

Marianna Bergamaschi Ganapini
Asserzione ed espressione

L'asserzione

Non tutte le asserzioni hanno lo scopo di informare (si consideri, per esempio, le risposte alle domande di esame), ma informare è una delle funzioni principali dell'asserzione. Per capire cosa sia un'asserzione e come possa trasmettere informazioni dobbiamo individuare le condizioni necessarie del compiere un atto assertivo. Così, dal momento che asserire è un modo di comunicare, intendo qui concentrarmi su come i parlanti comunicano nella pratica assertiva. Per affrontare questa problematica interessa capire se la nozione di "attitude expression" possa essere usata per analizzare il concetto di asserzione. Possiamo infatti sostenere che, quando asserisce, un parlante intende che p attraverso l'espressione della credenza che p . Questa stretta relazione tra l'asserzione e l'espressione di credenze pone la questione se gli atti illocutori possano essere definiti come espressioni di attitudini. In particolare il problema è se l'asserzione possa essere ridotta all'espressione di credenze.¹ Esiste un gruppo numeroso di teorie che definiscono l'asserzione come espressione di credenza, secondo un modello che potremmo chiamare "il modello espressivista". Secondo questo modello, esprimere la propria attitudine è l'elemento principale che definisce un atto linguistico e rappresenta l'aspetto essenziale del linguaggio e della comunicazione. Se adottiamo questo modello allora l'asserzione è per definizione un'espressione di credenza.

Il modello espressivista

Diamo ora uno sguardo più approfondito al concetto di espressione. In *Speech Acts* John Searle propone una definizione di atto illocutorio che si basa sull'idea di espressione: «Whenever there is a psychological state specified in the sincerity condition, the performance of the act counts as an expression of that psychological state».2 Searle sostiene inoltre che questo avviene indipendentemente dal fatto che l'atto linguistico sia sincero; perciò anche se il parlante non crede a ciò che asserisce, la sua asserzione è comunque espressione di una credenza. Ciò significa che un parlante può esprimere un'attitudine senza possederla. È questo il caso della menzogna: nell'asserire il mentitore dà voce a una credenza che non possiede.

Sfortunatamente, come sostiene Mitch Green,³ Searle dà la nozione di espressione per scontata e non ne chiarisce il significato. In particolare Searle definisce la forza assertiva in termini di espressioni di credenze, ma non chiarifica cosa significhi esprimere un'attitudine.

L'espressione di credenze è stata definita in molti modi da quando Searle ha proposto la sua definizione di forza illocutoria. Qui considereremo solo due teorie della comunicazione in cui il concetto di espressione è l'elemento centrale della asserzione.

Nel suo libro *Meaning, Expression and Thought*, Wayne Davis propone una versione intenzionalista del modello espressivista. Egli infatti sostiene che esprimere un'attitudine implichi l'intenzione di indicare il fatto che la si possiede.⁴

Seguendo la distinzione fatta da Grice tra “speaker, natural, word meaning”, Davis propone un modello di “speaker meaning” per cui un parlante ha l'intenzione di indicare cosa gli passa per la testa in quel momento. Quindi, il parlante esprime la credenza che p quando intende fornire un'indicazione della sua credenza che p ne consegue che un parlante S intende che p attraverso l'espressione E se e solo se S ha prodotto E come un'indicazione della sua credenza che p .

L'intenzione del parlante di fornire un'indicazione dei suoi stati mentali è chiamata “speaker expression”. In base alla teoria di Davis, E indica B se esiste una relazione causale o statistica tra E e B , per la quale E può dare a un osservatore ben posizionato una ragio-

ne per aspettarsi *B*. Perciò *S* produce l'espressione *E* come un elemento che ha una relazione statistica o causale con la credenza *B* grazie a cui un osservatore può inferire che *S* ha la credenza *B*.

Ciò significa che, secondo Davis, esprimere un'attitudine *B* significa che *S* intende dare una ragione per pensare che *S* ha *B*.

Così, "speaker meaning" dipende da ciò che l'espressione *E* indica in base all'intenzione del parlante. Dal momento che indicare un proprio stato mentale significa esprimerlo, ne consegue che Davis definisce "speaker meaning" in termini di espressione di stati mentali.

Atti linguistici come espressione di stati interiori

Il secondo modello che prenderemo qui in considerazione è l'espressivismo di Mitch Green. Nel suo libro *Self-expression*, Green sostiene che l'espressione di se stessi è l'aspetto centrale della comunicazione:

Surely, just as we depend upon others for information about the world, so too we depend on their attitudes toward that information: not only is it of interest to learn from my colleague that something large is behind the tree, the abject terror on her face communicates an appropriate response.⁵

In altre parole la comunicazione consiste nel mandare informazioni su cosa avviene nel mondo dando voce ai propri pensieri.

Green sostiene che un parlante *S* esprime un'attitudine fornendo segni dei propri stati interiori. Quando un parlante afferma che sta piovendo, non sta affermando di credere che sta piovendo. Sta però esprimendo quella credenza fintanto che è sincero. Quando non è sincero, il parlante fornisce comunque testimonianza per una credenza che in realtà non possiede.⁶

Come possono gli atti linguistici fornire testimonianze o prove degli stati psicologici del parlante? È difficile infatti immaginare come un'espressione linguistica prodotta volontariamente possa fornire delle buone ragioni per qualcosa che non dipende necessariamente da lei.

In risposta a ciò Green sostiene che gli atti linguistici siano segni convenzionali atti a esprimere stati psicologici; in particolare le asserzioni sono designate all'espressione di credenze.

Quando i parlanti asseriscono, compiono atti che sono intesi come espressioni di credenze anche nel caso in cui essi non possiedono quelle credenze. Perciò l'espressione E è un'asserzione quando E esprime una credenza. Se E esprime un'emozione invece che una credenza, allora E non è un'asserzione.

Gli atti linguistici assertivi sono convenzionalmente designati a fornire prove o testimonianze di stati mentali il cui ruolo è quello di trasmettere informazioni riguardo al mondo. Perciò, secondo Green, la comunicazione consiste nell'uso di segnali convenzionali atti a esprimere stati mentali. Esprimere un'attitudine B significa quindi anche fornire prove in base alle quali un osservatore può credere che il parlante sia in un particolare stato mentale. Ma come può un segno convenzionale avere il valore di testimonianza? Green lo chiarisce in termini di perdita di credibilità. Egli sostiene infatti che la forza illocutoria dà una prova convincente, benché non conclusiva, dello stato mentale in cui è il parlante: inviare un segnale scorretto o inaffidabile determina che il parlante possa incorrere in una perdita di credibilità. Mentendo o mandando segnali inaffidabili il parlante mette a rischio la propria credibilità nella comunità in cui egli gode di una reputazione.⁷

Il rischio di cui un parlante si deve far carico quando esprime la propria credenza B è una prova convincente che il parlante è sincero. Perciò un parlante S asserisce che sta piovendo se S usa un segnale che sia prova del fatto che pensi che stia piovendo.

Perciò un parlante S che usa un'espressione E asserisce che p dando prova di credere che p e rendendo nota la sua credenza che p .

I parlanti offrono le loro asserzioni come espressione di ciò che credono. Allo stesso modo essi informano il loro pubblico che qualcosa sta accadendo facendolo loro inferire dalla loro credenza espressa. In altre parole un parlante sincero ha una credenza che dà luogo a un'asserzione; attraverso l'osservazione di questa asserzione un ascoltatore può inferire che il parlante è in un particolare stato mentale, ed eventualmente può ritenere questa credenza come vera. Per ciò la comunicazione va a buon fine quando chi ascolti capisce quale sia lo stato mentale espresso dal parlante.

Asserire senza esprimere

Cercheremo ora di confutare il modello espressivista. Tale modello sembra molto plausibile, ma allo stesso tempo propone una struttura della comunicazione più complicata del necessario.

Asserire non consiste necessariamente nell'espressione di uno stato mentale. Più precisamente, anche quando i parlanti sono sinceri, non necessariamente trasmettono informazioni attraverso l'espressione delle loro credenze. In particolare, ciò che un parlante intende o è capace di generare, e ciò che altri tipicamente devono cogliere affinché la funzione comunicativa abbia successo, non è una credenza sugli stati mentali del parlante. Così spiega McDowell:

The primary point of asking question is not to acquire beliefs about one's interlocutor's beliefs, but to find out how things are. Correspondently, the primary point of making assertion is not to instill into others beliefs about one's own beliefs, but to inform others – to let them know – about the subject matter of one's assertion.⁸

Anche se gli espressivisti potrebbero essere d'accordo con McDowell che l'aspetto principale dell'asserzione è di informare su come stanno le cose, essi spiegherebbero tale pratica in termini di espressione di attitudini. Al contrario, anche senza voler aderire con il punto di vista di McDowell, cercheremo qui di spiegare perché esprimere una credenza non sia sempre l'aspetto essenziale dell'asserzione. È vero che talvolta offriamo agli altri una conoscenza del mondo mostrando le nostre attitudini e i nostri stati mentali; ma spesso chi ci ascolta può acquisire informazioni dalle nostre asserzioni senza doverle inferire da credenze. Quando asseriscono, i parlanti non necessariamente danno informazioni esprimendo i loro stati mentali, perché come vediamo le cose non è sempre un aspetto rilevante quando vogliamo far sapere come stanno le cose nel mondo. Concluderemo che il modello di comunicazione in cui sempre riveliamo i nostri stati interiori per presentare il mondo al di fuori di noi non è sempre esatto. Il modello espressivista funziona per alcuni ma non per tutti i casi di asserzione. In particolare, l'espressivismo è incapace di rendere conto delle forme più dirette e semplici di comunicazione.

Per prima cosa la definizione di Wayne Davis non funziona dal momento che i parlanti non sempre intendono indicare i loro stati mentali quando asseriscono. Per esempio se qualcuno suona al mio citofono e io chiedo “chi è?” e la persona replica “sono io”, non possiamo considerare del tutto assurdo descrivere tale risposta come un’asserzione: rispondere che p è una forma di asserzione. Secondo il modello espressivista in questo caso il mio interlocutore starebbe esprimendo una credenza; ma dato che in questo caso il parlante si aspetta che io capisca chi è sulla base del suono della sua voce, non c’è ragione per pensare che egli stia anche indicando ciò che pensa. Il parlante intende informarmi della sua presenza, ma non intende indicare i suoi pensieri riguardo ad essa. In altre parole non mi vuole informare facendomi sapere cosa pensa. Al contrario, il parlante intende farmi sapere chi è fornendomi delle prove di ciò.

Possiamo perciò comprendere che il modello espressivista richiede un passaggio in più che non è sempre necessario: se il parlante può direttamente indicare un fatto P , perché dovrebbe indicare la sua credenza su P ?

Allo stesso tempo la comprensione degli stati mentali del parlante non è sempre necessaria affinché la comunicazione vada a buon fine. È infatti possibile costruire casi in cui l’asserzione stessa e il significato letterale della parole rivelano direttamente come stanno le cose. Vi sono infatti casi in cui il messaggio e la situazione sono chiari abbastanza affinché l’ascoltatore possa comprenderli senza perdere tempo cercando di mettersi nei panni o anche semplicemente leggere la mente del parlante. Spesso la comunicazione richiede che il messaggio sia comunicato il più in fretta possibile. È possibile ipotizzare che se la comunicazione richiedesse sempre una qualsiasi forma di “mind reading” allora la comunicazione sarebbe un processo molto più lento. Se ciò è corretto, allora il modello espressivista non riesce a dar conto di tutti i casi di comunicazione assertiva.

Un’ultima questione: è ormai consolidato che i bambini sotto una certa fascia di età non siano capaci di attribuire credenze sia agli altri sia a se stessi. In particolare si considerino gli studi fatti usando il test della falsa credenza nel quale i bambini rivelano una incapacità a distinguere tra una proposizione vera e una proposizione creduta ve-

ra. Tali bambini sono incapaci di capire cosa significhi credere qualcosa. Se essi non capiscono cosa voglia dire avere una credenza, è difficile immaginare che essi possano percepire le credenze altrui.

Nonostante ciò, i bambini al di sotto di questa cruciale soglia di età sono capaci di comunicare abbastanza facilmente e sono in grado di comprendere e produrre atti linguistici; tuttavia non possono sapere cosa gli altri pensano quando comunicano con loro. Allo stesso tempo sono in grado di capire cosa le persone gli dicono.

Se il linguaggio e la comunicazione fossero una questione di mostrare cosa pensiamo con l'intenzione di dare notizia di ciò che succede, allora la comunicazione sarebbe preclusa ai bambini molto piccoli.

Conclusion

Il modello espressivista teorizza che i parlanti trasmettono informazioni attraverso l'espressione dei loro stati mentali e che l'espressione di credenze sia essenziale per la comunicazione. Al contrario, abbiamo qui cercato di illustrare che la comunicazione non funziona sempre così: non sempre abbiamo bisogno di mostrare cosa ci passa per la testa al fine di comunicare come stanno le cose nel mondo.

Note

- 1 Cfr. M. Siebel, *Illocutionary Acts and Attitude Expression*, «Linguistics and Philosophy», 26, 2003, pp. 351-366. Nel testo si farà riferimento anche a: J. Austin, *How To Do Things With Words*, Harvard University Press, Cambridge 1962; M. Green, *How Do Speech Acts Express Psychological States?*, in S.L. Tsohatzidis (a cura di) *John Searle's Philosophy of Language: Force, Meaning and Mind*, Cambridge University Press, Cambridge 2007, pp. 267-284; D. Owens, *Testimony and Assertion*, «Philosophical Studies», 130, 2006, pp. 105-129.
- 2 J. Searle, *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language*, Cambridge University Press, Cambridge 1969, p. 65.
- 3 M. Green, *Self-Expression*, Oxford University Press, Oxford 2007.
- 4 W. Davis, *Meaning, Expression, and Thought*, Cambridge University Press, Cambridge 2003.

- 5 M. Green, *Self-Expression*, cit., p. 11.
- 6 *Ibidem*.
- 7 *Ibidem*, ma anche R. Brandom, *Making It Explicit*, Harvard University Press, Cambridge 1994.
- 8 J. McDowell, *Meaning, Communication and Knowledge*, in Z. van Straaten (a cura di), *Philosophical Subjects*, Oxford University Press, Oxford 1980, p. 38.