



**Cogito 2**

*Studies in Philosophy and its History*

# Cogito

## *Studies in Philosophy and its History*

---

Open to all philosophical genres and traditions, the book series *Cogito. Studies in Philosophy and its History* aims at publishing selected studies and texts with special focus on metaphysics, ethics, and their relations.

*Cogito* promotes a view of philosophy as an argumentative discipline, which needs to be both theoretically engaged and conscious of the historical dimension of theoretical discussions. Hence, the book series hosts readable and accessible texts, which contribute to philosophical advancement or which inquire into the historical roots of theoretical issues.

*Cogito* considers contributions from both senior and junior scholars, and promotes scientific dissemination by employing an open access policy. Submitted texts will be peer reviewed according to standard double-blind processes of evaluation. Contributions in English, Italian, French, Spanish and German language are eligible.

### EDITORS

Gabriele De Anna (Otto-Friedrich-Universität Bamberg, Università di Udine)

Riccardo Martinelli (Università di Trieste)

### ADVISORY BOARD

Antonio Allegra (Università per Stranieri di Perugia)

Carla Bagnoli (Università di Modena e Reggio Emilia)

Andrea Bottani (Università di Bergamo)

Rosa M. Calcaterra (Università Roma Tre)

Antonella Corradini (Milano, Università Cattolica)

Mario De Caro (Università Roma Tre)

Christian Illies (Otto-Friedrich Universität Bamberg, DE)

Nikolay Milkov (Universität Paderborn, DE)

Matteo Negro (Università di Catania)

Roger Pouivet (Université de Lorraine, F)

Stefano Poggi (Università di Firenze)

Giacomo Samek Lodovici (Milano, Università Cattolica)

Thomas Sturm (Universidad Autònoma de Barcelona, E)

Nic Teh (University of Notre Dame, USA)

Achille Varzi (Columbia University, USA)



I contributi sono sottoposti, nella forma del doppio anonimato, a peer review di due esperti, esterni al Comitato Scientifico o alla Direzione.

Impaginazione  
Gabriella Clabot

© copyright Edizioni Università di Trieste, Trieste 2019

Proprietà letteraria riservata.

I diritti di traduzione, memorizzazione elettronica, di riproduzione e di adattamento totale e parziale di questa pubblicazione, con qualsiasi mezzo (compresi i microfilm, le fotocopie e altro) sono riservati per tutti i paesi.

ISBN 978-88-5511-062-4 (print)

ISBN 978-88-5511-063-1 (online)

EUT Edizioni Università di Trieste

Via Weiss, 21 – 34128 Trieste

<http://eut.units.it>

<https://www.facebook.com/EUTEditioniUniversitaTrieste>

Questo volume è integralmente disponibile online a libero accesso nell'archivio digitale OpenstarTs, al link:  
[www.openstarts.units.it/dspace/handle/10077/14044](http://www.openstarts.units.it/dspace/handle/10077/14044)



**L'asserzione come  
azione linguistica:  
aspetti sociali,  
epistemici e cognitivi**  
**Paolo Labinaz**

Pubblicazione realizzata con il contributo dell'Università degli Studi di Trieste  
– Finanziamento di Ateneo per il progetto di ricerca scientifica – FRA 2015:  
“L’asserzione come azione linguistica: aspetti sociali, epistemici e cognitivi”.

# Indice

<i>Introduzione</i>	7
CAPITOLO PRIMO	
ASSERZIONE ED ESPRESSIONE DI CREDENZA	13
1.1 <i>Asserzione ed espressione diretta di credenza</i>	14
1.2 <i>Asserzione e intenzioni comunicative</i>	18
1.2.1 Grice sulle intenzioni comunicative	19
1.2.2 Intenzione, convenzioni ed espressione di credenza	20
1.2.3 Intenzioni riflessive ed espressione di credenza	23
1.3 <i>Intenzionalismo senza intenzioni riflessive</i>	27
1.3.1 L'asserzione come segno probatorio di credenza	28
1.3.2 <i>Speaker-meaning</i> e impegno assertivo	29
1.4 <i>Oltre l'espressione di credenza</i>	33
CAPITOLO SECONDO	
ASSERZIONE E NORME	41
2.1 <i>Asserzione, norme e conoscenza</i>	42
2.1.1 Norme regolative e costitutive	42
2.1.2 La conoscenza come norma dell'asserzione	44
2.1.3 Correttezza primaria e secondaria	48
2.1.4 Asserzione e trasmissione della conoscenza	49
2.2 <i>Oltre la norma della conoscenza</i>	52
2.2.1 La norma della verità	52
2.2.2 La norma della credenza	57
2.2.3 Le norme della giustificazione	58
2.2.4 La norma della certezza	66
2.3 <i>Le norme dell'asserzione sensibili al contesto</i>	67
2.4 <i>Oltre la norma dell'asserzione</i>	72

CAPITOLO TERZO	
ASSERZIONE ED EFFETTI	79
3.1 <i>Asserzione e sfondo comune</i>	79
3.2 <i>Asserzione ed effetti sociali</i>	84
3.2.1 La dimensione pubblica dell'impegno assertivo secondo Searle e Green	86
3.2.2 Robert Brandom: l'asserzione tra impegni e diritti	87
3.2.3 Impegni assertivi e contesti di valutazione	91
3.2.4 Condizioni normative in entrata e in uscita per l'asserzione	94
3.3 <i>Oltre gli effetti informativi e sociali</i>	97
CAPITOLO QUARTO	
L'ASSERZIONE COME AZIONE LINGUISTICA	103
4.1 <i>Illocuzione e convenzionalità</i>	104
4.1.1 Il problema delle convenzioni	104
4.1.2 Il convenzionalismo dei mezzi	106
4.1.3 Il convenzionalismo degli effetti	109
4.2 <i>Dalla procedura alle norme costitutive</i>	111
4.3 <i>Le massime dell'asserzione</i>	119
4.4 <i>Il sapere come modalità dotata di convenzionalità</i>	120
4.5 <i>Asserzione e suo effetto convenzionale</i>	121
4.6 <i>La vigilanza epistemica</i>	124
4.7 <i>Forza assertiva e sue variazioni graduali</i>	128
4.8 <i>Il potenziale esplicativo della teoria "ampia" alla prova</i>	132
4.8.1 Enunciati mooreani	132
4.8.2 Asserzioni distaccate	133
4.8.3 Asserzioni riguardanti i risultati di una lotteria	134
4.9 <i>La teoria ampia dell'asserzione in sintesi</i>	136
<i>Conclusioni</i>	141
BIBLIOGRAFIA	145
INDICE ANALITICO	153

# *Introduzione*

Questo libro si propone di esaminare come possa essere definita filosoficamente l'asserzione. A questo fine, vengono presi in esame diversi contributi teorici che sono stati elaborati recentemente nell'ambito della filosofia analitica del linguaggio e degli studi di pragmatica linguistica ad essa vicini per rendere conto di ciò che la identifica in quanto tale. L'obiettivo è quello di sviluppare una teoria dell'asserzione che tenga conto dei singoli aspetti che la caratterizzano secondo le analisi derivanti da questi contributi teorici, ma che allo stesso tempo riesca ad andare oltre ai limiti che esse presentano. Per farlo proporremo quella che chiamo una teoria "ampia" dell'asserzione che, traendo ispirazione dalla teoria degli atti linguistici di John L. Austin (1975, trad. it.) e dalla sua rielaborazione da parte di Marina Sbisà (1989, 2018), mira a caratterizzarla come un'azione linguistica. A tale fine, nei primi tre capitoli si discuteranno gli approcci all'asserzione più noti e discussi nell'ambito della filosofia analitica del linguaggio e della pragmatica linguistica, mettendo in luce i loro contributi e le loro criticità, mentre nel quarto capitolo andremo a sviluppare la nostra proposta di analisi. Con essa intendiamo sia rendere conto in un quadro unificato dei diversi aspetti caratterizzanti l'asserzione, che sono stati variamente discussi dagli approcci precedentemente proposti, sia definire meglio la relazione tra asserzione e altri tipi di atti linguistici che sono strettamente imparentati con essa, come ad esempio la congettura, l'ipotesi e la dichiarazione. Alla luce del quadro teorico delineato, metteremo in luce quella che riteniamo essere la specificità propria dell'asserzione in quanto azione linguistica, cioè la sua capacità di produrre e trasmettere conoscenze<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Il presente lavoro riprende e rielabora in un quadro più articolato alcuni argomenti e idee che ho presentato e discusso in precedenti articoli, alcuni dei quali in collaborazione con Marina Sbisà (si vedano Labinaz 2016, 2017a, 2017b, 2018; Labinaz e Sbisà 2014, 2017).

Possiamo caratterizzare preliminarmente l'asserzione come quell'atto linguistico la cui funzione principale è quella di trasmettere contenuti informativi, o meglio presentare tali contenuti come "veri" al proprio uditorio. È infatti grazie alle asserzioni altrui, siano esse scritte o parlate, che solitamente acquisiamo nuove informazioni, come quando, ad esempio, leggiamo un giornale, ascoltiamo le previsioni meteorologiche, parliamo con qualcuno ecc. Di fatto, proferendo enunciati come "Le chiavi sono in cucina", "Roma è la capitale d'Italia", "Il morbillo è una malattia infettiva di origine virale", non si intende solo trasmettere un certo contenuto informativo al proprio interlocutore, ma anche sostenere di fronte a lui che le cose stanno in un certo modo, ovvero che le chiavi sono in cucina, e non in soggiorno o in qualunque altro luogo della casa, che la capitale d'Italia è Roma, e non Milano o Torino, che il morbillo è una malattia infettiva di origine virale, e non di origine batterica. Vi è quindi un legame speciale fra asserzione e verità. Questo è sicuramente il motivo, o uno dei motivi principali, per il quale essa è stata considerata per lungo tempo l'atto linguistico per eccellenza, la mossa linguistica filosoficamente più rilevante che si possa fare (si veda Brandom 1983: 637)<sup>2</sup>. Per meglio comprendere come il problema dell'asserzione sia stato affrontato all'interno della tradizione filosofica analitica, può essere utile iniziare introducendo la distinzione tra pensiero e giudizio, così come è stata delineata dal logico e filosofo della matematica tedesco Gottlob Frege, uno dei padri fondatori della filosofia analitica (assieme a Bertrand Russell e Ludwig Wittgenstein), nelle pagine iniziali della sua *Ideografia (Begriffsschrift)* e successivamente ripresa e, in parte, rielaborata in altri suoi lavori (si veda Frege 1879, trad. it.). Questa distinzione è stata infatti, a torto o ragione, un punto di riferimento per tutti i filosofi analitici del linguaggio che si sono occupati di asserzione (ma anche, più in generale, di atti linguistici). Contrariamente alla tradizione logica classica che viene fatta risalire ad Aristotele, secondo cui l'atto di giudicare consiste nell'unire (o separare) un soggetto e un predicato (si veda Aristotele 1949, trad. it.: 36-37), Frege riteneva che tale unione (o separazione) non dia luogo a un giudizio, ma piuttosto a un pensiero che si può considerare nella propria mente, senza per questo riconoscerlo come vero. In conseguenza di ciò, egli propose di utilizzare nella sua lingua ideografica due simboli separati per rappresentare, rispettivamente, il pensiero (o proposizione) che viene espresso da un enunciato ( $-$ , detto segno di contenuto: " $- p$ ") e il giudizio che tale pensiero (o proposizione) sia vero

---

<sup>2</sup> L'asserzione non è solo un semplice oggetto di indagine per i filosofi, ma anche uno strumento indispensabile per fare filosofia: ogni argomento filosofico (e non) che si rispetti si compone di una serie di asserzioni che fungono da premesse e di una tesi o conclusione, anch'essa formulata in forma assertiva.



( $\vdash$ , detto segno di giudizio o asserzione: “ $\vdash p$ ”)<sup>3</sup>. Si tratta quindi di distinguere tra il semplice prendere in considerazione un pensiero (o proposizione) e l’atto mentale di giudicarlo vero, ovvero di riconoscere la sua verità, che si manifesta linguisticamente attraverso l’atto di asserire. Si può ad esempio esprimere un pensiero formulando una congettura, senza tuttavia dare un giudizio circa la sua verità, mentre è solo attraverso l’atto di asserire che segnaliamo ai nostri interlocutori che giudichiamo tale pensiero vero. Per Frege, il segno di giudizio è quindi segno della “forza assertoria” (*assertoric force*) con cui si proferisce un enunciato. È importante sottolineare che per lui il segno di giudizio, e quindi della forza assertoria, può essere applicato solo a enunciati il cui senso è un pensiero completo, in particolare enunciati dichiarativi come quelli presentati poco sopra<sup>4</sup>. È infatti attraverso il pensiero da loro espresso che gli enunciati dichiarativi ricevono un certo valore di verità, che li rende necessariamente veri o falsi, senza che ciò dipenda in alcun modo dalle conoscenze dei parlanti circa la loro verità o falsità. L’idea che proferendo un enunciato dichiarativo non stiamo solo esprimendo un pensiero, ovvero una proposizione, ma stiamo anche giudicando questa proposizione come vera è qualcosa che oggi nessuno filosofo, o quasi, che si occupi di asserzione (almeno nella tradizione analitica) potrebbe mettere in discussione<sup>5</sup>.

Nella prima metà del Novecento, dopo Frege, una particolare attenzione all’uso assertivo e referenziale del linguaggio è stata posta dai neopositivisti alla luce del loro interesse per la sua dimensione intrinsecamente descrittiva. A partire dalla seconda metà del secolo scorso è andato affermandosi invece l’interesse per altri usi del linguaggio, oltre a quello assertivo, grazie soprattutto all’influenza del pensiero (seppur non sistematico) del secondo Wittgenstein e all’opera del filosofo inglese John Langshaw Austin e degli altri appartenenti al movimento noto come “filosofia del linguaggio ordinario”<sup>6</sup>. Nonostante questo allargamen-

---

<sup>3</sup> Si noti che per Frege (1918/1919, trad. it.) l’esistenza dei pensieri non dipende in alcun modo dall’esistenza di qualcuno che li esprima o sia in grado di afferrarli. In tal senso, il pensiero, come egli lo intende, non ha alcuna connotazione psicologica.

<sup>4</sup> Non rientrano in questa categoria di enunciati né quelli imperativi né quelli ottativi (proferendo i quali eseguiamo rispettivamente atti come ordini e preghiere). Per Frege (1918/1919, trad. it.: 48-49), il senso espresso da questi enunciati non è infatti un pensiero (completo), e quindi non risulta valutabile come vero o falso.

<sup>5</sup> Quello che è al centro del dibattito non è tanto la relazione tra asserzione e verità, quanto la nozione di verità che si dovrebbe assumere per rendere conto al meglio di tale relazione (si veda MacFarlane 2005, trad. it.).

<sup>6</sup> In particolare, Austin (1975, trad. it.), sulla base di una elaborazione globale del linguaggio come azione, ha sostenuto che proferendo enunciati come “Sta piovendo” o “Le chiavi sono in cucina”, che a prima vista sembrano soltanto dire qualcosa (vero o falso che sia), non stiamo facendo qualcosa di tanto diverso da quando ci serviamo di enunciati come “Ti porterò al cinema” o “Alzati

to del campo di indagine, l'interesse per l'asserzione è rimasto tuttavia del tutto invariato fino ai giorni nostri. Negli ultimi trent'anni vi è stato anzi un rinnovato interesse per l'asserzione in quanto tipo peculiare, se non speciale, di atto linguistico, che ha dato luogo a un animato dibattito, a cui hanno preso parte figure di primo piano del mondo della filosofia analitica riconducibili non solo all'ambito della filosofia del linguaggio, ma anche a quello dell'epistemologia. Questo dibattito si è concentrato non tanto sulla relazione tra asserzione e verità<sup>7</sup>, quanto piuttosto su che cosa rende tale l'asserzione, e quindi la distingue da qualunque altro tipo di atto linguistico (ad esempio, una promessa, una richiesta o un ordine). Come in ogni dibattito filosofico che si rispetti, anche in questo vi sono posizioni divergenti su che risposta dare a questo problema. Vi sono coloro i quali ritengono che il tratto distintivo dell'asserzione sia quello di esprimere credenze. Altri invece hanno sostenuto che, così come ogni pratica è definita da una serie di norme, ad esempio se non ci fossero le regole degli scacchi tale gioco non potrebbe nemmeno avere luogo, anche l'asserzione, in quanto pratica linguistica, deve essere regolata da una o più norme di questo tipo. I proponenti di questa posizione ritengono quindi che compito del filosofo del linguaggio interessato all'asserzione sia quello di individuare quali siano la norma o le norme che la governano. Infine, c'è chi ha messo l'accento sul fatto che quando facciamo un'asserzione, non solo presentiamo il suo contenuto come vero, ma ci impegniamo anche, e soprattutto, alla verità di tale contenuto, generando specifiche aspettative nei nostri interlocutori. Queste tre posizioni possono essere considerate rappresentative di tre strategie generali che sono state impiegate per rendere conto di ciò che rende tale l'atto di asserire (si vedano, ad es., MacFarlane 2011; Pagin 2014): con la prima strategia, l'asserzione viene spiegata in relazione all'atteggiamento mentale che si manifesta con essa, o eventualmente all'intenzione di chi la fa, la seconda spiega l'asserzione in relazione alla norma, o alle norme, che stabiliscono quando è corretto farla (tra le norme proposte, come vedremo, possiamo annoverare la conoscenza, la verità, la credenza e la giustificazione), mentre la terza si concentra sugli effetti che essa produce nel contesto conversazionale in cui viene fatta. Nei prossimi tre capitoli, come già anticipato in parte all'inizio di questa *Introduzione*, andremo ad approfondire ciascuna di queste strategie, al fine di esaminare gli argomenti e le evidenze (linguistiche e non) portate a loro supporto, così come le critiche che sono state

---

in piedi!" per compiere tipi specifici di azioni (di fatto, nel proferire questi ultimi, se le circostanze sono appropriate, si fa una promessa nel primo caso e si dà un ordine nel secondo).

<sup>7</sup> Questo tema è stato affrontato principalmente nel recente dibattito riguardante il relativismo della verità a partire dai lavori del filosofo statunitense John MacFarlane (si veda, ad es., MacFarlane 2005, trad. it.), di cui parleremo nel secondo e capitolo (si veda sotto, sezioni 2.2.1 e 3.2.3).

sollevate contro di esse, o contro singole teorie che hanno adottato l'una o l'altra. In particolare, considereremo se e in quale misura le loro analisi riescono a distinguere i casi genuini di asserzione da quelli che non sono tali, e tra i casi genuini di asserzione quelli che sono casi di asserzione corretta da quelli che non lo sono. Valuteremo inoltre se tali analisi riescono a rendere conto di quelli che sono gli effetti conseguenti al compimento di un'asserzione, delle reazioni che essa può determinare nel proprio uditorio (si pensi, ad esempio, alle sfide o contestazioni che possono manifestarsi in una conversazione con domande quali "Come lo sai?" o "Ne sei certo?") e di che cosa avviene quando un parlante ritrae o ritira l'asserzione. Infine, andremo a considerare se le analisi proposte sono in grado di distinguere l'asserzione non solo da atti linguistici quali la promessa o l'ordine, che sono manifestamente diversi da essa, ma anche da quelli che sono strettamente imparentati a essa. Se consideriamo infatti quello che avviene nelle conversazioni ordinarie, è possibile notare che lo stesso contenuto informativo (ad es., 'le chiavi sono in cucina') può essere comunicato in vari modi, preferendo ad esempio enunciati come "Ho visto che le chiavi sono in cucina", "Mi sembra di ricordare che le chiavi siano in cucina", "Le chiavi potrebbero essere in cucina" o anche "Sono certo che le chiavi sono in cucina", "Ipotizzo che le chiavi siano in cucina". Questi enunciati presentano rispettivamente indicazioni su come si è giunti a possedere tale contenuto ("ho visto che...", "mi sembra di ricordare che..."), sull'atteggiamento che si ha nei confronti della sua verità ("potrebbe essere...", "sono certo che...") e sul tipo di atto (assertivo) che si sta eseguendo ("Ipotizzo che..."). Si tratta di capire allora se le teorie che presenteremo nei primi tre capitoli sono capaci di rendere conto delle differenze tra l'asserzione in quanto caso centrale di atto assertivo e la grande varietà di atti linguistici assertivi che vengono eseguiti nelle conversazioni ordinarie. Questi saranno in sintesi i principali aspetti dell'asserzione su cui ci focalizzeremo esaminando il potenziale esplicativo di queste teorie e che saranno ovviamente un banco di prova anche per la nostra proposta di analisi (di cui parleremo, come già accennato, nel quarto capitolo).

Può essere utile alla fine di questa introduzione offrire una chiarificazione terminologica. Nel prosieguo del lavoro, mi muoverò all'interno del quadro concettuale della teoria degli atti linguistici, parlando dell'asserzione come di un atto illocutorio di un certo tipo. L'espressione "atto illocutorio" fa parte della distinzione tripartita dell'atto linguistico proposta da John Austin (1975, trad. it.), attraverso cui egli intendeva mettere in luce i diversi sensi in cui dire qualcosa è anche fare qualcosa. Per lui, un atto linguistico può essere descritto in qualità di atto locutorio, illocutorio e perlocutorio. Se l'atto locutorio corrisponde all'atto di dire qualcosa, ovvero al proferimento di un'espressione che, organizzata in una data costruzione grammaticale, è dotata di un certo significato (e possiede

quindi senso e riferimento)<sup>8</sup>, l'atto illocutorio consiste in ciò che facciamo nel dire qualcosa, mentre l'atto perlocutorio è ciò che viene fatto col dire qualcosa, ovvero la produzione, mediante il proferimento di un enunciato, di effetti psicologici o comportamentali (Austin 1975, trad. it.: 76, 87-89). Quando parliamo di atto illocutorio, ci riferiamo quindi al modo in cui un parlante utilizza un certo enunciato, o più precisamente alla forza illocutoria dell'atto linguistico che si esegue nel proferire quell'enunciato<sup>9</sup>. Si tratta dell'azione che il parlante esegue nel dire ciò che dice, come ad esempio un ordine, un consiglio, una promessa o, più semplicemente, un'asserzione.

---

<sup>8</sup> La definizione qui riportata di atto locutorio fa riferimento a uno dei tre aspetti che lo caratterizzano, e che corrisponde a quello che Austin chiama atto retico. L'atto locutorio, inteso come proferimento di un enunciato, presenta altri due aspetti: si parla di atto fonetico quando il proferimento è considerato semplicemente come emissione di suoni, mentre l'atto fatico corrisponde al proferimento inteso come enunciazione di una serie di parole appartenenti a una lingua secondo una certa struttura grammaticale (Austin 1975, trad. it.: 70).

<sup>9</sup> Useremo "atto illocutorio" nei contesti in cui c'è un riferimento diretto o indiretto alla terminologia e ai concetti austiniani (o a concetti che li hanno sostituiti nelle successive versioni della teoria degli atti linguistici), mentre dove questo riferimento non c'è useremo comunque per riferirci all'asserzione l'espressione meno specificamente connotata "atto linguistico". Inoltre, nelle parti del testo in cui c'è diretto riferimento alla nozione fregeana di asserzione useremo l'espressione "forza assertoria", mentre in quelli in cui è implicito che la forza illocutoria delle asserzioni è una fra le tante forze illocutorie che gli enunciati possono avere, useremo l'aggettivo "assertiva".

# *Capitolo primo*

## **Asserzione ed espressione di credenza**

Con il nostro agire, linguistico e non, spesso esprimiamo agli altri i nostri stati mentali, quali credenze, desideri e intenzioni, ma anche emozioni, come ad esempio rabbia, gioia, disgusto e ammirazione. Quando annuisco con la testa in risposta alla domanda se Donnarumma sia un bravo portiere, con quel gesto esprimo la mia credenza che lo sia. Quando chiedo a qualcuno di aprire la finestra, con quelle parole esprimo il mio desiderio che la finestra sia aperta. Se storco la bocca mentre ascolto una canzone, con quella mimica facciale esprimo disapprovazione per quello che sto sentendo.

Un'ipotesi ampiamente condivisa nel dibattito sulla natura dell'asserzione è che tra le sue principali funzioni vi sia proprio quella di esprimere quel particolare tipo di stato mentale che sono le credenze. D'altra parte, se si vuole sostenere, come è stato fatto, che l'asserzione consiste nell'espressione di una credenza, allora è necessario mostrare che tale funzione non è solo una tra le altre ma ciò che caratterizza l'asserzione in quanto tale, e che la distingue quindi da qualunque altro atto linguistico. Si tratta cioè di mostrare che un certo proferimento costituisce un'asserzione se e solo se esprime una credenza, in caso contrario potrà essere un atto simile a un'asserzione ma non potrà essere in alcun modo identificabile con essa.

In questo capitolo, andremo a esaminare tre gruppi di teorie che, pur condividendo l'idea che la forza assertiva vada spiegata in relazione all'espressione di credenza, differiscono nel modo di concepire la relazione tra asserzione e credenza e la natura di tale relazione. Inizieremo presentando il gruppo di teorie che potremmo definire "espressive" in senso stretto, per le quali l'asserzione consiste nell'espressione diretta di una credenza, e passeremo poi a considerare le teorie che abbiamo chiamato "intenzionaliste", le quali, pur essendo esse stesse di tipo espressivo, si differenziano dalle precedenti perché riconoscono un ruolo deci-

sivo alle intenzioni comunicative del parlante nell'analisi dell'asserzione (e più in generale degli atti linguistici), richiamandosi alla teoria del significato come intenzione del parlante del filosofo inglese Paul H. Grice. L'ultimo gruppo di teorie che andremo a prendere in considerazione sono accomunate dal fatto di utilizzare specifiche nozioni di "espressione" che nelle loro analisi dell'asserzione si combinano con una concezione non strettamente griceana di intenzione comunicativa. Concluderemo il capitolo con una serie di osservazioni e riflessioni critiche che mirano a mostrare come le strategie espressive, sia in senso stretto che intenzionaliste, non siano in grado di fornire un'analisi adeguata dell'asserzione.

### 1.1 Asserzione ed espressione diretta di credenza

Il primo gruppo di teorie espressive che prenderemo in esame concepisce l'asserzione come l'espressione diretta di una credenza. Per comprendere che cosa ciò significhi, può essere utile offrire prima una caratterizzazione generale di questo tipo di analisi e poi passare a considerare quella che è la più nota tra le teorie espressive così intese.

Secondo i proponenti delle teorie espressive, quando un parlante fa un'asserzione, ci si aspetta normalmente che tale asserzione esprima o manifesti la sua credenza che le cose stanno in un certo modo e che quindi egli creda che quanto asserito sia vero. Se ad esempio dico in presenza di qualcuno che sta piovendo, chi mi sta ascoltando, a patto che capisca quello che sto dicendo, si aspetterà normalmente che creda che stia piovendo. Sembra assurdo infatti asserire qualcosa e, contemporaneamente, sostenere di non crederci, come potrebbe capitare se qualcuno proferisse un enunciato del tipo "Piove, ma non credo che piova"<sup>1</sup>. D'altra parte, asserire che piove non è la stessa cosa che asserire che credo che piova<sup>2</sup>. Se lo fosse, l'enunciato introdotto poco sopra dovrebbe essere considerato sempre contraddittorio. Ma non è così: si possono immaginare infatti contesti di proferimento in cui enunciati di questo tipo risultano veri. Ad esempio, se io fossi chiuso in casa e, a mia insaputa, fuori piovesse, nel momento in cui proferissi un enunciato come "Piove, ma non credo che piova", starei dicendo di fatto qualcosa di vero. Secondo i sostenitori dell'analisi espressiva, ciò dimostrerebbe che asserendo che piove non sto asserendo che credo che piova, ma sto piuttosto

---

<sup>1</sup> Enunciati di questo tipo sono noti come enunciati "mooreani" dal nome del filosofo britannico George Edward Moore, il primo a far notare la paradossalità o assurdità del proferire enunciati della forma "*p*, ma non credo che *p*" (si veda Moore 1942: 543).

<sup>2</sup> Vedremo più avanti che dire "credo che *p*" non è tanto asserire che si crede che *p* quanto mitigare l'affermazione che *p* (si veda sotto, sezione 4.7). Ciò non interferisce tuttavia col ragionamento che stiamo presentando.

esprimendo la mia credenza che piove (si veda, ad es., Green 2013: 391). In tal senso, la ragion d'essere della pratica dell'asserzione risiederebbe nella sua funzione espressiva: se voglio comunicare che credo che le cose stiano in un certo modo, lo farò asserendo che le cose stanno così, senza la necessità di dover asserire che possiedo tale credenza. Se l'asserzione consiste quindi nell'espressione di una credenza, allora essa deve esser causata dalla credenza che essa esprime, in caso contrario non si capirebbe l'utilità di avere una pratica linguistica atta a esprimere credenze (si vedano Williams 2002: 73-75 e Owens 2006). Da ciò i sostenitori delle teorie espressive concludono che l'asserzione non può che consistere nell'espressione diretta di una credenza. In altri termini, secondo questo tipo di analisi, facendo un'asserzione non si fa intendere al proprio uditorio che si possiede una certa credenza, ma la si esprime direttamente (contrariamente, come vedremo, a quello che sostengono le teorie intenzionaliste).

È importante sottolineare che un'analisi espressiva necessita di due vincoli "forti". In primo luogo, il contenuto asserito deve corrispondere al contenuto della credenza che causa l'asserzione che lo esprime. Ad esempio, proferendo un enunciato come "Sta piovendo", un parlante asserisce che sta piovendo solo se (i) egli crede effettivamente che stia piovendo e (ii) "Sta piovendo" è un enunciato che significa che sta piovendo. In termini generali, asserire che  $p$  consiste nell'espressione diretta della credenza che  $p$  per mezzo del proferimento di un enunciato che significa che  $p$ <sup>3</sup>. In secondo luogo, se, come i proponenti delle teorie espressive sostengono, si può esprimere una credenza solo se la si possiede effettivamente, è necessario assumere che chi la fa sia sincero. Ciò però rischia di rendere inapplicabile la loro analisi alle asserzioni insincere. Infatti, le asserzioni insincere non sono causate dalle credenze che esprimono, in quanto chi le fa non crede a ciò che asserisce. D'altra parte, è evidente che anch'esse sono asserzioni a tutti gli effetti: in fin dei conti, chi le fa, pur non credendo a ciò che asserisce, si presenta come se ci credesse. Una possibile soluzione a questo problema potrebbe essere quella di sostenere che chi fa un'asserzione insincera fa qualcosa di non molto differente da quello che fa un attore su un palcoscenico o da chi parla ironicamente, in quanto entrambi come il parlante insincero fingono di credere a ciò che asseriscono. Questa opzione non è tuttavia disponibile per chi supporta un'analisi espressiva "diretta" poiché nei casi sopra citati è evidente all'uditorio che ciò che è asserito non è creduto dal parlante in base al contesto di proferimento (pensiamo, ad esempio, a un attore che recitando in un teatro a Roma asserisca "Siamo a Parigi"), mentre non è così per i casi di asserzione insincera. Chi fa un'asserzione insincera infatti la fa ritenendo che il

---

<sup>3</sup> Con " $p$ ", ci riferiamo alla proposizione espressa dall'enunciato proferito o, nel caso della credenza, alla proposizione che si "tiene per vera".

suo uditorio non sappia che egli non crede a ciò che asserisce, in caso contrario farla non avrebbe alcun senso<sup>4</sup>.

Dopo aver introdotto l'idea generale che sta alla base dell'analisi espressiva e i problemi a cui tale analisi va incontro, passiamo a prendere in considerazione quella che è probabilmente la più nota teoria espressiva di questo tipo, che è stata proposta dal filosofo anglosassone Bernard Williams nel quarto capitolo del suo volume *Truth and Truthfulness: An Essay in Genealogy* (2002). L'analisi dell'asserzione che egli propone è formulata (e vedremo il motivo a breve) in forma disgiuntiva:

*A asserts that  $p$  where  $A$  utters a sentence  $S$  which means that  $p$ , in doing which either he expresses his belief that  $p$ , or he intends the person addressed to take it that he believes that  $p$  (Williams 2002: 74)<sup>5</sup>.*

Per Williams questa analisi non presenta condizioni necessarie e sufficienti affinché un enunciato che esprime  $p$  costituisca un'asserzione che  $p$ , tuttavia egli ritiene che essa sia adeguata a rendere conto della sua funzione espressiva, così come degli usi strumentali che si possono fare di tale funzione. Essa si applica infatti non solo ai casi di asserzioni sincere, ma anche a quelli di asserzioni insincere che, come abbiamo accennato poco sopra, sono particolarmente problematici per le teorie espressive di questo tipo. Inoltre, l'analisi di Williams pone il vincolo, condiviso da tutti coloro che sostengono che l'asserzione consista nell'espressione diretta di una credenza, che il contenuto asserito debba riflettere quello della credenza che causa l'asserzione che lo esprime.

Consideriamo ora i due disgiunti dell'analisi separatamente. Con il primo disgiunto, si fa riferimento ai casi in cui il vincolo di sincerità è rispettato: si tratta cioè dei casi in cui facendo un'asserzione il parlante esprime una credenza che egli effettivamente possiede. Questo è ciò che un interlocutore si aspetta quando qualcuno fa un'asserzione in condizioni di normale fiducia reciproca<sup>6</sup>.

---

<sup>4</sup> D'altra parte, esistono casi di asserzioni insincere come le menzogne sfacciate, in cui un parlante asserisce che  $p$  pur essendo consapevole che il suo uditorio sa che egli non crede che  $p$ , e che tuttavia non possono essere ricondotti a casi di ironia o simulazione teatrale (Sorensen 2007). Simili alle menzogne sfacciate sono anche quelle che sono state chiamate rispettivamente *knowledge-lies* e *coercion lies*, in cui chi asserisce non si aspetta di essere creduto poiché non è quello lo scopo principale della sua asserzione (si vedano Fallis 2009; Sorensen 2010; Lackey 2013).

<sup>5</sup> Con “ $A$ ” Williams si riferisce a colui che fa l'asserzione (l'assertore), mentre con “ $S$ ” all'enunciato che viene proferito per farla.

<sup>6</sup> Per Williams (2002: 110-114) vi è fiducia reciproca tra interlocutori quando essi condividono specifici interessi o hanno tra di loro forti legami (ad esempio, di tipo parentale o amicale): si tratta cioè di situazioni comunicative inserite in una cornice di mutua cooperazione, in cui ciascuno dei partecipanti si aspetta che gli altri contribuiranno in maniera appropriata agli scopi o intenti



Per Williams (2002: 75-76), infatti, le asserzioni consistono in atti spontanei per mezzo dei quali, senza troppi pensieri o riflessioni, esprimiamo credenze che effettivamente possediamo<sup>7</sup>. In tal senso, il vincolo della sincerità diviene qualcosa di costitutivo dell'atto stesso di asserire in quanto "[...] sincerity consists in a disposition to make sure that one's assertion expresses what one actually believes" (Williams 2002: 96). Il secondo disgiunto dell'analisi mira invece a rendere conto dei casi di asserzioni insincere. Se, da un lato, Williams riconosce che le asserzioni insincere sono asserzioni a tutti gli effetti, dall'altro, egli sottolinea come vi sia una differenza sostanziale tra queste e quelle sincere: mentre le asserzioni sincere possono essere fatte senza alcun scopo specifico (non tutte le asserzioni, ad esempio, hanno lo scopo di informare qualcuno di qualcosa), quelle insincere sono fatte con uno scopo bene preciso, ovvero disinformare i propri interlocutori, facendo loro credere che il contenuto asserito sia vero e che chi le fa creda che sia così (Williams 2002: 73)<sup>8</sup>. Ne consegue, secondo Williams, che le asserzioni insincere sono parassitarie rispetto a quelle sincere poiché sfruttano la funzione espressiva dell'asserzione a fini strumentali. Non è un caso, egli sottolinea, che mentre, come detto sopra, le asserzioni sincere sono solitamente spontanee, quelle insincere richiedono un certo grado di consapevolezza ed elaborazione per essere eseguite con successo (Williams 2002: 75).

Pur concordando con l'impostazione generale dell'analisi espressiva di Williams, David Owens (2006: 112-113) ha messo in evidenza come tale analisi non sia in grado di rendere conto di un caso specifico di asserzioni insincere, ovvero quello delle asserzioni insincere che non sono fatte con l'intenzione di disinformare o trarre in inganno il proprio uditorio. Per come l'analisi di Williams è formulata, sembra infatti che i parlanti abbiano solo due opzioni nell'esprimere credenze: quando fanno asserzioni, essi o esprimono credenze che possiedono effettivamente (primo congiunto) o fanno intendere di credere cose che in verità non credono (secondo disgiunto). Può capitare, e di fatto capita, nota Owens,

---

comuni della conversazione (si veda anche Grice 1975, trad. it.). Il riferimento alla "normalità" è invece dato dal fatto che vi possono essere situazioni non-normali in cui è lecito fare asserzioni insincere. Pensiamo coloro che durante la seconda guerra mondiale nascosero famiglie ebrei in casa loro per proteggerli dalla deportazione. Essi avranno sicuramente mentito ai soldati nazisti durante i rastrellamenti, sostenendo di non avere ebrei in casa. È chiaro, d'altra parte, che la loro insincerità aiutò molti ebrei a salvarsi in quella situazione non-normale (si veda Hindriks 2007: 402).

<sup>7</sup> D'altra parte, come Williams (2002: 76) stesso ammette, in certi casi abbiamo bisogno di riflettere bene su ciò che intendiamo asserire poiché non sempre i contenuti delle nostre credenze sono così chiari e trasparenti.

<sup>8</sup> Un caso a parte è quello in cui un parlante intenzionalmente asserisce un contenuto a cui è consapevole il suo uditorio non crederà (e a cui neanche lui crede), ma lo fa al fine di far credere loro che egli lo ritiene vero.

che per svariati motivi (più o meno seri) un parlante, pur non credendo che  $p$ , asserisca che  $p$  senza tuttavia l'intenzione di trarre in inganno il proprio interlocutore. Si può asserire in modo insincero per obbedienza a un ordine, per non ferire un'altra persona o anche per l'imbarazzo di dover ammettere apertamente qualcosa che tutti già sanno. In questi casi l'asserzione è sì insincera, ma non è fatta con l'intenzione di ingannare il proprio uditorio. Al fine di rendere conto di questi casi, Owens propone una riformulazione del secondo disgiunto dell'analisi di Williams. In base a questa riformulazione, possiamo distinguere tra casi di asserzioni insincere in cui il parlante si presenta come se credesse a ciò che asserisce, mentendo quindi intenzionalmente al suo uditorio, e casi in cui egli fa intendere ai propri interlocutori di credere al contenuto asserito, senza l'intenzione di voler mentire loro (Owens 2006: 113). Per quanto riguarda il primo disgiunto, Owens non propone alcuna riformulazione poiché, come Williams, ritiene che un'asserzione sia prima di tutto un'asserzione sincera, ovvero un'asserzione che esprime una credenza che è effettivamente in possesso del parlante. Anche per lui infatti ciò che caratterizza l'asserzione è la sua funzione espressiva e, in tal senso, le asserzioni insincere, per quanto siano anch'esse asserzioni a tutti gli effetti, devono essere considerate parassitarie, e quindi derivate, rispetto a quelle sincere.

## 1.2 Asserzione e intenzioni comunicative

Le analisi intenzionaliste, che ora prenderemo in esame, sostengono che, per quanto l'asserzione consista nell'espressione di una credenza, la sola nozione di "espressione" non è sufficiente a rendere conto di ciò che la caratterizza in quanto tale. Secondo gli intenzionalisti, infatti, per un'analisi adeguata dell'asserzione (e anche di altri tipi di atti linguistici, di cui diremo qualcosa in più nella sezione 1.2.3) è necessario richiamarsi all'intenzione comunicativa del parlante che la fa.

Questo tipo di analisi ha le sue radici nella svolta intenzionalista della teoria degli atti linguistici, sviluppatasi a partire dalla critica di Peter Strawson alla concezione austiniiana di atto illocutorio. Contrariamente a Austin, Strawson (1964, trad. it.) riteneva infatti che è l'intenzione, anziché la convenzione, ciò che permette di definire un'ampia categoria di atti illocutori, quali ordinare, chiedere, avvertire ecc. Per lui, se fare appello a specifiche convenzioni è in effetti rilevante quando si tratta di atti illocutori di tipo istituzionale, come ad esempio battezzare, condannare o aprire una seduta, non si può dire lo stesso quando si deve rendere conto della forza illocutoria del proferimento di enunciati come ad esempio "Alzati in piedi!". Strawson sosteneva infatti che ciò che fa del proferimento di un enunciato come questo un ordine piuttosto che una supplica è l'intenzione del parlante che è

resa accessibile all'uditorio<sup>9</sup>, e non l'invocazione di specifiche convenzioni, sebbene questa possa essere resa manifesta anche con l'ausilio di convenzioni linguistiche<sup>10</sup>. La svolta intenzionalista ha posto quindi l'accento sull'aspetto intenzionale del compiere un certo atto illocutorio, mettendo in secondo piano la dimensione convenzionale che invece è prevalente nella teoria austiniana. Richiamandosi in particolare all'analisi del significato come intenzione del parlante di Paul Grice (1957, trad. it.), gli intenzionalisti sostengono che per rendere conto della forza illocutoria di un atto illocutorio come l'asserzione è più che sufficiente fare riferimento alle intenzioni comunicative con cui è stato eseguito e alla capacità di discernere tali intenzioni da parte dell'uditorio. In tal senso, al centro dell'analisi intenzionalista dell'asserzione vi è una nozione di intenzione aperta e riconoscibile. Ed è proprio attraverso il riconoscimento di questa intenzione che, secondo tale analisi, un certo proferimento può costituire un'asserzione.

Nel prosieguo di questa sezione, dopo una breve presentazione dell'analisi del significato come intenzione del parlante proposta da Grice, andremo a vedere come essa sia stata applicata all'atto linguistico e alla sua forza, con particolare attenzione ovviamente al caso dell'asserzione. Considereremo nello specifico le analisi intenzionaliste dell'asserzione proposte rispettivamente da John Searle e da Kent Bach e Robert Harnish. Mentre tuttavia l'analisi searliana è solo in parte intenzionalista includendo anche elementi convenzionali, di cui avremo occasione di riparlare nel quarto capitolo (si veda sotto, sezione 4.1.2), quella di Bach e Harnish è un'analisi intenzionalista in senso stretto, in cui è presente poco o niente dell'eredità austiniana.

### 1.2.1 Grice sulle intenzioni comunicative

Una delle più importanti novità dell'opera filosofica di Paul Grice riguarda la sua analisi del significato come intenzione del parlante o, più semplicemente, del significato del parlante (*speaker meaning*)<sup>11</sup>. Quello che interessa a Grice non è

---

<sup>9</sup> Austin attribuisce un ruolo secondario alle intenzioni del parlante (e più in generale ai suoi stati psicologici) nel determinare la forza illocutoria di un atto linguistico. Ad esempio, se si dice a qualcuno "Prometto di portarti al cinema", ma non si ha nessuna intenzione di mantenere ciò che si è promesso, quello che si è fatto nel pronunciare quell'enunciato è pur sempre una promessa, per quanto ciò renda l'atto compiuto, secondo la terminologia austiniana, "ostentato ma vacuo" (Austin 1975, trad. it.: 19).

<sup>10</sup> In tal senso, Strawson non nega che possano esistere convenzioni per compiere atti quali ordinare, supplicare ecc. ma rifiuta l'idea che un proferimento costituisca un ordine o una supplica poiché eseguito conformemente a convenzioni a cui questi atti illocutori sarebbero associati.

<sup>11</sup> Per un'introduzione al pensiero filosofico (in particolare con riferimento alla sua filosofia del linguaggio) di Paul H. Grice si veda Labinaz (2012).

tanto il significato naturale, come quando diciamo “Queste macchie significano morbillo”, in cui con il verbo “significare” indichiamo la connessione causale che lega macchie e morbillo, ma quello che egli chiama “significato non naturale” dove ciò che conta è il voler dire del parlante<sup>12</sup>. Per Grice, infatti, “[...] il significato (in generale) di un segno deve essere spiegato nei termini di ciò che con esso vuol dire (o dovrebbe voler dire) chi lo usa in particolari occasioni” (Grice 1957, trad. it.: 224). Secondo questa caratterizzazione, alla base del significato (non naturale) vi è sempre l’intenzione da parte di un parlante di produrre attraverso il proferimento di un enunciato un certo effetto nell’uditorio in una particolare situazione. Grice nota tuttavia che non è sufficiente avere l’intenzione di produrre un certo effetto nell’uditorio perché ciò conferisca all’enunciato il suo significato. Il parlante infatti deve avere anche l’intenzione che l’uditorio riconosca la sua intenzione di produrre quell’effetto e che l’effetto che egli vuole produrre nell’uditorio (ad esempio una credenza) sia il risultato, almeno in parte, del riconoscimento da parte dell’uditorio della sua intenzione di produrlo (cioè di produrre nell’uditorio tale credenza). In altri termini, proferendo un certo enunciato, il parlante significa non naturalmente che *p* se e solo se

- (i) egli intende indurre nell’uditorio la credenza che *p*;
- (ii) egli intende che l’uditorio riconosca che (i);
- (iii) egli intende che (ii) sia, almeno in parte, la ragione per cui l’uditorio crede che *p* (si veda Grice 1969, trad. it.).

Il significato non naturale viene quindi caratterizzato nei termini di un insieme complesso di intenzioni dirette a un uditorio. Esso si compone di un’intenzione primaria, corrispondente all’intenzione del parlante di produrre un certo effetto nell’uditorio, dell’intenzione di rendere l’intenzione primaria manifesta e trasparente all’uditorio e infine dell’intenzione che l’effetto che il parlante intende produrre sia il risultato, almeno in parte, del riconoscimento da parte dell’uditorio della sua intenzione di produrre tale effetto (si veda Grice 1957, trad. it.: 224-229).

### 1.2.2 Intenzione, convenzioni ed espressione di credenza

Prima di affrontare quella che può essere ritenuta la teoria intenzionalista per eccellenza, ovvero la teoria degli atti linguistici di Bach e Harnish, può essere utile considerare il ruolo che John Searle attribuisce alle intenzioni e all’espressione

---

<sup>12</sup> Qui ci limiteremo ai casi che coinvolgono espressioni linguistiche, ma lo stesso discorso vale anche per i casi in cui sono impiegate espressioni non linguistiche.

di credenza nella sua nota (e composita) teoria degli atti linguistici. Ovviamente il nostro interesse verterà in particolare sul ruolo di intenzioni ed espressione di credenza nella sua analisi dell'asserzione.

Partiamo dal ruolo delle intenzioni. Searle (1969, trad. it.: 72-80) recupera da Grice l'idea che un parlante compiendo un atto linguistico intende produrre un certo effetto sull'uditorio mediante il riconoscimento della sua dell'intenzione di produrlo. D'altra parte, la sua teoria si differenzia da quella di Grice, in quanto egli ritiene che il riconoscimento dell'intenzione del parlante da parte dell'uditorio avvenga essenzialmente grazie alla mutua conoscenza delle regole d'uso convenzionali dell'enunciato proferito dal parlante. Queste regole sono individuate a partire da un'analisi delle condizioni necessarie e congiuntamente sufficienti che devono essere soddisfatte affinché una certa promessa venga eseguita con successo e in maniera non difettosa (Searle 1969, trad. it.: 88-94). Searle individua in particolare nove condizioni, dalle quali ricava cinque regole per l'uso dell'indicatore di forza illocutoria della promessa. Alcune delle condizioni individuate da Searle sono infatti generali e si applicano a qualunque tipo di atto linguistico, mentre altre sono specifiche dell'atto di promettere. Questa analisi viene poi estesa ad altri atti linguistici, compresa l'asserzione (Searle 1969, trad. it.: 97-106). Per ciascuno degli atti linguistici esaminati, Searle identifica le loro condizioni per un'esecuzione riuscita e non difettosa e le converte in regole per l'uso dei loro indicatori di forza illocutoria. Esse sono la condizione per il contenuto proposizionale<sup>13</sup>, le condizioni preparatorie, la condizione di sincerità e la condizione essenziale (a cui corrispondono rispettivamente la regola del contenuto proposizionale, le regole preparatorie, la regola di sincerità e la regola essenziale; su queste regole torneremo nella sezione 4.1.2). Qui ci soffermeremo in particolare sulla condizione essenziale e quella di sincerità. La condizione essenziale definisce il tipo di atto che si va a compiere proferendo un certo enunciato, per quanto l'atto non possa dirsi compiuto con successo se non sono soddisfatte anche le condizioni per il contenuto proposizionale e le condizioni preparatorie. D'altra parte, sottolinea Searle (1969, trad. it.: 101), la condizione essenziale determina il contenuto di tutte le altre. Nel caso dell'asserzione essa richiede che il parlante intenda impegnarsi alla verità della proposizione espressa dall'enunciato proferito (Searle 1969, trad. it.: 103-104). È importante sottolineare che l'attenzione per quello che è di fatto un effetto dell'asserzione, ovvero l'impegno che la sua esecuzione comporta, differenzia l'analisi di Searle dalle altre analisi, siano esse espressive in senso stretto o intenzionaliste, prese in esame in questo capitolo (ad eccezione,

---

<sup>13</sup> Sebbene Searle (1969, trad. it.: 89) identifichi due condizioni per il contenuto proposizionale, ci riferiremo a esse come a un'unica condizione, anche sulla base del fatto che a tali condizioni corrisponde un'unica regola per l'uso dei dispositivi di forza illocutoria.

come vedremo, dell'analisi di Green; si veda sotto, sezione 1.3.2)<sup>14</sup>. Quanto richiesto dalla condizione essenziale corrisponde a quello che Searle (1969, trad. it.: 101; 1979: 3-4) chiama successivamente lo scopo illocutorio (*illocutionary point*): esso è lo scopo essenziale o ragion d'essere di un certo tipo di atto linguistico. Nel caso dell'asserzione sarà quella di rappresentare un certo stato di cose, mentre è il tentativo di far fare qualcosa al proprio interlocutore per un ordine<sup>15</sup>. Nello specifico, se un parlante intende presentarsi come impegnato alla verità di una certa proposizione *p*, egli dovrà esprimere questa intenzione per mezzo di un enunciato dichiarativo che significhi che *p* (condizione per il contenuto proposizionale): in caso sussistano condizioni normali di comunicazione, il proferimento risultante conterà per l'uditorio come un'asserzione, e quindi l'intenzione del parlante sarà riconosciuta. Affinché l'asserzione sia eseguita con successo, devono essere soddisfatte inoltre le sue condizioni preparatorie. Solo se la condizione per il contenuto proposizionale, quelle preparatorie e quella essenziale sono soddisfatte, l'enunciato proferito conterà come un'asserzione eseguita con successo.

Passiamo ora alla condizione di sincerità. In base a questa condizione, il parlante deve non solo intendere di impegnarsi alla verità del contenuto asserito, ma anche credere che tale contenuto sia vero (si veda Searle 1969, trad. it.: 96, 104). A questo proposito, Searle sottolinea che

[q]uando nella condizione di sincerità è specificato uno stato psicologico, l'esecuzione dell'atto conta come un'espressione di quello stato psicologico. Questa legge è valida indipendentemente dalla sincerità dell'atto, cioè sia che il parlante abbia effettivamente lo stato psicologico specificato sia che non ce l'abbia. Così, asserire, affermare, dichiarare (che *p*) conta come un'espressione di credenza (che *p*) (Searle 1969, trad. it.: 98).

Searle sostiene che è un aspetto della natura convenzionale degli atti linguistici che essi esprimano convenzionalmente lo stato psicologico che un certo atto è inteso a esprimere, al di là che il parlante lo possieda effettivamente. Quindi, ogni asserzione conta sempre come un'espressione di credenza, sia che il parlante ce l'abbia o no. Se tuttavia il parlante non crede a quanto asserito, allora la sua asserzione sarà sì riuscita, qualora ovviamente il parlante soddisfi tutte le condi-

---

<sup>14</sup> Ci occuperemo in maniera approfondita della sua nozione di impegno nella sezione 3.2.1.

<sup>15</sup> Può essere interessante segnalare che per Searle esiste una specifica classe di atti linguistici il cui scopo illocutorio è quello di esprimere i propri atteggiamenti mentali, e questa è la classe degli "espressivi" (Searle 1979: 15-16, 23-25). Per quanto abbiamo introdotto l'analisi dell'asserzione di Searle in questo capitolo dedicato alle strategie espressive e intenzionaliste, ciò non deve trarre in inganno: egli non ritiene in alcun modo che l'asserzione faccia parte degli espressivi. Le asserzioni sono infatti il membro prototipico della classe degli assertivi (Searle 1979: 12-13, 21-22).

zioni considerate precedentemente, ma difettosa poiché spingerà l'uditorio ad attribuirgli erroneamente una credenza che egli in verità non possiede.

È possibile notare che tra l'analisi searlina e quella espressiva in senso stretto vi sono alcuni punti in comune, ma anche evidenti differenze. Se per la prima ciò che è peculiare dell'atto di asserire è l'intenzione del parlante di impegnarsi alla verità di quanto asserito, nella seconda non vi è alcun riferimento all'impegno del parlante e la nozione di intenzione viene introdotta solo per rendere conto degli usi insinceri e quindi, secondo la terminologia searlina, difettosi della pratica dell'asserzione. Quello che invece accomuna queste due analisi è il riconoscimento della funzione espressiva dell'asserzione, sebbene esse attribuiscono a tale funzione un peso diverso. Se per entrambe infatti in condizioni normali l'asserzione esprime una credenza che il parlante effettivamente possiede, solo nelle analisi espressive questa funzione è considerata costitutiva in senso stretto dell'atto di asserire, mentre per Searle l'asserzione "esprime" una credenza anche se questa non c'è (ovviamente in tal caso la esprime insinceramente ed è difettosa).

### 1.2.3 Intenzioni riflessive ed espressione di credenza

La più nota e completa analisi intenzionalista dell'asserzione è sicuramente quella proposta da Kent Bach e Robert Harnish (1979). Questa analisi è parte di una teoria generale degli atti linguistici che si caratterizza per il suo approccio internista e inferenzialista. In linea con la critica strawsoniana alla concezione austriana dell'atto illocutorio, Bach e Harnish distinguono gli atti illocutori in convenzionali e comunicativi. Gli atti convenzionali sono definiti tali poiché influenzano stati di cose istituzionali, e si distinguono in effettivi e verdettivi in base al fatto che producano o determinino fatti (si veda Bach e Harnish 1979: 108-113). Il tratto distintivo degli atti comunicativi è invece quello di esprimere atteggiamenti mentali, come ad esempio credenze, desideri, intenzioni ecc. (Bach e Harnish 1979: 39). Tra i vari atti comunicativi che esprimono atteggiamenti mentali, il nostro interesse sarà rivolto ovviamente a quelli che esprimono credenze, e in particolare a quel particolare tipo di atto comunicativo che è l'asserzione. Prima di continuare, è tuttavia necessario chiarire che cosa si intende con "espressione di atteggiamenti mentali" nel quadro teorico di Bach e Harnish. Essi infatti introducono una definizione tecnica per tale espressione, la quale si riferisce a un evento sufficientemente complesso che può essere caratterizzato nel seguente modo:

to *express* an attitude is reflexively to intend the hearer to take one's utterance as reason to think one has that attitude (Bach e Harnish 1979: 15).

Ciò che è specifico di questa definizione è il richiamo a quella che Bach e Harnish chiamano “intenzione riflessiva”. Per loro, infatti, esprimere un atteggiamento mentale significa intendere riflessivamente (o, come più brevemente sono soliti dire, *R-intendere*) che l’uditorio prenda il proferimento del parlante come una ragione per ritenere che egli possieda l’atteggiamento espresso. La peculiarità delle intenzioni riflessive è quella di essere manifeste, ovvero volte ad essere riconosciute: infatti, la loro realizzazione dipende dal loro riconoscimento da parte dell’uditorio. Gli atti linguistici comunicativi consistono quindi in espressioni di atteggiamenti mentali del parlante rivolte a un uditorio. Questi atteggiamenti mentali vengono di fatto comunicati solo nella misura in cui l’uditorio riconosce l’intenzione comunicativa del parlante e considera quindi l’enunciato da lui proferito come una ragione per ritenere che egli abbia quell’atteggiamento mentale. Se ciò che determina la forza degli atti illocutori comunicativi è propriamente l’intenzione comunicativa del parlante, si ha invece successo comunicativo solo quando l’uditorio riconosce quale atteggiamento mentale il parlante ha inteso esprimere con il suo proferimento. Ovviamente il parlante deve mettere l’uditorio nelle condizioni di riconoscere la sua intenzione comunicativa, sfruttando parole, credenze contestuali mutuamente condivise ed elementi specifici del contesto<sup>16</sup>.

Passiamo ora a considerare il caso specifico dell’asserzione. Bach e Harnish la considerano il membro prototipico degli assertivi che assieme, tra gli altri, ai predittivi, descrittivi e concessivi compongono il gruppo dei constativi (Bach e Harnish 1979: 42-46)<sup>17</sup>. Fanno parte degli assertivi, oltre ovviamente all’asserzione,

---

<sup>16</sup> Bach e Harnish (1979: 4-15) descrivono il percorso di ricostruzione della forza illocutoria di un certo proferimento da parte dell’uditorio attraverso quello che essi chiamano “lo schema per l’atto linguistico” (*the speech act schema*). Per capire di che cosa si tratti, dobbiamo partire dal fatto che per loro la comunicazione è un processo puramente inferenziale. In tal senso, secondo questo schema, proferendo un certo enunciato un parlante offre una base al proprio uditorio per inferire ciò che egli intende fare con tale proferimento. Ovviamente, per quanto tale proferimento vincoli ciò che l’uditorio può ragionevolmente aspettarsi che egli intende fare con esso, lo schema necessita anche di altri elementi per poter giungere a identificare l’intenzione comunicativa del parlante e quindi la forza illocutoria dell’atto compiuto. Nello specifico, oltre a ciò che di fatto viene detto, lo schema è costituito dalle credenze contestuali mutuamente condivise, da due presunzioni generali che Bach e Harnish ritengono condivise da tutti i parlanti, ovvero la presunzione linguistica, per la quale i parlanti appartenenti a una stessa comunità linguistica sono normalmente in grado di capirsi vicendevolmente, e la presunzione comunicativa, per la quale chi proferisce un enunciato generalmente lo fa con una certa intenzione, e infine da assunzioni conversazionali ricavabili dalle massime griceane (si veda anche Bach e Harnish 1979: 62, 76-81). Affinché l’atto illocutorio che il parlante ha inteso compiere sia riconosciuto, egli deve supporre che il suo uditorio sia in grado di svolgere il percorso inferenziale che va dal suo proferimento a ciò che egli ha inteso fare con esso sulla base delle assunzioni e presunzioni facenti parte dello schema.

<sup>17</sup> Oltre ai constativi, gli atti comunicativi comprendono i direttivi, i commissivi e i riconoscimenti (Bach e Harnish 1979: 41).



anche altri atti come affermare (*affirm*), dichiarare (*declare*) e proporre (*submit*). Per Bach e Harnish, le condizioni per l'esecuzione degli assertivi possono essere caratterizzate nel seguente modo:

In uttering *e*, *S* asserts that *p* if *S* expresses:

- (i) the belief that *p*, and
- (ii) the intention that *H* believe that *p* (Bach e Harnish 1979: 42)<sup>18</sup>.

Per quanto queste condizioni riguardino tutti gli atti assertivi, nella definizione (come è piuttosto evidente) viene fatto esplicito riferimento all'asserzione (“*asserts*”). Ciò dipende dal fatto che, come sottolineato poco sopra, l'asserzione è considerato il membro prototipico di questo gruppo di atti illocutori. Quello che, secondo Bach e Harnish (1979: 44), li differenzia risiede nel grado di intensità con cui essi esprimono la credenza (condizione (i)) e l'intenzione ad essa associata (condizione (ii)). Ad esempio, la credenza e l'intenzione ad essa associate espresse per mezzo di un'asserzione sono più forti rispetto a quando le esprimiamo attraverso l'atto di proporre (*submit*).

Se ora integriamo le condizioni per l'esecuzione degli assertivi con la definizione di “espressione di atteggiamento mentale” introdotta precedentemente, possiamo andare a esplicitare nella sua interezza l'analisi dell'asserzione secondo la prospettiva intenzionalista di Bach e Harnish. Secondo loro, infatti, un parlante asserisce che *p* se e solo se proferisce un enunciato con l'intenzione di indurre il proprio uditorio a prendere tale proferimento come una ragione per ritenere (i) che egli crede che *p* e (ii) che egli intende che l'uditorio creda (o continui a credere) che *p*. Affinché l'uditorio riconosca l'intenzione comunicativa del parlante, e il suo proferimento conti quindi come un'asserzione per loro, non è rilevante se il parlante effettivamente possieda la credenza espressa, cioè se egli sia sincero, o se l'ascoltatore creda che la credenza sia vera: quello che conta è che l'uditorio riconosca che il parlante intende esprimere quella credenza e l'intenzione che essi formino, o continuino, avere tale credenza. Il fatto che l'uditorio ritenga poi che il parlante creda effettivamente che *p* o che venga lui stesso a credere che *p* fa parte per Bach e Harnish dell'effetto perlocutorio dell'atto linguistico (*perlocutionary effect*), la cui realizzazione non è tuttavia né condizione necessaria né sufficiente per il riconoscimento dell'intenzione comunicativa caratterizzante l'atto (si veda Bach e Harnish 1979: 15-16). Questo significa che in questa analisi, a differenza di quella espressiva “diretta” (si veda sopra, sezione 1.1), non è necessario con-

---

<sup>18</sup> Con “*S*” e “*H*” Bach e Harnish si riferiscono rispettivamente al parlante (*speaker*) e all'ascoltatore (*hearer*), mentre con “*e*” a un enunciato qualunque facente parte della lingua parlata da parlante e ascoltatore. Queste abbreviazioni si applicano anche alle prossime citazioni relative al lavoro di Bach e Harnish.

siderare separatamente i casi di asserzioni sincere e insincere. Secondo Bach e Harnish, l'espressione di credenza non viene concepita infatti come causata dalla presenza della credenza stessa nella mente del parlante, ma dipende essenzialmente dalla sua intenzione comunicativa: nella misura in cui egli proferisce un enunciato dichiarativo con l'intenzione che l'uditorio prenda il suo proferimento come una ragione per ritenere che egli voglia esprimere una certa credenza (corrispondente al contenuto espresso da quel proferimento), esso conterà come un'asserzione, sia essa sincera o meno<sup>19</sup>.

Un aspetto che necessita di un chiarimento nella definizione di "espressione di atteggiamento mentale", e di cui risente anche l'analisi dell'asserzione di Bach e Harnish, riguarda il richiamo alla nozione di ragione. Possiamo infatti immaginare casi in cui non vi è nessuno motivo per cui l'uditorio debba considerare il proferimento del parlante come una ragione per ritenere che egli possieda un certo atteggiamento mentale. In particolare, come notato da MacFarlane (2011: 82), se consideriamo un enunciato dichiarativo come una ragione sufficiente (o conclusiva) per ritenere che chi lo proferisce possieda la credenza espressa, allora a un'analisi intenzionalista come quella di Bach e Harnish è preclusa la possibilità di rendere conto dei casi di asserzione apertamente insincere (pensiamo ad esempio alle menzogne sfacciate, Sorensen 2007). Nei casi in cui sia noto infatti all'uditorio che il parlante non crede a ciò che asserisce, non è chiaro perché essi dovrebbero prendere il suo proferimento come una ragione per attribuirgli quella credenza. Bach e Harnish (1979: 57) notano tuttavia che, dato che per il riconoscimento dell'intenzione comunicativa caratterizzante l'atto eseguito non è necessario né che il parlante possieda l'atteggiamento mentale espresso né che l'uditorio formi tale atteggiamento mentale, si può avere espressione di un atteggiamento mentale senza che questo comporti che il proferimento del parlante debba essere inteso come una ragione sufficiente per ritenere che egli anche lo possieda. D'altra parte, è normale che l'uditorio, dopo aver riconosciuto l'intenzione comunicativa del parlante, si chieda se egli possieda effettivamente l'atteggiamento mentale che intende esprimere con il suo proferimento, per quanto ciò non influisca sul riconoscimento dell'atteggiamento espresso. Se ci sono buone ragioni per ritenere che il parlante non abbia quell'atteggiamento mentale, allora il suo atto illocutorio comunicativo verrà considerato come eseguito, ma in maniera infelice o difettosa. Il fatto che l'insincerità del parlante sia nota non gli impedisce cioè di far riconoscere l'atteggiamento mentale che egli intende esprimere con il suo proferimento. Bach e Harnish ci tengono tuttavia a sottolineare che il

---

<sup>19</sup> Può essere interessante segnalare che Bach (1981: 147), in un lavoro successivo, ha proposto una distinzione tra asserzioni standard e non-standard sulla base del fatto che chi le fa possieda o meno la credenza che fa intendere di possedere.

proferimento del parlante conta in ogni caso come una ragione per ritenere che egli abbia espresso quell'atteggiamento mentale, in caso contrario non potremmo sostenere che egli ha compiuto un atto insincero. D'altra parte, nelle conversazioni ordinarie un proferimento può essere generalmente considerato come una ragione sufficiente per attribuire a chi lo fa l'atteggiamento mentale che con esso ha inteso esprimere: questo perché il più volte non c'è motivo di ritenere il contrario (Bach e Harnish 1979: 57-59).

Alla luce di queste considerazioni, Bach e Harnish propongono la seguente riformulazione di che cosa debba intendersi per "espressione di un atteggiamento mentale" nella loro analisi:

Instead of saying that expressing an attitude is R-intending *H* to take one's utterance as reason to believe that one has that attitude, we can say that it is R-intending *H* to take one's utterance as sufficient reason, unless there is mutually believed reason to the contrary, to believe that one has that attitude (Bach and Harnish 1979: 291n).

La soluzione da loro adottata prevede quindi che, per quanto il proferimento di un parlante possa essere generalmente considerato una ragione sufficiente per ritenere che egli sia in possesso dell'atteggiamento mentale espresso, essa può essere sempre superata da ragioni contestuali mutuamente manifeste che indicano il contrario, senza che ciò tuttavia influisca sul riconoscimento da parte dell'uditorio dell'atto compiuto (si veda Bach e Harnish 1979: 56-58). Quello che avviene in questi casi è semplicemente che l'uditorio riconosce che non è ragionevole attribuire al parlante il possesso dell'atteggiamento mentale espresso. Ciò significa che esprimere un atteggiamento non è lo stesso che possedere quell'atteggiamento; inoltre, come sottolineato da Bach e Harnish, questi due casi vanno distinti dai casi di ironia e simulazione teatrale, che invece non sono caratterizzati da una intenzione riflessiva.

### **1.3 Intenzionalismo senza intenzioni riflessive**

Non tutte le analisi intenzionaliste dell'asserzione includono un riferimento alla nozione di intenzione riflessiva. Vi sono in particolare due teorie, proposte rispettivamente da Wayne Davis (2003) e Mitchell Green (2007) che, presentandosi come alternative al quadro teorico supportato da Bach e Harnish, delineano un'analisi dell'asserzione e più in generale degli atti linguistici in cui tale nozione è ritenuta irrilevante. Come vedremo, ciò che distingue queste due teorie, e che le differenzia anche da quella di Bach e Harnish, è la nozione di "espressione" impiegata in esse.

### 1.3.1 L'asserzione come segno probatorio di credenza

Per Davis (2003), contrariamente a Bach e Harnish, un parlante può esprimere un atteggiamento mentale anche se non intende che qualcuno consideri il suo proferimento come una ragione per credere che è in quello stato: in tal senso, il suo proferimento non deve essere necessariamente rivolto a un uditorio. Egli sostiene che, affinché si dia espressione di un atteggiamento mentale, è non solo necessario, ma anche sufficiente, che un agente esegua un atto pubblicamente osservabile<sup>20</sup>, come ad esempio un proferimento, con l'intenzione che tale atto sia preso come un'indicazione (non dissimulata) del fatto che egli possiede quell'atteggiamento mentale (Davis 2003: 59)<sup>21</sup>. E un atto  $A$  è inteso esprimere un certo atteggiamento mentale  $S$ , ovvero  $A$  indica il verificarsi di  $S$ , se esiste una relazione causale o statistica tra i due, per la quale un agente compiendo  $A$  offre a un osservatore ben posizionato una buona ragione per aspettarsi che egli intenda esprimere  $S$  (Davis 2003: 47). Parlando di relazione statistica o causale, Davis vuole sottolineare che, per quanto il darsi di  $A$  possa essere generalmente considerato una prova che l'atteggiamento mentale che con esso si intende esprimere sia effettivamente presente in chi lo compie, tale prova non può essere ritenuta sufficiente (o conclusiva) (Davis 2003: 45-46). D'altra parte, è proprio grazie a tale relazione statistica o causale che ognuno di noi può indicare intenzionalmente che è in un certo stato mentale per mezzo di un certo atto. Allo stesso tempo, sulla base del riconoscimento di tale relazione, il nostro uditorio è in grado di comprendere la nostra intenzione di indicare che siamo proprio in quello stato mentale. Per Davis (2003: 93), scopo della comunicazione è infatti quello che l'uditorio riconosca i pensieri che un parlante esprime e ciò è reso possibile dal fatto che gli enunciati convenzionalmente esprimono i pensieri che sono atti a esprimere (si veda anche Davis 2003: 192). Nello specifico, ogni enunciato esprime convenzionalmente una certa proposizione  $p$ . Il fatto poi che un parlante utilizzi tale enunciato con l'intenzione di indicare che egli crede che  $p$  è un segno probatorio che egli crede che  $p$  sia vero. Quindi, per Davis (2003: 31), asserendo non stiamo semplicemente dicendo qualcosa (non si esprime cioè solo una proposizione) ma stiamo indicando intenzionalmente

---

<sup>20</sup> Sta proprio qui la differenza con l'analisi di Bach e Harnish. Il fatto che un atto sia pubblicamente osservabile non implica infatti che esso debba essere necessariamente osservato. Il parlante cioè deve intendere quell'atto come un'indicazione che egli possiede un certo atteggiamento mentale, ma non è necessario che intenda che qualcuno riconosca che quell'atto indichi il possesso di quell'atteggiamento mentale affinché la sua intenzione comunicativa sia soddisfatta.

<sup>21</sup> Si fa riferimento a un'indicazione non dissimulata per evitare che in base a questa definizione rientrino tra le espressioni di stati mentali anche i casi in cui qualcuno finge di manifestare involontariamente una credenza per nascondere le sue vere intenzioni (Davis 2003: 54-56).

(e in maniera affidabile) che crediamo a ciò che stiamo dicendo. È importante sottolineare che un proferimento è normalmente riconosciuto come segno probatorio del possesso di un certo stato mentale anche quando non si è certi che il parlante possieda effettivamente quello stato mentale. Questo spiega perché generalmente ci aspettiamo che chi fa un'asserzione creda a ciò che asserisce, ma allo stesso tempo mostra perché chi fa un'asserzione insincera riesce spesso a farla passare per sincera. D'altra parte, è chiaro che nel caso delle asserzioni insincere chi le fa non intende esprimere una credenza, per quanto il suo uditorio non lo sappia, ma sta soltanto indicando intenzionalmente di averla.

### 1.3.2 *Speaker-meaning* e impegno assertivo

Mitchell Green (2007: 60-62), così come Davis, non ritiene sia necessario alcun riferimento alla nozione di intenzione riflessiva per delineare un'analisi adeguata dell'asserzione e, più in generale, degli atti linguistici. D'altra parte, a differenza di Davis, egli ritiene che l'aspetto centrale della comunicazione non sia genericamente l'espressione di stati mentali, ma l'espressione di sé stessi, ovvero il "mostrare" i propri stati cognitivi, affettivi o esperienziali. Se esprimendo un nostro stato mentale lo mostriamo agli altri rendendolo conoscibile a un osservatore ben posizionato, cioè lo manifestiamo in modo aperto e intenzionale, tale espressione costituisce un'attività di "segnalazione" (*signaling*) (Green 2007: 11-15)<sup>22</sup>. Secondo Green, infatti, un soggetto esprime uno stato mentale (sia esso cognitivo, affettivo o esperienziale) a cui può avere accesso se e solo se (i) egli è in quello stato e (ii) con un'azione (che può corrispondere a un proferimento, un'espressione facciale, un gesto ecc.) mostra e anche segnala il suo essere in quello stato (anche nel caso tale azione sia involontaria) (Green 2007: 212). L'espressione di uno stato mentale è quindi un tipo particolare di segnale poiché prevede che vi sia un'azione, volontaria o involontaria, che mostra e anche segnala quello stato. È importante comprendere allora che cosa si intenda con attività di "segnalazione" nell'analisi di Green. Per lui, un'azione che è in grado di segnalare un certo stato mentale è un'azione che si è evoluta o è stata progettata per comunicare il verificarsi di quello stato mentale. Queste azioni sono quindi segnali che trasmettono informazioni (non necessariamente veritiere) sui nostri stati mentali (Green 2007: 6). Possono essere il prodotto dell'evoluzione per selezione naturale o

---

<sup>22</sup> Qui Green fa riferimento alla teoria dei segnali che si è sviluppata nell'ambito della biologia evolutiva. Si tratta di un campo di studi che si occupa della comunicazione tra individui appartenenti alla stessa specie o a specie diverse al fine di comprendere come la trasmissione di segnali possa contribuire a strategie evolutivamente stabili sulla base di modelli matematici (si veda ad es. Maynard e Harper 1995).

dell'intelligenza o creatività umana, manifestandosi in questo secondo caso come pratiche o convenzioni sociali, oppure anche come l'espressione di intenzioni individuali. Come nota Green (2007: 43), segnalare non equivale a mostrare: si può infatti segnalare di avere uno stato mentale senza esserne in possesso, ma non si può mostrare qualcosa di cui non si è possesso.

Green (2007: 47-49) identifica tre diverse modalità mediante cui possiamo mostrare i nostri stati mentali rendendoli conoscibili a un osservatore ben posizionato: (i) mostrare che si è in un certo stato mentale, (ii) mostrare come si è in un certo stato mentale e (iii) mostrare uno stato mentale (facendolo divenire oggetto di percezione). Il nostro interesse verterà da qui in avanti su (i) poiché, secondo Green, è la modalità attraverso cui l'asserzione, e altri atti linguistici con essa, sono "progettati" per rendere conoscibili i nostri stati mentali (a un osservatore ben posizionato). È bene subito sottolineare che il fatto che essi siano progettati per fare ciò non implica che il loro verificarsi sia una prova sufficiente (e conclusiva) che chi li esegue sia effettivamente nello stato mentale che essi esprimono. Gli atti linguistici, così come molti altri segnali, possono essere utilizzati infatti non solo a fini strumentali per trasmettere informazioni false, ma chi li esegue o utilizza può anche trasmettere informazioni false involontariamente. Si tratta di capire allora che cosa garantisce che un certo segnale sia una prova affidabile che chi lo usa o produce sia effettivamente nello stato mentale che esso è stato progettato per esprimere. Per spiegare ciò, Green (2007: 49-53) si rifà al cosiddetto principio dell'handicap, o del segnale onesto, per cui sono i costi in cui uno incorre nel produrre o utilizzare certi segnali che limitano la possibilità che siano utilizzati per ingannare (si veda Zahavi e Zahavi 1997, trad. it.). Un noto esempio nel mondo animale riguarda l'esibizione del piumaggio della coda del pavone. Come ben noto, tale esibizione è collegata al corteggiamento delle femmine della specie. L'esibizione di tale piumaggio comporta alti costi nel momento dell'esibizione, sia in termini di sforzo fisico che di diminuzione dell'agilità nel moto e nel volo. Questi costi rendono il pavone maschio facilmente attaccabile da predatori e rivali. Perciò, esso è un segnale affidabile di qualità intrinseche non osservabili, come la salute e il vigore del pavone maschio. I costi che segnali di questo tipo comportano sono quindi garanzia della loro onestà.

Passiamo ora a parlare in senso stretto di atti linguistici, e in particolare di asserzione. Green (2014) concepisce gli atti linguistici come atti che vengono eseguiti dicendo e con quel dire intendendo (*speaker-mean*) che li si sta compiendo, a condizione di essere nella posizione sociale o epistemica appropriata per compierli, e che l'uditorio sia in grado di comprendere ciò che si sta dicendo. In particolare, egli ritiene che vi sia un gruppo di essi, di cui l'asserzione fa parte, che chiama "espressivi", i quali hanno permesso agli esseri umani di superare le limitazioni delle loro capacità espressive, permettendo di mostrare stati mentali

che non ammettono, o almeno non ammettono prontamente, manifestazioni percettive (si veda Green 2007: 69-75).

Nel caso dell'asserzione, nota Green (2017), essa ha reso più efficace ed efficiente la trasmissione di informazioni tra membri di una stessa comunità. Quando infatti asserisco che sta piovendo, non solo mostro la mia credenza che sta piovendo rendendola riconoscibile a un osservatore ben posizionato<sup>23</sup>, ma gli trasmetto anche un'informazione sul mondo circostante, ovvero che sta piovendo. Ciò avviene perché dicendo che sta piovendo, mi sto impegnando intenzionalmente e apertamente a tale contenuto. Ma quale garanzia ha il destinatario che il parlante effettivamente creda che stia piovendo? Richiamandosi al principio dell'handicap, Green (2007: 69-73; 2009) osserva che a ciascun tipo di atto linguistico espressivo corrisponde un diverso modo di impegno, che comporta certi obblighi e responsabilità. Avremo quindi modi di impegno assertivi, commissivi, promissori ecc. Per Green, questi impegni e obblighi rendono gli atti linguistici segnali alla stregua dell'esibizione del piumaggio da parte del pavone maschio: entrambi i tipi di segnali sono alquanto costosi per chi li compie. Il fatto che compiendo un certo tipo di atto linguistico piuttosto che un altro ci assumiamo specifici obblighi e responsabilità, e con ciò i rischi che tali obblighi e responsabilità comportano, è una prova evidente (ma non necessariamente conclusiva) che con esso intendiamo segnalare e anche mostrare lo stato mentale che è progettato per esprimere. Compiendo un atto linguistico un parlante si impegna quindi intenzionalmente e apertamente secondo i modi specifici di quell'atto al suo contenuto, senza che ciò comporti, come sostenuto da Bach e Harnish, che chi lo compie debba esprimere l'intenzione di produrre un qualche effetto sull'uditorio.

Vediamo nello specifico come Green (2017) articola il modo di impegno assertivo. Ricordiamo che l'attenzione per l'impegno che l'esecuzione di un'asserzione comporta, e che è di fatto un suo effetto, è qualcosa che l'analisi di Green condivide con quella di Searle (si veda sopra, sezione 1.2.2)<sup>24</sup>, mentre è estranea alle altre analisi espressive, siano esse espressive in senso stretto o intenzionaliste, prese in esame in questo capitolo. Come già sappiamo, per Searle, facendo un'asserzione ci si impegna alla verità di quanto asserito. Green nota che questo impegno è condiviso dall'asserzione con altri tipi di atti linguistici strettamente imparentati a essa, come ad esempio gli atti di congetturare, ipotizzare e supporre, tanto che egli li considera membri di un'unica famiglia, che denomina

---

<sup>23</sup> D'altra parte, nota Green, se non credessi che sta piovendo, allora non starei esprimendo una mia credenza, ma compierei soltanto un atto che esprime quella credenza (che non è una mia credenza) e, così facendo, svierei i miei interlocutori, con tutte le conseguenze che ciò comporta.

<sup>24</sup> Torneremo sulle loro nozioni di impegno in maniera più approfondita nella sezione 3.2.1.

“famiglia assertiva” (si veda ad es. Green 2013: 390; 2017). Ciò che secondo lui differenzia i membri di questa famiglia è il loro modo di rapportarsi a quelle che egli ritiene essere le tre dimensioni fondamentali dell’impegno assertivo: responsabilità (*liability*), franchezza (*frankness*) e fedeltà (*fidelity*). In primo luogo, sottolinea Green, nel compiere un atto assertivo si diviene responsabili per la verità di quello che si dice: ovviamente non si è responsabili per il sussistere dello stato di cose assertito, in quanto uno stato di cose esiste indipendentemente da ciò che il parlante dice ma per l’aver sostenuto che le cose stanno in un certo modo piuttosto che un altro. In tal senso, chi fa un’asserzione o anche una congettura avrà ragione o torto a seconda se il contenuto assertito od oggetto di congettura sia vero o falso. In secondo luogo, ci si aspetta che chi compie un atto appartenente alla famiglia assertiva sia franco (o sincero): nel caso dell’asserzione si tratta, come già ben sappiamo, che chi la fa creda a ciò che asserisce, mentre se ci riferiamo alla congettura è più che sufficiente che chi la fa abbia l’intenzione di valutare se il suo contenuto sia vero. Parlando di fedeltà, Green fa riferimento infine a una serie di comportamenti che ci si aspetta un parlante metta in atto dopo aver compiuto un atto assertivo. Nel caso dell’asserzione, sarà quello di fornire, se richiesto, prove o ragioni a supporto dell’asserzione fatta e, nel caso non si riesca a offrirle, ritirarla o ritrattarla. Qualcosa di simile avviene anche quando viene fatta una congettura: in questo caso, tuttavia, le ragioni che ci si aspetta vengano portate a suo supporto non dovranno essere robuste come quelle che vengono richieste nel caso di un’asserzione.

Green considera la responsabilità, la sincerità e la fedeltà come indici della qualità di un’asserzione: la loro presenza è infatti garanzia che le asserzioni che facciamo trasmettono informazioni su cui il nostro uditorio può fare affidamento. Ciò dipende dal fatto che la violazione di anche una sola di esse può avere gravi conseguenze per un parlante. Di fatto, mentire o fare intendere di avere prove adeguate, anche se non le si ha, per le proprie asserzioni può causare, qualora si venga scoperti, danni irreparabili alla propria credibilità e quindi alla reputazione di cui si gode presso i membri della comunità a cui apparteniamo (siano essi amici, colleghi o parenti). Questo rischio è di non poco conto, soprattutto se si pensa che maggiore è la credibilità di una persona, maggiore è il peso attribuito alle sue asserzioni. Provate a pensare al differente peso che attribuiamo alle affermazioni di un medico in riferimento a tematiche medico-sanitarie rispetto a quello che potrebbe sostenere un anonimo blogger. Per Green (2009: 152-154), se la nostra credibilità determina quindi il peso delle nostre asserzioni, allora è normale che essa necessita di essere difesa e preservata per quanto possibile. Ed è per questo motivo che, soprattutto quando non siamo certi di ciò che andiamo ad asserire, ci pensiamo più volte prima di farlo. Allo stesso tempo, è anche vero che, dato che ci aspettiamo normalmente che chi fa un’asserzione si senta responsabilizzato



per quello che fa, ci consideriamo giustificati a ritenere che, a meno che non vi sia indicazioni contrarie, chi la fa crede a ciò che asserisce e ci crede sulla base di buone ragioni.

#### 1.4 Oltre l'espressione di credenza

Non vi è dubbio che l'espressione di credenza rientri tra gli aspetti caratteristici della pratica dell'asserzione. D'altra parte, sarebbe un errore pensare che sia possibile ridurre tale pratica alla sua funzione espressiva. Come vedremo a breve, le analisi presentate in questo capitolo, siano esse espressive in senso stretto o intenzionaliste, non riescono a rendere conto adeguatamente di che cosa è che rende tale la pratica dell'asserzione. In particolare, il loro mettere l'accento sulla sua dimensione espressiva produce delle conseguenze indesiderabili per quanto riguarda la loro capacità di distinguere casi genuini di asserzione da quelli che non lo sono, così come quella di rendere conto dei comportamenti successivi al compimento di un'asserzione e delle differenze tra diversi tipi di atti assertivi.

Consideriamo in primo luogo se e in quale misura queste analisi riescono a distinguere i casi genuini di asserzione da quelli che non lo sono. Sia i sostenitori delle teorie espressive che gli intenzionalisti concordano sul fatto che vi sia una relazione costitutiva tra asserzione e credenza: se un certo proferimento non esprime o non è inteso esprimere una credenza, o non è inteso come una ragione per ritenere che il parlante abbia quella credenza, non può costituire un'asserzione. Le teorie espressive presentano l'espressione di credenza come una condizione necessaria affinché si dia un'asserzione, anche se tale condizione riguarda soltanto i casi di asserzioni sincere, mentre le asserzioni insincere vengono descritte come parassitarie rispetto a quelle sincere: infatti, affinché un'asserzione sia genuina, il suo contenuto letterale deve corrispondere al contenuto della credenza che l'ha causata (si veda sopra, sezione 2.1). Gli intenzionalisti invece, appellandosi alla nozione di intenzione comunicativa, riescono a delineare un'analisi dell'asserzione che è capace di rendere conto dei casi di asserzioni sincere così come di quelle insincere, senza dover porre particolari vincoli.

Concentriamoci in primo luogo sulle analisi espressive. Per quanto i loro sostenitori ritengano che un'asserzione può dirsi genuina solo nella misura in cui sia causata dalla presenza nella mente del parlante di una credenza il cui contenuto corrisponde a quello asserito, possiamo facilmente immaginare situazioni in cui affinché un proferimento costituisca un'asserzione non è necessario fare riferimento al fatto che il parlante creda a ciò che asserisce. Qui prenderemo in considerazione il caso di quelle che Jennifer Lackey (2007) chiama "asserzioni distaccate" (*selfless assertions*). Nonostante Lackey le utilizzi per criticare l'analisi

normativa dell'asserzione di Williamson (si veda sotto, sezione 2.2.3), esse sono parimenti efficaci (anche se per motivi diversi) contro i vincoli posti dall'analisi espressiva dell'asserzione. Il più noto esempio di asserzione distaccata proposto da Lackey (2007: 599) riguarda il caso di una maestra elementare appartenente a una confessione cristiana creazionista che è chiamata a insegnare ai suoi allievi la teoria dell'evoluzione. Se da un lato ella crede fermamente nella teoria creazionista, d'altra parte è pronta ad ammettere che vi è una enorme quantità di ricerche scientifiche a supporto della teoria dell'evoluzione e che invece la sua posizione è basata solamente sulla sua fede religiosa. Poiché la maestra è consapevole che il suo compito a scuola è quello di presentare ai suoi alunni ciò che è meglio sostenuto dall'evidenza disponibile, ella si sente in dovere di spiegare loro la teoria dell'evoluzione nel miglior modo possibile (senza per questo far credere loro che ella creda che la teoria dell'evoluzione sia vera). Quando durante la lezione di biologia la maestra dirà che l'*homo sapiens* si è evoluto a partire dall'*homo erectus*, trasmetterà un contenuto informativo a cui ella non crede, pur essendo basato su dati scientifici consolidati. D'altra parte, possiamo ritenere che, anche se non crede a ciò che sta dicendo, nel proferire l'enunciato "L'*homo sapiens* si è evoluto a partire dall'*homo erectus*" ella ha effettivamente fatto un'asserzione. Non si tratta tuttavia di un caso di asserzione insincera poiché facendola la maestra non ha inteso ingannare i propri allievi. Siamo quindi di fronte a un'asserzione genuina per l'esecuzione della quale non è necessario che il parlante creda al contenuto asserito.

Se inoltre prendiamo in esame il vincolo sul contenuto espresso dall'asserzione imposto dalle analisi espressive, è possibile notare che esso limita enormemente le loro capacità esplicative. Pensiamo al caso delle asserzioni metaforiche. Supponiamo che qualcuno dica "Sei un fulmine" rivolto a un amico che gli è appena corso incontro. È evidente che dicendogli che è un fulmine non sta esprimendo la credenza che il suo amico è in senso stretto un fulmine, ma per mezzo di quel proferimento gli sta comunicando che ritiene sia (stato) molto veloce. D'altra parte, se accettiamo, come indicato dall'analisi espressiva, che un proferimento che significa che *p* conta come un'asserzione genuina solo se è causato dalla credenza che *p*, allora un'asserzione metaforica non potrà mai contare come un'asserzione secondo tale analisi. Di fatto, proferendo "Sei un fulmine" il parlante non vuol né esprimere la credenza che l'amico sia in senso stretto un fulmine né fargli intendere in maniera ingannevole che creda ciò: vuole soltanto comunicargli che lo ritiene molto veloce. I sostenitori delle teorie espressive hanno ovviamente una via di fuga, ovvero sostenere che le metafore non possono essere considerate un esempio genuino di asserzione. D'altra parte, un'analisi espressiva va incontro a problemi simili anche di fronte a proferimenti che non sono metaforici ma, ad esempio, metonimici. Consideriamo il seguente esempio di MacFarlane (2001:80), che egli riprende dal linguista Geoffrey Nunberg. Supponete di essere in una panino-

teca e che una cameriera urla alla sua collega “Il panino al prosciutto è andato via senza pagare”. Proferendo un enunciato come questo è evidente che la cameriera non ha inteso esprimere la sua credenza che un panino al prosciutto è andato via senza pagare, ma piuttosto che il cliente che ha ordinato il panino al prosciutto è andato via senza pagare. D'altra parte, se ci atteniamo alle condizioni poste dall'analisi espressiva, dovremmo concludere che o la cameriera ha asserito che il panino al prosciutto è andato via senza pagare oppure, se riteniamo che ella con quell'enunciato abbia inteso esprimere la credenza che il cliente che ha ordinato il panino al prosciutto è andato via senza pagare, ha compiuto un atto che non può qualificarsi come un caso genuino di asserzione. Per coloro i quali sostengono che è l'espressione diretta di credenza ciò che caratterizza l'atto di asserire, questo è evidentemente un problema non da poco.

Se passiamo ora a considerare l'analisi intenzionalista di Bach e Harnish, ci troviamo di fronte al problema opposto: le condizioni poste da tale analisi possono essere soddisfatte anche da fenomeni linguistici che non sono asserzioni come, ad esempio, certi tipi di implicature (si veda MacFarlane 2011: 81). Supponiamo che io e mia moglie abbiamo un appuntamento settimanale fisso alle sei del pomeriggio per andare in palestra, e che lei arrivi sempre in ritardo. Mettiamo caso che questa settimana sia arrivata in orario e che io le dica con sguardo sorpreso “Sei in orario”. Nel dire ciò, non sto ovviamente esprimendo la mia credenza che lei è in orario né farle credere che sia arrivata in orario. Sembra più verosimile che nel dire ciò abbia voluto farle intendere che sono rimasto sorpreso dalla sua insolita puntualità, senza tuttavia asserirlo esplicitamente. In tal senso, dato anche lo specifico contesto, il proferimento di “Sei in orario” può esser considerato come una buona ragione per mia moglie di ritenere che io creda che è sorprendente che sia arrivata in orario e che abbia inteso farle credere ciò. Se tuttavia ci pensiamo bene, ciò che abbiamo appena descritto corrisponde grosso modo alle condizioni per l'esecuzione di una asserzione secondo l'analisi di Bach e Harnish. In altri termini, l'implicatura che si genera dal proferimento di “Sei in orario!” in questo contesto sembra intesa produrre gli stessi effetti che, secondo la loro analisi, avrebbero luogo se quello stesso contenuto fosse stato asserito. Ne consegue che l'analisi di Bach e Harnish fallisce nel distinguere i casi genuini di asserzione da altri tipi di fenomeni linguistici come le implicature. Anche se provassimo a vincolare il contenuto della credenza espressa al contenuto letterale dell'enunciato, non riusciremmo a risolvere il problema: facendo così dovremmo accettare infatti che con “Sei in orario!” ho voluto far intendere a mia moglie che credo che sia arrivata in orario. Per quanto è vero che io credo che sia arrivata in orario, non è tuttavia questa la credenza che avevo inteso esprimere proferendo quell'enunciato.

Neanche l'analisi intenzionalista sembra quindi in grado di delimitare in modo appropriato quello che è il campo delle asserzioni genuine, o almeno di quelle che

noi intuitivamente riconosciamo come tali. Il fatto è che l'intenzione comunicativa di un parlante presa isolatamente non è sempre necessaria per definire che tipo di atto illocutorio è stato compiuto poiché in fin dei conti un atto la cui esecuzione è riuscita è pur sempre un atto di un certo tipo, al di là dell'intenzione chi lo compie. Così banalmente non è necessario avere l'intenzione di esprimere una credenza per fare un'asserzione: un'asserzione è pur sempre un'asserzione, se poi non esprime sinceramente una credenza del parlante, come direbbe Searle, è un'asserzione difettosa. Inoltre, un'asserzione può essere fatta con diverse intenzioni, le quali non coincidono necessariamente con quella di esprimere una credenza. Se ad esempio volessi convincere mio figlio a mangiare un piatto di broccoli, potrei dirgli "I broccoli sono deliziosi". Non è detto tuttavia che mi piacciono i broccoli e che quindi proferendo quell'enunciato io abbia effettivamente l'intenzione di comunicargli che io credo che i broccoli siano deliziosi. È anche vero che i broccoli potrebbero piacermi per davvero, e che quindi proferendo quell'enunciato io stia effettivamente esprimendo una mia credenza. D'altra parte, ciò che accomuna entrambi i casi (ovvero che sia o meno un appassionato di broccoli) è che proferendo quell'enunciato sto asserendo che i broccoli sono deliziosi, al di là del fatto che intenda esprimere o meno una mia credenza. Ciò dimostra che non è sempre necessario che affinché un certo proferimento conti come un'asserzione chi lo fa debba far intendere che crede al contenuto asserito. Possiamo fare un'asserzione con le più diverse intenzioni ma quello che conta è che chi ci ascolta abbia chiaro, in base agli scopi e al contesto della conversazione, che quanto abbiamo comunicato loro lo abbiamo fatto asserendolo.

Un caso problematico che riguarda sia le analisi espressive in senso stretto che quelle intenzionaliste è quello delle menzogne sfacciate, ovvero situazioni in cui un parlante asserisce che  $p$  pur essendo consapevole che il suo uditorio sa che egli non crede che  $p$ . Come notato da Goldberg (2015: 145-146), si tratta di asserzioni in cui il parlante non esprime né intende esprimere una qualche credenza: in tal senso, non è ben chiaro come si possa rendere conto dell'atto compiuto appellandosi all'espressione di credenza o alle intenzioni comunicative. Non possiamo infatti considerarle come un caso parassitario di asserzione perché il parlante non intende in alcun modo far credere che crede al contenuto asserito. Allo stesso tempo, non si capisce in che senso potremmo considerare il proferimento con cui il parlante ha inteso farle come una ragione per l'ascoltatore di credere che il parlante creda al contenuto asserito, dato che è già noto a entrambi che non è così. Per Bach e Harnish, come abbiamo già visto (si veda sopra, sezione 1.2.3), questo problema può essere risolto sostenendo che in questi casi l'uditorio riconosce che non è ragionevole attribuire al parlante il possesso dell'atteggiamento mentale espresso. Ma questa sembra essere più una soluzione tampone che una spiegazione bene integrata nel complesso della loro teoria.

Nel valutare il potenziale esplicativo di un'analisi dell'asserzione dobbiamo tenere conto anche della sua capacità di spiegare i comportamenti successivi al compimento di un'asserzione. Tra questi il più interessante è sicuramente il caso della ritrattazione. Ricordiamo che si ha una ritrattazione quando, alla luce del fatto che un'asserzione fatta precedentemente da un parlante sia mostrata essere falsa, egli riconosce di doverla ritirare. Sarebbe assurdo infatti che un parlante di fronte a una situazione del genere ammettesse la falsità di quanto asserito ritenendosi però legittimato a continuare a sostenerlo. Se nelle analisi espressive in senso stretto non troviamo traccia di questo problema, Bach e Harnish lo affrontano indirettamente occupandosi delle condizioni per l'esecuzione dell'atto di ritrattare inteso come specifico tipo di atto illocutorio. Per loro, l'atto di ritrattare è un retrattivo (*retractive*) e, così come gli assertivi, fa parte dei constativi. Le condizioni per eseguirlo sono così caratterizzate:

In uttering *e*, *S* retracts the claim that *p* if *S* expresses:

- i. that he no longer believes that *P*, contrary to what he previously indicated he believed, and
- ii. the intention that *H* not believe that *P* (Bach and Harnish 1979: 43).

In base alla definizione di “espressione di atteggiamento mentale”, possiamo esplicitare l'analisi della ritrattazione secondo la prospettiva intenzionalista di Bach e Harnish nel seguente modo: un proferimento costituisce una ritrattazione dell'asserzione che *p* solo se il parlante intende che l'ascoltatore consideri il suo proferimento come una ragione per credere (i) che egli non crede più che *p*, contrariamente a ciò che egli aveva precedentemente sostenuto, e (ii) che egli intende che l'uditorio smetta di credere (o continui a non credere) che *p*. È interessante notare che Bach e Harnish concepiscono la ritrattazione, non come l'espressione di un atteggiamento, ma come l'espressione della mancanza di un atteggiamento di cui precedentemente si era in possesso. D'altra parte, un'analisi di questo tipo riesce a spiegare solo in minima parte che cosa avviene quando si ritratta. Come notato da MacFarlane (2011: 83), la condizione (i) non riesce a rendere conto dei casi di ritrattazione in cui un parlante ritratta un'asserzione in maniera sincera, pur continuando a credere il suo contenuto. Possiamo pensare ad esempio a casi in cui ci rendiamo conto di non essere in grado di difendere adeguatamente l'asserzione fatta oppure la ritiriamo perché non vogliamo che gli altri usino il suo contenuto come ragione per agire. È chiaro infatti che in situazioni del genere l'asserzione è stata ritirata ma il parlante crede ancora al suo contenuto. Passiamo alla condizione (ii). Quando si ritratta un'asserzione, non sempre si vuole manifestare l'intenzione che l'uditorio non creda a ciò che si è precedentemente asserito: in certe situazioni al parlante, pur avendo ritrattato l'asserzione, potrebbe andare

dopo tutto bene che il suo interlocutore continui a credere al contenuto asserito che egli ha ritrattato, a patto che l'interlocutore lo creda in base a ragioni indipendenti da quelle che egli aveva portato a supporto della sua asserzione originaria (MacFarlane 2011: 83). C'è un'altra motivazione ancora più profonda per rigettare l'analisi della ritrattazione secondo la prospettiva intenzionalista di Bach e Harnish. Quando ritrattiamo un'asserzione spesso lo facciamo proprio perché il nostro uditorio non crede in alcun modo a ciò che abbiamo asserito. In tal senso, non può essere posta come condizione necessaria affinché un certo proferimento conti come una ritrattazione il fatto che facendola si sia inteso che il proprio uditorio non creda a ciò che si è precedentemente asserito.

Il problema principale dell'analisi dell'atto di ritrattare di Bach e Harnish è che essa non tiene conto del fatto che quando ritrattiamo un'asserzione non cancelliamo la credenza che avevamo espresso precedentemente con essa, ma gli impegni e responsabilità che si erano prodotti in conseguenza della sua riuscita esecuzione. Questo è dovuto al fatto che Bach e Harnish, distinguendo tra atti linguistici convenzionali e comunicativi, attribuiscono solo ai primi la proprietà di dar luogo a impegni e responsabilità (e più in generale a stati di cose normativi) e non ai secondi. Ed è proprio qui che si annida il principale punto debole delle analisi espressive e intenzionaliste, e che riguarda la loro incapacità di rendere conto della dimensione intrinsecamente normativa della pratica dell'asserzione. La sincerità è di fatto l'unico criterio a loro disposizione per distinguere tra asserzioni effettivamente e correttamente eseguite e quelle che sono tali, così come per rendere conto degli scopi della ritrattazione di un'asserzione. D'altra parte, un'asserzione può essere scorretta indipendentemente dal fatto che il suo contenuto sia creduto sinceramente da chi la fa: non è cioè sufficiente credere a ciò che si asserisce affinché la propria asserzione sia corretta, ma lo si deve credere sulla base di buone ragioni. Facendo un'asserzione infatti solleviamo una pretesa di verità nei confronti del contenuto asserito e tale pretesa è garantita dal fatto che possediamo buone ragioni a supporto di esso. Possedere tali ragioni è quindi un fatto di responsabilità da parte chi fa un'asserzione. Ed è proprio questa dimensione di responsabilità che è assente nelle analisi espressive e intenzionaliste.

L'analisi di Searle e quella di Green sono le uniche tra quelle esaminate in questo capitolo che tengono conto in qualche misura della dimensione normativa della pratica dell'asserzione, e quindi della responsabilità che ci si assume nel farla. Entrambe infatti includono nelle loro analisi un richiamo all'impegno che la sua esecuzione comporta. Mentre Searle si riferisce genericamente all'impegno che chi fa un'asserzione assume nei confronti della verità di quanto asserito, Green articola questo impegno secondo tre dimensioni fondamentali: responsabilità, franchezza e fedeltà (si veda sopra, sezione 1.3.2). Per lui, queste

tre dimensioni possono essere considerate indici della qualità di un'asserzione. Ed è proprio grazie a esse che, secondo Green, è possibile distinguere l'asserzione dagli altri membri della famiglia assertiva. Questo è sicuramente un punto di forza della sua analisi dell'asserzione. A dire il vero, anche Bach e Harnish (1979: 44-45) provano a rendere conto di ciò che differenzia i diversi tipi di atti linguistici assertivi, ma lo fanno nei termini della differenza di grado di intensità (*strength*) delle credenze da loro espresse e delle intenzioni associate a tali credenze (si veda sopra, sezione 1.2.3). Questo modo di affrontare la questione è però alquanto problematico. Essi infatti non specificano che cosa significhi che la credenza e l'intenzione ad essa associata espresse per mezzo di un certo proferimento siano più forti o più deboli rispetto a un altro atto linguistico e che cosa ciò comporti. In conseguenza di ciò, non è chiaro come si possa rendere conto del grado di intensità della credenza espressa per mezzo del proferimento di un certo enunciato e come le sue variazioni possano dare luogo a diversi tipi di atti assertivi. L'incapacità di offrire una spiegazione in questi termini dipende da un limite strutturale della loro analisi: nella misura in cui gli atti linguistici assertivi, e più in generale quelli constativi, vengono individuati in base all'intenzione di esprimere una certa credenza, tale intenzione deve essere una sola e ben definita, non si può avere cioè mezza intenzione o tre quarti d'intenzione di esprimere una credenza.

Le analisi di Searle e Green sembrano essere in fin dei conti quelle che tra le analisi considerate in questo capitolo presentano il maggior potere esplicativo alla luce del loro carattere composito. Esse includono infatti anche elementi che non appartengono tipicamente alla dimensione espressiva della pratica dell'asserzione. Dato che su questi elementi ritorneremo nei prossimi capitoli, ci riserviamo di riconsiderarli in maniera più approfondita più in avanti (si veda sotto, sezione 3.2.1). Come abbiamo visto, le altre analisi espressive, siano esse espressive in senso stretto o intenzionaliste, non sembrano invece possedere le risorse appropriate per spiegare che cosa è che rende tale l'atto di asserire. Per quanto vi sia infatti una generale aspettativa che chi fa un'asserzione in condizioni normali sia sincero, tale aspettativa non basta a definire tale pratica. È importante ribadire che ciò non significa che l'espressione di credenza non possa intrattenere un qualche tipo di relazione con la pratica dell'asserzione, ma tale relazione non è di tipo costitutivo e comunque necessità di essere meglio articolata<sup>25</sup>.

---

<sup>25</sup> Il tipo di relazione che intercorre tra pratica dell'asserzione ed espressione di credenza sarà esaminato nella sezione 4.3.





# *Capitolo secondo*

## **Asserzione e norme**

Da un lato, le analisi espressive hanno sicuramente il pregio di aver posto l'accento sulla relazione (tutt'altro che accidentale) tra asserzione ed espressione di credenza, dall'altro quello che sembra sfuggire ai loro sostenitori, come abbiamo visto alla fine del capitolo precedente, è la dimensione normativa del nostro agire linguistico, ovvero il fatto che gli atti linguistici sono in fin dei conti delle pratiche, e come tali devono essere regolati da un qualche tipo di norma. È in particolare dopo la pubblicazione dell'articolo "Knowing and Asserting" (1996) del filosofo britannico Timothy Williamson<sup>1</sup> che è divenuto tema centrale nel dibattito sulla natura dell'asserzione proprio il problema di quale possano essere la norma o le norme più adeguate a rendere conto della forza assertiva. Non si tratta cioè di individuare un tratto saliente caratteristico che definisca l'asserzione in quanto tale, come avviene nel caso delle analisi espressive, ma di spiegare l'asserzione in relazione alla norma, o alle norme, che stabiliscono quando è corretto o appropriato farla. Come vedremo, Williamson ritiene che l'asserzione sia governata dalla norma della conoscenza: per lui, infatti, tale norma riuscirebbe a rendere conto meglio di ogni altra sua potenziale rivale delle aspettative e degli effetti che si producono in conseguenza del compimento di un'asserzione, così come dei nostri giudizi intuitivi circa la scorrettezza di specifici casi di asserzioni.

Inizieremo questo capitolo presentando l'analisi di Williamson e considereremo poi alcune proposte di integrazione e modifica che hanno inteso migliorarne la capacità esplicativa. Nella seconda parte del capitolo, ci occuperemo di quattro differenti norme dell'asserzione che sono state presentate in alternativa a quella

---

<sup>1</sup> D'ora in poi quando parleremo di questo testo non ci riferiremo all'articolo originale del 1996, ma alla sua versione riveduta e pubblicata come capitolo 11 (intitolato "Assertion") del volume *Knowledge and Its Limits* (2000).

della conoscenza: si tratta rispettivamente della norma della verità, della credenza, della giustificazione (nelle sue diverse formulazioni) e della certezza. Un discorso a parte verrà fatto per quelle analisi normative secondo cui la norma dell'asserzione o ancora meglio lo standard di correttezza che essa stabilisce per l'asserzione varia in base al contesto di proferimento. Concluderemo il capitolo con una serie di osservazioni e riflessioni critiche che mirano a mostrare come un'analisi normativa così caratterizzata non sia sufficiente per rendere conto della natura propria dell'asserzione.

## 2.1 Asserzione, norme e conoscenza

È bene fin da subito sottolineare che Williamson non è stato il primo a sostenere che l'asserzione sia regolata da una norma costitutiva (Searle 1969, trad. it.), né che l'asserzione richieda conoscenza (Austin 1946: 78-79; Black 1952; Unger 1975). La vera novità che riguarda la sua analisi dell'asserzione risiede nel tipo di argomenti che egli presenta a suo supporto e, più in generale, nel quadro teorico in cui essa viene sviluppata. Questa analisi è infatti una delle possibili, e forse più interessanti, applicazioni della sua teoria della conoscenza, nota come *knowledge first* (Williamson 2000). Secondo tale teoria, il concetto di conoscenza non è suscettibile di essere analizzato, mentre sono le altre nozioni epistemologiche, come ad esempio credenza, verità e giustificazione, che possono essere chiarite ricorrendo a esso (si veda Williamson 2000: 33-41).

### 2.1.1 La norma dell'asserzione

Prima di parlare di norme in relazione alla pratica dell'asserzione, può essere utile introdurre la distinzione tra norme regolative e costitutive, con riferimento in particolare all'analisi che Searle (1979, trad. it.: 61) offre di tale distinzione. Si parla di norme regolative quando si vuole fare riferimento alle regole che spiegano come si esercita correttamente una certa pratica. Pensiamo alla regola "si deve guidare sul lato sinistro della strada": essa definisce come si guida in Gran Bretagna (e altri paesi come ad esempio Irlanda, Malta e Cipro), sebbene la pratica di guidare esista indipendentemente da tale regola. Sarebbe infatti assurdo sostenere che chi guida dal lato opposto rispetto a quella che è la direzione appropriata di marcia non stia per ciò stesso guidando: egli sta piuttosto violando una regola in vigore in quel sistema stradale mentre è intento a guidare. Quando parliamo di norme costitutive, facciamo riferimento invece a quelle regole che definiscono una certa pratica in quanto tale. Se non ci fossero cioè, essa non esisterebbe.

Per Williamson (2000: 237-238), così come ogni pratica è definita da una serie di norme, anche l'asserzione, in quanto pratica linguistica, deve essere regolata da una o più norme di questo tipo. D'altra parte, se consideriamo le nostre asserzioni ordinarie, esse possono essere giudicate come corrette o scorrette secondo diverse dimensioni che fanno riferimento a diversi tipi di norme, spesso incommensurabili tra loro. Un'asserzione può essere infatti giudicata come corretta o scorretta relativamente alla sua verità o falsità, alla sua pertinenza rispetto agli scopi della conversazione, alla sua cortesia o rudezza, alla sua sincerità e così via. È evidente che non tutte queste regole sono essenziali per l'asserzione in quanto tipo di atto linguistico. L'idea di Williamson è che mentre alcune norme che si applicano all'asserzione sono intimamente legate a tale pratica, altre hanno in realtà carattere meno specifico. Ad esempio, i giudizi circa la pertinenza o la cortesia di un'asserzione derivano da applicazioni di più generali norme conversazionali o sociali. Nello specifico, Williamson ritiene che vi debba essere una regola che è più intimamente legata alla pratica dell'asserzione rispetto a qualsiasi altra: se essa non ci fosse, non vi sarebbe alcuna pratica di questo tipo. Per lui, tale regola deve avere la seguente forma

(R) Si deve asserire che  $p$  solo se  $p$  ha  $C$

dove  $p$  è la proposizione espressa e  $C$  definisce a quali condizioni un'asserzione può dirsi corretta (Williamson 2000: 241). È interessante notare che (R), pur essendo presentata come norma costitutiva dell'asserzione, prende la tipica forma di una norma regolativa. Essa infatti non delimita il campo della pratica dell'asserzione, individuando alcune condizioni necessarie e sufficienti affinché un certo proferimento conti come un'asserzione, ma indica che cosa si deve fare per asserire correttamente. È chiaro quindi che il modo di intendere la natura costitutiva di una norma da parte di Williamson differisce nettamente dalla concezione tradizionale in teoria degli atti linguistici, che è ben rappresentata dalla regola essenziale di Searle (si vedano le sezioni 1.2.2 e 4.1.2). Secondo Williamson, infatti, per quanto (R) governi necessariamente ogni asserzione, senza alcuna eccezione possibile, ciò non significa che non si possa fare un'asserzione anche quando essa viene violata (perfino apertamente). Ovvero la sua violazione non rende l'atto compiuto nullo, come invece sostiene Searle in riferimento alle violazioni della regola essenziale, ma semplicemente scorretto. Dopotutto, come nota Williamson (2000: 240), anche quando parlando infrangiamo una regola grammaticale o sintattica di una certa lingua, non smettiamo di parlare quella lingua, in quanto parlare in maniera sgrammaticata è pur sempre parlare quella lingua, seppure in maniera scorretta. Ciò dipende dal fatto, già messo in evidenza in precedenza, che, pur essendo una regola costitutiva, (R) non fornisce condizio-

ni necessarie e congiuntamente sufficienti affinché un proferimento conti come un'asserzione, ma definisce quando essa viene fatta correttamente. In tal senso, affinché un certo proferimento conti come un'asserzione, è sufficiente che esso sia soggetto a (R). In particolare, sottolinea Williamson (2000: 258), ogniqualvolta un parlante proferisce un enunciato dichiarativo, il suo uditorio assume di norma che quello che egli sta facendo è compiere un'asserzione, e che quindi l'atto compiuto nel proferire tale enunciato è soggetto a (R).

Se non ci fosse (R) a governare ogni asserzione, essa non esisterebbe in quanto specifico tipo di atto linguistico. Ed è per questo motivo che Williamson (2000: 239) ritiene che, contrariamente a quanto sostenuto da John Searle per le regole costitutive da lui individuate, una regola costitutiva come lo è (R) non può essere considerata di tipo convenzionale, in quanto le convenzioni sono arbitrarie e possono essere sostituite da altre convenzioni. Per lui, essa deve possedere il carattere di necessità, in caso contrario non potrebbe essere essenziale per l'asserzione, mentre le regole convenzionali non possono che essere contingenti.

### 2.1.2 La conoscenza come norma dell'asserzione

Rimane aperta la questione relativa a quale sia la condizione di correttezza *C* caratterizzante (R). Nel corso della sua analisi, Williamson (2000: 242-43) considera le seguenti tre alternative<sup>2</sup>:

- (RV) Si deve asserire che *p* solo se *p* è vera.
- (RE) Si deve asserire che *p* solo se si ha un'adeguata evidenza (*warrant*) per asserirla.
- (RC) Si deve asserire che *p* solo se si sa che *p*.

Si tratta rispettivamente della norma della verità, dell'evidenza adeguata e della conoscenza. Williamson ritiene che solo (RC) sia essenziale alla pratica dell'asserzione. Per lui, infatti, solo la conoscenza di ciò che viene asserito garantisce al parlante di essere in posizione di poterlo asserire correttamente. Facendo un'asserzione solleviamo una pretesa di verità nei confronti del contenuto asserito e possiamo farlo proprio perché ci presentiamo come se fossimo nelle condizioni epistemiche appropriate per sollevare quella pretesa, ovvero come se avessimo conoscenza di quanto asserito:

---

<sup>2</sup> Williamson prende in considerazione due ulteriori alternative di cui tuttavia non ci occuperemo. Si veda Williamson 2000: 260-263.

[t]o make an assertion is to confer a responsibility (on oneself) for the truth of its content; to satisfy the rule of assertion, by having the requisite knowledge, is to discharge that responsibility, by epistemically ensuring the truth of the content (Williamson 2000: 268-269).

L'aspettativa che si ha di fronte a qualcuno che fa un'asserzione, e che quindi solleva una pretesa di verità nei confronti del contenuto asserito, è che egli abbia conoscenza di ciò che asserisce. In particolare, facendo un'asserzione ci si mostra epistemicamente autorevoli sul contenuto asserito e l'aspettativa da parte dell'uditorio è che questa autorevolezza sia sostenuta da evidenze. Un parlante che fa un'asserzione in mancanza di evidenze adeguate a suo supporto è quindi sempre criticabile dal suo uditorio, anche se si scoprisse in seguito che il contenuto della sua asserzione era effettivamente vero. Quello che ha fatto in quel momento, ovvero fare un'asserzione senza averne autorità, è infatti un abuso, un imbroglio nei confronti del suo uditorio, al di là della sua reale intenzione. Questa sua mossa è, e rimane, comunque un'asserzione, soltanto che facendola si è mostrato autorizzato a fare qualcosa per cui in verità autorizzato non era. Come già sappiamo, ciò avviene perché anche quando asseriamo qualcosa di cui non abbiamo conoscenza, la nostra asserzione, per quanto non appropriata, rimane soggetta alla sua norma costitutiva ed è quindi valutabile come corretta o scorretta in relazione a ciò che tale norma stabilisce. D'altra parte, come nota Williamson (2000: 256), ci possono essere spesso buone ragioni per non rispettarla: a seconda del contesto in cui ci troviamo e degli scopi della conversazione potremmo ritenerci giustificati nell'asserire un contenuto di cui non abbiamo conoscenza per soddisfare norme di tipo sociale o cognitivo il cui rispetto è considerato urgente o particolarmente rilevante in quelle circostanze.

A conferma della superiorità di (RC), Williamson mostra come essa, a differenza di (RV) e (RE), sia in grado di rendere conto dei nostri giudizi intuitivi circa la scorrettezza di certi particolari tipi di asserzioni e delle espressioni di sfida con cui mettiamo in questione la correttezza delle asserzioni altrui.

Williamson fa riferimento in primo luogo a un tipo di enunciati di cui abbiamo già parlato nel primo capitolo (si veda sopra, sezione 1.1), ovvero quelli che sono noti come enunciati mooreani. Qui tuttavia non si parla più di credenza (“ $p$ , ma non credo che  $p$ ”), ma di conoscenza: “ $p$ , ma non so che  $p$ ” (Williamson 2000: 253-254)<sup>3</sup>. Proferire un enunciato come “Piove, ma non

---

<sup>3</sup> In parallelo con la versione originale del paradosso di Moore, “ $p$  ma non credo che  $p$ ” (“ $p$  but I don't believe that  $p$ ”), Williamson formula il suo caso di enunciato mooreano utilizzando la frase secondaria dichiarativa “che  $p$ ” (“that  $p$ ”): “ $p$  ma non so che  $p$ ” (“ $p$  but I don't know that  $p$ ”). L'uso dell'espressione “non sapere che” alla prima persona del presente può generare problemi di comprensione a causa della presupposizione fattiva di “sapere”, per cui si dà per scontata la verità

so che piove” è di fatto assurdo in quanto proferendolo si asserisce qualcosa e poi si nega di avere le basi per farlo. D'altra parte, se la norma dell'asserzione fosse (RV), potremmo facilmente immaginare casi in cui il proferimento di tale enunciato la soddisfa: si tratta di quei in casi in cui (i) piove davvero e (ii) chi lo proferisce non ha conoscenza del fatto che piove. Dato che entrambi i congiunti sono veri, allora anche l'enunciato da essi composto non potrà che essere vero. Ma se esistono enunciati della forma “ $p$ , ma non so che  $p$ ” che sono veri e che quindi soddisfano (RV), allora essa non può esserci certamente d'aiuto per rendere conto della loro absurdità. Per Williamson, neanche (RE) è in grado di spiegare che cosa ci sia di assurdo nel proferire questi enunciati: potremmo infatti immaginare casi in cui abbiamo un'adeguata evidenza per asserire che sta piovendo, ma allo stesso tempo tale evidenza potrebbe non essere sufficiente per ritenere che sappiamo che piove. In casi del genere, se (RE) fosse la norma dell'asserzione, proferire un enunciato come “Piove, ma non so che piove” sarebbe perfettamente appropriato. Per Williamson, solo (RC) riesce a rendere conto dell'assurdità degli enunciati mooreani: in base a (RC), dovremmo essere autorizzati infatti ad asserire un enunciato della forma “ $p$ , ma non so che  $p$ ” solo se avessimo conoscenza di entrambi i congiunti. Ma, ad esempio, per quanto riguarda l'enunciato “Piove, ma non so che piove”, possiamo asserire il suo primo congiunto solo se sappiamo che piove, mentre il secondo solo se sappiamo di non sapere che piove. Il problema è che le condizioni in cui è corretto per il parlante asserire ciascuno dei due congiunti sono in contraddizione in quanto egli non può sapere contemporaneamente che piove e che lui non sa che piove. Ed è proprio questo il motivo per cui è non solo scorretto ma anche assurdo proferire enunciati della forma “ $p$ , ma non so che  $p$ ”.

Williamson si occupa in secondo luogo delle espressioni di sfida, ovvero quelle espressioni linguistiche attraverso cui mettiamo in dubbio che il parlante che ha fatto un'asserzione fosse legittimato a farla (Williamson 2000: 251-252). Quando intendiamo sfidare o mettere in discussione un'asserzione normalmente poniamo al suo autore domande come “Come lo sai?” o “Pensi di saperlo o lo sai?”, le quali generalmente insinuano un giudizio negativo circa il suo diritto a farla. Possiamo anche attaccare la sua posizione epistemica rispetto al contenuto asserito in maniera più aggressiva affermando “Questo non lo puoi sapere”: in questo caso si rende esplicito il giudizio negativo circa

---

di  $p$ , creando una fonte indipendente di absurdità. Il secondo congiunto dell'enunciato mooreano andrebbe perciò compreso sullo sfondo di un contesto che sospenda tale presupposizione. Può a questo proposito essere utile notare che un enunciato analogo a quello impiegato da Williamson, costruito con il più comune e comprensibile “non sapere se”, sarebbe altrettanto paradossale. Nel prosieguo di questo capitolo, così come nella sezione 4.8.1, mi limiterò a discutere questo enunciato mooreano, così come avviene nella letteratura sull'asserzione, nella forma proposta da Williamson.

la possibilità del parlante di fare un'asserzione corretta con quel contenuto. È evidente che in entrambi i casi ciò che viene preso di mira non è tanto la verità o falsità del contenuto asserito, ma lo stato di conoscenza del parlante in relazione a tale contenuto. Ma se ciò che si prende di mira quando si vuole mettere in discussione un'asserzione è lo stato di conoscenza del parlante in relazione al contenuto asserito, allora non può essere che tale stato di conoscenza a darci l'autorità per farla.

Williamson (2000: 246-249) sostiene infine che (RC) è capace di rendere conto di rendere conto meglio di ogni sua altra alternativa della scorrettezza di certe asserzioni riguardanti i risultati di una lotteria. Immaginate di aver comprato un biglietto per la lotteria nazionale. Supponete ora che un vostro amico, in base a certi suoi calcoli probabilistici, asserisca che il vostro biglietto non ha vinto ("Il tuo biglietto non ha vinto") quando il biglietto vincente è già stato estratto anche se non è stato ancora reso noto quale sia. Nel caso non vi dicesse che la sua asserzione è basata solo su tali calcoli probabilistici e lo veniste a sapere solo successivamente, nota Williamson (2000: 246), potreste sentirvi risentiti nei suoi confronti in quanto asserendo che il vostro biglietto non ha vinto egli si è mostrato autorizzato a fare qualcosa per cui in verità autorizzato non era. È evidente che, per quanto le vostre possibilità di vittoria fossero molto scarse (si tratta in fin dei conti di una lotteria nazionale), quello che egli ha fatto è qualcosa di scorretto. Ciò è dovuto al fatto che un enunciato come "Il tuo biglietto non ha vinto" se proferito su robuste basi probabilistiche può soddisfare (RE) e risultare pure vero, soddisfacendo anche (RV), ma rimane il fatto che chi l'ha proferito si presenta come sapesse qualcosa di cui non può avere conoscenza (sempre che, invece, non sappia cose di cui il destinatario non è a conoscenza, ma a questo punto avrebbe il dovere di dire che lui sa alcune cose che lo autorizzano ad asserire che il vostro biglietto non ha vinto).

Per Williamson, non solo (RC) riesce a rendere conto dei casi appena considerati meglio di (RV) e (RE): egli ritiene anche che esse non siano altro che due suoi corollari. In primo luogo, Williamson (2000: 244-245) spiega, (RV) non può essere considerata una buona candidata a norma dell'asserzione poiché tutti (o quasi) i tipi di atti linguistici assertivi sono soggetti a essa. Gli atti linguistici assertivi, compresa l'asserzione, mirano infatti tutti alla verità, ma si differenziano per gli standard di correttezza che devono essere soddisfatti per compierli correttamente. (RV) non può dunque specificare lo standard di correttezza per l'asserzione, né per qualunque altro atto linguistico assertivo. Soddisfare (RV) è infatti una condizione necessaria ma non sufficiente affinché (RC) sia rispettata: se uno sa che  $p$ , allora  $p$  è vero. Per quanto riguarda (RE), nota Williamson (2000: 251), il solo possesso di evidenza da parte del parlante non può essere sufficiente a conferirgli l'autorità per fare un'asserzione, a meno che l'eviden-

za a sua disposizione non corrisponda di fatto a ciò di cui egli ha conoscenza (Williamson 2000: 251): questo significa che ciò che (RE) stabilisce è già presupposto da (RC).

### 2.1.3 Correttezza primaria e secondaria

Se assumiamo che sia (RC) a governare la pratica dell'asserzione, allora tutti i casi di asserzione in cui il parlante non sa se il contenuto asserito sia vero andrebbero considerati scorretti e, di conseguenza, anche il parlante andrebbe criticato per l'atto compiuto (non avendo rispettato ciò che stabilisce la norma dell'asserzione). D'altra parte, non tutti i casi di asserzione in cui il parlante non sa se il contenuto asserito sia vero sono uguali: possiamo immaginare infatti casi in cui un parlante fa un'asserzione che a sua insaputa è falsa e che dal suo punto di vista è del tutto ragionevole credere vera e pienamente giustificata. In base a (RC), anche questi casi di asserzione andrebbero considerati come scorretti, per quanto siano molto diversi da quelli in cui uno fa un'asserzione, pur sapendo che il contenuto asserito è falso. Questo dimostra che (RC), per come è formulata, è troppo stringente: nel caso sopra descritto, infatti, ciò che il parlante ha asserito è, dal suo punto di vista, ragionevole e non ha nessuna ragione di credere che la sua sia un'asserzione falsa. Non si vede perché, dato che ha fatto del suo meglio per rispettare (RC), dovremmo sentirci legittimati a criticarlo. Williamson stesso (2000: 256-257) nota che può essere ragionevole asserire che  $p$  se si crede ragionevolmente di sapere che  $p$ . Ciò non significa che vi siano altre regole oltre a (RC) che governano la pratica dell'asserzione, ma solo che la legittimità di certe asserzioni può essere spiegata in termini di ragionevolezza. Si tratta quindi di asserzioni scorrette, in quanto non rispettano ciò che è stabilito da (RC), ma che sono dopo tutto ragionevoli. Se per Williamson la correttezza rimane quindi una e una sola poiché un'asserzione è corretta solo quando è fatta in conformità a ciò che (RC) stabilisce, c'è chi come il filosofo statunitense Keith DeRose (2002), anch'egli sostenitore di (RC), ritiene che, così come per altre pratiche, anche per la pratica dell'asserzione sia possibile distinguere tra una correttezza primaria e una secondaria<sup>4</sup>. Come DeRose (2002: 180) stesso spiega, la correttezza primaria fa riferimento all'effettivo rispetto di (RC), mentre la correttezza secondaria riguarda i casi in cui un parlante asserisce ciò che

---

<sup>4</sup> Questa distinzione è stata adottata anche da John Hawl e Jason Stanley (2008), che sostengono una norma simile a (RC), e da Matthew Weiner (2005), per il quale lo standard di correttezza per l'asserzione è la verità (si veda la sezione 2.2.1), mentre è stata criticata, tra gli altri, da Jennifer Lackey (2007) e Jonathan Kvanvig (2009), i quali mettono al centro dell'analisi dell'asserzione la nozione di "giustificazione" (si veda sotto, sezione 2.2.3).



crede ragionevolmente di sapere ma che di fatto non sa. Quando siamo in un caso di correttezza secondaria, l'asserzione può essere criticata e ritenuta scorretta (scorrettezza primaria), quello che invece non è corretto è biasimare o criticare il parlante per la sua asserzione, in quanto non era consapevole di asserire qualcosa che in realtà non sapeva (correttezza secondaria). Capita spesso infatti di trovarsi di fronte ad asserzioni scorrette, nel senso inteso dai sostenitori di (RC), senza che tuttavia si possa imputare qualcosa a chi le ha fatte<sup>5</sup>. Sono in altri termini asserzioni scorrette che sono fatte in buona fede.

#### 2.1.4 Asserzione e trasmissione della conoscenza

Tra coloro i quali sostengono che la conoscenza sia lo standard per la correttezza dell'asserzione alcuni ritengono che (RC) non riesca a rendere conto pienamente della relazione tra pratica dell'asserzione e conoscenza<sup>6</sup>. È stato sostenuto in particolare che (RC) non è in grado di rendere conto della funzione sociale e comunicativa della pratica assertiva in quanto nella sua formulazione viene presa in considerazione soltanto la relazione tra lo stato epistemico del parlante e il contenuto asserito (si veda ad es. Pelling 2013: 293). Ciò che stabilisce (RC) è infatti che si può fare un'asserzione solo se si ha conoscenza di quanto asserito. D'altra parte, come osservato da Manuel García Carpintero (2004) e Charlie Pelling (2013), ciò che contraddistingue l'asserzione in quanto atto linguistico è la sua capacità di trasmettere conoscenza ai propri destinatari. Ciò che conta non è tanto quindi che il parlante abbia conoscenza di ciò che ha asserito, quanto che egli metta i suoi destinatari in posizione di avere conoscenza di ciò. García Carpintero (2004: 156) ha proposto in particolare di riformulare la norma dell'asserzione tenendo conto anche della prospettiva dell'uditorio:

---

<sup>5</sup> Nella letteratura sono rintracciabili distinzioni simili a quella proposta da DeRose, e che differiscono in particolare relativamente alla caratterizzazione della correttezza secondaria. Per Jonathan Adler (2002: 235, 275), la correttezza secondaria non riguarda i casi di asserzione in cui un parlante asserisce ciò che crede ragionevolmente di sapere e che di fatto non sa, ma quelli che lui chiama casi di asserzioni "garantite", in cui è sufficiente che il parlante creda pienamente al contenuto asserito. John Turri (2013, 2014) ritiene invece che la correttezza secondaria riguardi casi di asserzioni che esprimono credenze basate su buone ragioni, che lui definisce "suberogatorie" (*suberogatory*). Per quanto non siano buone asserzioni, poiché non soddisfano (RC), Turri le considera perfettamente legittime.

<sup>6</sup> Ci sono ovviamente anche quelli che concordano con le conclusioni di Williamson e che quindi supportano (RC). Tra questi segnaliamo Adler (2002: 275), Hawthorne (2005), Engel (2008) e Schaffer (2008).

(RTC) Si deve asserire che  $p$  solo se in conseguenza di tale atto l'uditorio si troverà in una posizione (epistemica) tale da avere conoscenza di  $p$ <sup>7</sup>.

Questa riformulazione mira a includere nella norma dell'asserzione proprio la funzione comunicativa e sociale di quest'ultima di cui (RC) non tiene conto: ciò è di un certo rilievo in quanto è proprio questa sua funzione che può essere considerata la sua ragione d'essere (García Carpintero 2004: 134). L'idea che sta alla base di (RTC) è che facendo un'asserzione un parlante si assume una responsabilità nei confronti della verità del contenuto asserito di fronte a un interlocutore. (RTC) stabilisce infatti che il parlante deve essere in una posizione epistemica tale da poter assolvere a questa responsabilità, mettendo il suo interlocutore in una posizione tale da avere conoscenza di quanto asserito. L'interlocutore a sua volta può mettere in discussione il diritto del parlante di fare quell'asserzione chiedendogli ad esempio (come già ben sappiamo) "Come lo sai?": come nota García Carpintero, se il destinatario non mette in discussione l'asserzione fatta dal parlante, allora il contenuto di tale asserzione diviene parte dello sfondo comune di conoscenze tra i due.

García Carpintero (2004: 159) afferma inoltre che (RTC), presupponendo (RC), è in grado di rendere conto non solo delle evidenze linguistiche portate da Williamson a suo sostegno, ma anche di altre che la sola (RC) non riuscirebbe mai a spiegare. Si tratta in particolare dei casi in cui un ascoltatore reagisce a un'asserzione altrui dicendo "Lo sapevo già, grazie": chi dice così in reazione a un'asserzione altrui comunica che era già a conoscenza di quanto asserito e che quindi non aveva bisogno che qualcun altro glielo facesse sapere. È evidente che una reazione di questo tipo può essere spiegata facilmente richiamandosi a (RTC), ma non a (RC), in quanto quest'ultima (come già sappiamo) non prende in considerazione la funzione comunicativa della pratica dell'asserzione.

Il limite principale di (RTC), secondo Pelling (2013: 297-298), è che con essa si delimita il campo delle asserzioni genuine a quelle che determinano cambiamenti effettivi nei loro destinatari in quanto li mettono in posizione di avere conoscenza di quanto asserito. Secondo (RTC), un'asserzione è cioè corretta solo nella misura in cui i suoi destinatari entrano in possesso di conoscenze che prima non possedevano. Pelling (2013: 294) ritiene che affinché un'asserzione sia corretta non è necessario che i suoi destinatari vengano messi in posizione di avere conoscenza di quanto asserito, ma è più che sufficiente che essa sia adatta a fare ciò:

---

<sup>7</sup> L'acronimo (RTC) sta per "regola della trasmissione di conoscenza" ("knowledge-transmission rule").

(RFC) Si deve asserire che  $p$  solo se l'asserzione fatta è adatta a fornire conoscenza che  $p$  a un ascoltatore<sup>8</sup>.

Per Pelling (2013: 298-300), un'asserzione è adatta a fornire conoscenza ai propri destinatari quando è supportata da evidenze adeguate, al di là del fatto che chi la fa metta effettivamente il proprio destinatario in posizione di avere conoscenza di quanto asserito.

In contrasto con le due posizioni appena considerate, John Turri (2011: 41) ritiene che sia possibile rendere conto della capacità di trasmettere conoscenza da parte di un'asserzione senza dover necessariamente fare riferimento alla prospettiva dell'ascoltatore. Per lui, è più che sufficiente riconoscere che lo scopo di ogni asserzione corretta è quello di esprimere conoscenza:

(REC) Si deve asserire che  $p$  solo se si esprime la conoscenza che  $p$ <sup>9</sup>.

Turri (2011: 41-42) ritiene che (RC) sia presupposta da (REC). Di fatto, egli nota, se facendo un'asserzione che  $p$  esprimo la conoscenza che  $p$ , allora devo avere necessariamente conoscenza di  $p$ . Questo significa che tutti quelli che (RC) considera come casi di asserzioni scorrette lo sono anche per (REC). Non solo. Per Turri (2011: 41), (REC) riesce a rendere conto anche della scorrettezza dei casi di asserzione in cui un parlante asserisce che  $p$  e, pur avendo conoscenza di  $p$ , non fa quell'asserzione sulla base di questa conoscenza, cosa di cui non è invece capace (RC). Se assumiamo infatti (RC) come norma dell'asserzione, tali casi andrebbero considerati corretti, poiché essa stabilisce solo che si deve avere conoscenza di  $p$ , ma non pone una relazione specifica tra l'asserzione fatta e lo stato di conoscenza del parlante in relazione al contenuto asserito. Ciò significa che per (RC) posso asserire che  $p$  solo se ho conoscenza di  $p$ , ma non viene specificato se deve essere questo mio stato di conoscenza a determinare la mia asserzione che  $p$ . Se ci affidiamo invece a (REC), nota Turri, un caso di asserzione come quello appena descritto può essere considerato scorretto in quanto il parlante facendo l'asserzione non sta esprimendo effettivamente una conoscenza: tale asserzione non si basa infatti su un'effettiva conoscenza del contenuto asserito.

---

<sup>8</sup> L'acronimo (RFC) sta per "regola della fornitura di conoscenza" ("knowledge provision rule").

<sup>9</sup> L'acronimo (REC) sta per "regola dell'espressione di conoscenza" ("express knowledge rule").

## 2.2 Oltre la norma della conoscenza

Come in ogni dibattito filosofico che si rispetti, non tutti coloro che si occupano di quale sia lo standard di correttezza per l'asserzione ritengono che esso si identifichi con la conoscenza. Williamson prende in esame, come abbiamo visto, alcune norme alternative a quella della conoscenza, arrivando alla conclusione che nessuna di esse riesce a rendere conto della pratica dell'asserzione come quest'ultima. Altri studiosi ritengono invece che le norme discusse da Williamson o versioni rivedute di esse possano essere alternative preferibili a (RC). Tra le varie proposte alternative che sono state fatte, e che andremo a prendere in considerazione nel prosieguo di questa sezione, vi sono la norma della verità, della credenza, della giustificazione (che, come vedremo, è stata proposta secondo diverse formulazioni) e della certezza. Nella sezione successiva, prenderemo in esame invece i più noti approcci contestualisti alla norma dell'asserzione, per i quali lo standard di correttezza per le asserzioni varia a seconda degli scopi di chi le fa e delle condizioni contestuali in cui vengono realizzate.

### 2.2.1 La norma della verità

Matthew Weiner (2005) e John MacFarlane (2005, trad. it., 2014) hanno sostenuto che vi sono buone ragioni per ritenere che sia la verità, e non la conoscenza, lo standard di correttezza per l'asserzione. Le loro analisi dell'asserzione tuttavia divergono relativamente alla nozione di verità che in esse viene impiegata: si tratta di una nozione di verità assoluta per quella di Weiner, mentre quella di MacFarlane è centrata su una nozione di verità relativa.

Weiner (2005: 227) intende mostrare come, contrariamente a quanto sostenuto da Williamson, (RV) sia una valida alternativa a (RC). Egli ritiene che l'asserzione sia una categoria di atto linguistico che comprende una grande varietà di membri al suo interno, dei quali solo alcuni richiedono la conoscenza per essere eseguiti correttamente (Weiner 2005: 229). Altri, come ad esempio le previsioni e le retrodizioni, sono “[...] generally acceptable in the absence of knowledge precisely because the most likely and satisfactory warrant for believing in their truth is not sufficient for knowledge” (Weiner 2005: 238). Consideriamo il seguente esempio (Weiner 2005: 233-234). Supponiamo che Sherlock Holmes e il dottor Watson siano presenti sulla scena di un crimine. Holmes analizza la scena e dice (sinceramente): “Questa è opera del Professor Moriarty! Ha il marchio del suo genio demoniaco”. È evidente che Holmes non ha trovato fino a questo punto alcuna evidenza che possa far incriminare il Professor Moriarty, ma sta ipotizzando ciò in base al tipo di crimini che Moriarty è solito perpetrare. D'altra parte, sotto-

linea Weiner (2005: 233), per quanto egli non sappia che l'omicidio è stata opera del Professor Moriarty, non si vede perché il suo proferimento non possa contare come un caso di asserzione corretta. Ciò tuttavia non significa che Holmes stia facendo un'asserzione senza alcuna garanzia per la verità del suo contenuto. Egli l'ha fatta infatti sulla base del fatto che Moriarty ha già compiuto crimini simili in passato. Weiner (2005:238), pur non ritenendo che (RC) sia la norma dell'asserzione, è consapevole infatti che chi fa un'asserzione necessita sempre di una qualche garanzia (epistemica) per la verità di ciò che ha asserito. Se non avessimo infatti prove o evidenze adeguate a sostegno delle nostre asserzioni, aumenterebbe (e di molto) il rischio che il loro contenuto sia falso. Per Weiner (2005: 238), affinché un'asserzione sia corretta, non è solo sufficiente quindi che sia vera, ma anche che chi la fa abbia una qualche garanzia (intesa nei termini del possesso di prove o evidenze adeguate) per credere che sia così. D'altra parte, non sono rari i casi in cui un parlante fa un'asserzione credendo che sia ragionevole ritenere che il suo contenuto sia vero, mentre in seguito lo si scopre essere falso. Quando ciò avviene, non ci sentiamo legittimati a criticare il parlante per ciò che ha asserito nonostante abbia violato (RV): dopo tutto egli riteneva di avere buone ragioni per credere che ciò che stava asserendo fosse vero. Siamo di fronte a quei tipici casi di cui abbiamo già parlato (si veda sopra, sezione 2.1.3), in cui un parlante, pur violando la norma dell'asserzione in vigore, non viene considerato passibile di critiche. Con un termine già impiegato precedentemente, e che Weiner stesso utilizza, possiamo riferirci a tali casi come casi di scorrettezza primaria, mentre quando chi fa un'asserzione non ha alcuna ragione o garanzia a supporto della verità di quello che ha asserito siamo di fronte a un caso di scorrettezza secondaria (Weiner 2005: 235-236, 239).

Weiner (2005: 232-238) ritiene che i casi di asserzione a cui Williamson fa riferimento per mostrare il potenziale esplicativo di (RC) non siano decisivi per preferire quest'ultima a (RV). Anzi, il riferimento a (RV) in un quadro comunicativo più allargato può offrire una spiegazione migliore relativamente al tipo di scorrettezza che è in gioco in quei casi di asserzione. Per Weiner, la scorrettezza di queste asserzioni non dipende tanto da una presunta violazione della norma dell'asserzione, e infatti esse rispettano (RV), ma dalla loro inappropriatazza se riferite ai possibili scopi della conversazione in cui vengono fatte. Consideriamo il caso delle asserzioni riguardanti i risultati di una lotteria (Weiner 2005: 232-233). Ricordiamo che siamo di fronte alla situazione in cui un amico afferma che il vostro biglietto della lotteria non ha vinto quando il biglietto vincente è già stato estratto anche se né voi né lui sapete qual è. Se ci pensate bene il vostro amico ha dopo tutto buone ragioni per ritenere che il vostro biglietto non ha vinto e poiché nel caso in questione, come risulterà poi, è andata proprio così, ciò che ha detto è conforme a ciò che stabilisce (RV). Allo stesso tempo, non è

chiaro perché egli abbia voluto dirvi ciò. L'ipotesi più ragionevole è che si senta legittimato ad affermare che il vostro biglietto non ha vinto perché è in possesso di informazioni relative all'estrazione di cui voi non siete a conoscenza. Egli tuttavia non vi ha detto che lui è a conoscenza di qualcosa che voi non sapete, ma ve lo ha fatto intendere, ed è proprio ciò che vi ha fatto intendere che garantisce per la verità di ciò che ha asserito. Se scopriste che il vostro amico non ha quelle informazioni che vi ha fatto intendere di avere, vi sentireste certamente risentiti nei suoi confronti. Quello che Weiner vuole sottolineare è che qui il risentimento di cui parla anche Williamson non riguarda il fatto che il vostro amico ha fatto un'asserzione senza avere conoscenza di ciò di cui parlava, ma il fatto che vi ha fatto intendere qualcosa di falso, in fin dei conti vi ha preso in giro. Ciò significa che i nostri giudizi intuitivi di scorrettezza relativi a questo caso non riguardano tanto la violazione della norma dell'asserzione in vigore, anzi se assumiamo che questa sia (RV) ciò che il vostro amico dice la rispetta, ma il fatto che dicendo così è stato fatto intendere qualcosa di falso (purché il vostro amico non sia davvero in possesso di informazioni a voi non note circa il risultato dell'estrazione).

Come già anticipato, (RV), per come è formulata, fa riferimento a una nozione di verità assoluta. D'altra parte, potremmo chiederci come essa possa essere riformulata se assumessimo una nozione di verità relativa. È proprio questo il punto di partenza dell'analisi dell'asserzione offerta da quello che è attualmente il più noto tra i sostenitori del relativismo della verità nell'ambito della filosofia analitica, John MacFarlane (2005, trad. it.; 2014)<sup>10</sup>. MacFarlane ritiene che il relativismo della verità entri in gioco quando si ha a che fare con asserzioni che esprimono proposizioni il cui valore di verità varia in relazione al loro contesto di valutazione (*context of assessment*). Si tratta di asserzioni il cui contenuto riguarda specifici ambiti di discorso, quali l'etica, l'estetica, il gusto, i futuri contingenti, o che presentano specifiche espressioni come quantificatori e modalità epistemiche. Prendiamo in esame l'enunciato "La carne di sogliola è gustosa"<sup>11</sup>. È evidente che l'estensione del termine "gustosa" varia a seconda degli standard di gusto, che possono essere più o meno soggettivi (su relativismo e standard di gusto si veda MacFarlane 2014: 141-167). Per questo motivo, la proposizione espressa dall'enunciato può ricevere un valore di verità solo se viene valutata in relazione a un certo contesto di valutazione, ovvero un contesto che definisce un certo

---

<sup>10</sup> Ritornaremo sull'analisi dell'asserzione di John MacFarlane nel terzo capitolo. Qui faremo riferimento alla norma dell'asserzione e a quella di ritrattazione, che egli considera inscindibile dalla prima, mentre nel terzo capitolo approfondiremo la componente relativa agli effetti che si producono facendo un'asserzione (si veda sotto, sezione 3.2.2).

<sup>11</sup> Per motivi di spazio, ci limitiamo a prendere in considerazione un solo esempio che riguarda i giudizi di gusto. Per un'applicazione sistematica di questo tipo di analisi ad altri casi si veda la sezione II ("Applications") di MacFarlane (2014).

standard di gusto. D'altra parte, per quanto lo standard di gusto di chi proferisce l'enunciato "La carne di sogliola è gustosa" è sicuramente rilevante per la sua valutazione, esso non è l'unico standard che possiamo applicargli. Pensiamo a qualcuno che non abbia mai mangiato la carne di sogliola: egli potrebbe chiedersi legittimamente se la proposizione asserita proferendo l'enunciato "La carne di sogliola è gustosa" sia vera. Per quanto possa essere interessato ai giudizi di un'altra persona, quello che per lui conta non è tanto se la proposizione asserita sia vera in relazione agli standard di gusto di chi proferisce l'enunciato, ma se essa sia vera in base ai suoi standard di gusto. Le asserzioni di questo tipo possono (e in certi casi devono) essere valutate quindi non solo in relazione al contesto originario di proferimento ma anche relativamente ad altri contesti, in cui gli standard o criteri di valutazione in uso possono essere diversi. Pur non essendoci dubbio che la proposizione espressa dall'enunciato "La carne di sogliola è gustosa" è vera relativamente al contesto di proferimento  $c_1$  e allo standard di gusto in uso nel contesto di valutazione  $c_1$ , essa potrebbe essere falsa relativamente a un contesto di valutazione  $c_2$ . Se nel primo caso il contesto d'uso ed il contesto di valutazione coincidono, e quindi lo standard di gusto è sempre quello del parlante, nel secondo lo standard in uso per la valutazione del valore di verità della proposizione asserita non sarà lo stesso di quello del parlante. Questo significa che non esiste un contesto di valutazione che sia più corretto di altri quando si tratta di valutare asserzioni di questo tipo. Queste asserzioni cioè non possono essere giudicate come vere o false assolutamente, ma solo in modo relativo: esse saranno vere relativamente a certi contesti, mentre saranno false in relazione ad altri. Un'analisi normativa dell'asserzione basata su una nozione relativa di verità deve distinguere quindi tra il contesto di proferimento e quello di valutazione e rendere conto del fatto che il valore di verità della proposizione espressa da un'asserzione varia al variare del contesto di valutazione. Per rendere conto di questa differenza, MacFarlane (2014: 103) riformula (RV) in termini riflessivi:

(RVR) Si deve asserire che  $p$  in un contesto  $c_1$  solo se  $p$  è vera come è usata e valutata in  $c_1$ .

(RVR) stabilisce che si può asserire una certa proposizione solo se tale proposizione è vera relativamente al contesto di proferimento e allo standard di valutazione in uso in quel contesto. Siamo in una situazione cioè in cui il contesto di valutazione coincide con il contesto di proferimento. Ma che cosa avviene quando una certa asserzione viene valutata al di fuori del contesto di proferimento? È proprio in queste situazioni che, per MacFarlane, diviene chiara l'importanza del riferimento al relativismo della verità. Quando si fa un'asserzione si assumono infatti specifici impegni (di cui parleremo più approfonditamente nel prossimo

capitolo; si veda sotto, sezione 3.2.3): se una certa asserzione si dimostra falsa, o si cambia idea rispetto al suo contenuto, in un contesto diverso da quello di proferimento, allora siamo obbligati (pena la messa in discussione della nostra autorità assertiva) a ritrattare quello che avevamo asserito originariamente. Cambiando la valutazione del valore di verità della proposizione originariamente asserita devono necessariamente cambiare anche i nostri impegni nei suoi confronti, o meglio, dobbiamo cancellarli o ritrattarli. Per questo motivo, MacFarlane (2005, trad. it.: 27) affianca a (RVR) una norma relativizzata di ritrattazione (RRR), in cui è proprio il contesto di valutazione a giocare un ruolo cruciale:

(RRR) Si deve ritrattare in un contesto  $c_2$  un'asserzione che  $p$  fatta in  $c_1$  solo se  $p$  è mostrata non essere vera relativamente al contesto  $c_1$  e al contesto  $c_2$  di valutazione.

Se in base a (RVR) è sbagliato fare asserzioni esprimenti proposizioni che sono false relativamente al contesto di proferimento e agli standard di valutazione di chi le fa, (RRR) obbliga a ritirare quelle asserzioni le cui proposizioni si mostrano essere non vere in relazione al contesto di proferimento e a un certo contesto di valutazione<sup>12</sup>. Quando si ritratta un'asserzione lo si fa perché si riconosce che essa era scorretta: in altri termini, non facciamo altro che ammettere l'errore commesso<sup>13</sup>. Se ad esempio io avessi asserito che la carne della sogliola è deliziosa quando avevo diciotto anni ( $c_1$ ), mentre oggi che ne ho quaranta ritengo che la carne della sogliola non sia deliziosa ( $c_2$ ), nel contesto attuale ( $c_2$ ) sarei obbligato a ritrattare l'asserzione precedentemente fatta se qualcuno mi chiedesse se ritengo ancora la carne di sogliola deliziosa<sup>14</sup>. L'asserzione originaria sarebbe infatti falsa relativamente al mio attuale contesto di valutazione, ovvero secondo i miei standard di gusto attuali. Non c'è niente di strano nel fatto che i nostri standard di gusto (così come quelli estetici e così via) possano variare nel tempo e che quindi

---

<sup>12</sup> È evidente che se gli standard di valutazione in uso non variano tra  $c_1$  e  $c_2$ , allora la formulazione di (RR) si semplifica in quanto stabilisce solo che si deve ritrattare un'asserzione che esprime una certa proposizione  $p$  solo se è mostrata non essere vera nel suo contesto di proferimento.

<sup>13</sup> MacFarlane (2014: 109) nota che si può legittimamente ritrattare anche un'asserzione che si ritiene essere vera: si potrebbe non volere che gli altri si affidino alle nostre parole relativamente a un certo argomento oppure si potrebbe non esser certi di avere ragioni adeguate per difenderla. In questi casi, non possiamo dire che nel fare ciò si è stati insinceri poiché dopo tutto non si è inteso mentire ai propri interlocutori.

<sup>14</sup> Se invece quando avevo diciotto anni qualcuno altro avesse ribattuto alla mia asserzione sostenendo che la carne della sogliola non è deliziosa, non avrei dovuto ritrattarla poiché la proposizione espressa, seppur falsa rispetto al suo contesto di valutazione  $c_2$  (e quindi secondo i suoi standard di gusto), sarebbe rimasta vera nel mio contesto di proferimento ( $c_1$ ) e rispetto agli standard in uso in quel contesto.



potremmo giudicare falsa una proposizione che fino a poco tempo prima avremmo considerato vera. Per MacFarlane questa possibilità non è tenuta in conto da parte delle analisi che si affidano a una nozione di verità assoluta, né può essere spiegata appropriatamente dalle analisi contestualiste (MacFarlane 2014: 71-94). Per rendere conto di questi casi, egli ritiene quindi che l'unica soluzione è quella di affiancare alla norma dell'asserzione una norma di ritrattazione.

### 2.2.2 La norma della credenza

Kent Bach (2008: 76-77) e Frank Hindriks (2007: 399-404) hanno sostenuto che all'asserzione vada applicato uno standard di correttezza più debole della conoscenza, ovvero la credenza. In altri termini, ciò che rende corretta un'asserzione è per loro la sincerità del parlante:

(RCr) Si deve asserire che  $p$  solo se si crede che  $p$ .

Come nota Hindriks (2007: 401-402), se si sostiene che (RCr) è la norma che governa la pratica dell'asserzione, allora è necessario assumere anche che a guidare il nostro agire linguistico sia in generale una norma come questa:

(RF) In una situazione di normale fiducia, si deve essere sinceri.

(RF) certifica qualcosa di piuttosto ovvio, ovvero che ci si aspetta che in situazione di normale fiducia chi esprime un atteggiamento mentale lo fa solo se lo possiede effettivamente. Alla luce di ciò, Hindriks (2007: 401) sottolinea, una formulazione più appropriata di (RCr) potrebbe essere la seguente:

(RCr\*) In una situazione di normale fiducia, si deve asserire che  $p$  solo se si crede che  $p$ <sup>15</sup>.

Quello che (RCr\*) stabilisce è che in condizioni normali, ovvero in situazioni comunicative inserite in una cornice di mutua cooperazione, è scorretto asserire ciò che non si crede<sup>16</sup>. Questo ovviamente non significa che non è mai lecito

---

<sup>15</sup> Parlando di norma della credenza intenderò (RCr\*) e non (RCr). Essa è infatti una formulazione migliorativa rispetto alla versione standard proposta da Bach.

<sup>16</sup> Non a caso le norme dell'asserzione basate sulla credenza coincidono con una delle massime della cooperazione conversazionale individuate da Grice, ovvero la prima sottomassima della Qualità, la quale stabilisce che non si deve dire ciò che si crede essere falso ("Do not say what you believe to be false") (Grice 1975, trad. it.: 61).

trasgredire tale norma: ci possono essere situazioni in cui mentire può essere la migliore cosa da fare, ad esempio quando una menzogna potrebbe salvare la vita a qualcuno. In casi del genere è il rispetto per una norma generale di tipo morale a prevalere su una norma dell'agire linguistico come (RCr\*).

È bene sottolineare che né Bach né Hindriks negano che la pratica dell'asserzione abbia un qualche legame con la conoscenza. Essi tuttavia ritengono che tale pratica sia governata solo indirettamente dalla conoscenza poiché quest'ultima è la norma della credenza (si veda in particolare Bach 2008: 77)<sup>17</sup>. Se cioè l'asserzione è governata da (RCr\*), e lo standard di correttezza per la credenza è la conoscenza, allora anche essa deve essere governata, sebbene in modo derivato, dalla conoscenza. Per Bach e Hindriks, questo spiega il motivo per cui così tanti studiosi ritengono erroneamente che (RC) sia la norma dell'asserzione: essi infatti non riconoscono che la conoscenza in quanto standard di correttezza si applica all'asserzione soltanto in modo derivato. Dal loro punto di vista, la priorità della credenza rispetto alla conoscenza in relazione alla pratica dell'asserzione è qualcosa di facilmente riscontrabile nelle nostre conversazioni ordinarie: quando qualcuno fa un'asserzione il nostro primo problema è quello di capire se sia sincero e solo in seguito valutiamo se possieda buone ragioni a supporto di ciò che ha asserito. Solo nella misura in cui riteniamo che egli creda a ciò che asserito e lo creda sulla base di buone ragioni, riteniamo di poter accettare la sua asserzione e quindi credere al contenuto asserito. In questi casi non solo veniamo a credere il contenuto asserito ma acquisiamo anche una conoscenza: se infatti la credenza espressa per mezzo di un'asserzione soddisfa la norma della conoscenza, allora il destinatario che accetta tale asserzione acquisisce per ciò stesso anche una conoscenza. Questo dimostra che per mezzo di (RCr\*) è possibile rendere conto anche della funzione principale dell'asserzione, ovvero quella di produrre e trasmettere conoscenza. In tal senso, le espressioni di sfida come "Come lo sai?" o "Non lo puoi sapere" che Williamson porta come evidenze a supporto di (RC) non mirerebbero tanto a colpire l'asserzione fatta quanto piuttosto la credenza che tale asserzione esprime.

### 2.2.3 Le norme della giustificazione

Le rivali più insidiose per (RC) sono quelle analisi normative dell'asserzione che pongono come suo standard di correttezza il possesso di una giustificazione da parte di chi la fa. Secondo tali analisi, non basta credere qualcosa per poterlo asse-

---

<sup>17</sup> Williamson (2000: 255-256) ritiene invece che la conoscenza sia lo standard di correttezza sia per l'asserzione che per la credenza.

rire correttamente e, in certi casi, non è nemmeno necessario credere al contenuto asserito: quello che conta è l'essere in possesso di prove o evidenze adeguate in supporto di ciò che si asserisce. Le norme derivanti da queste analisi sono sviluppi più o meno elaborati di una delle alternative a (RC) che abbiamo già preso in considerazione nella sezione 2.1.2:

(RE) Si deve asserire che  $p$  solo se si ha un'adeguata evidenza (*warrant*) per asserirla.

Ciò che varia da una formulazione all'altra è che cosa debba intendersi per giustificazione o evidenza adeguata. La formulazione che più si avvicina a (RE) è stata proposta da Jonathan Kvanvig (2009: 145; 2011: 249-50):

(RG) Si deve asserire che  $p$  solo se si è giustificati (epistemicamente) a credere che  $p$ .

Quando Kvanvig (2011: 245) parla di "giustificazione epistemica", fa riferimento a una nozione tecnica di essa. Per lui, con giustificazione epistemica si deve intendere quel tipo di giustificazione che garantisce a una credenza vera e non fortuita lo status di conoscenza. Ciò significa che quando si ha una giustificazione epistemica, intesa in questo senso, per una certa proposizione  $p$ , e si sa che si crede a  $p$ , allora si ha una giustificazione epistemica per ritenere che si sono soddisfatte le condizioni epistemiche per avere conoscenza di  $p$ . Affinché un'asserzione che  $p$  sia corretta non è sufficiente quindi che chi la fa creda che  $p$  sia vera e lo creda in maniera giustificata, così come sostenuto dalla concezione tripartita della conoscenza (secondo cui la conoscenza sarebbe credenza vera giustificata): c'è bisogno di un'ulteriore condizione. La giustificazione per credere che  $p$  deve essere infatti non-sconfiggibile (*indefeasible*), ovvero non deve esserci una ulteriore proposizione  $q$  (anch'essa vera) che aggiunta all'insieme di credenze di chi fa l'asserzione sia capace di "sconfiggere" (o minare) la sua giustificazione nella credenza  $p$  (Kvanvig 2009: 145; 2011: 245-246). Solo se anche questa condizione è soddisfatta, secondo Kvanvig (2009: 145), siamo giustificati a credere che abbiamo conoscenza di  $p$  e quindi siamo legittimati ad asserire tale proposizione.

A sostegno di (RG), Kvanvig (2009: 147) nota che ci scusiamo con i nostri interlocutori per un'asserzione scorretta solo quando asseriamo qualcosa che di fatto non crediamo oppure per cui non abbiamo giustificazione, mentre quando asseriamo qualcosa che si dimostra essere falso diamo ragione a chi ce lo fa notare ma senza per ciò stesso scusarci. Mentre nel primo caso le scuse presentate sembrano segnalare che abbiamo fatto qualcosa di sbagliato come infrangere una

regola, nel secondo caso semplicemente accettiamo il fatto che abbiamo detto qualcosa di falso (ovviamente in maniera non intenzionale) e qualcuno ce l'ha fatto notare. Se solo nel primo caso riteniamo siano dovute le scuse al nostro interlocutore, allora ciò segnala che è proprio la giustificazione della credenza in una certa proposizione che ci autorizza ad asserirla.

Per Kvanvig (2009: 149-159; 2011: 244-246), (RG) è anche in grado di rendere conto dei nostri giudizi intuitivi circa la scorrettezza delle asserzioni fatte negli enunciati mooreani e di quelle riguardanti i risultati di una lotteria. Iniziamo considerando l'enunciato ormai familiare (vedi sotto, sezione 2.1.2) "Piove, ma non so che piove". In base a (RG), asserendo il primo congiunto ci si presenta come se si fosse giustificati epistemicamente, nel senso descritto sopra, a credere che si sa che piove (ricordiamo che, per Kvanvig, se si è giustificati epistemicamente a credere che piove e si è sinceri, allora si è giustificati a credere che si sa che piove). D'altra parte, il secondo congiunto "sconfigge" il primo congiunto in quanto mina la giustificazione che si ha per credere al suo contenuto. Ne segue che proferire un enunciato come "Piove, ma non so che piove" genera una contraddizione in quanto si può essere giustificati a credere nella proposizione espressa dal primo congiunto, e quindi ad asserirla, solo se non si è giustificati ad asserire la proposizione espressa dal secondo (Kvanvig 2009: 149-154). Nel caso delle asserzioni riguardanti i risultati di una lotteria, è il fatto stesso che il risultato non è ancora noto che "sconfigge" la giustificazione che chi asserisce che il vostro biglietto non ha vinto ha per credere ciò. Secondo Kvanvig (2011: 245-246), la giustificazione che egli possiede non è infatti di tipo epistémico (nel senso descritto sopra) poiché non può garantire lo status di conoscenza al contenuto asserito e ciò rende la sua asserzione scorretta.

Una versione alternativa della norma della giustificazione è stata proposta da Jennifer Lackey (2007), la quale caratterizza lo standard della correttezza per l'asserzione in termini di ragionevolezza:

(RCR) Si deve asserire che  $p$  solo (i) se è ragionevole per noi credere che  $p$  e (ii) se lo si asserisce, lo si fa, almeno in parte, perché è ragionevole per noi credere che  $p$  (Lackey 2007: 608)<sup>18</sup>.

È importante notare che (i) non stabilisce che si deve asserire che  $p$  solo se è genericamente ragionevole credere che  $p$ , ma solo se è ragionevole per chi fa l'asserzione credere che  $p$ . Con ciò Lackey non intende sostenere una concezione di "ragionevolezza" di tipo puramente soggettivo: non basta cioè che un certo parlante ritenga che sia ragionevole credere che  $p$  per poterla asserire correttamente.

---

<sup>18</sup> L'acronimo (RCR) sta per "regola della credenza ragionevole" ("reasonable belief norm").

Lackey (2007: 611) specifica infatti che per un soggetto è ragionevole credere a una proposizione se ha a sua disposizione tanto supporto epistemico quanto è necessario per una credenza giustificata, ovvero una giustificazione tale che renda probabile che tale proposizione sia vera. Con (ii), Lackey intende evitare invece che contino come casi di asserzione corretta quelli in cui, sebbene sia effettivamente ragionevole credere che  $p$ , tale proposizione viene asserita non in base alle prove o evidenze che rendono ragionevole che sia vera, ma per altri motivi o ragioni che potrebbero essere anche di carattere non epistemico.

Per Lackey, il richiamo alla ragionevolezza presente in (RCR) può essere utile per rendere conto di tutte le espressioni di sfida alle asserzioni, non soltanto quelle che mirano a colpire lo stato di conoscenza del parlante. Oltre alle solite espressioni “Come lo sai?” o “Non puoi saperlo”, si può mettere in discussione il diritto del parlante di fare un’asserzione chiedendo “Perché mai dovrei crederci?” oppure dicendo “Non hai motivi di pensarlo”. Se (RC) riesce facilmente a rendere conto dei primi due esempi, essa non ha risorse per affrontare gli altri due casi di sfida. Per Lackey (2007: 610), ciò che accomuna tutte queste sfide è che al parlante vengono chieste, più o meno indirettamente, prove o evidenze adeguate per rendere ragionevole ciò che ha asserito al proprio interlocutore. Per quanto il riferimento allo stato di conoscenza del parlante sia presente sia in “Come lo sai?” che in “Non puoi saperlo”, ciò non toglie infatti che anche in questi casi il parlante debba offrire una qualche buona ragione (epistemica) a supporto di ciò che ha asserito per difendere l’asserzione fatta.

Così come Kvanvig, anche Lackey riprende i casi di asserzione che Williamson porta a supporto di (RC) e mostra come la sua norma dell’asserzione sia in grado di rendere conto dei nostri giudizi intuitivi circa la loro scorrettezza alla pari di qualunque altra sua rivale. Essa mostra anche come (RCR), a differenza di (RC), è in grado di rendere conto della correttezza di uno specifico caso di asserzione, ovvero quelle che lei definisce “asserzioni distaccate” (*selfless assertions*), di cui abbiamo già parlato nella sezione 1.4. Iniziamo proprio da questi ultimi casi di asserzione. Si tratta di casi di asserzione che intuitivamente riconosciamo come corretti, in cui (i) un soggetto non crede (e quindi non sa) che  $p$  per ragioni puramente non epistemiche (come ad esempio particolari pregiudizi); (ii) nonostante ciò, egli è consapevole che  $p$  sia sostenuta da evidenze o prove adeguate; e (iii) a causa di ciò egli asserisce che  $p$  senza crederci (Lackey 2007: 599). Nel capitolo precedente (si veda sopra, sezione 1.4) avevamo fatto riferimento al caso di un’insegnante appartenente a una confessione cristiana creazionista che, pur essendo consapevole che esiste una enorme quantità di ricerche scientifiche a supporto della teoria dell’evoluzione, non crede a tale teoria a causa della sua fede religiosa. Ciononostante ella ritiene che sia ragionevole spiegare ai suoi allievi la teoria dell’evoluzione in base alle forti prove

ed evidenze a suo supporto. Supponiamo ora che la maestra sia in classe e stia spiegando la teoria dell'evoluzione: nel momento in cui proferisse un enunciato come "L'*homo sapiens* si è evoluto a partire dall'*homo erectus*", dovremmo ritenere che l'asserzione da lei fatta nel proferire tale enunciato sia scorretta? In particolare, dato che ella non crede né sa ciò che ha asserito, saremmo legittimati a criticarla per ciò che ha fatto proferendo quell'enunciato? Non vi è dubbio che se la norma dell'asserzione fosse effettivamente (RC), saremmo costretti a sostenere che la maestra, avendo asserito un contenuto di cui non ha conoscenza (poiché, secondo Lackey, non credendolo non può nemmeno saperlo), ha violato tale norma ed è quindi criticabile per ciò che ha fatto. D'altra parte, sottolinea Lackey, per quanto potremmo criticare la maestra per il fatto di credere al creazionismo, non potremmo criticarla in quanto parlante che ha proferito quell'enunciato: in fin dei conti, ella ha fatto un'asserzione che è vera ed è supportata da prove ed evidenze adeguate. La maestra, pur non credendoci, è infatti consapevole che è ragionevole credere nella teoria dell'evoluzione. Ma se per lei è ragionevole credere nella teoria dell'evoluzione, per quanto ella non ci creda, allora proferendo "L'*homo sapiens* si è evoluto a partire dall'*homo erectus*" ha rispettato (RCR).

Il caso delle asserzioni distaccate, nota Lackey, non è tanto diverso da quello degli enunciati mooreani. Consideriamo il seguente enunciato: "L'*homo sapiens* si è evoluto a partire dall'*homo erectus*, ma non credo/so che l'*homo sapiens* si è evoluto a partire dall'*homo erectus*". Appellandoci a (RCR) non riusciamo a rendere conto dell'assurdità di questi enunciati: entrambi i congiunti possono soddisfarla senza che ciò comporti una contraddizione. D'altra parte, nota Lackey (2007: 613-615), ci sono casi in cui è appropriato asserire proposizioni come quelle espresse da un enunciato mooreano: se infatti possediamo una quantità sufficiente di prove che sono in conflitto tra loro e che quindi rendono ragionevole per noi dubitare che abbiamo effettivamente conoscenza del fatto che l'*homo sapiens* si è evoluto a partire dall'*homo erectus*, allora non si vede perché non potremmo sentirci giustificati ad asserire un enunciato come "L'*homo sapiens* si è evoluto a partire dall'*homo erectus*, ma non credo/so che l'*homo sapiens* si è evoluto a partire dall'*homo erectus*". È evidente che questi casi sono piuttosto rari. Per tutti gli altri casi, ovvero quelli che soddisferebbero (RCR) ma intuitivamente non li riteniamo casi di asserzioni corrette, entra in gioco, secondo Lackey (2007: 615), un'ulteriore norma che stabilisce che non possono essere considerate asserzioni corrette quelle che è ragionevole credere che siano fuorvianti per i propri interlocutori in relazione agli scopi della conversazione in corso:

(NNFA) Si deve asserire che  $p$  nel contesto  $c$  solo se non è ragionevole credere che l'asserzione risultante sia fuorviante per il proprio uditorio in  $c$  relativamente agli scopi della conversazione in corso<sup>19</sup>.

Se la maestra proferisse un enunciato come “L’*homo sapiens* si è evoluto a partire dall’*homo erectus*, ma non credo/so che l’*homo sapiens* si è evoluto a partire dall’*homo erectus*”, i suoi allievi avrebbero grossa difficoltà a dare un senso a quello che sta dicendo. Ciò dipende dal fatto che tale enunciato è fuorviante dato il contesto in cui viene proferito, ovvero una lezione scolastica. È solo quindi appellandoci a (NNFA) che riusciamo a eliminare dal campo delle asserzioni corrette quelle che, pur soddisfacendo (RCR), risultano fuorvianti per la conversazione in corso. La stessa soluzione viene proposta da Lackey (2007: 618) anche per spiegare la scorrettezza dei casi di asserzioni riguardanti i risultati di una lotteria. Se ci affidassimo solo a (RCR), dovremmo accettare che sia legittimo asserire che il vostro biglietto non ha vinto prima che sia estratto il biglietto vincente della lotteria. Data la bassa probabilità di vittoria in una lotteria nazionale, è piuttosto ragionevole credere che il vostro biglietto non vincerà. D’altra parte, come già evidenziato da Weiner, asserire ciò può essere fuorviante per il proprio interlocutore: egli potrebbe pensare che chi fa un’asserzione del genere sa qualcosa circa il sorteggio di cui noi non siamo a conoscenza (si veda sopra, sezione 2.2.1). Questo significa che il più delle volte dire a qualcuno che il suo biglietto non ha vinto prima che sia avvenuta l’estrazione del biglietto vincente viola (NNFA). Ma non è sempre così. Lackey (2007: 618) sottolinea come sia ragionevole in certi casi fare un’asserzione del genere. Immaginate, come ella propone, di avere un’amica incinta di tre mesi che riceverà appena tra una settimana il prossimo stipendio e provate a chiedervi che cosa fareste se veniste a sapere che intende spendere gli ultimi soldi a lei rimasti per acquistare un biglietto della lotteria nazionale invece che una confezione di vitamine prenatali. Con ogni probabilità, nota Lackey, le direste di non comprare quel biglietto perché tanto non vincerà. Se teniamo conto del motivo per cui direste ciò, ovvero persuaderla che non ha senso comprare quel biglietto della lotteria al posto delle vitamine, ciò che avete detto non è come nel caso precedente fuorviante rispetto agli scopi della conversazione (oltre al fatto che non stareste violando (RCR) in quanto è più che ragionevole ritenere che quel biglietto non sarà il biglietto vincente). Per Lackey, ciò mostra come (RCR), affiancato da (NNFA), sia in grado di offrire, relativamente ai casi di asserzioni corrette e scorrette, distinzioni più sottili di quelle grossolane che traccia (RC).

---

<sup>19</sup> Per Lackey (2007: 615), (NNFA), che sta per “norma non fuorviante dell’asserzione” (“not misleading norm of assertion”), è una norma compatibile non solo con (RCR) ma anche con le sue principali rivali come ad es. (RV), (RE) e così via.

La terza e ultima norma della giustificazione di cui ci occupiamo si basa sulla nozione di “credibilità razionale”:

(RCZ) Si deve asserire che  $p$  solo se  $p$  è razionalmente credibile per noi  
(Douven 2006: 449).

Secondo Igor Douven (2006: 451-452), (RCZ) è preferibile a (RC) in quanto, a parità di capacità esplicativa, essa è più semplice<sup>20</sup>. Ciò dipende dal fatto che, mentre (RC) è formulata presupponendo una specifica definizione di conoscenza, (RCZ) poggia su due assunzioni generali che sono totalmente indipendenti dalla formulazione stessa della norma: (a) gli esseri umani tendono a mettere in atto comportamenti razionali e (b) la credenza non è altro che la controparte mentale di un’asserzione<sup>21</sup>.

Per comprendere che cosa (RCZ) stabilisce è necessario comprendere meglio che cosa Douven intenda con “credibilità razionale”. Egli sostiene che una proposizione  $p$  è razionalmente credibile se (i) è altamente probabile che sia vera ed (ii) è chiusa sotto implicazione logica. È importante sottolineare che non sempre le persone credono a tutto ciò che è razionalmente credibile per loro (Douven 2006: 460-461). In base al principio di chiusura sotto implicazione logica, se una certa proposizione  $p$  è razionalmente credibile per un soggetto, e  $p$  implica  $q$ , allora anche  $q$  è razionalmente credibile per lui, al di là del fatto che  $q$  rientri effettivamente nel suo insieme di credenze. Più in generale qualunque proposizione che è razionalmente credibile per un certo soggetto, anche se non fa parte del suo sistema di credenza, è, e rimane, una potenziale candidata a entrarne a far parte. Si può quindi, secondo Douven (2006: 460-461), asserire una certa proposizione anche se non la crediamo purché sia razionalmente credibile per noi. Ne consegue che possiamo fare un’asserzione corretta anche se non abbiamo conoscenza di quanto asseriamo. Ma se è possibile asserire un contenuto di cui non abbiamo conoscenza, come possiamo rendere conto delle espressioni di sfida come “Come lo sai?” per mezzo di (RCZ)? Douven (2006: 469-470) sostiene che, sebbene (RCZ) non stabilisca che chi asserisce che  $p$  debba avere conoscenza di  $p$ , o debba anche solo credere che  $p$ , chi fa un’asserzione normalmente crede a ciò che asserisce e ci crede perché il suo contenuto è razionalmente credibile per lui. Inoltre, egli aggiunge, non è irragionevole ritenere che ciò a cui crediamo

---

<sup>20</sup> L’idea sottostante è che, a parità di capacità esplicativa, va scelta la norma più semplice tra le alternative disponibili. Come sottolineato da Douven (2006: 450), Williamson stesso utilizza questo criterio nel confronto che egli fa tra (RC) e quelle che egli ritiene essere le due sue principali rivali, ovvero (RT) e (RG) (si veda Williamson 2000: 262).

<sup>21</sup> Questa seconda assunzione, secondo Douven, sembra essere in parte condivisa anche da Williamson (2000: 255).



razionalmente sia per lo più vero. Date queste premesse, Douven conclude che solitamente abbiamo conoscenza di ciò che crediamo razionalmente. Ciò significa che quando asseriamo qualcosa in conformità con (RCZ) stiamo normalmente asserendo qualcosa di cui abbiamo anche conoscenza.

Così come gli altri sostenitori di norme alternative a (RC), anche Douven si pone l'obiettivo di mostrare come la norma da lui proposta sia capace di rendere conto dei nostri giudizi intuitivi circa la scorrettezza dei casi particolari di asserzione che abbiamo già più volte discusso. È interessante notare che (RCZ) di per sé stessa non è in grado di rendere conto della scorrettezza di queste asserzioni. Per farlo è necessario appellarsi ad aspetti che riguardano il contesto in cui tali asserzioni vengono fatte. Consideriamo prima gli enunciati mooreani. Dato che possiamo razionalmente credere che  $p$ , senza avere conoscenza di  $p$ , un enunciato come "Piove ma non so che piove" conta come un'asserzione corretta in base a (RCZ), a patto che venga proferito nelle condizioni contestuali appropriate. Douven (2006: 474-475) osserva che, per quanto ciò sia vero, non dobbiamo attribuire più peso agli enunciati mooreani di quello che essi effettivamente hanno nel nostro parlare quotidiano. Se è vero che utilizziamo le asserzioni per convincere il nostro uditorio della verità di ciò che asseriamo, allora proferire un enunciato con cui prima asseriamo qualcosa e poi neghiamo di essere in posizione di farlo non è per niente ragionevole. L'assurdità nel proferire tali enunciati non è data quindi dal loro mancato rispetto della norma dell'asserzione (di fatto essi rispettano (RCZ)) ma dalla loro incapacità di realizzare quello che è l'obiettivo per cui vengono fatte asserzioni, ovvero far credere il loro contenuto a qualcuno. Passiamo al caso delle asserzioni riguardanti i risultati di una lotteria. Così come per gli enunciati mooreani, che qualcuno asserisca che il vostro biglietto non ha vinto quando il risultato della lotteria non è stato ancora reso noto è qualcosa di pienamente legittimo in base a (RCZ). D'altra parte, sottolinea Douven (2006: 458), dato che si è assunto che la credibilità razionale è chiusa sotto implicazione logica, non può essere considerato razionale credere che un certo biglietto non ha vinto prima che sia reso noto il risultato dell'estrazione. Quando parliamo di chiusura sotto implicazione logica in relazione alla credibilità razionale, ciò comporta che (i) se una certa proposizione  $p$  è razionalmente credibile per un soggetto e (ii)  $p$  implica  $q$ , allora  $q$  è razionalmente credibile per quel soggetto. Ne segue che se  $p$  è razionalmente credibile per quel soggetto, nessuna proposizione logicamente incoerente con  $p$  può essere razionalmente credibile per lui. Se chi asserisce che il vostro biglietto non ha vinto lo fa sulla base di certi suoi calcoli probabilistici, ciò significa che è razionalmente credibile per lui che sia così. Ma, nella misura in cui è razionalmente credibile per lui che non avete vinto alla lotteria, la stessa cosa deve valere anche per i proprietari di ciascuno dei biglietti venduti. D'altra parte, chi asserisce che il vostro biglietto non ha vinto crede razionalmente, e anzi

(poiché sa che l'estrazione è avvenuta) anche sa, che qualcuno di loro ha vinto. Questo significa che non è ragionevole per lui credere che nessuno dei proprietari dei biglietti abbia vinto la lotteria, in caso contrario dovrebbe accettare di credere due proposizioni contraddittorie tra loro. Ciò significa che i calcoli probabilistici che il vostro amico possiede a supporto della legittimità dell'asserzione che il vostro biglietto non ha vinto non rendono quanto asserito credibile per lui: questo spiega quindi perché di (RCZ) si possa sostenere che è in grado di rendere conto dei nostri giudizi intuitivi circa la scorrettezza di proferimenti di questo tipo.

#### 2.2.4 La norma della certezza

Se le norme alternative a (RC) considerate finora stabiliscono standard per la correttezza dell'asserzione più deboli della conoscenza, ve n'è una proposta da Jason Stanley (2008: 48) che sembra alzare l'asticella e identifica tale standard con la certezza epistemica:

(RCe) Si deve asserire che  $p$  solo se si è certi (epistemicamente) che  $p$ .

Con "certezza epistemica", Stanley (2008: 35, 54) intende i casi in cui siamo in una posizione tale da essere in possesso di prove o evidenze (epistemiche) che ci danno il più alto grado di giustificazione per credere a una certa proposizione<sup>22</sup>. D'altra parte, egli nota, la semantica del termine "certo" è sensibile al contesto, quindi gli standard per la correttezza delle nostre asserzioni varieranno in relazione al contesto di proferimento: ciò significa che è lecito asserire una certa proposizione  $p$  solo se la giustificazione a credere tale proposizione soddisfa gli standard epistemicamente salienti in quel dato contesto di proferimento.

Gli argomenti che Stanley (2008: 47-48) offre per mostrare la superiorità di (RCe) rispetto a (RC) presuppongono tutti che la conoscenza non comporta certezza. Proprio in base a ciò, egli sostiene che (RC) non può essere in grado di rendere conto dell'assurdità di enunciati mooreani formulati in termini di certezza come "Piove ma non sono certo che piove". Per Stanley (2008: 48-49), (RCe) non solo riesce a spiegare l'assurdità di questo genere di enunciati ma anche di

---

<sup>22</sup> Stanley (2008: 52) prende in esame anche la possibilità che ciò a cui si deve fare riferimento non sia la certezza epistemica, ma quella soggettiva: si deve asserire che  $p$  solo se si è certi (soggettivamente) che  $p$ . Egli nota che questa non può essere considerata una norma dell'asserzione, ma è piuttosto un requisito che un agente razionale deve rispettare al fine di soddisfare (RCe). La certezza soggettiva, a differenza di quella epistemica, è infatti sotto il controllo razionale di un agente. Ne consegue che qualunque agente razionale che mira a rispettare (RCe) lo farà asserendo proposizioni di cui è soggettivamente certo.

quelli della forma “ $p$ , ma non so che  $p$ ”. Ciò è dovuto al fatto che, secondo lui, chi è certo (epistemicamente) di quanto asserito deve essere in posizione tale da avere conoscenza di ciò. In tal senso, quando viene proferito un enunciato come “Piove, ma non so che piove”, se assumiamo che (RCe) sia la norma dell’asserzione, le condizioni in cui è corretto per il parlante asserire ciascuno dei due congiunti sarebbero in contraddizione. Stanley (2008: 50) osserva anche come a favore di (RCe) vi sia il fatto che sfidiamo le asserzioni altrui non solo chiedendo “Come lo sai?” ma anche ponendo domande come “Ne sei certo?” o ancora “Come fai a esserne così certo?": in questi casi, è evidente che non si chiede a chi ha fatto l’asserzione solo se ha conoscenza di quanto asserito, ma se è certo di ciò (ovviamente in base agli standard in vigore in quel dato contesto di proferimento). Questo significa che (RC) non è in grado di spiegare il secondo tipo di sfide, ovvero quelle che fanno riferimento alla certezza del parlante, mentre (RCe) è capace di rendere conto di entrambe (sempre alla luce del fatto che, per Stanley, chi è certo epistemicamente di quanto asserito non può che essere in posizione tale da avere conoscenza di ciò).

### **2.3 Le norme dell’asserzione sensibili al contesto**

Le norme a cui abbiamo fatto finora riferimento, fatta eccezione per (RCe) e, per ragioni diverse, (RVR), stabiliscono standard di correttezza per l’asserzione invarianti rispetto al contesto di proferimento, ovvero standard che rimangono sempre gli stessi al di là delle circostanze epistemiche o pratiche in cui si fa una certa asserzione. Se tuttavia consideriamo quello che avviene nella vita di tutti i giorni, possiamo notare che si verificano evidenti fluttuazioni nell’utilizzo degli standard (epistemic) per la valutazione delle asserzioni: ci affidiamo infatti a standard diversi, più o meno esigenti o più o meno rilassati, a seconda dei contesti in cui ci troviamo. Alla luce di queste considerazioni, Keith DeRose (2002), di cui abbiamo già parlato precedentemente (si veda sopra, sezione 2.1.3), ha sostenuto che si può rendere conto della norma dell’asserzione ammettendo diversi standard operanti in contesti diversi, senza per ciò stesso mettere in discussione che vi sia una tale norma e che essa vada formulata in termini di conoscenza. Al fine di comprendere questa posizione, è necessario richiamarsi brevemente alla sua analisi contestualista delle attribuzioni di conoscenza. Per DeRose (2002: 182), il valore di verità delle attribuzioni di conoscenza come “ $S$  sa che...” dipende infatti dagli standard epistemic operanti nel contesto in cui tali attribuzioni vengono fatte. In certi contesti, “ $S$  sa che...” richiede per la sua verità che colui al quale viene attribuita conoscenza abbia una credenza vera e sia in una posizione epistémica molto forte rispetto a ciò che si dice egli sappia, mentre in altri contesti è più

che sufficiente che egli, oltre a crederci, soddisfi qualche standard epistemico più basso. Per DeRose, se torniamo al caso delle asserzioni, ciò che andrebbe a variare da contesto a contesto non è quindi la norma in quanto tale ma gli standard (epistemici) di correttezza che devono essere soddisfatti da chi fa l'asserzione.

Tra gli studiosi che ritengono che la norma dell'asserzione sia sensibile al contesto non tutti sono d'accordo con DeRose. In particolare, Leite (2007) e Turri (2010), pur concordando che la conoscenza sia la norma dell'asserzione, dubitano che il contestualismo epistemico di DeRose possa rendere conto delle variazioni contestuali degli standard di correttezza per l'asserzione. Da un lato, Leite ritiene che questo tipo di contestualismo non sia l'unica opzione, e nemmeno la preferibile, se si vuole rendere conto della variabilità di tali standard. Per lui, vi sono casi di asserzioni che sono perfettamente accettabili anche se non soddisfano uno specifico standard epistemico di correttezza. Leite osserva ad esempio che asserire che Michelle LaVaughn Robinson sarà la prossima presidente degli Stati Uniti d'America in un contesto in cui operano standard epistemici poco esigenti può essere perfettamente legittimo anche se è noto a tutti i presenti che chi fa tale previsione non può sapere chi vincerà le prossime elezioni. Secondo Leite (2007: 118-123), ciò dipende dal fatto che dobbiamo distinguere tra due diversi modi di intendere la correttezza di una certa asserzione: nel primo caso si tratta di una correttezza caratterizzata in termini epistemici, ovvero un'asserzione è accettabile nella misura in cui è fatta sulla base di ragioni epistemiche appropriate rispetto al contesto in cui viene eseguita, mentre il secondo modo di intenderla presuppone che la norma costitutiva dell'asserzione sia proprio (RC). Come sottolineato da Williamson (si veda sopra, sezione 2.1.2), si può fare infatti un'asserzione anche se si non ha conoscenza, o non si crede in maniera giustificata, il suo contenuto, perché ciò che la rende tale è il suo essere soggetta a (RC): d'altra parte, proprio per il fatto di essere un'asserzione essa può essere valutata come corretta o scorretta sulla base degli standard epistemici operanti nel contesto in cui è stata eseguita. Dall'altro, Turri (2010) nota che il richiamo alla sensibilità al contesto dovrebbe spingerci a considerare l'asserzione come uno tra i possibili atti linguistici "aletici", ovvero quegli atti linguistici che hanno il compito di presentare il loro contenuto come vero. Tra questi atti linguistici egli annovera, oltre all'asserzione, anche la congettura, il giuramento e l'assicurare (Turri 2010: 85). Ciò che li differenzia, secondo Turri, è la quantità di credibilità che si deve possedere per poterli compiere correttamente. A ciascuno di essi è infatti associato un certo "indice di credibilità": possiamo considerarli quindi come facenti parte di una scala in cui atti linguistici come il giuramento, i quali richiedono maggiore credibilità, si trovano all'estremo superiore mentre quelli per cui è richiesto un minimo di credibilità stanno all'estremo inferiore, come ad es. la congettura. Questo significa che più in alto è un atto linguistico aletico

nella scala di credibilità, più stringente sarà la norma epistemica che lo governa. Nel caso dell'asserzione, sottolinea Turri (2010: 86-87), quello che ci si aspetta è che il parlante abbia conoscenza di ciò che asserisce. Turri spiega quindi la sensibilità al contesto della norma dell'asserzione non in termini di variazioni contestuali degli standard di correttezza, ma facendo riferimento all'indice di credibilità richiesto dai diversi tipi di atti linguistici aletici: se chi proferisce un certo enunciato non ha credibilità a sufficienza per poter fare un'asserzione, allora quello che sta facendo conterà come l'esecuzione di un atto linguistico aletico che si trova in una posizione più bassa nella scala di credibilità rispetto all'asserzione (Turri 2010: 89-90).

Vi sono altri studiosi che, pur sostenendo che la norma dell'asserzione è sensibile al contesto, offrono analisi più composite che si richiamano all'adeguatezza delle ragioni che chi fa un'asserzione deve possedere. Qui ci soffermeremo in particolare sulle analisi proposte rispettivamente da Rachel McKinnon (2015) e Sandy Goldberg (2015)<sup>23</sup>.

McKinnon (2015: 52) sostiene che un'asserzione che  $p$  è corretta solo se il parlante possiede un supporto epistemico adeguato per asserire tale proposizione:

(NRS) Si deve asserire che  $p$  solo se (i) si hanno ragioni (epistemiche) a supporto di  $p$ , (ii) sono presenti gli aspetti convenzionali e pragmatici rilevanti del contesto e (iii) chi asserisce che  $p$  lo fa almeno in parte perché la sua asserzione soddisfa (i) e (ii)<sup>24</sup>.

McKinnon (2015: 52-53) specifica che vi è una relazione fondamentale tra (i) e (ii): l'adeguatezza delle ragioni portate a supporto di ciò che si asserisce dipende infatti dalle condizioni contestuali in cui l'asserzione viene fatta, con riferimento in particolare agli aspetti convenzionali e pragmatici rilevanti in quel dato contesto. Ci sono quindi certi contesti in cui è richiesto a chi fa un'asserzione un supporto epistemico robusto, mentre in altri il supporto epistemico richiesto è minimo. Pensiamo a un medico quando parla con i propri colleghi durante una riunione e paragoniamo il supporto epistemico richiesto per le sue asserzioni in quel contesto rispetto a un contesto in cui egli sta parlando con i suoi amici al bar. D'altra parte, per McKinnon (2015: 76-78), anche nei contesti in cui la posta in gioco è alta, non è necessario avere conoscenza di ciò che si asserisce per fare un'asserzione corretta. In fin dei conti, anche quando si giura di dire la verità in tribunale, se chi lo fa dice una cosa falsa ma aveva buone ragioni per ritenere che

---

<sup>23</sup> Analisi simili, ma meno elaborate, sono state proposte tra gli altri da Jim Stone (2007) and Janet Levin (2008).

<sup>24</sup> L'acronimo "NRS" sta per "norma delle ragioni a supporto" (*supportive reasons norm*).

fosse vera non può essere punito per quello che ha detto. Come già sappiamo, per rendere conto di casi come questi i sostenitori di (RC) così come di altre norme si richiamano solitamente alla distinzione tra correttezza primaria e secondaria. McKinnon (2015: 54) ritiene che se si assume una norma sensibile al contesto come (NRS) ciò non è necessario: è più che sufficiente tenere conto dei vincoli contestuali così come indicato dalla norma stessa.

Consideriamo ora come (NRS) riesce a rendere conto dei casi problematici ormai noti di asserzione a cui fa riferimento Williamson. Nel caso delle asserzioni riguardanti i risultati di una lotteria, sottolinea McKinnon, non è necessario fare riferimento a (RC) per spiegare la loro inappropriatazza: quello che manca in questi casi è il possesso da parte del parlante (cioè dell'amico che asserisce che il vostro biglietto non ha vinto) di una giustificazione adeguata a supporto della proposizione asserita. O meglio si tratta della sua impossibilità di entrare in possesso di ragioni epistemiche adeguate a supporto di tale proposizione (per un approfondimento dell'analisi offerta si veda McKinnon 2015: 94-106). McKinnon (2015: 129-131) sottolinea come la flessibilità di (NRS) permetta di rendere conto anche dell'assurdità di enunciati mooreani come "Piove, ma non so che piove", così come dei casi di asserzioni distaccate. Come già sappiamo, (RC) è in grado di spiegare l'assurdità del primo tipo di enunciati, ma non il funzionamento dei secondi. Vediamo allora come è possibile rendere conto del caso delle asserzioni distaccate mediante (NRS)<sup>25</sup>. Se riprendiamo il caso della maestra elementare appartenente a una confessione cristiana creazionista (si veda sopra, sezioni 1.4 e 2.2.3), McKinnon sostiene che, nell'asserire che l'*homo sapiens* si è evoluto a partire dall'*homo erectus*, la maestra, alla luce delle robuste evidenze disponibili a supporto della teoria dell'evoluzione, vuole che i suoi allievi credano a quanto da lei asserito. Pur non credendo a ciò che asserisce, la maestra ritiene infatti che vi siano adeguate ragioni a supporto di ciò. Ciò significa che dicendo che l'*homo sapiens* si è evoluto a partire dall'*homo erectus* sta pienamente rispettando (NRS). Se la maestra invece avesse detto ciò soltanto perché così è prescritto dal programma ministeriale, allora non saremmo autorizzati a ritenere che ha fatto un'asserzione corretta, almeno in base a (NRS). Le ragioni in base alle quali la maestra avrebbe detto che l'*homo sapiens* si è evoluto a partire dall'*homo erectus* non sarebbero in alcun modo di tipo epistemico: ciò significa che ella non era in possesso di una giustificazione adeguata per asserire ciò<sup>26</sup>.

---

<sup>25</sup> Non prenderemo in considerazione i casi di enunciati mooreani perché McKinnon (2015: 125-132) ritiene che la loro assurdità sia spiegabile in modo ragionevole appellandosi a ciascuna delle norme finora considerate. In tal senso la capacità di rendere conto di questo tipo di enunciati non le sembra essere dirimente per preferire l'una o l'altra norma dell'asserzione.

<sup>26</sup> Secondo McKinnon (2015: 204) però ci sono anche casi in cui è legittimo asserire una proposizione senza avere ragioni epistemiche dirette a supporto di essa, quando la funzione di tale

Per McKinnon (2015: 151-164), (NRS) riesce a rendere conto anche della forza delle espressioni di sfida. Come già sottolineato da Lackey, di fronte a espressioni di sfida come “Come lo sai?” o “Ne sei certo?” quello che noi facciamo è offrire ragioni (epistemiche) al fine di mostrare che ciò che abbiamo asserito è vero. La robustezza delle ragioni presentate varia ovviamente in base a quanto è forte l’espressione di sfida rivolta alla nostra asserzione. Ovvero espressioni di sfida meno forti (ad es. “Lo credi veramente?”) richiedono ragioni più deboli, mentre quelle più forti (ad es. “Ne sei certo?”) richiedono ragioni più robuste. È per questo che (NRS) sembra poter rendere conto di una gamma più ampia di espressioni di sfida rispetto a (RC). Quest’ultima infatti può rendere conto facilmente di espressioni di sfida come “Come lo sai?” ma (come già sappiamo) non di quelle che sono più deboli o anche più forti (si veda sopra, sezione 2.2.3).

Sandford Goldberg (2015) ha proposto una norma dell’asserzione sensibile al contesto per cui ciò che di norma è richiesto affinché un’asserzione sia corretta è la conoscenza, anche se in altri contesti potrebbe bastare una buona giustificazione o una credenza ragionevole, mentre in altri ancora potrebbe essere richiesta la certezza. Per rendere conto di questa variabilità contestuale, Goldberg si richiama alla seconda sottomassima della Qualità: “Non dire ciò per cui non hai prove adeguate” (Grice 1975, trad. it.: 61). Il richiamo all’adeguatezza delle prove, sostiene Goldberg (2015: 255-259), riesce a rendere conto proprio della sensibilità al contesto della norma dell’asserzione, essendo sempre una adeguatezza relativa allo scopo della conversazione, così come definito dal Principio di Cooperazione. Se assumiamo che la seconda sottomassima della Qualità rispecchia quelle che sono le aspettative condivise tra parlante e ascoltatore, ovvero entrambi si aspettano che l’altro abbia ragioni adeguate per ciò che asserisce, allora è proprio grazie al riferimento a queste aspettative che possiamo rendere conto della fondamentale funzione che l’asserzione svolge nella trasmissione affidabile di informazioni. Ciò che è quindi mutuamente manifesto tra parlante e ascoltatore è che l’asserzione è governata da una norma robustamente epistemica, e che chi la fa si assume una specifica responsabilità (ovvero quella di essere in possesso di ragioni adeguate per la verità di ciò che ha asserito):

(NEA) Si deve asserire che  $p$  solo se il parlante soddisfa la condizione epistemica  $E$  in relazione a  $p$  (cioè se il parlante è in posizione epistemica tale da poter asserire che  $p$ )<sup>27</sup>.

---

asserzione è propedeutica alla comprensione di un’asserzione più complessa che si intende fare successivamente. Ciò accade, ad esempio, a scuola quando un docente asserisce qualcosa che sa essere falso ma lo fa al fine di introdurre un contenuto più complesso, che invece è vero, e a cui intende arrivare gradualmente.

<sup>27</sup> L’acronimo “NEA” sta per “norma epistemica dell’asserzione” (*epistemic norm of assertion*).

Per Goldberg (2015: 257), ciò che conta come posizione epistemica appropriata varia in base a ciò che è manifestamente accessibile da parte di ciascuno dei partecipanti alla conversazione:

(SRMC) Quando si tratta di uno specifico caso di asserzione che  $p$ , quale sia la posizione epistemica appropriata per quanto riguarda  $p$  dipende in parte da ciò che è ragionevole credere sia reciprocamente creduto dai partecipanti allo scambio conversazionale<sup>28</sup>.

Ciò che è mutuamente manifesto può riguardare i comuni interessi dei partecipanti alla conversazione, le loro esigenze informative e così via (Goldberg 2015: 257). In tal senso, per definire lo standard di correttezza epistemica in una certa situazione comunicativa è necessario richiamarsi a diversi aspetti contestuali, i quali devono ovviamente essere pertinenti rispetto allo scopo della conversazione e devono essere mutuamente manifesti ai suoi partecipanti. È per questo motivo che nei contesti in cui le credenze condivise sono nulle, o quasi, ci si aspetta che chi fa un'asserzione abbia conoscenza di ciò che sta asserendo. Questo significa che, indipendentemente dalle esigenze informative dei propri interlocutori, il parlante dovrà trovarsi in una posizione epistemica tale da poter soddisfare qualsiasi ragionevole richiesta o sfida che gli si potrebbe presentare. In altri contesti in cui le credenze condivise dal parlante e dai suoi interlocutori sono in numero maggiore, in base anche agli scopi della conversazione, le aspettative circa la posizione epistemica di chi fa un'asserzione saranno meno esigenti e si andranno a fissare quindi standard epistemicici più rilassati (anche se solo temporaneamente).

## 2.4 Oltre la norma dell'asserzione

Le analisi normative considerate in questo capitolo offrono un contributo rilevante per quanto riguarda lo studio di ciò che caratterizza la pratica dell'asserzione in quanto tale. Quando ci occupiamo della sua dimensione normativa, non ci limitiamo infatti a considerare una sua specifica funzione, come quella di esprimere credenze, ma andiamo ad approfondire qualcosa che riguarda la sua stessa possibilità di esistere in quanto pratica linguistica.

La normatività a cui Williamson e con lui tutti gli autori considerati in questo capitolo fanno riferimento riguarda i doveri a cui si deve far fronte per fare un'asserzione corretta. Come già sappiamo, è sempre possibile infatti violare la

---

<sup>28</sup> L'acronimo "SRMC" sta per "standard di ragionevole mutua credenza" (*reasonable mutual belief standard*).



norma che governa l'asserzione senza che ciò metta in discussione l'esecuzione dell'atto. Questo significa che le norme di cui ci siamo occupati finora non stabiliscono in alcun modo condizioni necessarie affinché un certo proferimento costituisca un'asserzione: se fosse così, qualunque proferimento di un enunciato dichiarativo che le violasse non potrebbe essere considerata tale. Ad esempio, non riusciremmo a rendere conto dei casi di asserzioni insincere. Ma, come più volte ribadito, le asserzioni insincere, per quanto scorrette, sono pur sempre asserzioni a tutti gli effetti.

Il problema è quello di capire se sia sufficiente affidarsi a una norma dell'asserzione del tipo di quella delineata da Williamson per rendere conto di ciò che caratterizza l'asserzione in quanto tale. Non è nostra intenzione quindi entrare nel dibattito tra i proponenti delle varie formulazioni della norma dell'asserzione di cui abbiamo parlato in questo capitolo per valutare quale tra di esse definisca meglio il suo contenuto. Qui ci soffermeremo in particolare su quattro criticità a cui una norma dell'asserzione del tipo di quella delineata da Williamson va incontro e che non sembrano essere risolte o affrontate pienamente da lui stesso né dagli altri autori che propongono norme dell'asserzione alternative a essa. Si tratta di criticità che riguardano rispettivamente l'analogia fra norma dell'asserzione e regole di giochi o sport, la fonte del suo valore normativo, la possibilità che nessuno degli argomenti o evidenze linguistiche emersi nel dibattito sia decisivo a supporto dell'una o dell'altra delle norme proposte e infine, qualora si assuma una norma dell'asserzione sensibile al contesto per evitare le precedenti criticità, la difficoltà nel rendere conto delle differenze tra asserzione e altri tipi di atti linguistici assertivi.

Consideriamo la prima criticità. Per comprendere che cosa sia e come funzioni la norma dell'asserzione viene solitamente portato il parallelo tra quest'ultima e le regole che governano giochi e sport, con riferimento in particolare al gioco degli scacchi. È stato tuttavia notato da più parti che tale parallelo non può sussistere: le regole di giochi e sport sono tutt'altra cosa rispetto alla norma, o all'insieme di norme, che secondo le analisi presentate in questo capitolo dovrebbero governare l'asserzione (si vedano, tra gli altri, Cappelen 2011, Maitra 2011, Pagin 2015).

L'analisi più approfondita del parallelo tra regole dei giochi (e degli sport) e norma dell'asserzione è stata proposta da Ishani Maitra (2011). Per lei, norme dell'asserzione come (RC) o (RV) non possono essere in alcun modo equiparate alle regole costitutive di un gioco o di uno sport. Maitra (2011: 281-282) concepisce le regole costitutive di questi ultimi come quelle regole che se non venissero seguite non si potrebbe dire di essere impegnati in un certo gioco o sport. Se ad esempio mi mettessi a spostare l'alfiere orizzontalmente sulla scacchiera, e il mio rivale non avesse nulla da ridire, allora non staremmo giocando a scacchi, ma (forse) a qualche altro gioco che prevede l'uso di una scacchiera e degli stessi pezzi

degli scacchi (Maitra 2011: 283). La violazione di una regola costitutiva costituisce infatti un'infrazione che dovrebbe comportare la sospensione (momentanea) della partita in corso al fine di ritornare alla situazione precedente alla violazione. Chi viola una regola costitutiva fuoriesce quindi dall'attività a cui era impegnato fino a quel momento. Questo è il motivo per cui le violazioni di regole costitutive sono molto rare nei giochi, così come negli sport. Non possiamo dire lo stesso per quanto riguarda l'asserzione. Le violazioni della sua norma costitutiva sono infatti molto frequenti. Questo dipende dal fatto che possiamo violare la norma dell'asserzione senza che ciò intacchi l'esecuzione dell'asserzione stessa (Maitra: 2011 282-283). Come nota lo stesso Williamson (2000: 256) per quanto riguarda la norma (RC), ci sentiamo giustificati a violare la norma dell'asserzione ogniqualvolta sorga un conflitto tra essa e norme più generali di tipo sociale o cognitivo il cui rispetto è considerato urgente o particolarmente rilevante in una data circostanza.

La differenza tra le regole costitutive di giochi e sport e la norma dell'asserzione (sia essa (RV), (RC) o qualunque altra norma fra quelle considerate) è riscontrabile anche a livello della loro forma. Maitra (2011:282) prende come esempio una delle regole costitutive del gioco del baseball, ovvero la regola dei tre *strike*:

(RS) Un battitore è eliminato quando subisce tre *strike*.

Se confrontiamo (RS) con le norme dell'asserzione finora considerate, noteremo che esse sono formulate in maniera piuttosto differente (si veda sopra, sezione 2.1.1):

(R) Si deve asserire che  $p$  solo se  $p$  ha  $C$

dove, ricordiamo,  $p$  è la proposizione espressa e  $C$  definisce a quali condizioni un'asserzione può dirsi corretta. Per Maitra (2011:282), mentre (RS) presenta un carattere definitorio specificando in che cosa consista l'eliminazione di un battitore, (R) stabilisce invece a che cosa un parlante deve mirare quando fa un'asserzione. E aggiunge anche, ma questo è discutibile, che le norme della forma (R) danno quindi per scontato che esista già qualcosa come l'atto di asserire. Se è vero infatti che la forma delle regole dei giochi e sport e delle norme dell'asserzione presentano effettivamente forme diverse, e hanno funzioni differenti nei confronti della pratica o attività che regolano, la norma dell'asserzione, almeno quanto a ciò che sostiene Williamson, la definisce in quanto tale poiché qualunque proferimento che costituisca un'asserzione deve essere soggetto a essa. Questo non toglie che se vogliamo spiegare in che senso la norma dell'asserzione è costitutiva di essa, non è corretto fare riferimento alle regole costitutive di giochi e sport.

Quanto detto confermerebbe quindi che la norma dell'asserzione così come considerata nel dibattito a cui abbiamo fatto riferimento in questo capitolo non è in realtà paragonabile a quelle che governano giochi e sport. Si tratta infatti di due modi di intendere la costitutività notevolmente diversi tra loro.

La seconda criticità che va affrontata riguarda la poca chiarezza presente nel dibattito sulla norma dell'asserzione relativamente alla fonte del suo valore normativo. Per quanto coloro i quali sono coinvolti in questo dibattito si richiamino sempre alle nostre responsabilità in quanto parlanti, non viene mai specificato in virtù di che cosa la norma dell'asserzione sia in vigore. Seguiamo qui il suggerimento di Pagin (2015: 10-11), secondo cui si possono avanzare tre ipotesi relativamente a ciò. La prima ipotesi è che il rispetto della norma dell'asserzione sia vincolante per tutti i parlanti indipendentemente dal fatto che essi la riconoscano come tale. Essa sarebbe cioè una regola che governa necessariamente l'asserzione. Ciò significa che non abbiamo alcun poter su di essa: ogniqualvolta facciamo un'asserzione siamo soggetti a tale norma che lo vogliamo o no. Per la seconda ipotesi, una certa norma dell'asserzione vale sempre relativamente a una certa comunità di parlanti e quindi è in vigore in virtù di un accordo intersoggettivo. La terza e ultima ipotesi sostiene che sono i singoli parlanti ad attribuire alla norma dell'asserzione un contenuto e un valore normativo. Secondo tale ipotesi, ogni parlante possiederebbe una "sua" norma dell'asserzione e quindi anche le sue valutazioni delle asserzioni altrui andrebbero relativizzate alla sua norma, e non a quella di chi le fa (per quanto ovviamente le norme del valutatore e del parlante potrebbero anche coincidere).

Andremo ora a valutare la plausibilità di ciascuna di queste ipotesi<sup>29</sup>.

Possiamo attribuire la prima ipotesi a Williamson, in quanto è lui stesso ad affermare che (RC) governa necessariamente la pratica dell'asserzione (si veda Williamson 2000: 239). Cappelen (2011: 30-32) sostiene che nessuno degli argomenti proposti da Williamson mostra ciò: essi fanno soltanto vedere che l'asserzione è soggetta a una norma del tipo di (RC) o, tutt'al più, che quest'ultima si applica *di default* ai proferimenti di enunciati dichiarativi. Per supportare la sua affermazione, egli sottolinea, Williamson dovrebbe mostrare che non è possibile concepire casi di asserzione in cui essa è soggetta a una qualsivoglia altra norma. Ma Cappelen ritiene che una cosa del genere non sia fattibile né per lui né per i proponenti delle altre norme dell'asserzione. Infatti, egli sostiene, usualmente riconosciamo certi proferimenti come asserzioni indipendentemente da quale sia la nostra idea circa quale sia la norma a cui l'asserzione è soggetta. Ecco perché, secondo Cappelen, né (RC) né le norme alternative a essa possono essere con-

---

<sup>29</sup> Da qui in poi discuteremo delle tre ipotesi proposte da Pagin indipendentemente dalla sua discussione di esse.

siderate essenziali alla pratica dell'asserzione. Sebbene sia possibile ribattere agli argomenti di Cappelen, resta il fatto che essi riescono a rendere plausibile che si possano immaginare norme diverse per la medesima asserzione.

La seconda ipotesi, ovvero che la norma dell'asserzione sia in vigore sulla base di un accordo intersoggettivo, non sembra ben accordarsi con le posizioni dei vari studiosi di cui ci siamo occupati in questo capitolo. Per Williamson in particolare, le regole dipendenti dalle convenzioni sono contingenti e quindi non possono essere considerate costitutive della pratica dell'asserzione perché, qualora lo fossero, non potrebbero essere essenziali a essa. Ma il limite di questa ipotesi non sta tanto in ciò che sostiene Williamson (contro questa sua posizione si veda, ad esempio, García Carpintero 2009), bensì nel fatto che non esiste un'autorità generalmente riconosciuta, così come nel caso dei giochi o di uno sport (ad esempio un regolamento o un libretto di istruzioni, oppure un arbitro) a cui si possa fare riferimento se si è in dubbio circa che cosa la norma dell'asserzione stabilisca e se sia applicata correttamente in casi determinati. Non solo non c'è un'autorità generalmente riconosciuta che possa assolvere a questi compiti, ma nemmeno quelli che potremmo considerare gli esperti della norma dell'asserzione, ovvero i filosofi del linguaggio ed epistemologi di cui ci siamo occupati in questo capitolo, sono concordi su come essa vada formulata e applicata.

Consideriamo infine la terza ipotesi, secondo cui sono i singoli parlanti ad attribuire alla norma dell'asserzione un contenuto e un valore normativo. Paradossalmente, le dinamiche interne al dibattito sulla norma dell'asserzione sembrano confermarla: ciascuno dei partecipanti a questo dibattito è convinto che la propria norma dell'asserzione sia quella che governa effettivamente l'asserzione e per dimostrare questo porta evidenze e argomenti basati per lo più sulle sue intuizioni (che considera ovviamente generalizzabili a qualunque altro parlante competente). Se però da un lato, come sostenuto da MacFarlane e dai contestualisti (si veda sopra, sezioni 2.2.1 e 2.3), gli standard di correttezza per la valutazione di un'asserzione possano variare, sembra comunque esserci una certa convergenza nei nostri modi di intendere che cosa conti come un'asserzione corretta. Anche questa ipotesi non è quindi pienamente sostenibile.

In sintesi, nessuna delle tre ipotesi che, seguendo Pagin (2011: 10-11), abbiamo considerato sembra spiegare in maniera soddisfacente in virtù di che cosa la norma dell'asserzione possa essere in vigore. Rimane quindi aperta la questione su quale sia la fonte del suo valore normativo.

Passiamo alla terza criticità. C'è il sospetto che nessuno degli argomenti o evidenze linguistiche emersi nel dibattito sia decisivo a supporto dell'una o dell'altra delle norme proposte (Cappelen 2011: 32-35). Sono state offerte in particolare molteplici spiegazioni (tutte a loro modo sensate) da parte dei sostenitori dell'una o dell'altra norma per rendere conto dei giudizi intuitivi circa la scorrettezza dei

casi di asserzioni discusse più volte in questo capitolo e delle evidenze linguistiche relative alle espressioni di sfida (casi di asserzioni ed evidenze linguistiche presentate originariamente, come già sappiamo, da Williamson). D'altra parte nessuno degli argomenti presentati né delle spiegazioni delle evidenze linguistiche raccolte mostrano incontrovertibilmente che dobbiamo preferire una norma dell'asserzione all'altra. Come osservato da Pagin (2015: 25-26), questi argomenti e spiegazioni sono in fondo inferenze alla migliore spiegazione, ovvero pretendono di fornire la migliore spiegazione possibile di un caso di asserzione, di un giudizio circa la scorrettezza di un'asserzione o ancora delle espressioni di sfida. Qualcuno potrebbe sostenere che sia necessario un lavoro di analisi sistematica per valutare quali tra gli argomenti e spiegazioni alternative meglio si accorda con quelle che sono le nostre intuizioni circa i casi affrontati (sempreché siano proprio le nostre intuizioni il miglior banco di prova per un confronto della capacità esplicativa delle possibili candidate a norma dell'asserzione)<sup>30</sup>. Questo rimane tuttavia un punto delicato. È importante ricordare infatti che per certi casi di asserzioni che noi riconosciamo come intuitivamente scorretti, la loro scorrettezza potrebbe dipendere non tanto da una presunta violazione della norma dell'asserzione (qualunque essa sia) ma dalla loro inappropriatezza rispetto agli scopi della conversazione in corso (si veda sopra, sezioni 2.2.1 e 2.2.3).

Veniamo alla quarta (e ultima) criticità. Non c'è dubbio che dopo aver letto questo capitolo per intero qualcuno potrebbero essersi convinto che non esiste norma o standard di correttezza univoco per l'asserzione e che quindi la soluzione più sensata sia quella di assumere un approccio contestualista. Ciò comporta tuttavia una conseguenza indesiderabile. Assumendo infatti che lo standard di correttezza per l'asserzione vari in base al contesto diminuiamo la capacità delle analisi normative di rendere conto della differenza tra asserzione e altri tipi di atti linguistici assertivi. Anche se, come osserva Williamson (2000: 244-245), tutti gli atti linguistici assertivi mirano a presentare in qualche modo il contenuto trasmesso come vero, essi dovrebbero differenziarsi rispetto alla loro norma costitutiva. Un atto linguistico assertivo di un certo tipo, come ad esempio una congettura, un'ipotesi o una dichiarazione, andrebbe quindi riconosciuto tale proprio perché soggetto a uno specifico standard di correttezza. Tuttavia, nella misura in cui accettiamo che vi siano fluttuazioni negli standard di correttezza per l'asserzione, lo stesso standard di correttezza potrebbe essere applicato all'asserzione in un certo contesto e a un altro atto linguistico assertivo in un altro contesto. Verrebbe meno a questo punto la possibilità stessa di distinguere tra diversi tipi

---

<sup>30</sup> L'unico tentativo sistematico (almeno per il momento) di testare empiricamente le diverse norme dell'asserzione, in particolare ciò che i loro sostenitori in base a esse predicano e quelli che sono i giudizi intuitivi di parlanti competenti, è stato compiuto da John Turri 2016. Per una rassegna completa dei lavori sperimentali sulla norma dell'asserzione si veda Turri 2017.

di atti linguistici assertivi. L'unica differenza tra di essi potrebbe riguardare la loro forma linguistica, ma ciò sembra troppo poco (come vedremo nella sezione 4.1.2). Come abbiamo visto precedentemente, Turri ha proposto una soluzione che sembra poter aggirare questo problema (si veda sopra, sezione 2.3). Per lui, non sono tanto gli standard di correttezza a variare, ma la posizione degli atti che compiamo all'interno della scala della credibilità. Anche questa soluzione sembra essere tuttavia limitata. Essa infatti non riesce a rendere conto della complessità ed eterogeneità interna alla famiglia assertiva: gli atti linguistici assertivi si differenziano non solo in termini di credibilità, ma anche secondo diverse altri aspetti (su questo punto torneremo nella sezione 4.7).

Per quanto vi siano buone ragioni per ritenere che un'analisi normativa sia necessaria per rendere conto di ciò che caratterizza l'asserzione in quanto tale, l'impostazione che Williamson e i suoi critici o sostenitori hanno dato a questo tipo di analisi lascia aperti molti punti interrogativi a cui (come abbiamo visto) non è per niente facile dare una risposta. Probabilmente non basta concentrarsi solo su quali sono le condizioni per poter eseguire un'asserzione corretta, ma bisogna offrire un quadro allargato che, come vedremo nel prossimo capitolo, prenda in considerazione anche quelli che sono gli effetti risultanti dal compimento di un'asserzione. Nel contesto di un esame di tali effetti emergono infatti altri aspetti della normatività dell'asserzione di cui è necessario tenere conto se si vuole rendere conto di ciò che la identifica in quanto tale.

# *Capitolo terzo*

## **Asserzione ed effetti**

Una strategia diversa da quelle presentate nei due capitoli precedenti è quella di caratterizzare l'asserzione nei termini degli effetti che essa pone in essere. Questi effetti possono essere di due tipi, cioè di tipo informativo o sociale, a cui corrispondono due diversi modi di intendere l'asserzione: nel primo caso l'asserzione viene concepita come un invito ad aggiungere il suo contenuto tra gli assunti condivisi del contesto conversazionale, mentre nel secondo essa viene descritta nei termini dei cambiamenti che essa determina negli status sociali del parlante e dei propri interlocutori. In tal senso, l'asserzione non consisterebbe nell'espressione di uno specifico stato mentale, né la sua forza illocutoria andrebbe spiegata in relazione alla norma che la governa, ma ciò che la contraddistingue riguarderebbe i risultati che essa è capace di produrre nel contesto conversazionale in cui viene fatta.

In questo capitolo, andremo a esaminare prima la più nota teoria dell'asserzione che la caratterizza nei termini dei suoi effetti informativi, ovvero quella di Stalnaker, e poi considereremo una famiglia di teorie che concepiscono l'asserzione come un atto linguistico volto a produrre specifici effetti sociali. Per quanto le risultanti analisi dell'asserzione non si escludano a vicenda, esse sono state per lo più esaminate e discusse in maniera separata in quanto basate su assunti diversi e così faremo anche noi<sup>1</sup>.

### **3.1 Asserzione e sfondo comune**

Robert Stalnaker (1978, 2014) ha proposto una teoria dell'asserzione che la caratterizza nei termini dei suoi effetti sullo sfondo comune (*common ground*) della

---

<sup>1</sup> Due significative eccezioni a questa impostazione sono Kölbel (2011) e Antonsen (2018).

conversazione, ovvero sullo sfondo di assunti condivisi tra coloro che ne prendono parte. Prima di parlare però dello sfondo comune della conversazione e degli effetti dell'asserzione su di esso, è necessario ricostruire il quadro teorico generale su cui poggia l'analisi di Stalnaker, e in particolare il suo modo di concepire le proposizioni in termini di insiemi di mondi possibili.

Stalnaker parte da un presupposto condiviso da quasi tutti i teorici dell'asserzione, ovvero che l'atto di asserire comporta l'espressione di una proposizione. Per lui, tale proposizione può essere intesa come qualcosa che rappresenta il mondo come se fosse fatto in un certo modo (Stalnaker 1978: 78). Se concepiamo le proposizioni in questi termini, allora ciascuna di esse sarà compatibile solo con certi mondi possibili. Questo significa che ogni proposizione è costituita da un certo insieme di mondi possibili, ovvero quelli in cui essa è vera, ed è quindi caratterizzabile come una funzione da mondi possibili a valori di verità.

È evidente che un'asserzione non è un oggetto astratto ma qualcosa che viene fatta in un certo contesto, che comprende colui che la fa e coloro ai quali è rivolta, ciascuno con le proprie credenze e intenzioni. D'altra parte, ciò che conta in un'interazione comunicativa non sono tanto le credenze e intenzioni dei singoli partecipanti alla conversazione quanto quelle che essi condividono: la comunicazione sarebbe infatti impossibile senza uno sfondo di assunti condivisi (Stalnaker 1978: 47-62). Stalnaker (1978: 84) considera sfondo comune della conversazione proprio l'insieme degli assunti di sfondo e delle credenze tendenzialmente condivise dal parlante e dai suoi interlocutori per gli scopi della conversazione stessa. Tale sfondo è principalmente composto dalle proposizioni la cui verità viene data per scontata da parte del parlante in quel dato contesto e che per questo motivo Stalnaker definisce "presupposizioni del parlante". Per lui, una proposizione è presupposta se il parlante è disposto ad agire come se assumesse o credesse che la proposizione sia vera per lui e anche per i suoi interlocutori (Stalnaker 1978: 84). Le proposizioni presupposte nel contesto conversazionale non devono essere infatti solo credute dal parlante, ma egli deve credere che siano condivise da lui e dai suoi interlocutori. È importante sottolineare che non è necessario che un parlante creda effettivamente ogni proposizione presupposta, quello che conta è che egli le assuma come vere in vista degli scopi della conversazione a cui sta partecipando<sup>2</sup>.

Se ogni proposizione è costituita dall'insieme dei mondi possibili in cui è vera, lo sfondo comune è individuato dall'insieme dei mondi possibili in cui tutte le

---

<sup>2</sup> Per Stalnaker (2014: 49, 51), quando parliamo dello sfondo comune di una conversazione non ci stiamo riferendo a un contesto esistente, ma a una sua idealizzazione. Questo dipende dal fatto che la condivisione effettiva delle presupposizioni tra partecipanti alla conversazione è una condizione ideale: il più delle volte le nostre interazioni comunicative funzionano anche se tale condivisione non è evidente che sia realizzata.



proposizioni che ne fanno parte sono vere. Questo insieme corrisponde a quello che Stalnaker chiama “insieme contesto” (*context set*) in quanto è l’insieme dei mondi che sono alternative aperte per i partecipanti alla conversazione, cioè alternative che non possono essere escluse dato lo stato di credenze condivise da parlante e interlocutori, o meglio che il parlante assume siano condivise con i propri interlocutori. Ciascuna di queste alternative (ovvero ciascuno dei mondi possibili inclusi nell’insieme contesto) non è altro che una rappresentazione di quello che potrebbe essere il mondo attuale. Per Stalnaker (1978: 85), quando comunichiamo andiamo a distinguere ed eliminare parte delle alternative ancora aperte. Mentre le presupposizioni delimitano il campo dell’insieme di queste alternative, vedremo a breve quali effetti hanno invece su di esse le asserzioni.

Per quanto, come già detto, ogni partecipante a una conversazione abbia il suo “insieme contesto”, ciascuno di essi normalmente assume che le proposizioni facenti parte del proprio insieme contesto siano condivise anche dai suoi interlocutori, ovvero che ciò che presuppone sia presupposto anche dai suoi interlocutori (Stalnaker 1978: 85). Quando i partecipanti a una conversazione non hanno le stesse presupposizioni si dice che il contesto è difettoso (*defective*). Dato che qualsiasi discrepanza nelle presupposizioni può portare a un fallimento della comunicazione, contesti di questo tipo sono molto instabili. D’altra parte, c’è sempre la possibilità che i partecipanti si rendano conto di queste discrepanze e quindi puntino a superarle, “rinegoziando” lo sfondo comune della conversazione, o almeno alcuni degli elementi in esso inclusi.

Torniamo finalmente all’asserzione. Quando un’asserzione viene accettata nella conversazione, la proposizione che essa esprime viene aggiunta allo sfondo comune e la sua verità viene presupposta in tutte le sue fasi successive della conversazione. Se come abbiamo detto le proposizioni possono essere caratterizzate come funzioni da mondi possibili a valori di verità, allora, nota Stalnaker (1978: 86), la forza assertiva consiste nel modo in cui tale funzione viene utilizzata per cambiare l’insieme contesto che costituisce lo sfondo comune della conversazione. Ma come fa l’asserzione a determinare tali cambiamenti in esso? Per quanto l’asserzione in quanto evento fisico a cui tutti i partecipanti a una conversazione sono esposti produca certi effetti (non essenziali) sullo sfondo comune (ad es., porta a riconoscere chi sta parlando, la lingua che utilizza e il modo in cui parla ecc.), il suo effetto essenziale (*essential effect*), come Stalnaker lo chiama, è solo e soltanto quello di ridurre l’insieme contesto per mezzo della proposizione che essa esprime, eliminando da esso tutti i mondi possibili (o alternative aperte) che sono incompatibili con tale proposizione (Stalnaker 1978: 86). Detto in altri termini, nel fare un’asserzione un parlante invita di fatto i suoi interlocutori ad accettarla come vera e quindi a farla a entrare nello sfondo comune della conversazione. Se l’asserzione non viene rifiutata o messa

in discussione, essa determina un cambiamento effettivo nelle presupposizioni dei partecipanti alla conversazione, che comporta una diminuzione (anche minima) delle alternative ancora aperte. Teniamo conto che anche quando un'asserzione venisse rifiutata, per quanto ciò non comporti cambiamenti nell'insieme contesto, rimangono comunque in vigore gli effetti non essenziali dell'atto compiuto, come quelli segnalati prima in relazione all'asserzione in quanto evento fisico. Questo spiega il motivo per cui non capita così di rado che un parlante faccia asserzioni che sa già che verranno rifiutate: quello che egli fa compiendo tali asserzioni non è ridurre l'insieme contesto ma produrre un effetto secondario rilevante sui propri interlocutori.

Stalnaker (1978: 88-92) identifica inoltre tre principi o condizioni a cui ogni agente razionale dovrebbe conformarsi se fosse impegnato in una pratica comunicativa come quella da lui descritta, e che riguardano l'interazione tra proposizioni asserite e insieme contesto. Qui ci occuperemo soltanto delle prime due poiché la terza richiede un richiamo approfondito alla parte più tecnica del quadro teorico dell'analisi stalnakeriana<sup>3</sup>. In sintesi:

(1) un parlante non dovrebbe asserire ciò che egli presuppone essere vero o essere falso (Stalnaker 1978: 88). Detto in altri termini, la proposizione asserita deve essere vera in alcuni ma non tutti i mondi possibili dell'insieme contesto. Proposizioni che sono vere, o false, in tutti i mondi possibili dell'insieme contesto non producono infatti alcun cambiamento nelle presupposizioni dei partecipanti alla conversazione e per ciò non possono essere considerate informative rispetto allo sfondo comune. Se una proposizione è falsa in tutti i mondi possibili dell'insieme contesto, essa lo è perché è incompatibile con le presupposizioni facenti parte dello sfondo comune della conversazione; al contrario, se essa è vera in tutti i mondi possibili dell'insieme contesto, ciò significa che essa fa già parte dello sfondo comune della conversazione. Quando un parlante non sembra conformarsi a questo primo principio, o il contesto è difettoso o i suoi interlocutori hanno frainteso ciò che egli intendeva asserire oppure egli ha effettivamente violato il principio e quindi non si sta comportando in modo cooperativo (poiché sta esprimendo una proposizione che non è in alcun modo informativa visti gli scopi della conversazione in corso) (Stalnaker 1978: 88-89);

(2) un parlante non dovrebbe asserire proposizioni che non possiedano un valore di verità in ciascun mondo dell'insieme contesto (Stalnaker 1978: 89).

---

<sup>3</sup> Il terzo principio stabilisce che un proferimento deve esprimere la stessa proposizione relativamente a ciascun mondo possibile dell'insieme contesto. Per un'analisi approfondita di cosa ciò comporti si veda Stalnaker 1978: 90-92.

Se la proposizione asserita è priva di valore di verità in anche uno solo dei mondi possibili dell'insieme contesto, allora sarà impossibile determinare i cambiamenti da apportare alle presupposizioni dei parlanti poiché non sarà possibile né includere né eliminare dall'insieme contesto il o i mondi possibili in cui la proposizione non possiede un valore di verità. Questo significa che affinché una certa proposizione possa essere asserita le sue presupposizioni devono essere soddisfatte in tutti i mondi possibili dell'insieme contesto. Se una delle sue presupposizioni non fosse soddisfatta, allora la proposizione asserita non potrebbe essere aggiunta allo sfondo comune della conversazione e non avrebbe quindi nessuna valenza informativa. Quello che tuttavia avviene normalmente è che, a meno che non vi siano indicazioni contrarie, le presupposizioni necessarie allo sfondo comune della conversazione vengono accomodate, ovvero tali presupposizioni vengono aggiunte spontaneamente a esso. Così facendo anche la proposizione asserita può essere aggiunta allo sfondo comune della conversazione e modificarlo, eliminando tutti i mondi possibili che sono incompatibili con essa. Al centro di questo meccanismo vi è la nozione di accomodamento (*accommodation*) proposta per primo da David Lewis (1979) e su cui torneremo nel prossimo capitolo (si veda sotto, sezione 4.1.3)<sup>4</sup>. Con tale nozione, si fa riferimento ai casi in cui una presupposizione che è associata alla proposizione asserita dal parlante, qualora non sia controversa, viene aggiunta spontaneamente allo sfondo comune della conversazione. L'accomodamento non fa quindi altro che correggere un insieme contesto potenzialmente difettoso. Si parla di spontaneità in questo caso perché ciò che avviene dipende essenzialmente dalle aspettative comuni tra parlante e suoi interlocutori circa la verità della presupposizione accomodata. È importante sottolineare che (al di là della teoria di Stalnaker che abbiamo appena esposto) l'accomodamento non riguarda solo l'asserzione ma qualunque altro tipo di atto linguistico: un atto linguistico può essere considerato appropriato solo nella misura in cui vi è un allineamento tra le presupposizioni dei partecipanti alla conversazione, ovvero dello sfondo comune della conversazione, rispetto al quale chi lo compie si aspetta che esso venga inteso dai suoi interlocutori.

L'analisi di Stalnaker mira a rendere conto nel migliore dei modi delle dinamiche comunicative che determinano il passaggio da un certo stato informativo a un altro della conversazione. Queste dinamiche, come abbiamo visto, dipendono principalmente dall'effetto essenziale dell'asserzione. D'altra parte, come

---

<sup>4</sup> Per Lewis (1979: 340), la regola di accomodamento delle presupposizioni può essere così formulata: se al tempo  $t$  ciò che è detto richiede la presupposizione  $p$  per essere accettabile, e se  $p$  non è presupposta subito prima di  $t$ , allora la presupposizione  $p$  (a parità di condizioni ed entro certi limiti) entra in vigore a  $t$ .

sottolineato dallo stesso Stalnaker (1978: 87), il prodursi dell'effetto essenziale è soltanto una condizione necessaria (ma non sufficiente) affinché un certo proferimento costituisca un'asserzione. Pagin (2014) ha notato (ma anche Stalnaker ne è consapevole) che altri atti linguistici, come ad esempio l'assunzione o la congettura, determinano cambiamenti dello sfondo comune della conversazione che sono simili, se non identici, a quelli prodotti dall'asserzione, ma che ovviamente non possono essere equiparati a essa. Max Kölbel (2011: 68-70) ha provato a superare questo *impasse* specificando meglio gli effetti conseguenti al compimento di questi atti. In primo luogo, egli nota, i cambiamenti derivanti dal compimento di atti linguistici come l'assunzione o la congettura sono solo temporanei a differenza di quelli prodotti da un'asserzione (a meno che il parlante non la ritratti o venga messa in discussione in maniera giustificata): tali cambiamenti possono infatti essere revocati quando si sono raggiunti gli scopi a cui si mirava. Un'assunzione, ad esempio, prevede l'accettazione temporanea di una proposizione che può essere sospesa nel momento in cui non è più funzionale allo scopo della conversazione (essa potrebbe infatti essere rifiutata del tutto oppure il suo contenuto potrebbe essere ripresentato come oggetto di un'asserzione). In secondo luogo, sottolinea Kölbel (2011: 68), dato che un'asserzione determina un cambiamento non temporaneo allo sfondo comune della conversazione, essa richiede qualcosa in più rispetto a un'assunzione o una congettura in quanto facendola ci si impegna alla verità della proposizione che essa esprime e, in particolare, a giustificarla in caso venga adeguatamente contestata, cosa che invece non avviene quando si compiono altri tipi di atti linguistici assertivi. Nella prossima sezione, andremo ad approfondire proprio questo secondo aspetto che per alcuni teorici dell'asserzione è ciò che effettivamente distingue l'asserzione da qualunque altro atto linguistico.

### **3.2 Asserzione ed effetti sociali**

È piuttosto evidente che certi atti linguistici come ad esempio la promessa e l'ordine abbiano tra le loro caratteristiche distintive, o come loro caratteristica distintiva, quella di produrre specifici effetti che determinano cambiamenti nello status sociale del parlante e del destinatario o dei destinatari a cui l'atto è rivolto: nel caso della promessa, possiamo caratterizzare tale cambiamento nei termini dell'impegno che il parlante si prende, mentre nel caso dell'ordine si tratta dell'obbligo in cui incorrono coloro i quali esso è rivolto. È stato sostenuto, soprattutto a partire dall'opera di Robert Brandom (1983, 1994, 2000), che anche l'asserzione, sebbene non sia così evidente a prima vista, produce specifici effetti sociali nel contesto conversazionale in cui viene fatta e che quindi la sua

forza illocutoria può essere caratterizzata nei termini di questi effetti. L'idea è che, quando facciamo un'asserzione, così come avviene per una promessa o un ordine, il nostro status sociale e quello dei nostri interlocutori cambiano: nel farla infatti ci assumiamo certi impegni e responsabilità che precedentemente non avevamo e, allo stesso tempo, autorizziamo i nostri interlocutori a fare a loro volta asserzioni che riprendono il contenuto da noi asserito o a utilizzarlo ai fini di deliberazioni sull'azione o per la formazione di nuove credenze. Sarebbe questa struttura normativa di impegni, responsabilità e autorizzazioni che, secondo quelle che sono state definite teorie "sociali" dell'asserzione, caratterizza l'atto di asserire. Ciò che tutte, o quasi tutte, queste teorie riconoscono (più o meno esplicitamente) è che facendo un'asserzione ci si impegna alla verità di quanto asserito, anche se poi esse si differenziano sulle conseguenze che tale impegno comporta. Come evidenziato sia da John MacFarlane (2011: 90) che da Peter Pagin (2014) nelle loro rassegne sulle principali teorie dell'asserzione, questa idea non è qualcosa di nuovo nella storia recente della filosofia del linguaggio: troviamo già qualcosa di simile in Charles S. Peirce quando egli sostiene che "to assert a proposition is to make oneself responsible for its truth" (Peirce 1934: 384 [CP 5.543]). Inoltre, come abbiamo già ricordato sopra (sezione 1.2.2), anche John Searle, nella sua teoria degli atti linguistici (1969, trad. it.: 101, 1979: 62), ha riconosciuto che l'asserzione comporta l'assunzione di un impegno da parte del parlante. Nel prosieguo di questa sezione, inizieremo considerando quanto Searle ha recentemente sostenuto relativamente alla dimensione pubblica dell'impegno assertivo e riprenderemo in esame anche il contributo di Green sull'argomento secondo la sua prospettiva "espressiva" (si veda sopra, sezione 1.3.2). Ci occuperemo poi di quella che è considerata la più nota tra le teorie sociali dell'asserzione, ovvero quella proposta da Robert Brandom (1983, 1994, 2000, trad. it.), e di un autore di cui ci siamo già occupati nel capitolo precedente (si veda la sezione 2.2.1), John MacFarlane (2005, trad. it., 2014), il quale ritiene che sia possibile rendere conto in maniera più adeguata della forza assertiva attraverso un'analisi normativa dell'asserzione che tenga degli impegni conseguenti al compimento di tale atto al di fuori del contesto di proferimento (ovvero del contesto in cui l'asserzione è stata fatta). Concluderemo presentando l'approccio normativo agli atti linguistici proposto recentemente da Rebecca Kukla e Mark Lance (2009), che si configura come una rielaborazione dei principi fondanti l'opera di Brandom: questo approccio offre un quadro teorico generale che permette di analizzare in maniera dettagliata quelle che essi definiscono le condizioni normative di entrata e di uscita per l'asserzione e di confrontarle con quelle di altri tipi di atti illocutori, siano essi assertivi o no.

### 3.2.1 La dimensione pubblica dell'impegno assertivo secondo Searle e Green

Abbiamo visto nel primo capitolo che l'attenzione da parte di Searle e Green per quello che è di fatto un effetto dell'asserzione, ovvero l'impegno che la sua esecuzione comporta, differenzia le loro analisi dalle altre analisi espressive o intenzionaliste (si veda sopra, sezioni 1.2.2 e 1.3.2). Il riferimento all'impegno assertivo permette loro in particolare di rendere conto in qualche misura della dimensione normativa della pratica dell'asserzione, di cui invece le altre analisi discusse nel primo capitolo non tengono conto, e quindi della responsabilità che ci si assume nel farla. Andiamo ad approfondire allora quanto Searle e Green sostengono relativamente all'impegno riferito all'asserzione.

Searle (1969, trad. it.: 104) introduce la nozione di impegno in relazione all'asserzione nella formulazione della sua regola essenziale: essa stabilisce che il proferimento di un enunciato che abbia gli indicatori linguistici dell'asserzione conta come l'assunzione da parte del parlante dell'impegno che il contenuto asserito rappresenti un effettivo stato di cose (si veda anche sotto, sezione 4.1.2). Ciò significa che facendo un'asserzione il parlante intende impegnarsi alla verità di quanto asserito (Searle 1979: 62). Come osservato da Brandom (1994: 173), ciò che è richiesto da questa regola non è sufficiente a comprendere che cosa facciamo quando facciamo un'asserzione. Quello che manca è infatti una spiegazione di che cosa comporta l'assunzione dell'impegno che la regola specifica. Di fatto, è soltanto in *Making the social world* (2010, trad. it.) che Searle approfondisce maggiormente questo aspetto. Nel farlo, egli distingue tra l'impegno alla verità riferito rispettivamente all'asserzione e alla credenza, sostenendo che il primo è più forte del secondo in quanto consistente in un impegno pubblico (Searle 2010, trad. it.: 107). Secondo Searle, ciò è reso evidente dal fatto che, qualora scopriamo di possedere una credenza falsa, l'unico impegno che potremmo attribuirci è quello di rivederla, senza dover rendere conto a nessuno di ciò, mentre quando facciamo un'asserzione ci impegniamo pubblicamente a molte cose, in particolare a fornire ragioni a supporto della sua verità, all'essere sinceri e, qualora l'asserzione si rivelasse falsa, ad assumerci la responsabilità di quanto detto e quindi ad ammettere l'errore (Searle 2010, trad. it.: 107).

Una simile caratterizzazione dell'impegno assertivo è presente anche in Green (si veda sopra, sezione 1.3.2). Anche per lui l'impegno che un parlante assume quando fa un'asserzione è un impegno pubblico. Green (2014) ritiene infatti che gli atti linguistici comportano l'assunzione intenzionale di un impegno che deve essere manifestamente accessibile a coloro ai quali è rivolto. Come già sappiamo, nel caso dell'asserzione questo impegno si articola per lui secondo tre dimensioni: responsabilità, franchezza e fedeltà. Ricordiamo che si tratta rispettivamente della responsabilità per ciò che si è sostenuto essere vero,

della sincerità di quanto detto e della coerenza nei comportamenti successivi all'atto compiuto.

Per quanto le teorie di Searle e Green sembrano presentare alcuni punti in comune con le teorie sociali dell'asserzione, nessuna delle due può essere equiparata a esse. In primo luogo, nelle teorie di Searle e Green un ruolo fondamentale è giocato dalla nozione di intenzione che è invece estranea al quadro teorico delle teorie sociali dell'asserzione. Searle e Green sostengono infatti (con alcune differenze) che è il parlante stesso ad avere l'intenzione di impegnarsi alla verità di quanto asserito e a rendere manifesta questa intenzione. In secondo luogo, nelle loro teorie è presente una componente espressiva che è riscontrabile nel loro richiamo all'impegno da parte del parlante alla sincerità dell'asserzione. Questa componente non gioca invece alcun ruolo di rilievo nelle teorie che andremo ora a esaminare.

### 3.2.2 Robert Brandom: l'asserzione tra impegni e diritti

La più nota teoria sociale dell'asserzione si deve a Robert Brandom (1983, 1994, 2000, trad. it.). Questa teoria si inserisce in un'operazione filosofica più ampia il cui obiettivo è quello di studiare la natura del linguaggio in quanto insieme di pratiche sociali che ci contraddistinguono come creature razionali che conoscono ed agiscono (Brandom 1994: vi)<sup>5</sup>. Per Brandom, gli esseri umani sarebbero costantemente immersi nella pratica discorsiva che consiste nel dare e richiedere ragioni dei propri e degli altrui comportamenti linguistici. E secondo lui sarebbe proprio questa pratica che ci caratterizza in quanto esseri razionali, distinguendoci da quelli che egli definisce esseri senzienti, ma non razionanti<sup>6</sup>, come ad esempio esecutori meccanici, termostati, animali ecc. Si tratta infatti di una pratica propriamente discorsiva, e non meramente vocale, in quanto essa include necessariamente alcune mosse che hanno il valore pragmatico (*pragmatic significance*) di asserzioni. Brandom (1994: 172; 2000, trad. it.: 161) sottolinea come l'asserzione sia costitutiva della pratica del dare e chiedere ragioni poiché è l'atto che compiamo quando dobbiamo dare una ragione e di cui, allo stesso tempo, possiamo chiedere ragioni. Quando asseriamo che qualcosa è freddo, siamo già all'interno di tale pratica poiché potremmo aver fatto tale asserzione per giustificare una mossa precedente (ad esempio, potremmo giustificare il nostro rifiuto di

---

<sup>5</sup> Per una presentazione completa dell'opera filosofica di Robert Brandom si vedano Wanderer 2008; Salis 2016; Turbanti 2017.

<sup>6</sup> Per Brandom (2000, trad. it.: 24), se ciò che accomuna esseri senzienti e razionanti è la loro capacità di rispondere in modo differenziale agli stimoli ambientali, quello che differenzia i secondi dai primi è la loro abilità di inserire queste risposte in una rete di relazioni inferenziali.

prendere in mano qualcosa) o potrebbe essa stessa richiedere una giustificazione (ad esempio, se ci chiedessero perché quella cosa è fredda, potremmo rispondere che l'abbiamo appena presa dal freezer). Si può notare inoltre che asserendo che qualcosa è freddo ci è preclusa la possibilità di asserire di quella stessa cosa nello stesso momento che è calda: come vedremo a breve, l'asserzione si caratterizza per il fatto di essere parte di una complessa rete di relazioni inferenziali.

Brandom (2000, trad. it.: 24) rappresenta la pratica del dare e richiedere ragioni come il centro urbano della regione delle nostre pratiche discorsive, ritenendo che è grazie a essa che i parlanti conferiscono contenuti proposizionali alle espressioni linguistiche. Per lui, inoltre, qualunque atto linguistico come ad esempio una promessa o un ordine possiede un certo contenuto proposizionale in base alla relazione che esso intrattiene con l'asserzione in quanto atto costitutivo della pratica del dare e richiede ragioni e dipende quindi da essa. Brandom (1994: 182-186) descrive il funzionamento dell'asserzione secondo il modello dello *scorekeeping*,<sup>7</sup> ovvero del tenere il punteggio delle azioni proprie e altrui come si tengono i punti delle azioni dei giocatori nel *baseball*. Questo modello è stato utilizzato originariamente da David Lewis (1979: 342-346) per descrivere l'andamento di una conversazione come governato da norme implicite che possono essere esplicitate nella forma proprio di una funzione del punteggio derivata dal gioco del *baseball*. Se Lewis si concentra però soprattutto sulle presupposizioni che caratterizzano i diversi stadi della conversazione, Brandom lo prende a prestito per descrivere come i partecipanti a una conversazione, in particolare quando sono impegnati nella pratica del dare e richiedere ragioni, recepiscono e valutano le asserzioni proprie e altrui. Secondo la versione brandomiana di tale modello, i partecipanti a una conversazione possono essere caratterizzati come *scorekeepers* che valutano le ragioni per cui e da cui i propri interlocutori asseriscono un certo contenuto proposizionale. All'interno di questo modello, tali ragioni vengono caratterizzate, da un punto di vista pragmatico e normativo, come diritti ed impegni nei confronti di quella asserzione (Brandom 1994: 159-161). Con l'attività dello *scorekeeping* si vanno a identificare infatti i diversi impegni dei parlanti conseguenti al compimento di un'asserzione e i rapporti tra i loro impegni e diritti ad asserire un certo contenuto nei diversi stadi della conversazione<sup>8</sup>. Questo permette di tenere un punteggio sempre aggiornato relativamente agli impegni assunti

---

<sup>7</sup> Come ogni modello anche quello dello *scorekeeping* è una idealizzazione di quello che avviene effettivamente nella prassi quotidiana. Attraverso di esso Brandom mira a rendere conto delle pratiche discorsive mettendo in luce gli aspetti che egli ritiene siano costitutivi di tali pratiche (si veda Brandom 1994: 158-159).

<sup>8</sup> Per Brandom (1994: 185-186), ogni partecipante alla conversazione tiene un suo punteggio che, pur potendosi sovrapporre parzialmente a quello degli altri partecipanti, non necessariamente coincide con esso.



dai nostri interlocutori e ai loro diritti (se ci sono) a tali impegni. Vediamo ora nello specifico che cosa succede quando si fa un'asserzione (Brandom 1994: 173-180). In primo luogo, facendo un'asserzione ci impegniamo non solo a ciò che asseriamo, o meglio alla sua verità, ma anche (implicitamente) a tutte le proposizioni da cui il suo contenuto risulta asseribile e a quelle che sono derivabili da tale contenuto. Ci possono essere tuttavia divergenze tra ciò a cui il parlante ritiene di essere impegnato e quelli che sono gli impegni che i suoi interlocutori gli attribuiscono: non sempre siamo infatti consapevoli di tutti gli impegni che contraiamo facendo un'asserzione (Brandom 1994: 257). In particolare, vi possono essere conseguenze a cui chi fa un'asserzione non è disposto a impegnarsi (torneremo a breve questo punto). In secondo luogo, facendo un'asserzione ci presentiamo ai nostri interlocutori come titolati a farla e quindi ci assumiamo l'impegno di difenderla qualora venisse messa in discussione. Come già sappiamo del capitolo precedente (si veda sopra, sezione 2.2), si ha una difesa adeguata di un'asserzione quando si portano prove o evidenze adeguate a supporto della verità di quanto asserito. D'altra parte, e su questo punto le analisi normative dell'asserzione non sembrano essere molto attente, offrendo tali prove o evidenze andiamo a fare altre asserzioni che comportano ulteriori impegni e autorizzazioni. Di fatto quello che si va a fare in questi casi è fare asserzioni che fungono da premesse di una inferenza la cui conclusione è l'asserzione originale che è stata contestata: nella misura in cui gli interlocutori accettano le prove o evidenze portate a supporto, essi aderiscono anche all'inferenza proposta dal parlante. Quando non si è possesso di prove o evidenze adeguate per difendere una propria asserzione, è sempre possibile richiamarsi all'autorità di qualcun altro, da cui si ritiene di aver ereditato la licenza di riasserzione (probabilmente perché lo si è riconosciuto come titolato a fare l'asserzione originale), oppure si può fare appello alla nostra autorità percettiva, in quanto osservatori affidabili (Brandom 1994: 213-215). Chi fa un'asserzione è responsabile infatti per ciò che ha asserito nel senso che asserendo trasmette ai suoi interlocutori un'autorizzazione a fare ulteriori asserzioni o per utilizzare il contenuto dell'asserzione fatta a fini deliberativi. Oramai sarà parso evidente che, per Brandom, si ha autorizzazione a fare una asserzione, ovvero si ha autorità assertiva rispetto a essa, solo quando chi la fa è in grado di difenderla. Chiaramente, qualora nessuno metta in discussione l'asserzione fatta dal parlante, ciò significa che egli è riconosciuto come autorizzato a farla (almeno fino a prova contraria)<sup>9</sup>. Se un parlante è invece incapace di difendere la sua autorità circa l'asserzione fatta, si cancella anche l'autorizzazione che egli aveva offerto ai propri interlocutori di riasserire il contenuto trasmesso per mezzo della sua asserzione (Brandom 1994: 179). Così come i suoi interlocutori, egli non sarà autorizzato

---

<sup>9</sup> Brandom (1994: 176-178) parla di una "default and challenge structure of entitlement".

né ad asserire tale contenuto né ciò che segue inferenzialmente da esso. L'autorità assertiva del parlante può essere messa in discussione anche mettendo in evidenza delle conseguenze a cui egli si è impegnato (implicitamente) con la sua asserzione che potrebbero essere non desiderabili o non credibili. In questi casi, il parlante può o ritrattare l'asserzione originaria, e quindi annullare la sua autorità circa l'asserzione fatta, oppure, qualora ritenga tali conseguenze accettabili, dovrà provare a difenderla (si veda su questo punto Salis 2016: 79-81).

Per Brandom (1994: 529-530), riconoscere e attribuire agli altri impegni e diritti non è qualcosa che facciamo esplicitamente: per quanto questi riconoscimenti e attribuzioni permeino le nostre pratiche discorsive ordinarie, essi dipendono da un nostro saper fare implicito. Impegni e diritti possono essere quindi caratterizzati come status normativi impliciti di tipo sociale istituiti dagli atteggiamenti pratici di attribuzione e riconoscimento da parte dei partecipanti a una conversazione. Se dovessimo ora specificare quale è il valore pragmatico degli atti linguistici secondo Brandom, esso andrebbe caratterizzato nei termini degli effetti che essi hanno sugli impegni, e sui diritti a tali impegni, attribuiti o sottoscritti dai partecipanti a una conversazione, i quali (come già sappiamo) possono essere resi espliciti attraverso lo *scorekeeping* (vedi Brandom 1994: 183). Così facendo andiamo anche a esplicitare le reti di relazioni inferenziali a cui noi stessi e i nostri interlocutori ci impegniamo facendo un'asserzione. Secondo Brandom (1994: 168-169), tali relazioni inferenziali sono essenzialmente di tre tipi: relazioni inferenziali commissive (*commitment-preserving*), relazioni inferenziali permissive (*entitlement-preserving*) e relazioni di incompatibilità. Il primo tipo di relazioni sono quelle che preservano un impegno e corrispondono alle inferenze materiali, le quali costituiscono una classe di inferenze che “[...] generalizza quelle che nella tradizione logica formalista vengono presentate come inferenze deduttive” (Brandom 1994: 168, 2000, trad. it.: 52). Se consideriamo la seguente inferenza “Torino è a ovest di Trieste, quindi Trieste è a est di Torino”, ciò che la rende materialmente valida è il significato dei termini non logici «est» e «ovest»<sup>10</sup>. Le relazioni inferenziali permissive sono quelle inferenze che preservano invece un'autorizzazione, come avviene nei casi delle inferenze induttive. Si pensi al classico esempio in cui dal fatto che un certo fiammifero è asciutto, ben fatto e in un luogo ben ossigenato si può concludere che esso si accenderà facilmente; d'altra parte, la premessa qui non impegna alla conclusione poiché è sempre compatibile con il fatto che una bassa temperatura potrebbe non farlo accendere (Brandom 1994: 169). Vi

---

<sup>10</sup> Le inferenze materiali sono quel tipo di inferenze la cui validità dipende dai contenuti concettuali dei termini del vocabolario non-logico che entrano nelle loro premesse e conclusioni (Brandom 1994: 97-104; 2000, trad. it.: 60-63).

sono infine le incompatibilità inferenziali tra impegno e autorizzazione: si dice che due asserzioni sono materialmente incompatibili quando l'impegno nei confronti dell'una preclude l'autorizzazione all'altra; ad esempio l'impegnarsi a 'la penna rossa è sul tavolo in cucina' preclude l'autorizzazione ad asserire 'non c'è alcun tavolo in cucina' (Brandom 1994: 169).

### 3.2.3 Impegni assertivi e contesti di valutazione

John MacFarlane (2005, trad. it., 2014), della cui analisi normativa dell'asserzione abbiamo già parlato nel capitolo precedente (si veda la sezione 2.2.1), ha cercato di mostrare come sia possibile rendere conto in maniera adeguata di ciò a cui un parlante si impegna facendo un'asserzione solo nella misura in cui consideriamo i suoi impegni assertivi al fuori del contesto di proferimento (ovvero del contesto in cui è stata fatta l'asserzione). Se infatti non vi è dubbio che facendo un'asserzione (sia essa sincera o meno) ci impegniamo alla verità della proposizione asserita, è meno chiaro che cosa ciò comporti effettivamente, e nello specifico quando si onora o viola tale impegno.

Sappiamo già che per MacFarlane la norma dell'asserzione stabilisce che si può asserire una certa proposizione solo se tale proposizione è vera relativamente al contesto di proferimento e allo standard di valutazione in uso in quel contesto (si veda sopra, sezione 2.2.1). Banalmente quando asseriamo che fuori piove dobbiamo essere impegnati alla verità, in quella stessa situazione, di quanto asserito. Vediamo che cosa ciò comporta nel momento in cui usciamo dal contesto di proferimento ed entriamo nei possibili contesti di valutazione dell'asserzione fatta. Si tratta di situazioni in cui la nostra asserzione può essere contestata o, in maniera più netta, dimostrata (anche da noi stessi) essere falsa o ingiustificata. Quello che andremo fare non è introdurre nuovi impegni assertivi rispetto a quelli considerati nelle sezioni precedenti, ma riprendere questi ultimi secondo una prospettiva che tiene conto di che cosa avviene al di fuori del contesto di proferimento. Vedremo come in questo modo MacFarlane (2005, trad. it.: 24) riesce a definire il ruolo che tali impegni giocano nella caratterizzazione della forza assertiva.

Come già sottolineato nel capitolo precedente, al cuore dell'analisi normativa dell'asserzione di MacFarlane vi è non solo una norma costitutiva, ovvero (RVR), ma anche la corrispettiva norma della ritrattazione (RR). Per lui, infatti, chi fa un'asserzione si impegna (pena la messa in discussione della sua autorità assertiva) a ritrattare la proposizione asserita originariamente qualora venisse dimostrato che sia falsa o se egli stesso cambiasse idea rispetto a essa. MacFarlane (2005, trad. it.: 24) sottolinea come nessuno, o quasi, potrebbe

negare che tale impegno rientri tra gli aspetti costitutivi della forza assertiva. Se negassimo che facendo un'asserzione ci si impegna a ritrattarla in specifici casi, ci potremmo sentire legittimati a sostenere una proposizione anche qualora si dimostrasse essere falsa, senza che ciò intacchi in alcun modo la nostra autorità assertiva. Ma ciò farebbe collassare l'asserzione in una semplice espressione di credenza. Chi intende fare un'asserzione senza impegnarsi a ritrattarla qualora il suo contenuto si dimostrasse falso potrebbe essere considerato tutt'al più infatti esprimere sinceramente una propria credenza, ma niente di più. Fare un'asserzione comporta infatti mirare alla verità di quanto asserito. E se sbaglio di mirare alla verità con essa, non mi resta altro che ritrattarla. È proprio per questo motivo che MacFarlane affianca a (RVR) la norma relativizzata della ritrattazione (RR) (di cui abbiamo già parlato precedentemente nella sezione 2.2.1), ovvero una norma che stabilisce quando si deve ritrattare un'asserzione in relazione al contesto di proferimento e a un contesto di valutazione diverso da quest'ultimo.

Oltre all'impegno alla ritrattazione, MacFarlane considera altri due impegni assertivi di cui abbiamo parlato anche nella sezione precedente. Tra i due quello che MacFarlane ritiene più rilevante, e quindi maggiormente caratterizzante la forza assertiva, è l'impegno da parte del parlante a essere ritenuto responsabile qualora qualcuno agisse secondo quanto da lui asserito o ragionasse a partire da esso, ma la sua asserzione si dimostrasse non essere vera (MacFarlane 2005, trad. it.: 24). MacFarlane (2005, trad. it.: 25) nota come asserendo diamo ai nostri interlocutori la nostra parola che le cose stanno in un certo modo. Un interlocutore che venisse a scoprire che le cose stanno diversamente da quanto da noi sostenuto potrebbe risentirsi nei nostri confronti, un po' come quando scopriamo che chi ci ha fatto una promessa non l'ha mantenuta (o non la manterrà). Se infatti asseriamo che le cose stanno in un certo modo, e quindi diamo la nostra parola che stanno così, chiunque si potrebbe sentire autorizzato a richiamarsi (esplicitamente o implicitamente) al contenuto della nostra asserzione a fini deliberativi o per la formazione di nuove credenze. Supponiamo ad esempio che io vada a trovare un mio amico e gli dica che sta piovendo. Qualora subito dopo il nostro incontro egli dovesse uscire, si preparerà mettendosi l'impermeabile e prendendo l'ombrello con sé alla luce di quello che gli ho detto. Se uscito vedesse la strada asciutta e un sole splendente, si potrebbe arrabbiare con me. Come minimo si aspetterà che mi scuso con lui per averlo preso in giro (anche se la colpa potrebbe non essere completamente mia; ad esempio mi potrei essere fidato ciecamente del bollettino meteorologico). Nel caso di fronte alla sua arrabbiatura reagissi dicendo "Hai veramente agito secondo la mia asserzione? Beh, non è un mio problema. Sta a te selezionare ciò che è degno di essere preso sul serio" (MacFarlane 2005, trad. it.: 25), egli rimarrebbe

probabilmente molto confuso. Deresponsabilizzarsi per le conseguenze delle proprie asserzioni va in fin dei conti contro quelle che sono le nostre aspettative circa la pratica dell'asserzione. È sì vero che in un certo senso sta al nostro interlocutore scegliere a che cosa credere ma allo stesso tempo chi fa un'asserzione deve accettare una responsabilità, anche solo parziale, per l'effettiva correttezza di ciò che ha asserito. Per MacFarlane (2005, trad. i.t.: 27), accettare questa responsabilità è qualcosa di costitutivo della pratica dell'asserzione. È importante notare che anche questa responsabilità va riferita a un possibile contesto di valutazione (ovviamente successivo a quello in cui l'asserzione è stata fatta), in cui ciò che abbiamo asserito si sia rivelato essere falso:

(RC) Asserendo  $p$  in  $c_1$  ci si impegna ad accettare responsabilità (in ogni futuro contesto  $c_2$ ) se, sulla base di questa asserzione, qualcun'altro considera  $p$  come vera (rispetto al contesto di proferimento  $c_1$  e al contesto di valutazione  $c_2$ ) ed essa si rivela essere non vera (rispetto a  $c_1$  e  $c_2$ ).

Abbiamo lasciato per ultimo l'impegno che è al centro dell'analisi brandomiana ma che, secondo MacFarlane (2005, trad. it.: 25), è il meno rilevante quando analizziamo ciò che caratterizza l'asserzione in quanto tale. Si tratta dell'impegno a giustificare l'asserzione fatta qualora sia adeguatamente contestata. Questo impegno comporta il fornire ragioni adeguate a supporto della verità della proposizione asserita. Per MacFarlane, tale impegno preso singolarmente non può essere considerato decisivo per distinguere tra buone e cattive asserzioni. Per quanto in certi contesti è richiesto che chi fa un'asserzione sia in possesso di evidenze o prove adeguate a supporto della sua verità, in molti altri un'asserzione è considerata tale anche se è noto che chi la fa non possiede tali prove o evidenze. In tal senso, sottolinea MacFarlane, considerare l'impegno di cui stiamo parlando come costitutivo della forza assertiva sembra essere una generalizzazione eccessiva: un'asserzione, anche se non si hanno prove o evidenze adeguate a suo supporto, rimane infatti tale. Non vi è dubbio che capita (e non raramente) che in certe situazioni si è vincolati a rispondere appropriatamente qualora venga contestata la propria asserzione. Così come (RR) stabilisce che un'asserzione vada ritirata qualora sia falsa relativamente al contesto di proferimento e a un certo contesto di valutazione, la giustificazione che ci si impegna ad offrire in caso la propria asserzione sia contestata in maniera adeguata consisterà nel fornire prove o evidenze che supportino la verità della proposizione asserita relativamente non solo al contesto di proferimento, ma anche a quello di valutazione (MacFarlane 2005, trad. it. 27):

(RG) Asserendo  $p$  in  $c_1$  ci si impegna a giustificare la risultante asserzione qualora questa venga messa in questione in maniera adeguata. Giustificare

tale asserzione in un contesto  $c_2$  significa fornire ragioni per la verità di  $p$  relativamente al contesto  $c_1$  e al contesto  $c_2$  di valutazione.

In conclusione, MacFarlane (2005, trad. it.: 28) ritiene che il risultato della sua analisi, oltre a far comprendere meglio in che cosa consiste l'impegno alla verità di quanto asserito e quale sia il ruolo dei suoi singoli aspetti nella caratterizzazione della forza assertiva, mostra in maniera evidente che questi ultimi debbano essere intesi come riferiti al contesto di valutazione, cosa che non è direttamente evidente nelle altre analisi sociali dell'asserzione.

### 3.2.4 Condizioni normative in entrata e in uscita per l'asserzione

Rebecca Kukla e Mark Lance (2009) hanno proposto una teoria degli atti linguistici che rielabora diversi aspetti dell'analisi brandomiana con l'obiettivo di estenderla ad atti illocutori diversi dall'asserzione, sviluppando quella che essi chiamano una "topografia (rivisitata) dello spazio delle ragioni". Come Brandom, essi considerano il linguaggio come un insieme di pratiche sociali che determinano cambiamenti sui nostri status sociali o normativi, così come sulla relazione tra noi e il mondo. D'altra parte, Kukla e Lance (2009: 7-12) ritengono che l'analisi brandomiana non sia adeguata per rendere conto pienamente della dimensione normativa delle pratiche discorsive. Per superare questo limite, essi offrono un quadro più articolato delle diverse componenti normative di cui si deve tenere conto quando si va a rendere conto dei diversi tipi di forza illocutoria (o, come la chiamano loro, forza performativa). Andiamo a considerare quelli che sono i due punti di forza di questa analisi.

In primo luogo, gli impegni e i diritti di cui parla Brandom vengono descritti in termini più generali come condizioni normative, sia in entrata (*input*) che in uscita (*output*), per la buona riuscita di un certo atto linguistico. Le condizioni normative in entrata corrispondono agli status normativi che autorizzano il compimento di un certo atto. Questi status normativi possono dipendere da vincoli contestuali, dal tipo di relazione sociale che lega chi compie l'atto a colui al quale esso è rivolto o dalla presenza di specifiche convenzioni nel contesto in cui viene compiuto (Kukla e Lance 2009: 14-15). Quando si parla di condizioni normative in uscita, si fa riferimento invece agli status normativi che la buona riuscita di un certo atto linguistico mira a produrre in chi lo compie e nel suo uditorio (che può essere inteso come coloro ai quali tale atto è rivolto ma in certi casi può allargarsi a qualunque membro della comunità linguistica in cui tale atto viene compiuto) (Kukla e Lance 2009: 15-16). Per quanto sia chiaro che gli atti linguistici possono avere molteplici effetti, solo quelli che rientrano nelle condizioni normative in

uscita definiscono il tipo di atto che è stato compiuto (Kukla e Lance 2009: 32). Con l'espressione "status normativi", Kukla e Lance fanno riferimento a status sociali (materiali), ovvero status che sono tali poiché modificano le disposizioni comportamentali di chi ha compiuto l'atto e del suo uditorio, inteso in senso lato come descritto poco sopra. Una promessa, ad esempio, dovrebbe determinare in chi la compie, in conseguenza dell'impegno preso, un effettivo cambiamento nelle sue disposizioni comportamentali che prevede la messa in atto di specifici comportamenti finalizzati al mantenimento di tale promessa. Se un proferimento non modifica le disposizioni comportamentali di chi lo fa e del suo uditorio, allora esso non conterà come uno specifico tipo di atto illocutorio. Una condizione necessaria affinché l'atto che si intende compiere produca i suoi effetti, e quindi soddisfi le condizioni normative in uscita, è la sua recezione da parte del suo uditorio. Ciò significa che un certo atto linguistico è tale solo nella misura in cui sia riconosciuto come indirizzato ad alterare gli status sociali dei membri di una certa comunità linguistica (siano essi singoli appartenenti o la comunità nel suo insieme).

In secondo luogo, Kukla e Lance (2009: 16-18, 23-29) distinguono tra status normativi neutrali rispetto all'agente (*agent-neutral normative statuses*), ovvero quegli status normativi che possono essere intrattenuti da chiunque in una certa comunità linguistica, e quelli relativi all'agente, che sono invece vincolati al possesso di specifiche caratteristiche (*agent-relative normative statuses*). Ad esempio, nel caso di un ordine, sia le condizioni normative di entrata che quelle di uscita sono relative all'agente: chi dà un ordine deve infatti avere uno status tale che lo autorizzi a darlo (e colui al quale è rivolto riconosca che lui sia in tale posizione), mentre esso può dirsi riuscito se in conseguenza di tale atto chi lo riceve si sente in obbligo di eseguirlo.

La combinazione tra i due tipi di condizioni dà luogo a quattro macrogruppi di atti illocutori (Kukla e Lance 2009: 18-22):

1. atti che hanno condizioni normative sia in entrata che in uscita neutrali rispetto all'agente;
2. atti che hanno condizioni normative in entrata relative all'agente e quelle in uscita neutrali rispetto all'agente;
3. atti che hanno condizioni normative in entrata neutrali all'agente e quelle in uscita relative all'agente;
4. atti che hanno condizioni normative sia in entrata che in uscita relative all'agente.

Del primo macrogruppo fanno parte, come vedremo a breve, gli atti che Kukla e Lance (2009: 20-21) chiamano "dichiarativi", di cui l'asserzione è il caso pro-

totipico. L'esempio austiniano del battesimo di una nave è invece un caso paradigmatico del secondo macrogruppo: può battezzare la nave solo chi possiede un certo tipo di autorità, mentre gli status normativi che tale atto produce sono neutrali in relazione ai destinatari poiché chiunque sarà obbligato a utilizzare quello specifico nome con cui la nave è stata battezzata per riferirsi ad essa (2009: 39). Nel terzo macrogruppo rientrano quelli che Kukla e Lance (2009: 39, 97-104) definiscono atti prescrittivi, ovvero atti che attribuiscono status normativi a coloro i quali sono rivolti come ad esempio "Stefano dovrebbe trattare meglio il suo cane" oppure "Chi ha passato la prova intermedia può saltare la prossima lezione". L'ultimo macrogruppo comprende infine gli ordini, le promesse, le scuse ecc. (Kukla e Lance 2009: 19-20).

Come appena preannunciato l'asserzione rientra nel primo macrogruppo facendo parte dei dichiarativi (si veda Kukla e Lance 2009: 23-38). Per Kukla e Lance (2009: 25, 27-28), quando asserisco qualcosa, mi presento ai miei interlocutori come una persona che fa una dichiarazione circa come stanno le cose nel mondo. E, come sappiamo, le cose stanno nel mondo o come è stato dichiarato o in modo diverso. Le condizioni normative in entrata per l'asserzione sono quindi neutrali rispetto a chi la fa: a chiunque è permesso fare un'asserzione, purché essa sia, o possa essere, doxasticamente giustificata, ovvero chi la fa deve avere buone ragioni per credere a quanto asserito. Ciò che garantisce per la correttezza dell'asserzione fatta è infatti l'impegno del parlante nei confronti della verità di quanto asserito. Questo significa che, nel caso l'asserzione non sia giustificata, ovvero non rispetti l'impegno preso, egli potrà essere criticato o perfino sanzionato per l'atto compiuto. Passiamo alle condizioni normative in uscita. Per Kukla e Lance (2009: 26-27), facendo un'asserzione forniamo una ragione per credere che le cose stanno così come dichiarato con l'asserzione e tale ragione vale potenzialmente per chiunque (che egli sia o meno il destinatario inteso dell'asserzione). Diversamente, nel caso di un ordine, offriamo una ragione per agire in un certo modo solo a colui al quale l'ordine è rivolto (sempre che consideri legittimo quell'ordine), mentre tutti coloro i quali sentono quell'ordine non sono in alcun modo vincolati ad agire conformemente a esso (anzi sarebbe considerato anomalo conformarsi a un ordine che non è rivolto a noi). Quando invece sento qualcuno fare un'asserzione mentre sta parlando con qualcun altro, nella misura in cui ritengo che fosse autorizzato a farla, entro in possesso di una ragione per credere che le cose stanno così come il parlante sostiene. In termini normativi, ciò significa che lo status risultante dalla buona riuscita di un'asserzione consiste nell'autorizzazione per chiunque a riasserire il contenuto asserito o riutilizzarlo a fini deliberativi o per la formazione di credenze. Questo status normativo (lo ripetiamo) non riguarda solo colui al quale tale asserzione è rivolta ma chiunque abbia avuto occasione di sentirla e riconosce che il parlante sia autorizzato a farla



(Kukla e Lance 2009: 26). Il fatto che assumiamo che chi è autorizzato a fare un'asserzione sia giustificato a farla significa che lo riteniamo essere in una posizione tale da poter partecipare alla pratica del dare e richiedere ragioni, e situarsi come soggetto agente all'interno dello spazio delle ragioni. Ed è proprio questa garanzia di giustificata che ci permette di riutilizzare i contenuti delle asserzioni altrui per parlare di cose di cui non sappiamo un granché o di cui abbiamo una conoscenza parziale.

C'è infine un ultimo gruppo di atti illocutori che, sebbene siano molti simili alle asserzioni, Kukla e Lance (2009: 45-51) non considerano come facenti parte dei dichiarativi poiché hanno una condizione di entrata relativa all'agente e una condizione di uscita neutrale rispetto a questi. Si tratta del caso di quelli che essi chiamano "osservativi", come ad esempio "Guarda, un maiale" (*Lo, a pig!*). La differenza tra dichiarativi e osservativi è, secondo Kukla e Lance, di tipo strutturale poiché riguarda quella che essi chiamano la loro "voce" (*voice*) o direzione (Kukla e Lance 2009: 59-60). In base alla loro voce, gli atti linguistici possono essere in prima persona, seconda persona o impersonali. Le asserzioni sono chiaramente impersonali poiché se asserissi che c'è un maiale l'autorizzazione che ho per fare tale asserzione è certamente mia in quel momento ma nulla vieta che chiunque altro nella mia stessa posizione (ovvero quella in cui è visibile il maiale) possa essere autorizzato a farla. Nel caso di "Guarda, un maiale" (*Lo, a pig!*) sono solo io in quel momento autorizzato a proferirlo, in caso contrario non avrei detto ai miei interlocutori di guardare da quella parte<sup>11</sup>. Questi atti dipendono da chi li proferisce, in quanto è autorizzato a compierli solo colui il quale ha visto, sentito ecc. ciò che riporta, mentre gli status normativi che tali atti producono sono neutrali rispetto all'agente poiché autorizzano chiunque a riutilizzare il loro contenuto per fare ulteriori asserzioni o a fini deliberativi come nel caso dei dichiarativi (Kukla e Lance 2009: 59-65).

### 3.3 Oltre gli effetti informativi e sociali (o normativi)

La teoria stalnakeriana, come abbiamo già avuto occasione di osservare, non è in grado di rendere conto di ciò che caratterizza l'asserzione in quanto tale. Come già sappiamo (si veda sopra, sezione 3.1), è Stalnaker (1978: 87) stesso ad ammettere che la produzione dell'effetto a cui la sua teoria fa riferimento non può essere considerata una condizione sufficiente affinché si dia un'asser-

---

<sup>11</sup> Si parla invece di atti linguistici con voce alla seconda persona quando è centrale per le loro condizioni normative che essi siano rivolti a qualcuno, come ad esempio nel caso degli ordini e delle richieste (Kukla e Lance 2009: 160-163).

zione. Vogliamo mostrare ora che ci sono buone ragioni per ritenere che il prodursi di tale effetto non è nemmeno una condizione necessaria a tal fine. Qui presenteremo due argomenti che si possono portare a sostegno di ciò. Il primo argomento, che prende spunto da un'osservazione di MacFarlane (2011: 89), mira a mettere in luce quanto sia problematico applicare la teoria di Stalnaker a certe situazioni comunicative concrete. Discutendo di questa teoria, MacFarlane osserva che non è chiaro come essa possa rendere conto dell'effetto (che consiste nell'aggiornamento dello sfondo comune della conversazione) risultante da asserzioni fatte di fronte a un ampio pubblico (come ad esempio durante un'intervista televisiva o, potremmo aggiungere, un comizio o ancora una discussione sotto il post di una pagina pubblica di un social network) oppure da quelle che rivolgiamo a noi stessi. Se, come abbiamo visto sopra (si veda sezione 3.1), secondo Stalnaker un'asserzione può essere considerata appropriata solo nella misura in cui vi è un allineamento tra le presupposizioni dei partecipanti alla conversazione, come possiamo verificare se e in quale misura tale allineamento ha luogo in situazioni comunicative come quelle qui prese in considerazione? Durante un comizio è sufficiente che l'allineamento avvenga tra chi fa l'asserzione e anche solo uno dei presenti? Nel caso delle interviste televisive: quali sono i partecipanti rilevanti per la conversazione in corso? E quando rivolgiamo un'asserzione a noi stessi, con chi allineiamo le nostre presupposizioni? Non dubitiamo dell'assunto di Stalnaker che a ciascuno dei partecipanti a una situazione comunicativa, dal monologo alle comunicazioni di massa, si possa attribuire in linea di principio un insieme contesto e a ciascuna asserzione la proprietà di modificarlo, ma vista la difficoltà a specificare tali insiemi contesto e a attribuire il loro modificarsi a un preciso atto assertivo nelle situazioni sopra descritte, riteniamo che tale teoria pone una condizione per l'asserzione il cui rispetto non è sempre pienamente verificabile.

In secondo luogo, come osservato da MacFarlane (2011: 90), la teoria di Stalnaker non è in grado di fornire un'analisi adeguata di ciò che avviene quando si ritratta un'asserzione. Se, come sostenuto da Stalnaker, l'asserzione si presenta come un invito ad aggiornare lo sfondo comune della conversazione, la sua ritrattazione dovrebbe consistere in un ritiro di questo invito. Se così fosse, ritrattando un'asserzione non staremmo facendo altro che invitare i nostri interlocutori ad annullare le modifiche che avevamo invitato a fare compiendola. Ma ciò non avviene sempre. Se dicessi a un mio amico che Stefano è uscito assieme alla sua fidanzata questa sera, qualora venissi per qualche motivo a dubitare che sia davvero andata così, potrei ritrattare l'asserzione fatta precedentemente proferendo il seguente enunciato "In verità Stefano potrebbe non essere uscito con la sua fidanzata stasera". Con tale enunciato non è tuttavia possibile annullare tutte le modifiche che avevo invitato a fare con l'asserzione originaria. Dire che Stefano

potrebbe non essere uscito con la sua fidanzata stasera non elimina il fatto che egli possa essere uscito con lei: ciò significa che ritrattando un'asserzione non ritorniamo necessariamente allo stato di informazioni condiviso precedente a quello in cui l'asserzione originaria è stata fatta. Ne segue che l'effetto essenziale così come descritto dalla teoria di Stalnaker non può essere considerato nemmeno una condizione necessaria affinché si dia un'asserzione in quanto, se lo fosse, dovrebbe annullarsi nel momento in cui l'asserzione che lo ha prodotto viene ritrattata (si veda Stalnaker 2011: 90). Ma abbiamo visto che non è sempre così.

Le due criticità appena considerate non riguardano in alcun modo le teorie sociali. Da un lato, esse riescono a rendere conto facilmente sia dei casi di asserzioni solitarie che di quelle pubbliche: in entrambi i casi ciò che caratterizza l'atto compiuto è l'impegno da parte di chi le fa alla verità di quanto asserito, al di là del fatto che via sia un effettivo aggiornamento dello sfondo comune della conversazione. Dall'altro, tale impegno può essere sempre ritrattato ritirando l'asserzione fatta precedentemente. Ritornando al caso precedente, nel momento in cui proferisco l'enunciato "In verità Stefano potrebbe non essere uscito con la sua fidanzata stasera", sto di fatto ritrattando l'impegno nei confronti della verità del contenuto precedentemente asserito: ciò significa che da quel momento in poi nessuno potrà sentirsi legittimato a sfidare l'asserzione precedentemente fatta chiedendomi "Come lo sai?" o "Ne sei certo?". Le teorie sociali propongono un'analisi normativa dell'asserzione alternativa a quelle considerate nel capitolo precedente, ma non incompatibile con esse (come si è visto nel caso della teoria di MacFarlane, si vedano le sezioni 2.2.1 e 3.2.3). Se queste ultime stabiliscono a quali condizioni è corretto fare un'asserzione, nelle prime l'attenzione è posta sugli effetti che la sua esecuzione produce negli status sociali del parlante e dei propri interlocutori.

Il potenziale esplicativo delle teorie sociali sembra essere superiore a quello delle teorie discusse nei due precedenti capitoli, nonché della teoria dell'asserzione di Stalnaker. Da un lato esse, a differenze di quelle espressive, riescono a rendere conto facilmente dei casi di asserzioni apertamente insincere poiché, per quanto solitamente chi si impegna alla verità di una certa proposizione anche ci creda, tale impegno non comporta necessariamente il possesso della credenza corrispondente: il fatto che uno non creda a ciò che ha asserito, per quanto discutibile, non mette in questione che l'asserzione sia stata fatta (si veda MacFarlane 2011: 91). Dall'altro, diversamente dalle analisi normative, che si limitano a specificare il contenuto della norma che governando l'asserzione stabilisce quando è corretto farla, le teorie sociali offrono una descrizione piuttosto dettagliata di ciò in cui l'asserzione consiste, che esse identificano con la produzione di un qualche specifico effetto sociale. Tuttavia anche le teorie sociali non sono esenti da problemi. È stato sostenuto infatti che tali teorie restringono troppo il campo

delle asserzioni genuine poiché è possibile fare un'asserzione senza assumersi tutti gli impegni che, secondo esse, la sua buona riuscita comporta (si veda Shapiro 2018), mentre per Peter Pagin (2004) lo estendono troppo poiché è possibile impegnarsi alla verità di una certa proposizione senza per ciò stesso fare un'asserzione. Si tratta quindi di due criticità che, per quanto opposte, rischiano di limitare notevolmente la capacità delle teorie sociali di rendere pienamente conto del campo delle asserzioni genuine.

La prima criticità riguarda in particolare l'analisi brandomiana dell'asserzione. Se prendessimo alla lettera ciò che sostiene Brandom, allora dovremmo ritenere che sono legittimati a fare asserzioni soltanto coloro i quali sono capaci di articolare ragioni e fornire giustificazioni. Non vi è dubbio che una partecipazione attiva alle nostre pratiche comunicative ordinarie comporti il possesso di queste capacità. D'altra parte, come sottolineato anche da MacFarlane (si veda sopra, sezione 3.2.2), la nostra capacità di articolare ragioni e fornire giustificazioni non può essere considerata una condizione necessaria per poter fare asserzioni. Se fosse così, dovremmo poter distinguere tra individui che sono autorizzati a fare asserzioni in quanto sono sufficientemente capaci di articolare ragioni e fornire giustificazioni e coloro i quali non lo sono. Ci si potrebbe chiedere ad esempio a quale età un bambino sia in grado di fare asserzioni correttamente. Se consideriamo come egli apprende a fare asserzioni, sembra un po' esagerato ritenere che riesca fin da subito a riconoscere tutti gli impegni che tale atto linguistico comporta. È più naturale pensare che un bambino che apprende a fare asserzioni riconosca prima di tutto che facendole si impegna alla verità di quanto asserito. È probabile che solo un po' alla volta egli scopra che tale impegno lo vincola ad alcuni comportamenti successivi, ovvero ritrattare l'asserzione fatta qualora si dimostri falsa od offrire ragioni a supporto della verità di ciò che è asserito qualora sia adeguatamente contestato. È interessante notare tra l'altro che entrambi questi comportamenti prevedono l'utilizzo di ulteriori asserzioni. Se ci atteniamo tuttavia all'analisi brandomiana, dovremmo limitare il campo delle asserzioni genuine a quelle che sono fatte da persone che possiedono certe capacità e che ovviamente le utilizzano. D'altra parte, ci sono situazioni in cui chi fa un'asserzione può rifiutarsi di rispondere a un'espressione di sfida come "Come lo sai?" senza che ciò apparentemente determini un cambiamento del tipo di atto compiuto. Curiosamente anche Brandom (1983: 643; 1994: 228-229) riconosce che esiste un sottogruppo di asserzioni, quelle che lui chiama "mere asserzioni" (*bare assertions*), che non richiedono di essere giustificate. Si tratta di asserzioni fatte da parlanti che possono essere esentati da questo impegno in situazioni specifiche o per loro condizioni speciali. Brandom (1983: 643n) presenta il caso del Papa quando parla *ex cathedra* su materie di fede o morale. Quando ciò avviene egli deve essere considerato infallibile dai suoi fedeli. Ciò significa che le asserzioni che egli fa

quando è in questa condizione autorizzano i fedeli a riasserire il loro contenuto o a utilizzarlo a fini deliberativi senza che nessuno possa mettere in discussione la sua autorità nel farle. Egli non ha cioè il dovere di difendere ciò che ha asserito. Sembra quindi che si possa distinguere tra due diversi tipi di impegni assertivi. Facendo un'asserzione ci si impegna infatti in primo luogo alla verità di quanto asserito: questo impegno rende il parlante responsabile per l'asserzione fatta, o meglio per la sua correttezza. Se tuttavia qualcuno intendesse mettere in dubbio la sua parola, è compito del parlante convincerlo della correttezza della sua asserzione (sempreché non intenda ritrattarla). L'impegno a offrire ragioni a supporto della verità di quanto asserito è una conseguenza diretta del primo impegno, che manca nel caso delle "mere asserzioni". Nel momento in cui il parlante si impegna infatti alla verità di quanto asserito egli si impegna solitamente anche a mostrare la correttezza della sua asserzione qualora venisse messa in discussione (ad es., in conseguenza di un'espressione di sfida). D'altra parte, come abbiamo visto nel caso delle "mere asserzioni", ci sono casi in cui un parlante può essere esentato dal secondo impegno: questo può dipendere da condizioni attenuanti o da vincoli aggiuntivi (come nel caso del Papa). Distinguendo tra questi due tipi di impegni assertivi, possiamo neutralizzare quindi la prima criticità riallargando il campo delle asserzioni genuine così come inteso dalle teorie sociali.

Rimane ancora da affrontare la seconda criticità. È stato fatto notare da Peter Pagin (2004) che ciò che caratterizza l'asserzione, secondo le teorie sociali, non è solo il fatto di produrre certi effetti sociali, ma anche quello di comunicarli all'uditorio. Per Pagin, se esplicitiamo quelle che, secondo queste teorie, sono le condizioni che devono essere soddisfatte affinché un certo proferimento conti come un'asserzione attraverso lo schema "asserire che  $p$  è  $C(p)$ " (ad es., "asserire che  $p$  è impegnarsi alla verità di  $p$ "), dove  $p$  è la proposizione espressa e  $C$  è la condizione che dà luogo all'effetto sociale che viene comunicato con l'atto di asserire, allora è possibile costruire un enunciato performativo esplicito "Con la presente  $C(p)$ " (ad es. "Con la presente mi impegno alla verità di  $p$ "), che ha lo stesso effetto, senza essere un'asserzione. Ogniqualvolta proferiamo l'enunciato "Con la presente mi impegno alla verità di  $p$ ", questo enunciato pone in essere l'effetto caratteristico dell'asserzione, comunicando ciò al nostro uditorio (Pagin 2004: 838-839). In altri termini, questo enunciato, se proferito sinceramente, pone in atto lo stesso effetto che, secondo le teorie sociali, si dovrebbe produrre quando asseriamo che  $p$ . Ciò significa secondo Pagin che, se assumiamo l'analisi dell'asserzione tipica delle teorie sociali, siamo obbligati ad accettare che proferendo quell'enunciato non stiamo facendo altro che fare un'asserzione. Pagin nota tuttavia che, pur essendo vero che proferendo "Con la presente mi impegno alla verità di  $p$ " poniamo in essere l'effetto caratteristico dell'asserzione, impegnandoci alla verità di  $p$ , ci sono buone ragioni per ritenere che non abbiamo fatto un'asserzione. Ciò, non

tanto perché un'asserzione può essere fatta solo proferendo un enunciato dichiarativo, quanto piuttosto perché, secondo Pagin (2004: 839), quell'enunciato può essere vero anche se  $p$  è falso. Come egli osserva, mentre ciò che dico asserendo che  $p$  è logicamente incompatibile con la falsità di  $p$ , lo stesso non si può dire di ciò che è comunicato proferendo "Con la presente mi impegno alla verità di  $p$ ". Può essere infatti vero che io prendo questo impegno, ma contemporaneamente  $p$  può essere falso. Ne segue che proferendo "Con la presente mi impegno alla verità di  $p$ " non possiamo dire che sia stata fatta un'asserzione, anche se proferendo tale enunciato e asserendo che  $p$  vengono posti in essere gli stessi effetti sociali. Per Pagin (2004: 837), le teorie sociali dell'asserzione andrebbero quindi rigettate poiché includono nel campo delle asserzioni genuine casi di presunte asserzioni che tuttavia non possono essere considerate tali<sup>12</sup>. Vedremo nel prossimo capitolo come questa criticità possa essere superata inserendo l'analisi dell'asserzione in termini di effetti sociali all'interno di un quadro concettuale di ispirazione austriaca (si veda sotto, sezione 4.2).

---

<sup>12</sup> Per un'analisi più dettagliata di questo argomento si veda Labinaz (2017).

# Capitolo quarto

## L'asserzione come azione linguistica

Da un lato, i tre approcci considerati nei capitoli precedenti convergono sul fatto che il proferimento di un enunciato dichiarativo produce normalmente certe aspettative nei destinatari circa l'atto illocutorio compiuto, e queste aspettative portano generalmente a ritenere che tale atto sia un'asserzione (o un qualche atto linguistico assertivo strettamente collegato a essa, come ad esempio una descrizione o un resoconto), dall'altro lato ciò che li differenzia è l'aspetto su cui i loro sostenitori pongono l'accento per spiegare ciò che identifica l'asserzione in quanto tale, distinguendola quindi da qualunque altro tipo di atto illocutorio. Tuttavia, come abbiamo visto, il riferimento a ciascuno di questi aspetti presi singolarmente non è di norma sufficiente per rendere pienamente conto della forza assertiva. La domanda che ci si può porre a questo punto, e che ci faremo in questo capitolo, è se non sia l'insieme di questi aspetti, e le relazioni che intercorrono tra essi, a determinare ciò che rende tale l'asserzione in quanto specifico tipo di atto illocutorio. Rispondere a una domanda di questo tipo comporta ovviamente comprendere quale sia il ruolo che i diversi aspetti caratterizzanti la pratica dell'asserzione giocano nel definire la sua specificità. Ed è proprio quello che andremo a fare nella prima parte di questo capitolo. Proporremo quella che in sede introduttiva ho chiamato una teoria "ampia" dell'asserzione che, traendo ispirazione dalla teoria austriaca degli atti linguistici, mira a caratterizzarla come un'azione linguistica. Con questa teoria riteniamo sia possibile collegare i diversi aspetti caratterizzanti la pratica dell'asserzione in un quadro unificato. Dopo aver introdotto l'impianto generale della teoria, andremo a presentare il suo potenziale esplicativo, mostrando come essa possa rendere conto di alcuni casi problematici di cui abbiamo parlato nei capitoli precedenti, così come della sua funzione specifica, al pari, se non meglio, delle alternative considerate finora.

## 4.1 Illocuzione e convenzionalità

Quando parliamo di atti illocutori non possiamo esimerci dal prendere in considerazione uno degli aspetti più controversi e dibattuti relativamente a essi, che si ricollega all'eredità stessa di John L. Austin, ovvero se essi possiedano una componente convenzionale e, in caso affermativo, quale ruolo essa giochi nella definizione della forza illocutoria. Mentre non viene messo in discussione che (almeno) alcuni tipi di atti illocutori siano convenzionali (si veda sopra, sezione 1.2), vi è un certo scetticismo sul fatto che essi siano tutti essenzialmente convenzionali come sostenuto da Austin. Nel prosieguo di questa sezione, considereremo due possibili modi di intendere la convenzionalità degli atti illocutori e sosterremo che se si vuole comprendere ciò che rende tale un atto illocutorio, dobbiamo concepire tale convenzionalità non tanto come riferita ai mezzi per compierlo, quanto agli effetti che esso produce (Sbisà 2007, 2009). Ciò significa passare da una visione degli atti linguistici come comportamenti svolti conformemente a regole a una che li considera come vere e proprie azioni linguistiche. Come vedremo, questo cambiamento di prospettiva comporta una serie di vantaggi non indifferenti se si vuole rendere conto pienamente delle loro forze illocutorie e nello specifico di quella dell'asserzione.

### 4.1.1 Il problema delle convenzioni

Come notato da Marina Sbisà (2007: 463-466), mentre è indubbio che per Austin gli atti illocutori sono convenzionali, nel parlare di essi egli fa riferimento a due modi distinti di intendere la loro convenzionalità. In base al primo, gli atti illocutori sono convenzionali in quanto sono i mezzi (linguistici o extralinguistici) che si utilizzano per compierli a renderli tali. Austin (1975, trad. it.: 103) sottolinea infatti come “non può esserci un atto illocutorio a meno che gli strumenti impiegati non siano convenzionali”. Inoltre, il primo tipo di condizione di felicità fra quelli distinti da Austin (A.1) stabilisce che per ogni atto illocutorio deve esistere una procedura convenzionale che fa sì che quell'atto possa essere compiuto (Austin 1975, trad. it.: 17)<sup>1</sup>. Ciò sembra

---

<sup>1</sup> Quando Austin (1975, trad. it.: 17) formula le condizioni di felicità, le riferisce agli enunciati performativi. D'altra parte, egli riprende successivamente le nozioni di felicità e infelicità per applicarle agli atti illocutori (si veda Austin 1975, trad. it.: 79). Si tenga conto che gli atti che gli enunciati performativi sono detti eseguire, sono appunto atti illocutori. Per quanto riguarda le condizioni di felicità, Austin (1975, trad. it.: 16-19, 100-102) le deriva da una serie di regole generali. Tali regole sono distinte in tre gruppi: regole A, B e Γ. Le regole A specificano che per compiere un atto illocutorio, oltre a dover esistere una procedura convenzionale accettata avente



indicare che per lui i mezzi convenzionali sono determinanti affinché si diano specifiche forze illocutorie. D'altra parte, come sottolineato sempre da Sbisà (2009: 46-47), nel definire questo primo tipo di condizione di felicità Austin non si limita a fare riferimento all'esistenza di una procedura convenzionale ma sottolinea come essa debba essere finalizzata a produrre uno specifico effetto convenzionale. Questa precisazione apre le porte al secondo modo di intendere la convenzionalità dell'atto illocutorio, dove l'accento è posto non tanto sui mezzi attraverso cui esso è compiuto, ma sugli effetti che esso ha. Austin (1975, trad. it.: 87) sostiene infatti che la riuscita esecuzione di un atto illocutorio comporta una entrata in vigore convenzionale, consistente nella produzione di uno stato di cose non riconducibile ai cambiamenti che hanno luogo nel corso naturale degli eventi<sup>2</sup>. Potremmo parlare, anche se Austin non lo fa esplicitamente, di effetti non-naturali e quindi convenzionali, alla cui produzione è finalizzata la corretta esecuzione delle procedure di cui abbiamo parlato poco fa. Sbisà (2007: 464) sottolinea come l'esempio che Austin (1975, trad. it.: 87) porta per spiegare in che cosa consistono concretamente tali effetti abbia determinato evidenti fraintendimenti. Egli infatti fa riferimento all'atto di battezzare una nave, la cui entrata in vigore consiste nell'assegnazione di un certo nome che vincola i parlanti a utilizzare quel nome ogniqualvolta intendano riferirsi a essa. Il problema di questo esempio è che l'entrata in vigore dell'effetto segue dall'esecuzione di un rituale sociale fissato, mentre gli atti illocutori che eseguiamo quotidianamente nelle conversazioni non sono di solito caratterizzabili in questo modo (pensiamo, ad esempio, a un avvertimento o a un consiglio). Ciononostante la convenzionalità intesa come convenzionalità degli effetti può essere riscontrata anche in atti illocutori che per essere compiuti non necessitano di contesti di carattere rituale o istituzionale (si veda Sbisà 1989: 54-60). Fra questi c'è l'asserzione.

---

(come vedremo a breve) un effetto convenzionale (A.1), la sua esecuzione necessita di persone e circostanze appropriate (A.2). Le regole B stabiliscono che la procedura deve essere eseguita in modo corretto (B.1) e completo (B.1), mentre quelle Γ richiedono che gli stati psicologici di chi la esegue corrispondano a quanto previsto dalla procedura (Γ.1) e che i comportamenti successivi all'atto compiuto siano conformi alle aspettative da esso suscitate (Γ.2). Per Sbisà (2018: 25-26), queste regole di Austin danno il formato, generale, per le condizioni di felicità dei singoli tipi di atto illocutorio.

<sup>2</sup> Gli effetti di cui stiamo parlando sono illocutori, e non perlocutori. Gli effetti perlocutori corrispondono alle conseguenze che il dire qualcosa ha sui sentimenti, pensieri o azioni dei partecipanti, e non possono essere quindi di tipo convenzionale. Essi sono posti in essere dal parlante che col dire ciò che ha detto può compiere anche un altro atto (perlocutorio) come ad esempio convincere, persuadere o allarmare qualcuno (Austin 1975, trad. it.: 76, 87-89).

#### 4.1.2 Il convenzionalismo dei mezzi

Andiamo ad approfondire il primo modo di intendere la convenzionalità degli atti illocutori. Come abbiamo già visto nel primo capitolo, alcuni critici della teoria austiniiana, richiamandosi a questo modo di intendere la convenzionalità, hanno distinto tra atti illocutori di carattere rituale, che richiedono l'utilizzo di enunciati performativi convenzionalmente stabiliti ("Battezzo questa nave..."), e quelli che invece possono essere eseguiti sulla base del linguaggio e della sua capacità di rendere manifeste all'uditorio le intenzioni dei parlanti (si veda sopra, sezione 1.2). Ci sono però filosofi che ritengono che gli atti illocutori dipendano comunque da convenzioni riguardanti i mezzi per eseguirli, eventualmente anche solo convenzioni linguistiche. Qui ci occuperemo in particolare di due di essi, l'uno che si richiama esplicitamente a Austin e l'altro no. Parliamo rispettivamente di John Searle (1969, trad. it.), di cui ci siamo già occupati nel primo e nel terzo capitolo (si veda sopra, sezioni 1.2.2 e 3.2.1), e Michael Dummett (1973, trad. it.). Per ambedue questi autori, al di là dei numerosi aspetti che li differenziano, la convenzionalità va intesa come convenzionalità dei mezzi con cui si esegue un certo atto linguistico e quindi la sua forza illocutoria può essere riconosciuta sulla base del fatto che per eseguirlo sono stati utilizzati certi mezzi linguistici piuttosto che altri.

Benché Searle (1969, trad. it.) metta in primo piano l'aspetto intenzionale dell'atto linguistico, egli non lo contrappone ma lo considera complementare a quello convenzionale. Da un lato, egli recupera da Grice l'idea che compiendo un atto linguistico un parlante intende produrre un certo effetto sull'uditorio mediante il riconoscimento della propria intenzione, dall'altro Searle (1969, trad. it.: 75) aggiunge che questo riconoscimento può avvenire solo grazie alla mutua conoscenza delle regole d'uso convenzionali degli indicatori linguistici di questo o quel tipo di atto illocutorio. È l'osservanza di queste regole nell'uso delle espressioni linguistiche che fungono da indicatori di forza illocutoria che permette quindi al proferimento di un certo enunciato di contare come un'asserzione piuttosto che come una richiesta o un ordine<sup>3</sup>. Vediamo di approfondire più dettagliatamente di quanto fatto nel primo capitolo (si veda sopra, sezione 1.2.2) che cosa queste regole stabiliscono essere richiesto affinché gli indicatori linguistici dell'asserzione siano usati in modo appropriato (si veda Searle 1969, trad. it.: 104). Vi è in primo luogo la regola del contenuto proposizionale, che riguarda il tipo di contenuto proposizionale che il parlante deve intendere esprimere per

---

<sup>3</sup> Ciò non vale per quegli atti linguistici che sono collegati a specifiche procedure o rituali. Si noti che nel caso di quegli atti linguistici le regole d'uso delle espressioni linguistiche che fungono da indicatori della loro forza illocutoria non sono sufficienti poiché bisogna fare riferimento anche a specifiche convenzioni extralinguistiche (Searle 1979: 7).

compiere un certo tipo di atto illocutorio: nel caso dell'asserzione può trattarsi di una qualsiasi proposizione  $p$ . Searle specifica poi due regole che considera "preparatorie" rispetto alla regola essenziale di cui parleremo più avanti: (i) il parlante ha motivi (ragioni, etc.) per la verità di  $p$ ; (ii) non è ovvio per il parlante e l'uditore che l'uditore sa (non ha bisogno che gli si ricordi, etc.)  $p$ . Queste regole stabiliscono che chi fa un'asserzione deve avere prove o evidenze a supporto della sua verità (aspetto su cui ci siamo già soffermati ampiamente nel secondo capitolo) e non deve essere ovvio né per lui né per l'interlocutore che quest'ultimo sia già a conoscenza del contenuto asserito. Segue quindi la regola di sincerità per la quale il parlante deve credere al contenuto asserito: come abbiamo già visto nel primo capitolo, secondo Searle, fa parte della natura degli atti illocutori l'esprimere un certo stato psicologico, al di là che il parlante lo possieda effettivamente (si veda sopra, sezione 1.2.2). Vi è infine la regola essenziale, ovvero quella regola che stabilisce il tipo di atto che si va a compiere proferendo un certo tipo di enunciato (Searle 1969, trad. it.: 96). Nel caso dell'asserzione, la sua regola stabilisce che il proferimento di un enunciato che abbia gli indicatori linguistici dell'asserzione conta come l'assunzione da parte del parlante dell'impegno che il contenuto asserito rappresenti un effettivo stato di cose. Facendo un'asserzione il parlante intende cioè impegnarsi alla verità di quanto asserito. È opportuno osservare che l'effettiva produzione di questo impegno va al di là di quello che Searle chiama "effetto illocutorio" (1969, trad. it.: 77), che per lui consiste semplicemente nel fatto che colui al quale l'atto è rivolto comprenda l'enunciato dichiarativo proferito dal parlante nel suo significato e nella sua forza di asserzione.

Pur non richiamandosi esplicitamente alla teoria degli atti linguistici, Michael Dummett (1973, trad. it.: 276-280) ha sostenuto, similmente a Searle, che si possono distinguere atti linguistici di diverso tipo in base ai mezzi linguistici, ovvero alle forme linguistiche, che si impiegano per compierli. Secondo lui, infatti, è una pura convenzione che gli enunciati dichiarativi siano utilizzati per fare asserzioni, quelli interrogativi per fare domande e quelli imperativi per dare comandi o fare richieste. Il fatto cioè che il proferimento di un enunciato con una certa forma sintattica costituisca l'esecuzione di un certo atto linguistico è semplicemente una questione di convenzione linguistica. Alla luce di ciò, sostiene Dummett (1973, trad. it.: 276), se vogliamo comprendere che cosa è che rende un atto linguistico l'atto che è, è necessario indagare sulle convenzioni che governano l'uso dei tipi di proferimento con cui lo si compie. Nel caso dell'asserzione, si tratta di comprendere quali sono le convenzioni che governano l'uso degli enunciati che si intende abbiano forza assertoria (*assertoric force*)<sup>4</sup>. Per Dummett, diversamente

---

<sup>4</sup> Per riferirci alla forza illocutoria dell'asserzione utilizziamo qui il termine "assertoria", anziché "assertiva" (come abbiamo fatto invece nel resto del testo), al fine di rimanere fedeli all'espres-

da Searle, una tale posizione mal si accorda con quelle secondo cui l'asserzione in quanto atto linguistico richiede che il parlante abbia una certa intenzione<sup>5</sup>. Egli non nega che quando vogliamo che un certo nostro proferimento venga inteso in un certo modo abbiamo l'intenzione che si capisca che deve venir compreso in quel modo, ma ciò che rende possibile avere tale intenzione dipende dall'esistenza di una convenzione generale che dà una certa forza al proferimento di tale enunciato (Dummett 1973, trad. it.: 276-277). In maniera più specifica, secondo Dummett (1973, trad. it.: 279), ogni atto linguistico si esegue a partire da uno sfondo comune di convenzioni a cui sono associate specifiche conseguenze. In questo quadro, l'asserzione consiste nel proferimento deliberato di un enunciato dichiarativo "[...] sullo sfondo dell'usanza di emetterlo con l'intenzione di dire qualcosa di vero (insieme a tutte le convenzioni che determinano il senso dell'asserzione, cioè le condizioni sotto cui è vera)" (Dummett 1973, trad. it.: 277). Un'asserzione crea quindi l'aspettativa che quello che viene detto è qualcosa di vero e tale aspettativa dipende dalla convenzione generale associata a tale atto. D'altra parte, nota Dummett (1973, trad. it.: 277), è necessario distinguere tra la convenzione che definisce la pratica dell'asserzione e le condizioni che giustificano il suo essere messa in pratica. Quando infatti impariamo a fare asserzioni e a comprendere quelle altrui, scopriamo non solo su quali basi esse possono essere fatte ma anche in base a quali procedure possiamo dare loro un fondamento (Dummett 1973, trad. it.: 302). Quello che impariamo è che è legittimo fare asserzioni solo se si hanno prove o evidenze a supporto della loro verità, benché, come scopriamo ben presto, sia possibile farne anche quando non le si ha. Ciò permette di comprendere quale sia la differenza tra un'asserzione corretta e una scorretta. Per Dummett, è la convenzione associata all'asserzione a garantire, qualora sia seguita, la buona riuscita delle sue singole occorrenze, al di là del fatto che possediamo o meno prove o evidenze a supporto della loro verità.

Si deve a Donald Davidson (1979, trad. it.: 175-190) quella che è probabilmente la critica più radicale alla tesi del convenzionalismo dei mezzi. Per lui, è totalmente infondata l'idea che sia possibile riconoscere una correlazione sistematica tra enunciati con una certa forma sintattica, o che presentano specifici elementi linguistici, e tipi di atti illocutori. In primo luogo, Davidson (1979, trad. it.: 176-177) nota che un'asserzione può essere fatta usando una frase interrogativa, ad esempio dicendo "Hai notato che Joan indossa di nuovo il suo cappello color porpora?", così come una domanda può essere fatta usando un enunciato dichia-

---

sione che Dummett stesso utilizza richiamandosi a Frege (Dummett 1973, trad. it.: 280).

<sup>5</sup> Per Dummett (1973, trad. it.: 307-308) anzi, i giudizi sono interiorizzazioni dei nostri atti assertivi. Egli ritiene infatti che l'uso del linguaggio non si limita ad avere una valenza sociale, ma è anche condizione di possibilità stessa dei nostri atti mentali, tra i quali è incluso quello di giudicare.

rativo (“Desidero avere il tuo numero di telefono”). Questo significa che, per lui, l’asserzione e la forma dichiarativa hanno sì uno stretto legame ma non è sempre necessario, né sufficiente, proferire un enunciato dichiarativo per fare un’asserzione. Se, come sostenuto da Dummett, fossero le convenzioni a mettere in relazione la forma dichiarativa e l’asserzione, allora, nota Davidson (1979, trad. it.: 179), dovremmo avere anche delle convenzioni che specificano come sia possibile fare asserzioni proferendo enunciati che non sono di forma dichiarativa. Ma tali convenzioni non esistono. Quindi non possono essere le convenzioni (almeno così intese) a rendere possibile il compimento di un atto illocutorio assertivo. In secondo luogo, Davidson (1979, trad. it.: 179) osserva che, anche qualora ci fosse un indicatore dell’asserzione così ricco e completo da segnalare senza possibilità di dubbio che un enunciato è un’asserzione, questo potrebbe essere sfruttato da chi intende far credere che sta facendo un’asserzione senza veramente farla (come nel caso di chi scherza, per esempio). Ci sarebbe quindi un’ambiguità di fondo che riguarda gli indicatori di forza illocutoria: un parlante può usare un’unica forma linguistica, ad esempio quella dichiarativa, per compiere quello che è un vero e proprio atto illocutorio così come una sua versione fra virgolette o una sua parodia. Il fatto è che per Davidson questa ambiguità è irriducibile: non è mai possibile chiarire in maniera inequivocabile se chi proferisce, ad esempio, un enunciato dichiarativo stia facendo effettivamente un’asserzione o intenda far credere che lo sta facendo. Più recentemente, Robert Stainton (1997) ha sottolineato come spesso compiamo atti illocutori che vengono riconosciuti come asserzioni anche utilizzando forme linguistiche che non sono equiparabili a enunciati dichiarativi completi. Ad esempio, per Stainton è legittimo ritenere che quando mostrando una cartolina a un nostro amico diciamo “Dalla Francia”, stiamo asserendo che la cartolina proviene dalla Francia, anche se di per sé l’espressione impiegata non presenta una forma dichiarativa. Sembra chiaro quindi che il richiamarsi al convenzionalismo dei mezzi, ovvero all’idea che il tipo di atto illocutorio compiuto proferendo un enunciato sia determinato dall’utilizzo di certe forme linguistiche governate da certe convenzioni, non è sufficiente (e in certi casi nemmeno necessario) per rendere conto delle forze illocutorie degli atti linguistici e in particolare di quella dell’asserzione.

#### 4.1.3 Il convenzionalismo degli effetti

Passiamo ora a considerare il secondo possibile modo di intendere la convenzionalità degli atti illocutori. Al di là dell’ambiguità di Austin sul tema della convenzionalità segnalata all’inizio di questa sezione, Sbisà (2007, 2009) ritiene che sia possibile attribuirgli la tesi secondo cui gli atti illocutori sono convenzionali in

quanto producono specifici effetti convenzionali. Questi effetti non sono tuttavia ridicibili a quello che Searle considera l'effetto illocutorio di un atto linguistico, ovvero il riconoscimento da parte dell'uditorio del significato e della forza dell'enunciato proferito. L'attenzione di Austin per gli effetti convenzionali dell'atto illocutorio si deve al fatto che egli intendeva enfatizzare la dimensione operativa del linguaggio. Per lui, l'agire linguistico rientra pienamente nell'ambito dell'agire sociale: vediamo così che ogni atto illocutorio comporta un'ascrizione di responsabilità nei confronti di chi lo compie per la produzione di un qualche effetto. E tale effetto, in quanto si realizza in virtù della recezione dell'atto illocutorio da parte degli interlocutori (dunque per una sorta di accordo o di una convergenza tacita, di cui diremo qualcosa di più a breve), non può che essere di tipo convenzionale (si veda Sbisà 1989: 64-66)<sup>6</sup>. Compito del parlante è quindi quello di eseguire la procedura a cui si sta richiamando, e di cui l'enunciato proferito stesso fa parte, in maniera sufficientemente corretta e completa affinché la recezione dell'atto a cui la procedura è finalizzata sia assicurata.

Siamo di fronte a una prospettiva intersoggettiva che richiede, come dicevamo poco fa, un accordo o, il più delle volte, una convergenza tacita tra parlante e uditorio. Possiamo parlare di una convergenza tacita quando il parlante ha usato indicatori sufficientemente chiari e univoci nel contesto: in questi casi la recezione può considerarsi assicurata *by default* (si veda Sbisà 2009: 49-50). Se l'esecuzione della procedura da sola non è invece sufficientemente chiara e univoca nel contesto, allora è necessario che l'uditorio manifesti la propria effettiva recezione. Quando la recezione è soddisfatta *by default*, il soddisfacimento delle condizioni che riguardano la procedura invocata è presupposto e con ciò "accomodato" (si veda Sbisà 2002: 424-426; sulla nozione di "accomodamento" si veda anche sopra, sezione 3.1). L'accomodamento non ha luogo nei casi in cui l'esecuzione di un atto illocutorio presenta difetti che in certi casi possono anche annullarne l'effetto caratteristico. Questi ultimi sono i casi in cui, Austin (1975, trad. it.: 18) sostiene, l'atto è "nullo". L'atto può risultare immediatamente nullo se l'infelicità è fin da subito evidente oppure a distanza di tempo se l'infelicità viene scoperta in un secondo momento<sup>7</sup>.

---

<sup>6</sup> Oltre all'assicurarsi la recezione e all'entrata in vigore dell'atto compiuto, Austin segnala un terzo tipo di effetto che corrisponde alla sollecitazione di una risposta in conseguenza della buona riuscita dell'atto. Un atto illocutorio cioè può invitare a certi comportamenti successivi da parte di colui al quale l'atto era rivolto (ad es. ad una domanda segue una risposta, a un saluto un altro saluto ecc.) (si veda Austin 1975, trad. it.: 87).

<sup>7</sup> Come osservato da Sbisà (2007: 465-466), è Austin stesso in alcuni suoi appunti non pubblicati a sottolineare lo stretto legame tra annullabilità e convenzionalità in relazione agli atti illocutori. Partendo da un'osservazione di Aristotele secondo cui il passato non può non essere stato e quindi non si può disfare (*undoing*) ciò che è stato fatto, egli nota come gli atti illocutori appaiono essere un'eccezione a ciò, in quanto essi possono risultare nulli se si viene a scoprire che certe

Rimane aperta la questione circa come debbano essere intesi gli effetti convenzionali nella cui produzione gli atti illocutori consistono. Come abbiamo visto precedentemente, per Austin tali effetti vengono posti in essere in un modo non riconducibile ai cambiamenti che hanno luogo nel corso naturale degli eventi (si veda sopra, sezione 4.1.1). Inoltre, in questa sezione abbiamo evidenziato come effetti di questo tipo si realizzano per un accordo o, il più delle volte, una convergenza tacita e sono soggetti ad annullabilità in presenza di specifici difetti nell'esecuzione della procedura finalizzata alla loro produzione. Alla luce di queste loro caratteristiche, Marina Sbisà (1989: 56-66) ha sostenuto che tali effetti possono essere efficacemente descritti nei termini di una attribuzione o cancellazione di stati deontici, generalmente consistenti in poteri e doveri, tra parlante e interlocutore. Questi poteri e doveri sono da intendersi come stati modali deontici che competono a un parlante ("competenze modali", si veda Sbisà 1989: 75-77) in quanto gli sono riconosciute dai suoi interlocutori, e in tal senso sono "convenzionali". Essi appartengono cioè a un soggetto in quanto gli sono attribuiti e riconosciuti. In un quadro teorico di ispirazione austiniana come quello di Sbisà, l'effetto illocutorio è costituito quindi proprio da queste attribuzioni o cancellazioni di stati modali. È bene notare che all'attribuzione o cancellazione di stati modali in quanto effetti di un certo atto illocutorio si accompagna, perlomeno in assenza di indicazioni contrarie, la presupposizione del darsi di stati modali iniziali appropriati per il suo compimento (ad esempio, un ordine consiste nell'attribuzione di un certo dovere al ricevente, ma presuppone anche il possesso da parte del parlante di un certo potere, nella forma dell'autorità).

Come osservato da Sbisà (1989: 66-67), il riferimento alle modalità "potere" e "dovere" sembra essere sufficiente per una descrizione adeguata di gran parte degli effetti convenzionali degli atti illocutori, siano essi istituzionali o non istituzionali, nonché delle dinamiche grazie alle quali essi vengono posti in essere. Come vedremo a breve, le cose si complicano un po' quando si fa riferimento invece alle condizioni iniziali e all'effetto caratteristico dell'asserzione.

## 4.2 Dalla procedura alle norme costitutive

Questo secondo modo di intendere la convenzionalità degli atti illocutori è determinante per il quadro teorico nel cui ambito intendiamo proporre la nostra ana-

---

condizioni non sono state soddisfatte. La nullità di un atto illocutorio dipende infatti dalla presenza di una infelicità (riferita alle condizioni A.1-B.2; si veda sopra, sezione 4.1.1, nota 1) che, qualora riconosciuta, comporta la mancata produzione del suo effetto caratteristico e quindi la mancata entrata in vigore dell'atto stesso. Sui diversi modi in cui l'effetto di un atto illocutorio può essere riconosciuto nullo o attivamente annullato, si veda Caponetto 2018.

lisi dell'asserzione. Riteniamo infatti che per comprendere appieno la specificità propria dell'asserzione sia necessario prendere in considerazione, per quanto poco tenuti di conto nella letteratura sull'asserzione, gli aspetti di azione e di riconoscimento intersoggettivo che sono coinvolti quando essa viene fatta.

Inizieremo prendendo in considerazione come debba essere intesa la procedura eseguendo la quale si fa un'asserzione. Come stabilito dalla condizione di felicità A.1, la possibilità stessa di compiere un certo atto illocutorio dipende dall'esistenza di una procedura socialmente riconosciuta la cui esecuzione è finalizzata alla produzione dell'effetto caratteristico di tale atto (si veda Austin 1975, trad. it.: 17; e sopra, sezione 4.1, nota 1).

Le procedure per il compimento di atti illocutori possono essere più semplici o più complesse e ammettere modalità di esecuzione alternative; inoltre la loro esecuzione richiede anzitutto che certe condizioni iniziali siano soddisfatte dal parlante o dalle circostanze. Devono esistere quindi delle norme, associate alla procedura a cui ci si vuole richiamare, che devono essere rispettate affinché l'esecuzione della procedura dia luogo alla buona riuscita dell'atto illocutorio. Queste norme, che corrispondono alle condizioni di felicità austiniane A.2-B.2, vanno distinte da quelle Γ.1-2 (si veda sopra, sezione 4.1.1, nota 1), le quali riguardano aspetti non strettamente necessari affinché la procedura ottenga il suo effetto convenzionale (Austin 1975, trad. it.: 17). Sbisà (2018: 23) sottolinea come le norme che stabiliscono condizioni necessarie per l'ottenimento di tale effetto siano costitutive in senso stretto (le denomina, seguendo in questo Searle, "regole costitutive"; a confronto, come diremo più avanti, le norme dell'asserzione discusse nel capitolo 2 sarebbero costitutive solo in senso lato)<sup>8</sup>, mentre quelle concernenti gli aspetti non strettamente necessari, da lei definite "massime", sono finalizzate a regolare l'esecuzione dell'atto illocutorio (si tratta della sua regolare e cooperativa esecuzione all'interno di un contesto comunicativo). In questa sezione ci occuperemo delle norme costitutive, mentre nella prossima andremo a prendere in considerazione quelle che abbiamo chiamato "massime". Vedremo come gli aspetti caratterizzanti l'asserzione di cui abbiamo parlato nei capitoli precedenti siano riconducibili ai diversi tipi di norme associate alla sua procedura. È proprio alla luce di ciò che abbiamo ritenuto di poterci riferire alla teoria da noi proposta come di una teoria "ampia" dell'asserzione, se confrontata con le posizioni riduttive delle teorie considerate nei capitoli precedenti, in cui per rendere conto di ciò che caratterizza l'asserzione nel suo complesso si tiene conto solo di singoli aspetti.

---

<sup>8</sup> Secondo Sbisà (2018: 32-34), tali norme possono essere considerate "requisiti oggettivi" della correttezza dell'atto linguistico di forza illocutoria assertiva eseguito.



Quando parliamo di norme costitutive, un aspetto da chiarire fin da subito è a quale concezione di costitutività stiamo facendo riferimento. In particolare, è bene esplicitare quale sia la relazione tra la concezione che andremo a sostenere e quelle proposte rispettivamente da Searle e Williamson.

Per quanto sia possibile concordare con Searle che il compimento di un atto illocutorio dipende dal rispetto delle sue regole (o, nel nostro caso, norme) costitutive, ci sono due aspetti che differenziano la nostra analisi dalla sua. In primo luogo, mentre nel nostro caso per il compimento di un certo atto illocutorio il parlante si appella alla procedura che lo riguarda e alle norme a essa collegate, nel caso di Searle si tratta di seguire le regole d'uso convenzionali delle espressioni linguistiche che fungono da indicatori di forza illocutoria e quindi soddisfare ciò che esse stabiliscono, in particolare avere l'intenzione caratteristica dell'atto che si intende compiere (si veda sopra, sezione 4.1.2). Proprio questo ultimo aspetto ci porta alla seconda differenza tra la nostra prospettiva e quella searliana, la quale riguarda il contenuto delle regole o norme costitutive. Il contenuto delle regole a cui Searle fa riferimento è infatti per lo più "internista", ovvero riguarda atteggiamenti o stati mentali del parlante e del destinatario (si veda Sbisà 2002 e, per una interpretazione opposta, Harnish 2009): in particolare, la regola essenziale, e cioè quella che specifica il tipo di atto che si va a compiere proferendo un certo enunciato, pone proprio come condizione il possesso di una certa intenzione da parte del parlante. Le norme costitutive di cui parleremo, e che corrispondono alle condizioni di felicità austiniane A.2-B.2, fanno riferimento invece alle circostanze, persone e modalità appropriate per eseguire la procedura collegata a un certo tipo di atto illocutorio. Questi aspetti non riguardano quindi gli atteggiamenti o stati mentali del parlante.

Le differenze tra la concezione di costitutività qui adottata e quella di Williamson sono anch'esse due. La prima differenza riguarda il rapporto fra esecuzione dell'atto e l'osservanza delle regole. Per Williamson, infatti, la violazione della norma costitutiva dell'asserzione non rende nullo l'atto che si è tentato di eseguire, ma lo rende soltanto scorretto o inappropriato (si veda sopra, sezione 2.1.1). Contrariamente a ciò, quelle che noi qui chiamiamo norme costitutive devono essere rispettate, perché l'atto illocutorio possa avere il suo effetto. In secondo luogo, assumeremo che le norme costitutive dell'asserzione, in quanto parte integrante della procedura collegata a essa e condizioni del suo effetto convenzionale, non possono che avere anch'esse carattere convenzionale. Come sappiamo, per Williamson, ciò non è possibile:

[i]f it is a convention that one must  $\phi$ , then it is contingent that one must  $\phi$ ; conventions are arbitrary and can be replaced by alternative conventions. In contrast, if it is a constitutive rule that one must  $\phi$ , then it is necessary that one must  $\phi$ . More precisely,

a rule will count as constitutive of an act only if it is essential to that act: necessarily, the rule governs every performance of the act (Williamson 2000: 329).

Williamson ritiene infatti che non vi possa essere una connessione robusta tra norme dell'asserzione e convenzioni poiché esse presentano differenti proprietà modali. Se infatti la norma che governa l'asserzione è necessaria per la sua esistenza, essa non potrà mai dipendere da convenzioni poiché queste ultime sono semplicemente contingenti. Come abbiamo osservato alla fine del secondo capitolo, questo modo di intendere la norma che governa l'asserzione può essere messo in discussione (si veda sopra, sezione 2.4). In particolare, come sottolineato da Cappelen, non vi è modo di dimostrare che vi sia una relazione di necessità tra asserzione e la sua norma costitutiva nel senso inteso da Williamson. Ma, qualunque sia la soluzione di questo problema, noi concentriamo qui l'attenzione su quelle norme che sono essenziali per un atto illocutorio di un certo tipo in virtù del fatto che solo comportamenti ad esse conformi sono riconosciuti costituire quell'atto all'interno di una certa comunità linguistica. Il rapporto di necessità tra l'asserzione e la sua norma o le norme costitutive sarebbe da considerarsi quindi come fondato su un accordo intersoggettivo. In tal senso riteniamo che le norme, così come la procedura che riguardano, debbano essere socialmente riconosciute.

Andiamo ora a considerare che cosa stabiliscono nello specifico le norme costitutive che riguardano la procedura dell'asserzione.

Iniziamo con la norma che definisce le modalità appropriate per la sua esecuzione (il cui contenuto corrisponde grosso modo a quello delle condizioni di felicità B.1-B.2). Essa è certamente quella meno problematica tra le altre che andremo a considerare. Nel caso di atti illocutori non istituzionali come l'asserzione, essa stabilisce la forma linguistica (o gli indicatori linguistici) che si deve utilizzare per invocare (e quindi eseguire) la procedura dell'atto illocutorio che si intende compiere. Per l'asserzione, come si sarà già capito, si tratta dell'emissione di un enunciato dichiarativo con verbo al modo indicativo (al di là di quale sia il suo contenuto). È tuttavia sempre possibile (anche se un po' inconsueto) affidarsi al verbo performativo "asserire" alla prima persona del presente indicativo attivo. Nel caso dell'asserzione, l'utilizzo della forma esplicita è infatti più raro rispetto ad atti illocutori di altro tipo ("Ti prometto che...", "Ti consiglio di..." ecc.). L'uso della forma esplicita sarebbe appropriato in specifiche condizioni contestuali, ad esempio quando un enunciato dichiarativo con verbo al modo indicativo precedentemente pronunciato non sembri essere stato recepito dall'ascoltatore come una vera e propria asserzione ma un atto linguistico assertivo più debole: si ritenta quindi di fare l'asserzione rendendone esplicita la forza.

È importante sottolineare che per eseguire la procedura dell'asserzione è possibile utilizzare anche forme linguistiche non prototipiche o che non corrispon-

dono precisamente alla forma dichiarativa: ciò che conta è che possano essere riconducibili a quest'ultima. Ricordiamo l'esempio considerato precedentemente in cui qualcuno, mostrando a un amico una cartolina appena ricevuta, dice "Dalla Francia" (si veda sopra, sezione 4.1.2). Siamo di fronte a un caso di enunciato ellittico. Se esso è proferito in un contesto in cui gli elementi necessari a formare un enunciato dichiarativo completo (come ad esempio "Gianni mi scrive dalla Francia") sono comunque presenti e resi salienti dal parlante, la procedura potrà dirsi seguita in misura sufficiente a renderla riconoscibile. In tal senso, ciò che è richiesto a un parlante che invochi (e intenda quindi eseguire) la procedura dell'asserzione è quello di emettere un enunciato completo con il verbo al modo indicativo, indipendente o subordinato alla formula performativa "Io asserisco che...", oppure un enunciato ellittico da cui contestualmente possa essere ricostruito un tale enunciato completo. Un parlante che non faccia ciò potrà essere riconosciuto invocare una qualunque altra procedura, collegata anche ad atti linguistici assertivi, ma non quella dell'asserzione.

Passiamo ora a considerare le norme che riguardano le condizioni che devono essere soddisfatte rispettivamente dal parlante e dalle circostanze (condizione di felicità A.2).

La questione se ci sia, e quale sia, una condizione che un parlante deve soddisfare per poter fare un'asserzione, come abbiamo visto nei capitoli precedenti, è piuttosto controversa. D'altra parte, un aspetto ricorrente che viene evidenziato in molte analisi considerate precedentemente (in particolare, nel secondo e terzo capitolo) è il fatto che non è sufficiente (come sostenuto dai proponenti delle teorie espressive e dagli intenzionalisti) che un parlante esprima o intenda esprimere una credenza perché l'enunciato da lui proferito costituisca un'asserzione, ma egli deve essere in una posizione epistemica tale da poter garantire per la verità di quanto asserito. E questa posizione non può che corrispondere al possesso di un sapere effettivo da parte del parlante, riferito al contenuto asserito. Per garantirne la verità il parlante deve essere infatti competente sull'argomento che l'asserzione riguarda e possedere dati, evidenze e criteri per asserire che le cose stanno così. Nota Austin (1975, trad. it.: 101) che non possiamo asserire quante persone ci sono nella stanza accanto a quella in cui noi siamo (a meno che non abbiamo un modo per vederle o calcolarle): quando dico che ci sono cinquanta persone, se è chiaro che non posso saperlo, i miei interlocutori potranno ritenere al massimo che stia tirando a indovinare o facendo un'ipotesi. L'asserzione non sembra essere quindi la semplice esteriorizzazione di un giudizio interiore, come sostenuto dai proponenti delle teorie espressive e dagli intenzionalisti, ma il risultato di un giudizio socialmente situato. Se consideriamo l'asserzione come un giudizio di questo tipo, allora non è necessario postulare un unico standard di appropriatezza circa la posizione che un parlante deve avere per poter fare una certa asserzione:

quali sono le credenziali che un parlante deve avere per poter asserire un certo contenuto dipende essenzialmente dalle condizioni contestuali ritenute rilevanti in quella determinata situazione. Egli deve essere infatti riconosciuto, alla luce proprio di queste condizioni e delle sue credenziali, essere in una posizione tale da poter fare un'asserzione vera. Il fatto che una posizione, e capacità, di questo tipo deve essergli riconosciuta ci rimanda al fatto che l'autorizzazione a fare un'asserzione (così come qualunque altro atto illocutorio) non consiste primariamente in uno stato di fatto, in questo caso uno stato effettivo di conoscenza del parlante, ma in un potere di un certo tipo che gli viene attribuito dai suoi interlocutori (ovviamente lo stato effettivo di conoscenza e quello attribuito possono e, anzi, dovrebbero coincidere). Affronteremo questo aspetto nella sezione 4.4, dove faremo riferimento a una accezione di *sapere* che lo intende come una modalità dotata di convenzionalità alla stregua del "potere" e "dovere" di cui abbiamo parlato precedentemente.

Passiamo a considerare quali sono le circostanze appropriate per l'esecuzione della procedura dell'asserzione. Per Austin, l'appropriatezza delle circostanze in relazione all'asserzione riguarda essenzialmente il soddisfacimento delle presupposizioni dell'enunciato che si proferisce nel farla. Nel caso ad esempio in cui un parlante proferisse un enunciato come "Il mio gatto è sul divano", per quanto tale enunciato abbia una forma tipicamente adatta per fare un'asserzione, qualora egli non avesse alcun gatto, Austin (1979, trad. it.: 234) osserverebbe che siamo di fronte a una situazione simile a quella in cui si stipula un contratto di compravendita per un terreno che è inesistente, o non appartenente al soggetto venditore. È per questo motivo che egli ritiene che l'atto illocutorio che si compie nel proferire un enunciato le cui presupposizioni non sono soddisfatte è infelice, e in particolar modo nullo<sup>9</sup>. Non vi è dubbio che parlare di nullità dell'atto in riferimento all'asserzione è qualcosa di altamente discutibile nel panorama attuale della filosofia analitica del linguaggio<sup>10</sup>. Quello che si vuole mettere in luce qui è tuttavia il fatto che il non soddisfacimento di anche solo una delle presupposizioni attivate dall'enunciato proferito determina un difetto grave che impedisce la produzione degli effetti a cui l'esecuzione della procedura che il parlante si richiama proferendo quell'enunciato è finalizzata<sup>11</sup>. Così se dico a qualcuno "Ti lascio in eredità il mio

---

<sup>9</sup> Questo modo di intendere le presupposizioni da parte di Austin si richiama all'analisi strawsoniana della presupposizione, secondo cui in un'asserzione, quando le presupposizioni attivate dall'uso di espressioni presenti in essa non sono soddisfatte, non potrà dirsi né vera, né falsa (si veda Strawson 1950, trad. it.).

<sup>10</sup> Parlare di nullità dell'atto in riferimento all'asserzione comporta infatti il riconoscimento di lacune di valore di verità (*truth-value gaps*), ma tale riconoscimento è in contrasto con la bivalenza della logica.

<sup>11</sup> La questione è resa ancora più complessa dal fatto che mentre ad esempio nel caso degli

Rolex”, ma io non possiedo un Rolex, egli non avrà diritto a rivendicare il mio Rolex quando sarò morto, o se chiedo a qualcuno di spostare il mio giubbotto dalla sedia, ma non c’è niente sulla sedia, la richiesta fatta non lo obbliga in alcun modo. Non vi è dubbio che nel caso del proferimento di un enunciato dichiarativo, anche qualora le presupposizioni di tale enunciato non siano soddisfatte, può ben restare vero che chi lo ha proferito ha fatto un’asserzione, d’altra parte il senso di asserzione a cui si fa riferimento in questo caso è ben diverso da quello illocutorio da noi caratterizzato. Sembra infatti difficile ritenere che chi proferisce un enunciato in cui almeno una delle presupposizioni risulti non soddisfatta sia in grado di garantire per la verità di quanto asserito.

Siamo arrivati quindi a individuare tre norme che riguardano gli aspetti della procedura dell’asserire necessari per l’ottenimento dell’effetto convenzionale dell’asserzione. La prima norma definisce le modalità appropriate per l’esecuzione della sua procedura, mentre le altre due stabiliscono le condizioni che devono essere soddisfatte dal parlante e dalle circostanze:

NORMA 1: il parlante che invoca la procedura dell’asserzione deve fare qualcosa di sufficientemente simile, e che equivalga in modo sufficientemente completo, a emettere un enunciato completo con il verbo al modo indicativo;

NORMA 2: egli deve avere conoscenza di quanto asserito (per quanto riguarda il modo di intendere questa “conoscenza” si veda sotto, sezione 4.4);

NORMA 3: il parlante deve invocare la procedura in circostanze in cui le presupposizioni dell’enunciato proferito siano soddisfatte.

Quindi la procedura per l’asserire, per qualunque parlante la invochi, richiede che egli faccia certe cose (NORMA 1) e che ciò sia fatto a partire da una certa condizione iniziale e in certe circostanze (NORME 2 e 3).

Può tornare utile a questo punto richiamarci a una questione che avevamo lasciato aperta alla fine del terzo capitolo (si veda sopra, sezione 3.3). Avevamo prospettato infatti che un’analisi dell’asserzione in termini di effetti sociali inserita all’interno di un quadro teorico di ispirazione austriaca potesse

---

ordini o delle domande la loro nullità può essere resa esplicita dal destinatario in quanto tali atti illocutori prevedono specifiche risposte, ciò non avviene per l’asserzione. Gli analisti della conversazione ritengono che il secondo membro di una coppia adiacente il cui primo membro è una asserzione può essere una espressione di accordo (preferita) o di disaccordo (dispreferita) (su questo punto si veda Fele 2007: 55-61), ma per vedere la differenza fra ritenere che l’asserzione sia falsa e ritenere che sia nulla (in quanto epistemicamente infondata o basata su presupposizioni non soddisfatte) bisognerebbe studiare le implicazioni di varie forme di disaccordo.

essere in grado di superare la criticità relativa alle teorie sociali messa in luce dall'argomento di Pagin. Ricordiamo che tale argomento mostra come le teorie sociali estendano troppo il campo delle asserzioni genuine poiché è possibile impegnarsi alla verità di quanto asserito senza per ciò stesso fare un'asserzione. Affronteremo la questione richiamandoci alle norme costitutive della procedura dell'asserzione di cui abbiamo appena parlato. Quello che intendiamo mostrare è che il proferimento dell'enunciato immaginato da Pagin, ovvero "Con la presente mi impegno alla verità di  $p$ ", non può costituire un'asserzione non tanto perché, come egli sostiene, la proposizione da esso espressa è logicamente indipendente da quella espressa dall'asserzione che  $p$ , ma perché nel proferirlo invochiamo una procedura (qualunque essa sia) che non corrisponde a quella dell'asserzione. Se consideriamo la NORMA 1, possiamo notare che la forma dell'enunciato immaginato da Pagin non corrisponde a quanto richiesto da tale norma, in quanto non è di tipo dichiarativo né è riconducibile a una forma di questo tipo. In tal senso, non si vede come la sua emissione possa essere considerata adatta a invocare la procedura dell'asserzione. Per quanto riguarda la NORMA 2, non sembra necessario presupporre che chi proferisce un enunciato come "Con la presente mi impegno alla verità di  $p$ " sia in una posizione tale da poter garantire per la verità di  $p$ . Chi lo proferisce si presenta certamente come impegnato alla verità di  $p$ , in quanto dice letteralmente di prendere questo impegno, ma non c'è motivo di ritenere che egli sia in possesso di dati o evidenze a supporto della verità di  $p$ . Di fatto, non sfideremmo mai qualcuno che proferisce un enunciato di questo tipo chiedendogli "Come lo sai?", né affermeremmo di fronte a lui "Questo non lo puoi sapere". Un proferimento come "Con la presente mi impegno alla verità di  $p$ " sembra piuttosto costituire una dichiarazione di intenti, che si avvicina di più a una scommessa che a un'asserzione. Quello che ci si può aspettare da chi lo proferisce è che egli sia in grado di mantenere l'impegno preso, agendo successivamente in modo coerente con esso. Relativamente alla NORMA 3, possiamo notare infine che nell'enunciato proposto da Pagin si fa riferimento a  $p$ , inteso come proposizione espressa, senza affermarla né riportare un atto linguistico in cui è affermata; quindi non è richiesta se non indirettamente la soddisfazione delle sue presupposizioni. In base a quanto detto sembra quindi che né la forma dell'enunciato immaginato da Pagin né le circostanze del suo proferimento corrispondano pienamente alle norme costitutive da noi identificate per la procedura dell'asserzione. In tal senso, la criticità messa in luce dal suo argomento non sembra riguardare la nostra teoria dell'asserzione di ispirazione austiniiana, sebbene anch'essa caratterizzi l'asserzione come consistente nella produzione di un effetto convenzionale caratteristico.

### 4.3 Le massime dell'asserzione

Ci sono altri aspetti caratterizzanti la pratica dell'asserzione a cui abbiamo fatto riferimento nei capitoli precedenti, che non abbiamo ancora collocato all'interno del quadro "ampio" di ispirazione austiniana che stiamo delineando. Si tratta in particolare del fatto che l'asserzione è associata all'espressione di credenza riguardo al suo contenuto (si vedano le analisi espressive e intenzionaliste nel capitolo 1) e comporta l'impegno a certe conseguenze logiche oltre che il dovere di non contraddirsi (si vedano fra le teorie basate sugli effetti soprattutto quella di Brandom, sezione 3.2.2). Secondo la nostra prospettiva, questi aspetti, seppur caratteristici della pratica dell'asserzione, non sono condizioni indispensabili all'ottenimento del suo effetto caratteristico. Essi riguardano cioè non tanto la buona riuscita dell'atto assertivo, ma la sua appropriatezza nel contesto conversazionale in cui viene eseguito. Come riceventi ci aspettiamo infatti che chi fa un'asserzione non sia solo in possesso di un certo sapere ma sia anche sincero, ovvero creda a ciò che asserisce, e che sia coerente nei suoi comportamenti successivi (Austin 1975, trad. it.: 17, 100-102). Mentre la prima di queste due aspettative fa riferimento alla condizione di felicità  $\Gamma.1$ , la quale richiede l'appropriatezza degli stati psicologici del parlante, la seconda rimanda alla coerenza dei comportamenti intesa come una tendenza generale razionalmente motivata. È importante sottolineare che questa aspettativa si richiama alla condizione di felicità  $\Gamma.2$ , ma quelli che sono nello specifico i comportamenti da tenere successivamente a una certa asserzione, ovvero soprattutto il non contraddirla e il dare ragioni a supporto della sua verità, sono determinati dal suo effetto illocutorio, in particolare per la sua parte che riguarda il parlante (torneremo su questo punto nella sezione 4.4).

Le aspettative di cui abbiamo appena parlato rimandano a un diverso tipo di norme rispetto a quelle che abbiamo chiamato "costitutive": si tratta di norme il rispetto delle quali è infatti necessario per la regolare e cooperativa esecuzione dell'atto. In riferimento a esse, Sbisà (2018: 29-31) parla di "massime", ritenendo che siano analoghe alle massime griceane<sup>12</sup>. Il loro valore vincolante non dipende da specifiche convenzioni. Esse sono infatti norme che si dovrebbero seguire per promuovere la razionalità conversazionale: da un parlante che afferma cose a cui non crede o che manifesta comportamenti incoerenti non possiamo aspettarci un granché in termini di contributo cooperativo alla conversazione. D'altra parte, se abbiamo queste aspettative, è proprio perché abbiamo riconosciuto al parlante le credenziali per fare quelle asserzioni. Ci si aspetta quindi che un parlante piena-

---

<sup>12</sup> Nella nostra presentazione delle massime dell'asserzione ci stiamo discostando da Sbisà (2018: 29), in quanto per lei vi è solo una massima che la riguarda ed è quella dell'essere sinceri.

mente cooperativo rispetti non solo le norme costitutive dell'atto compiuto ma anche che si conformi alle massime che lo riguardano. Se non ci sono motivi per dubitare di ciò, si può assumere che un certo atto illocutorio non solo sia ben riuscito ma anche fornisca un contributo ottimale alla conversazione. È anche vero che queste aspettative possono essere sospese (temporaneamente) in contesti "speciali" in cui, ad esempio, non è richiesta la sincerità del parlante. Ritorniamo su questo punto nella sezione 4.8.2.

#### 4.4 Il sapere come modalità dotata di convenzionalità

Come abbiamo già visto, la posizione in cui un parlante si deve trovare per poter fare un'asserzione è parte integrante del contenuto di una delle norme costitutive che riguardano la sua procedura (si veda la NORMA 2). Tale norma stabilisce che chi fa un'asserzione debba avere conoscenza di quanto asserito. D'altra parte, l'autorizzazione a fare un'asserzione, ovvero il riconoscimento del possesso di tale conoscenza, è accordata, per lo più tacitamente, dal destinatario (o dall'insieme dei riceventi). Ciò significa che ascrivere a un soggetto un sapere (almeno così come inteso qui) non è molto diverso dall'attribuirvi un certo poter-fare (per quanto si tratti di un poter-fare primariamente riferito all'asserzione o ad altri atti linguistici che presentano aspetti epistemici). Si tratta certamente di una concezione di sapere *sui generis* (almeno nel panorama dell'epistemologia analitica) che richiede molte cautele. Ciò che è rilevante per noi è che in una concezione del sapere di questo tipo esso viene rappresentato come tale in quanto intersoggettivamente riconosciuto. In tal senso, anch'esso, almeno se concepito così, compete a un certo soggetto in quanto gli è riconosciuto dai suoi interlocutori, e cioè è assimilabile a altre condizioni del soggetto di carattere "convenzionale"<sup>13</sup>.

È importante sottolineare come, in base al meccanismo di accomodamento, un sapere come quello appena descritto (ovvero come un certo poter-fare) è attribuito di norma (a meno di specifiche indicazioni contrarie) a un parlante ogniqualvolta proferisce un enunciato tipicamente adatto all'esecuzione di un'asserzione. Quando un parlante proferisce invece un enunciato dichiarativo per fare un'asserzione ma non gli viene riconosciuto tale poter-fare, il suo proferimento può in ogni caso costituire l'esecuzione di un atto linguistico assertivo più debole (il cui effetto convenzionale è chiaramente differente da quello che costituisce l'effetto dell'asserzione).

---

<sup>13</sup> Adotto questa soluzione proposta da Sbisà (1989: 76-77; 2019) senza voler con ciò indebolire la nozione epistemica di sapere ma per disporre di una sorta di suo corrispettivo adatto a descrivere la dinamica dell'asserzione come atto illocutorio.



Un'interessante conseguenza è che un sapere così inteso, essendo ascrivito a un soggetto da parte dei suoi interlocutori, è sempre esposto ad essere messo in discussione e al caso falsificato e per tale motivo può essere sempre annullabile (si veda sopra, sezione 4.1.3). Classiche espressioni di sfida per mezzo delle quali mettere in discussione tale sapere sono "Tu non lo puoi sapere" oppure "Con che diritto affermi ciò", di cui abbiamo già parlato nel secondo capitolo (si veda sopra, sezione 2.1.2). Questo tipo di obiezioni che prende di mira le credenziali del parlante va distinto da quelle in cui si esprime disaccordo con quanto asserito: nei casi di disaccordo, non si mette in discussione il sapere del parlante nel senso "convenzionale" sopra illustrato in quanto esprimendo disaccordo si mostra di aver preso sul serio l'asserzione e quindi la competenza del parlante relativamente al suo contenuto ma si ritiene che ci possa essere stato un qualche errore, ad esempio relativamente all'applicazione dei criteri in base ai quali essa è stata fatta. Questo atteggiamento degli interlocutori è quello che consente la costruzione di saperi intersoggettivamente condivisi via via più attendibili.

Siamo ora in possesso di ciò di cui avevamo bisogno, ovvero una modalità ascrivibile a un soggetto per accordo intersoggettivo che sia capace di rendere conto degli aspetti epistemici coinvolti nelle dinamiche grazie alle quali l'effetto caratteristico dell'asserzione può avere luogo e che ci permetterà, come vedremo ora, di rendere conto anche di tale effetto.

#### **4.5 Asserzione e suo effetto convenzionale**

Nelle precedenti sezioni, abbiamo messo le basi per la nostra teoria "ampia" dell'asserzione. Abbiamo in particolare riconosciuto specifici ruoli ad alcuni aspetti caratterizzanti l'asserzione di cui abbiamo parlato nei precedenti capitoli. Ci siamo soffermati in particolare su quali siano le norme costitutive che riguardano la procedura collegata all'asserzione, facendo riferimento alle credenziali richieste a un parlante per farla e all'appropriatezza delle condizioni contestuali, e su quali siano le massime che guidano la sua regolare e cooperativa esecuzione, richiamandoci alla sincerità del parlante (ovvero al fatto di credere quanto asserito) e alla sua coerenza nei comportamenti successivi al compimento dell'asserzione. Non abbiamo tuttavia ancora fatto riferimento agli effetti nella cui produzione l'asserzione in quanto atto illocutorio consiste. La centralità del riferimento agli effetti è qualcosa che la nostra teoria condivide con quelle considerate nel terzo capitolo. Anch'esse infatti sostengono che l'asserzione è caratterizzata dalla produzione di specifici effetti. Nel nostro caso però, come osservato nella sezione 4.1.3, ciò dipende dal fatto che ogni procedura eseguendo la quale si compie un atto illocutorio è finalizzata a porre in essere un proprio effetto di carattere

convenzionale, il quale è tale in quanto si realizza in virtù della recezione dell'atto illocutorio da parte degli interlocutori. Seguendo quanto proposto da Sbisà, abbiamo sostenuto che tale effetto è descrivibile nei termini di una attribuzione o cancellazione di stati modali, quali “potere” e “dovere”. È bene sottolineare che queste attribuzioni o cancellazioni possono essere bloccate, o anche invalidate, quando nell'esecuzione dell'atto si riscontrano infelicità consistenti nel mancato soddisfacimento di una delle sue norme costitutive. D'altra parte, come già sappiamo, un interlocutore tende ad assumere fino a prova contraria che tali norme siano state rispettate. Quando ciò avviene, l'effetto che viene posto in essere può essere caratterizzato come consistente:

- nell'assegnazione al parlante di un certo dovere, cioè dell'impegno a garantire per la verità di quanto asserito; tale impegno si concretizza, oltre che nel non contraddire l'asserzione fatta e nell'essere impegnati a sostenere le sue conseguenze logiche, nel fornire, se richiesto, prove o ragioni a supporto di essa;
- nel conferimento ai destinatari di un potere consistente nell'autorizzazione a fare affidamento sull'asserzione fatta del parlante, riutilizzando il suo contenuto a propria volta oppure per fare ulteriori asserzioni o a fini deliberativi.

Quello che avviene quindi è un passaggio di sapere inteso come autorizzazione a fare certe asserzioni o a usare il contenuto dell'asserzione ricevuta a fini deliberativi. In tal senso, come osservato da Sbisà (2019), l'effetto illocutorio dell'asserzione può essere descritto come la formulazione e trasmissione di sapere.

Il “sapere” che si trasmette per mezzo di un'asserzione non deve essere equiparato a un far credere, ma è fondamentalmente l'attribuzione di un poter-fare al proprio uditorio che ovviamente presuppone come sua fonte un corrispondente poter-fare da parte di chi ha fatto l'asserzione. Si tratta quindi di due poter-fare distinti, sebbene l'attribuzione del secondo dipenda dal riconoscimento del primo. D'altra parte, come abbiamo già visto nella sezione precedente, il fatto che attribuiamo un certo poter-fare non significa che tale poter-fare corrisponda necessariamente a un sapere effettivo, cioè al possesso di una autentica conoscenza. Per quanto di norma ci aspettiamo che, quando troviamo ragionevole attribuire una certa competenza a qualcuno, quel qualcuno il più delle volte possieda effettivamente il sapere corrispondente, non possiamo dare per scontato che le due cose coincidano sempre. Il fatto è che, data la nostra tendenza all'accomodamento, il più delle volte accettiamo implicitamente che sia così. Il problema sorge quando queste nostre aspettative vengono disattese e scopriamo che colui che aveva fatto un'asserzione non aveva le credenziali per farla. Che ciò accada è dovuto al fatto che è praticamente impossibile controllare sempre se lo stato

effettivo di conoscenza di chi fa un'asserzione corrisponda allo stato intersoggettivamente riconosciuto. Di fatto, il più delle volte l'uditorio non ha fonti indipendenti da quanto dice il parlante stesso per valutare la sua competenza. Ma solo uno scettico radicale potrebbe dubitare in ogni occasione delle credenziali di un parlante per fare un'asserzione.

Rimane la questione di come debba intendersi il "sapere effettivo" di cui abbiamo detto sopra, essendoci soffermati principalmente su quello intersoggettivamente riconosciuto. Quando parliamo di un "sapere effettivo", ci stiamo riferendo allo stato di fatto di un certo individuo che lo rende capace di fare asserzioni vere e prendere decisioni corrette e efficaci. Si tratta cioè di un individuo che è effettivamente in possesso di dati, evidenze e criteri che gli permettono di fare asserzioni pienamente attendibili. È bene notare che solo quando colui che fa un'asserzione possiede tale sapere trasmette effettivamente a sua volta sapere, e con ciò autentica capacità di fare asserzioni vere e prendere decisioni correttamente basate. Se l'autorizzazione ad asserire intersoggettivamente riconosciuta al parlante può corrispondere anche solo a presunta conoscenza, questa autorizzazione non determinerà l'effettiva capacità (intesa come possesso di dati, evidenze, criteri) da parte di chi la riceve di fare asserzioni vere e prendere decisioni correttamente basate. Ed è proprio per questo motivo che a chi fa un'asserzione è attribuito l'obbligo di garantire per la verità di quanto asserito, in particolare di fornire, se richiesto, prove o ragioni, dimostrando così la propria competenza e le basi della propria asserzione.

Quando qualcuno fa un'asserzione, possiamo trovarci quindi di fronte alle seguenti quattro possibilità:

- (i) egli possiede un sapere effettivo e il suo destinatario glielo riconosce;
- (ii) egli possiede un sapere effettivo e il suo destinatario non glielo riconosce;
- (iii) il destinatario gli riconosce un certo sapere ma egli non possiede un sapere effettivo corrispondente;
- (iv) il destinatario non gli riconosce il sapere pertinente ed egli effettivamente non in è possesso del sapere effettivo corrispondente.

Se vivessimo in un mondo ideale, le cose dovrebbero andare come descritto in (i) e (iv). Si tratta di quelle situazioni in cui colui al quale è rivolta l'asserzione riconosce se il parlante è (o non è) in possesso di un sapere effettivo che lo autorizza a fare quell'asserzione. Dato che il nostro non è un mondo ideale, ci troviamo spesso di fronte a situazioni che sono riconducibili ai casi (ii) e (iii). (ii) rimanda a quelle

situazioni in cui al parlante – per disattenzione, indifferenza o pregiudizio – non viene riconosciuto il potere di fare un’asserzione relativamente a un tema o argomento per cui egli è competente. Le situazioni di questo tipo che scaturiscono da indifferenza e pregiudizi sono state ampiamente studiate e rientrano all’interno della casistica della “ingiustizia epistemica” (Fricker 2009). Nei casi di ingiustizia epistemica al parlante, in conseguenza della sua identità sociale e nell’ambito di questa il suo genere, razza, religione o orientamento sessuale, viene attribuita meno credibilità di quanto gli spetterebbe. Egli non viene quindi riconosciuto come soggetto in possesso delle credenziali per asserire un certo contenuto, al di là di quale sia il suo sapere effettivo. Di conseguenza, le sue asserzioni non vengono riconosciute come tali, ma tutt’al più come espressioni di opinione o in ogni caso come atti linguistici più deboli dell’asserzione. (iii) riguarda situazioni in cui al parlante viene riconosciuta una competenza appropriata per fare una certa asserzione, ma di fatto egli non possiede un sapere effettivo. Possiamo distinguere qui tra due casi diversi: nel primo il parlante credeva effettivamente di essere in una posizione epistemica appropriata ma non lo era, nel secondo il parlante, sfruttando la tendenza *by default* ad accomodare le condizioni iniziali, fa un’asserzione pur in assenza di credenziali. Per entrambi i casi c’è per fortuna un antidoto: anche se un atto non è riconosciuto nullo immediatamente, è sempre possibile farlo successivamente annullandone di conseguenza l’effetto convenzionale, nella misura in cui si viene a scoprire che chi l’aveva compiuto non era in posizione di poterlo compiere. Come abbiamo detto, il sapere riconosciuto socialmente è sempre annullabile, e dal suo annullamento consegue quello del sapere trasmesso. Questa è una magra consolazione, però, poiché, qualora non riesca prontamente a annullare l’autorizzazione a riutilizzare il contenuto di un’asserzione che risulti essere stata fatta senza credenziali, esso si diffonderà a macchia d’olio, così come avviene nei casi di viralizzazione dei contenuti informativi in rete.

#### 4.6 La vigilanza epistemica

Il fatto che il poter-fare attribuito a chi fa un’asserzione non corrisponde sempre a un suo effettivo stato di conoscenza pone un problema non da poco. Dato che, come già sappiamo, la nostra tendenza è quella di riconoscere forza assertiva a un enunciato tipicamente adatto per fare asserzioni a meno che non siano riscontrate infelicità, c’è sempre il rischio di ricadere nella situazione descritta in (iii). Se tuttavia la gente approfittasse di questa tendenza, facendo asserzioni anche quando non ne ha diritto, la funzione caratteristica dell’asserzione, ovvero quella di produrre e trasmettere conoscenze, potrebbe venire meno e con essa, quella che forse è la sua stessa ragione d’essere. In una teoria dell’asserzione

come la nostra è necessario quindi spiegare come gli esseri umani siano capaci di monitorare all'occorrenza il rispetto delle norme che riguardano la procedura dell'asserzione, in particolare la NORMA 2 (si veda sopra, sezione 4.2). A questo punto può essere utile richiamarsi all'ipotesi proposta da Dan Sperber e i suoi colleghi (2010) nell'ambito di studi della pragmatica cognitiva, secondo cui la mente umana è dotata di una serie di meccanismi o filtri cognitivi dediti a quella che essi chiamano "vigilanza epistemica". Si tratta di meccanismi che sono sempre al lavoro, anche se silenziosamente: la loro funzione è quella di produrre giudizi intuitivi circa l'affidabilità dei nostri interlocutori in quanto fonti informative e la credibilità dei contenuti informativi da loro trasmessi. È bene sottolineare che, se tali meccanismi non fossero sempre al lavoro, non avremmo alcun modo per evitare imbrogli e inganni da parte dei nostri simili. Secondo Sperber e i suoi colleghi (2010: 359-361), è proprio per sfruttare al meglio le potenzialità cooperative offerte dal linguaggio in quanto strumento di comunicazione, e in particolare dell'asserzione in quanto mezzo privilegiato di trasmissione della conoscenza, che la specie umana ha acquisito per selezione naturale questi specifici adattamenti cognitivi funzionali a evitare imbrogli e inganni. Come da loro sottolineato, la vigilanza (a differenza della sfiducia) non si oppone alla fiducia, ma alla fiducia "cieca" (Sperber *et al.* 2010: 363). La gente dà fiducia agli altri, e quindi spesso risolve bene il problema del rischio insito nella comunicazione, proprio perché in qualche misura è sempre vigile nei confronti degli altri. Come già segnalato poco fa, l'attività di vigilanza epistemica può essere diretta alla fonte informativa oppure al contenuto che essa comunica. Nel prosieguo di questa sezione, presenteremo in maniera più dettagliata il funzionamento dei meccanismi dediti alla vigilanza epistemica e faremo vedere come essi ben si adattano al controllo del rispetto delle norme che riguardano la procedura dell'asserzione.

Iniziamo parlando dell'attività di vigilanza epistemica rivolta alla fonte. Per Sperber e i suoi colleghi (2010: 369-371), i nostri giudizi circa l'affidabilità dei nostri interlocutori in quanto fonti informative sono spesso determinanti per l'accettazione delle loro asserzioni. Tali giudizi riguardano la loro competenza, ovvero la loro capacità di produrre conoscenze relativamente a specifici contenuti, e la loro benevolenza, intesa come intenzione di voler condividere tali conoscenze. È evidente che si può giudicare un interlocutore competente su un certo tema o argomento anche se non lo consideriamo benintenzionato nei nostri confronti o all'opposto lo consideriamo male intenzionato. Inoltre, uno stesso individuo può essere considerato competente su un certo argomento, ma non su un altro, o benintenzionato verso certi interlocutori in certe circostanze, ma non verso altri in altre. Ciò significa che competenza e benevolenza sono due variabili indipendenti che determinano il giudizio complessivo sull'affidabilità di un individuo in quan-

to fonte informativa: l'affidabilità così intesa può variare quindi in base all'argomento, al tipo di uditorio e alle circostanze in cui comunichiamo. È interessante notare che questa distinzione tra competenza e benevolenza richiama due aspetti salienti della procedura dell'asserzione come da noi descritta, uno costitutivo e l'altro no. La competenza rimanda alla NORMA 2 (si veda sopra, sezione 4.2), che ha per noi carattere costitutivo: un'asserzione privata del presupposto della competenza può contare infatti tutt'al più come un'espressione di opinione. La benevolenza riguarda invece l'aspetto non-costitutivo: la benevolenza è necessaria affinché vi sia cooperatività, e nello specifico sincerità, da parte di chi fa un'asserzione. Un parlante può ben (essere riconosciuto) avere le credenziali per fare un'asserzione (cioè la competenza), ma potrebbe pur sempre voler imbrogliare il proprio interlocutore (mancando cioè di benevolenza). Si può ritenere quindi che i meccanismi dediti alla vigilanza epistemica svolgano un ruolo determinante nel controllo, seppur silenzioso, degli indizi relativamente al rispetto di una delle norme costitutive (ovvero la NORMA 2), necessario per l'ottenimento dell'effetto caratteristico dell'asserzione, e di una delle massime, il cui rispetto è invece finalizzato alla sua esecuzione ottimale.

È chiaro che un monitoraggio consapevole e continuo richiederebbe uno sforzo cognitivo esagerato: è per questo motivo che l'attività di monitoraggio si svolge in maniera silenziosa e inconsapevole, producendo giudizi intuitivi qualora ce ne sia il bisogno. Questo è il motivo per cui non sempre siamo pienamente consapevoli delle ragioni per cui siamo inclini ad accettare o anche rifiutare le asserzioni altrui. Vogliamo far notare che ciò ha, da un lato, un chiaro vantaggio in termini di gestione delle nostre risorse cognitive ma, dall'altro, comporta dei rischi non indifferenti. Questi rischi ci rimandano al caso (ii) considerato nella sezione precedente, ovvero il caso in cui a un parlante non viene riconosciuto il potere di fare un'asserzione relativamente a un tema o argomento su cui però egli è competente. Pensiamo in particolare ai casi di ingiustizia epistemica. Si può ipotizzare che almeno alcuni di questi casi dipendano dal fatto che i giudizi prodotti dai meccanismi dediti alla vigilanza epistemica rivolta alla fonte sono facilmente influenzabili (non essendo pienamente sotto il nostro controllo cosciente) da pregiudizi riguardanti, ad esempio, l'appartenenza di individui a specifiche categorie sociali. Ciò può determinare sistematiche, aprioristiche valutazioni negative circa l'affidabilità di tali individui. Detto questo non vi è dubbio che di norma ciascuno di noi giudica (seppur inconsapevolmente) l'affidabilità dei propri interlocutori sulla base delle proprie esperienze passate con loro, della loro reputazione<sup>14</sup> o di

---

<sup>14</sup> La reputazione può essere intesa come l'opinione che ognuno di noi ha, o può avere, di un certo individuo sulla base delle sue azioni passate (esperite in prima persona, o di cui si ha informazione da terzi), e che crea quindi aspettative sul suo comportamento futuro (per un approfondimento si veda Origgi 2016).

specifici indicatori, che possono essere linguistici, paralinguistici o non verbali. Se i meccanismi dedicati alla vigilanza epistemica non trovano niente di anomalo, e quindi non producono specifici “allarmi” nella forma di impressioni negative che possono riguardare la competenza del parlante oppure la sua benevolenza, allora la tendenza sarà quella di considerare la sua asserzione come ben riuscita e appropriata, con tutti gli effetti che ciò comporta.

Oltre ai meccanismi di vigilanza epistemica dediti al controllo della fonte informativa, come già sottolineato sopra, vi sono anche quelli che sono rivolti ai contenuti informativi che ci vengono comunicati. È bene sottolineare subito che l'attività di questi ultimi non è direttamente rilevante per il controllo del rispetto delle norme che riguardano la procedura dell'asserzione. D'altra parte, come vedremo a breve, tale attività può offrire indizi indiretti (non sempre attendibili) relativamente al loro rispetto. Secondo Sperber e i suoi colleghi (2010: 373), la funzione per cui sono stati selezionati i meccanismi dediti alla vigilanza epistemica rivolta al contenuto è quella di valutare il grado di credibilità di quanto ci viene comunicato. Data l'enorme quantità di contenuti informativi a cui siamo esposti giornalmente, anche questi meccanismi dovranno operare sulla base di un dispendio minimo di risorse cognitive e in maniera per lo più inconscia. Valutare la credibilità di un contenuto, sottolineano Sperber e i suoi colleghi (2010: 374), significa giudicare la sua coerenza rispetto al nostro sistema di credenze, o meglio a un sottoinsieme pertinente rispetto a esso. È interessante notare come le nostre valutazioni circa la credibilità di un contenuto informativo possono tornare utili per valutare l'affidabilità di chi l'ha trasmesso. Se ad esempio un parlante di cui sappiamo poco trasmette contenuti informativi che consideriamo poco credibili, allora anche la nostra valutazione circa la sua affidabilità ne sarà influenzata. Questo non significa che coloro i quali trasmettono contenuti informativi che riteniamo poco credibili siano di fatto inaffidabili. Siamo noi che nel tentativo di farci un'impressione generale circa l'affidabilità di un parlante utilizziamo tutti gli indizi possibili a disposizione. Se fosse vero che chi ci trasmette contenuti informativi poco credibili per noi è di norma una persona poco affidabile, allora dovremmo valutare negativamente l'affidabilità di tutte quelle persone che ne sanno più di noi su specifici argomenti. Per quanto in certi casi facciamo difficoltà a ritenere credibili i contenuti che essi ci trasmettono (dopo tutto, ci stanno dicendo cose che non sono in linea con le nostre attuali credenze), è proprio grazie all'accettazione di tali contenuti (e con ciò, nel nostro quadro teorico, dell'atto illocutorio eseguito come asserzione) che possiamo produrre un avanzamento e accrescimento delle nostre conoscenze.

#### 4.7 Forza assertiva e sue variazioni graduali

Per quanto finora ci siamo soffermati solo sull'asserzione, ci sono molti altri atti linguistici grazie ai quali è possibile trasmettere contenuti informativi. L'esecuzione di ciascuno di essi comporta una diversa attività di vaglio epistemico per i loro riceventi. Ad esempio, un'asserzione richiede maggiore controllo rispetto a una ipotesi o una supposizione. Queste ultime infatti non necessitano che il parlante sia riconosciuto essere in una posizione epistemica tale da poter garantire per la verità di quanto comunicato. Di conseguenza, un'ipotesi può essere accettata più facilmente che un'asserzione, anche se la sua buona riuscita non attribuisce alcun diritto al ricevente a riutilizzare il suo contenuto per fare asserzioni o a fini deliberativi. Ad atti linguistici di diverso tipo corrispondono infatti non solo diverse circostanze e modalità di esecuzione appropriate, ma anche diversi tipi di effetti convenzionali caratteristici. Mentre non sembra essere un compito impossibile quello di identificare circostanze e modi di esecuzione appropriati ed effetti caratteristici di quegli atti linguistici assertivi che corrispondono a specifici verbi performativi da cui prendono il nome, come ad esempio descrivere, attestare, dichiarare, supporre, il problema si pone quando ci troviamo di fronte a enunciati come i seguenti:

- (1) Ho visto che il cane è in cucina.
- (2) Mi sembra di ricordare che il cane è in cucina.
- (3) Probabilmente il cane è in cucina.
- (4) Il cane potrebbe essere in cucina.
- (5) Sono certo che il cane è in cucina.

Non vi è dubbio che nel proferirli stiamo eseguendo un qualche tipo di atto linguistico assertivo. D'altra parte, non è sempre possibile attribuire loro una forza illocutoria ben definita, corrispondente cioè a un atto assertivo lessicalmente codificato come quelli considerati poco fa. Chi proferisce un enunciato come (3) o (4) potrebbe, a seconda della situazione, fare un'ipotesi o una supposizione, trarre la conclusione di un ragionamento, o esprimere un'opinione. Ciò significa che questi enunciati non sono tipicamente adatti all'esecuzione di uno specifico tipo di atto illocutorio, né si collocano all'interno di una specifica procedura. Per risalire al tipo di atto che il parlante ha inteso compiere si può fare affidamento sugli indicatori linguistici presenti, nel nostro caso di tipo evidenziale e modale<sup>15</sup>,

---

<sup>15</sup> Gli indicatori linguistici di tipo evidenziale (*evidentials*) servono a segnalare l'origine e quindi anche la qualità epistemica del contenuto informativo di cui si è in possesso e che si sta



sulle informazioni contestuali disponibili o ricavabili dalla conversazione (quali la competenza del parlante sull'argomento in questione, il tipo di uditorio, gli scopi della conversazione) e infine sulle strategie testuali in cui l'enunciato proferito è inserito. È la disponibilità di queste informazioni ad assicurare la ricezione dell'atto illocutorio eseguito e quindi a rendere possibile l'attribuzione di una certa forza illocutoria. La presenza di indicatori linguistici o di specifiche strategie testuali serve cioè ad aggiustare o regolare la forza dell'atto illocutorio eseguito. Ciò che tali indicatori o strategie fanno è di agire sulla procedura in esecuzione evidenziando o mitigando uno o più degli aspetti che la caratterizzano (Bazzanella, Caffi e Sbisà 1991; Sbisà 2001). Anziché proferire un enunciato dichiarativo indipendente, forma linguistica tipicamente adatta per fare un'asserzione, un parlante può evidenziare la sua impossibilità a garantire la verità del contenuto comunicato ("mi *sembra* di ricordare") oppure può mostrarsi fermamente certo della sua verità ("sono *certo* che") o ancora può aggiungere all'enunciato la segnalazione che quello che sta facendo è semplicemente offrire una sua opinione personale ("dal *mio* punto di vista").

Le analisi da noi considerate nei capitoli precedenti (si vedano in particolare le sezioni 1.2.3, 1.3.2, 2.4 e 3.1) presentano due limiti fondamentali nei loro tentativi di rendere conto delle differenze tra atti linguistici assertivi: (i) esse si limitano a considerare le differenze tra atti linguistici lessicalmente codificati e, proprio per questo motivo, (ii) non tengono conto o tengono conto limitatamente della funzione degli indicatori linguistici e delle strategie testuali nella regolazione della forza illocutoria. Ne è un esempio piuttosto evidente la classificazione degli atti linguistici assertivi proposta da Searle e in seguito rielaborata da lui stesso in collaborazione con Daniel Vanderveken (Searle: 1979; Searle e Vanderveken 1985). Searle considera la forza illocutoria di qualunque tipo di atto linguistico come risultato della combinazione di sette valori collegati a una serie di parametri. Quelli che qui contano per noi sono due: il primo, di cui abbiamo già parlato, è lo scopo illocutorio dell'atto (si veda sopra, sezione 1.2.2), mentre l'altro, strettamente collegato a esso, è il suo grado di intensità (*degree of strength*)<sup>16</sup> (si veda Searle e Vanderveken 1985: 13-14; 54-55). Secondo Searle, un atto che appartiene a una certa classe condivide lo stesso scopo illocutorio con gli altri suoi membri ma si differenzia per il suo grado di intensità. Pensiamo ad esempio a comandi e richieste: essi hanno lo stesso scopo illocutorio, che è quello di un direttivo, e ciò che li differenzia è il grado di intensità con cui è perseguito

---

comunicando a qualcuno (si veda Aikhenvald 2004).

<sup>16</sup> Traduco "degree of strength" con l'espressione "grado di intensità", e non "grado di forza", per non confondere la "forza" (*strength*) graduata, a cui qui si fa riferimento, con la vera e propria "forza illocutoria" (*illocutionary force*), che corrisponde al tipo di atto illocutorio eseguito e in caso di esecuzione felice allo specifico effetto illocutorio.

tale scopo. Allo stesso modo, gli atti linguistici assertivi presentano lo stesso scopo illocutorio, ovvero l'impegno alla verità di quanto asserito, ma si differenziano per il grado di questo impegno (si vedano Searle 1979: 12; Searle e Vanderveken 1985: 182-192). Ad esempio, asserendo un certo contenuto ci presentiamo come maggiormente impegnati alla sua verità di quanto potremmo fare se tale contenuto fosse ipotizzato. Il difetto di questa soluzione è che non viene mai specificato come sia possibile attribuire un certo valore piuttosto che un altro ai parametri caratterizzanti la forza illocutoria: in particolare, non viene spiegato in che termini si possa rendere conto del grado maggiore o minore di impegno che comporta fare un certo atto assertivo piuttosto che un altro. Inoltre, né nei lavori di Searle, né in quelli in collaborazione con Daniel Vanderveken, si tiene conto dei casi di atti linguistici assertivi non riconducibili a denominazioni lessicalmente stabilite come i casi di proferimenti non prototipici esemplificati con (1)-(5)<sup>17</sup>. Un simile problema è presente anche nell'analisi, per quanto più dettagliata, dei membri di quella che, come già sappiamo, Mitchell Green chiama "famiglia assertiva", la quale ruota attorno alla nozione di "impegno assertivo" da lui articolata secondo tre dimensioni: responsabilità, franchezza e fedeltà (si veda sopra, sezioni 1.3.2 e 3.2.1). Ricordiamo che si tratta rispettivamente della responsabilità per ciò che si è sostenuto essere vero, della sincerità per quanto detto e della coerenza nei comportamenti successivi all'atto compiuto. Green distingue i membri della famiglia assertiva a seconda dei modi in cui le dimensioni dell'impegno assertivo sono coinvolte nella loro esecuzione. Quello che ne risulta è una classificazione piuttosto limitata. In particolare non è chiaro come possano rientrare in questa classificazione atti linguistici assertivi che non sono lessicalmente codificati, alla luce del fatto che la presenza dell'una o dell'altra delle dimensioni dell'impegno assertivo indicate da Green non sembra essere graduabile.

La nostra proposta di analisi degli atti linguistici assertivi concepisce le differenze tra un atto linguistico assertivo e l'altro nei termini di gradi di forza variabile riferiti alla loro forza illocutoria (Sbisà 2001). A ogni variazione corrisponde, come vedremo a breve, un'effettiva variazione nelle attribuzioni di poteri e/o doveri a parlante e uditorio, differenziando in questo modo un atto linguistico assertivo dall'altro, siano essi lessicalmente codificati o no. È piuttosto evidente che se viene proferito (2) l'espressione "mi *sembra di ricordare*" segnala la fonte incerta dell'informazione e quindi l'incapacità da parte di chi proferisce l'enunciato di garantire per la verità di quanto asserito. È molto probabile che di fronte a un proferimento di questo tipo l'ascoltatore ricono-

---

<sup>17</sup> Per quanto Searle e Vanderveken (1985: 182-192) offrano un'articolata classificazione degli assertivi della lingua inglese, essi non sembrano prendere in considerazione il fatto che gli assertivi costituiscono un continuum piuttosto che un insieme di distinti tipi di atto illocutorio.

sca che il parlante sta facendo una supposizione o tutt'al più sta esprimendo una sua opinione: ciò comporta anche che non ci sarà bisogno di un'attività di monitoraggio relativamente al rispetto della NORMA 2 (mentre rimane necessario un controllo relativamente alla benevolenza). È il parlante stesso infatti a segnalare che non è in grado di asserire quel contenuto. Sta quindi in un certo modo al parlante mettere in chiaro se egli possa, e in quale misura, garantire per la verità di quanto asserito, richiamandosi alla sua competenza o anche al tipo di evidenza che possiede. Come dicevamo poco sopra, questa variabilità nella forza illocutoria comporta evidenti variazioni anche nei suoi effetti caratteristici. L'obbligo che il parlante acquisisce cambierà infatti in base alla procedura che egli invoca proferendo un enunciato con una certa forma (dichiarativa, interrogativa ecc.) o che presenta specifici indicatori di forza illocutoria. Parallelamente le sfide adeguate per mettere in discussione l'atto assertivo compiuto dal parlante dipenderanno dalle condizioni iniziali richieste per eseguire la procedura invocata. Se proferiamo infatti un enunciato come (1) o (2) il nostro uditorio non sarà legittimato a sfidare l'atto compiuto chiedendoci "Come lo sai?", cosa che invece sarebbe stata legittima se avessimo proferito un enunciato come "Il cane è in cucina". Ciò non significa che gli atti linguistici assertivi che si compiono nel proferire (1) o (2) non possano essere sfidati, ma la sfida che si deve portare nei loro confronti deve essere appropriata al tipo di posizione epistemica presupposta per eseguire la loro procedura. Ad esempio, se proferissimo un enunciato come (2), potremmo aspettarci che i nostri interlocutori, qualora volessero contestare l'atto compiuto, ci chiedano "Ne sei certo?". Come variano i nostri doveri, così anche il poter-fare da parte del nostro interlocutore relativo al riutilizzo del contenuto informativo trasmesso può essere caratterizzato in termini gradualisti. Se proferiamo (3) o (4), egli non sarà legittimato a trasmettere i loro contenuti informativi a qualcun altro attraverso un'asserzione, mentre con (5) lo potrà fare. Ma anche nei casi di (2), (3), (4) potrà usare un atto linguistico assertivo mitigato, dicendo ad esempio "Forse la penna è sul tavolo" oppure indicando la fonte dell'informazione (nel caso di (2)) o l'atteggiamento di incertezza di tale fonte nei confronti del contenuto trasmesso (nel caso di (3) o (4)).

Alla luce dell'ampia gamma di atti linguistici assertivi disponibili, siano essi lessicalmente codificati o no, ciascuno di noi nell'invocare la procedura ad essi associata diviene responsabile per la scelta fatta. Qualunque uditorio si aspetterà infatti che trasmettiamo contenuti informativi compiendo gli atti linguistici assertivi che sono più appropriati in relazione alla nostra posizione epistemica. Ed infatti sono previste sanzioni sociali per coloro i quali vengono colti a disattendere le aspettative generate dall'atto compiuto, soprattutto se ciò avviene in maniera sistematica. Trasmettere contenuti informativi compiendo atti linguistici assertivi

vi per cui non si hanno le credenziali può determinare infatti nel lungo termine una certa diffidenza nei propri interlocutori abituali. Di conseguenza, il peso delle nostre asserzioni andrà a diminuire sempre di più (si veda anche sopra, sezione 1.3.2). Ad esempio, se un parlante è solito fare asserzioni anche quando non ne avrebbe il diritto, e ciò viene scoperto, solitamente le sue asserzioni future (anche quando potrebbe essere nella posizione appropriata per farle) saranno considerate alla stregua di atti linguistici assertivi più deboli. Se si viola invece quelle che abbiamo chiamato massime dell'asserzione (si veda sopra, sezione 4.3), non saranno tanto le nostre asserzioni future a essere messe in discussione, quanto piuttosto la nostra credibilità complessiva come parlanti cooperativi.

#### **4.8 Il potenziale esplicativo della teoria “ampia” alla prova**

Passiamo ora a ridiscutere alcuni casi di cui abbiamo già parlato nei capitoli precedenti e che sono dei veri e propri banchi di prova per qualunque analisi dell'asserzione. Il nostro obiettivo è quello di mostrare come la nostra teoria “ampia” dell'asserzione riesca a rendere conto complessivamente di questi casi come, se non meglio, delle analisi considerate precedentemente. Faremo riferimento in particolare ai casi degli enunciati mooreani, delle asserzioni distaccate e infine delle asserzioni relative ai risultati di una lotteria.

##### 4.8.1 Enunciati mooreani

Nei capitoli precedenti ci siamo occupati di due casi principali di enunciati mooreani: il primo riguarda la relazione tra asserzione e credenza “ $p$ , ma non credo che  $p$ ”, mentre il secondo fa riferimento allo stato di conoscenza del parlante “ $p$ , ma non so che  $p$ ”. Nel nostro quadro teorico, i due casi vanno trattati separatamente: il secondo riguarda un aspetto che è determinante per l'ottenimento dell'effetto caratteristico dell'asserzione, mentre il primo concerne la sua appropriatezza in relazione al contesto conversazionale. Il fatto che un parlante proferisca un enunciato come “Piove, ma non credo che piova” non mette in discussione infatti che egli dicendo “Piove” abbia fatto un'asserzione. D'altra parte, tale enunciato rimane assurdo perché il secondo congiunto dichiara che una massima che si applica al primo (quella che riguarda la sincerità del parlante) è violata. Comunque, in teoria l'uditorio, a meno di indicazioni contrarie, è autorizzato a riasserire quanto è stato asserito dicendo “Piove, ma non credo che piova”. Ciò che rimane poco chiaro è invece il contributo alla conversazione che si intende offrire proferendo un enunciato del genere. Chi lo proferisce segnala infatti un'anomalia: il parlante

rende noto all'uditorio che, pur potendo garantire per la verità di quanto asserito, non possiede lo stato psicologico che normalmente si accompagna a un'asserzione, ovvero la credenza rispetto a quanto asserito. Un caso come questo può essere fatto rientrare fra quelli in cui un parlante, pur essendo in possesso di prove o evidenze a supporto della sua asserzione, non crede a quanto asserito per qualche ragione di tipo non epistemico. In risposta a un enunciato di questo tipo, un destinatario potrebbe chiedere al parlante "Perché non credi che piova?". Di fatto, questa domanda mira ad avere un chiarimento relativamente alla seconda parte dell'enunciato mooreano da lui proferito, senza mettere in discussione l'asserzione fatta. Con tale domanda si chiede infatti al parlante di spiegare per quale motivo egli abbia inteso specificare che non crede al contenuto asserito.

Qualcosa di diverso avviene quando viene proferito un enunciato come "Piove ma non so che piove". Secondo la nostra teoria, nel proferire la seconda parte dell'enunciato il parlante segnala che egli non è autorizzato ad asserire il contenuto della prima: egli non solo commette una violazione della norma dell'asserzione, ma non possiede nemmeno i requisiti per eseguire la procedura dell'asserzione (non rispettando la NORMA 2). Se il parlante infatti non sa se piove o meno (situazione compatibile con l'uso di "non so che piove" nell'enunciato mooreano di Williamson; si veda sopra, sezione 2.2, nota 3), non potrà essere in alcun modo in grado di garantire per la verità di "Piove". Come abbiamo visto nella sezione precedente, ci sono molti atti linguistici assertivi a nostra disposizione che ci permettono di trasmettere contenuti informativi nel caso riteniamo di non essere in una posizione epistemica tale da poterli trasmettere per mezzo di un'asserzione. Al posto di proferire un enunciato dichiarativo con il verbo all'indicativo un parlante potrebbe utilizzare un enunciato come "Penso che piova" o anche "Potrebbe piovere". È chiaro che di fronte a un enunciato come "Piove ma non so che piove" non ci sentiremmo autorizzati a riasserire il contenuto del suo primo congiunto. A differenza del caso precedente, in cui si manifesta un difetto generico relativo all'appropriatezza dell'enunciato nel contesto conversazionale, qui siamo di fronte a uno specifico caso di infelicità che comporta la mancata produzione dell'effetto caratteristico dell'asserzione.

#### 4.8.2 Asserzioni distaccate

Le asserzioni distaccate, come già sappiamo, ricordano in parte il caso degli enunciati mooreani della forma " $p$  ma non credo che  $p$ " (si veda sopra, sezione 2.2.3). La loro esecuzione rimanda a situazioni in cui un parlante, pur riconoscendo che ci sono abbondanti evidenze a supporto del contenuto asserito, per ragioni non epistemiche non lo crede vero. In base alla nostra teoria dell'asserzione, questa sua

condizione non mette in discussione l'atto illocutorio compiuto ma la sua sincerità. A differenza del caso precedente, quello degli enunciati mooreani, nelle asserzioni disinteressate non viene esplicitato il fatto che chi fa l'asserzione non crede a quanto asserito: ciò può chiaramente fuorviare il proprio uditorio nel caso in cui non lo si sappia. Come già sappiamo, un'asserzione si accompagna infatti con l'aspettativa che chi l'ha fatta creda a quanto asserito. Il caso a cui fa riferimento Lackey, ovvero quello di una maestra elementare appartenente a una confessione cristiana creazionista che fa un'affermazione relativa alla teoria dell'evoluzione durante una lezione pur non credendo a essa, è tuttavia più complesso. Il contesto non è quello di una conversazione ordinaria ma di una lezione scolastica. D'altra parte, è proprio questo contesto "formale" a essere decisivo per rendere conto di quello che la maestra sta facendo. Lo scopo di una lezione scolastica è infatti quello di comunicare i contenuti informativi relativi a una certa materia che sono meglio supportati dalle evidenze disponibili, o comunque di utilizzare contenuti che, seppur non veritieri, possono aiutare gli studenti a comprendere e accettare verità più complesse (si veda anche sopra, sezione 2.3, nota 26): ciò significa che in quella circostanza e per quello specifico scopo non è rilevante se la maestra creda o non creda a quanto asserito, quello che conta è che le asserzioni che lei sta facendo siano ben fondate epistemicamente, o almeno che possano portare a far apprendere ai suoi allievi contenuti che lo siano. Rimane quindi la necessità di rispettare le condizioni iniziali che riguardano la procedura dell'asserzione (ovvero le NORME 2 e 3; si veda sopra, sezione 4.2), mentre la massima relativa alla sincerità di chi la fa è sospesa alla luce degli scopi dell'interazione tra la maestra e i suoi allievi. Se la maestra fosse coinvolta invece in un dibattito con qualche suo collega circa la teoria dell'evoluzione, allora la sua sincerità o insincerità sarebbero rilevanti ai fini della loro conversazione. Se ella dicesse "L'*homo sapiens* si è evoluto a partire dall'*homo erectus*", il suo collega si aspetterebbe che creda a quanto appena asserito e ciò lo porterebbe a fare certe mosse piuttosto che altre all'interno della loro conversazione. Nel caso scoprisse che la nostra maestra non crede alla teoria dell'evoluzione, ciò potrebbe generare in lui un certo risentimento nei suoi confronti. Il collega potrebbe sentire in particolare la necessità di capire il motivo per cui la nostra maestra non è stata pienamente sincera nelle sue asserzioni. Di fatto, per come ella si è comportata, non si è dimostrata in alcun modo cooperativa.

#### 4.8.3 Asserzioni riguardanti i risultati di una lotteria

Rimane l'ultimo caso, al quale abbiamo fatto riferimento nel secondo capitolo (si vedano in particolare le sezioni 2.1.2 e 2.2). Si tratta della situazione immaginaria in cui un vostro amico asserisce che il vostro biglietto della lotteria non ha

vinto quando l'estrazione è già stata fatta ma non è stato ancora reso noto quale sia il biglietto vincente. Per poter considerare il proferimento dell'enunciato "Il tuo biglietto non ha vinto" come l'esecuzione di un'asserzione in quella data situazione bisogna, secondo il quadro teorico da noi proposto, presupporre chi lo fa abbia delle informazioni circa il risultato dell'estrazione di cui noi non siamo a conoscenza. Se tuttavia riteniamo che egli non possa essere in possesso di queste informazioni, possiamo facilmente ribattergli dicendo "E che ne sai tu". Non si tratta di un'espressione di sfida come "Come lo sai?", ma è un modo di mettere in chiaro che lui non può essere in posizione di poter affermare ciò. Siccome la base probabilistica su cui si basa quanto sostenuto dal parlante non gli consente di garantire che quello che dice sia vero, si tende a considerare il suo enunciato come un atto linguistico più debole dell'asserzione. Di fatto, un proferimento di "Il tuo biglietto non ha vinto" quando non è stato ancora reso noto il biglietto vincente lo potreste considerare alla stregua di una ipotesi, di un'opinione oppure di una sorta di scommessa: quello che è certo è che, nonostante l'utilizzo di una forma linguistica tipicamente adatta all'esecuzione di un'asserzione, alla luce delle informazioni a vostra disposizione non sareste propensi ad attribuire ad essa forza assertiva.

La variante di questo caso proposta da Lackey richiede un ragionamento differente (si veda sopra, sezione 2.2.3). Si tratta della situazione in cui un amico proferisce l'enunciato "Quel biglietto non vince" nel tentativo di far desistere una donna incinta ad acquistare un biglietto della lotteria al posto di una confezione di vitamine prenatali con gli ultimi soldi a lei rimasti. È chiaro che se ci sono ancora biglietti in vendita, ciò significa che, a differenza dalla situazione immaginata da Williamson, in questo esempio l'estrazione del biglietto deve ancora avvenire. Lackey sostiene che nel caso da lei descritto è appropriato ritenere che nel proferire quell'enunciato sia stata fatta un'asserzione perché lo scopo ultimo del parlante è chiaramente quello di convincere la donna a non acquistare il biglietto. In base alla nostra teoria dell'asserzione, è possibile mostrare come questa spiegazione sia sbagliata. Possiamo preliminarmente notare che convincere la donna a non acquistare il biglietto è uno scopo perlocutorio che non necessariamente viene ottenuto mediante un atto illocutorio di asserzione. Come nel caso precedente, per riconoscere a un enunciato come "Quel biglietto non vince" la forza di una asserzione, la donna dovrebbe presupporre che chi lo proferisce sappia qualcosa di quel biglietto in particolare, di cui evidentemente lei non è a conoscenza. Ma questa non è sicuramente la prima cosa a cui uno pensa quando qualcuno gli dice così. Il problema qui è che proferire un enunciato come "Quel biglietto non vince" in isolamento non sembra essere molto utile se lo scopo è quello di dissuadere la donna dal comprare il biglietto. Nemmeno se proviamo a sostituirlo con un enunciato analogo ma con il verbo all'indicativo futuro, "Quel biglietto non

vincerà”, la situazione migliora. In questo caso l'utilizzo del tempo futuro è un evidente indicatore di forza illocutoria che segnala che chi proferisce tale enunciato sta facendo una previsione, e non un'asserzione. E visto che si sta parlando di un evento futuro, ovvero che il biglietto che la donna intende acquistare non sarà quello vincente, una previsione sembra poter essere un tipo di atto illocutorio appropriato alla situazione descritta. Per quanto fare una previsione non sia la stessa cosa di fare un'asserzione, anche per la sua buona riuscita è necessario che il parlante possieda una competenza particolare, comprendente in questo caso criteri per trarre inferenze da dati sul passato e il presente a conclusioni sul futuro. Nel nostro esempio il parlante non sembra essere in alcun modo in possesso di specifici dati o evidenze per supportare la sua previsione perché l'unica cosa che egli sa è che c'è una bassa probabilità che il biglietto su cui la donna ha messo gli occhi venga estratto e quindi vinca. Si tratta cioè di una base epistemica piuttosto limitata. Una soluzione alternativa e più praticabile è quella di ritenere che l'enunciato dichiarativo vada integrato in qualche modo. Si potrebbe pensare ad esempio che chi si rivolge alla donna le dica “Non lo comprare, tanto quel biglietto non vince”. L'atto illocutorio che si compie nel proferire “Tanto quel biglietto non vince” non è un'asserzione (né ovviamente una previsione) ma un avvertimento. Proferendolo si sta avvertendo la donna del rischio di spendere soldi per niente. Il fatto che ci sia una bassa probabilità che quello (come qualunque altro biglietto) sia il biglietto vincente della lotteria, come già detto, non è ovviamente una buona base epistemica per sollevare una pretesa di verità, ma è sicuramente un buon fondamento per dare un avvertimento prudenziale. Di fatto, se la donna acquistasse il biglietto e poi, come molto probabile, non vincessesse, il parlante potrebbe sempre dirle “Ti avevo avvertito”. Quindi, affinché si realizzi lo scopo perlocutorio del parlante, ovvero quello di dissuadere la donna dall'acquistare il biglietto della lotteria, la migliore opzione è quello di avvertirla del rischio che ella corre nell'acquistarlo, più che asserire o prevedere che quel biglietto non vincerà.

#### **4.9 La teoria ampia dell'asserzione in sintesi**

In questo capitolo abbiamo presentato quella che in sede introduttiva ho chiamato una teoria ampia dell'asserzione. L'ho chiamata “ampia” in quanto, se confrontata con le posizioni riduttive delle teorie considerate nei capitoli precedenti, essa offre un quadro teorico più comprensivo in cui vengono riconosciuti specifici ruoli ai diversi aspetti che caratterizzano l'asserzione.

Il nostro punto di partenza è stata la nozione austiniana di atto illocutorio nella sua analisi e riformulazione da parte di Sbisà. Come abbiamo cercato di far vedere, anche l'emissione di un enunciato dichiarativo con il verbo al modo



indicativo può costituire l'esecuzione di un'azione in certi usi e a certe condizioni: facendo un'asserzione, così come qualunque altro tipo di atto illocutorio, ci vengono ascritte infatti certe responsabilità per la produzione di un effetto convenzionale caratteristico. Se, da un lato, la realizzazione di tale effetto richiede che il parlante si assicuri la recezione del suo atto illocutorio, dall'altro essa dipende in primo luogo dal soddisfacimento delle norme costitutive della procedura collegata all'atto. Abbiamo individuato in particolare tre norme che riguardano la procedura dell'asserzione. La prima norma definisce le modalità appropriate per la sua esecuzione, che si identificano con l'emissione di un'espressione linguistica che deve essere sufficientemente simile, e che equivalga in modo sufficientemente completo, a un enunciato completo con il verbo al modo indicativo (NORMA 1), mentre le altre due stabiliscono le condizioni che devono essere soddisfatte dal parlante e dalle circostanze. Per quanto riguarda il parlante, abbiamo visto che egli deve essere in una posizione epistemica tale da poter garantire per la verità del contenuto asserito e che tale posizione, idealmente corrispondente al possesso di un sapere effettivo riferito a tale contenuto, deve essere riconosciuta al parlante per accordo intersoggettivo (NORMA 2). Le circostanze sono appropriate invece quando soddisfano le presupposizioni dell'enunciato proferito (NORMA 3). Abbiamo identificato inoltre due ulteriori norme, che abbiamo chiamato (seguendo Sbisà) "massime", il cui rispetto non è necessario per l'ottenimento dell'effetto caratteristico dell'asserzione, ma per la sua esecuzione ottimale. Esse riguardano rispettivamente la sincerità del parlante e la coerenza dei suoi comportamenti successivi al compimento dell'asserzione. Richiamandoci proprio alla distinzione tra norme costitutive e massime, abbiamo mostrato come la nostra teoria sia in grado di rendere conto di quei casi controversi ampiamente dibattuti tra gli studiosi che si occupano dell'asserzione e di cui abbiamo parlato nei capitoli precedenti. Alcuni di questi casi riguardano infatti asserzioni riuscite ma non ottimali, si tratta in particolare degli enunciati mooreani riferiti alla credenza e delle asserzioni distaccate, mentre gli enunciati mooreani riferiti alla conoscenza e le asserzioni riguardo ai risultati di una lotteria rappresentano tipici casi in cui non entra in vigore l'effetto caratteristico dell'asserzione, tutt'al più, come in alcuni casi di asserzioni riguardo ai risultati di una lotteria, possono entrare in vigore effetti caratteristici di altri tipi di atti illocutori.

Quando le norme costitutive che riguardano la procedura dell'asserzione sono rispettate, e (come abbiamo visto) di norma assumiamo che lo sono fino a prova contraria, si produce il suo l'effetto caratteristico, ovvero quell'effetto al cui ottenimento tale procedura è finalizzata. Abbiamo descritto questo effetto come consistente nell'obbligo da parte del parlante, oltre che di non contraddire l'asserzione fatta e dell'essere impegnato a sostenere le sue conseguenze logiche, di fornire, se richiesto, prove o ragioni a supporto di essa e nell'autorizzazione al

destinatario (o, più in generale, dei riceventi) di riutilizzare il suo contenuto per fare ulteriori asserzioni e a fini deliberativi. Ciò che viene asserito assume quindi la funzione di un sapere messo a disposizione del proprio uditorio. E in effetti, come abbiamo sottolineato, è grazie al suo aspetto “sociale” che tale sapere viene trasmesso: l'autorizzazione a fare un'asserzione consiste in un poter-fare che gli viene attribuito dai suoi interlocutori, e l'effetto sui riceventi. Certo, c'è il problema che l'attribuzione di questo poter-fare non corrisponde sempre a un effettivo sapere. Ci siamo quindi rivolti agli studi di Sperber e i suoi colleghi sull'attività di vigilanza epistemica per comprendere come gli esseri umani possano riconoscere quei parlanti che, sfruttando la nostra tendenza ad accomodare le condizioni iniziali, fanno asserzioni pur in assenza di credenziali appropriate. Abbiamo notato che i meccanismi o filtri cognitivi dediti all'attività di vigilanza epistemica rivolta alla fonte informativa possono giocare un ruolo determinante rispetto a ciò: essi infatti controllano, seppur silenziosamente, gli indizi relativi alla competenza che il parlante possiede e quindi il rispetto della NORMA 2, che, se non soddisfatta, determinerebbe la nullità dell'atto compiuto e con ciò annullerebbe i suoi effetti, in particolare le autorizzazioni rivolte al destinatario.

Se non ci fossero questi filtri cognitivi e le sanzioni sociali a cui si va incontro quando si cerca di ingannare i propri interlocutori, chiunque potrebbe sentirsi autorizzato a fare asserzioni su qualunque argomento, come se l'asserzione consistesse in una semplice espressione di credenza. E invece non è così. L'asserzione può anche esprimere una credenza ma è prima di tutto un'azione la cui responsabilità ricade in pieno su chi la fa alla luce dei suoi effetti: non è sufficiente quindi avere buone intenzioni o sincerità per fare un'asserzione, ma è necessario essere in posizione tale da poter rispettare gli obblighi che fanno parte del suo effetto illocutorio. Qualora non riteniamo di essere in tale posizione possiamo sempre scegliere di affidarci ad altri atti linguistici assertivi la cui esecuzione pone in essere impegni e obblighi meno onerosi. Come abbiamo sottolineato, violare le norme costitutive dell'asserzione (e, in termini diversi, le sue massime) può comportare costi, spesso anche non indifferenti. Questi costi dipendono dalla diffidenza che si genera nei confronti di chi non rispetta tali norme. Il rischio maggiore è quello di non vedersi riconosciuti idonei a fare asserzioni, anche quando siamo in possesso di un sapere effettivo riferito al loro contenuto.

Questa sintesi, per quanto parziale, di quanto sostenuto in questo capitolo rende ancora più evidente quanto sia complessa la pratica dell'asserzione. In essa sono presenti infatti aspetti sociali, epistemici e cognitivi. Gli aspetti sociali sono relativi al suo effetto caratteristico (oltre che alla procedura la cui esecuzione è finalizzata al suo ottenimento), quelli epistemici si riferiscono alle credenziali che un parlante deve possedere per poterla fare, mentre quelli cognitivi riguardano gli stati psicologici il cui possesso è necessario per la sua esecuzione ottimale. Anche

quest'ultimo aspetto che abbiamo visto essere non necessario per l'ottenimento dell'effetto caratteristico è tuttavia molto rilevante nelle nostre pratiche comunicative: la non sincerità di un parlante mina infatti la sua credibilità complessiva come parlante cooperativo e quindi anche la sua capacità di contribuire in maniera ottimale al raggiungimento dello scopo della conversazione in cui è coinvolto. Dopo tutto, non asseriamo tanto per asserire ma per contribuire a raggiungere, assieme ai nostri simili, una svariata gamma di scopi, siano essi cognitivi o pratici. E otteniamo tali scopi proprio grazie al fatto che l'asserzione pone in essere il complesso effetto illocutorio suo caratteristico che abbiamo cercato di descrivere in questo capitolo.



# *Conclusioni*

In questo lavoro abbiamo cercato di esaminare come possa essere definita filosoficamente l'asserzione. Nei primi tre capitoli abbiamo preso in considerazione le principali teorie dell'asserzione che sono state elaborate recentemente nell'ambito della filosofia analitica del linguaggio e degli studi di pragmatica linguistica ad essa vicini, mettendo in luce alcuni loro contributi e criticità. Siamo partiti dalle teorie che spiegano l'asserzione in relazione all'atteggiamento mentale che essa manifesta, o eventualmente all'intenzione di chi la fa, e che quindi mettono in evidenza la sua funzione espressiva. Non vi è dubbio che tra le principali funzioni della pratica dell'asserzione vi sia proprio quella di esprimere quel particolare tipo di atteggiamento mentale che sono le credenze. D'altra parte, come abbiamo cercato di fare vedere, sarebbe un errore pensare che sia possibile ridurre tale pratica alla sua funzione espressiva. Il problema di queste teorie, lasciando da parte la questione di quale di esse sia la più adatta a rendere conto degli aspetti espressivi e intenzionali dell'asserzione, è che non riescono a farsi carico della sua dimensione normativa. Ma tale dimensione è indispensabile per determinare chiaramente se vi sia una responsabilità del parlante che fa un'asserzione e quale essa sia. Di fatto, tra le teorie espressive (siano esse intese in senso stretto o intenzionaliste) solo quelle di Searle e Green tengono conto, secondo modalità fra loro diverse, di questa dimensione normativa. D'altra parte per farlo includono elementi, in particolare il riferimento all'impegno da parte del parlante alla verità di quanto asserito, che non appartengono al quadro teorico espressivo e quindi in fin dei conti sono solo in parte riconducibili al gruppo di teorie che si richiamano a esso. Ci siamo successivamente soffermati sulle teorie che spiegano l'asserzione alla luce della norma epistemica che stabilisce quando essa è fatta correttamente. Per queste teorie, sarebbe tale norma a governare la pratica dell'asserzione (in quanto qualunque proferimen-

to per costituire un'asserzione deve essere soggetto a essa), e con ciò a definirla costitutivamente. Le teorie normative hanno il merito di porre l'attenzione su quelli che sono i doveri a cui si deve far fronte quando si intende fare un'asserzione. Questo aspetto sta di fatto al cuore della pratica dell'asserzione. Allo stesso tempo, tali teorie presentano alcune criticità che limitano la loro capacità esplicativa. Una criticità riguarda l'analogia fra norma dell'asserzione e regole di giochi o sport, a cui Williamson e con lui molti altri studiosi che hanno proposto formulazioni alternative a (RC) si richiamano per spiegare come debba essere intesa la norma dell'asserzione. Come osservato da Maitra, ci sono (almeno) due differenze sostanziali tra queste regole e una norma dell'asserzione del tipo di quella delineata da Williamson. In primo luogo, nel caso delle regole di giochi o sport, se si violano le regole costitutive di un gioco o sport non si può dire di essere impegnati in esso, mentre possiamo violare la norma dell'asserzione senza che ciò intacchi l'esecuzione dell'asserzione stessa. In secondo luogo, le regole di giochi e sport presentano un carattere definitorio, mentre la norma dell'asserzione, pur essendo considerata costitutiva di essa, non specifica in alcun modo in che cosa essa consista. Un'altra criticità riguarda la poca chiarezza presente nel dibattito sulla norma dell'asserzione relativamente alla fonte del suo valore normativo. C'è infine il sospetto che nessuno degli argomenti o evidenze linguistiche emersi nel dibattito sia decisivo per supportare l'una o dell'altra delle norme proposte. Di fatto, anche ammettendo che la pratica del fare asserzioni sia caratterizzata dall'essere soggetta a una determinata norma, la pluralità di posizioni presenti in questo dibattito rende difficoltosa una convergenza rispetto a quale sia effettivamente il contenuto della norma dell'asserzione. Abbiamo considerato infine le teorie che analizzano l'asserzione nei termini degli effetti che essa pone in essere. In particolare per quanto riguarda le teorie che definiscono l'asserzione in relazione ai suoi effetti sociali, un esame di tali effetti fa emergere che la dimensione normativa dell'asserzione prevede altri aspetti oltre a quelli evidenziati dalle teorie riguardanti la norma dell'asserzione. Questi aspetti si ricollegano ai cambiamenti che gli effetti risultanti da un'asserzione determinano nello status sociale del parlante e del destinatario o dei destinatari a cui l'asserzione è rivolta. Si tratta di cambiamenti che riguardano sia l'impegno da parte del parlante nei confronti della verità di quanto asserito, che si concretizza nel rispondere in maniera adeguata qualora l'asserzione fatta venisse messa in discussione e nel ritrattarla se si dimostrasse falsa, sia il diritto del ricevente a riutilizzare il contenuto asserito per fare ulteriori asserzioni o a fini deliberativi. Il principale rischio nel richiamarsi a questo tipo di effetti è quello di estendere troppo il campo delle asserzioni genuine in quanto, come notato da Pagin, è possibile riprodurre tali effetti proferendo enunciati che non sono intuitivamente qualificabili come asserzioni. Ciò mostrerebbe come

il solo riferimento agli effetti conseguenti a un'asserzione non sia sufficiente per rendere conto di ciò che identifica l'asserzione in quanto tale.

Al di là di queste criticità, non vi è dubbio che ciascuno degli aspetti messi in luce dalle teorie che abbiamo preso in esame è legato in qualche modo, più o meno forte, con l'esecuzione di un'asserzione. Per questo motivo, nel quarto capitolo, abbiamo cercato di delineare una teoria dell'asserzione che tenga conto di questi aspetti, ma che allo stesso tempo riesca ad andare oltre ai limiti che le teorie che li hanno messi in evidenza possiedono. Per farlo ci siamo affidati alla nozione austiniana di atto illocutorio nella sua analisi e riformulazione da parte di Sbisà. Questa nozione, che utilizza in modo abbastanza libero l'idea di una procedura che comprende anche ma non solo il proferimento di un enunciato, ci ha fornito un quadro teorico entro cui coordinare gli aspetti dell'asserzione evidenziati dagli altri tipi di teoria, dando a ciascuno il proprio ruolo. Se gli aspetti epistemici e sociali messi in luce rispettivamente dalle teorie normative e sociali sono riconducibili al cuore della procedura stessa, facendo riferimento i primi alla credenziali che un parlante deve possedere per poterla fare e i secondi al suo effetto caratteristico, anche gli aspetti cognitivi che riguardano l'espressione di credenza toccano un suo aspetto importante poiché fanno riferimento all'uso che viene fatto dell'asserzione nelle pratiche comunicative e alle aspettative che essa fa sorgere nell'uditorio in termini di cooperatività di chi la fa.

La compresenza di questi aspetti nella sua procedura segnala come l'asserzione sia un fenomeno complesso. Questo è il motivo per cui riteniamo che essa non può essere equiparata alla semplice esteriorizzazione di un giudizio interiore che un soggetto può dare quando vuole e in qualsiasi condizione. L'asserzione si presenta piuttosto come un'azione la cui responsabilità ricade in pieno su chi la fa alla luce dei suoi effetti: non è sufficiente infatti avere buone intenzioni o sincerità per fare un'asserzione, ma è necessario essere in posizione tale da poter rispettare gli obblighi che fanno parte del suo effetto illocutorio. Si tratta di un effetto che abbiamo descritto come consistente nell'obbligo da parte del parlante, oltre che di non contraddire l'asserzione fatta e dell'essere impegnato a sostenere le sue conseguenze logiche, di fornire, se richiesto, prove o ragioni a supporto di essa e nell'autorizzazione al destinatario (e, più in generale, ai riceventi) di riutilizzare il suo contenuto per fare ulteriori asserzioni o a fini deliberativi. Ciò che viene asserito assume quindi la funzione di un sapere messo a disposizione del proprio uditorio. Ed è proprio la sua capacità di mettere a disposizione questo sapere che può essere considerata la funzione caratteristica dell'asserzione e forse anche la sua stessa ragione d'essere.

In conclusione può essere utile segnalare alcuni problemi aperti e quelle che potrebbero essere possibili prospettive e approfondimenti a partire da quanto sostenuto in questo lavoro.

Parlando di problemi aperti, è importante sottolineare come varie questioni che abbiamo toccato occupandoci dei tre gruppi di teorie a cui abbiamo fatto riferimento rimangano ancora irrisolte. Per esempio, con riferimento al primo gruppo di teorie, ci si può chiedere se l'espressione di credenza nell'asserzione vada inteso griceamente oppure al modo in cui la vedono Davis o Green. Ancora più complessa è la situazione tra le teorie normative in cui non solo vi è ampio disaccordo su quale sia il modo migliore di definire il contenuto della norma dell'asserzione, ma, in particolare fra i critici di Williamson, sono presenti anche fraintendimenti e confusioni circa come il suo ruolo debba essere inteso. Per quanto riguarda le teorie che caratterizzano l'asserzione in termini di effetti, rimane aperta la questione della possibilità di un'analisi integrata che renda conto dell'asserzione con riferimento sia ai suoi effetti informativi che sociali. Concludiamo con due questioni aperte che riguardano la nostra teoria. In primo luogo, il riconoscimento di una relazione privilegiata dell'asserzione con il sapere (sia pure con un'accezione particolare di "sapere") potrebbe giustificare l'adozione di (RC) come norma per giudicare le asserzioni, piuttosto che norme più deboli basate sulla credenza per quanto giustificata. Questo ovviamente richiederebbe un allargamento del campo delle norme che si applicano all'asserzione, almeno per come l'abbiamo presentato qui. Andrebbe tenuto conto non solo delle sue norme costitutive e massime, ma anche di quelli che Sbisà chiama "requisiti oggettivi". In secondo luogo, va ulteriormente approfondita la relazione tra sapere effettivo e la sua controparte sociale, tenendo conto delle diverse maniere in cui essi interagiscono e i risultati che la loro interazione può avere in termini di autorizzazione ad asserire per i riceventi.

Per quanto riguarda le possibili prospettive e approfondimenti, questo lavoro, pur occupandosi (quasi esclusivamente) di asserzione, può offrire un interessante contributo allo studio della costruzione di saperi condivisi (ad esempio nella comunicazione scientifica e nella comunicazione su medicina e salute) e quello (attualmente ancor più sentito) della diffusione delle *fake news*. Ciò richiede sia una forte interazione con altri ambiti di ricerca oltre a quelli a cui si è fatto riferimento in questo testo, in particolare con quello epistemologico che si occupa di testimonianza (si vedano, tra gli altri, Fricker 1995, Lackey 2008 e Goldberg 2018) e quello della pragmatica cognitiva cui si è fatto un breve cenno sopra nella sezione 4.6, sia un lavoro empirico di analisi delle dinamiche comunicative che stanno alla base della produzione e disseminazione di conoscenze oggi soprattutto attive nella rete Internet.



# Bibliografia

- Adler, Jonathan. 2002. *Belief's Own Ethics*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Aikhenvald, Alexandra. 2004. *Evidentiality*. Oxford: Oxford University Press.
- Antonsen, Paal. 2018. "Scorekeeping", *Analysis* vol. 78, pp. 589-595.
- Aristotele, 1949. *Categoriae et Liber De Interpretatione*, a cura di L. Minio-Paluelo. Oxford: Clarendon; trad. it. *De interpretazione*, a cura di D. Antiseri. Bergamo: Minerva Italica, 1970.
- Austin, John L. 1964. "Other Minds", in *Proceedings of the Aristotelian Society*, vol. 20, pp. 148-187; ristampato in J.L. Austin, *Philosophical Papers*. Oxford University Press: Oxford, 1961, pp. 44-84; trad. it. "Le altre menti", in J.L. Austin, *Saggi filosofici*. Milano: Guerini, 1993, pp. 77-112.
- Austin, John L. 1975. *How to Do Things with Words*. Oxford: Oxford University Press [Prima edizione 1962]; trad. it. *Come fare cose con le parole*. Genova: Marietti, 1987.
- Bach, Kent. 2008. "Applying Pragmatics to Epistemology", in *Philosophical Issues*, vol. 18, pp. 68-88.
- Bach, Kent. 1981. "Escaping the Speech Act Dilemma", in *Analysis*, vol. 41, pp. 1461-1469.
- Bach, Kent, e Robert Harnish. 1979. *Linguistic Communication and Speech Acts*. Cambridge (MA): MIT Press.
- Bazzanella, Carla, Claudia Caffi e Marina Sbisà. 1991. "Scalar dimensions of illocutionary force", in I. Žagar (a cura di), *Speech acts: fiction or reality?*. Ljubljana: IPrA, pp. 63-76.
- Black, Max. 1952. "Saying and Disbelieving", in *Analysis*, vol. 13, pp. 25-33.
- Brandom, Robert. 1983. "Asserting", in *Noûs*, vol. 17, pp. 637-650.
- Brandom, Robert. 1994. *Making It Explicit*. Cambridge (MA): Harvard University Press.
- Brandom, Robert. 2000. *Articulating Reasons. An Introduction to Inferentialism*. Cambridge, MA: Harvard University Press; trad. it. *Articolare le ragioni. Un'introduzione all'inferenzialismo*. Milano: il Saggiatore, 2002.

- Caponetto, Laura. 2018. "Undoing Things with Words", in *Synthese*, DOI: 10.1007/s11229-018-1805-9 (First Online).
- Cappelen, Herman. 2011. "Against Assertion", in J. Brown, H. Cappelen (a cura di) *Assertion. New Philosophical Essays*. Oxford: Oxford University Press, pp. 21-47.
- Davidson, Donald. 1979. "Moods and Performances", in A. Margalit (a cura di), *Meaning and Use*. Reidel: Dordrecht; ristampato in D. Davidson, *Inquiries into Truth and Interpretation*. Oxford: Oxford University Press, 1984, pp. 109-121; trad. it. "I modi verbali e le esecuzioni", in D. Davidson, *Verità e interpretazione*. Bologna: Il Mulino, 1994, pp. 175-190.
- Davis, Wayne. 2003. *Meaning, Expression and Thought*. Cambridge: Cambridge University Press.
- DeRose, Keith 2002. "Assertion, Knowledge, and Context", in *The Philosophical Review*, vol. 111, pp. 167-203.
- Douven, Igor. 2006. "Assertion, Knowledge, and Rational Credibility", in *The Philosophical Review*, vol. 115, pp. 449-485.
- Dummett, Michael. 1973. *Frege: Philosophy of Language*. New York: Harper & Row; trad. it. *Filosofia del linguaggio. Saggio su Frege*. Genova: Marietti, 1983.
- Engel, Pascal. 2008. "In What Sense is Knowledge the Norm of Assertion?", in *Grazer Philosophische Studien*, vol. 77, pp. 99-113.
- Fallis, Dan. 2009. "What is Lying?", in *The Journal of Philosophy*, vol. 106, pp. 29-56.
- Fele, Giolo. 2007. *L'analisi della conversazione*. Bologna: Il Mulino.
- Frege, Gottlob. 1879. *Begriffsschrift, eine der arithmetischen nachgebildete Formelsprache des reinen Denkens*, Nerbert, Halle; trad. it. *Ideografia, un linguaggio in formule del pensiero puro, a imitazione di quello aritmetico*, in G. Frege, *Logica e aritmetica*. Torino: Boringhieri, 1965, pp. 103-206.
- Frege, Gottlob. 1918/1919. "Der Gedanke. Eine logische Untersuchung", in *Beiträge zur Philosophie des Deutschen Idealismus*, vol. I, pp. 58-77; trad. it. "Il pensiero. Una ricerca logica", in G. Frege, *Ricerche logiche*. Milano: Guerini, 1988, pp. 43-74.
- Fricker, Elizabeth. 1995. "Telling and Trusting: Reductionism and Anti-Reductionism in the Epistemology of Testimony", in *Mind*, vol. 104, pp. 393-411.
- Fricker, Miranda. 2009. *Epistemic Injustice: Power and the Ethics of Knowing*. Oxford: Oxford University Press.
- García-Carpintero, Manuel. 2004. "Assertion and the Semantics of Force Markers", in C. Bianchi (a cura di), *The Semantics/Pragmatics Distinction*. Stanford: CSLI Publications, pp. 133-166.
- Goldberg, Sanford C. 2015. *Assertion. On the Philosophical Significance of Assertoric Speech*. Oxford: Oxford University Press.
- Goldberg, Sanford C. 2018. *To the Best of Our Knowledge: Social Expectations and Epistemic Normativity*. Oxford: Oxford University Press.
- Green, Mitchell S. 2007. *Self-Expression*. Oxford: Clarendon Press.
- Green, Mitchell S. 2009. "Speech Acts, the Handicap Principle and the Expression of Psychological States", in *Mind and Language*, vol. 24, pp. 139-163.

- Green, Mitchell. 2013. "Assertions", in M. Sbisà, K. Turner (a cura di), *Handbook of Pragmatics, Vol. II: Pragmatics of Speech Actions*. Berlin: de Gruyter, pp. 387-410.
- Green, Mitchell. 2014. "Speech acts", in E.N. Zalta (a cura di), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (ultima versione: Winter 2014 Edition), <https://plato.stanford.edu/entries/speech-acts/>.
- Green, Mitchell. 2017. "Assertion", in Oxford Handbooks Online. Consultato in data 07/10/18, DOI: 10.1093/oxfordhb/9780199935314.013.8.
- Grice, Herbert Paul. 1957. "Meaning", in *Philosophical Review*, vol. 66, pp. 377-388; ristampato in P.H. Grice, *Studies in the Way of Words*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1989, pp. 213-223; trad. it. "Il significato", in P.H. Grice, *Logica e conversazione. Saggi su intenzione, significato e comunicazione*. Bologna: Il Mulino, 1993, pp. 219-223.
- Grice, Herbert Paul. 1969. "Utterer's meaning and intentions", in *The Philosophical Review*, vol. 78, pp. 147-177; ristampato in P.H. Grice, *Studies in the Way of Words*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1989, pp. 86-116; trad. it. "Significato dell'enunciatore e intenzioni", in P.H. Grice, *Logica e conversazione. Saggi su intenzione, significato e comunicazione*: Bologna: Il Mulino, 1993, pp. 131-164.
- Grice, Herbert Paul. 1975. "Logic and Conversation", in P. Cole, J.L Morgan (a cura di), *Syntax and Semantics, vol. 3, Speech Acts*. New York: Academic Press, pp. 41-58; ristampato in P.H. Grice, *Studies in the Way of Words*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1989, pp. 22-40; trad. it. "Logica e conversazione", in A. Iacona, E. Paganini (a cura di), *Filosofia del linguaggio*. Milano: Raffaello Cortina Editore, 2003, pp. 221-244.
- Harnish, Robert M. 2009. "Internalism and externalism in speech act theory", in *Lodz Papers in Pragmatics*, vol. 5, pp. 9-31.
- Hawthorne, John. 2005. *Knowledge and Lotteries*. Oxford: Oxford University Press.
- Hawthorne, John, e Jason Stanley. 2008. "Knowledge and Action", in *The Journal of Philosophy*, vol. 105, pp. 571-590.
- Hindriks, Frank. 2007. "The Status of the Knowledge Account of Assertion", in *Linguistic Philosophy*, vol. 30, pp. 393-406.
- Kölbel, Max. 2011. "Conversational Score, Assertion and Testimony", in J. Brown, H. Cappelen (a cura di), *Assertion. New Philosophical Essays*. Oxford: Oxford University Press, pp. 49-78.
- Kukla, Rebecca, e Mark Lance. 2009. *'Yo!' and 'Lo!': The Pragmatic Topography of the Space of Reasons*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Kvanvig, Jonathan L. 2009. "Assertion, Knowledge and Lotteries", in D. Pritchard, P. Greenough (a cura di), *Williamson on Knowledge*. Oxford: Oxford University Press, pp. 140-160.
- Kvanvig, Jonathan L. 2011. "Norms of Assertion", in J. Brown, H. Cappelen (a cura di), *Assertion. New Philosophical Essays*. Oxford: Oxford University Press, pp. 233-250.
- Labinaz, Paolo. 2012. "Paul Grice", in *APhEx. Portale italiano di filosofia analitica*, vol. 6, pp. 309-345.

- Labinaz, Paolo. 2016. "Asserzione e gradi di forza illocutoria", in *Rivista Italiana di Filosofia del Linguaggio*, vol. 10, pp. 63-77.
- Labinaz, Paolo. 2017a. "Assertion and the Varieties of Norms", in *Phenomenology and Mind*, vol. 12, pp. 110-120.
- Labinaz, Paolo. 2017b. "Asserzione ed effetti sociali", in *Esercizi Filosofici*, vol. 12, pp. 151-169.
- Labinaz, Paolo. 2018. "Brandom's Deontic Scorekeeping Model and the Assertive Family", in *Journal of Pragmatics*, vol. 128, pp. 53-66.
- Labinaz, Paolo, e Marina Sbisà. 2014. "Certainty and Uncertainty in Assertive Speech Acts", in A. Zuczkowski, R. Bongelli, I. Riccioni e C. Canestrari (a cura di), *Communicating certainty and uncertainty in medical, supportive and scientific contexts*. Amsterdam: John Benjamin Publishing, pp. 31-58.
- Labinaz, Paolo, e Marina Sbisà. 2017. "Credibilità e disseminazione di conoscenze nei social network", in *Iride*, vol. 30, pp. 63-86.
- Lackey, Jennifer. 2007. "Norms of Assertion", in *Nous*, vol. 41, pp. 594-626.
- Lackey, Jennifer. 2008. *Learning from Words: Testimony as a Source of Knowledge*. Oxford: Oxford University Press.
- Lackey, Jennifer. 2013. "Lies and Deception: An Unhappy Divorce", *Analysis*, vol. 73, pp. 236-248.
- Leite, Adam. 2007. "How to Link Assertion and Knowledge without Going Contextualist", in *Philosophical Studies*, vol. 134, pp. 111-129.
- Levin, Janet. 2008. "Assertion, Practical Reason, and Pragmatic Theories of Knowledge", in *Philosophy and Phenomenological Research*, vol. 76, pp. 359-384.
- Lewis, David. 1979. "Scorekeeping in a Lague Game", in *Journal of Philosophical Logic*, vol. 8, pp. 339-359; ristampato in S. Davies (a cura di), *Pragmatics. A Reader*. New York: Oxford University Press, 1991, pp. 416-427.
- MacFarlane, John. 2005. "Making Sense of Relative Truth", in *Proceedings of the Aristotelian Society*, vol. 105, pp. 321-339; trad. it. "Dare un senso alla verità", in *Tropos*, vol. 3, 2010, pp. 11-30.
- MacFarlane, John. 2011. "What is Assertion?", in J. Brown, H. Cappelen (a cura di), *Assertion. New Philosophical Essays*. Oxford: Oxford University Press, pp. 79-96.
- MacFarlane, John. 2014. *Assessment Sensitivity: Relative Truth and its Applications*. Oxford: Oxford University Press.
- Maitra, Ishani. 2011. "Assertion, Norms, and Games", in J. Brown, H. Cappelen (a cura di), *Assertion. New Philosophical Essays*. Oxford: Oxford University Press, pp. 277-296.
- Maynard Smith, John e David Harper. 1995. "Animal Signals: Models and Terminology", in *Journal of Theoretical Biology*, vol. 177, pp. 305-311.
- McKinnon, Rachel. 2015. *The Norms of Assertion: Truth, Lies, and Warrant*. New York: Palgrave MacMillan.
- Millikan, Ruth G. 2005. *Language: A Biological Model*. Oxford: Oxford University Press.
- Moore, George E. 1942. "A reply to my Critics", in P. Schilpp (a cura di), *The Philosophy of G. E. Moore*. La Salle: Open Court, pp. 535-677.

- Origgi, Gloria. 2016. *La reputazione. Chi dice che cosa di chi*. Milano: Egea Università Bocconi Editore.
- Owens, David. 2006. "Testimony and Assertion", in *Philosophical Studies*, vol. 130, pp. 105-129.
- Pagin, Peter. 2004. "Is assertion social?", in *Journal of Pragmatics*, vol. 36, pp. 833-859.
- Pagin, Peter. 2014. "Assertion" in E.N. Zalta (a cura di), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (ultima versione: Spring 2014 Edition), <http://plato.stanford.edu/archives/spr2014/entries/assertion/>.
- Pagin, Peter. 2015. "Problems with Norms of Assertion", in *Philosophy and Phenomenological Research*, vol. 93, pp. 178-207.
- Peirce, Charles S. 1934. *Collected Papers of Charles Sanders Peirce*, vol. X, *Pragmatism and Pragmaticism*, a cura di C. Hartshorne, P. Weiss. Cambridge: Harvard University Press.
- Pelling, Charlie. 2013. "Assertion and the Provision of Knowledge", in *The Philosophical Quarterly*, vol. 63, pp. 293-312.
- Salis, Pietro. 2016. *Pratiche discorsive razionali. Studi sull'inferenzialismo di Robert Brandom*. Milano-Udine: Mimesis Edizioni.
- Sbisà, Marina. 1984. "On Illocutionary Types", in *Journal of Pragmatics*, vol. 8, pp. 93-112.
- Sbisà, Marina. 1989. *Linguaggio, ragione, interazione. Per una pragmatica degli atti linguistici*. Bologna: Il Mulino; ristampato in formato digitale da Edizioni Università di Trieste, 2009.
- Sbisà, Marina. 2001. "Illocutionary Force and Degrees of Strength in Language Use", in *Journal of Pragmatics*, vol. 33, pp. 1791-1814. .
- Sbisà, Marina. 2002. "Speech Acts in Context", in *Language & Communication*, vol. 22, pp. 421-436.
- Sbisà, Marina. 2007. "How to Read Austin", in *Pragmatics*, vol. 17, pp. 461-473.
- Sbisà, Marina. 2009. "Uptake and Conventionality in Illocution", in *Lodz Papers in Pragmatics*, vol. 5, pp. 33-52.
- Sbisà, Marina. 2014. "Evidentiality and Illocution", in *Intercultural Pragmatics*, vol. 11, pp. 463-483.
- Sbisà, Marina. 2018. "Varieties of speech act norms", in M. Witek e I. Witczak-Plisiecka (a cura di), *Normativity and Variety of Speech Actions*, serie *Poznan Studies in the Philosophy of the Sciences and the Humanities*, vol. 112, pp. 23-50.
- Sbisà, Marina. 2019. "Assertion among the speech acts", in S. Goldberg (a cura di), *The Oxford Handbook of Assertion*, Oxford: Oxford University Press. Consultato in data 20/06/19, DOI: 10.1093/oxfordhb/9780199935314.013.8.
- Schaffer, Jonathan. 2008. "Knowledge in the Image of Assertion", in *Philosophical Issues*, vol. 18, pp. 1-19.
- Searle, John R. 1969. *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language*, Cambridge (MA): Cambridge University Press; trad. it. *Atti linguistici*. Torino: Boringhieri, 1976.

- Searle, John R. 1979. *Expression and Meaning*. Cambridge (MA): Cambridge University Press.
- Searle, John R., e Daniel Vanderveken. 1985. *Foundations of Illocutionary Logic*. Cambridge (MA): Cambridge University Press.
- Searle, John. 2010. *Making the Social World*. Oxford: Oxford University Press; trad. it. *Creare il mondo sociale*. Milano: Raffaello Cortina Editore, 2010.
- Shapiro, Lionel. 2018. "Commitment Accounts of Assertion", in S. Goldberg (a cura di), *The Oxford Handbook of Assertion*, Oxford: Oxford University Press. Consultato in data 20/06/19, DOI: 10.1093/oxfordhb/9780190675233.013.3
- Sorensen, Roy. 2007. "Bald-faced Lies! Lying without the Intent to Deceive", in *Pacific Philosophical Quarterly*, vol. 88, pp. 251-264.
- Sorensen, Roy. 2010. "Knowledge-lies", in *Analysis*, vol. 70, pp. 608-6115.
- Sperber, Dan, Fabrice Clement, Christophe Heintz, Olivier Mascaro, Hugo Mercier, Gloria Origgi, e Deirdre Wilson. 2010. "Epistemic Vigilance", in *Mind & Language*, vol. 25, pp. 359-393.
- Stainton, Robert. 1997. "What Assertion Is Not", in *Philosophical Studies*, vol. 85, pp. 57-73.
- Stalnaker, Robert. 1978. "Assertion", in P. Cole (a cura di), *Syntax and Semantics, Vol. 9: Pragmatics*. New York: Academic Press, pp. 315-322; ristampato in R. Stalnaker, *Context and Content: Essays on Intentionality in Speech and Thought*. Oxford: Oxford University Press, 1999, pp. 78-95.
- Stalnaker, Robert. 2014. *Context*. Oxford: Oxford University Press.
- Stanley, Jason. 2008. "Knowledge and Certainty", in *Philosophical Issues*, vol. 18, pp. 34-57.
- Stone, Jim. 2007. "Contextualism and Warranted Assertion", in *Pacific Philosophical Quarterly*, vol. 88, pp. 92-113.
- Strawson, Peter F. 1950. "On referring", in *Mind*, vol. 59, pp. 320-344; trad. it. "Sul riferimento", in A. Bonomi (a cura di), *La struttura logica del linguaggio*. Torino: Boringhieri, 1973, pp. 199-224.
- Strawson, Peter F. 1964. "Intention and Convention in Speech Acts", in *The Philosophical Review*, vol. 73, pp. 439-460; trad. it. "Intenzione e convenzione", in M. Sbisà (a cura di), *Gli atti linguistici*. Milano: Feltrinelli, 1979, pp. 81-102.
- Turbanti, Giacomo. 2017. *Robert Brandom's Normative Inferentialism*. Amsterdam: John Benjamins Publishing.
- Turri, John. 2010. "Epistemic Invariantism and Speech Act Contextualism", in *Philosophical Review*, vol. 119, pp. 77-95.
- Turri, John. 2011. "The Express Knowledge Account of Assertion", in *Australasian Journal of Philosophy*, vol. 89, pp. 37-45.
- Turri, John. 2013. "The Test of Truth: An Experimental Investigation of the Norm of Assertion", in *Cognition*, vol. 129, pp. 279-291.
- Turri, John. 2014. "Knowledge and Suberogatory Assertion", in *Philosophical Studies*, vol. 167, pp. 557-567.

- Turri, J. 2016. *Knowledge and the Norm of Assertion: An Essay in Philosophical Science*. Cambridge: Open Book Publishers.
- Turri, John. 2017. "Experimental Work on the Norms of Assertion", in *Philosophy Compass*, vol. 12.
- Unger, Peter. 1975. *Ignorance: A Case for Skepticism*. Oxford: Clarendon Press.
- Wanderer, Jeremy. 2008. Robert Brandom. Stocksfield: Acumen Publishing.
- Weiner, Matthew. 2005. "Must We Know What We Say?", in *Philosophical Review*, vol. 114, pp. 227-251.
- Williams, Bernard. 2002. *Truth and Truthfulness*. Princeton: Princeton University Press.
- Williamson, Timothy. 1996. "Knowing and Asserting", in *Philosophical Review*, vol. 105, pp. 489-523.
- Williamson, Timothy. 2000. *Knowledge and its Limits*. Oxford: Oxford University Press.
- Witek, Maciej. 2015. "An Interactional Account of Illocutionary Practice", in *Language Sciences*, vol. 47, pp. 43-55.
- Zahavi, Amotz, e Avishag Zahavi. 1997. *The Handicap Principle: A Missing Piece of Darwin's Puzzle*. Oxford: Oxford University Press; trad. it. *Il principio dell'handicap*. Torino: Einaudi Editore, 1997.





# Indice analitico

## A

accomodamento 83, 110, 120-122  
affidabilità 125-127  
assertivi (atti assertivi) 11, 22, 24, 25, 31, 33, 37, 39, 47, 73, 77, 78, 84, 85, 91, 92, 101, 108, 115, 128-133, 138  
asserzioni distaccate 33, 61-62, 70, 132-133, 137  
atto illocutorio 11-12, 18-19, 23-24, 26, 36-37, 95, 103-116, 120-122, 127-130, 134-137, 143  
Austin, John L. 7, 9, 11-12, 18-19, 42, 104-106, 109-112, 115-116, 119

## B

Bach, Kent 19, 20, 23-28, 31, 35-39, 57-58  
benevolenza 125-127, 131  
Brandom, Robert 8, 84-91, 94, 100, 119, 145

## C

certezza epistemica 66  
certezza, norma della 66  
competenza 121-127, 129, 131, 136, 138  
conoscenza, norma della 41, 52, 58

contestualismo 68  
convenzione 18, 107-108  
credenza, norma della 57-58  
credibilità 32, 64-65, 68-69, 78, 124, 125, 127, 132, 139  
credibilità razionale 64-65

## D

Dummett, Michael 106-109

## E

effetti sociali 79, 84, 101-102, 117, 142  
effetto convenzionale 105, 112, 113, 117-121, 124, 137  
effetto essenziale 81, 83, 84, 99  
enunciato dichiarativo 9, 22, 26, 44, 73, 102, 103, 107-109, 114, 115, 117, 120, 129, 133, 136, 137  
enunciato mooreano 45, 46, 62, 133  
espressione diretta di credenza 14, 35

## F

famiglia assertiva 31-32, 39, 78, 130  
forza illocutoria 12, 18, 19, 21, 24, 79, 85, 94, 104-109, 112, 113, 128-131, 136  
Frege, Gottlob 8-9, 108

## G

garanzia 30-32, 53, 97  
giustificazione epistemica 59  
giustificazione, norma della 10, 42, 48,  
52, 58-61, 64, 66, 70, 71, 88, 93  
Green, Mitchell 15, 22, 27, 29-32,  
38-39, 85-87, 130, 141, 144  
Grice, H. Paul 14, 17, 19-21, 57, 71,  
106

## I

impegno assertivo 29, 31-32, 85-86, 130  
ingiustizia epistemica 124, 126  
insieme contesto 81-83, 98  
intenzione comunicativa 14, 18, 24-28,  
33, 36  
intenzione riflessiva 24-29

## L

Lackey, Jennifer 16, 33-34, 48, 60-63,  
71, 134-135, 144  
lotteria 47, 53, 60, 63, 65, 66, 70, 132,  
134-137

## M

MacFarlane, John 9, 10, 26, 34, 35, 37,  
38, 52-57, 76, 85, 91-94, 98, 99,  
100  
massime 24, 57, 112, 119-121, 126,  
132, 137-138, 144  
mondi possibili 80-83  
mooreani, enunciati 14, 45-46, 60, 62,  
65-66, 70, 132-134, 137

## P

Pagin, Peter 10, 73, 75-77, 84-85,  
100-102, 118, 142  
presupposizione 45-46, 83, 111, 116  
principio dell'handicap 30-31, 151  
procedura convenzionale 104-105

## R

regole costitutive 44, 73-74, 112, 142  
relativismo della verità 10, 54, 55  
reputazione 32, 126, 149  
responsabilità 31-32, 38, 50, 71, 75, 85,  
86, 93, 110, 130, 137-138, 141,  
143  
ritrattazione (atto di ritrattare) 37-38,  
54-57, 91-92, 98

## S

Sbisà, Marina 7, 104, 105, 109-113,  
119-122, 129, 130, 136, 137,  
143-150  
Scorekeeping 145, 148  
Searle, John 19-23, 31, 36, 38, 39,  
42-44, 85-87, 106, 107, 108, 110,  
112, 113, 129-130, 141  
segnalazione 29  
sfondo comune 50, 79-84, 98-99, 108  
sincere/insincere, asserzioni 16-18, 26,  
33  
Stalnaker, Robert 79-84, 97-99  
standard di correttezza 42, 47, 48, 52,  
57, 58, 67-69, 72, 76-78  
status normativi 90, 94-97  
status sociale 84-85, 142

## T

trasmissione di conoscenza 50  
Turri, John 49, 51, 68-69, 77-78

## V

verdettivi (atti verdettivi) 23  
verità, norma della 42, 44, 52-57

## W

Weiner, Matthew 48, 52-54, 63  
Williamson, Timothy 34, 41-50, 52-54,  
58, 61, 64, 68, 70, 72-75, 76-78,  
113, 114, 133, 135, 142, 144



Finito di stampare nel mese di luglio 2019  
presso l'Unità di Staff Comunicazione e Relazioni esterne dell'Università degli Studi di Trieste  
per conto di EUT Edizioni Università di Trieste