

## PRAGMATICA

### 1. Premessa. La pragmatica secondo Morris

Se guardiamo all'originaria accezione fatta valere da Charles Morris (1903-1979), la *pragmatica* è quella branca della semiotica che studia le relazioni intercorrenti tra il linguaggio e i soggetti che se ne servono<sup>1</sup>; sotto questo aspetto veniva tenuta distinta dalla *sintassi* e dalla *semantica* che guardano ai segni secondo altri due punti di vista, e cioè in base rispettivamente ai rapporti dei segni tra loro o con ciò che essi designano.

### 2. La ridefinizione della pragmatica

Ma dagli anni Settanta del XX secolo in avanti va prendendo corpo una ridefinizione dell'oggetto di ricerca legata piuttosto all'interpretazione dei processi di interazione comunicativa.

Come ricorda Stephen C. Levinson, autore di una delle prime e più fortunate sistematizzazioni manualistiche (1983), la *pragmatica* è una disciplina che si occupa del rapporto tra le strutture linguistiche e i contesti, nel presupposto che il *contesto* possa apportare un contributo essenziale alla comprensione degli enunciati e del loro reale valore comunicativo. Del resto i parlanti “non si limitano a scambiarsi significati decontestualizzati ... la pragmatica consente ... di contestualizzare le proposizioni generate a livello semantico” (A. Marini, *Che cosa sono le scienze neurocognitive*, pp. 138-139). La pragmatica implica in definitiva il superamento dell'approccio in termini di linguistica formale ponendosi come “scienza della competenza comunicativa” (Andorno 2005, p. 10).

### 3. Il parlare come agire. La lingua come mezzo per compiere azioni.

Detta anche *linguistica pragmatica* o *pragmalinguistica*, la *pragmatica* assume come oggetto di studio “la lingua intesa non come sistema astratto, come insieme di regole fonologiche, morfologiche, sintattiche ecc., o come mezzo per esprimere pensieri e scambiare informazioni, ma come modo di *a g i r e* e interagire, come strumento del quale i parlanti si servono nei concreti contesti comunicativi per *c o m p i e r e a z i o n i*, per stabilire rapporti, per influire sui rispettivi comportamenti” (F. Casadei, *Breve dizionario di*

---

<sup>1</sup> La formulazione di Morris è la seguente: “Con ‘pragmatica’ designiamo la scienza del rapporto dei segni coi loro interpreti” (*Lineamenti*, 1954, pp. 81-82).

*linguistica*, s.v.): come ricorda anche Claudia Caffi (2002), il focus si sposta sul parlare come agire.

La pragmatica muove dunque dal presupposto che tutti gli enunciati, al di là del loro contenuto assertivo o constativo, “compiono delle azioni specifiche ... sono cioè dei tipi di azione sociale. Per comprendere un enunciato non basta quindi analizzare le sue componenti sintattiche e referenziali, ma è necessario anche cogliere la sua ‘forza illocutiva’, l’azione che svolge, la cornice metalinguistica” (sono parole di Pier Paolo Giglioli, Intr. all’ediz. it. di Erving Goffman, *Forme del parlare*, p. 12).

#### 4. Gli atti linguistici

Alla luce di tali considerazioni si comprende come alla *pragmatica* sia strettamente legata la ‘teoria degli atti linguistici’ (*Speech Act Theory*), i cui più autorevoli esponenti sono stati due filosofi del linguaggio, l’inglese **John L. Austin** (1911-1960), il quale intitolava significativamente la sua più nota opera *How to Do Things with Words* (pubblicata postuma nel 1962, trad. it. *Come fare cose con le parole*), e lo statunitense **John R. Searle** (1932-), che avrebbe ripreso e sviluppato tale quadro teorico nell’opera *Speech Acts* (1969, trad. it. *Atti linguistici*).

In base alla teoria degli atti linguistici, ogni enunciato si può configurare secondo una triplice tipologia:

- atto *locutivo*
- atto *illocutivo*
- atto *perlocutivo*

##### 4.1 Atti locutivi

L’atto *locutivo* o *locutorio* (dall’ingl. *locutionary*) “consiste nella produzione dell’enunciato come tale” (Simone 2013, p. 284), Si intende cioè per atto locutivo una formulazione linguisticamente ‘neutra’, vista nel suo significato quale risulta dalla struttura grammaticale; “in quanto si riferisce all’azione puramente linguistica che si produce quando si elabora un enunciato” (D’Agostino 2011, p. 114). In definitiva quella locutiva - osserva Caffi 2002, p. 33 - “è la dimensione alla quale si arresta l’analisi linguistica tradizionale”.

##### 4.2 Atti illocutivi

A differenza dell'atto locutivo, l'atto *illocutivo* o *illocutorio* (dall'ingl. *illocutionary*) identifica un enunciato che non si esaurisce nel dire: esso, nel momento stesso in cui viene formulato, comporta anche un *fare* qualcosa, implica cioè il compimento contestuale di un'azione produttiva di effetti extralinguistici sui destinatari; si dice tecnicamente che possiede 'forza illocutiva' o 'forza illocutoria' (< ingl. *illocutionary force*). "Sono quindi atti illocutivi quelli di affermare, diagnosticare, comandare, promettere, ringraziare, fare una domanda, fare un'obiezione, ecc." (Sbisà 2010). In particolare - attingo gli esempi da Serianni, *Parola*, pp. 54-55 - "se qualcuno perde le staffe e vuole mandar via il suo interlocutore, ha vari possibili atti illocutivi a sua disposizione ('Vattene via!', 'Fuori di qui!' 'Quella è la porta!'): tutte parole che esprimono l'ordine, o un brusco invito, ad andarsene".

Gli atti illocutivi si realizzano anche attraverso i cosiddetti *verbi performativi* (dall'ingl. *performative*, tratto da *to perform* 'eseguire, effettuare')<sup>3</sup>; così definiti perché, a differenza di quanto accade nelle comuni asserzioni, il parlante, nel momento stesso in cui li impiega compie una vera e propria azione<sup>4</sup>.

Eccone alcuni esempi:

*Io ti battezzo*, detto dal sacerdote

*Io prometto la restituzione di questa somma*, detto dal debitore al creditore

*Io scommetto che vince la Juventus*

*Io vi proclamo marito e moglie*, detto da chi officia la cerimonia nuziale

*Io ti nomino capoclasse*, detto dal maestro allo scolaro

*Ti chiedo scusa*

*Ti avverto che la devi smettere*

*Scusa Ameri, ti interrompo per segnalarti che l'Udinese è passata in vantaggio*

Come si vede si tratta di forme verbali generalmente alla prima persona singolare del presente indicativo attivo; l'enunciato perderebbe la sua forza

---

<sup>2</sup> Per *forza illocutiva* intendiamo la "forza comunicativa che un enunciato possiede in un determinato contesto": così Elisa De Roberto, «La Lingua Italiana. Storia, strutture e testi» 2 (2006), p. 187.

<sup>3</sup> La resa italiana del tipo terminologico è stata criticata da Castellani 1984, p. 158; sotto questo aspetto osservazioni utili anche in Cardona, *Dizionario* s.v.

<sup>4</sup> Indipendentemente da Austin, anche il linguista francese di Emile Benveniste (1966/1971) si era occupato di enunciati performativi da lui presi in esame nel quadro della sua visione sul ruolo del soggetto parlante nel linguaggio.

illocutoria qualora cambiasse la persona (*egli scommette*) o se ad esempio invece del presente si facesse uso di un tempo passato (*io ho promesso*). Ci sono tuttavia altre forme verbali, diverse dalla prima persona, altrettanto suscettibili di assumere forza illocutiva, come nei seguenti casi:

*La corte la condanna (la assolve)*, detto dal giudice

*Lei è licenziato*, detto dal datore di lavoro

*La seduta è tolta*, detto da chi presiede un organo collegiale.

Non necessariamente però la dimensione illocutiva di un enunciato è legata a mezzi formali, grammaticali o sintattici. Possono essere realizzati enunciati, apparentemente solo informativi, ossia locutivi, che in realtà hanno implicazioni illocutive. Se ad esempio si legge in un cartello che “oggi il locale è chiuso per turno”, la formulazione presenta una dimensione illocutiva fondata “sull’intenzione implicita o esplicita contenuta nell’enunciato” (D’Agostino 2011, p. 114). Analoghe implicazioni potrebbe avere un enunciato del tipo “Sta uscendo il caffè” (su cui attira l’attenzione Lombardi Vallauri, *La teoria degli atti linguistici*, p. 32) che, pur essendo tecnicamente solo assertivo, in realtà ha finalità illocutive. Non diversamente un messaggio come è quello che preleviamo da un manuale per le scuole: “La mia macchina è dal meccanico”, se diretto ad un amico che possiede una macchina e che può eventualmente prestarla, non è un semplice informazione, ma è una vera e propria richiesta”.

#### 4.2.1 Condizioni di *felicità* dell’enunciato illocutivo

Nella visione di Austin un atto linguistico illocutivo, per essere efficace, deve soddisfare le cosiddette ‘condizioni di felicità’ (< ingl. *felicity conditions*); deve cioè essere costruito secondo requisiti contestuali appropriati, in assenza dei quali l’asserzione è ‘infelice’.

“Ad esempio non posso scommettere in assenza di qualcuno/a che scommetta il contrario o non risulterà sposata/o se la cerimonia viene interrotta; in questi casi l’atto sarà un ‘colpo a vuoto’” (Bazzanella 2015b, p. 70).

#### 4.3 Atti perlocutivi

Si intende infine per *atto perlocutivo* o *perlocutorio* (dall’ingl. *perlocutionary*) ogni enunciato che, attraverso il dire, si proponga, esplicitamente o anche solo indirettamente, di indurre qualcuno a compiere una particolare azione. Sono enunciati perlocutivi quelli che si propongono di

---

<sup>5</sup> AA. VV. *Ascoltare, parlare, leggere, scrivere*, Roma , Lucarini, 1984, p. 53

sollecitare, persuadere, rassicurare, minacciare ecc. Un atto perlocutivo viene cioè realizzato “con lo scopo di far fare qualcosa a qualcuno o di scatenare un effetto, una reazione” (Klein 2003, p. 107).

Un caso tipico di valore perlocutivo implicito potrebbe essere quello di chi, vedendo un amico che mangia dei cioccolatini, pronunciasse una frase come “Devono essere buoni quei cioccolatini!”. Questo enunciato diventa perlocutivamente efficace se ha un effetto pratico sull’interlocutore e dunque potrebbe dirsi ‘felicitemente’ portato a termine a patto che l’interlocutore offrisse un cioccolatino o almeno proponesse “Vuoi un cioccolatino”; “vuoi assaggiarli?””.

Per fare un altro esempio, nel momento in cui si esclama “c’è un incendio”, l’atto perlocutivo “è quello di mettere in allarme gli ascoltatori ed eventualmente di procurarne la fuga” (Simone 2013, p. 284).

Al di là di tale suddivisione, occorre tuttavia precisare che ogni atto linguistico "costituisce la sintesi di tre atti simultanei" (Dardano - Trifone 1997, p. 490); non esiste cioè un atto che sia di per sé esclusivamente locutivo, illocutivo e perlocutivo. Un enunciato come “questa è una rapina” potrebbe essere infatti formulato da tre diversi punti di vista (esempio attinto da Klein 2003, p. 106): per descrivere (qualora il fatto venga raccontato o riferito sotto forma di discorso riportato), per informare (qualora la circostanza venga comunicata per informare) e infine per intimidire (quando a pronunciare la frase siano dei rapinatori in atto).

In definitiva, “semplificando al massimo la ‘teoria degli atti linguistici’ di Austin e Searle .... *parlare è agire*, in modi diversi, a seconda dei contesti, degli scopi, di chi parla, della/e persona/e a cui ci si rivolge ecc.” (Bazzanella 2015b, pp. 70-71).

## **5. Il principio di cooperazione e le massime della comunicazione**

Parallelamente ad Austin e a Searle, il filosofo del linguaggio inglese Paul Grice (1913-1988) sviluppa un ulteriore modello dell’interazione, basato sul **principio di cooperazione** (*cooperative principle*) e sulle cosiddette **massime conversazionali** (< ingl. *conversational maxims*).

Innanzitutto Grice (1993 [1975]: 59), rilevato che “i nostri scambi verbali sono tipici esempi di un comportamento, almeno in una certa misura, cooperativo”. giunge a definire un principio generale, denominato appunto *principio di cooperazione*, “secondo il quale negli scambi linguistici esiste un

alto grado di collaborazione fra i partecipanti grazie al quale essi riconoscono scopi ed orientamenti comuni” (Arduini 1989, p. 52).

Nel rispetto di tale principio “ogni intervento nel discorso deve rispondere a una serie di requisiti - ‘massime’ appunto - per essere comunicativamente adeguato” (Rigotti - Cigada 2004, p. 21). Tali massime sono suddivise in quattro categorie, a ciascuna delle quali corrisponde una raccomandazione:

*massima della quantità* (ingl. *quantity*)

“Dai un contributo né più né meno informativo di quanto richiesto”;

*massima della qualità* (ingl. *quality*)

“Non dire ciò che ritieni falso o ciò di cui non hai evidenza”;

*massima della relazione* (ingl. *relation*)

Che potremmo forse rendere meglio con massima della rilevanza o della pertinenza

“Sii pertinente (omettendo dunque ogni informazione irrilevante)”;

*massima del modo* (ingl., *manner*)

“Sii chiaro (evitando ambiguità e oscurità di espressione)”.