

3 Talhandlingar

Inom flera grenar av semantiken hittar man fyrkantigt logisk syn på språket, som lyfter fram följande aspekter:

- Vi säger saker om verkligheten.
- Vi vill överföra information.
- Vi har då rätt eller fel, d.v.s. det vi säger är sant eller falskt.
- Semantiken handlar om hur vi kan göra utsagor om verkligheten och om vad som krävs för att de skall vara sanna eller falska.

Inom de skolor som ingår i fältet pragmatik betonar man vikten av att språklig kommunikation måste analyseras i termer som går utöver dessa snäva ”logiska” ramar.

3.1 Talhandlingar: andra funktioner hos kommunikation

Dessa typer av kommunikativa handlingar verkar i första hand handla om något helt annat än saklig informationsöverföring:

- Inleda umgänge: hälsa.
- Avsluta umgänge: ta avsked.
- Förolämpa någon.
- Be om ursäkt.
- Avkunna dom.
- Förrätta vigsel.
- Anställa.

En viktig skola inom pragmatiken behandlar det man kallar talhandlingar (talhandlingar eller *speech acts*). Talhandlingsteoriens grund lades av John Austin¹ på 1950-talet. Den behandlar yttranden som handlingar. Yttranden kommer här att inkludera både skriven och talad kommunikation.

¹ Talhandlingsteoriens grundtexter är John Austins postumt publicerade föreläsningar *How to Do Things with Words* (1962, andra upplaga 1975) och J. Searles (1969) *Speech Acts An Essay in the Philosophy of Language*.

3.2 Performativa yttranden

Diskussionen om talhandlingar utgår från s.k. **performativa yttranden**, som inte främst handlar om att göra sanna eller falska påståenden eller om att ställa frågor, utan om att mer direkt och aktivt försöka åstadkomma något. Performativa yttranden görs exempelvis när en vigsel-förrättare förklarar ett par för man och hustru, när en präst utför ett dop, när man slår vad och när en lärare rapporterar in kursresultat. Dessa handlingar har speciella juridiska och/eller andra sociala konsekvenser. De innebär något mer än att människor utväxlar information om sakers tillstånd.

Olika typerna av performativer är institutionaliserade och omgärdade av olika föreskrifter: De måste utföras på ett visst *sätt*. Talare, mottagare och andra inblandade måste ha rätt *ställning*. Omständigheter i övrigt måste vara enligt reglerna. Dessutom åstadkommer de bestämda förändringar i tillvaron.

3.3 Explicita performativa yttranden

Explicita performativa yttranden är av formen *Jag V:ar (dig) (härmed):.*, där *V* är ett lämpligt talhandlingsverb (eller ”skrivhandlingsverb”). Exempel kan vara *Jag intygar härmed att Pelle är registrerad på semantikkursen*, *Jag lovar att komma i morgon* eller mer uppstylat *Jag lovar dig härmed att komma i morgon*. Ett explicit performativt yttrande har *jag* som subjekt. Talaren syftar ju på sin egen handling. Tempus är presens. Adverbet *härmed* kan lyfta fram yttrandets självreferens. En avgörande egenskap hos ett explicit performativt yttrande är just att man gör det man säger genom att göra yttrandet. Om yttrandet inte hade gjorts, så skulle den performativa handlingen inte ha utförts.

Talhandlingsverbet måste vara av rätt slag, vad vi kan kalla ett performativat verb.

Uppgift (1): Vilka av dessa satser skulle kunna utgöra ett explicit performativt yttrande? Förklara/visa varför/varför inte.

- (a) Jag intygar att studenten är klar på kursen.
- (b) Jag kan intyga att studenten är klar på kursen.
- (c) Jag säger härmed att det är måndag.
- (d) Styrelsen beslutar i enlighet med förslaget.
- (e) Jag förolämpar dig.
- (f) Jag godtog din ursäkt.
- (g) Jag ifrågasätter den där hypotesen.
- (h) Jag vill härmed hälsa dig välkommen.

Uppgift (2): Räkna upp ytterligare ett antal talhandlingsverb som kan fungera i performativa yttranden samt några som inte kan fungera så. Förklara/visa varför/varför inte.

Uppgift (3): Försök leta upp, t.ex. med hjälp av Google, autentiska explicita och implicita performativa (skrivna) yttranden.

3.4 Implicita performativa yttranden

Många av de talhandlingar man kan utföra med ett explicit performativt yttrande kan även göras genom ett yttrande som är implicit ur talhandlingsaspekten. Exempelvis kan man ibland säga *Jag kommer i morgon* så att mottagaren uppfattar det som ett löfte. På samma sätt har man kanske intygat något genom att bara skriva ner det i ett brev som man undertecknat. Ofta kan ett implicit performativt yttrande formuleras om till ett explicit.

3.5 Lyckosamhetsvillkor

Austin inför termen **lyckosamhetsvillkor** ("felicity conditions") för de villkor som definierar hur en viss typ av talhandling måste och bör utföras. Exempelvis kan lyckosamhetsvillkoren för att anmäla ett barns förnamn – lite grovt – formuleras på detta sätt (en del klipp från <http://www.skatteverket.se>):

Medverkande: Ett barn, vårdnadshavare, tjänstemän/myndighet.

Krav på dessa: Barnet – skall sakna förnamn. Vårdnadshavare – till barnet ifråga. Tjänstemän/myndighet – Skatteverket.

Allmänna villkor: Anmälan om ett barns förnamn ska du som är barnets vårdnadshavare göra inom tre månader från barnets födelse. Ett förnamn får inte vara sådant att det kan uppfattas som stötande eller leda till obehag för barnet. Det får inte heller ha en påtaglig efternamnskaraktär.

Procedur: Skatteverket skickar hem blanketten (Anmälan om förnamn), efter att födelsen har registrerats. Anmälan ska vara underskriven av barnets vårdnadshavare.

Denna uppsättning villkor är ganska komplicerad och flera av de begrepp som används är i sig komplicerade. En universitetslärares kursrapportering, för att ta ett annat exempel, skall följa regler av denna typ:

Medverkande: Läraren (skriver), sekreterare.

Krav på dessa: Läraren – skall vara anställd av skolan och på vederbörligt sätt fått i uppdrag att examinera aktuell kurs (...).
Sekreterare – "bemyndigad" att registrera resultaten (...).

Allmänna villkor: Resultaten måste vara grundade på prov som utförts enligt kursplanen. Lärare måste ha tagit hänsyn till dessa. Läraren bör inte vara jävig gentemot någon av studenterna.

Procedur: Skriftlig underskriven rapport enligt föreskrifter. Denna måste lämnas till sekreteraren.

Konsekvenser: Examinator kan godkänna resultaten: Studenterna får registrerat betyg på kursen.

3.5.1 Bristande lyckosamhet

Ett yttrande kan stämma mer eller mindre överens med ett lyckosamhetsvillkorsschema. Om man bara ropar *Hej!* åt någon, så är det givetvis varken en vigsel eller kursrapport. Det är inte heller något försök att utföra någon av de båda nämnda talhandlingarna.

Lyckosamhetsvillkoren gör dock att man kan försöka utföra en viss talhandling och misslyckas med det. Austin skiljer på två grader av tillkortakommanden:

- Misslyckande ("misfire"): Man misslyckas att följa en talhandlings lyckosamhetsvillkor så gravt att en talhandling av den aktuella typen inte alls utförs.
- Missbruk ("abuse"). Man lyckas med att utföra talhandling ifråga, men bryter ändå mot något av lyckosamhetsvillkoren.

Exempelvis kan en för tillfället gift person genomgå en vigsel. Vigseln lyckas då i juridisk mening, men personen ifråga gör sig skyldig till tvegifte (vilket förutsätter att vigseln ägt rum). Likaså kan en lärare ge studenter poäng utan att ha bedömt dem på ett korrekt sätt. Studenterna får sina poäng, men läraren har utfört sina plikter på ett ansvarslost sätt.

3.6 Illokut styrka

Relativt få yttranden exemplifierar sådana väldefinierade och institutionaliserade talhandlingar som vi hittills diskuterat. Dessa talhandlingar kännetecknas av att deras utförande är strikt reglerat av föreskrifter. Deltagarna får speciella roller och föreskrifterna ställer ofta bestämda krav på dem. Framställningen hos Austin – och därmed talhandlingsteorin – "glider" dock över i synsättet att *alla* yttranden har en talhandlingsdimension. Detta är ett naturligt antagande, när man analyserar yttranden som handlingar. Det vore lite märkligt att anse att vissa yttranden är handlingar och andra inte. Denna kursändring är en ganska komplicerad teoretisk manöver, som inte skall belysas i detalj här. Resultatet är i alla fall en talhandlingsanalys som kan tillämpas på alla yttranden. Den grundläggande idén i denna är att alla yttranden exemplifierar någon typ av talhandling. Denna på detta sätt generaliserade talhandlingsdimension kallas **illokut styrka** ("illocutionary force"). Illokut styrka måste karaktärisera talhandlingar i allmänna och öppna termer, eftersom merparten av all kommunikation är förhållandevis informell och fri. Det är svårt att ge en precis och teoretiskt tillfredsställande definition av begreppet "illokut styrka", men ett antal exempel kommer att visa grundtanken.

Idén om illokut styrka leder till att vi urskiljer två betydelsekomponenter hos satsyttranden, nämligen en propositionell dimension (sanningsvillkor) och den "talhandlingsdimensionen" som vi kallar illokut styrka.

3.7 Propositioner

En proposition eller utsaga är det det innehåll en sats representerar, med avsedd referens till objekt, tidpunkter, platser, etc.

Vi kan notera följande rörande propositioner:

- En proposition är (typiskt) sann eller falsk.

- Samma proposition kan uttryckas på olika sätt, t.ex.:

Uppsala är en stad i Uppland.

Uppsala, som är en stad, ligger i Uppland.

En av Upplands städer är Uppsala.

I Uppland finner vi t.ex. staden Uppsala.

Uppsala is a town in Uppland.

One of the towns of Uppland is Uppsala.

- Eller så noterar vi en proposition utan att uttrycka den.

3.7.1 Mentala propositionella attityder

Om vi för en stund inte direkt talar om kommunikation så kan vi notera att vi kan ha olika mentala relationer (propositionella attityder) till propositioner: T.ex.

- Jag **tror** att Obama ställer upp i presidentvalet 2012.
- Jag **vet** att Obama ställer upp i presidentvalet 2012.
- Jag **kan tänka mig** att Obama ställer upp i presidentvalet 2012.
- Jag **finner** det sannolikt att Obama ställer upp i presidentvalet 2012.
- Jag **önskar** att Obama ställer upp i presidentvalet 2012.
- Jag **hoppas** att Obama ställer upp i presidentvalet 2012.
- Jag **befarar** att Obama ställer upp i presidentvalet 2012.
- Jag **undrar** om Obama ställer upp i presidentvalet 2012.

Propositionella attityder – vi talar nu om attityder i en lite speciell bemärkelse – av denna typ kan man ha utan att säga något om dem. Det kan t.ex. bero på att en attityd är irrelevant, eller självklar, eller att man vill hålla den hemlig. Den kan också i någon mening vara omedveten.

Propositionella attityder handlar om begrepp som finns i typisk ”vardagspsykologi”, psykoanalys, de stora religionernas psykologier, och i många moderna mer akademiska psykologier. De verkar fånga någonting viktigt i människors psyke. De verkar också utgöra en viktig begreppslig förbindelselänk mellan språket och tanken.

Propositionella attityder är intimt förknippade med de olika typerna av illokut styrka.

Uppgift (4): Analysera begreppen *tro*, *veta*, *önska*, *hoppas*, o.s.v. i ovanstående exempelmeningar. Vari består dessa propositionella attityder och hur skiljer de sig åt? Detta är mest en övning i lexikal semantik.

3.8 Propositionellt innehåll och illokut styrka

Att förstå ett propositionellt yttrande är att förstå både det propositionella innehållet och den illokuta styrkan. Begrepp som ”påstående”, ”fråga”, ”uppmaning”, ”löfte”, ”varning” och ”hot” fångar olika illokuta styrkor.

Vi kan se en koppling till propositionella attityder:

- En ”påstående” uttrycker vad man tror/vet.
- En ”fråga” uttrycker vad man undrar över.
- En ”uppmaning” uttrycker vad man vill och anser möjligt (för en annan person att göra).
- Ett ”löfte” uttrycker en avsikt (och en vilja att ta på sig en förpliktelse).

Man kan parafrasera olika typer av yttranden så att deras gemensamma propositionella komponent tydliggörs:

Du öppnar dörren. – ”Det är så att *du öppnar dörren*”.

Öppna dörren! – ”Gör så att *du öppnar dörren!*”

Öppnar du dörren? – ”Är det så att *du öppnar dörren?*”

I samband med uppmaningar anger den propositionella komponenten vad som måste ske för att uppmaningen skall efterlevas. Och i samband med frågor definierar den propositionella komponenten under vilka omständigheter det korrekta svaret är *Ja*.

Den illokuta styrkan behöver inte vara bestämd genom en sats formulering. Ett yttrande som *Du kommer dit i morgon*, exempelvis, uttrycker en bestämd proposition, men kan vara en fråga, ett påstående, en uppmaning eller ett löfte. Dessa möjligheter är exempel på fyra olika illokuta styrkor yttrandet kan anta. Det konkreta sammanhanget kommer att bestämma styrkan. Styrkan kan dessutom tydliggöras genom intonation. En sats som *Jag skall se till att den skyldige avslöjas* kan, för att ta ett annat exempel, vara ett påstående (ett neutralt konstaterande), ett hot, ett löfte eller – med lite fantasi – en varning.

Talhandlingsteorin antar alltså att varje satsyttrande måste exemplifiera någon typ av grundläggande kommunikativ handling (illokut styrka). Skälet till detta antagande är särskilt tydligt i samband med satsyttranden som är sanna eller falska. När någon sagt något sant eller falskt, så uppstår frågan om vilken typ av sådant yttrande som gjorts. Det finns knappast några yttranden som *bara* handlar om att formulera ett propositionellt innehåll utan att mena något mer än detta. En väsentlig aspekt är alltid vilken relation talaren har till det sagda. Var det ett påstående, en fråga, ett hot, en varning, ett skämt, ett försök att testa en mikrofon eller något annat? Ilokut styrka kännetecknas av att den är avsedd att upptäckas av mottagaren och att den handlar om talarens (andra) avsikter med det sagda.

Austin formulerar en analys som säger att ett yttrande har tre huvudsakliga handlingsdimensioner (som i sin tur kan analyseras ytterligare) (Austin 1975, kapitel XII–XIII). Austin tänker sig dessa som separata handlingar som utförs parallellt genom ett yttrande. Det är måhända lättare att se dem som ”aspekter” eller ”dimensioner” hos ett yttrande:

- **Lokut handling:** En lokut (”locutionary”) handling är att (i en minimal bemärkelse) bara ”säga någonting” (som kan vara sant eller falskt).

- **Illokut handling:** Den illokuta handlingen handlar, som sagt, om hur det lokuta innehållet är ”menat”, om vilken avsikt talaren har med det. De avsikter som är relevanta är sådana som är avsedda att bli igenkända av mottagaren.
- **Perlokut handling:** Den perlokuta (”perlocutionary”) handlingen innefattar de verkningar uttrycket får på andra personer. Det kan t.ex. göra någon glad, övertygad, sårad eller förolämpad. Den perlokuta handlingen ligger – till skillnad från den illokuta – utom talarrens direkta kontroll. (Man kan t.ex. såra någon utan att vilja det.)

De två betydelsedimensionerna avspeglas i den lokuta och den illokuta handlingen. Den lokuta handlingen innebär att en semantisk, propositionell betydelse uttrycks, medan den illokuta handlingen svarar mot den illokuta styrkan, som man skulle kunna säga är uttryckets pragmatiska betydelse. Den perlokuta handlingen går utöver betydelsen. Den handlar mer om vad betydelsen ”åstadkommer”.

Begreppet illokut styrka gör att talhandlingsdimensionen blir tillämplig på alla satsyttranden. De olika styrkebegreppen måste alltså vara så abstrakta att något av dem alltid är tillämpligt. Ett problem med illokut styrka är att det inte är självklart vilken uppsättning av illokuta styrkor som finns. Det verkar som om vi kan klassificera yttranden på många olika sätt. (Vi skall bara diskutera intuitivt klara exempel här, utan att fördjupa oss i de teoretiska finesserna.)

Begreppet ”lyckosamhetsvillkor” är tillämpligt även när det gäller talhandlingar förstådda på detta mer abstrakta sätt. Därmed blir de två distinktionerna sann–falsk och lyckad–misslyckad tillämpliga på ett mycket brett spektrum av yttranden. Skillnaden sann–falsk gäller yttrandens propositionella innehåll, medan skalan lyckad–misslyckad gäller den illokuta dimensionen. Sanningsvillkor och lyckosamhetsvillkor kommer sålunda att komplettera varandra i beskrivningen av yttrandens betydelse.

Ofta är illokut styrka någonting som framgår av sammanhanget, men den kan också signaleras med konventionella medel. Ett sätt är att uttryckligen med ett verb deklarerat sitt yttrandes illokuta styrka, som i *Jag lovar dig att komma före kl. 3* och *Jag hävdar bestämt att det är så*. Det grammatiska fenomenet **modus** – d.v.s. indelningen av sats i **deklarativa**, **interrogativa** och **imperativa** är viktig för att skilja påståenden, frågor och befallningar åt. (Kopplingen mellan modus och styrka är dock, som vi skall se, en komplicerad sak.) Intonation i tal och interpunktion i skrift har också styrkeindikerande funktioner.

Några exempel på konventionella styrkeindikatorer som utnyttjas i svenska språket följer här:

- **Påståendestyrka:** Deklarativt modus, speciell intonation, punkt i skrift.
- **Frågestyrka:** Interrogativt modus, speciell intonation, frågetecken i skrift.
- **Uppmaningsstyrka:** Imperativt modus, speciell intonation, utropstecken i skrift.
- **Löftesstyrka:** Deklarativt modus, speciell intonation, uttrycklig formulering med verb som *lova* eller *garantera*.
- **Önskningsuttrycksstyrka:** Speciell intonation, vissa speciella konstruktioner, t.ex. *Hoppas det blir fint väder!* och *Måtte det bli fint väder!*, utropstecken i skrift.
- **Varningsstyrka:** Speciell intonation, speciella verb i imperativ, som i *Akta dig!* och *Se upp!*.

- **Hotstyrka:** Speciell intonation, speciellt ordval, som i *Akta dig djävligt noga!* och *Passa dig!*.

3.9 Indirekta talhandlingar

Denna uppställning visar ”standardsätt” att signalera illokut styrka. Det är också möjligt att göra yttranden där en illokut styrka kopplats ihop med en *annan* illokut styrkas standarduttryck. Detta slag av avvikelser från normen innebär att en talare utnyttjar styrkeindikatorer på ett icke ”bokstavligt” vis. En sådan användning av styrkeindikatorer liknar ironi och yttranden av denna typ kallas **indirekta talhandlingar**, eftersom deras styrka inte direkt framgår. Några fler exempel på indirekta talhandlingar visar att indirektheten kan ha olika funktioner:

- *Kan du stänga dörren?* (interrogativt modus) kan fungera som en uppmaning. Indirektheten är här en artighetsmarkör. En uppmaning formulerad som en fråga om förmåga är mer ödmjuk än en direkt imperativ befallning. En fråga gör det lättare för den tilltalade att säga nej till den uppmaning som uttrycks.
- *Dörren är stängd?* med frågeintonation i tal eller frågetecknen i skrift kan vara en fråga, som syntaktiskt sett är av *deklarativt* modus.
- *Dörren är stängd?* (intonation som i ovanstående fall) kan vara en uppmaning.
- Ett hot skulle kunna formuleras ironiskt, som i *Jag varnar dig: Om du gör om det där, så får du med mig att göra*. Det ironiska ligger i att varningar normalt utfärdas för att beskydda mottagaren, medan det här handlar om ett hot.

3.9.1 Retoriska frågor

Termen **retorisk fråga** – som är mycket äldre än talhandlingsteorin – syftar på en typ av indirekt talhandling. En retorisk fråga är till formen en fråga, men ställs i en kontext där svaret framstår som självklart. Om man klandrar någon som just gjort någonting uppenbart misslyckat med frågan *Var det där särskilt lyckat?*, så har man ställt en retorisk fråga. Samma sak kan sägas om en fråga som *Är det smart att lämna fönstret öppet över natten när det skall bli oväder?*. Avsikten är att mottagaren skall inse att svaret är givet och så självklart att det inte ens behöver sägas. Det ironiska elementet ligger i att man formellt sett ställer en fråga, men kommunikativt påstår något. En retorisk fråga kan, som detta exempel illustrerar, vara sarkastisk.

3.10 Illokuta styrkor och lyckosamhetsvillkor

De vanliga och vardagliga illokuta styrkorna är betydligt mer subtila än man först kan tro. Låt oss ta att *lova* något som exempel. Talaren *T* lovar då (genom ett yttrande) mottagaren *M* att utföra handlingen *H*. Yttrandet kan då vara *Jag kommer imorgon* (indirekt löfte) eller *Jag lovar att komma imorgon* (direkt uttryckligt löfte). Handlingen *H* är då att talaren *T* kommer till (en i sammanhanget bestämd) plats under morgondagen till yttrandet.

Lyckosamhetsvillkoren för talhandlingens att *T* lovar mottagaren *M* att utföra handlingen *H* innehåller komponenter som dessa: (Denna analys är ganska informell.)

- H ligger i M 's intresse. (Annars?)
- T påtar sig en plikt att utföra H . (Annars?)
- T avser att göra denna sin plikt. (Annars?)
- T skulle inte utföra H i vart fall. (Annars?)
- Yttrandet tolkas av T och M som uttryck för dessa punkter. (Annars?)

3.10.1 Searles indelning av lyckosamhetsvillkor

(Se Saeed.)

- Bakgrundsvillkor (preparatory)
- Propositionella villkor (propositional)
- Uppriktighetsvillkor (sincerity)
- Essentiella villkor (essential)

3.10.2 Påståendestyрка

Påståenden är antagligen den vanligaste typen av yttrande. Om man tänker efter, är påståendestyрка någonting ganska komplicerat. Begreppet *påstående* är ganska vagt, men följande observationer torde göra det rättvisa, även om vissa detaljer kan diskuteras. Analysen här gäller begreppet ”påstå” (synonymt med ”hävda”) i den bemärkelsen att man lägger fram något som sant och på allvar står för det. Motsatser till detta är t.ex. att bara uttala en sats eller att bara lägga fram den som en hypotes eller ett skämt.

Ett påstående har ett propositionellt innehåll – låt oss kalla det P – och är alltså sant eller falskt. Det kännetecknas av att talaren genom sitt påstående uttrycker att han/hon tror P och står för P , d.v.s. tar ansvar för att det är sant. Syftet med ett påstående är vanligtvis att överföra informationen till mottagaren, som därför bör komma att tro på påståendet. Och mottagarens grund för detta måste vara hans tilltro till talaren.

Skälet till att talaren måste ha en god rationell grund för sin tro att påståendet är sant är att han/hon inte bör ta en orimlig risk att av misstag lura sin mottagare. Falska trosföreställningar kan i värsta fall få mycket negativa konsekvenser för mottagaren. Dessutom skulle talaren löpa risken att i framtiden bli betraktad som opålitlig. Det är givetvis en viktig del av mänskligt samhällsliv att människor kan ge varandra pålitligt välgrundad information genom att kommunicera med varandra.

De **normer** som omgärdar påståendestyрка är bara just normer. Man *kan* bryta mot dem och ändå lyckas göra ett påstående. Ett sådant brott begås t.ex. då man ljuger – och alltså är helt oärlig – eller kommer med ”lösa” – d.v.s. dåligt grundade – påståenden. Det som dock verkar vara nödvändigt för ett påstående är att man gör ett allvarligt försök att få mottagaren att tro att man uppfyller normen. Den som ljuger försöker få sitt offer att tro att lögnen är ett ärligt påstående.

Ett annat krav – som p.g.a. vaghet hos begreppet ”påstående” måhända inte är ett absolut krav – är att påståendets innehåll är direkt språkligt uttryckt. Att påstå något står i kontrast till att bara antyda det. Man påstår t.ex. inte att mottagaren kan tala svenska bara genom att

tala svenska, trots att detta vanligen visar att man tror att mottagaren talar svenska (en typ av konversationell implikatur). Det relevanta språket – dess lexikala och kompositionella semantik – måste alltså tilldela yttrandet det innehåll som kan sägas vara påstått. Antydningar kommer därför inte räknas som påståenden. Om man t.ex. säger *Kalle var åtminstone nykter*, så antyder man i många typiska fall att Kalle ofta är onykter, men man *påstår* det knappast.

Vi kan ställa upp dessa observationer och få följande lyckosamhetsvillkor för påståendestyrka. Ramen för det hela är att en talare T gör ett yttrande Y med propositionella innehållet P riktat till mottagaren M . Villkoren för att det skall vara ett påstående kan då formuleras på följande sätt.

- (1) (a) T tror att P är sant.
 (b) T har goda skäl att tro att P är sant.
 (c) T vill att Y skall få M att tro att P är sant.
 (d) Y förknippas språkligt med innehållet P .
- (2) T vill att Y skall få M att tro att villkoren under (1) är uppfyllda och *på grund av detta* tro att P är sant.

I denna uppställning är (1) själva normen för påstående och (2) är kravet på att T måste utge sig för att följa denna norm när han/hon gör ett påstående.

3.10.3 Frågestyrka

Frågestyrka skulle kunna analyseras på ett liknande sätt. För att undvika de semantiska komplikationer som frågeordsfrågor för med sig, kan vi för enkelhetens skull inskränka analysen till ja-och-nej-frågor.

I samband med en ja-och-nej-fråga så har vi en talare T , som gör ett yttrande (ställer en fråga) Y med det propositionella innehållet P riktat till mottagaren M . Frågestyrkans lyckosamhetsvillkor kan under dessa förutsättningar ges följande formulering:

- (1) (a) T vet inte om P är sant eller falskt.
 (b) T tror att M har en uppfattning om huruvida P är sant eller falskt.
 (c) T vill att Y skall få M att tala om huruvida P är sant eller falskt.
 (d) Y förknippas språkligt med innehållet P .
 (e) Något hos Y markerar att Y är en fråga
 (t.ex. modus, intonation eller frågetecken).
- (2) T vill att Y skall få M att tro att villkoren under (1) uppfyllda och *på grund av detta* tala om huruvida P är sant eller falskt.

Även i dessa lyckosamhetsvillkor finns en central norm – (1), som i och för sig kan trotsas – och villkoret (2), som säger att talaren måste utge sig för att följa denna norm. Om talaren bryter mot (1) kan man säga att han/hon på ett oärligt sätt ställer en fråga, t.ex. falskeligen spelar okunnig. (En lärares provfrågor till en elev är av ytterligare en typ.)

Dessa exempel illustrerar hur de mycket grundläggande illokuta styrkorna förknippade med frågor och påståenden kan karaktäriseras med hjälp av lyckosamhetsvillkor. Liknande analyser skulle kunna ges för alla de andra illokuta styrkorna. Om vi jämför med de strikta och institutionaliserade talhandlingarna, så är påstående- och frågestyrka vagare och mer abstrakta företeelser.

3.11 Talhandlingsteorin, pragmatik och semantik

Talhandlingsteorin är en typiskt pragmatisk teori, eftersom den hävdar att yttranden är handlingar som avspeglar förhållanden utanför språket och som har olika typer av allmänna konsekvenser. Det sägs tydligt att denna handlingsdimension går utöver sanningsvillkorlig (propositionell) betydelse. Sanningsvillkor och illokut styrka är dock två begrepp som passar mycket väl ihop och bidrar till en sammanhängande bild av hur språket fungerar.

Uppgift (5): Googla "dig härmed" och försök analysera lyckosamhetsvillkoren för några av de performativa verb du hittar!

3.12 Lyckosamhetsvillkor eller maximer?

Både Grices och Austins teorier framställer språklig kommunikation som handlande. Det finns därför ett visst överlapp mellan deras analyser. Därför kan det vara intressant att jämföra deras synsätt. De två filosoferna verkar ha ganska olika utgångspunkter i sin syn på kommunikation och mänskligt handlande.

Grice antar att ett fåtal, allmänt tillämpliga maximer vägleder kommunikation. Hans teori fokuserar därmed inte på enskilda typer av yttranden. Den uppfattar också yttranden som handlingar som passar in i samma ramverk av rationalitet som annat målinriktat agerande.

Austins talaktsteori har en motsatt inriktning. En av dess grundläggande antaganden är att det finns ett flertal olika typer av talhandlingar. Dessa definieras och regleras av sina lyckosamhetsvillkor. Lyckosamhetsvillkoren är alltså specialiserade principer och därigenom av en annan art än Grices allmänna maximer. De avser också på ett specifikt sätt just språklig kommunikation.

De institutionaliserade talhandlingar som Austins analyser utgår ifrån är sådana som omgärdas av strikta föreskrifter om vem som kan utföra dem och hur de skall utföras. Ifråga om t.ex. religiösa ritualer och myndighetshandlingar är idén om strikta lyckosamhetsvillkor rimlig, men talhandlingsteorin betraktar all kommunikation från detta perspektiv: Man antar att alla yttranden förstås mot en bakgrund av icke uttalade regelverk. Ett yttrandes illokuta styrka handlar just om vilket regelverk (i form av lyckosamhetsvillkor) som är tillämpligt. Språkbrukarna har liksom ett antal "regelböcker" med lyckosamhetsvillkor att välja på. Och de måste välja en per yttrande. Dessa föreskrifter vägleder både talare och mottagare.²

Grices maximer är inte alls föreskrifter för någon speciell typ av yttrande. De har istället sin grund i generella och allmänna principer för rationellt handlande och samarbete. Ett yttrande har ett sammanhang genom att vara knutet till samtalsdeltagarnas avsikter. Avsikter och yttranden kan knytas ihop på många sätt. Det finns ingen speciell uppsättning av grundläggande typer av yttranden. Maximerna är såpass allmänna och öppna att det finns ett stort utrymme för språkbrukarnas egen kreativitet. En aspekt av denna öppenhet är möjligheten till maximshån: Man kan "operera" på flera betydelseplan och det som är ett maximsbrott på ett plan är det inte på ett annat.

Austins talhandlingsteori framställer alltså mänsklig kommunikation som i detalj reglerad av befintliga föreskrifter. Det normala är att varje talare vet vilken typ av yttrande han/hon skall

² Samma tänkande finns i Searles (1979) teori om metafor: Det finns ett antal regler för hur metaforer skapas och tolkas.

göra och vilka regler som gäller. Mottagaren tolkar genom att bestämma vilken talhandlingstyp, och därmed vilken uppsättning lyckosamhetsvillkor, som är aktuell. Kommunikation framstår som drag ett av föreskrifter strikt reglerat spel.

Grices samhälle ter sig som mer "liberalt": Språkbrukarna samarbetar enligt rationalitetens (och moralens) principer, men har möjligheten att inom dessa ramar på ett helt annat sätt vara oförutsägbara. Den yttersta källan till begriplighet är samtalsdeltagarnas strävan efter framgång genom ömsesidig förståelse och enighet om ett syfte.