uno); con (d) non descrivo una promessa, ma di fatto *prometto* di andare alla festa (*agisco* impegnandomi ad andare alla festa); e via di seguito. Affinché tali enunciati siano felici, bisogna, tuttavia, che vengano soddisfatte determinate condizioni: bisogna che vi sia una procedura socialmente accettata (ad esempio, l'"istituzione" del matrimonio) di cui l'emissione dell'enunciato fa parte, bisogna che tale procedura sia svolta completamente e correttamente (non ci si può sposare con un cavallo), e infine bisogna che l'enunciato sia emesso nelle circostanze appropriate e dalle

persone adatte (di nuovo, non ci si può sposare al bar, senza firmare nessun atto di matrimonio, ecc.). Se le condizioni non sono soddisfatte l'enunciato è infelice e l'atto è *nullo*.

Con la sua riflessione sui performativi Austin realizza un vero e proprio mutamento di prospettiva negli studi sul linguaggio: con ancora più forza di Wittgenstein, egli sottolinea che quando usiamo il linguaggio non solo descriviamo o rappresentiamo il mondo fuori di noi, ma, in molte occasioni, agiamo operando *nel* e *sul* mondo intorno a noi, imprimendo un cambiamento alle situazioni in cui ci troviamo a vivere. Usare il linguaggio è agire.

La teoria degli atti linguistici

Austin ha provato in vari modi a fissare le caratteristiche dei verbi performativi, in base alla loro forma sintattica, oppure in base al materiale lessicale; tuttavia, la sua ricerca di criteri stabili per distinguere i performativi dai constativi non solo non ha dato risultati soddisfacenti, ma lo ha messo nella condizione di criticare dall'interno la distinzione stessa e di sviluppare un punto di vista più ampio, secondo cui *ogni* enunciazione *ha un aspetto performativo* o, come egli stesso ha detto, *illocutorio*.

È questa la teoria degli *atti linguistici*, secondo la quale *ogni* impiego del linguaggio comporta un agire: ciò che inizialmente era stato detto per gli enunciati performativi (cioè che il loro proferimento è parte integrante di azioni ben determinate, ad esempio dello scommettere, del battezzare, dello scusarsi, ecc..) vale ora anche per gli enunciati constativi. Quando dico "le rose del giardino sono fiorite" sto senz'altro descrivendo un fatto del mondo, ma il mio descrivere è anch'esso un tipo di *azione*, è un atto linguistico, diverso dallo scommettere, dal promettere, ecc. Nella nuova prospettiva, secondo Austin,

non c'è più bisogno della distinzione tra constativi e performativi poiché “ogni dire è un fare”. Secondo la teoria degli atti linguistici, dato un proferimento qualsiasi, esso è sì presenta sempre come un agire linguistico o atto linguistico, di cui sono riconoscibili tre componenti:

- *l'atto locutorio*: è il dire qualcosa, il proferire un'espressione; studiare l'aspetto locutorio di un atto linguistico significa procedere ad una analisi della sintassi e della semantica del nostro proferimento.

- *l'atto illocutorio*: è l'azione che compiamo *nel* dire qualcosa, è ciò che facciamo quando proferiamo l'enunciato: promessa, avvertimento, ordine, asserzione, minaccia, invito. Alla differente azione corrisponde una differente *forza illocutoria*.

- *l'atto perlocutorio*: è dato dagli effetti o dalle conseguenze ottenute dall'atto illocutorio.

Un esempio chiarificatore di questa teoria lo troviamo in Penco 2004⁵:

“Prendiamo un atto linguistico compiuto in un certo contesto:

«Sparale!»

L'atto locutorio:

⁵ Carlo Penco, *Introduzione alla filosofia del linguaggio*, Editori Laterza 2004, pp. 123-124.

«Egli mi ha detto “sparale!” intendendo con “spara” spara e con “le” a lei».

Si distinguono così almeno tre aspetti:

1. l'aspetto fonetico è dato dal suono con cui si emette l'enunciato in italiano;

2. l'aspetto sintattico rivela che la costruzione è data da un verbo alla seconda persona dell'imperativo con apposto un pronome femminile in forma contratta che sta per “a lei”;

3. l'aspetto semantico deve individuare il senso e il riferimento delle espressioni “tu” (sottinteso), “sparale” e “lei”. Oltre al “tu” sottinteso vi è un autore dell'emissione che potrebbe essere esplicitato. La forma logica potrebbe essere qualcosa del tipo:

[parlante] comanda a [interlocutore] ([interlocutore] spara a x)

L'atto illocutorio:

«Egli mi ha incitato a spararle (o consigliato, ordinato di spararle)».

L'atto è caratterizzato dalla forza convenzionale con cui è emesso l'enunciato. Se la situazione considerata presenta una relazione gerarchica tra x e y tale che x abbia il diritto di comandare a y (se x è un superiore nell'esercizio delle sue funzioni) allora l'atto è un ordine. Altrimenti, presumibilmente, è un suggerimento o un consiglio.

L'atto perlocutorio:

«Egli mi ha persuaso a spararle» o «egli mi ha indotto a spararle»

Una cosa è suggerire, una cosa è convincere; occorre distinguere quello che facciamo convenzionalmente nel dire “sparale”, e l’effetto che otteniamo col dirlo in una data situazione. La nostra azione può avere come effetto il *convincere* qualcuno a sparare. Si può dire che mentre l’atto illocutorio riguarda la caratterizzazione del punto di vista di vista dell’agente, l’atto perlocutorio caratterizza le conseguenze dell’atto sull’uditore”.

Classificazione delle forze illocutorie.

Come leggiamo in Bianchi 2003 alle pagine 65 e 66, “sono state tentate svariate classificazioni delle forze illocutorie, tutte in qualche modo insoddisfacenti. La classificazione più riuscita e più nota è quella proposta da Searle 1979, sulla base della *direzione di adattamento* fra linguaggio e mondo: se ad esempio con un’asserzione miriamo a rappresentare la realtà, e quindi a che il linguaggio si adatti al mondo, con un ordine tendiamo invece a modificare la realtà, e quindi a che il mondo si adatti al linguaggio. È allora possibile distinguere cinque tipi principali di forze illocutorie (di forze e non di verbi), cinque tipi di atti che è possibile compiere proferendo un enunciato:

a) *Rappresentativi*: sono gli atti linguistici con cui esprimiamo le nostre credenze sul mondo (come gli atti di asserire, descrivere, concludere). Con un rappresentativo il parlante cerca di far sì che le sue parole si adattino al mondo e si impegna alla verità di quanto afferma.

b) *Dichiarativi*: sono gli atti linguistici con cui modifichiamo stati del mondo, spesso stati istituzionali (come gli atti di sposare, battezzare, dichiarare guerra, condannare, licenziare). L’uso di un dichiarativo è regolato da complesse istituzioni sociali, e il parlante deve avere un determinato status giuridico o sociale: in questo caso è il mondo ad adattarsi alle parole.

c) *Espressivi*: sono gli atti linguistici con cui esprimiamo i nostri sentimenti e più in generale i nostri stati psicologici (come gli atti di scusarsi, congratularsi, rallegrarsi, ringraziare, salutare): anche in questi atti possono essere coinvolti atteggiamenti e comportamenti regolati socialmente. Con un espressivo il parlante mira a fare sì che le sue parole si adattino al mondo dei suoi sentimenti o sensazioni.

d) *Direttivi*: sono gli atti linguistici con cui cerchiamo di indurre gli altri a fare, o a non fare, qualcosa (come gli atti di ordinare, vietare, richiedere, domandare). Con un direttivo il parlante cerca di far sì che il mondo si adatti alle sue parole, grazie all'intervento del destinatario.

e) *Commissivi*: sono gli atti linguistici con cui ci impegniamo a fare qualcosa in futuro (come gli atti di promettere, incaricarsi, rifiutare, acconsentire, scommettere). Con un commissivo il parlante si impegna a farsi che il mondo si adatti alle sue parole”.

9.2. Paul Grice (1913 -1951) e la teoria della conversazione

L'analisi che Austin fa degli atti linguistici e del rapporto tra componente locutoria e componente illocutoria, da un lato, ha il merito di sottolineare il profondo rapporto che vi è tra parlare e agire (**ogni dire è un fare**), dall'altro lato, ci consente di fare un'osservazione che solleva un nuovo tipo di problema:

quando dico: “battezzo questa nave Queen Elisabeth”, il significato del mio enunciato si compone in modo esplicito sia dell'atto locutorio (che comporta la conoscenza della sintassi e della semantica della lingua italiana) sia dell'atto illocutorio (che consiste nel fatto che compio l'azione del battezzare, la quale è regolata da convenzioni sociali piuttosto ben definite). Quando, invece, dico

:“il cane è davanti alla porta”, per minacciare un amico ed impedirgli di entrare in casa, si determina un’evidente distanza tra la componente locutoria del mio atto e quella illocutoria: quello che *dico* è che c’è un certo animale davanti ad una porta; quello che *faccio* è *minacciare* qualcuno dicendo ciò. Ora, però, il mio atto di minacciare rischia di essere nullo, se il mio interlocutore non lo comprende - se, cioè, egli non comprende la mia *intenzione*.

Si chiama normalmente **atto linguistico diretto** un proferimento in cui la forma grammaticale e il valore illocutorio coincidono (es. forma dichiarativa e asserzione – forma interrogativa e domanda – forma imperativa e ordine).

Si chiama invece **atto linguistico indiretto** un proferimento in cui non c’è coincidenza tra forma grammaticale e valore illocutorio. Un tipico esempio di atto linguistico indiretto è, ad esempio, domandare a qualcuno “Hai una sigaretta?” – Con questo proferimento ci troviamo di fronte ad una domanda sotto il profilo grammaticale; tuttavia, il valore illocutorio è quello di una richiesta di una sigaretta. Noi infatti non vogliamo che il nostro interlocutore si limiti a rispondere alla domanda con un “sì, ce l’ho”, ma vorremmo che, nel caso in cui egli effettivamente abbia la sigaretta, ce la offrisse. Affinché questo accada, non è sufficiente che il nostro interlocutore comprenda la domanda, ma che comprenda anche la nostra *intenzione* di ottenere una sigaretta.

È stato il filosofo del linguaggio **Paul Grice** - autore di importanti saggi, molti dei quali sono stati raccolti e pubblicati in un volume postumo *Logica e conversazione*, nel 1989 - ad insistere sulla relazione che vi è tra la nozione di **significato** e quella di **intenzione**, nella fattispecie l’intenzione del parlante.

Secondo Grice, in uno scambio comunicativo, è indispensabile distinguere tra significato dell’espressione e significato del parlante, poiché solo grazie a tale

distinzione possiamo rendere conto di ciò che concretamente accade nel corso di una conversazione (tra almeno due soggetti).

Grice chiama **significato dell'espressione** quello che un'espressione ha per il fatto di essere formulata in una lingua storica, rispettando sia le regole di formazione sintattiche sia quelle semantiche - nel nostro esempio si tratta del significato letterale dell'enunciato "il cane è davanti alla porta".

Grice chiama **significato del parlante** l'intenzione con la quale il parlante emette o pronuncia l'espressione, un'intenzione che deve comunque essere riconosciuta dal destinatario, affinché si possa dire: (1) che l'atto comunicativo sia andato a buon fine; e (2) che il destinatario abbia compreso ciò che il parlante ha detto.

Grice rappresenta la comunicazione come un riconoscimento di intenzioni; vale a dire che, ai fini della buona riuscita di uno scambio linguistico, ciò che conta non sono tanto (o soltanto) le parole che vengono dette, quanto il riconoscimento da parte dell'interlocutore dell'intenzione con cui il parlante le ha dette.

Se riprendiamo l'esempio fatto poco sopra a proposito dell'atto linguistico indiretto, osserviamo che la domanda "hai una sigaretta?" viene usata per intendere "mi dai una sigaretta, per favore?". Un altro caso che possiamo impiegare come esempio è il seguente: immaginiamo di essere a conoscenza del fatto che Marisa tradisce il proprio marito Luigi con Antonio e di voler mettere Luigi a conoscenza di questa sgradevole circostanza. Tra le molte cose che possiamo fare, potremmo usare l'espressione "non sapevo che

Marisa fosse così tanto amica di Antonio” **per intendere** “Fai attenzione Luigi, con ogni probabilità Marisa ti tradisce con Antonio”.

Ciò che accade, in questi e in altri casi simili, è che il parlante comunica (significato del parlante) più di quel che dice (significato dell’espressione o significato convenzionale). Di nuovo, un conto è ciò che viene detto e un altro conto è ciò che viene inteso o implicato.

Grice chiama ***implicatura*** la proposizione che in certi contesti può essere **comunicata** usando un enunciato, **senza** tuttavia **che** essa **venga esplicitamente detta**, cioè, senza che essa sia parte del significato convenzionale dell’enunciato.

Ora, affinché i partecipanti alla comunicazione riescano ad **implicare** le intenzioni di chi parla, è necessario che essi cooperino all’impresa comunicativa; cioè, è necessario che essi abbiano un atteggiamento collaborativo nei confronti della conversazione in cui sono coinvolti. L’analisi della conversazione svolta da Grice ha dato luogo alla elaborazione di una vera e propria **teoria della conversazione**. Possiamo servirci delle parole di Marconi 1999 (pp. 85, 86) per delinearla nei suoi tratti distintivi:

«Per Grice la conversazione è un’impresa razionale cooperativa, retta da un principio (***principio di cooperazione***) che impone di rendere il proprio contributo ad una conversazione funzionale al suo buon andamento. Il principio si specifica in quattro gruppi di massime: della quantità (per es. *Non essere reticente*), della qualità (per es. *Non dire ciò che credi essere falso*), della relazione (per es. *Sii pertinente*), del modo (per es. *Evita l’ambiguità*). Le massime, naturalmente, possono essere violate; ma se lo sono clamorosamente e deliberatamente, senza che peraltro il parlante dia

l'impressione di voler «uscire dalla conversazione», l'ascoltatore cercherà di riconciliare il comportamento del parlante con l'ipotesi che egli stia cooperando, e immaginerà che egli abbia voluto comunicare, oltre a ciò che le sue parole letteralmente significano e attraverso di esse, qualcos'altro. Per esempio, se in una lettera di raccomandazione per un dottorato di ricerca ci si limita ad asserire che «Il candidato usa correttamente la lingua italiana e ha sempre frequentato le lezioni» si viola clamorosamente una massima (della quantità: «Non essere reticente»). È facile immaginare che lo scrivente abbia inteso sfruttare la massima per comunicare di non avere nulla di veramente elogiativo da dire sul candidato. Questa parte implicita della comunicazione è detta da Grice *implicatura*. Si tratta qui di una ***implicatura conversazionale***, cioè dipendente dall'interazione tra il significato convenzionale delle parole dette e la struttura della conversazione; e di una implicatura *particolarizzata*, cioè dipendente dallo specifico contesto che abbiamo immaginato.»

Oltre alle *implicature conversazionali*, Grice ammette l'esistenza delle ***implicature convenzionali***, le quali sono parte del significato convenzionale di ciò che viene detto. Per esempio, se dico “Maria è povera ma onesta”, in virtù del significato oppositivo che *ma* ha convenzionalmente nella lingua italiana, lascio intendere al mio interlocutore di ritenere che per lo più ci sia un contrasto tra povertà e onestà; se dico “Giorgio è inglese quindi è coraggioso”, in virtù del significato che *quindi* ha convenzionalmente nella lingua italiana, lascio intendere al mio interlocutore di ritenere che il coraggio sia una prerogativa del popolo inglese. L'impiego di *ma* e di *quindi* in tali contesti autorizza *implicare convenzionalmente* qualcosa che non viene esplicitamente detto, ma che viene comunque inteso dal parlante.

10. (per concludere) dal modello del codice al modello inferenziale

Al termine di questo breve percorso tra i molteplici aspetti della riflessione sul linguaggio vorrei richiamare l'attenzione sulla differenza che sussiste tra la rappresentazione della comunicazione umana secondo il modello del codice e quella fornita da Grice, come di una situazione retta dal principio di cooperazione, in cui è determinante il riconoscimento delle intenzioni dei parlanti.

Stando al modello del codice, la comunicazione è un processo quasi meccanico di codifica e decodifica dei messaggi inviati da un mittente ad un destinatario; ma appare evidente che tale immagine è insufficiente e non rende conto dei molti aspetti del « significato globale » di un'enunciazione.

Grice ha mostrato che al modello del codice va sostituito un **modello inferenziale della comunicazione**, secondo cui “un interlocutore dev'essere in grado di desumere un'implicatura conversazionale dal significato convenzionale di quanto è stato detto, più la considerazione del contesto, più le regole della conversazione, più l'ipotesi che il parlante *intenda* conformarsi al principio di cooperazione eppure abbia *inteso* violare deliberatamente una massima. In questo senso Grice dice che le implicature conversazionali sono calcolabili. Il calcolo di un'implicatura non è tuttavia un procedimento deduttivo: si tratta piuttosto di un'«abduzione» o «**inferenza** alla migliore spiegazione» del comportamento del parlante” (Marconi 1999, p.86).

Di nuovo, con le parole di Bianchi 2003 (pp. 100-101) ricordiamo che “La comunicazione è un processo che mette in gioco due dispositivi di trattamento

dell'informazione. Un meccanismo di emissione modifica l'ambiente fisico del meccanismo di ricezione per far sì che quest'ultimo costruisca rappresentazioni simili a quelle immagazzinate dal primo meccanismo. In particolare, nella comunicazione orale, il parlante P apporta delle modifiche all'ambiente acustico del destinatario D tali che D formi pensieri o rappresentazioni mentali simili a quelle di P. Ma in che modo uno stimolo fisico, che non ha alcuna somiglianza con la rappresentazione mentale di P, può provocare la somiglianza delle rappresentazioni di P e D?

La risposta tradizionale – da Aristotele (che la concepiva per la comunicazione orale) ai semiotici contemporanei (che l'hanno estesa a ogni forma di comunicazione) – è *il modello del codice*: la comunicazione consiste nella codifica e decodifica di messaggi. Un codice è un insieme che permette a due dispositivi di trattamento dell'informazione di comunicare stabilendo una corrispondenza fra messaggi interni al dispositivo e segnali esterni. Gli enunciati di una lingua corrispondono ai segnali esterni: le parole permettono a P di rendere il proprio pensiero accessibile agli altri. Il modello del codice è allora caratterizzato da tre tesi:

1) Un codice permette di associare a ogni senso o pensiero un'espressione, e viceversa.

2) Le lingue naturali sono codici.

3) P codifica il senso che vuole comunicare a D con un'espressione che D decodifica, identificando in questo modo il senso, o pensiero, comunicato da P.

Nel corso della nostra analisi, a questo modello abbiamo più volte opposto che la rappresentazione semantica di una frase (la sua codifica) spesso non coincide affatto con i pensieri che possono essere espressi proferendo quella frase: il significato convenzionale delle frasi utilizzate da P

determina in modo solo incompleto ciò che P vuole dire. Si supponga che, alla domanda di Francesca “hai fame?”, Paolo risponda

(1) Ho pranzato da Bea.

Il significato convenzionale delle espressioni che compaiono in (1) – che pure è perfettamente trasparente a Francesca, da lei completamente decodificato – non le permette tuttavia di ricostruire il messaggio che Paolo le vuole comunicare, non le permette di identificare (1) come una risposta pertinente alla sua domanda. In molti casi la comunicazione deve fare appello a processi inferenziale che permettono a D di riconoscere le intenzioni di P; tali processi devono integrare il modello del codice”.

Bibliografia

Bianchi Claudia, *Pragmatica del linguaggio*, Laterza, Bari, 2003.

Cavalieri Rosalia, “*Breve introduzione alla biologia del linguaggio*”, Editori Riuniti, 2006,

Graffi Giorgio, *Che cos'è la grammatica generativa*, Carocci, 2008.

Iacona Andrea, *L'argomentazione*, Einaudi , 2005.

Marconi Diego, *La filosofia del linguaggio*, Utet, Torino, 1999.

Penco Carlo, *Introduzione alla filosofia del linguaggio*, Laterza, Bari, 2004.

APPENDICE: Le fallacie (in sintesi)

Le fallacie, molto in generale, sono errori di ragionamento. Se ne individuano almeno due tipi:

1) **fallacie formali** o deduttive.

2) **fallacie non formali**.

1) Le **fallacie formali** sono l'**affermazione del conseguente** e la **negazione dell'antecedente** e consistono nella violazione degli schemi inferenziali rispettivamente del *modus ponens* e del *modus tollens*.

Modus ponens

$P \rightarrow Q$

P

--

Q

Fallacia dell' **affermazione del conseguente**:

$P \rightarrow Q$

Q

--

P

Esempio: Se piove, prendo l'ombrello / prendo l'ombrello/ piove.

Modus Tollens

$P \rightarrow Q$

non Q

--

non P

Fallacia della **negazione dell'antecedente**

$P \rightarrow Q$

non P

--

non Q

Esempio: Se ci sono le stelle, è notte / non ci sono le stelle / non è notte.

2) Le fallacie non formali sono errori di ragionamento che dipendono da una molteplicità di criteri, tra cui: la verità delle premesse, la loro pertinenza, e la plausibilità della conclusione rispetto alla possibilità di acquisire nuove informazioni. In questi casi le tecniche formali non aiutano a garantire la validità di un ragionamento. Questo tipo di fallacie è stato oggetto di studio da parte dei logici e dei retori fin dai tempi di Aristotele, ma nonostante ciò ancora oggi non si ha una classificazione stabile e definitiva delle sue varietà. In quanto segue ne vedremo soltanto alcune; in particolare vedremo quelle che si presentano più frequentemente nei nostri discorsi e nei nostri ragionamenti.

I. Una grande famiglia di fallacie non formali è quella delle **fallacie di rilevanza**, che si producono quando in un ragionamento le premesse non hanno relazione con la conclusione. L'idea di fondo è che *la conclusione non segue dalle premesse* o che *le premesse non sono rilevanti per la conclusione*; per questa ragione queste fallacie sono chiamate anche *non sequitur*.

A) fallacia **ad ignorantiam** (appello all'ignoranza): si tratta di un ragionamento in cui si conclude che una proposizione è vera sulla base del fatto che non ci sono prove che sia falsa, oppure in cui si conclude che una proposizione è falsa sulla base del fatto che non ci sono prove che sia vera. Il suo schema è il seguente:

non sappiamo che A

Quindi: non A

oppure

non sappiamo che non A

Quindi: A

Esempi:

(1) Nessuno ha mai provato che l'omeopatia non sia in grado di curare l'insonnia

Quindi: l'omeopatia è in grado di curare l'insonnia.

(2) Nessuno ha mai provato che l'omeopatia sia in grado di curare l'insonnia

Quindi: l'omeopatia non è in grado di curare l'insonnia.

(3) Nessuno ha mai provato che gli OGM siano dannosi

Quindi: Gli OGM non sono dannosi

(4) Nessuno ha mai provato che gli OGM non siano dannosi

Quindi: Gli OGM sono dannosi

Si tratta di una fallacia, poiché dalla nostra ignoranza riguardo ad un certo enunciato non siamo autorizzati a concludere che sia vera la sua negazione o, per meglio dire, se da un insieme di premesse non possiamo derivare la conclusione C, non per questo siamo autorizzati a derivare dallo stesso insieme non-C (e viceversa).

Ci sono peraltro casi in cui questo modo di ragionare ha una certa legittimità:

a) in *caso di dubbio*, cioè quando non usiamo la nostra ignoranza per affermare la verità o la falsità di un enunciato:

(5) Non sappiamo se questi funghi non siano velenosi

Quindi, nel dubbio, per il momento è meglio non mangiarli.

(6) Non sappiamo se l'omeopatia è efficace contro l'insonnia.

Quindi: nel dubbio, per il momento è meglio lasciar perdere.

b) nel caso in cui si ritenga che l'insieme delle premesse preso in esame costituisca una *descrizione ragionevolmente completa* del dominio in questione e ci si dichiari comunque disposti ad accantonare la conclusione non-C, nel caso in cui disponessimo di nuove premesse.

(7) Sull'orario non c'è alcun treno per Ferrara tra le 9.56 e le 10.56.

Quindi: nessun treno per Ferrara parte tra le 9.56 e le 10.56.

Tuttavia, da un controllo più accurato, potrebbe venire fuori che c'è un treno alle 10.10, forse un treno di tipo diverso rispetto a quelli considerati in un primo momento; e naturalmente in un caso simile, dovremmo essere disposti a modificare la nostra conclusione.

B) fallacia ***ad hominem*** (appello alla persona): si tratta di un ragionamento in cui per negare una tesi si attacca la persona che la sostiene mettendo in dubbio la sua credibilità o la sua coerenza; si attacca la persona attraverso certe sue caratteristiche (moralità, razza, religione), che sono indipendenti rispetto alla tesi in questione.

Esempio:

(*) Luca dice che bisogna usare le cinture di sicurezza.

Ma Luca è stato accusato di frode.

Quindi: Non bisogna usare le cinture di sicurezza.

Al posto di *accusato di frode*, potremmo scrivere: *un comunista, un fascista, un ebreo, un prete, un negro, un meridionale, un settentrionale, un omosessuale, un terrorista, uno sporco capitalista, un filosofo, uno psicologo*, ecc. otterremmo altrettante fallacie dello stesso tipo. Il fatto è che gli argomenti di Luca a favore delle cinture di sicurezza possono essere ottimi argomenti anche se lui è un cattivo soggetto e vanno valutati indipendentemente dall'opinione che abbiamo di lui (l'opinione che abbiamo di lui *non è rilevante* per la bontà della tesi da lui sostenuta). (Frixione p....).

Una variante di questa fallacia è quella detta del ***tu quoque*** (*anche tu*); esempio:

(*) Il padre fumatore dice al figlio: “fumare fa male alla salute”

Il figlio risponde: “Non è vero, perché anche tu fumi”

(Il fatto che il padre fumi non è rilevante per la tesi da lui sostenuta).

Una seconda variante è quella detta degli **interessi in gioco**: esempio:

(*) Luca dice che le gomme antineve sono una sicurezza d'inverno.

Luca produce gomme antineve.

Quindi: non è vero che le gomme antineve sono una sicurezza d'inverno.

(Il fatto che Luca possa trarre vantaggio dalla vendita delle gomme antineve *non è rilevante* per la tesi che afferma che le gomme antineve sono una sicurezza d'inverno).

È ovvio che anche in relazione a questa fallacia caso ci sono casi limite e casi dubbi; ad esempio:

(*) Luca testimonia di avere assistito al delitto e dice che il colpevole è Marco.

Ma al momento del delitto Luca era completamente ubriaco.

Quindi la testimonianza di Luca è priva di valore.

Confrontiamo con:

(*) Luca testimonia di avere assistito al delitto e dice che il colpevole è Marco.

Ma Luca è un noto ubriaccone.

Quindi: ...?

(Non è affatto detto che in un caso simile la testimonianza di Luca sia priva di valore).

C) fallacia **ad verecundiam** (appello all'autorità): si tratta di un ragionamento in cui per sostenere una tesi ci si appella ad una autorità che non è competente

in materia. Talvolta è detta anche fallacia *del testimonial*, poiché tipicamente ricorre della pubblicità, dove per decantare le qualità di un prodotto ci si appella a qualcuno di famoso e non ad un esperto in materia. Esempi:

(1) (in uno spot pubblicitario) Renato Pozzetto dice che fumare fa male.

Quindi: fumare fa male.

(2) Dario Fo dice che la clonazione è sbagliata.

Quindi: la clonazione è sbagliata.

D) fallacia ***ad populum*** (appello al popolo): si tratta di un ragionamento in cui per sostenere una tesi ci si appella all'opinione della maggioranza, senza che questa abbia alcun legame con la tesi sostenuta. Esempi:

(1) È noto a chiunque che la scienza non è in grado di spiegare tutto.

Quindi; la scienza non è in grado di spiegare tutto,

(2) Tutti sanno che la famiglia è un bene inestimabile

Quindi: la famiglia è un bene inestimabile.

(3) È noto che l'università funziona male.

Quindi: l'università funziona male.

E) fallacia ***ad misericordiam*** (appello alla pietà): si tratta di un ragionamento in cui si chiede di accettare una conclusione cercando di impietosire

l'interlocutore. Anche in questo caso le premesse non sono rilevanti per la conclusione. Esempi:

(1) Studente: Se non supero questo esame, partirò per il servizio militare.

Quindi (rivolto al professore): Deve farmi superare l'esame.

(2) Una signora che ha parcheggiato l'automobile in sosta vietata si rivolge al vigile dicendo: "Oh agente, non può farmi la multa! ho parcheggiato qui solo per un minuto, perché il mio bambino piangeva e per farlo smettere mi sono fermata a comprargli delle caramelle".

II. Un tipo di fallacia del tutto diverso da quelle di rilevanza è **il ragionamento circolare** o ***petitio principii***, che consiste nell'assumere ciò che si intende dimostrare, o –detto altrimenti- nell'impiegare la stessa asserzione sia come premessa sia come conclusione di un ragionamento. Esempi:

(1) La pena di morte è giustificata. Infatti ci sono persone che commettono omicidi orribili e per questo meritano di morire.

(2) A: Mosè è ispirato da Dio

B: Come fai a saperlo?

A: Perché lo dice la Bibbia.

B: Ma come fai a sapere che la Bibbia è affidabile?

A: Perché è stata scritta da Mosè che è ispirato da Dio.

III. Un altro genere di fallacie non formali sono le **fallacie semantiche**, dovute o all'uso di termini che possono avere più di un significato, oppure all'uso di un

linguaggio troppo vago – sono dette anche “fallacie di equivocazione”. Ecco tre esempi di fallacie semantiche dovute all’uso di termini che hanno più di un significato:

(1) “Ah! Lei insegna filosofia. Allora noi due siamo uguali perché anch’io ho una mia filosofia.”

(2) Fine di una cosa è la sua perfezione.

La morte è la fine della vita.

Quindi la morte è la perfezione della vita.

(3) Non è possibile che tu abbia sentito un rombo perché i pesci sono muti.

Esempio di una possibile fallacia dovuta all’impiego di un termine dal significato vago:

(*) È immorale uccidere una persona.

Un feto è una persona

Quindi: è immorale uccidere un feto

In un ragionamento di questo tipo non è evidente che si stia usando la parola *persona* esattamente con lo stesso significato sia nella prima, sia nella seconda premessa; è molto probabile che dall’una all’altra premessa vi sia uno slittamento di significato.

IV. Un' ulteriore tipologia di fallacie che prendiamo in considerazione, in quanto ricorre con grande frequenza nei nostri ragionamenti, è quella delle **fallacie induttive**. Molto in generale chiamiamo *induttivo* un ragionamento in cui date le premesse la conclusione che da esse deriva è solo *probabile*.

A) Analogia impropria: è un ragionamento fallace in cui si inferisce erroneamente che due o più cose sono *simili in alcuni aspetti* a partire dalla considerazione che sono simili in altri aspetti. L'errore consiste nel fatto che gli aspetti della somiglianza di partenza non sono rilevanti per gli aspetti della somiglianza inferita. Esempi:

(1) Lo squalo e la balena sono animali molto grandi.

Dato che lo squalo è pericoloso per l'uomo, anche la balena è pericolosa per l'uomo.

(2) *Il Gladiatore* di Ridley Scott è un film in costume basato sull'azione e sulle scene di

combattimento. Anche *Barry Lindon* di Stanley Kubrick è un film in costume; quindi è

basato sull'azione e sulle scene di combattimento.

B) Generalizzazione impropria. In un ragionamento induttivo accettabile si pone il problema **del campione** a partire dal quale si traggono le inferenze. Il campione dovrebbe essere sufficiente: non eccezionale, né insolito. Si ha una generalizzazione impropria quando attribuiamo una certa proprietà a **tutti** gli elementi di una certa classe a partire dalle proprietà riscontrate in un numero **troppo esiguo** di suoi membri. Esempi:

(1) Un'altra cucciolata di cagnolini trovata a Reggio Calabria, la seconda quest'estate.

In meridione la legge sull'abbandono degli animali non viene quasi mai rispettata.

(2) Da cinque minuti non starnutisco.

Devo essere guarito dal raffreddore.

(3) Viaggiando attraverso la Scozia vediamo varie pecore nere. Al ritorno dal viaggio raccontiamo che in Scozia le pecore (sottintendendo: tutte) sono nere.

(4) Gli psichiatri sono dei nevrotici.

Ne ho conosciuti tre ed erano uno peggio dell'altro.

V. Fallacia *del giocatore d'azzardo*: consiste nel fatto che la probabilità della conclusione di un'argomentazione date le sue premesse (cioè la sua probabilità induttiva) è bassa o comunque inferiore a quella che suppone chi sostiene l'argomentazione. In particolare questa fallacia prende il nome dal fatto che chi gioca d'azzardo, dopo un certo numero di giocate sfavorevoli, crede che il gioco debba volgere a suo favore. La probabilità di vincere o di perdere al gioco è per ogni singola giocata sempre e solo al 50%, ma chi gioca, dopo un po' si convince che la probabilità positiva aumenti.

Esempi:

(1) Ho puntato cinque volte sul nero alla roulette ed è sempre uscito il rosso.

Di certo ora uscirà il nero.

(2) Da più di 200 estrazioni il 23 non esce sulla ruota di Napoli.

Alla prossima estrazione di certo uscirà il 23.

Nota bibliografica: buona parte degli esempi e delle definizioni di fallacie sono tratti dai testi seguenti:

Andrea Iacona, *L'argomentazione*, Einaudi, Torino, 2010.

Marcello Frixione, *Come ragioniamo*, Editori Laterza, Bari, Roma, 2009.

A. Coliva e E. Lalumera, *Pensare*, Carocci, Roma, 2006.