

Common ground e gesti. I benefici di un approccio multimodale alla nozione di recipient design

Emanuela Campisi

Dipartimento di Scienze Umanistiche, Università degli Studi di Catania
emanuela.campisi@unict.it

Abstract The goal of this paper is to analyse the notions of *common ground* and *recipient design*, according to which participants in face-to-face conversations adapt their messages to the particular addressee they are facing, based on the knowledge they share (CLARK 1996). These notions are nowadays considered a fundamental principle of communicative interaction; however, when we move from a normative dimension to what actually happens in spontaneous conversations, it is difficult to decide what this means. In fact, experimental data concerning not only speech, but also gestures, show opposite results and have been interpreted as evidence that often speakers do not take common ground into account (HORTON & KEYSAR 1996). However, one may wonder whether these results can be really considered as evidence in favour or against recipient design, or rather they suggest the need to better clarify the notion itself. After reviewing the most influent literature on the topic, I will suggest that the adaptation to the addressee is not a monolithic phenomenon, but a complex network of multimodal strategies, which can differ according to the context of interaction and, therefore, is still in need of further investigation.

Keywords: *Common ground, recipient design, dialogo, gestualità, comunicazione faccia a faccia*

Received 14 August 2017; accepted 12 December 2017.

0. Introduzione

A partire dalle prime formulazioni teoriche di Grice (1975) e dai lavori pionieristici di Clark (1996) è comune tra gli studiosi di linguistica e di psicolinguistica l'affermazione secondo cui il terreno privilegiato per lo studio del linguaggio è la conversazione faccia a faccia. Da circa trent'anni a questa parte, quindi, l'obiettivo di molti studi sperimentali è stato descrivere il linguaggio a partire non soltanto da testi scritti – come si era sempre fatto nella linguistica tradizionale – ma dai dialoghi spontanei, per cercare di spiegarne i meccanismi. Tra i tanti aspetti che hanno attirato l'attenzione degli studiosi, il processo di pianificazione dei contributi per una conversazione occupa senza dubbio una posizione di rilievo; in particolare è oggetto

di interesse il modo in cui i parlanti selezionano in modo rapido e quasi sempre efficace l'informazione necessaria perché i destinatari possano effettivamente comprendere ciò che si sta dicendo. Tale processo di selezione non è sempre semplice: affinché lo scambio comunicativo vada a buon fine, infatti, è necessario che i partecipanti organizzino i loro contributi tenendo conto non soltanto di ciò che vogliono dire, ma anche del particolare destinatario a cui si stanno rivolgendo. Per questo, è necessario mettere in atto alcune strategie pragmatiche che permettono innanzitutto di differenziare tra informazione nuova e informazione già data, strategie che, a seconda del punto di vista, sono conosciute in letteratura con etichette diverse.

Una formulazione, in particolare, è diventata a partire dagli anni Ottanta così comune da essere ormai considerata un principio fondamentale delle interazioni comunicative: quella che riguarda le nozioni di *common ground* e di *recipient design*. Sembrerebbe ormai ampiamente dimostrato, infatti, che i contributi di un dialogo sono progettati in modo tale da tener conto non solo di ciò che si vuole effettivamente dire, ma anche dell'insieme di conoscenze condivise tra i partecipanti. Questo adattamento all'altro, inoltre, riguarderebbe non soltanto il parlato, ma anche i gesti che al parlato si accompagnano (noti in letteratura internazionale con i termini *gesticulation* o *co-speech gestures*; KENDON 1980, MCNEILL 1992). Tali gesti, infatti, lungi dall'essere soltanto un abbellimento della *performance* o un mezzo per esprimere emozioni, svolgono un ruolo attivo nell'espressione del significato e, come tali, sono soggetti a meccanismi di adattamento simili a quelli che riguardano le parole (HOLLER & BAVELAS 2017, KENDON 2004).

Accanto alle evidenze che sembrano supportare tale visione 'altruistica' della pianificazione linguistica, tuttavia, se ne affiancano altre che, sia nel parlato sia nella gestualità, sembrano dimostrare il contrario: in particolare, è stato provato che in molte circostanze i parlanti non tengono affatto conto delle conoscenze condivise, in quanto realizzano enunciati che sembrano pianificati da un punto di vista essenzialmente egocentrico. Secondo una proposta alternativa, quindi, tali enunciati vengono aggiustati per il destinatario solo in un secondo momento, e solo se il destinatario fornisce dei chiari segnali di incomprensione (HORTON & KEYSAR 1996).

Alla luce di questa contraddizione, lo scopo del presente lavoro è duplice: innanzitutto, si introdurrà la terminologia con cui negli ultimi anni si è discusso di adattamento all'altro e si presenteranno le evidenze sperimentali a favore e contro l'idea per cui i nostri enunciati sono di solito adattati al destinatario, tenendo conto non soltanto della letteratura sul parlato, ma anche di quella sulla gestualità (spesso ignorata non solo da chi studia il linguaggio in generale, ma anche da chi è interessato all'interazione faccia a faccia). Inoltre, si proporrà che le incongruenze riscontrate potrebbero suggerire che la nozione di *common ground* (e quella di *recipient design* che ad essa si accompagna), sebbene quasi universalmente data per scontata, non sia in realtà una nozione statica, misurabile in ogni atto linguistico con gli stessi parametri, ma un fenomeno dinamico e graduale, che emerge solo nel corso dell'interazione e che, per poter realmente spiegare i meccanismi della conversazione, necessita di ulteriori chiarimenti.

1. Dalla massima della quantità al *recipient design*

Una delle prime formulazioni dell'idea secondo cui un contributo a una conversazione, per essere efficace, deve presentare la giusta quantità di informazione

a seconda del contesto è la *massima della quantità* di Paul Grice. Secondo tale massima, i parlanti dovrebbero fornire solo la quantità di informazione necessaria al determinato contributo che intendono apportare (GRICE 1975). La massima della quantità, nel quadro prospettato da Grice, costituisce uno dei modi in cui si attua il *principio di cooperazione*, secondo cui i parlanti adeguano il proprio messaggio allo scopo dello scambio comunicativo. È risaputo che la massima della quantità, così come tutte le massime di Grice, si riferisce principalmente ad una dimensione normativa e non ha alcuna pretesa di spiegare come stanno le cose realmente: nei termini in cui si esprime Grice, le massime hanno una natura ‘quasi-contrattuale’, nel senso che non descrivono ciò che la gente fa, ma ciò che sarebbe razionale che facesse (GRICE 1975).

Nella stessa dimensione normativa si muovono anche Clark & Haviland (1977), che propongono la nozione di *contratto dato-nuovo* (*given-new contract*). Secondo i due autori, il principio di cooperazione di Grice non è altro che un ‘contratto sociale’ a cui i partecipanti decidono di aderire e che può essere violato solo in circostanze speciali, e solo in una modalità che renda evidente al destinatario il motivo di tale violazione. Nella loro interpretazione, tra le ‘clausole’ di questo contratto c’è un accordo implicito su come distinguere l’informazione condivisa da quella nuova – il contratto dato-nuovo, appunto, al cui cuore troviamo la *massima dell’antecedenza* (cerca di costruire il tuo enunciato in modo tale che l’ascoltatore abbia uno e un solo antecedente diretto per ogni informazione data). Anche per Clark & Haviland (1977), quindi, adattare il proprio contributo all’altro non è qualcosa che i parlanti fanno necessariamente; spesso, infatti, il messaggio viene lasciato lacunoso, facendo affidamento sulla capacità del destinatario di ricostruirlo. A differenza della massima della quantità, tuttavia, il contratto dato-nuovo si riferisce soprattutto alle strategie sintattiche e coesive con cui, nel flusso del discorso, ci si riferisce allo stesso referente.

L’attenzione per la coesione è centrale anche nella formulazione del linguista Thomas Givón, il cui ‘principio di quantità’ (*quantity principle*) afferma che più un referente diventa dato all’interno di un’interazione, meno materiale linguistico viene usato per riferirsi ad esso (GIVÓN 1983). Ad esempio, quando un referente viene introdotto per la prima volta, di solito si usa un sintagma nominale modificato (*una bellissima principessa dai capelli biondi*), mentre quando viene reintrodotta si usa un sostantivo semplice (*la principessa*), un pronome o, se la lingua lo consente, l’anafora zero (cioè l’assenza del soggetto).

Tra queste formulazioni, quella che sembra essere la più generale, e quindi la più adatta per gli scopi di questo lavoro è la nozione di *common ground* (d’ora in poi CG), e cioè

L’insieme di proposizioni che ogni partecipante razionale è razionalmente giustificato a dare per scontate, per esempio, in base a ciò che è stato detto nella conversazione fino a quel punto, ciò che gli altri partecipanti sono in grado di considerare vero, qualunque cosa che essi conoscono reciprocamente, ecc. (KARTTUNEN & PETERS 1975).

Strettamente connessa a questa nozione è quella di *recipient design* (o *audience design* o *optimal design*, a seconda dell’autore a cui ci si riferisce; SACKS *et al.* 1974), secondo cui i parlanti pianificano i loro enunciati tenendo conto delle conoscenze condivise col destinatario, che quindi può disambiguare in modo univoco il significato inteso. È opinione comune che la capacità di mettere in atto questa

strategia sia propria solo gli esseri umani: le scimmie antropomorfe, infatti, sono in grado di modificare il proprio comportamento comunicativo a seconda del fatto che lo sperimentatore possa vederle o meno, ma non in base a ciò che sanno che egli sa (CARTMILL & BYRNE 2007). I bambini, invece, già a dodici mesi riconoscono quando l'adulto non condivide un pezzo d'informazione a loro nota (LISZKOWSKI 2007) e già a partire da tre anni si aspettano che l'interlocutore sia coerente nella denominazione dei referenti (MORISSEAU *et al.* 2013), sebbene solo dai cinque anni in poi siano in grado di tenere conto della prospettiva dell'interlocutore nelle loro formulazioni linguistiche (WELLMAN 1990).

In una normale conversazione tra adulti, quindi, tenere conto del CG significa essenzialmente trovare il giusto equilibrio tra due esigenze opposte: quella di non dare all'interlocutore informazioni che abbiamo ragione di credere che abbia già¹, e quella di fornirgli comunque tutte le informazioni che non ha e che sono necessarie per la comprensione. Di conseguenza, «generalmente, gli enunciati progettati per destinatari che condividono certe conoscenze con il parlante tendono a essere meno complessi e fanno affidamento su una comprensione del significato reciprocamente condivisa» (HOLLER & STEVENS 2007: p. 5).

Esistono almeno tre tipi di CG (CLARK 1996, HOLLER & BAVELAS 2017). C'è un CG culturale (grazie al quale, ad esempio, posso fare a meno di spiegare cosa sono le *panelle* a un palermitano), un CG personale (che mi permette di non dover ricordare ogni volta ai miei colleghi di essere palermitana), e un CG incrementale, cioè quello che si costruisce man mano che l'interazione procede (assumendo il quale posso dare per scontato che, a questo punto dell'articolo, il lettore sappia cos'è il contratto dato-nuovo e quindi non è necessario definirlo ogni volta che sarà nominato). Mentre i primi due tipi di CG possono entrare in gioco fin da subito e influenzare anche i primi contributi all'interazione (ammesso, chiaramente, che i parlanti ne siano a conoscenza fin dall'inizio), il CG incrementale va costruito man mano che il dialogo procede, ad esempio mettendo in atto la massima dell'antecedenza di Clark & Haviland (1977) o il principio di quantità di Givón. Ovviamente questa distinzione è puramente teorica: infatti, non soltanto a questi tipi se ne possono aggiungere altri, ma determinare una volta per tutte quale tipo di *common ground* abbia influenzato una determinata scelta del parlante è impossibile in quanto ogni enunciato è sempre il risultato della loro interazione (CLARK 1996).

2. Il ruolo del *common ground* nel parlato

Per verificare se i parlanti tengono effettivamente conto del CG nella pianificazione dei loro contributi, sono stati effettuati diversi esperimenti, molti dei quali sembrano fornire robuste evidenze a favore. Ad esempio, uno dei primi studi sull'argomento – Isaac & Clark (1987) – testa il ruolo del CG culturale analizzando come due partecipanti a un compito (nello specifico, sistemare in un determinato ordine delle cartoline di New York) costruiscono conoscenze condivise durante l'interazione. I risultati mostrano che i soggetti usano meno nomi propri e più descrizioni quando interagiscono in una condizione di non *common ground*, cioè quando non hanno un abitante di New York per destinatario. In modo simile, Clark & Wilkes-Gibbs (1986) dimostra che i partecipanti usano descrizioni sempre più brevi (in termini di numero

¹ E questo, come sosteneva lo stesso Grice, non solo per non sprecare risorse, ma anche per non risultare poco chiari: si pensi, ad esempio, a come suonerebbe strano l'enunciato “siediti sul divano rosso”, pronunciato in una stanza in cui c'è un solo divano.

di parole) man mano che il CG incrementale aumenta, risultato più volte replicato anche con *setting* sperimentali diversi (CAMPISI & ÖZYÜREK 2013, HOLLER & WILKIN 2009, tra gli altri). In un esperimento più recente rispetto a quello di Clark, inoltre, Galati & Brennan (2010) dimostrano che, se i partecipanti raccontano una storia per una seconda volta allo stesso destinatario, le loro descrizioni sono più attenuate in termini di numero di parole, numero di eventi menzionati e numero di dettagli, rispetto a quando ripetono la storia a un interlocutore diverso.

A partire da queste evidenze e dalle intuizioni teoriche di Clark (1996), Susan Brennan e colleghi hanno proposto una visione del ruolo del CG nella comunicazione che ha preso il nome di *grounding model* (BRENNAN *et al.* 2010). Secondo tale modello, i parlanti formulano i loro contributi in base alle conoscenze che hanno sul destinatario e in base a ciò che pensano di condividere con questi. Più dettagliatamente, il *grounding model* assume che il processo di adattamento al destinatario abbia luogo in due fasi, denominate rispettivamente ‘adattamento globale’ e ‘adattamento locale’. L’adattamento globale tiene conto del CG personale e culturale, e cioè delle informazioni generali sul destinatario derivate da stereotipi, precedenti esperienze o aspettative. In altre parole, si tratta di quel patrimonio di informazioni posseduto prima dell’inizio del dialogo vero e proprio e che guidano le scelte iniziali del parlante. L’adattamento locale, invece, riguarda tutte le informazioni che vengono fornite dal destinatario durante l’interazione attraverso diversi tipi di segnali comunicativi (domande di chiarimento, espressioni facciali, gesti). Queste informazioni possono confermare le scelte avvenute durante l’adattamento globale, ma possono anche smentirle: in questo caso, causano un cambiamento nelle scelte del parlante.

Il *grounding model*, sebbene supportato dalle numerose evidenze già discusse, è stato criticato da chi, invece, si rifà ad alcuni studi che sembrano provare esattamente il contrario, e cioè che i parlanti non adottano affatto la prospettiva dell’altro nel progettare un enunciato, o almeno non sempre. Ad esempio, Horton & Keysar (1996) mostrano come, quando si danno ai parlanti dei tempi stretti per l’esecuzione di un compito, le loro scelte linguistiche non tengono conto delle conoscenze condivise, ma di quanto un oggetto è saliente nel loro campo visivo. Ancora, sembrano esserci delle prime evidenze a favore dell’idea per cui l’adattamento al destinatario non avviene sempre e allo stesso modo in tutti i tipi di interazione, ma è favorito da diversi fattori, come la presenza di referenti difficili da codificare nella propria lingua o compiti di coordinazione complessi. Per esempio, Horton & Gerrig (2002) dimostrano che i partecipanti all’esperimento iniziano a parlare senza alcun segno evidente di mettere in atto il *recipient design*, per poi tenerne conto in un secondo momento, quando capiscono la natura del compito.

Tali risultati hanno portato autori come Horton & Keysar a sostenere che, almeno inizialmente, i parlanti adottano una prospettiva egocentrica e solo in seguito, e solo quando il primo tentativo fallisce, fanno lo sforzo di adattarsi all’altro. A differenza del *grounding model* (che negli anni è stato anche denominato *initial design model*), il *two stage model* (o *monitoring and adjustment model*) assume quindi che nelle prime fasi di pianificazione il parlante non tiene affatto conto del destinatario e che il CG opera soltanto come un meccanismo di monitoraggio, consentendo di aggiustare (ma solo se necessario) i propri contributi in base alle risposte dell’interlocutore (DELL & BROWN 1991, HORTON & KEYSAR 1996). Una visione simile suggerisce, quindi, che ciò che ai nostri occhi sembra espressamente e deliberatamente disegnato per un particolare destinatario, sia in realtà frutto di altri meccanismi, primi tra tutti le associazioni nella memoria.

3. Il ruolo del *common ground* nel gesto

L'ambiguità riscontrata negli studi sul parlato si ripresenta quando si prendono in considerazione gli studi sul gesto, in particolare dei cosiddetti gesti *co-speech* (MCNEILL 1992), e cioè il flusso di movimenti delle braccia e delle mani che accompagna il parlato. Sembra ormai chiaro che tali gesti, lungi dall'essere soltanto un abbellimento dell'esecuzione o un mezzo di espressione di ciò che non si può esprimere a parole (come voleva la distinzione tra comunicazione analogica e digitale, in voga negli anni Settanta), fanno parte dell'intenzione comunicativa del parlante e, come tali, sono adattati al contesto e allo scopo dell'interazione (KENDON 2004). In particolare, sappiamo oggi che i gesti rappresentativi (cioè i gesti che hanno una relazione semantica col referente, suddivisi a loro volta in iconici e metaforici; MCNEILL 1992) non si limitano a presentare le proprietà visive di tale referente, ma sono adattati dal parlante alla funzione che assolvono in un determinato contesto e per un determinato destinatario. Ad esempio, gesti che rappresentano la stessa azione possono differire per la complessità degli elementi rappresentati, per il punto di vista da cui l'azione viene eseguita, o per la configurazione delle mani che si sceglie di usare. Ora, se i gesti sono realmente parte dell'intenzione comunicativa del parlante, è plausibile che la loro produzione sia influenzata dalla presenza o meno di CG. Come già accennato, sebbene tali studi siano meno numerosi rispetto a quelli sul parlato, presentano le stesse ambiguità.

Uno dei primi lavori sull'argomento è Gerwig & Bavelas (2004). In questo studio si esamina sia il CG personale (manipolato attraverso le informazioni che i parlanti condividono prima di iniziare il dialogo) sia quello incrementale. L'analisi condotta dimostra che, esattamente come nel parlato, è possibile riscontrare una diminuzione della quantità di informazione presente nei gesti: infatti, se mostrati a dei partecipanti che hanno il compito di valutarli, i gesti prodotti nella condizione di non CG sono considerati più precisi, più complessi e più informativi di quelli prodotti in una condizione di CG. Inoltre, i gesti che accompagnano un'informazione nuova sono più chiari e più grandi di quando l'informazione viene ormai considerata condivisa: in questo caso infatti, tendono a rimpicciolirsi e a stilizzarsi.

Anche Holler & Stevens (2007) e Jacobs & Graham (2007) forniscono dei risultati che vanno nella stessa direzione di quelli appena presentati, seppure da un punto di vista diverso. In Jacobs & Graham (2007) si riscontra una diminuzione significativa nella frequenza dei gesti, un risultato replicato da Schuboltz *et al.* (2015). Holler & Stevens (2007), invece, analizzano i gesti che si riferiscono a dimensioni, riportando che essi diminuiscono all'aumentare del CG; inoltre, sempre riguardo all'informazione sulle dimensioni, in mancanza di CG essa è espressa principalmente dal gesto (o da solo o accompagnato dal parlato), mentre in presenza di CG essa è presente solo nel parlato.

Tuttavia, altri studi riportano risultati opposti. In Holler & Wilkin (2009), ad esempio, in presenza di CG la frequenza dei gesti aumenta anziché diminuire come ci si aspetterebbe. Infine, nessuna differenza in termini di frequenza viene trovata in Campisi & Özyürek (2013) – in cui i partecipanti descrivono come preparare il caffè parlando a una telecamera, dopo essere stati informati che un destinatario reale vedrà il video in seguito, e in Hilliard & Cook (2015), in cui i soggetti, dopo aver risolto insieme una versione della Torre di Hanoi, devono descriverne al destinatario una nuova versione.

Come nel caso degli studi sul parlato, quindi, il quadro che emerge è ancora poco chiaro: in alcune circostanze la presenza di CG si accompagna a una diminuzione della frequenza dei gesti, mentre in altre a un aumento o addirittura a nessun

cambiamento significativo. Nel paragrafo successivo proveremo a spiegare quest'incongruenza e quelle presentate nel paragrafo precedente analizzando la nozione stessa di CG.

4. Il dinamismo del *common ground*

Di fronte a evidenze così contraddittorie, si potrebbe essere tentati di concludere che sia la letteratura sul parlato sia quella sui gesti confermano l'idea secondo cui i contributi dei parlanti non sono sempre adattati all'altro, oppure, in modo più radicale, che il CG non è un passaggio obbligato della produzione linguistica. Prima di arrivare a questa conclusione, tuttavia, è necessario capire più nel dettaglio cosa questi studi ci dicono e, soprattutto, cosa non ci dicono.

Per quanto riguarda gli studi sul parlato, bisogna riconoscere che la maggior parte di essi sembra supportare, anziché smentire, l'esistenza di un *recipient design*, almeno in circostanze 'normali': tutto ciò che gli studi sulla produzione di Horton e colleghi ci dicono, infatti, è che i parlanti diventano egocentrici in particolari situazioni, come quando vengono indotti ad avere fretta. Il resto delle evidenze discusse dagli autori, invece, viene da studi sulla comprensione che, sebbene debbano essere tenuti in conto quando si vuole offrire una visione globale del processo dialogico, non dicono pressoché nulla sul processo di pianificazione dei parlanti.

Anche riguardo agli studi sul gesto è necessaria qualche considerazione in più. Infatti, bisogna innanzitutto tenere conto del fatto che gli studi presentati fanno uso di compiti diversi (narrazione/dimostrazione di un'azione), contesti di interazione diversi (dialogo spontaneo/dialogo controllato/videocamera) e partecipanti di lingue e culture diverse (canadesi/inglesi/italiani/olandesi). Inoltre, bisogna precisare che ciò che questi studi misurano non è il numero di gesti prodotti in assoluto, ma la proporzione tra gesti e parole (per la precisione, il numero di gesti ogni 100 parole). Come sottolineano Holler & Bavelas (2017: 221), quindi, questi studi non ci dicono che in presenza di CG i gesti aumentano o diminuiscono, ma che gesti e parole aumentano e diminuiscono insieme, e che quindi «il *common ground* influisce sulla frequenza dei gesti nello stesso modo in cui influisce sulla frequenza delle parole» (*Ibidem*). Purtroppo, come questa influenza si verifichi resta ancora poco chiaro.

In generale, ciò che gli studi discussi potrebbero suggerire è che l'adattamento all'altro potrebbe non essere una strategia universale, ma un processo influenzato dal contesto e da fenomeni socio-culturali, come ad esempio la cultura di appartenenza o il livello di istruzione: anche in questo caso, tuttavia, non esistono esperimenti a riguardo. Inoltre, la diminuzione di materiale con cui si identificano i referenti (numero di parole o numero di gesti) potrebbe non essere la sola variabile a cui guardare, o comunque non necessariamente la più interessante. Si pensi, banalmente, all'alternanza (nelle lingue che la prevedono) tra articolo indeterminativo e articolo determinativo: sebbene si tratti di una strategia abbastanza comune per differenziare l'informazione nuova da quella data, non comporta nessun cambiamento in termini di numero di parole. Questo è solo un esempio di come si possa mettere in dubbio il fatto che sia sempre possibile diminuire le parole usate e suggerire che tale diminuzione potrebbe dipendere anche dall'argomento della conversazione. In definitiva, prima di affermare che i parlanti davvero tengano conto del *common ground* come fanno Horton, Keysar e colleghi, dovremmo essere sicuri che le evidenze discusse siano effettivamente confrontabili: è opinione di chi scrive, invece, è che siamo ancora lontani da questo obiettivo.

Oltre a riconoscere la mancanza di evidenze sperimentali complete, bisogna anche

considerare l'ipotesi che il CG non sia affatto un fenomeno unitario, un principio globale di cui verificare solo la presenza/assenza, ma un fenomeno dinamico e soggetto a gradazioni. Tale visione si può ricondurre allo stesso Clark, che pure è stato poi accusato di sostenere una visione statica e a priori del CG (KECSKES & ZHANG 2009): come già discusso nel paragrafo 1, infatti, non solo diverse forme di CG potrebbero influenzare la produzione di parole e gesti in molti modi, ma due o più forme diverse potrebbero interagire dando luogo a strategie differenti e non ancora identificate dalla letteratura esistente². Purtroppo, a conoscenza di chi scrive, non esistono studi che prendano in esame questa diversità.

Aperture simili vengono, in tempi più recenti, da Istvan Kecskes, il quale ha definito il *common ground* un 'fenomeno emergente' che si costruisce all'interno dell'interazione e si modifica in modo dinamico (KECSKES & ZHANG 2009). Nel dettaglio, la proposta di Kecskes prevede che ogni enunciato sia il risultato di un equilibrio tra l'intenzione del parlante, che si occupa di tenere conto della prospettiva dell'altro, e dell'attenzione, che si concentra sulle risorse cognitive disponibili al parlante, processando i tratti salienti egocentrici.

È innegabile che un approccio che mantenga la complessità del CG piuttosto che tentare di semplificarla beneficerebbe non solo il dibattito sul *recipient design* ma, più in generale, quello sui meccanismi soggiacenti al dialogo. Ciò è vero soprattutto se si tiene conto del fatto che una proposta in questa direzione si sposa bene con la visione della pianificazione linguistica che si fa sempre più strada sia in psicolinguistica sia in pragmatica, e cioè quella secondo cui alla base di ogni atto linguistico non c'è un unico scopo, così come troppo spesso gli esperimenti tendono a far credere, bensì una molteplicità di scopi attivi nella mente del parlante con diversi gradi di consapevolezza (MAZZONE & CAMPISI 2013). Una simile visione, se approfondita, potrebbe inoltre andare oltre la proposta di Kecskes, in quanto si potrebbe sostenere che l'attenzione potrebbe essere responsabile non solo dei processi egocentrici, ma anche del richiamo alla memoria di schemi altruistici, *routine* linguistiche in cui si tiene conto del *common ground* in modo automatico. In questo senso, «tutte le nozioni mentali possono essere ricondotte a generalizzazioni di regolarità dell'esperienza» (MAZZONE 2016), e non solo quelle egocentriche.

5. Conclusioni e prospettive future

La nozione di CG, sebbene sembri essere un aspetto fondamentale del modo in cui i parlanti gestiscono i propri contributi alla conversazione, necessita ancora di ulteriori indagini, sia sul piano sperimentale sia su quello teorico. Sul piano sperimentale, allargare il punto di vista prendendo in considerazione non soltanto le parole, ma anche la gestualità, può rivelarsi una strategia utile, a patto che, in entrambi i casi, si tenga conto della possibilità che l'influenza del CG vada oltre la semplice diminuzione di materiale linguistico. Sul piano teorico, è necessario ridefinire la nozione in modo da evitare facili generalizzazioni, tenendo conto della varietà di scopi e di contesti con cui il *recipient design* deve fare i conti e, soprattutto, del fatto che l'adattamento all'altro non è una strategia individuale, ma un obiettivo condiviso a cui i partecipanti lavorano insieme.

² In realtà, anche Grice aveva già messo in guardia contro la tentazione di interpretare le massime come se l'unico scopo della conversazione fosse la massimizzazione dell'informazione, mentre invece il fatto che parliamo per ottenere gli scopi più diversi ha come conseguenza diretta la possibilità di sfruttarle in modo diverso, a seconda del contesto (cfr. MAZZONE 2016).

Come concludono Holler & Bavelas (2017), quindi, anche gli studi sul CG suggeriscono che solo un'analisi congiunta di gesto e parole, insieme a un'accurata indagine sulle micro-caratteristiche dell'enunciato (inteso in senso multimodale), può svelarci come i parlanti modulino i loro contributi per raggiungere i loro scopi.

Bibliografia

BRENNAN S., GALATI A., KUHLEN A. (2010), *Two minds, one dialog: coordinating speaking and understanding*, in ROSS B. H., a cura di, *The Psychology of Learning and Motivation*, Academic Press, Burlington, pp. 301-344.

CAMPISI E., ÖZYÜREK A. (2013), «Iconicity as a communicative strategy: recipient design in multimodal communication for adults and children», in *Journal of Pragmatics*, n. 47, pp. 14-27.

CARTMILL E.A., BYRNE R.W. (2007), «Orangutans modify their gestural signaling according to their audience's comprehension», in *Current Biology*, n. 17, pp. 1345-1348.

CLARK H. (1996), *Using Language*, Cambridge University Press, Cambridge.

CLARK H., HAVILAND J. (1977), *Comprehension and the given-new contract*, in FREEDLE R. O., a cura di, *Discourse production and comprehension*, Ablex Publishing Corporation, Norwood, New Jersey, pp. 1-40.

CLARK H., WILKES-GIBBS D. (1986), «Referring as a collaborative process», in *Cognition*, n. 22, pp. 1-39.

DELL G.S., BROWN P.M. (1991), *Mechanisms for listener adaptation in language production: limiting the role of the 'model of the listener'*, in NAPOLI D. J. KEGL D., a cura di, *Bridges between psychology and linguistics*, Academic Press, New York.

GALATI A., BRENNAN S.E. (2010), «Attenuating information in spoken communication: for the speaker or for the addressee?» In *Journal of Memory and Language*, n. 62, pp. 35-51.

GERVIG J., BAVELAS J. B. (2004), «Linguistic influences on gesture's form», in *Gesture*, n. 4(2), pp. 157-195.

GIVON T. (1983), *Topic continuity in discourse. A quantitative crosslanguage study*, John Benjamins Publishing Company, Amsterdam.

GRICE P. (1975), *Logic and conversation*, in COLE P., MORGAN J., a cura di, *Syntax and semantics 3: speech acts*, Academy Press, New York, pp. 41-58.

HILLIARD C., COOK S. W. (2015), «Bridging gaps in common ground: speakers design their gestures for their listeners», in *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition*, n. 42(1), pp. 91-103.

HOLLER J., BAVELAS (2017), *Multimodal communication and common ground. A review of social functions*, in CHURCH R.B., ALIBALI M., KELLY S. D., a cura di, *Why gesture? How the hands function in speaking, thinking and communicating*, John Benjamins Publishing, Amsterdam, pp. 213-240.

HOLLER J., STEVENS R. (2007), «The effect of common ground on how speakers use gesture and speech to represent size information», in *Journal of Language and Social Psychology*, n. 26, pp. 4-27.

HOLLER J., WILKIN K. (2009), «Communicating common ground: how mutually shared knowledge influences the representation of semantic information in speech and gesture in a narrative task», in *Language and cognitive processes*, n. 24, pp. 267-289.

HORTON W., GERRIG R. J. (2002), «Speakers' experience and audience design: knowing when and knowing how to adjust utterances to addressees», in *Journal of memory and language*, n. 47, pp. 589-606.

HORTON W., KEYSAR B. (1996), «When do speakers take into account common ground?» in *Cognition*, n. 59, pp. 91-117.

ISAACS E.A., CLARK H. (1987), «References in conversation between experts and novices», in *Journal of Experimental Psychology: General*, n. 116, pp. 26-37.

JACOBS N., GRAHAM A. (2007), «The role of conversational hand gestures in a narrative task», in *Journal of Memory and Language*, n. 56, pp. 291-303.

KARTTUNEN P., PETERS S. (1979), «Conventional implicature», in *Syntax and Semantics*, n. 11, pp. 1-56.

KECSKES I., ZHANG F. (2009), «Activating, seeking, and creating common ground. A socio-cognitive approach», in *Pragmatics and Cognition*, n. 17(2), pp. 331-355.

KENDON A. (1980), *Features of the structural analysis of human communicational behaviour*, in VON RAFFLER Engel W., a cura di, *Aspects of Nonverbal Communication*, Swets and Zeitlinger B.V., Lisse.

KENDON A. (2004), *Gesture. Visible action as utterance*. Cambridge University Press, Cambridge.

LISZKOWSKY U. (2007), *Human twelve-month-olds point cooperatively to share interest with and helpfully provide information for a communicative partner*, in LIEBAL K., MÜLLER C., PIKA S., a cura di, *Gestural Communication in Non-*

human and Human Primates, John Benjamins Publishing Company, Amsterdam, pp.121-138.

MAZZONE M. (2016), *Pragmatica cognitiva e mindreading*, Bonanno Editore, Acireale-Roma.

MAZZONE M., CAMPISI, E. (2013), «Distributed intentionality. A model of intentional behavior in humans», in *Philosophical Psychology*, n. 26, pp. 267-290.

MCNEILL D. (1992), *Hand and mind*, The University of Chicago Press, Chicago.

MORISSEAU T., DAVIES C., MATTHEWS D. (2013), «How do 3- and 5-year olds respond to under- and over-informative utterances?» in *Journal of Pragmatics*, n. 59, pp. 26-39.

SACKS O., SCHEGLOFF E. A., JEFFERSON G. (1974), «A simplest systematics for the organization of turn-taking for conversation», in *Language*, n. 50(4), pp. 696-735.

SCHUBOTZ L., HOLLER J., ÖZYÜREK A. (2015), *Age-related differences in multi-modal audience design: Young, but not old speakers, adapt speech and gestures to their addressee's knowledge*, in FERRÈ G., TUTTON M., a cura di, *Proceedings of the 4th GESPIN - Gesture & Speech in Interaction Conference*, Université of Nantes, Nantes, pp. 211-216.

WELLMAN H. M. (1990), *The child's theory of mind*, MIT Press, Cambridge MA.