



Rilevanza e preferenza nella comunicazione

Marco Cruciani
Università di Trento
marco.cruciani@unitn.it

L'articolo delinea una relazione tra la rilevanza cognitiva di enunciati e assunzioni contestuali e l'ordinamento parziale di preferenze di un parlante circa i possibili stati di cose per cui un enunciato è vero rispetto a una specifica situazione. Ovvero, i gradi di rilevanza cognitiva di un input possono essere messi in relazione con i livelli di preferenza per stati di cose espressi in termini di condizioni di verità e in termini di condizioni di possibilità/realizzazione di uno scopo del parlante (*goal-conditions*).

La relazione sarà esplicitata rispetto a un modello di comunicazione esplicita basato sugli interessi e gli scopi dei parlanti (Cruciani 2015), che presenterò brevemente dopo la nozione di rilevanza cognitiva di Sperber e Wilson (1986/1995).

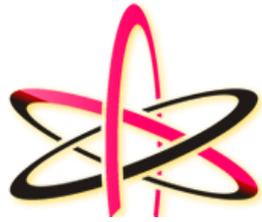
Rilevanza Cognitiva

In Relevance theory, “utterances come with a presumption of their own optimal relevance, which guides the derivation of explicatures, contextual assumptions and implicatures” (cfr. Sperber e Wilson 1986/1995).

In Relevance theory, un input è rilevante per un individuo quando la sua elaborazione (processing) rispetto a un contesto, che rende disponibili certe assunzioni, produce un effetto cognitivo positivo. Un effetto cognitivo positivo è una differenza significativa (*worthwhile*) rispetto a una rappresentazione del mondo, ad esempio una conclusione vera.

La rilevanza cognitiva è pensata in termini di grado e come nozione comparativa:

“Relevance is also a matter of degree, and we want to characterise it as not only a classificatory but also a comparative notion. There are potential inputs with some low degree of relevance all around us, but mere relevance is not enough. What makes an input worth attending to is not that it is relevant, but that it is more relevant than any alternative potential input to the same processing resources at that time. Although relevance cannot be measured in absolute terms, the relevance of various inputs may be compared” (Wilson & Sperber 2000, 231).



Infine, per gli scopi dell'articolo sono importanti le nozioni di *optimal relevance* (che si riferisce esplicitamente alle preferenze del parlante) e di *comprehension procedure*. L'*optimal relevance* è caratterizzata come segue: "an ostensive stimulus is optimally relevant to an audience iff: 1) it is relevant enough to be worth the audience's processing effort; 2) it is the most relevant one compatible with communicator's abilities and preferences". Quando il livello di rilevanza è ottimale si innesca la *comprehension procedure*, che è caratterizzata come segue: "1) follow a path of least effort in computing cognitive effects: test interpretive hypotheses (disambiguations, reference resolutions, implicatures, etc.) in order of accessibility; 2) stop when your expectations of relevance are satisfied." (Wilson 2014, 134-5). Queste nozioni saranno riprese nelle conclusioni.

Comunicazione Esplicita

Nel modello di comunicazione esplicita presentato in Cruciani (2015), la nozione di significato inteso condiviso di un enunciato è basata sulla preferenza di un parlante per lo stato di cose a cui si riferisce l'enunciato, e su un'inferenza comunicativa dell'ascoltatore, che fra le premesse ha la credenza dell'ascoltatore circa l'interesse del parlante nella specifica situazione. La comunicazione è di successo quando il significato inteso dal parlante e il significato inteso dall'ascoltatore sono condivisi, cioè quando l'inferenza dell'ascoltatore si basa su una credenza vera circa l'interesse del parlante.

L'*interesse del parlante* è visto come (una rappresentazione di) uno stato di cose che implica le condizioni di possibilità di un suo scopo (*goal-conditions*). Inoltre, il modello utilizza la nozione di significato della semantica, ossia il significato di un enunciato si identifica con le sue condizioni di verità e il significato di una parola che compare in un enunciato con il contributo della parola alle condizioni di verità dell'enunciato.

La nozione di *significato inteso dal parlante* per enunciati dichiarativi si fonda sulla relazione fra gli stati di cose per cui un enunciato è vero e l'ordinamento delle preferenze per gli stati di cose per cui l'enunciato è vero. Un enunciato può essere vero rispetto a differenti insiemi di condizioni di verità, che corrispondono a differenti stati di cose. Lo stato di cose preferito dal parlante, perché implica il suo scopo, fornisce le condizioni di verità che determinano il significato inteso dal parlante. Ovvero, la determinazione del significato inteso dal parlante è vista come la selezione di uno stato di cose che rende vero l'enunciato (via *truth-conditions*) e soddisfa l'interesse del parlante in situazione (via *goal-conditions*)

Il *significato inteso dall'ascoltatore* è ottenuto tramite un'inferenza comunicativa, dove una premessa consiste nell'enunciato, il quale ammette alcuni significati contestualmente plausibili, e un'altra premessa consiste nella credenza dell'ascoltatore circa l'interesse del parlante, più precisamente circa l'ordine parziale di preferenza, il quale determina lo stato di cose che fornisce le condizioni di verità.

Per mostrare come funziona il modello consideriamo il seguente



enunciato:

(1) “I lost the book yesterday.”

(1) è proferito da uno scrittore che sta ultimando il suo nuovo libro. Ieri egli si è recato in biblioteca per prendere in prestito un libro di Wittgenstein e aveva con sé il *draft* del suo nuovo libro con annotazioni per modifiche del contenuto, che ha orgogliosamente mostrato a un dipendente della biblioteca, di cui ha conoscenza da lungo tempo. Sempre ieri, egli ha anche acquistato nella libreria più conosciuta della città un nuovo libro per la sua libreria di casa, e quando si è recato in biblioteca aveva con sé la borsa della libreria con un pesante e voluminoso libro all’interno. Oggi lo scrittore ha incontrato il dipendente della biblioteca in centro storico durante una passeggiata e ha proferito (1). In questa situazione (1) ammette almeno tre significati plausibili:

S_1 : [I lost the book on Grice yesterday]

S_2 : [I lost the draft of my new book yesterday]

S_3 : [I lost the book bought yesterday]

Qual è il significato inteso dal parlante? È lo stesso dell’ascoltatore?

Prima di mostrare come funziona l’inferenza comunicativa dell’ascoltatore esplicitiamo gli scopi del parlante e la relazione di preferenza per gli stati cose che rendono contestualmente plausibili i vari significati di (1):

Scopo 1: Trovare il suo libro (per non perdere le annotazioni).

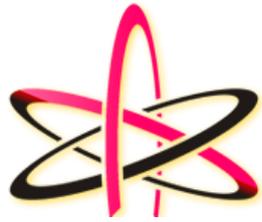
Scopo 2: Trovare il libro di Grice (per evitare una brutta figura).

Scopo 3: Trovare il libro per la propria libreria di casa (per non pendere i soldi dell’acquisto).

Dati gli scopi del parlante vediamo le preferenze per gli stati di cose che redono vero (1). Per esprimere tali preferenze possiamo utilizzare le nozioni comparative “meglio di” ($>$), “uguale a” (\equiv) e “almeno buono come” (\geq). Per cui, possiamo scrivere ad esempio che lo stato di cose 2 è preferito dal parlante rispetto allo stato di cose 1 nel modo seguente: $[(sc_2) > (sc_1)]_P$, dove sc_n sta per ‘stato di cose n ’, e P sta per ‘parlante’; e che lo stato di cose 1 è indifferente rispetto allo stato di cose 3 nel modo seguente $[(sc_1) \equiv (sc_3)]_P$.

In questo *framework*, per considerare un parlante coerente con i propri interessi, è sufficiente considerare le proprietà di completezza e transitività. Tali proprietà assicurano che un parlante è in grado di compare alcune delle opzioni coerentemente ai propri interessi anche quando non è in grado di comparare fra loro tutte le opzioni disponibili. In sostanza, considerando la nozione di ordine parziale non è necessario che l’insieme degli stati di cose sia ordinato completamente, è sufficiente che sia riconosciuta la preferenza più alta, indipendentemente dalla relazione fra le altre opzioni.

Nell’esempio, assumiamo che l’ascoltatore ritenga di maggior



valore il lavoro svolto sul *draft* (in quanto ad es. non-sostituibile) piuttosto che la possibile brutta figura o l'esiguo denaro speso per il libro. Per cui, la credenza dell'ascoltatore circa gli interessi del parlante si può esprimere in termini di ordine di preferenza per gli stati di cose che rendono vero (1) nel seguente modo:

(sc_2) : /I lost the draft of my new book yesterday/ > (sc_1) 1: /I lost the book on Grice yesterday/

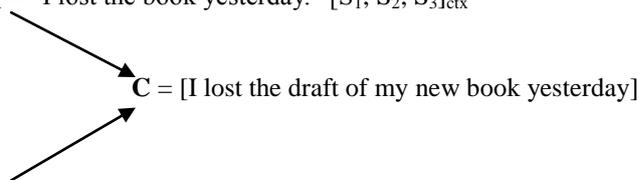
(sc_2) : /I lost the draft of my new book yesterday/ > (sc_3) : /I lost the book bought yesterday/

(sc_1) : /I lost the book on Grice yesterday/ \equiv (sc_3) : /I lost the book bought yesterday/

In breve: $(sc_2) > (sc_1) \equiv (sc_3)$.

Per cui l'inferenza comunicativa è come segue:

P_1 = "I lost the book yesterday." $[S_1; S_2; S_3]_{ctx}$



P_2 = Credenza dell'ascoltatore $((sc_2) > (sc_1) \equiv (sc_3)) \rightarrow (goal-conditions \leftrightarrow truth-conditions)$.

La comunicazione è effettiva quando l'ascoltatore ha una credenza vera circa gli interessi del parlante.

Rilevanza e Preferenze

(1) "is relevant enough to be worth the audience's processing effort" (punto 1 di *O.R.*) in quanto i due individui hanno un rapporto personale basato sui libri. Innescata la procedura di comprensione, il processo interpretativo richiede l'assegnazione del riferimento alla parola "book". Ora per l'ascoltatore diviene rilevante l'assunzione contestuale per cui per il parlante il *draft* è più importante (worth) degli altri due libri (compatibilmente alle preferenze richiamate al punto 2 di *O.R.*). Di conseguenza, l'ascoltatore, che è guidato da tale aspettativa di rilevanza, segue una *path of least effort* e si arresta quando questa aspettativa è soddisfatta.

Tale processo è compatibile con l'ordinamento parziale delle preferenze in *primis* perché una volta che l'ascoltatore individua l'opzione che massimizza l'interesse del parlante soddisfa le sue aspettative di rilevanza (punto 2 della *C.P.*) e in *secundis* perché non avendo necessità di



ordinare le altre opzioni di fatto segue a *path of least effort* (punto 1 della C.P.).

Per cui, l'enunciato, in cui non è esplicito il riferimento della parola "book", e la credenza dell'ascoltatore circa l'ordine parziale di preferenze del parlante, che esprime il grado comparativo di rilevanza, costituiscono le premesse per inferire che "book" si riferisce al *draft*.

Un punto importante è che utilizzando le nozioni comparative di preferenza è possibile connettere i livelli dell'ordine parziale di preferenza con i gradi comparativi di rilevanza, sia rispettando le proprietà dell'ordinamento parziale (completezza e transitività), sia soddisfacendo le condizioni di *optimal relevance* e della *comprehension procedure*. Si noti inoltre che anche le informazioni/condizioni relative a sc_1 e sc_3 sono rilevanti, in quanto non solo esse rendono contestualmente plausibili S_1 e S_3 , ma soprattutto perché sono in relazione con interessi e scopi potenziali del parlante, semplicemente in questa situazione sono rilevanti a un grado minore rispetto a sc_2 . Nel modello in Cruciani (2015), ciò è determinato dal fatto che sc_1 e sc_3 esibiscono condizioni di verità che rendono vero (1), ma che non corrispondono alle *goal-conditions* nell'attuale situazione.

In conclusione, se la rilevanza cognitiva è anche una nozione comparativa, una questione di gradi, e produce un effetto cognitivo positivo (ovvero una conclusione vera che determina il successo in una comunicazione), allora i gradi di rilevanza degli input contestuali possono essere messi in corrispondenza con i livelli dell'ordine parziale di preferenza circa gli stati di cose che rendono vero un enunciato in una specifica situazione (via *truth-conditions*) e che rendono disponibile l'informazione per inferire una conclusione vera (via *goal-conditions*). In questo modo è possibile coniugare la nozione comparativa di rilevanza cognitiva, l'ordine parziale di preferenza, le condizioni di verità e gli scopi nella comunicazione esplicita.

Bibliografia

- Cruciani, M. (2011) Communicative inferences and context of interests. In M. Beigl *et al.* (Eds.) *Modeling and using context* (LNAI 6967), Berlin Heidelberg: Springer, pp. 71-81.
- Cruciani, M. (2015) An interest and belief-based model of explicit communication. In G. Airenti, B. Bara, G. Sandini (Eds.) *Proceedings of the EuroAsianPacific Conference on Cognitive Science*, CEUR <http://ceur-ws.org/Vol-1419/>
- Sperber, D. & Wilson, D. (1986/1995) *Relevance: Communication and Cognition*. Oxford: Blackwell.
- Wilson, D. (2014) Relevance theory. *University College London Working Papers in Linguistics*, UCLWPL 26:129-48
<https://www.ucl.ac.uk/pals/research/linguistics/publications/uclwpl26> (20/09/15) - [una versione di questo articolo è apparsa in Huang, Y. (Ed.) (2015) *Oxford Handbook of Pragmatics*. Oxford: OUP.]
- Wilson, D. & Sperber, D. (2000) Truthfulness and relevance. *Univ. College*

London Working Papers in Linguistics, UCLWPL 12:215-57.
<https://www.ucl.ac.uk/pals/research/linguistics/publications/uclwpl12>
(20/09/15) - [una versione di questo articolo è apparsa in *Mind* 111
(443):583-632, 2002]