

§ Pragmatikk

Pragmatikk er sondret ut av semantikk som det som varetar det ved betydning som går ut over sannhetsbetingelser. Emnet er ikke setninger men ytringer, setningsforekomster i en situasjon. En setning kan være så sann som bare det, uten å være "på sin plass". Den kan for eksempel romme for lite informasjon i forhold til et gitt behov. Den kan mangle sammenheng med det som er sagt, det være seg fordi den inneholder uttrykk som ikke kan forankres, eller fordi den rett og slett er innholdsmessig irrelevant.

Pragmatikk forutsetter semantikk, som i sin tur forutsetter syntaks, selv om det nok er for enkelt å framstille det naturlige språkssystemet endimensjonalt, med output fra én som input til neste modul. Pragmatikeren undersøker bruksbetingelser, og kunnskap om slike forutsetter kjennskap til sannhetsbetingelser. Det utelukker ikke at informasjon fra et felt som fonologi kan nyttes i semantikk eller pragmatikk uten å være representert i syntaks eller i semantikk - samspillet mellom intonasjon og topik-fokus er eksempler.

Sannhetsbetingelser uttrykker hvilke "situasjoner" setningen er sann i, mens bruksbetingelser uttrykker hvilke "situasjoner" setningen er riktig brukt i. Diverse former for kontekst spiller i pragmatikk samme rolle som verden - referansepunktet - i semantikk. Ses en ytring bare som en forekomst av en setning, bestemmer bruksbetingelsene når en ytring er riktig. Ses ytringen som en setning-i-kontekst, avgjør de om den er riktig. Rimeligvis er en setning bare pragmatisk velformet om den er semantisk velformet.

Ofte nok forutsetter sannhetsbetingelsene for en setning informasjon fra konteksten, og dermed en viss kunnskap om bruksbetingelser: S uttrykker en proposisjon bare hvis K inneholder osv. Dette er regelmessig tilfelle for kontekstavhengige ord, og det er her, i grenseområdet mellom semantikk og pragmatikk, at semantikk synes å forutsette en del pragmatikk. Dette feltet, kontekstteori, regnes like gjerne til semantikk og er emne for §§ 7, 10 og 12. Dette kapitlet behandler to likestilte varianter av klassisk pragmatikk, Talehandlingsteori og Konversasjonsteori.

Talehandlingsteori

Den som har lagt grunnlaget for denne varianten av pragmatikk, er John Searle, som med boka *Speech Acts* bygger på Austin og boka *How to Do Things With Words*. Utgangspunktet for talehandlingsteorien er at en ytring kan ses som en handling. Spørsmålet som stilles, er: Hvorfor ytres det som ytres, hva er hensikten med ytringen? Språkbruk knyttes dermed til såkalt Praktisk Resonnering (Georg Henrik von Wright), og pragmatikk kan ses som en samfunnsvitenskap. Filosofer i Frankfurterskolen, som Jürgen Habermas, har interessert seg sterkt for talehandlingsteori.

Når utgangspunktet ligger i poenget med ytringer, er det naturlig at en interesserer seg spesielt for ytringer som motiveres av å ville oppnå noe, og dermed at ikke-deklarative setninger - interrogativer og imperativer - blir stående i fokus.

Utgangspunktet for Austin var den observasjonen at det finnes en hel del setninger som den klassiske sannhetsverdisemantikken ikke kan hanskkes med fordi de synes å mangle sannhetsverdi. Dette er de såkalte performative setningene, som gjerne består av «jeg» som subjekt og et performativt verb (og noe mer) et verb som uttrykker ytringen som sådan. Setningene er i en viss forstand selvbekreftende - "saying so makes it so".

Jeg oppfordrer forsamlingen til å avvise dette forslaget.

Konklusjonen på dette var at visse setninger - de deklarativer ikke-performative - lar seg beskrive semantisk, mens andre - interrogative, imperative, deklarativer performative - bare kan beskrives pragmatisk.

Den radikale vrien Searle gjorde, besto i å skille prinsipielt mellom to betydningsnivåer: Talehandlingen og proposisjonen som uttrykkes. Det er for Searle ikke slik at en ikke-performativ deklarativ setning har en semantisk betydning og bare det, mens de andre setningene har en pragmatisk betydning og bare det. Alle setninger har en semantisk, en "lokutiv" betydning, og en deklarativ, en interrogativ og en imperativ setning kan ha samme semantiske betydning. Ut over det har også alle setninger en pragmatisk, en "il-lokutiv" betydning, som for deklarativer setninger kan bestå i å beskrive virkeligheten, men som ikke nødvendigvis består i dette. Searles beste argument for å anta to nivåer, er at illokusjonen ikke bestandig er det den synes å være, dvs det er ikke noe en-til-en-forhold mellom setningstype og pragmatisk betydning. Det at en bestemt illokusjon er indikert på en bestemt måte, er ingen garanti for at den faktisk foreligger. (Se nedenfor: Indirekte talehandlinger.)

En talehandling er strukturert i et *proposisjonalt innhold p* og en *illokutiv kraft F*:

- $F(p)$

For at en talehandling skal lykkes, må minst tre *Felicity Conditions* være oppfylt:

- *Preparatory Rule, Sincerity Rule, Essential Rule.*

Searle regner med minst tre hovedtyper talehandlinger:

- *Representativer (R), Direktiver (D), Kommissiver (K).*

Reglene, eller betingelsene, skal danne kriterier for typene. Det rår en viss forvirring om hvordan de skal se ut, men de formuleres i alle fall i termer av de tre parametrene **S** (speaker), **H** (hearer) og **p** (propositional content). Det er f eks en forutsetning for **R (p)** at **S** tror **p**, for **D (p)** at **H** er i stand til å gjøre **p** og at **S** vil at **H** skal gjøre **p**, og for **K (p)** at **S** vil gjøre **p** og at **p** ikke er likegyldig for **H**. Det kan foreslås en renskåren, om enn noe for enkel, analyse, som har tre og bare tre hovedtyper **F**:

- Deklarativer <.>, Interrogativer <?>, Imperativer <!>.

Tegnene <.>, <?> og <!> har en teknisk betydning som betegnelser på klasser av talehandlinger og må ikke forveksles med tegnene som markerer setningstypene deklarativ, interrogativ og imperativ. Som vi skal se, er det ingen direkte korrespondanse mellom setningstype og kraft.

Og analysen har to typer regler for talehandlinger: Overregel - R1 - og underregler - R2. R1 uttrykker ytringens motiv og danner kriteriet for talehandlingstypen. Formålet med en Deklarativ er at H tror p, formålet med en Interrogativ er at S vet om p, og formålet med en Imperativ er at H gjør p. Dermed er det at S vil at H tror p, kriteriet for en <.>, at S vil vite om p, er kriteriet for en <?>, og at S vil at H gjør p, er kriteriet for en <!>.

Løfter og trusler kan ses som særtilfeller av Deklarativer med den tilleggsbetingelsen at S tror at det ikke er likegyldig for H om S gjør p, og råd og advarsler kan ses som særtilfeller av Imperativer med den tilleggsbetingelsen at S tror at det ikke er likegyldig for H om H kommer til å gjøre p, dvs som en underregel R2 kan vi anta: S tror at det er til nytte for H å gjøre (\neg) p.

Dessuten kan det antas noen andre underregler:

- For <.> : S tror at p og at H ikke vet at p.
- For <?> : S vet ikke om p men tror at H vet om p.
- For <!> : S tror at H kan gjøre p og at H kan unnlate å gjøre p.

Indirect Speech Acts

En talehandling kan være direkte, dvs indikert:

p. p? p! Jeg hevder at p. Jeg spør deg om p. Jeg oppfordrer deg til p.

Men en talehandling kan også være indirekte, dvs. en annen enn den som er indikert. Det bør eksistere en algoritme for å derivere en primær indirekte talehandling på basis av en sekundær direkte talehandling. Det vil være to steg i en slik algoritme.

- 1 Det erkjennes at det ikke dreier seg om den som er indikert.
Den ideelle grunnen er at en av dens betingelser ikke er oppfylt.
- 2 Den egentlige identifiseres.

Det sondres mellom konvensjonaliserte og ikke-konvensjonaliserte indirekte talehandlinger.

- $F^*(p^*)$ er konvensjonalisert på basis av $F(p)$
hvis p instansierer en betingelse for $F^*(p^*)$.

Et urtypisk eksempel på en konvensjonalisert indirekte talehandling er imperativen <!>

Kan du lukke vinduet?

Tilsynelatende foreligger <?>(du kan lukke vinduet), men betingelsen at S ikke vet om p, er åpenbart uoppfyllt. Da søkes en talehandling som p er en betingelse for, og det en finner, er <!>(du lukker vinduet). Tilsvarende virker det som at vi har <?>(du vet hvor mye klokka er), men egentlig foreligger <?>(hvor mye er klokka).

Vet du hvor mye klokka er?

Det at p instansierer en betingelse for en indirekte talehandling, strekker ikke til for at denne også foreligger, i tillegg må jo betingelsene for den være oppfylt.

Kan du lukke vinduet?

er ikke riktig brukt i en situasjon hvor S tror at H kan lukke vinduet uten å ha noe ønske om at H skal lukke vinduet. I en slik situasjon vil setningen aldri brukes.

Vi kan slå sammen betingelser for direkte og indirekte interrogativer og imperativer og få en nødvendig bruksbetingelse for indikerte interrogativer (interrogative setninger):

$\varphi?$ er bare riktig brukt hvis enten (i) S vet ikke om φ eller (ii) S tror at φ og det finnes en ψ slik at φ er en betingelse enten for <?> ψ eller for <!> ψ .

Siden “instansierer” i definisjonen på konvensjonaliserte indirekte talehandlinger omfatter “spesifiserer”, har vi som eksempler på konvensjonaliserte indirekte imperativer:

- (1) *Hvis dere ikke bygger ned SS20, utplasserer vi Cruise og Pershing.*
- (2) *Hvis du spiser mye fet fisk, minker risikoen for hjerteinfarkt.*

“Kondisjonale talehandlinger” er et interessant felt. (1) er en advarsel og (2) er et råd, for de uttrykker en følge av at H gjør p som (S går ut fra at H er klar over) er (u)heldig for H, ergo at det er i H sin interesse (ikke) å gjøre p. Om et kondisjonalt løfte eller en kondisjonal trussel taler en om nytten eller skaden av å gjøre p er under kontroll av S. Så et kondisjonalt løfte eller en kondisjonal trussel er ingen deklarativ men en imperativ - den sekundære deklarativen spesifiserer en regel for primært et råd eller en advarsel. Det er mye som taler for at Kant med hypotetiske imperativer mente f eks

Spis mye fet fisk! For da minker risikoen for hjerteinfarkt.

Liknende mekanismer kan brukes til å forklare et problem med kausalsetninger.

He beats his wife because I talked to her.

Since you're a linguist, what's the current status of TG?

Brother, can you spare a dime, because my children are starving.

Det som begrunnes, er ikke nødvendigvis p, men en av betingelsene for F(p): At S tror at p (direkte deklarativ), at S tror at H vet om p (direkte interrogativ), at S vil at H skal gjøre p (indirekte imperativ).

Nå finnes det også *ikke-konvensjonaliserte indirekte talehandlinger*, f eks

Det trekker fra vinduet.

Dette er tilsynelatende en deklarativ, men kanskje egentlig en imperativ: Lukk vinduet! Her er p* i den primære talehandlingen ikke del av p i den sekundære talehandlingen. Pragmatisk kompetanse innebærer evne til å utlede slikt, og den kalkylen er kompleks. Searle påpeker selv at det kreves en Grice'sk betingelse om relevans (se neste avsnitt) for å innse at den tilsynelatende deklarativen ikke er egentlig. For å finne den egentlige talehandlingen, må en dessuten erkjenne at p er en ulempe for taleren som en som hører er i stand til å oppheve ved å lukke vinduet. - Et annet ureksempel er

Det er en okse på jordet.

For å bruke denne setningen for å advare, må en vurdere den som irrelevant som en ren deklarativ i forhold til den felles bakgrunnen, og en må anta at høreren har nok viten om verden - okser stanger osv - til å kunne slutte seg til et faremoment: Du kan bli stanget hvis p*, hvor p* er en handling for høreren som f eks å åpne ei grind.

Konversasjonsteori

er navnet på den varianten av pragmatikk som ble skapt av Paul Grice med foredragsrekka «Logic and Conversation» ved Harvard i 1967.

Mens talehandlingsteori er skreddersydd for direktiver (det vi har kalt imperativer) og mindre utsagnskraftig om representativer (det vi har kalt deklarativer), er det omvendt for konversasjonsteori. Utgangspunktet her er vitsen med å informere hverandre.

- Hva er det som styrer flyten av utsagn i en diskurs?

Svaret som gis på dette spørsmålet, er at ytrere overholder

Kooperasjonsprinsippet:

Make your conversational contribution such as is required, at the stage at which it occurs, by the accepted purpose or direction of the talk-exchange in which you are engaged.

Som er konkretisert i fire *maksimer*:

- Make your contribution as informative as is required. (Quantity)
- Try to make your contribution one that is true. (Quality)
- Be relevant. (Relevance)
- Be perspicuous. (Manner)

Betraktes maksimene som bruksbetingelser i forhold til kontekster, krever Kvalitet at en kontekst omfatter talerens "beliefs", og Relevans at den har rom for noe som kan kalles "conversational background".

Nyere forskning (Groenendijk / Stokhof 1984: *Studies on the Semantics of Questions and the Pragmatics of Answers*) har vist at konsentrerer en seg om deklarativer som fungerer som svar på spørsmål, kan maksimene formaliseres. For da kan begrepet "conversational background", eller "current exchange", presiseres, som en mengde av proposisjoner skapt av spørsmålet. Det er relevansmaksimet som er mest problematisk, og det gjelder å ha en oversikt over de utsagn det kan tas stilling til i en gitt kontekst, da kan en definere som relevant et utsagn som be- eller avkrefter minst ett av dem.

En retning videre er så å finne måter å betrakte en tekst som en serie svar på. Det vil si, anta noen uttrykte spørsmål som teksten gir opphav til på hvert trinn og som den neste setningen bør gi et svar på ett av for å regnes som relevant. Et sett alternative spørsmål må det være, for hvordan en tekst kan fortsette, er jo ikke strengt forutbestemt.

Conversational Implicatures

Sentralt i teorien står begrepet Konversasjonell Implikatur. En konversasjonell er i motsetning til en konvensjonell implikatur (presupposisjon) ikke en logisk gyldig slutning, men dog noe som følger med som ekstra informasjon når noe ytres. Konversasjonelle implikaturer minner sterkt om indirekte talehandlinger. De skal deriveres algoritmisk - på basis av en ytring som tilsynelatende krenker et maksime:

He has said that p; there is no reason to suppose that he is not observing the maxims; he could not be doing this unless he thought that q.

De best kjennelige konversasjonelle implikaturene forårsakes av Kvantitetsmaksimet: "Om S visste mer, ville hun si det, altså vet hun ikke mer." Dette gir opphav til en lang rekke eksakte (eller rettere semi-eksakte) lesninger, f eks

Jan Tore tror at Jens Erik er i Lisboa

implikerer konversasjonelt at S ikke selv er overbevist om det, for da måtte hun brukt «vet».

Det er to ekstra kjennetegn på konversasjonelle implikaturer, Cancellability og Non-Detachability. Cancellability innebærer at det skal være mulig å kansellere implikaturen:

Jan Tore tror at Jens Erik er i Lisboa, og det er han forresten også.

Og Non-Detachability innebærer at det ikke skal være mulig å formulere utsagnet på en annen måte og slik bli kvitt implikaturen.

Teorien om konversasjonelle implikaturer, og forresten om maksimer generelt, er uhyre relevant for studiet av kooperative svar i kunstig intelligens. Problemet er at et system ikke mestrer Kvantitetsmaksimet, slik at svar blir underinformative. For hv-spørsmål er det tale om at mulighetene for partielle svar ikke utnyttes. Straks systemet mangler et komplett svar, svares «vet ikke». For ja/nei-spørsmål er problemet at det fullstendige svaret ofte gir en utilsiktet implikatur. Da gjelder det å supplere «ja» eller «nei» med et utsagn som kansellerer den. Eksempler finnes ved kvantorer og skalaer:

- *Grenser mange norske fylker mot Sovjet?*
- *Nei, bare ett.*

- *Er flateinnholdet i Hedmark vesentlig større enn det i Finnmark?*
- *Nei, det er mindre.*

- *Har Oslo over to hundre tusen innbyggere?*
- *Ja, nesten fem hundre tusen.*

Svarer en bare «nei» på det første spørsmålet, implikerer en at det for alt det en vet, kan være en to tre norske fylker som grenser mot Sovjet, svarer en bare «nei» på det neste, implikerer en at flateinnholdet i Hedmark godt kan være like stort som det i Finnmark, og nøyer en seg med «ja» på det siste spørsmålet, vil en ha implikert at innbyggertallet i Oslo så vidt en vet kan være alt fra to hundre og ti tusen og oppover.

Grunnen til dette er at Kvantitetsmaksimet påbyr en å utsi alt som er relevant. Hva som er relevant, er nok relativt greit når en har med kvantorer og skalaer å gjøre, vi ser at fortsettelsen på «ja» eller «nei» er sterkere enn «ja» eller «nei» selv. Men det blir raskt mer problematisk. Det er en tendens til å utvide mønsteret til å omfatte tilfeller der det ikke er noen semantisk relasjon mellom «ja» eller «nei» og fortsettelsen, men der fortsettelsen korrigerer en slutning trukket på grunnlag av viten om regulariteter i verden. Begrenser en seg her til «ja» eller «nei», sanksjonerer en denne “default”-slutningen. Som relevant regnes noe som sammen med «ja» eller «nei» danner unntak fra en regel.

- *Is Tweety a bird?*
- *Yes, but he cannot fly.*

Et annet tilfelle er at en supplerer «nei» med et utsagn som i ett eller annet henseende er likeverdig med «ja», eller omvendt. Ofte er det avhengig av at en mener å erkjenne hva partneren vil bruke informasjonen til, slik at det er tale om et slags funksjonelt likeverd.

- *Do you have a match?*
- *No, but I have a lighter.*

I forlengelsen av både konversasjonsteori og talehandlingsteori, både Grice- og Searle-pragmatikk, ligger det å presisere og konkretisere det problematiske relevansbegrepet. Det arbeides mye med å bruke “world knowledge” til å bestemme relevant informasjon. Verdensviten spiller en vesentlig rolle for “common-sense reasoning”, hvor slutninger trekkes på grunnlag av “normal courses of events”. Dette er et krevende felt.

Et litt annet begrep om relevans er foreslått i Relevansteorien (Sperber & Wilson 1986): F. Guenther (1987) sonderer mellom “meaning”, “interpretation” og “understanding”, hvor “meaning” og “interpretation” sammen utgjør betydning i mer klassisk forstand, mens “understanding” bestemmes som den mengden av slutninger som et utsagn gir opphav til på grunnlag av den foregående diskursen og viten om verden. Dersom denne mengden er tom, kan utsagnet betraktes som irrelevant, og jo flere slutninger utsagnet gir opphav til, desto mer relevant er det. Dette synet innebærer at frasen «So what?» tas på alvor: Som reaksjon på et utsagn som oppfattes som irrelevant, uttrykker den at det ikke er noen konklusjoner å trekke av utsagnet på bakgrunn av det som hittil er sagt og det vi vet om verdens vante gang. Sagt på et annet vis: En vil ikke vite hva som menes med et irrelevant utsagn, og det som menes ut over det det en sier, betyr, kan kanskje modelleres som noen utsagte utsagn som en kan slutte seg til. Dette relevansbegrepet synes særlig egnet til å forklare indirekte talehandlinger i form av deklarativer setninger.

Resymme

Pragmatikk handler om de aspektene av betydning som går ut over sannhetsbetingelser: Hva som menes med en ytring, men som ikke sies rett ut; betingelser for vellykket bruk av setninger. Det finnes to hovedretninger i pragmatikk:

Talehandlingsteori, som fokuserer på det en taler har til hensikt å oppnå med en ytring, og Konversasjonsteori, som fokuserer på det som styrer informasjonsflyten i en kommunikasjon. Begge teorier har noe å si om det språkbrukere kan formidle og forstå av informasjon ut over det som faktisk sies.

Denne indirekte informasjonen er i talehandlingsteorien de indirekte talehandlingene, og det er typisk at en ytring som tilsynelatende er en påstand eller et spørsmål, egentlig kan være en oppfordring til høreren. For å oppfatte den indirekte talehandlingen må høreren kjenne til betingelsene for den direkte og den indirekte talehandlingen.

I konversasjonsteorien oppstår en konversasjonell implikatur når taleren tilsynelatende krenker et kooperasjonsmaksime. Om det ikke er grunn til å anta at dette faktisk skjer, må taleren tillegges en overbevisning eller mangel på overbevisning som ikke er uttalt. Begge teorier er vanskelige å formalisere fordi de forutsetter et begrep om relevans når det gjelder å utlede indirekte informasjon.