



ἘΠΈΚΕΙΝΑ

International Journal of Ontology
History and Critics

STEFANA GARELLO

Dal quartetto alla *jam session*: strategie conversazionali e razionalità

EPEKEINA, vol. 12, n. 2 (2020), pp. 1-16
Proceedings

ISSN: 2281-3209

DOI: 10.7408/epkn.1

Published on-line by:

CRF – CENTRO INTERNAZIONALE PER LA RICERCA FILOSOFICA
PALERMO (ITALY)

www.ricercafilosofica.it/epekeina



This work is licensed under a Creative Commons
Attribution-NonCommercial-NoDerivs 3.0 Unported License.

Dal quartetto alla *jam session*: strategie conversazionali e razionalità

Stefana Garello

1. Introduzione

Nel 1989 viene pubblicata una raccolta di saggi, a cura dello psicologo Gerd Gigerenzer, dal titolo *The Empire of Chance: How probability changed science and everyday life*.¹ Il testo raccoglie le ricerche condotte nel corso degli anni Ottanta del Novecento sul tema della razionalità e propone un'accezione di 'razionalità' umana profondamente diversa dalla razionalità calcolante e illimitata che per secoli ha caratterizzato gli studi su questo affascinante, quanto problematico, oggetto di indagine. Ad una 'razionalità demoniaca' si sostituisce una 'razionalità per mortali', come suggerisce il titolo di un più recente testo dello psicologo tedesco.²

In questo articolo mostrerò come questa mutata concezione di razionalità si riflette negli studi sul linguaggio e sulla comunicazione, che dal 1989 inizieranno a mettere in discussione i loro presupposti e si avvieranno ad un profondo cambiamento paradigmatico che condiziona gli sviluppi futuri della linguistica e della filosofia del linguaggio.

Lo stretto legame tra linguaggio e razionalità per la nostra specie di *homo sapiens* veniva già notato da Aristotele che in diverse opere fornisce una definizione di uomo come 'animale razionale' e 'animale linguistico' (Ar., *Topici*, 132a22-a27; *Etica Nicomachea*, 1097b22-1098a20; *De Anima*, 645b14). Lo Stagirita riconosce, però, che razionale e linguistico non sono caratteristiche autonome dell'animale umano: esse sono tenute insieme dal concetto di *logos*³ che da un lato è la capacità di parlare e ragionare e, d'altro lato, costituisce il fondamento stesso

1. G. Gigerenzer et al., *The Empire of Chance: How Probability changed Science and Everyday Life*, Cambridge University Press, Cambridge 1989.

2. G. Gigerenzer, *Rationality for Mortals*, Oxford University Press, Oxford 2008.

3. Non rientra tra gli obiettivi di questo articolo fornire una dettagliata trattazione del concetto greco di *logos*, per cui rimando a F. Lo Piparo, *Aristotele e il linguaggio*, Laterza, Roma-Bari 2003 e S. Di Piazza, *Congetture e Approssimazioni. Forme del sapere in Aristotele*, Mimesis, Roma 2011 per una dettagliata analisi sulla razionalità in Aristotele.

della razionalità umana in quanto si definisce come ‘facoltà discorsiva di produrre ragionamenti’.

Anche nel Novecento, gran parte delle teorie del linguaggio assumono questa intima connessione tra linguaggio e razionalità, tanto che definiscono la comunicazione come ‘attività razionale’. Modi diversi di intendere il concetto di razionalità, però, restituiscono immagini diverse dell’attività comunicativa.

In questo articolo sosterrò che le nostre concezioni di linguaggio e comunicazione mutano in funzione dell’accezione di razionalità che viene assunta. In particolare, mostrerò come ad un modello di razionalità olimpica e assoluta – ovvero ad un modello di animale umano che ragiona seguendo le leggi della logica formale – corrisponda una concezione della comunicazione esemplificata dall’immagine del quartetto, un complesso musicale in cui quattro musicisti suonano insieme seguendo delle regole fisse e stabilite prima di iniziare a suonare. Questa immagine sembra ben rispecchiare i modelli di comunicazione proposti da Paul Grice⁴ e Jürgen Habermas,⁵ dominanti nello studio del linguaggio fino agli anni Ottanta del Novecento.

La pubblicazione del testo di Gigerenzer nel 1989 cambierà questa accezione di ‘razionalità olimpica’, mostrando che la razionalità umana non è onnisciente, né segue le leggi della logica formale. Al contrario, l’animale umano si caratterizza per il possesso di una razionalità limitata, sottoposta a dei vincoli fisici e ambientali che si riflettono nei processi di ragionamento umano. Questi non sono perfetti e infallibili, come volevano i teorici della razionalità olimpica, ma sono incompleti e pervasi da errori sistematici. Nonostante questo, però, i processi di ragionamento sono adeguati ai compiti che l’essere umano deve affrontare.

Proverò a mostrare che a questo cambiamento della nozione di razionalità segue un modo di indagare la comunicazione umana profondamente diverso dal precedente.⁶ Questo nuovo modello della

4. P. Grice, *Meaning*, in «The Philosophical Review» 66 (1957), pp. 377-388.

5. J. Habermas, *Teoria dell’agire comunicativo*, Il Mulino, Bologna 1981.

6. Cfr. D. Sperber & D. Wilson, *Relevance: Communication and Cognition*, Blackwell, Oxford 1995; F. Ferreira and N. Pateson, *The Good Enough Approach to Language Comprehension*, in «Language and Linguistic Compass» 2 (2007), pp. 71-83.; K. Christianson, *When Language Comprehension Goes Wrong for the Right Reasons: Good*

comunicazione umana mi pare possa essere ben esemplificata dall'immagine della *jam session*, una *performance* improvvisata in cui dei musicisti, costruendo una regolarità dinamica e *ad hoc* in relazione alla situazione contestuale, iniziano a suonare insieme.

2. Razionalità illimitata

Immaginiamo un essere che conosca la posizione e il momento di ogni singola particella dell'Universo, che ne sappia parecchio di matematica e fisica e che abbia un intelletto così potente e veloce da poter vedere contemporaneamente tutte le interazioni reciproche tra tutte le particelle dell'universo. Questo essere sarebbe in grado di vedere contemporaneamente passato, presente e futuro, potendo prevedere ciò che accadrà in un universo, ovviamente, dominato dal determinismo. Questo essere è il demone teorizzato da Pierre Simon La Place, trasposto cinematograficamente da Giuliano Giulivi nel 2016, e identificabile anche con il 'diavoletto di Maxwell': un intelletto superiore in grado di implementare processi di pensiero che assicurano una conoscenza assoluta e perfetta dell'universo.

Secondo il modello della razionalità illimitata, l'animale umano è dotato della stessa capacità computazionale del demone di La Place o del diavoletto di Maxwell: l'uomo sarebbe un agente, o un calcolatore, in grado di contemplare una visione onnicomprensiva di tutto ciò che gli si trova spazio-temporalmente di fronte e capace, durante un processo di pensiero, di contemplare l'intera gamma delle alternative a sua disposizione, nonché le conseguenze di ciascuna delle strategie disponibili.

In breve, il modello di razionalità illimitata – o olimpica o assoluta, come la definisce Herbert Simon - ⁷ immagina un agente razionale che analizza tutta l'informazione che riguarda un problema per fare una scelta o per realizzare un processo di pensiero.⁸ Si assume, cioè, che l'essere umano sia onnisciente, onnipotente e viva e agisca in un mondo

Enough, Underspecified or Shallow Language, in «Quarterly Journal of Experimental Psychology» 68 (2016), pp. 817-828.

7. H. Simon, *Models of Man, Social and Rational: Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting*, John Wiley & Sons, New York 1957.

8. Si noti che la questione della razionalità illimitata-limitata è strettamente connessa alla teoria delle decisioni, ovvero alle teorie sul modo in cui gli esseri umani

deterministico, come se fosse stato creato letteralmente ‘ad immagine e somiglianza di Dio’: Si tratta cioè di un supercalcolatore le cui leggi del pensiero coincidono con le leggi della logica che vengono seguite tramite una serie di procedure rigide per raggiungere la soluzione migliore, mettendo in campo tutte le risorse cognitive disponibili.

Questa visione della razionalità si manifesta negli studi sul linguaggio e la comunicazione in cui si assume che la conversazione sia un’attività razionale e finalizzata allo scambio efficiente di informazioni e, dunque, alla comprensione, raggiunta tramite una serie di fasi calcolabili e prevedibili.

Nel Novecento, questa visione della comunicazione si ritrova soprattutto nelle ipotesi teoriche di Paul Grice⁹ e Jurgen Habermas:¹⁰ da un lato Grice intende dar conto di ciò che facciamo quando conversiamo, d’altro lato Habermas vuole mostrare i presupposti affinché ‘l’intesa comunicativa’ sia raggiungibile. In entrambi i casi si assume che la comprensione linguistica si possa raggiungere seguendo una serie di fasi calcolabili secondo delle regole prestabilite e valide universalmente in qualsiasi situazione comunicativa, delineando così una teoria della comunicazione in cui la razionalità olimpica è assunta come caratteristica propria degli scambi conversazionali.

2.1. Razionalità illimitata, linguaggio e comunicazione

Nei suoi *Meaning* (1957) e *Logic and Conversation* (1975) Paul Grice,¹¹ padre della pragmatica filosofica, mostra come spesso il *voler dire* del parlante ecceda il suo effettivo *dire*: il parlante, al di là di ciò che dice effettivamente, spesso intende veicolare ulteriori significati. Consideriamo una conversazione tra due amici:

Marco Antonio: Vieni al cinema con me stasera?

Federico: Domani ho esame.

assumono decisioni. In questo articolo astrarrò da questo problema e mi concentrerò sul legame tra razionalità, processi di pensiero e linguaggio.

9. Cfr. P. Grice, *Meaning*, cit.

10. Cfr. J. Habermas, *Teoria dell’agire comunicativo*, cit.

11. Cfr. P. Grice, *Meaning*, cit., e Id., *Logic and Conversation*, in P. Cole & J. Morgan (eds.), *Syntax and Semantics: Speech Acts*, Academic Press, New York 1975, pp. 41-58.

In questo breve scambio conversazionale, Federico non sta rispondendo direttamente alla domanda di Marco Antonio, ma risponde dicendo che il giorno dopo avrà esame, una risposta apparentemente non pertinente per la situazione comunicativa, poiché informa Marco Antonio di ciò che dovrà fare il giorno dopo, cosa non richiesta dalla domanda iniziale. Ma, nota Grice, dicendo ‘domani ho esame’, Federico non intende semplicemente informare Marco Antonio del fatto che il giorno dopo dovrà sostenere un esame. L’intenzione comunicativa di Federico è fornire una risposta valida, una *ragione* si potrebbe dire, alla domanda di Marco Antonio.

Dicendo ‘domani ho esame’ Federico sta implicitamente rifiutando l’invito al cinema di Marco Antonio: Federico dunque produce un enunciato apparentemente non pertinente al contesto per ragioni comunicative. Dicendo esplicitamente ‘domani ho esame’, Federico lascia intendere tramite un’*implicatura* che non può accettare l’invito di Marco Antonio perché il giorno successivo avrà esame. Il comportamento di Federico, secondo Grice, è un comportamento razionale, poiché Federico sa che Marco Antonio sa riconoscere le sue ‘intenzioni comunicative’ in quanto entrambi sono impegnati in uno sforzo cooperativo comune che sembra essere garantito proprio dalla nostra razionalità.¹²

In altri termini, secondo Grice lo scopo del destinatario in un atto comunicativo è ricostruire l’intenzione comunicativa del parlante, ciò che il parlante intende comunicare con il suo enunciato. Questa possibilità è garantita dal fatto che la comunicazione è una forma di agire razionale e collaborativo: Grice parte dal presupposto che i parlanti aderiscono ad un ‘principio di cooperazione’ che impone di dare un contributo tanto informativo quanto è richiesto, di dire la verità, di essere pertinenti e chiari, concisi e ordinati. Quando i comunicatori

12. In questo articolo prenderemo in considerazione soltanto le implicature conversazionali particolarizzate di Grice, la cui comprensione richiede complessi passaggi inferenziali non implementabili cognitivamente, come mostrerà una vasta letteratura post-griceana (cfr. D. Sperber & D. Wilson, *Relevance*, cit., per un’*overview*). Al contrario, le implicature convenzionali (come quella che sorge dall’uso del ‘ma’ in ‘Luisa è bella ma intelligente’) e le implicature conversazionali generalizzate (come quella che sorge dalla frase ‘ho un appuntamento con una donna stasera’) sono strettamente legati ad una convenzione e non attivano le catene inferenziali che vediamo operanti nelle implicature conversazionali particolarizzate, analizzate fino ad ora.

violano una di queste regole – definite da Grice ‘massime’ – lo fanno sempre per uno scopo comunicativo e cooperativo: come abbiamo visto nell’esempio, Federico risponde all’invito al cinema di Marco Antonio dicendo ‘domani ho esame’, dunque producendo un enunciato che non risponde immediatamente alla domanda, ma lo fa per dare ragioni, lasciando intendere il suo diniego.

Il ‘principio di cooperazione’ è legato ad una visione degli esseri umani come agenti razionali, ovvero come esseri che hanno ragioni per le loro azioni e il cui comportamento comunicativo è governato da regole e principi. Queste regole consentono di calcolare ciò che il parlante intende comunicare, presupponendo la stessa possibilità di comprensione e il fatto che la conversazione sia un’attività ordinata, efficiente e trasparente.

Una visione affine a quella di Grice, seppur su un livello di descrizione differente, la si trova in *Teoria dell’agire comunicativo* di Jurgen Habermas (1981).¹³ Il filosofo tedesco intende sviluppare una teoria della competenza comunicativa nei termini di una pragmatica universale il cui compito è la ricostruzione della struttura normativa che ciascun parlante padroneggia e che consente la realizzazione dell’intesa comunicativa e la coordinazione delle azioni tra i soggetti impegnati in uno scambio comunicativo. In breve, per Habermas, scopo dell’interazione discorsiva è ‘l’intesa’, raggiungibile tramite la negoziazione delle posizioni dei parlanti. Come ne scrive:¹⁴

Un attore, che è orientato all’intesa, deve sollevare implicitamente con le sue manifestazioni proprio tre pretese di validità, vale a dire la pretesa:

- Che l’enunciazione fatta sia vera (ovvero che i presupposti dell’esistenza di un contenuto proposizionale siano effettivamente soddisfatti);
- Che l’atto linguistico sia giusto in relazione ad un contesto normativo vigente;
- Che l’intenzione manifesta dei parlanti sia intesa nel modo in cui viene espressa.

13. Cfr. J. Habermas, *Teoria dell’agire comunicativo*, cit.

14. Ivi, p. 176.

Per Habermas chiunque partecipi ad un'argomentazione razionale sensata (*argomentante*) assume implicitamente alcune pretese universali di validità. Tali pretese sono:

- La correttezza: ogni argomentante è tenuto a rispettare le norme che governano la situazione argomentativa, ad esempio ascoltando le tesi degli altri o ritirando la propria quando se ne sia dimostrata la falsità.
- La verità: ogni argomentante è tenuto a formulare enunciati esistenziali appropriati, all'insegna di un sapere proposizionale condiviso.
- La veridicità: ogni argomentante è tenuto a esprimersi con sincerità e a essere persuaso di ciò che dice.

Basta che una sola di queste pretese non sia soddisfatta perché l'intesa tra gli interlocutori non abbia luogo e venga meno la possibilità di una discussione razionale.¹⁵ D'altra parte, lo scopo del parlante, ossia il raggiungimento dell'intesa con l'ascoltatore, si realizza in due fasi: l'ascoltatore deve prima comprendere l'atto verbale che gli viene rivolto e poi deve accettarlo o rifiutarlo, fornendo *ragioni*.

2.2. Il quartetto e la razionalità illimitata

Da quanto abbiamo visto finora, se per Grice la condizione per comunicare qualcosa con un enunciato è la totale trasparenza per l'ascoltatore di tutti i livelli di intenzioni del parlante, per Habermas la comprensione completa dell'atto linguistico è la condizione per l'accettazione dell'atto e dunque per la realizzazione dell'intesa. Ancora, se per Grice lo scopo di una conversazione è uno scambio di informazioni quanto più efficiente – definendo 'efficiente' la comunicazione in cui gli interlocutori danno un contributo tanto informativo quanto richiesto, dicono la verità e sono pertinenti e chiari, concisi e ordinati – per Habermas

15. Rispetto a Grice, la posizione di Habermas è ancora meno flessibile: Grice, infatti, considera diversi possibili atteggiamenti rispetto alle massime, dal rispetto cooperativo al mancato rispetto, allo sfruttamento delle massime. Questa 'apertura', invece, non si trova nella Teoria dell'agire comunicativo di Habermas.

scopo di un atto comunicativo è il raggiungimento dell'intesa che si realizza quando esso è basato su correttezza, verità e veridicità.

La situazione comunicativa descritta sia da Grice che da Habermas sembra ben rappresentata dal modello del quartetto, in cui, come musicisti, i parlanti seguono ordinatamente delle regole, si coordinano prima di iniziare a conversare, cooperano e hanno un fine comune: l'intesa per Habermas, la comunicazione efficiente per Grice.

Ma questo modello comunicativo costituisce un'astrazione e risulta ben lontano da ciò che facciamo quando parliamo. Anzitutto si basa su un paradigma della comunicazione 'uno ad uno', ovvero su un modello di atto comunicativo in cui una coppia di parlanti comunica aderendo a delle norme che presiedono la conversazione e rispettando il proprio turno, magari all'interno di una stanza silenziosa. Un paradigma notevolmente semplificato rispetto alle situazioni reali di comunicazione.

Inoltre questo modello di comunicazione riposa su un'assunzione di razionalità illimitata:¹⁶ la razionalità alla base dei modelli di Grice e di Habermas presuppone un agente cognitivo che dovrebbe possedere le stesse caratteristiche del demone di La Place o del diavoletto di Maxwell, configurandosi come un agente dotato di un'ampia conoscenza e potenti abilità di calcolo.

In questo contesto, il tema della comunicazione viene trattato come se fosse un problema indipendente dai parlanti concreti, come se i parlanti fossero strumenti di calcolo dotati di straordinarie capacità cognitive¹⁷ e non come soggetti con un corpo che costituisce possibilità e limiti delle sue capacità performative.¹⁸

16. Cfr. N. Allott, *Paul Grice, Reasoning and Pragmatics*, in «UCL Working Papers in Linguistics» 17 (2005), pp. 217-243 e R. Warner, *Paul Grice: Aspects of Reason*, Clarendon Press, Oxford 2001.

17. Cfr. D. Sperber & D. Wilson, *Relevance*, cit.

18. Cfr. M. Carapezza, *Comprensione come performance. Modelli pragmatici tra euristiche fast and frugal e vincoli biocognitivi*, in «Reti, Saperi, Linguaggi» 13 (2018) 1, pp. 135-147; A. Pennisi and A. Falzone, *Darwinian Biolinguistics: Theory and History of a Naturalistic Philosophy of Language and Pragmatics*, Springer, New York-Frankfurt 2016.

3. Razionalità limitata

Oscar Wilde scriveva che la definizione di uomo come animale razionale è la più primitiva che sia mai stata data. In base a quanto osservato nel paragrafo precedente si potrebbe correggere Wilde dicendo che la definizione di uomo come animale dotato di razionalità illimitata è, se non primitiva, quantomeno una delle definizioni più fuorvianti che sia mai stata data. Infatti, assumendo un'ipotesi di razionalità illimitata, sono molti i comportamenti umani che risultano essere 'irrazionali', inclusi i comportamenti comunicativi.

Come abbiamo visto, il modello di comunicazione che soggiace sia alle ipotesi di Grice sia a quelle di Habermas non descrive realisticamente ciò che facciamo quando ci impegniamo in uno scambio conversazionale perché il modello di razionalità alla base non descrive il modo in cui i processi di pensiero dell'animale umano funzionano.

A partire dagli anni Ottanta, tramite il ricorso ai lavori di Herbert Simon,¹⁹ si comprende che l'uomo non è irrazionale ma è il modello di razionalità predominante sbagliato. Si iniziano dunque a mettere in luce i limiti della razionalità e inizia a mutare il modello ideale di razionalità. Si passa da un modello olimpico ad un modello comportamentale di razionalità, che corrisponde all'effettivo modo di comportarsi dell'uomo. La comprensione dei limiti della ragione consente una spiegazione razionale di molti comportamenti individuali e collettivi, altrimenti classificabili come 'irrazionali'.

Ci si rende conto, in particolare, che i limiti della ragione sono di tre ordini: limiti dell'attenzione, per cui è difficile pensare in modo non sequenziale, limiti nella capacità computazionale della mente umana e, infine, limiti legati alle situazioni di incertezza in cui l'uomo è costantemente immerso. Questi limiti della ragione si riflettono nel modo in cui l'uomo pensa, comunica e agisce: l'uomo pensa, comunica e agisce facendo errori sistematici, essendo sottoposto ad illusioni cognitive, limitando il flusso di informazione attraverso filtri attenzionali e considerando un problema alla volta, in modo sequenziale.

Si inizia dunque a sviluppare un'ipotesi di razionalità che Gigerenzer definisce 'razionalità per mortali' e che, proprio a partire dal 1989

19. H. Simon, *Models of Man*, cit.

con il testo *The Empire of Chance* mette in crisi la coincidenza tra le leggi del pensiero e le leggi della logica.

In particolare il nuovo modello di razionalità assume che il sistema cognitivo umano non cerca la soluzione migliore, la comunicazione più efficiente in assoluto ma la più adeguata ad un contesto. In altri termini, la nuova razionalità, limitata o 'ecologica', non coincide più con la capacità di massimizzare: la soluzione astrattamente ottimale non va ricercata perché troppo costosa in termini di tempo e sforzi cognitivi. La nuova razionalità è una razionalità miope, minata dall'incertezza, che necessita di soddisfare, non di ottimizzare: si limita ad accettare la prima linea di comportamento che reputa soddisfacente, senza fornire alcuna garanzia che essa sia quella logica o migliore. Abbiamo adesso a che fare con una razionalità limitata.

Secondo il nuovo modello non è più necessario consultare tutta l'informazione disponibile prima di agire, ma è possibile agire appena si trova una risposta che sia appena soddisfacente. Ovvero, non ci sono regole e algoritmi da seguire in modo rigido per trovare la soluzione ad un problema cognitivo, né la soluzione migliore è determinata in modo astratto e universale.

Consideriamo un esempio: Marco Antonio deve prendere il treno e chiede a Federico che ore sono. Sapendo che il treno partirà alle 7.16, Federico risponde che sono le 7.12. In questo contesto la risposta più precisa è la risposta migliore: Marco Antonio ha infatti bisogno di sapere esattamente che ore sono, perché un ritardo di un solo minuto può causare la perdita del treno.

Immaginiamo invece un altro contesto: Marco Antonio ha un appuntamento con Carmelo alle 7.30; preoccupato di arrivare in ritardo e far aspettare l'amico, Marco Antonio chiede a Federico l'orario. Anche se sono le 7.12, Federico risponde dicendo che sono le 7.15. In questo caso, la risposta meno precisa è la risposta migliore: se infatti Federico rispondesse dicendo che sono le 7.12 richiederebbe a Marco Antonio uno sforzo cognitivo eccessivo, rispetto al vantaggio cognitivo raggiunto. Dicendo '7.15', invece, Federico, pur comunicando un'informazione meno precisa, garantirà un bilancio adeguato tra costi ed effetti cognitivi, evitando costi cognitivi eccessivi non ricompensati da nessun effetto.

Ci si rende conto, dunque, che l'uomo non cerca l'informazione in assoluto migliore ma, piuttosto, cerca la più 'pertinente' in un con-

testo:²⁰ assumendo un'accezione minimale di razionalità, possiamo affermare che secondo il nuovo paradigma, un comportamento cognitivo è razionale se rispetta un bilancio tra costi ed effetti cognitivi. Come affermano Gigerenzer e Goldstein:

(1) Optimization is not always the better solution; f.i., when it is computationally intractable or lacks robustness due to estimation errors. [...] (2) We ignores part of the available information and performing less complete estimations because of the robustness problem. (3) We rely on heuristics for reasons that have to do with the structure of the problem, including computational intractability, robustness and speed of action.²¹

Il nuovo modello di razionalità, che trova una sistematizzazione interdisciplinare in *The Empire of Chance* (1989),²² assume dunque che l'ottimizzazione non sia sempre la soluzione migliore, come abbiamo visto nell'esempio appena riportato. Ancora, Gigerenzer e Goldstein, tra i maggiori teorici della 'razionalità limitata' sostengono che non abbiamo bisogno di conoscere tutta l'informazione disponibile prima di giungere alla conclusione di un processo di pensiero, ma, al contrario, spesso ignoriamo parte dell'informazione disponibile nell'ambiente, producendo risposte più superficiali ma che garantiscono un equilibrio tra costi ed effetti cognitivi. Un'immagine del funzionamento della mente ben lontana, quindi, dal demone di La Place o di Maxwell.

Ancora, sostengono i teorici della 'razionalità per mortali', per contrastare la mancanza di informazione, l'uomo usa euristiche, consapevoli o non consapevoli, strettamente dipendenti dal contesto in cui ci si trova ad agire e che tengono conto dei vincoli biologici del sistema cognitivo umano: esse sono dette euristiche *fast and frugal*, in quanto ci consentono di risolvere i problemi in poco tempo (*fast*) e con poca informazione a disposizione (*frugal*).

20. D. Sperber & D. Wilson, *Relevance*, cit.

21. G. Gigerenzer and D. Goldstein, *Reasoning the Fast and Frugal Way: Models of Bounded Rationality*, in «Psychological Review» 103 (1996), pp. 650-699.

22. G. Gigerenzer et al., *The Empire of Chance*, cit.

3.1. Razionalità limitata, linguaggio e comunicazione

Questo nuovo modello di razionalità umana si riflette, come abbiamo già visto, nelle ipotesi e nelle immagini della comunicazione proposte a partire dal 1989.²³

Si iniziano a giudicare implausibili, dunque, le complicate catene inferenziali ipotizzate da Grice e Habermas: il processo comunicativo sembra essere un fenomeno più automatico, immediato e intuitivo. Spesso, infatti, le persone ottengono una comprensione superficiale del significato di una frase o non lo comprendono affatto.

Inizia così ad essere fornita una descrizione dei fenomeni di comprensione che tiene conto di alcuni vincoli cognitivi che rendono inadeguato un modello basato sull'assunto che si possano passare al vaglio tutte le ipotesi di significato per poi scegliere quella più corretta. Al contrario, ci si rende conto che i processi di comprensione non producono necessariamente interpretazioni complete degli enunciati, quanto piuttosto rappresentazioni 'sufficientemente buone'.²⁴

Come afferma Fernanda Ferreira,²⁵ esponente del *Good Enough Approach* allo studio del linguaggio, «the goal of the comprehension system might be to deliver an interpretation that is just good enough to allow the production system to generate an appropriate response».

Il modello di razionalità limitata, proposto da Gigerenzer (1989)²⁶ e basato sugli studi di Simon (1957),²⁷ trova una sua controparte negli studi del linguaggio proprio nel *Good Enough Approach*, che mostra come il processamento linguistico avvenga secondo euristiche tese ad offrire una rappresentazione degli enunciati che ci consenta di partecipare allo scambio conversazionale, rinunciando alle pretese di super-calcolabilità presupposte dai modelli proposti da Grice e Habermas.

23. Cfr. N. Allott, *Paul Grice, Reasoning and Pragmatics*, cit., per un'overview sul tema.

24. F. Ferreira & N. Paterson, *The Good Enough Approach to Language Comprehension*, cit.

25. Cfr. F. Ferreira, V. Ferraro, K.D. Bailey, *Good Enough Representations in Language Comprehension*, in «Current Directions in Psychological Science» 11 (2002), pp. 11-15, in particolare p. 14.

26. Cfr. G. Gigerenzer *et al.*, *The Empire of Chance*, cit.

27. H. Simon, *Models of Man*, cit.

Se durante una conversazione chiediamo al nostro interlocutore ‘quanti animali Mosè portò con sé sull’arca?’, quasi sicuramente il malcapitato risponderà ‘due’. Sbagliando, ovviamente: Mosè non portò nessun animale con sé sull’arca, poiché fu Noè a costruire l’arca. Questo errore non deve farci pensare ad una mancata conoscenza delle vicende bibliche ma, piuttosto, mostra quanto superficiale sia il nostro processamento di enunciati linguistici: il nostro interlocutore, infatti, processerà la frase con un livello di profondità appena sufficiente per rispondere alla domanda sulla figura biblica che ha giocato un ruolo nella storia costruendo un’arca; non la processerà, però, con un grado di profondità tale da apprezzare la differenza tra gli elementi lessicali ‘Noè’ e ‘Mosè’.

The representations that they had to built of the sentences were not perfect but were good enough to derive information from the sentences that would, outside of a psycholinguistic experiments, probably be sufficient to carry on with whatever task was at hand.²⁸

Con questo esempio si nota che il processamento degli input linguistici avviene secondo euristiche tese ad offrire una rappresentazione *good-enough* degli enunciati linguistici che ci consente di prendere parte allo scambio conversazionale, pur non avendo una rappresentazione accurata di ciò che viene detto. Si mette dunque a tema quanta poca informazione viene sfruttata dal sistema linguistico e quanto superficiale possa essere l’interpretazione di una frase: le rappresentazioni linguistiche non sono così complete, corrette e accurate come volevano Habermas e Grice, per i quali non saremmo stati in grado di comprendere un enunciato del genere.

The idea is that people seem to reason effectively or seem to understand utterances completely and correctly, but to a large extent this appearance is based on the skillful application of some fairly superficial heuristics.²⁹

28. K. Christianson, *When Language Comprehension Goes Wrong for the Right Reasons*, cit., p. 820.

29. F. Ferreira & N. Pateson, *The Good Enough Approach to Language Comprehension*, cit., p. 79.

Il fine della comunicazione non è dunque la comunicazione efficiente, come avveniva in Grice e Habermas, ma è ‘fare la mossa successiva’ e per questo è sufficiente una rappresentazione *good-enough*.

Tornando alla nostra analogia musicale, questo modello della comunicazione pare esser ben rappresentato dall’immagine della *jam session*, in cui diversi interlocutori, come i musicisti, improvvisano una *performance* senza nulla di prestabilito, senza pretendere ordine e trasparenza o prevedibilità, ma nonostante ciò riescono a coordinarsi a sufficienza per suonare, e dunque conversare, insieme.

4. Conclusioni

In questo articolo ho provato a mostrare lo stretto legame tra razionalità e linguaggio: a partire dalla definizione di comunicazione come ‘attività razionale’, ho sostenuto che a modi differenti di intendere la razionalità corrispondono immagini diverse dell’attività comunicativa, individuando in particolare due macro-modelli su cui esemplificare la comunicazione umana.

Il primo modello di comunicazione, il *quartetto*, riposa su un’assunzione di razionalità illimitata e parte dal presupposto che la comprensione linguistica emerga producendo enunciati corretti, chiari, veri e pertinenti.³⁰ Questo modello non descrive effettivamente ciò che avviene quando ci impegniamo in uno scambio conversazionale, perché non tiene conto dei limiti fisici della nostra razionalità: non descrive la realtà perché il modello di razionalità alla base non descrive la realtà.

Al modello del quartetto si oppone il modello della *jam session*: in uno scambio conversazionale gli interlocutori non seguono delle regole rigide, non producono enunciati chiari, corretti e non è neppure necessario farlo. Nonostante ciò, però, non siamo di fronte ad un comportamento irrazionale ma ad una razionalità che tende a *soddisfare* anziché a *massimizzare*:³¹ è una razionalità che ambisce al *good-enough*.

30. Cfr. P. Grice, *Logic and Conversation*, cit., e J. Habermas, *Teoria dell’agire comunicativo*, cit.

31. Cfr. H. Mercier & D. Sperber, *The Enigma of Reason*, Harvard University Press, Cambridge MA 2017.

Avviandoci a delle conclusioni provvisorie, possiamo notare come il 1989 sia un anno simbolico anche per la riflessione scientifica, in quanto con la pubblicazione del già citato *The Empire of Chance: How Probability changed Science and Everyday Life* vengono poste le basi per un cambiamento di paradigma negli studi sul linguaggio. A partire dalla nuova concezione di razionalità limitata, si inizia infatti a sostenere che:

- La comunicazione è vincolata a numerose variabili, come tempi, fini comunicativi, costi e limiti cognitivi.
- Se in uno scambio conversazionale si verificano conflitti tra i vari livelli di rappresentazione linguistica, questi, in relazione al fine comunicativo, possono anche essere ignorati.
- Il fine di uno scambio comunicativo non è costruire e ricostruire enunciati strutturalmente completi e verocondizionali ma è facilitare la comunicazione.

Dunque, come afferma Christianson, rifacendosi a Gigerenzer e Goldstein:³²

Given the preceding points, the language processor seems to be designed to accept the earliest analysis available. Usually fast and frugal heuristics return an analysis faster than the veridical algorithmic parsing routine and the language processor thus operates with representations that are good enough, underspecified or shallow in one or more respects, even though in certain circumstances doing so can result in misinterpretation.

In breve, anche i nostri sistemi cognitivi, e dunque le nostre attività comunicative, sono basati sul motto che ha reso famoso Woody Allen: ‘basta semplicemente che funzioni’.

Vorrei ringraziare Marco Antonio Pignatone, Federico Di Blasio, Carmelo Bellardita e Andrea Le Moli per le stimolanti giornate di studio, organizzate tra Novembre e Dicembre 2019, che mi hanno consentito di riflettere sul cambiamento negli studi sul linguaggio a partire dal 1989;

32. K. Christianson, *When Language Comprehension Goes Wrong for the Right Reasons*, cit., p. 821.

Salvatore Di Piazza per avermi mostrato quanto vicini siano gli studi novecenteschi sulla razionalità limitata e le teorie aristoteliche. Un profondo ringraziamento va a Marco Carapezza per le stimolanti discussioni sul tema della razionalità (e non solo) e per avermi suggerito il titolo di questo articolo, da cui tutto il resto segue.