

## Studi sull'uso di ironia: un meccanismo selettore di affinità

**Caterina Scianna**

Università di Messina  
caterinascianna@gmail.com

**Abstract** L'espressione ironica dice e non dice, esprimendo letteralmente un senso che non è quello che il parlante vuole realmente comunicare. Si tratta di un meccanismo che consiste nell'alludere, nel rimandare a qualcosa di non detto esplicitamente, ad un'intenzione che, in maniera indiretta, si intende manifestare all'interlocutore. Se per Grice l'espressione ironica è una frase che significa l'opposto di ciò che dice; per la teoria della pertinenza, è una menzione di un pensiero, da cui ci si vuol dissociare, perché ritenuto falso o non pertinente nella situazione in cui è proferito. La manifestazione dell'attitudine si rivela un elemento centrale dell'ironia. Nell'articolo si mostra come questa – intesa non semplicemente come dissociazione proposizionale, ma come uno stato mentale e affettivo che richiede elevate capacità di teoria della mente e vigilanza epistemica - abbia ragioni prettamente sociali. L'espressione ironica è analizzata come un'espressione fática, alla stregua di complimenti, congratulazioni, lamentele, frasi dette non per informare l'interlocutore, ma per rendere manifesto un sentire. L'idea proposta è che le forme molteplici dell'ironia siano legate da un filo comune: il rapporto con l'altro interlocutore. Si vedrà come l'ironia sia interpretabile come un meccanismo sociale, un 'selettore di affinità' che permette di regolare le relazioni tra gli individui.

**Keywords:** Verbal Irony, Social Cognition, Relevance Theory, Interpretative Hypotheses, Comprehension

Received 13/04/2023; accepted 08/06/2023.

### 0. Introduzione

L'ironia è un meccanismo delle lingue che consiste nell'ammiccare, nell'alludere, nel rimandare a qualcosa che non è proferito esplicitamente. L'espressione ironica comunica un pensiero in maniera sottintesa; allo stesso tempo dice e non dice, esprimendo un senso che non è quello che il parlante intende realmente comunicare con le sue parole (Dynel 2013). Di conseguenza, il significato ironico può manifestarsi esclusivamente nella specifica situazione contestuale in cui l'ironia è espressa: la possibilità di riconoscere un'espressione come ironica non esiste al di fuori della determinata situazione che la definisce, grazie all'incongruenza che si crea tra quanto espresso dal significato letterale della frase e la realtà dei fatti (Attardo 2000).

In pragmatica, lo studio dell'ironia è stato inizialmente affrontato da Grice (1989), che la definisce come una violazione, uno sfruttamento della massima di qualità, e successivamente approfondito dai teorici della pertinenza che intendono invece l'ironia come una sorta di report indiretto, una menzione di un pensiero, di una frase, che riguarda non soltanto uno stato di cose, ma implica anche l'espressione di una valutazione, di un'attitudine verso tale stato di cose. Nello specifico, il parlante menziona una frase, un pensiero, per prenderne le distanze, per esprimere un'attitudine dissociativa (Sperber & Wilson 1981). Genericamente, possiamo affermare che caratteristiche imprescindibili dell'espressione ironica sono, da un lato, l'evidenziare la discrepanza tra delle aspettative circa la frase proferita e la realtà dei fatti, e dall'altro lato un certo grado di insincerità, dato che il significato inteso non è mai espresso da quanto detto ma è da ricercarsi in un livello altro, non detto (Grice 1957). Un livello che il parlante, seppur non proferisce esplicitamente, vuole però sia colto dall'ascoltatore, cui può fornire indizi quali espressioni del volto (abbassamento o innalzamento delle sopracciglia, uno sgranamento o una roteazione degli occhi, una rapida occhiata verso l'interlocutore o una strizzatina d'occhio) o una particolare intonazione della voce (tono di voce più basso o più alto del normale, tono cantilenante, marcata nasalizzazione) o ancora, una risata che accompagni la frase (Anolli *et al.* 2000; Attardo *et al.* 2003; Bryant & Fox Tree 2005). Nel proferire la frase ironica, inoltre, il parlante fa affidamento a supposte conoscenze e competenze dell'ascoltatore che gli consentono di integrare elementi linguistici ed extralinguistici, in modo da interpretare correttamente l'espressione linguistica. Il parlante, quindi, produce l'espressione ironica sapendo, o comunque supponendo, che l'interlocutore è in grado di inferire che il significato da intendere non è quello letterale, stabilito in base a lessico e semantica, ma è un significato che va al di là di questo, ed è da rintracciare in delle intenzioni non dette.

Nell'articolo si vedrà come le spiegazioni classiche della pragmatica manchino di cogliere un aspetto centrale dell'ironia, quello che riguarda i suoi motivi d'uso. Sono infatti le ragioni sociali dell'ironia che permettono di comprendere perché il parlante sceglie questo modo velato di comunicare il proprio pensiero e la propria attitudine, pur andando incontro al rischio di incomprensioni. I motivi per cui si sceglie di proferire una frase ironica sono differenti: per esprimere disappunto, per prendere le distanze da un pensiero altro, per sdrammatizzare su qualcosa, per smorzare i toni di una critica o di una lamentela, oppure per essere divertenti, comici, per strizzare l'occhio all'interlocutore (Colston 1997). Peculiarità dell'ironia è quindi di assumere forme molteplici, che vanno dalla critica all'elogio (Anolli *et al.* 2002; Dews *et al.* 1995). L'idea proposta è che quelle che sembrano varie ragioni d'essere, sono in realtà legate da un filo comune: il rapporto con l'altro interlocutore. Si vedrà come l'ironia sia interpretabile come un'espressione fática (Padilla Cruz 2008), un meccanismo sociale, un 'selettore di affinità' che permette di regolare le relazioni con gli altri individui.

## 1. L'ironia per manifestare un'attitudine

L'ironia – esclusa la parentesi dell'ironia situazionale (l'ironia degli eventi, del destino), che designa eventi 'sfortunati' (Lucariello 1994) - resta oggetto esclusivo della retorica sino a una cinquantina di anni fa, quando la pragmatica vi si appropria includendola nello studio delle forme di parlato non letterale, soffermandosi sullo scarto tra significato letterale e significato pragmatico/figurativo. L'espressione ironica è definita come una frase che dice qualcosa e intende qualcos'altro, e questo qualcos'altro - il significato ironico - viene rintracciato nell'intento non detto del parlante, che userebbe l'ironia allo scopo di esprimere un pensiero o un sentire su qualcosa che è incongruente rispetto a delle aspettative pregresse. Grice (1975) intende l'ironia come un caso di sfruttamento della massima di qualità: dire *p* intendendo *non p*. Il parlante produce la frase ironica consapevole che questa presenta un'incongruenza con il contesto talmente evidente da spingere l'ascoltatore a cercare un altro significato, differente da quello letterale. L'ironia è pertanto prodotta in forma di falsità manifesta.

La prima spiegazione sistematica dell'ironia si ha con Sperber e Wilson (1981), che criticano all'interpretazione di Grice di essere troppo riduttiva e non dare ragione dei motivi dell'ironia, del perché un parlante sceglie di produrre un'evidente falsità per veicolare l'implicatura correlata, andando incontro al rischio di incomprensioni, piuttosto che pronunciare semplicemente la controparte letterale. Interpretare l'ironia meramente in termini di violazione della massima di qualità, quindi considerare soltanto l'insincerità proposizionale o semantica, cioè il proferimento delle asserzioni false, e pensare che alla base dell'ironia ci sia semplicemente un rovesciamento, una negazione, pensare l'ironia come qualcosa che semplicemente significa l'opposto di quanto dice, lascia fuori una varietà di espressioni cui non è applicabile il criterio di verità.

La spiegazione dell'ironia di Sperber e Wilson (Wilson 2006; Wilson & Sperber 1992) fa leva sulla differenza tra uso descrittivo e uso attributivo del linguaggio, cioè tra il caso in cui il linguaggio riflette un pensiero circa uno stato di cose, e il caso in cui, invece, riflette un pensiero che il parlante attribuisce a una fonte terza (ad esempio il caso delle citazioni indirette). Consideriamo l'esempio in (1), (da Wilson & Sperber 1992), in cui Pietro chiede e Cinzia informazioni circa una sua precedente conversazione con Susanna:

(1)

Pietro: Cosa ti ha detto Susanna?

Cinzia:

- (a) Non posso parlare con te adesso.
- (b) 'Non possono parlare con te adesso'.
- (c) Lei non ha potuto parlare.

La replica (a) di Cinzia descrive uno stato di cose: lei sta dicendo a Pietro che in questo momento non può parlare con lui. La replica (b) è invece una menzione, una citazione diretta di una frase di Susanna. La replica (c) ha due possibili interpretazioni: in un primo caso Cinzia sta riportando uno stato di cose, il fatto che Susanna non ha parlato; l'altra interpretazione è invece che Cinzia stia riportando indirettamente, stia cioè riportando non le parole ma il significato di ciò che Susanna ha detto.

Quando una frase è usata per rappresentare un'altra rappresentazione cui somiglia nel contenuto, si ha un caso di uso interpretativo, un uso che richiede una capacità meta-rappresentazionale di ordine più elevato rispetto all'uso descrittivo, poiché per capire che una frase è usata in modo interpretativo, l'ascoltatore deve comprendere che il parlante sta pensando non direttamente a uno stato di cose, ma a un'altra espressione o un altro pensiero.

Le citazioni indirette sono usate per due scopi differenti: per riportare il contenuto della frase o del pensiero originale e, quindi, informarne l'ascoltatore, oppure per mostrare che il parlante ha in mente un pensiero che appartiene ad altri su cui vuole esprimere simultaneamente la sua attitudine o reazione. Questo secondo caso è ciò che viene definito uso ecoico del linguaggio (Sperber 1984).

L'ironia sarebbe spiegabile come un sottotipo di uso ecoico che, nello specifico, coinvolge la menzione di una proposizione, un pensiero o un'aspettativa, comunicando anche l'espressione di un'attitudine dissociativa verso ciò che è menzionato. Seppur, infatti, la menzione sia condizione semantica necessaria affinché un'espressione sia ironica, non ne è condizione sufficiente. Obiettivo dell'uso ecoico delle espressioni ironiche non è semplicemente di riportare il contenuto del pensiero o dell'espressione attribuita ad altri, ma è di esprimere ciò che il parlante sta pensando circa questo pensiero, di informare l'ascoltatore della sua reazione a esso (Sperber, Wilson, 1986/95). Secondo la teoria della pertinenza, l'attitudine coinvolta nelle espressioni ironiche è sempre di disapprovazione: il parlante richiama un pensiero al solo scopo di dissociarsene.

Consideriamo le espressioni in (2) dette in una giornata tempestosa (da Sperber & Wilson 1981):

(2)

- a. Che bella giornata!
- b. Sembra che stia piovendo.
- c. Sono contento che non ci siamo preoccupati di prendere l'ombrello.
- d. Ti sei ricordato di innaffiare i fiori?

Queste frasi rappresentano casi di espressioni ironiche e, come tali, casi di menzioni in cui il parlante esprime la sua attitudine verso l'espressione proferita. Nella frase (2a) è ovvio che il parlante intende il senso contrario di ciò che dice. Seppur l'ascoltatore può intuire che il parlante crede l'opposto di quanto dice, non può comunque concludere che la sua intenzione principale sia di comunicare chiaramente questa credenza: potrebbe anche essere che il parlante abbia cercato di esprimere un'opinione non sul tempo, ma sul contenuto della frase stessa, ad esempio per indicare che in una giornata di tempesta sarebbe stato ridicolo sperare che ci fosse bel tempo. Anche la frase (2c) esprime il contrario di ciò che il parlante pensa, ma si tratta di un richiamo ritardato, che rimanda probabilmente a una discussione che parlante ed ascoltatore possono aver avuto, prima di uscire di casa, circa l'eventualità di prendere l'ombrello. Ripetendo l'espressione durante il temporale, il parlante ne sottolinea la futilità. La frase (2b), pur essendo una frase chiaramente ironica, non esprime il significato contrario di quanto dice, ma comunica meno di quanto il parlante pensa, risultando bizzarra perché la sua

verità durante un temporale è palesemente ovvia. In questo caso, se la frase non fosse intesa letteralmente, non potrebbe essere ridicolizzata. La stessa cosa vale per la frase (2d) che non può significare l'opposto di quanto dice, e risulta bizzarra perché, considerate le circostanze, è un'affermazione del tutto irrilevante e il parlante non può naturalmente essere davvero interessato alla risposta.

Questo gruppo di frasi è semanticamente distinto dai casi in cui le proposizioni sono invece *usate* per fare un'asserzione o per porre una domanda, dai casi cioè delle frasi in (3), che esprimono considerazioni e opinioni sulla situazione specifica in cui i parlanti si trovano a interagire:

- 3) a. Che brutta giornata!
- b. Mi spiace che non ci siamo preoccupati di prendere l'ombrello.
- c. Ti sei ricordato di rientrare il bucato?

La distinzione semantica tra i due gruppi di frasi permette di spiegare perché esistono le espressioni ironiche e qual è il modo in cui esse vanno interpretate. L'ironia verbale è un particolare uso - tacitamente attributivo ed ecoico - del linguaggio: è una menzione ecoica di significati, spesso implicita, elaborata sulla base di dettagli contestuali (Sperber 1984).

## **2. Capacità cognitive che permettono l'elaborazione di ironia: il ruolo di teoria della mente e vigilanza epistemica**

L'idea che la comprensione di ironia implichi l'attribuzione di un'attitudine al parlante riceve conferma da diversi studi sperimentali che indagano come il cervello riconosce ed elabora il significato ironico. Se il passo iniziale è stato dimostrare che l'ironia richiede l'integrazione dell'informazione linguistica con l'informazione contestuale (Giora 2003; Spotorno *et al.* 2013), è stato successivamente scoperto che, nell'interpretazione della frase ironica ha un ruolo determinante l'informazione che riguarda il parlante, quindi individuare i suoi stati mentali e affettivi, ma anche cogliere e integrare conoscenze di *background* personali e sociali, cioè informazioni relative a caratteristiche quali genere e ruolo sociale, occupazione o status economico (Pexman 2005). Ad esempio, caratteristiche stereotipicamente collegate all'espressione di attitudine dissociativa, o comunque di un'attitudine derisoria, sprezzante, rendono gli ascoltatori più inclini ad interpretare la frase del parlante come ironica (Katz & Pexman 1997). C'è una corposa letteratura che mostra come attributi del parlante - che siano tratti personali (ad es. l'aver la reputazione di essere franco o burlone), o che siano inferiti da categorie sociali (se l'occupazione del parlante è collegata alla tendenza ad usare frasi ironiche, ad es. prete *vs* guidatore di taxi) - sono usati come elementi per inferire l'intento comunicativo (Katz *et al.* 2004; Pexman *et al.* 2006; Jared & Pandolfo 2021), soprattutto quando non sono presenti altri indizi che suggeriscono le intenzioni del parlante (Pexman & Olineck 2002), quindi quando il contesto non guida verso l'interpretazione corretta, letterale o ironica che sia. L'informazione sociale ha dunque un ruolo cruciale nella comprensione ed elaborazione dell'ironia, influenzando già le prime fasi di interpretazione della frase (Regel *et al.* 2010).

Nello specifico, l'attitudine ironica si configura come uno stato mentale e affettivo che il parlante ha o sente non solo verso il contenuto proposizionale dell'espressione, quindi verso quanto dice, ma anche verso il suo interlocutore (Wilson 2009). Consideriamo il caso di una mamma che entra nella stanza del figlio e, trovandola in disordine, esclama la frase:

(3) Io amo i bambini che tengono la loro camera in ordine

La frase si può analizzare come un'espressione proferita in un contesto in cui:

1. Il parlante ironico, in questo caso una mamma, ha un'aspettativa circa il fatto che il proprio figlio generalmente tenga in ordine la sua camera.
2. L'aspettativa della mamma fallisce, quando lei constata che la camera del figlio è in disordine.
3. È ragionevole assumere che, nel prendere atto che la sua aspettativa non è soddisfatta dalla realtà, la mamma abbia un'attitudine emozionale, probabilmente di delusione o di rabbia (Utsumi 2000).

In accordo con quanto suggerito dalla teoria della pertinenza, la frase richiama un pensiero da cui intende dissociarsi perché ritenuto del tutto fuori luogo in una situazione in cui la camera del bambino è in disordine. Ma al di là dell'intento dissociativo dal pensiero richiamato, la frase ironica intende comunicare all'interlocutore che c'è una disapprovazione, una delusione verso il suo comportamento, da cui si vuole prendere le distanze. La frase ironica veicola uno stato emotivo negativo nei confronti dell'interlocutore che ha disatteso le aspettative del parlante. La mamma esprime il suo sentire, attraverso l'ironia, spinta dal suo stato emozionale e, nel farlo, vuole che l'ascoltatore riconosca la sua credenza, il suo intento, ed anche la sua attitudine. La frase ironica è prodotta pertanto non soltanto per esprimere uno stato mentale, ma anche per manifestare uno stato relazionale. Dallo stato attitudinale dissociativo proposizionale va distinto lo stato attitudinale emozionale, che riguarda sentimenti ed emozioni associati al pensiero richiamato dall'espressione ironica (Yus 2016). La corretta individuazione dell'attitudine affettiva espressa dal parlante supporta l'interpretazione della frase ironica, permettendo di comprendere se questa vuol essere critica, offensiva, elogiativa o semplicemente umoristica.

Individuare questo tipo di attitudine richiede complesse capacità cognitive, tra queste un ruolo cruciale viene riconosciuto alla teoria della mente (ToM). Le spiegazioni sulla correlazione tra elaborazione di ironia e compiti di credenze o false credenze di secondo ordine si basano sull'idea che entrambe queste capacità in qualche modo facciano affidamento alla ToM di secondo ordine (Sullivan *et al.* 1995). La capacità di attribuire intenzioni di secondo ordine è ritenuta fondamentale per la comprensione di ironia perché permetterebbe all'ascoltatore di giudicare l'intenzione che il parlante ha di influenzare la sua credenza. Quando un ascoltatore si trova di fronte a un'affermazione ironica deve dare un giudizio non solo sulle rappresentazioni mentali del parlante riguardo alla realtà, ma anche su ciò che questi vuole che il suo interlocutore creda, facendo quindi una valutazione sull'intenzione del parlante di influenzare le credenze di un'altra persona. Se la teoria della mente di primo livello consente all'ascoltatore di

comprendere che la credenza del parlante si scontra con quanto sta dicendo, portando all'identificazione del significato che lui intende veicolare; la teoria della mente di secondo livello permetterebbe invece di comprendere che il parlante sa che il suo interlocutore individuerà la falsità della sua frase. La capacità di attribuire intenzioni di secondo ordine consentirebbe quindi di distinguere tra ironia e bugia. Frasi ironiche e bugie implicano l'espressione intenzionale di una falsità letterale e veicolano un'attitudine che deve essere necessariamente individuata per riconoscere la volontà dell'interlocutore, sia nel caso in cui egli proferisca la sua frase con lo scopo di ingannare l'ascoltatore, sia nel caso in cui lo faccia con intento ironico. Se nella bugia deliberata, il parlante esprime una proposizione che considera falsa, intendendo nascondere all'ascoltatore la propria opinione sul suo status epistemico, nell'ironia, al contrario, il parlante esprime una proposizione che considera falsa, intendendo condividere con l'ascoltatore la propria opinione sul suo status epistemico. Quindi, l'attitudine, volontariamente nascosta nella bugia, è - seppur in maniera implicita - intenzionalmente comunicata nell'ironia. Dal punto di vista dell'ascoltatore, l'ironia richiede dunque di comprendere che il parlante vuole che egli sappia che la frase espressa letteralmente è falsa, quindi che sappia la verità (Winner & Leekman 1991). La correlazione tra teoria della mente e ironia è confermata da studi di pragmatica clinica che dimostrano come individui con danni o mancato sviluppo della teoria della mente di secondo ordine (quindi comprendere credenze circa credenze), ad esempio soggetti con disturbi dello spettro autistico (Martin & McDonald 2004), o pazienti schizofrenici (Langdon *et al.* 2002; Li *et al.* 2017), abbiano difficoltà a comprendere l'ironia (Happè 1993). Inoltre, dati neuropsicologici mostrano che il network neurale della ToM si attiva durante l'elaborazione di ironia (Spotorno *et al.* 2012). Ed ancora, lo sviluppo di comprensione ironica nei bambini sembra andare di pari passo con lo sviluppo della capacità di attribuzione di false credenze di secondo livello (Filippova & Astington 2008).

Pensare l'elaborazione di ironia esclusivamente in termini di teoria della mente di secondo livello però non si rivela esauriente. Questa spiegazione, innanzitutto, non chiarisce come in effetti avviene il processo interpretativo dell'ironia. In secondo luogo, non spiega perché altri usi figurativi del linguaggio che implicano l'espressione di una falsità letterale non risultano correlati con la teoria della mente di secondo livello. La metafora, allo stesso modo dell'ironia, viola la massima di qualità griceana (non dire ciò che ritieni falso), ed è l'evidenza della violazione che spinge l'ascoltatore ad andare oltre il significato letterale e recuperare il significato figurativo inteso dal parlante, ma l'elaborazione della metafora non necessita della teoria della mente di secondo ordine. Infine, l'idea che sia la teoria della mente a permettere di individuare l'intenzione di ingannare, cozza con diversi studi, tra cui alcuni che mostrano come, nei bambini, l'abilità di concettualizzare conoscenze di secondo livello del parlante sia necessaria ma non sufficiente per distinguere l'ironia da una bugia (Sullivan, Winner, Tager-Flusberg 2003), o ancora con casi di pazienti schizofrenici, in cui la ToM è correlata con la comprensione di metafora ma non di ironia (Mo *et al.* 2008).

Una spiegazione più dettagliata, fornita da Wilson (2009), attribuisce la correlazione tra comprensione di ironia e successo in compiti di falsa credenza di secondo ordine al fatto che entrambi coinvolgono non soltanto una componente di lettura della mente (avere

un pensiero circa un pensiero), ma anche una componente epistemica (valutare la veridicità e lo status evidenziale di un pensiero circa un pensiero). Come per tutti gli usi attributivi del linguaggio, l'ironia implica rappresentarsi un pensiero circa un pensiero (e quindi si basa sulla ToM di secondo ordine); ma – abbiamo detto - l'individuazione dell'attitudine ironica implica anche riconoscere la sua natura dissociativa, quindi comprendere che il parlante pensa che il pensiero attribuito che menziona è falso o non pertinente e che intende comunicare la sua posizione epistemica. Il termine 'vigilanza epistemica' fa riferimento proprio alla capacità cognitiva che nello specifico permette di valutare il rischio di informazione sbagliata, che sia accidentale o sia intenzionale, diretta sia verso il contenuto comunicato, sia verso la fonte dell'informazione, permettendo quindi, di valutare la veridicità del contenuto dell'informazione fornita da altri, e di discriminare l'attendibilità e la credibilità della fonte dell'informazione (Origgi 2013; Mascaro & Sperber, 2009; Sperber *et al.* 2010). Per quanto riguarda l'ironia, la vigilanza epistemica, quando diretta verso il contenuto, permetterebbe di individuare l'incongruenza tra il significato letterale e il contesto; quando diretta verso la fonte, invece, consentirebbe di giudicare l'affidabilità del parlante ironico e di non interpretare l'ironia come una bugia o un errore (Mazzarella & Pouscoulous 2021).

Nello specifico, per l'interpretazione ironica è necessaria una vigilanza epistemica di secondo grado, perché per individuare l'intenzione di comunicare implicitamente una qualche posizione dissociativa, l'ascoltatore deve attribuire al parlante la capacità di essere epistemicamente vigile verso il contenuto in questione e la sua fonte. L'espressione dell'attitudine dissociativa è legittimata dalla valutazione epistemica di un contenuto che è ritenuto falso o non pertinente o dalla valutazione di una fonte giudicata inaffidabile. Soltanto assumendo che il parlante abbia fatto questo tipo di valutazioni, e ha avuto ragione di esprimere una posizione dissociativa, l'ascoltatore può assumere che il parlante sia ironico. Questo passo extra richiede di andare oltre i giudizi di affidabilità di primo livello, e necessita una vigilanza epistemica di secondo livello, quindi di valutare la capacità dell'interlocutore di giudicare veridicità e credibilità di contenuto e fonte dell'informazione da parte di terzi. Se, dunque, la vigilanza epistemica di primo livello contribuisce alla comprensione ironica permettendo di avere giudizi affidabili circa competenza e onestà del comunicatore, la vigilanza epistemica di secondo livello permette di capire che il parlante sta esprimendo un'attitudine dissociativa distanziandosi da una fonte che lui giudica inaffidabile, o da un contenuto che ritiene falso o non pertinente. In questo modo, è possibile inferire la pertinenza dell'affermazione falsa nell'espressione dell'attitudine dissociativa, chiave per comprendere l'ironia.

In conclusione, è più corretto assumere che la comprensione d'ironia implichi un riconoscimento di un'attitudine che richiede l'attivazione parallela di differenti abilità di metarappresentazione: l'abilità pragmatica che permette di rappresentare espressioni e altri atti comunicativi aperti; l'abilità di lettura della mente che consente di avere rappresentazioni di pensieri propri e altrui; e infine la capacità di vigilanza epistemica, nella sua declinazione specifica di abilità metalogica, cioè capacità di metarappresentare proposizioni in astratto e asserirne la loro verità o falsità, il loro status evidenziale e la relazione con altre proposizioni (Wilson 2013).

### **3. Conclusioni: interpretazione fatica ed effetti sociali**

La spiegazione della teoria della pertinenza si concentra esclusivamente sull'espressione dell'attitudine proposizionale dissociativa, trascurando il fatto che, più genericamente, la manifestazione dell'attitudine ironica è centrale perché correlata alla sua funzione sociale, agli obiettivi relazionali dell'espressione ironica. La teoria della pertinenza non spiega cioè che il riconoscimento dell'attitudine ironica è determinante perché produce un qualche effetto sulla relazione sociale che intercorre tra parlante e ascoltatore. Noi non semplicemente comunichiamo i nostri pensieri ma empatizziamo, amiamo, odiamo, attacchiamo, creiamo alleanze, ci attraiamo e ci respingiamo gli uni con gli altri.

Quella ironica è da considerare un'espressione pari a complimenti o lamentele, commenti banali, osservazioni ovvie, narrazioni di fatti noti, cioè quegli atti espressivi (Searle 1976), proferiti non con l'obiettivo principale di informare l'ascoltatore di un fatto o di un evento, piuttosto per trasmettere, per rendere manifesta un'attitudine, un sentire che il parlante sta provando in quel momento e che vuol rendere manifesto all'ascoltatore. Se, ad esempio, con i complimenti il parlante esprime un'attitudine di ammirazione o approvazione, con la lamentela esprime invece un'attitudine negativa, che può essere rabbia o discontento, insoddisfazione verso un tratto o un'azione, un gesto dell'interlocutore. L'obiettivo di queste espressioni è lo status relazionale: stabilire relazioni confortevoli nella vita sociale. Un'espressione usata non a scopo informativo ma relazionale è definita come espressione fatica (Zegarak & Clark 1999), un'espressione che non ha l'obiettivo di trasmettere informazione, ha anzi un basso livello di informatività (Schneider 1998; Coulmas 1981; Senft 2009), ma vuol creare un rapporto con l'altro. Si tratta di espressioni interattive (Coupland 2000), richieste circa la relazione sociale (Scollon & Scollon 1995), che gli individui danno – spesso in maniera implicita – durante le interazioni (Padilla Cruz 2005) e che ottengono il loro livello di pertinenza grazie al fatto che gli interlocutori ottengono implicazioni circa il rapporto che vogliono stabilire, mantenere o modificare tra loro (Padilla Cruz 2004). In questo senso, l'ironia è pensabile come uno strumento linguistico che ha una funzione affiliativa, che è usato per la negoziazione sociale, per creare e regolare le relazioni, con lo scopo di rafforzarle o indebolirle, di avvicinarsi o distanziarsi dall'interlocutore, ridefinendo i rispettivi ruoli (Padilla Cruz 2007).

Vista da questa prospettiva, il ruolo dell'ironia nel gestire una relazione, il suo ruolo di inclusione ed esclusione di un'altra persona in un'identità comune, quindi il suo ruolo affiliativo, diventa ovvio. Questa non può essere considerata un processo comunicativo omogeneo, come un commento che si pone semplicemente a livello linguistico, ma va pensata come una complessa interazione comunicativa tra gli interlocutori, che dipende da vincoli e opportunità contestuali, una strategia flessibile ed efficace riferita a un interlocutore specifico, in una situazione specifica. Il parlante valuta conoscenze, credenze e stati mentali del suo interlocutore e decide di usare un'espressione, supponendo che questo sia in grado di comprenderne il significato inteso, non detto. Ed è nell'uso e nella capacità di comprendere l'ironia che parlante e ascoltatore possono valutare la loro 'vicinanza', la loro affinità, che possono determinare se è possibile instaurare una relazione, far parte di un gruppo.

Il fatto che l'ironia abbia luogo tra esseri fortemente sociali, con sistemi multipli di interazione che li connettono gli uni con gli altri è cruciale per la sua comprensione. L'ironia è un meccanismo socio-cognitivo d'interazione sociale usato per veicolare rapidamente una varietà di informazione, circa stati mentali, credenze, attitudini, agli altri individui, che richiede ancor più complicati sistemi di monitoraggio, manifestazione e negoziazione, insieme a processi emozionali ed empatici, una comunicazione più complessa attraverso il linguaggio, i gesti e altri mezzi para e metalinguistici. L'uso e la comprensione d'ironia sono un eccellente esempio di abilità sociolinguistica umana di alto livello, un'abilità il cui ruolo primario è proprio quello di regolare le relazioni umane. Tanto più parlante e ascoltatore sono abili nel giocare nel livello tra il detto e il non detto, tanto più l'ironia diventa un meccanismo fine per porsi nei confronti dell'interlocutore.

## **Bibliografia**

Anolli, Luigi, Ciceri, Rita, Infantino, Maria G. (2000), «Irony as a game of Implicitness: Acoustic profiles of ironic communication», in *Journal of Psycholinguistic Research*, n. 29(3), pp. 275-311.

Anolli, Luigi, Ciceri, Rita, Infantino, Maria G. (2002), «From “blame by praise” to “praise by blame”: Analysis of vocal pattern in ironic communication», in *International Journal of Psychology*, n. 37, pp. 266-276.

Attardo, Salvatore, Eisterhod, Jodi, Hay, Jennifer, Poggi, Isabella (2003), «Multimodal markers of irony and sarcasm», in *Humor. International Journal of humor research*, n. 16(2), pp. 243-60.

Bryant, Gregory A., Fox Tree, Jean E. (2005), «Is there an ironic tone of voice?», in *Language and Speech*, n. 48, pp. 257-277.

Colston, Herbert L. (1997), «Salting a wound or sugaring a pill: The pragmatic functions of ironic criticism», in *Discourse processes*, n. 23, pp. 24-53.

Coulmas, Florian (1981), edited by, *Conversational Routine: Explorations in Standardized Communicative situations and prepatterned speech*, The Hague, Mouton.

Coupland, Justine (2000), *Small Talk. Language in social life*, Routledge, New York.

Dews, Shelley, Kaplan, Joan, Winner, Ellen (1995), «Why not to say directly? The social functions of irony», in *Discourse Processes*, n. 19, pp. 347-367.

Dynel, Marta (2013), «Irony from a neo-Gricean perspective: On untruthfulness and evaluative implicature», in *Intercultural Pragmatics*, n. 10(3), pp. 403-431.

Filippova, Eva, Astington, Janet Wilde (2008), «Further development in social reasoning revealed in discourse irony understanding», in *Child Development*, n. 79(1), pp. 126-138.

Giora, Rachel (2003), *On our mind: Salience, context and figurative language*, Oxford University Press, New York.

Grice, Paul H. (1957), «Meaning», in *The Philosophical review*, n. 64, pp. 377-388.

Grice, Paul H. (1975), *Logic and conversation: The William James Lectures, II*, in Cole P., Morgan J. L., eds, *Syntax and Semantics 3: Speech acts*, Academic Press, New York, pp. 41-58 (trad. it. *Logica e Conversazione*, in Iacona A., Paganini E., a cura di, *Filosofia del linguaggio*, Raffaello Cortina, Milano, 2003, pp. 221-44).

Grice, Paul H. (1989) [1978], *Further notes on logic and conversation*, in Grice H. P., edited by, *Studies on the way of words*, Harvard University Press, Cambridge, pp. 41-57.

Happé, Francesca (1993), «Communicative competence and theory of mind in autism: a test of relevance theory», in *Cognition*, n. 48(2), pp. 101-119.

Jared, Debra, Pandolfo, Alyssa (2021), «The effect of speaker age on the perception of ironic insults», in *Canadian Journal of Experimental Psychology/Revue canadienne de psychologie expérimentale*, n. 75(2), pp. 146-154.

Katz, Albert N., Blasko, Dawn, G. Kazmerski, Victoria A. (2004), «Saying What you don't mean. Social influences on sarcastic language processing», in *Current directions in Psychological Science*, n. 13(5), pp. 186-189.

Katz, Albert N., Pexman, Penny (1997), «Interpreting figurative statements: Speaker occupation can change metaphor to irony», in *Metaphor and Symbol*, n. 12(1), pp. 19-41.

Langdon, Robyn, Davies, Martin, Coltheart, Max (2002), «Understanding minds and understanding communicated meanings in schizophrenia», in *Mind & Language*, n. 17(1-2), pp. 68-104.

Li, Xiaoming, Die Hu, Wenrui Deng, Qian Tao, Ying Hu, Xiaoxue Yang, Zheng Wang, Rui Tao, Lizhuang Yang & Xiaochu Zhang (2017), «Pragmatic ability deficit in schizophrenia and associated theory of mind and executive function», in *Frontiers in psychology*, n. 8, 2164.

Lucariello, Joan (1994), «Situational Irony: A concept of Events gone away», in *Journal of Experimental Psychology: General*, n.123, pp. 129-145.

Martin, Ingerigh, McDonald, Skye (2004), «An exploration of causes of non-literal language problems in individuals with Asperger syndrome», in *Journal of Autism and Developmental Disorders*, n. 34(3), pp. 311-328.

Mascaro, Olivier, Sperber, Dan (2009), «The moral, epistemic, and mindreading components of children's vigilance towards deception», in *Cognition*, n.112(3), pp. 367-380.

Mazzarella, Diana, Pouscoulous N. (2021), «Pragmatics and epistemic vigilance: A developmental perspective», in *Mind and Language*, n. 36, pp. 355-376.

Mo, Shuliang, Su, Yanjie, Chan, Raymond C., Liu, Jianxin (2008), «Comprehension of metaphor and irony in schizophrenia during remission: the role of theory of mind and IQ», in *Psychiatry Research*, n. 157, pp. 21-29.

Origgi, Gloria (2013), «Epistemic injustice and epistemic trust», in *Social Epistemology: A journal of Knowledge, Culture and Policy*, n. 26(2), pp. 221-235.

Padilla Cruz, Manuel (2004), *On the social importance of phatic utterances: Some considerations for a relevance-theoretic approach*, in Garcés Conejos P., Gomez Moron R., Fernandez Amaya L., Padilla Cruz M., eds, *Current Trends in Intercultural, Cognitive and Social Pragmatics*, Research Group Intercultural Pragmatic Studies, Sevilla, pp. 199-216.

Padilla Cruz, Manuel (2005), «On the phatic interpretation of utterances: a complementary relevance-theoretic approach», in *Revista Alicantina de Estudios Ingleses*, n. 18, pp. 227-246.

Padilla Cruz, Manuel (2007), *Metarepresentations and Phatic Utterances: A pragmatic proposal about the generation of solidarity between interlocutors*, in Cap P., Nijakowska J., eds., *Current Trends in Pragmatics*, Cambridge Scholars Publishing, New Castle, pp. 110-28.

Padilla Cruz, Manuel (2008), *Can irony be phatic? A relevance-theoretic proposal*, in Friend Losada M. et al., eds, *Proceedings of the 30th International AEDEAN Conference*, CD rom edition, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Huelva, Huelva.

Pexman, Penny M. (2005), *Social factors in the interpretation of verbal irony: The roles of speaker and listener characteristics*, in Herbert L., Colston, Katz Albert N., eds, *Figurative language comprehension: Social and cultural influences*, Psychology Press, New York and Hove, pp. 209-232.

Pexman, Penny M., Glenwright, Melanie, Hala, Suzanne, Kowbel, Stacey L., Jungen, Sara (2006), «Children's use of trait information in understanding verbal irony», in *Metaphor and Symbol*, n. 21(1). pp. 39-60.

Pexman Penny M., Olineck, Kara M. (2002), «Understanding Irony: How Do Stereotypes cue speaker intent?», in *Journal of Language and Social Psychology*, n. 21(3), pp. 245-274.

Regel, Stefanie, Coulson, Seana, Gunter, Thomas C. (2010), «The communicative style of a speaker can affect language comprehension? ERP evidence from the comprehension of irony», in *Brain research*, n. 1311, pp. 121-35.

Schneider, Klaus P. (1988), *Small Talk. Analysing phatic Discourse*, Hitzeroth, Marburg.

Scollon, Ron, Scollon, Suzanne W. (1995), *Intercultural Communication. A discourse Approach*, Blackwell, Cambridge

Searle, John R. (1976), «A classification of Illocutionary Acts Language», in *Society*, vol. 5 n.1, pp.1-23.

Senft, Gunter (2009), «Phatic communion», in *Culture and language use*, n. 2, pp. 226-233.

Sperber, Dan (1984), «Verbal irony: Pretense or Echoic Mention?», in *Journal of Experimental Psychology: General*, n. 113, pp. 130-136.

Sperber, Dan, Clément, Fabrice, Heintz, Christophe, Mascaro, Olivier, Mercier, Hugo, Origi, Gloria, Wilson, Deirdre (2010), «Epistemic vigilance», in *Mind & Language*, n. 25(4). 359-393.

Sperber, Dan, Wilson, Deirdre (1981), «Irony and the use-mention distinction», in *Philosophy*, n. 3, pp. 143-184.

Spotorno, Nicola, Koun, Eric, Prado, Jérôme, Van Der Henst, Jean-Baptiste, Noveck Ira A. (2012), «Neural evidence that utterance-processing entails mentalizing: The case of irony», in *NeuroImage*, n. 63(1), pp. 25-39.

Spotorno, Nicola, Cheylus, Anne, Van Der Henst, Jean-Baptiste, Noveck, Ira A. (2013), «What's behind a P600? Integration Operations during Irony Processing», in *PlosOne*, n. 8(6), e66839.

Sperber, Dan, Wilson, Deirdre (1986/1995), *Relevance. Cognition and communication*, Blackwell Publishers Ltd, Oxford.

Sullivan, Kate, Winner, Ellen, Hopfield, Natalie (1995), «How children tell a lie from a joke: The role of second-order mental state attributions», in *British Journal of Developmental Psychology*, n. 13(2), pp. 191–204.

Sullivan, Kate, Winner, Ellen, Tager-Flusberg, Helen (2003), «Can adolescents with Williams Syndrome tell the difference between lies and jokes?», in *Developmental Neuropsychology*, n. 23(1-2), pp. 85-103.

Utsumi, Akira (2000), «Verbal irony as implicit display of ironic environment: Distinguishing ironic utterances from nonirony», in *Journal of Pragmatics*, n. 32, pp. 1777-1806.

Wilson, Deirdre (2006), «The pragmatics of verbal irony: Echo or pretense?», in *Lingua*, n. 116, pp. 1722-1743.

Wilson, Deirdre (2009), «Irony and metarepresentation», in *UCL Working papers in Linguistics*, n. 21, pp. 183-226.

Wilson, Deirdre (2013), «Irony comprehension: A developmental perspective», in *Journal of Pragmatics*, n. 59, pp. 40-56.

Wilson, Deirdre, Sperber, Dan (2012), *Meaning and relevance*, Cambridge University Press, Cambridge.

Winner, Ellen, Leekam, Sue (1991), «Distinguishing irony from deception: Understanding the speaker's second-order intention», in *British Journal of Developmental Psychology*, n. 9(2), pp. 257-270.

Yus, Francisco (2016), «Propositional attitude, affective attitude and irony comprehension», in *Pragmatics & Cognition*, n. 23(1), pp. 92-116.

Zegarac Vlad, Clark, Billy (1999), «Phatic Interpretations and phatic communication», in *Journal of Linguistics*, n. 35(2), pp. 321-346.