

Il rompicapo della fiducia infantile. Tra psicologia dello sviluppo e pragmatica della comunicazione

Diana Mazzarella^{1*} & Edoardo Vaccargiu^{1,2*}

¹Cognitive Science Centre,
University of Neuchâtel
Pierre-à-Mazel 7, 2000 Neuchâtel
Switzerland

²Dipartimento di Antichità, Filosofia e Storia,
Università degli Studi di Genova
Via Balbi 2, 16126 Genova
Italy

***Authorship note: Diana Mazzarella and Edoardo Vaccargiu share co-first authorship.**

Emails for correspondence:

Diana Mazzarella, diana.mazzarella@unine.ch

Edoardo Vaccargiu, edo.vaccargiu@gmail.com

Funding information:

Questo lavoro di ricerca è stato reso possibile dal supporto dell'Università di Neuchâtel (*Fonds des donations* accordati a DM e EV) e dal supporto del Fondo Nazionale Svizzero (Eccellenza Grant PCEGP1_186931/1 accordato a DM).

Published version:

Mazzarella, D., & Vaccargiu, E. (2022). Il rompicapo della fiducia infantile. Tra psicologia dello sviluppo e pragmatica della comunicazione. *Sistemi intelligenti*, 34(2), 291-308. DOI: 10.1422/105041

Il rompicapo della fiducia infantile. Tra psicologia dello sviluppo e pragmatica della comunicazione

Abstract. Communication is a powerful tool for acquiring novel information. However, belief acquisition via testimony must be buttressed by trust. How does trust develop throughout ontogeny? Which are the cognitive underpinnings of children's trust towards communication? In this paper, we address these questions by focusing on some controversial data coming from the existing literature in developmental psychology. Specifically, we outline the so-called *puzzle of child trust*: while children up to the age of four appear to be oblivious to the risk of deception, there is robust evidence for precocious mechanisms of epistemic vigilance in infancy. We address this puzzle by combining a social and a cognitive perspective. Here, we suggest that children's apparent gullibility is the result of robust expectations of trustworthiness, calibrated to the experience with benevolent caregivers and triggered by the cognitive underpinnings of the interpretation of communicative acts.

Keywords: testimony, epistemic vigilance, cognitive development

1. Introduzione

Il tema della relazione tra la fiducia e la comunicazione affonda le sue radici nella filosofia del diciottesimo secolo. La questione centrale riguarda il valore epistemico della testimonianza: Quando possiamo fare affidamento a ciò che gli altri dicono? Quali sono le condizioni di accettabilità delle credenze acquisite tramite testimonianza? Secondo l'approccio riduzionista di Hume (1748/2000), il valore epistemico della testimonianza è riconducibile all'osservazione empirica della veracità umana, che fornisce un'evidenza percettiva o mnemonica indipendente dal contenuto comunicato. In questo senso, la fiducia comunicativa ha una natura *derivata*, e si costruisce in base alle esperienze pregresse con testimoni affidabili. Al contrario, Reid (1764/1975) difende un approccio fondamentalista che giustifica intrinsecamente la fiducia comunicativa facendo appello a due principi divini di "sincerità" e di "credulità" che regolano la natura sociale degli individui. Tali principi esprimono dunque la predisposizione innata a comunicare informazioni vere e a fidarsi della veracità dell'informazione altrui.

Sin dai suoi albori, il dibattito sulla fiducia nei confronti della testimonianza si è rivolto con interesse alla prima infanzia, concepita come terreno fertile di osservazione di predisposizioni innate che precedono ogni forma di apprendimento. Reid stesso (1764) illustra chiaramente in che modo gli atteggiamenti epistemici dei bambini possano essere indicativi dell'esistenza di una relazione profonda tra fiducia e comunicazione:

“[S]e la disposizione a credere fosse l’effetto del ragionamento e dell’esperienza, la vedremo sicuramente crescere e rafforzarsi con la ragione e gli anni. Se invece è un dono naturale, deve manifestarsi con tutta la sua forza nei bambini e trovare un limite nell’esperienza: ora, anche la considerazione più superficiale della vita umana mostra che è vera la seconda ipotesi e non la prima.” (Reid, 1764, trad. it. 1975: 303)

L’esistenza di una prima fase dello sviluppo dominata dalla fiducia incondizionata verso la testimonianza suggerirebbe dunque la presenza di una predisposizione innata ad accettare l’informazione comunicata come vera (vedi anche Burge, 1993). Tale predisposizione sarebbe funzionale a sostenere i primi processi di apprendimento (Fricker, 1995), per venire in seguito ridimensionata grazie all’esperienza e all’emergere di atteggiamenti “vigili” nei confronti dei parlanti.

Il notevole avanzamento della psicologia dello sviluppo ci consente oggi di analizzare gli atteggiamenti epistemici dei bambini attingendo ad una quantità crescente di dati sperimentali. Essi ci offrono una finestra di indagine per rispondere a molteplici interrogativi sulla relazione tra fiducia e comunicazione: La fiducia dei bambini è il riflesso di una tendenza incondizionata ad accettare le informazioni comunicate? Oppure, lungi dall’essere incondizionata, essa si basa su una valutazione implicita della qualità della comunicazione in quanto fonte conoscitiva? E in entrambi i casi, quali sono i fondamenti cognitivi della fiducia nei confronti della comunicazione?

I dati provenienti dalla psicologia dello sviluppo rivelano risultati piuttosto controversi, che richiedono di essere interpretati in maniera coerente. Da una parte, diversi studi dimostrano delle forme precoci di “vigilanza epistemica” (Sperber et al., 2010), che si manifestano in una sensibilità crescente alla qualità dell’informazione e all’affidabilità del parlante, con un impatto significativo sull’acquisizione di nuove credenze attraverso la testimonianza. Dall’altra, i paradigmi sperimentali basati sul cosiddetto “test della falsa comunicazione” (Mascaro & Morin, 2014) mostrano che prima dei 4 anni essi sono piuttosto restii a rifiutare l’informazione comunicata da un parlante inaffidabile. Come spiegare questa apparente contraddizione?

L’obiettivo di questo lavoro è di presentare una risposta a questo ‘rompicapo della fiducia infantile’. Nella sezione 2, offriamo una rassegna degli studi più recenti sulle capacità di vigilanza epistemica nella prima infanzia. Nella sezione 3, presentiamo il rompicapo della fiducia, e ne delineiamo una soluzione parziale basata sull’influenza della vita sociale dei

bambini sulle loro aspettative comunicative (sezione 4). Nella sezione 5, integriamo questa prospettiva analizzando la natura di tali aspettative dal punto di vista dei modelli (post-)griceani della comunicazione. Per finire (sezione 6), esaminiamo le implicazioni empiriche di questi modelli sul trattamento di stimoli ostensivi come fonte conoscitiva privilegiata.

2. La vigilanza epistemica e il suo sviluppo

La nozione di vigilanza epistemica fa riferimento all'esistenza di una serie di meccanismi cognitivi che operano attraverso processi impliciti di valutazione dei parlanti e di ciò che essi comunicano, filtrando in questo modo le informazioni comunicate (Sperber et al., 2010). I meccanismi di vigilanza sono deputati a calibrare la fiducia comunicativa dei destinatari; pertanto, il loro studio empirico ci offre una finestra privilegiata per indagare il rapporto tra fiducia e comunicazione.

La vigilanza calibra la fiducia in funzione di due aspetti distinti: l'affidabilità percepita dei parlanti, che viene monitorata dalla cosiddetta "vigilanza verso la fonte", e la credibilità delle loro informazioni in relazione alle evidenze percettive e credenze pregresse di cui dispongono i destinatari, sostenuta dalla "vigilanza verso il contenuto". Ma a che età si sviluppano questi meccanismi cognitivi?

Uno degli studi paradigmatici sull'ontogenesi della vigilanza epistemica fu condotto da Koenig, Clément e Harris (2004). I risultati mostrarono come i bambini di 3 e 4 anni fossero in grado di privilegiare la testimonianza di informatori accurati in un compito di denominazione lessicale a quella di informatori sistematicamente incapaci di attribuire la denominazione corretta ad oggetti familiari. I bambini preferivano infatti imparare nuove parole dai primi piuttosto che dai secondi, mostrando di essere sensibili all'attendibilità degli informatori e capaci di orientare i loro processi di apprendimento in funzione di essa (vedasi anche Koenig & Harris, 2005; Rakoczy, Warneken & Tomasello, 2009). Numerosi studi sperimentali confermano risultati simili in riferimento a indizi di affidabilità differenti: qualità dell'accesso all'informazione (Einav & Robinson, 2011), competenza specifica (Koenig & Jaswal, 2011), sicurezza espressa (Sabbagh & Baldwin, 2001; Jaswal & Malone, 2007), e benevolenza del parlante (Mascaro & Sperber, 2009). Inoltre, negli stessi anni, lo studio di Clément, Koenig e Harris (2004) confermò che i bambini fossero in grado di rifiutare testimonianze convergenti che contraddicevano una loro credenza percettiva, dimostrando così la capacità di esercitare una forma di vigilanza epistemica nei confronti del contenuto comunicato. La finestra tra i 3 e i 4 anni venne dunque vista come una fase dello sviluppo in cui la fiducia comunicativa e gli

atteggiamenti epistemici dei bambini sembrano essere influenzati dal funzionamento dei meccanismi di vigilanza.

Nel corso dell'ultimo decennio, la psicologia infantile ha iniziato a indagare in maniera sistematica l'emergere di tali meccanismi cognitivi nella prima infanzia (per delle rassegne, vedasi Harris e Lane, 2014; Poulin-Dubois e Brosseau-Liard, 2016), e gli studi più recenti rivelano un'ontogenesi ancora più precoce della vigilanza epistemica. Ad esempio, nell'esperimento di Varró-Horváth, Dorn e Lábadi (2017), i bambini dai 12 ai 15 mesi dovevano indovinare sotto quale tra due scatole fosse stato nascosto un giocattolo, e tendevano a scartare l'informazione proveniente da un agente inaffidabile. Nello specifico, l'inaffidabilità dell'informatore veniva manipolata in due condizioni diverse: nella *ignorant condition*, l'agente palesava la sua ignoranza riguardo la collocazione del giocattolo; nella *deceptive condition*, l'agente mostrava l'intenzione di ingannare il bambino (e.g., ridendo e dicendo "Ti ho ingannato!"). I risultati mostrano che la fiducia comunicativa dei bambini diminuiva progressivamente nel corso dei quattro *trials* successivi, con una percentuale di accettazione che calava di oltre il 50% in entrambe le condizioni sperimentali. Inoltre, per quanto concerne il ruolo dell'attendibilità dei parlanti nell'apprendimento selettivo, gli esperimenti più recenti di Crivello, Grossman e Poulin-Dubois (2021) dimostrano che già a partire dai 18 mesi i bambini hanno una preferenza significativa a imparare nuove parole da informatori affidabili (per risultati simili, vedasi Crivello, Phillips e Poulin-Dubois, 2018; Luchkina, Sobel e Morgan, 2018).

Altri studi hanno investigato in maniera più approfondita gli atteggiamenti epistemici dei bambini piccoli verso le testimonianze che contrastano con le loro credenze percettive. Come mostrano Castelain, Bernard e Mercier (2017), quando l'informazione contraddice tali credenze, i bambini di 24 mesi sembrano già in grado di valutare le argomentazioni fornite in loro supporto. Nel loro esperimento, ai bambini veniva chiesto di nominare delle figure ibride di animali (e.g., un pesce-uccello con il 75% delle caratteristiche di un pesce e il 25% delle caratteristiche di un uccello), che venivano successivamente categorizzati da un secondo informatore in maniera discordante rispetto al nome dato dai partecipanti (e.g., "è un pesce" dopo che il bambino l'aveva categorizzato come "uccello"). In questa fase venivano manipolate le ragioni fornite in supporto della categorizzazione discordante, che era giustificata mediante un argomento forte (ad es., "è un pesce perché l'ho visto nuotare nell'acqua"), un argomento circolare (ad es., "è un pesce perché ho visto che è un pesce") o senza alcun argomento. In una fase successiva, ai partecipanti veniva mostrato un nuovo ibrido categorizzato in maniera controintuitiva dallo stesso informatore, che stavolta non forniva alcuna ragione a supporto. I

risultati suggeriscono che i bambini tengono traccia dell'argomento fornito nella prima fase dell'esperimento, mostrandosi più inclini ad accettare la categorizzazione degli informatori che precedentemente avevano fornito un'argomentazione forte. Questo esperimento ingegnoso sembra quindi suggerire che in età prescolare la fiducia non sia solo calibrata in funzione della qualità delle informazioni comunicate, ma anche delle ragioni offerte in loro sostegno.¹

Un'altra serie di scoperte rilevanti viene dagli studi che investigano gli atteggiamenti epistemici nella prima infanzia osservando gli indicatori impliciti di fiducia selettiva nei confronti di fonti d'informazione affidabili. Tra questi, Tummeltshammer, Wu, Sobel e Kirkham (2014) mostrano che già a 8 mesi gli infanti si basano su alcuni segnali, come la direzione dello sguardo e l'orientamento facciale, per distinguere un informatore affidabile da uno inaffidabile. Nel loro studio, gli infanti dovevano localizzare degli oggetti animati all'interno di alcune scatole, e mostravano una tendenza significativa a cercare più a lungo nelle scatole indicate da informatori affidabili; inoltre, tale fiducia selettiva veniva generalizzata nel corso dei *trials* successivi. Uno studio più recente condotto da Bazhydai, Westermann e Parise (2020) mostra invece che in situazioni di incertezza epistemica gli infanti di 12 mesi mettono in pratica comportamenti selettivi di *social referencing* per reperire informazioni da adulti percepiti come competenti. Nella fase di induzione del loro esperimento i bambini interagivano con due gruppi di adulti: uno di essi nominava degli oggetti con discreta sicurezza, l'altro si professava ignaro del loro nome. Nella fase sperimentale, i bambini dovevano indicare quale, tra due diversi oggetti, era il '*fifa*' (ovvero, una pseudo parola); i risultati mostrano che i bambini sono più propensi a ricercare potenziali informazioni dal primo gruppo di adulti rispetto che dal secondo.

In generale, gli studi più recenti dimostrano che i meccanismi di vigilanza emergono precocemente nel corso dell'ontogenesi. Nello specifico, l'ipotesi reidiana circa la presenza di uno stadio dello sviluppo caratterizzato dalla fiducia comunicativa incondizionata sembra in contrasto con le attuali evidenze empiriche; al contrario, l'abilità di valutare la qualità delle informazioni e l'attendibilità degli informatori si sviluppa già nella prima infanzia, e gioca un ruolo primario nei processi di apprendimento. Nella prossima sezione, illustriamo l'apparente

¹ Nello specifico, tale studio mostra che la revisione di credenze è influenzata già in età prescolare da abilità precoci di valutazione delle argomentazioni altrui. Secondo l'approccio interazionista proposto da Mercier e Sperber (2017), la valutazione degli argomenti in contesti interattivi rappresenta una delle funzioni principali delle nostre capacità di ragionamento. Da questa prospettiva, "[...] il ragionamento è uno strumento di vigilanza epistemica" (Mercier e Sperber, 2017: 233, trad. nostra). Per un approfondimento di carattere filosofico sulla relazione tra testimonianza, fiducia e argomentazione, vedasi Dutilh Novaes (2020).

incompatibilità tra questi dati e una serie di studi sperimentali che rivelano una tendenza particolarmente robusta a fidarsi di informatori inaffidabili fino all'età di quattro anni.

3. Il rompicapo della fiducia

Un ulteriore banco di prova empirico per investigare gli atteggiamenti epistemici dei bambini piccoli è il cosiddetto “test della falsa comunicazione” (Mascaro & Morin, 2014). Questo tipo di test misura la capacità dei bambini di rigettare l’informazione fornita da *un* testimone inaffidabile e trarre da essa conclusioni vere, e si distingue dunque dai test di fiducia selettiva nei quali essi sono confrontati alla scelta tra due interlocutori più o meno affidabili. Ad esempio, in un esperimento condotto da Mascaro e Sperber (2009, Studio 2), i giovani partecipanti devono trovare un premio all’interno di una tra due scatole, e ricevono un indizio verbale esplicito da un personaggio descritto come “un grande bugiardo”. Per risolvere il compito, i bambini devono basarsi sulla descrizione del personaggio inaffidabile, rappresentare la falsità della sua testimonianza, e cercare il premio nella scatola opposta rispetto a quella da esso indicata. In altre parole, essi devono inferire che l’informazione comunicata è falsa, e concludere da ciò la collocazione reale del premio. Sorprendentemente, i risultati mostrano che, mentre i bambini di 5 anni riescono a risolvere il compito, i partecipanti di 3-4 anni hanno la forte tendenza ad accettare la testimonianza del “grande bugiardo”. Inoltre, questa tendenza persiste nei bambini di 3 anni, anche dopo aver ricevuto a più riprese la prova tangibile dell’inaffidabilità dell’informatore. Questi risultati sono largamente replicati in esperimenti analoghi (vedasi Call & Tomasello, 1999; Couillard & Woodward, 1999; Heyman, Sritanyaratana, & Vanderbilt, 2013; Jaswal, Croft, Setia, & Cole, 2010; Vanderbilt, Liu, & Heyman, 2011), e mostrano dunque un robusto bias d’accettazione della testimonianza prima dei 4-5 anni. Come interpretare i risultati del test della falsa comunicazione?

Se già dalla prima infanzia i bambini sono in grado di sfruttare delle euristiche precoci che permettono loro di discernere testimonianze affidabili e inaffidabili (vedi Sezione 2), è pertanto ragionevole supporre che tali abilità si rafforzino nel corso dello sviluppo cognitivo. Tuttavia, questa previsione sembra *prima facie* confutata dai risultati del test della falsa comunicazione: Com’è possibile che i bambini di 3 anni non riescano a rifiutare la testimonianza fuorviante di un informatore inaffidabile se i meccanismi di vigilanza epistemica emergono così precocemente? Questi dati apparentemente paradossali richiedono di essere

interpretati in maniera coerente. In contrasto con l'ipotesi reidiana, per cui la fiducia comunicativa dovrebbe ridimensionarsi con l'esperienza e lo sviluppo cognitivo, il test della falsa comunicazione indica che gli atteggiamenti epistemici dei bambini non seguono una traiettoria di sviluppo regolare e ben definita. Inoltre, c'è ragione di pensare che le aspettative comunicative generate in un contesto sperimentale simile al test della falsa comunicazione (ovvero, con un unico informatore) possano mascherare le abilità di essere vigili verso la testimonianza mostrate nei test di fiducia selettiva con due informatori. Ma prima di analizzare le possibili ragioni di questa differenza, proviamo a esaminare l'ipotesi alternativa a quella reidiana: è possibile, in maniera piuttosto contro intuitiva, che la fiducia comunicativa aumenti nel corso dello sviluppo?

Per testare questa ipotesi, Mascaro e Kovács (2022) hanno recentemente condotto una serie di studi comparando le prestazioni di infanti in età diverse in una versione non verbale del test della falsa comunicazione. Nello specifico (vedi Studio 1), due gruppi di bambini di 15 e 24 mesi avevano il compito di trovare un giocattolo nascosto in uno tra due secchielli opachi. Nella prima fase, uno degli sperimentatori sollevava il secchiello e mostrava ai bambini il giocattolo nascosto, facendo sì che i partecipanti potessero formare una credenza riguardo la collocazione dell'oggetto su base percettiva. Nella seconda fase, tale credenza veniva posta in contrasto con la testimonianza non verbale di un secondo sperimentatore, che, per indirizzare il bambino nella ricerca del giocattolo, puntava il dito verso il secchiello vuoto. I risultati mostrano che i bambini di 24 mesi, ma non quelli di 15, seguono sistematicamente l'indicazione fallace del secondo sperimentatore e accettano la sua testimonianza sbagliata. Questi primi dati rivelano dunque una traiettoria di sviluppo compatibile con l'idea per cui la fiducia comunicativa aumenta nei primi anni di vita, e “contrastano con l'idea per cui gli infanti avrebbero una forte disposizione iniziale a fidarsi della comunicazione che diminuisce gradualmente nel corso dell'ontogenesi” (Mascaro e Kovács, 2022: 9, trad. nostra).

Facciamo un breve riepilogo di ciò che è emerso dagli studi discussi finora. La psicologia dell'infanzia ha recentemente prodotto numerose evidenze sull'emergenza precoce dei meccanismi di vigilanza. Tuttavia, tali meccanismi sembrano essere poco efficienti nel test della falsa comunicazione, i cui risultati mostrano un robusto bias d'accettazione della testimonianza al di sotto dei 4 anni. Inoltre, studi recenti sull'ontogenesi della fiducia comunicativa mostrano che la tendenza ad accettare l'informazione comunicata segue una

traiettorie crescenti nei primi due anni di vita, prima di venire ridimensionate tra i 4 e i 5 anni. Nella prossima sezione, delineiamo un'interpretazione generale di questi studi focalizzandoci sul ruolo delle interazioni sociali negli atteggiamenti fiduciosi dei bambini e nella modulazione delle loro aspettative verso la comunicazione.

4. Fidarsi motivatamente

Un buon punto di partenza per affrontare il rompicapo della fiducia infantile è quello analizzare più da vicino la relazione tra vigilanza epistemica e fiducia. La proposta di Sperber e colleghi si basa sull'assunto per cui "la vigilanza (diversamente dalla diffidenza) non è l'opposto della fiducia, ma è l'opposto della fiducia cieca" (Sperber et al., 2010: 363, trad. nostra). Pertanto, l'essere vigili non coincide con l'assunzione di un atteggiamento intrinsecamente scettico e diffidente verso gli informatori; al contrario, la vigilanza epistemica sostiene gli atteggiamenti fiduciosi nei confronti dei parlanti e contribuisce indirettamente all'acquisizione di nuove informazioni tramite testimonianza.² Nello specifico, il compito della vigilanza è quello di calibrare le nostre aspettative circa l'affidabilità delle interazioni comunicative; per questo motivo, riteniamo che un esame più attento delle dinamiche sociali e del tessuto di interazioni che influiscono su tali aspettative possa essere utile nell'interpretazione dei dati finora discussi.

Mascaro e Morin (2011, 2014) ipotizzano che la natura ottimistica delle aspettative dei bambini verso la comunicazione potrebbe essere un riflesso indiretto delle loro esperienze sociali nei primi anni di vita. In questo periodo, gli scambi comunicativi sono perlopiù caratterizzati da un numero ristretto di interazioni benevole con i *caregivers*, che rappresentano il canale privilegiato per il soddisfacimento dei loro bisogni e per l'apprendimento pedagogico nei primi anni di vita. L'esclusività del rapporto con i *caregivers* giustificherebbe l'atteggiamento fiducioso dei bambini verso le interazioni comunicative; da questa prospettiva, è dunque plausibile supporre che la vigilanza dei bambini piccoli risulti appropriatamente modulata sul carattere benevolo di queste interazioni, al punto da interferire con l'impiego di strategie "scettiche" richieste dal test della falsa comunicazione. Non a caso, i cambiamenti

² Su questo punto la nostra interpretazione diverge radicalmente dalla proposta di Kissine e Klein (2013), che descrivono la vigilanza epistemica come un filtro opzionale che entra in gioco in determinate circostanze per interrompere il processo automatico di accettazione delle informazioni comunicate.

nelle interazioni sociali dei bambini tra i 4 e i 5 anni sembrano coincidere con un netto miglioramento delle prestazioni in questo tipo di test (vedasi Heyman et al. 2013, Studio 2). A partire dai 4 anni, le relazioni tra pari iniziano ad acquisire un ruolo significativo nella vita dei bambini, e la capacità di distinguere persone malevoli o cooperative diventa determinante nell'orientare le esperienze sociali al di fuori della cerchia familiare. Per questo motivo, seguendo Mascaro e Morin (2011), è plausibile supporre che le aspettative di fiducia verso la comunicazione – precedentemente calibrate sulle relazioni con i *caregivers* - vengano rimodulate dai meccanismi di vigilanza in funzione di queste nuove dinamiche di interazione sociale.

In base a questa interpretazione è possibile riconciliare parzialmente i dati sulla vigilanza precoce con il bias d'accettazione dei bambini di 3 anni nel test della falsa comunicazione, mettendo in evidenza il ruolo delle esperienze sociali nella modulazione (e rimodulazione) delle loro aspettative verso la comunicazione. Tale interpretazione si pone in continuità con l'approccio riduzionista di Hume (1748/2000), per cui la fiducia dei bambini deriva dall'esperienza ed è motivata dalle interazioni positive con parlanti affidabili. Inoltre, questa ipotesi sembra sostenuta dalla traiettoria di sviluppo della fiducia evidenziata dagli studi di Mascaro e Kovács (2022), che mostrano un aumento graduale delle aspettative fiduciose nei primissimi anni di vita che potrebbero in seguito essere rimodulate sulla base delle nuove esperienze relazionali.³ Lungi dall'essere "cieca" o incondizionata, la fiducia comunicativa dei bambini sembra motivata dall'ambiente sociale circostante e modulata in funzione delle esperienze che essi vivono, e la vigilanza epistemica è l'insieme dei meccanismi cognitivi (precoci) preposti a tale modulazione.

5. Un approccio pragmatico alla fiducia nella comunicazione

L'ipotesi di Mascaro e Morin (2011, 2014) che la fiducia sia il risultato delle esperienze nei primi anni di vita offre una prospettiva interessante sul ruolo del contesto sociale nello sviluppo

³ È necessario notare che il test della falsa comunicazione richiede, da parte dei bambini, un controllo inibitorio sufficiente a rifiutare la testimonianza dell'informatore inaffidabile. Tuttavia, la mancata correlazione tra le prestazioni nel suddetto test e in compiti di controllo inibitorio (vedasi Heyman et al., 2013), sembra escludere l'ipotesi per cui il sottosviluppo delle funzioni inibitorie sia la causa principale dell'insuccesso dei bambini. Su questo punto, vedasi anche Mascaro e Morin (2014).

delle abilità comunicative dei bambini. Riteniamo, tuttavia, che tale prospettiva debba essere completata da un'analisi approfondita del legame esistente tra la *predisposizione* a fidarsi – almeno in maniera condizionale – dei nostri interlocutori e il funzionamento stesso dei nostri meccanismi di interpretazione di atti comunicativi (linguistici e non). Questo legame è stato ampiamente sviluppato dalla pragmatica, la disciplina che si occupa dello studio dei processi di comprensione umana, della loro natura e del loro funzionamento.⁴ Il nostro obiettivo è dunque quello di mettere in luce in che modo le riflessioni elaborate in questo ambito disciplinare possano contribuire a risolvere il cosiddetto rompicapo della fiducia.

A partire dai lavori pionieristici di Paul Grice (1989), si è fatta strada l'idea che la comunicazione metta in gioco delle aspettative ben precise riguardo al modo in cui i parlanti interagiscono tra loro. Secondo Grice, la conversazione è un'attività cooperativa, al pari di altre attività umane come cantare in coro o sollevare un oggetto pesante insieme a qualcuno. La necessità di cooperare in uno scambio verbale è data dal fatto che i parlanti coinvolti siano motivati dal perseguimento di uno scopo accettato e condiviso. Inoltre, in quanto individui *razionali* che partecipano ad un'attività collaborativa, i parlanti si aspettano che il contributo conversazionale dei loro interlocutori sia funzionale al raggiungimento di questo scopo. A questo proposito, Grice propone che la conversazione sia retta da un Principio di Cooperazione: “il tuo contributo alla conversazione sia tale quale è richiesto, allo stadio in cui avviene, dallo scopo o orientamento accettato dallo scambio linguistico in cui sei impegnato” (Grice, 1975, trad. it. 2003: 229). Tale principio si declina in quattro massime conversazionali, che catturano rispettivamente le aspettative che l'interlocutore sia sincero, informativo, pertinente e perspicuo. Secondo la massima della Quantità, i parlanti devono contribuire alla conversazione in maniera informativa, in relazione agli scopi accettati dello scambio verbale in corso. La massima della Qualità stipula che i parlanti proferiscano ciò che reputano vero o adeguatamente giustificato. La massima della Relazione prescrive ai parlanti di fornire informazioni pertinenti all'argomento della conversazione, mentre la massima di Modo richiede loro di esprimersi in modo comprensibile, evitando oscurità e ambiguità.

Nonostante la loro formulazione prescrittiva, il principio cooperativo e le massime conversazionali non sono norme che regolano gli scambi comunicativi e nemmeno descrivono

⁴ Per un'introduzione in italiano alla disciplina, si vedano Bianchi (2009), Domaneschi (2014) e Mazzaggio (2021).

il comportamento reale dei parlanti. Al contrario, essi delineano una situazione comunicativa ideale, ovvero uno scambio tra parlanti cooperativi, razionali e che desiderano comprendere e farsi comprendere. In questo senso, le quattro massime conversazionali descrivono la natura delle aspettative generate negli scambi comunicativi: esse sono utilizzate dai destinatari per comprendere il messaggio veicolato e possono essere sfruttate dai parlanti per veicolare dei messaggi che vanno oltre il significato letterale di ciò che dicono. Per esempio, il proferimento “Sono un po’ stanco” può essere utilizzato dal parlante per veicolare implicitamente una risposta negativa ad un invito a cena. In questo caso, ai fini di preservare l’assunzione che il parlante sia cooperativo ed intenda dunque fornire un contributo pertinente alla conversazione, il destinatario sarà portato a inferire che l’affermazione “Sono un po’ stanco” sia stata utilizzata per comunicare qualcosa di più del significato linguisticamente codificato, e implicare che il parlante non parteciperà alla cena a causa della sua stanchezza. Le aspettative di pertinenza del destinatario guidano quindi il processo di comprensione dell’enunciato del parlante.

La pragmatica post-Griceana ha sviluppato questa idea nel tentativo di fornire un modello, teoricamente fondato ma anche psicologicamente plausibile, del processo di comprensione. Da un punto di vista cognitivo, ogni atto comunicativo richiede al destinatario di indirizzare la propria attenzione al trattamento dell’informazione comunicata, a discapito di altri input cognitivi possibili. Ne consegue che, accettando questa richiesta d’attenzione, il destinatario è legittimato ad aspettarsi che l’atto comunicativo (o *ostensivo*) sia sufficientemente pertinente⁵ da meritare lo sforzo cognitivo investito:

“Someone who asks you to behave in a certain way, either physically or cognitively, suggests that he has good reason to think it might be in your own interests, as well as his, to comply with this request. This suggestion may be ill founded or made in bad faith, but it cannot be wholly cancelled”. (Sperber & Wilson, 1995: 155)

In particolare, secondo i teorici della pertinenza, questa aspettativa si traduce da un punto di vista cognitivo nell’adozione di un’euristica per l’interpretazione degli stimoli comunicativi: il destinatario segue un percorso di minimo sforzo nel computare ipotesi interpretative, partendo dalla più saliente, e fermandosi quando le sue aspettative sono soddisfatte (Wilson & Sperber,

⁵ La “pertinenza” è qui intesa come nozione teorica, prossima ma non assimilabile alla sua accezione di senso comune. Per una definizione tecnica, dove la pertinenza è intesa come funzione dei costi e degli effetti di un input cognitivo, vedasi Wilson & Sperber (2004).

2004). La salienza è infatti, nel caso della comunicazione, indice di plausibilità: un parlante razionale, che intende farsi comprendere e far in modo che il destinatario accetti l'informazione comunicata, tenderà a produrre stimoli comunicativi che possano essere facilmente interpretati nella maniera intesa.

Come suggerito da Heintz e Scott-Phillips (2022), l'emergere di una tale euristica di comprensione è spiegabile in un'ecologia sociale caratterizzata dalla possibilità di scegliere i partner con i quali interagire, e nella quale la cooperazione è un vantaggio selettivo. Essa rappresenta un adattamento psicologico, evoluto specificamente per favorire l'interpretazione di comportamenti comunicativi. In un'ecologia sociale di questo tipo, un interlocutore che trasmette informazioni non pertinenti, è infatti destinato ad essere rapidamente escluso dagli scambi comunicativi con altri interlocutori potenziali. Considerato questo rischio, dunque, la produzione di uno stimolo comunicativo consiste in un "impegno credibile" (a *credible commitment*) alla pertinenza dell'informazione comunicata. Seppure questo impegno possa essere occasionalmente disatteso da parte di informatori incompetenti o disonesti, individuabili grazie ai meccanismi di vigilanza epistemica, i benefici reciproci della cooperazione fanno sì che, in media, le aspettative di pertinenza dei destinatari nei confronti della comunicazione siano regolarmente soddisfatte.

Da Grice ai teorici della pertinenza, la comunicazione si regge su una forma di cooperazione, almeno minimale, necessaria per portare avanti la conversazione ("cooperazione locutoria", Attardo, 1997 o "cooperazione comunicativa", Scott-Phillips 2014).⁶ Tale cooperazione si basa sull'esistenza di aspettative condivise circa la qualità dell'informazione comunicata, declinate in termini di massime conversazionali da Grice o di un unico principio di pertinenza da Sperber e Wilson (1995). Esse sono attivamente sfruttate nel processo di comprensione per inferire il significato che il parlante intende comunicare. Questa forma di cooperazione minimale non va sempre di pari passo con una effettiva "cooperazione informativa" (Scott-Phillips, 2014) - che comporta l'onestà e la correttezza delle informazioni trasmesse. Tuttavia, un interlocutore che partecipa ad uno scambio comunicativo, si *impegna* ad essere cooperativo da un punto di vista informativo. Si pensi al fatto che la massima griceana della Qualità cattura l'aspettativa di un'informazione veridica, o che, secondo la teoria della pertinenza, un'informazione sia da considerarsi pertinente solo se capace di generare

⁶ Per una discussione approfondita dei livelli (non-minimali) di cooperazione che possono caratterizzare uno scambio comunicativo, si veda Dulcinati (2018).

effetti cognitivi *positivi* (ovvero, miglioramenti effettivi nel sistema di rappresentazioni sul mondo del destinatario, Sperber & Wilson, 2002b). Come suggerito da Sperber,

“[...] ostension makes it mutually manifest that the communicator intended the addressee to accept this information and hence she takes responsibility for it. Ostensive communication carries a commitment to the trust of an assertion, the desirability of a request, and so on. Ostension, in other words, is, among other things, a means to overcome an audience’s epistemic vigilance.” (Sperber, 2019, pp. 19-20)

Alla luce di tutto questo, secondo i modelli (post-)Griceani della comunicazione, i destinatari approcciano il processo di comprensione con una predisposizione fiduciosa (“a stance of trust”, Origg, 2005) nei confronti dell’informazione comunicata. Questa predisposizione - del tutto provvisoria - può essere rivista al ribasso da destinatari vigili, ma è intrinsecamente legata al funzionamento dei meccanismi di comprensione umana e al tipo di aspettative che li guidano.

6. Ostensione e fiducia nella prima infanzia

L’esistenza di una predisposizione a fidarsi - almeno in maniera condizionale - dell’informazione comunicata suggerisce che il carattere ostensivo di un atto comunicativo genera un trattamento specializzato dell’input cognitivo. In effetti, questa predisposizione sembra aver senso nei confronti di un’informazione intenzionalmente comunicata in maniera esplicita, ostensiva, ma non può essere automaticamente generalizzata: “la comunicazione apertamente intenzionale crea delle aspettative di pertinenza che non sono generate da azioni ordinarie” (Wilson, 2005, p. 1138, trad. nostra). Per esempio, secondo i teorici della pertinenza, se è lecito aspettarsi che un atto ostensivo - in quanto richiesta d’attenzione da parte del destinatario - soddisfi delle aspettative di pertinenza ottimale che giustifichino tale richiesta, lo stesso non può dirsi di azioni non comunicative (Sperber & Wilson, 2002a). Qui di seguito, esploriamo questo assunto teorico alla luce di alcuni lavori sperimentali sul ruolo dell’ostensione nel trattamento e nell’accettazione dell’informazione trasmessa. Ancora una volta, l’adozione di una prospettiva legata allo sviluppo, offre un terreno d’indagine privilegiato per esaminare il rapporto tra fiducia e comunicazione.

In primo luogo, è importante sottolineare come, sin dalla prima infanzia, i bambini siano sensibili alla differenza tra azioni ostensive e non-ostensive. Per esempio, Behne, Carpenter e Tomasello (2005) dimostrano che lo stesso gesto può dar luogo ad un trattamento differente se eseguito ostensivamente o meno. Nel loro studio, i partecipanti di 14, 18 e 24 mesi, sono invitati ad indovinare in quale tra due contenitori opachi sia nascosto un giocattolo.

In un primo esperimento, l'adulto offre un indizio comunicativo al bambino indicando un contenitore con il dito (*pointing*) o guardando il bambino negli occhi prima di indirizzare il proprio sguardo su uno dei contenitori, e nuovamente sugli occhi del bambino (*direct gaze*). In entrambi i casi, i partecipanti, indipendentemente dalla fascia d'età, interpretano il gesto come un indizio relativo al nascondiglio del giocattolo e scelgono sistematicamente di fidarsi dell'informazione ricevuta. In un secondo esperimento, gli stessi gesti vengono eseguiti in maniera non comunicativa: l'adulto tende il braccio e l'indice verso un contenitore in maniera distratta, facendo finta di controllare il polso, o incrocia lo sguardo del bambino in maniera del tutto assente prima di focalizzarsi su uno dei due contenitori. In questo caso, i risultati rivelano che i bambini non utilizzano il gesto come fonte di informazione pertinente per trovare il giocattolo, ma scelgono a caso tra le due opzioni possibili. Risulta quindi evidente come sia l'ostensione, in sé e per sé, a generare l'aspettativa che il gesto in questione sia stato intenzionalmente prodotto con l'obiettivo di trasmettere un'informazione pertinente, accettata in maniera sistematica (per risultati simili, vedasi anche Mascaro & Kovacs, 2022, Studi 3 e 4; Senju, Csibra & Johnson, 2008)

Ai fini della nostra discussione, è utile osservare che le aspettative fiduciose generate dal riconoscimento della natura ostensiva di un atto comunicativo, non sono limitate a forme di comunicazione convenzionali (come un enunciato linguistico, o un *pointing*). Mascaro e Sperber (2019), per esempio, ci mostrano che anche un atto comunicativo non-convenzionale, come l'appoggiare ostensivamente un piccolo oggetto sopra un contenitore o l'utilizzo di una freccia per indicare, può generare le stesse aspettative fiduciose. Inoltre, tali aspettative sembrano essere così forti da indurre i bambini a reinterpretare il significato dell'atto comunicativo quando l'indizio si rivela apparentemente inaffidabile (e.g., quando l'oggetto è sistematicamente appoggiato su un contenitore vuoto). In questo caso, i bambini di 4 e 5 anni mostrano la tendenza a reinterpretare il significato dello stimolo ostensivo, come a voler indicare il contenitore che *non* contiene l'oggetto.

La disposizione a fidarsi di un atto comunicativo indipendentemente dalla convenzionalità della forma di comunicazione in questione suggerisce che le aspettative fiduciose dei bambini non possano essere interamente riconducibili all'esperienza pregressa in materia di scambi comunicativi. Sebbene l'ambiente sociale e le relazioni con i *caregivers* giocano un ruolo fondamentale nel rafforzare la fiducia nei confronti della comunicazione durante i primi anni di vita, una forte predisposizione a fidarsi sembra derivare direttamente dal funzionamento della comprensione umana. Tale predisposizione è particolarmente funzionale nei primi anni di vita, rappresenta una delle condizioni di possibilità

dell'acquisizione del linguaggio (e.g., l'apprendimento del lessico) e favorisce i processi di apprendimento culturale.⁷ A titolo di esempio, basti pensare, come suggerito da Mascaro e Sperber, che “the acquisition of cultural knowledge would not be possible if children were unwilling to pay attention to and to take a trusting attitude towards forms of communication with which they have little or no familiarity” (Mascaro & Sperber, 2019: 2).

7. Conclusioni

Il rompicapo della fiducia infantile nasce dall'osservazione che i bambini al di sotto dei 4 anni, pur possedendo le abilità cognitive per essere vigili nei confronti di informatori inaffidabili, non sono in grado di sfruttare queste abilità per rifiutare la loro testimonianza. Fino a quell'età, infatti, i bambini mostrano un atteggiamento generalmente fiducioso nei confronti della comunicazione, che sembra persino irrobustirsi durante la prima infanzia. Come conciliare l'esistenza di forme di vigilanza epistemica precoce con questa fiducia ostinata nei confronti della comunicazione?

Il nostro lavoro offre una risposta a questa questione, integrando l'analisi della natura delle interazioni sociali che caratterizzano la vita sociale del bambino (Mascaro & Morin, 2011, 2014) allo studio dei fondamenti cognitivi della comunicazione umana. L'analisi dei modelli della comunicazione sviluppati nell'ambito della pragmatica ci consente infatti di completare il quadro relativo all'ontogenesi della fiducia nella prima infanzia. Se da una parte, l'esistenza di aspettative fiduciose robuste fino all'età di 4 anni è giustificata dall'esperienza positiva del bambino con interlocutori affidabili (moralmente ed epistemicamente), è importante sottolineare come questa esperienza vada a rafforzare una predisposizione fiduciosa intrinseca al funzionamento stesso dei meccanismi di comprensione umana.

Ne consegue la possibilità di spiegare le difficoltà mostrate nei test della falsa comunicazione a partire da questa disposizione ottimistica a concepire la comunicazione come un'opportunità per ricevere e per fornire informazioni genuine (vedasi anche Mascaro, Morin & Sperber, 2017). In virtù del loro ruolo nel guidare i processi di interpretazione di stimoli ostensivi, queste aspettative ottimistiche emergono in maniera automatica nei contesti comunicativi ed è plausibile immaginare che i bambini piccoli siano ignari del fatto che esse possano essere violate da un parlante poco cooperativo (e.g., da un “grande bugiardo”). In altre parole, la loro forte predisposizione a concepire la comunicazione come un fonte affidabile di

⁷ Per un'analisi dello sviluppo delle capacità pragmatiche del bambino in età linguistica, si vedano Pouscoulous (2013) e Matthews (2014).

conoscenza interferisce con il riconoscimento della natura ingannevole di alcuni scambi comunicativi.

Più in generale, la nostra analisi del rompicapo della fiducia rappresenta un caso esemplare della necessità di combinare una prospettiva orientata al ruolo del sociale nello sviluppo infantile ad un esame dei fondamenti cognitivi che gli fanno da sfondo. Solo combinando questi due approcci è possibile fornire un quadro coerente della varietà di dati empirici a nostra disposizione, e comprendere lo sviluppo di una fiducia nei confronti della comunicazione che - lungi dall'essere cieca - è implicitamente calibrata alla qualità degli scambi conversazionali nei quali si dispiega.

Bibliografia

- Attardo, S. (1997). Locutionary and perlocutionary cooperation: the perlocutionary cooperative principle. *Journal of Pragmatics*, 27, pp. 753-779.
- Bazhydai, M., Westermann, G., & Parise, E. (2020). "I don't know but I know who to ask": 12-month-olds actively seek information from knowledgeable adults. *Developmental Science*, 23 (5), e12938.
- Behne, T., Carpenter, M., & Tomasello, M. (2005). One-year-olds comprehend the communicative intentions behind gestures in a hiding game. *Developmental Science*, 8(6), pp. 492-499.
- Bianchi, C. (2009). *Pragmatica cognitiva. I meccanismi della comunicazione*. Bari: Ed. Laterza.
- Burge, T. (1993). Content preservation. *Philosophical Review*, 102(4), pp. 457-488.
- Call, J., & Tomasello, M. (1999). A nonverbal false belief task: The performance of children and great apes. *Child Development*, 70 (2), pp. 381-395.
- Castelain, T., Bernard, S., & Mercier, H. (2018). Evidence that two-year-old children are sensitive to information presented in arguments. *Infancy*, 23 (1), pp. 124-135.
- Clément, F., Koenig, M., & Harris, P.L. (2004). The ontogenesis of trust. *Mind & Language*, 19 (4), pp. 360-379.
- Couillard, N.L., & Woodward, A.L. (1999). Children's comprehension of deceptive points. *British Journal of Developmental Psychology*, 17 (4), pp. 515-521.
- Crivello, C., Grossman, S., & Poulin-Dubois, D. (2021). Specifying links between infants' theory of mind, associative learning, and selective trust. *Infancy*, 26 (5), pp. 664-685.

- Crivello, C., Phillips, S., & Poulin-Dubois, D. (2017). Selective social learning in infancy: Looking for mechanisms. *Developmental Science*, *21*(3), e12592.
- Domaneschi, F. (2014). *Introduzione alla pragmatica*. Roma: Carocci.
- Dulcinati, G. (2018). *Cooperation and Pragmatic Inferences*. Tesi di dottorato non pubblicata. University College London, United Kingdom.
- Dutilh Novaes, C. (2020). The role of trust in argumentation. *Informal Logic*, *40*(2), pp. 205-236.
- Einav, S., & Robinson, E.J. (2011). When being right is not enough: Four-year-olds distinguish knowledgeable informants from merely accurate informants. *Psychological Science*, *22*(10), pp. 1250-1253.
- Fricker, E. (1995). Telling and trusting: reductionism and anti-reductionism in the epistemology of testimony. *Mind*, *104*(414), pp. 393-411.
- Grice, H.P. (1975). Logic and conversation. In P. Cole, J. Morgan (a cura di), *Syntax and Semantics, Vol. 3: Speech Acts*. New York: Academic Press, pp. 41-58, trad. it. di Sbisà, M. (2003). Logica e conversazione, in A. Iacona, E. Paganini (a cura di), *Filosofia del linguaggio*, Milano: Cortina Ed., pp. 221-244.
- Grice, H.P. (1989). *Studies in the Way of Words*. Cambridge: Harvard University Press.
- Harris, P.L., & Lane, J.D. (2014). Infants understand how testimony works. *Topoi*, *33*, pp. 443-458.
- Heintz, C., & Scott-Phillips, T. (2022). Expression unleashed: the evolutionary & cognitive foundations of human communication. *Behavioral and Brain Sciences*, pp. 1-46.
- Heyman, G. D., Sritanyaratana, L., & Vanderbilt, K.E. (2013). Young children's trust in overtly misleading advice. *Cognitive Science*, *37*, pp. 646-667.
- Hume, D. (1748/2000). *An Inquiry Concerning Human Understanding: A Critical Edition*. Oxford: Oxford University Press.
- Jaswal, V.K., & Malone, L.S. (2007). Turning believers into skeptics: 3- years-old sensitivity to cues to credibility. *Journal of Cognition and Development*, *8*, pp. 263-283.
- Jaswal, V.K., Croft, A.C., Setia, A.R., & Cole, C.A. (2010). Young children have a specific, highly robust bias to trust testimony. *Psychological Science*, *21*(10), pp. 1541-1547.
- Kissine, M., & Klein, O. (2013). Models of communication, epistemic trust and epistemic vigilance. In J.P. Forgacs, O. Vincze, J. Lázló (a cura di), *Social Cognition and Communication*. New York: Psychology Press, pp. 139-154.
- Koenig, M.A., & Harris, P.L. (2005). Preschoolers mistrust ignorant and inaccurate speakers. *Child Development*, *76*, pp. 1261-1277.

- Koenig, M.A., & Jaswal, V.K. (2011). Characterizing children's expectations about expertise and incompetence: Halo or pitchfork effects? *Child Development*, 82, pp. 1634–1647.
- Koenig, M.A., Clément, F., & Harris, P.L. (2004). Trust in testimony: children's use of true and false statements. *Psychological Science*, 15(10), pp. 694–698.
- Luchkina, E., Sobel, D.M., & Morgan, J.L. (2018). Eighteen-month-olds selectively generalize words from accurate speakers to novel contexts. *Developmental Science*, 21(6), e12663.
- Mascaro, O., & Kovács, Á.M. (2022). The origins of trust: Humans' reliance on communicative cues supersedes firsthand experience during the second year of life. *Developmental Science*, e13223.
- Mascaro, O., & Morin, O. (2011). L'éveil du mensogne. *Terrain*, 57, pp. 20-35.
- Mascaro, O., & Morin, O. (2014). Gullible's travel: How honest and trustful children become vigilant communicators. In E.J. Robinson, S. Einav (a cura di), *Trust and Skepticism: Children's selective learning from testimony*. Psychology Press, pp. 69–82.
- Mascaro, O., & Sperber, D. (2009). The moral, epistemic, and mindreading components of children's vigilance towards deception. *Cognition*, 112 (3), pp. 367-380.
- Mascaro, O., & Sperber, D. (2019). The pragmatic role of trust in young children's interpretation of unfamiliar signals. *PloS ONE* 14(10), e0224648.
- Mascaro, O., Morin, O., & Sperber, D. (2017). Optimistic expectations about communication explain children's difficulties in hiding, lying, and mistrusting liars. *Journal of Child Language*, 44(5), pp. 1041-1064.
- Matthews, D. (a cura di) (2014). *Pragmatic development in first language acquisition*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins Publishing Company.
- Mazzaggio, G. (2021). *Tanto per intenderci. Breve introduzione alla pragmatica sperimentale*. Firenze: Franco Cesati Editore.
- Mercier, H., & Sperber, D. (2017). *The Enigma of Reason*. Harvard University Press.
- Origi, G. (2005). What does it mean to trust in epistemic authority? 7th Annual Roundtable of *Philosophy of Social Science*, Barnard College, Columbia University, New York, pp. 1-26.
- Poulin-Dubois, D., & Brosseau-Liard, P. (2016). The developmental origins of selective social learning. *Current directions in Psychological Science*, 25 (1), pp. 60-64.
- Pouscoulous, N. (2013). Early pragmatics with words. In F. Liedtke e C. Schulze (a cura di), *Beyond Words. Content, Context, and Inference*. Berlin: de Gruyter, pp. 121-144.

- Rakoczy, H., Warneken, F., & Tomasello, M. (2009). Young children's selective learning of rule games from reliable and unreliable models. *Cognitive Development*, 24(1), pp. 61-69.
- Reid, T. (1764). *An Inquiry into the Human Mind on the Principles of Common Sense*, trad. it. di Santucci, A. (1975), *Ricerca sulla Mente Umana e altri Scritti*, Torino: UTET.
- Sabbagh, M.A., & Baldwin, D.A. (2001). Learning words from knowledgeable versus ignorant speakers: links between preschoolers' theory of mind and semantic development. *Child Development*, 72(4), pp. 1054-1070.
- Scott-Phillips, T. (2014). *Speaking our Minds. Why Human Communication is Different, and How Language Evolved to Make it Special*. London: Palgrave Macmillan.
- Senju, A., Csibra, G., Johnson, M.H. (2008). Understanding the referential nature of looking: infants' preference for object-directed gaze. *Cognition*, 108(2), pp. 303-319.
- Sperber, D. (2019). Personal notes on a shared trajectory. In K. Scott, B. Clark e R. Carston (a cura di), *Relevance, Pragmatics and Interpretation*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 13-20.
- Sperber, D., & Wilson, D. (1995). *Relevance: Communication and Cognition*. Oxford: Blackwell.
- Sperber, D., & Wilson, D. (2002a). Pragmatics, modularity and mind-reading. *Mind & Language*, 17, pp. 3-23.
- Sperber, D., & Wilson, D. (2002b). Truthfulness and Relevance. *Mind, New Series*, Vol. 111(433), pp. 583-632.
- Sperber, D., Clément, F., Heintz, C., Mascaro, O., Mercier, H., Origgi, G., & Wilson, D. (2010). Epistemic vigilance. *Mind & Language*, 25 (4), pp. 359-393.
- Tummeltshammer, K.S., Wu, R., Sobel, D.M., & Kirkham, N.Z. (2014). Infants track the reliability of potential informants. *Psychological Science*, 25, pp. 1730-1738.
- Vanderbilt, K.E., Liu, D., & Heyman, G.D. (2011). The development of distrust. *Child Development*, 82(5), pp. 1372-1380.
- Varró-Horváth, D.Á., Dorn, K., & Lábadi, B. (2017). Understanding deceptive intentions behind pointing gestures in 12-15-month-old infants. *Infant Behavior and Development*, 47, pp. 121-124.
- Wilson, D. (2005). New Directions for Research on Pragmatics and Modularity. *Lingua*, 115 (8), pp. 1129-1146.
- Wilson, D., & Sperber, D. (2004). Relevance theory. In L.R Horn, G.L. Ward (a cura di), *Handbook of Pragmatics*. Oxford: Blackwell Publishing, pp. 607-632.