

2 Taalhandelingen

2.1 Inleiding

In hoofdstuk 2 en 3 bespreken we twee klassieke taal filosofische theorieën over het talig handelen. We beginnen met de taalhandelingstheorie (*speech act theory*), zoals die ontwikkeld is door Austin en Searle. In hoofdstuk 3 is de theorie van Grice aan de orde, waarbij we ons vooral toespitsen op de zogenaamde *conversationale implicatuur*.

De theorieën van Austin, Searle en Grice vallen binnen de traditie van de *Ordinary Language Philosophy*, de filosofie van de alledaagse taal. Traditioneel richtte veel van het taal filosofische werk zich op de waarheidsfunctionele betekenis van taal. Daarbij hield men zich primair bezig met één bepaald type zinnen, namelijk *constatieven*. Dat zijn zinnen waarmee een uitspraak over de werkelijkheid wordt gedaan, zoals 'Het regent', 'Nederland is een monarchie' of 'De supermarkt zit op de hoek.' Zulke uitspraken zijn waar of onwaar, afhankelijk van of de uitspraak al dan niet correspondeert met de werkelijkheid waarover hij gaat. De vraag naar de betekenis van zulke uitspraken werd veelal beantwoord in termen van waarheidscondities.

De Ordinary Language-filosofen constateerden dat er ook zinnen zijn die zich onttrekken aan waarheidscondities, zoals 'Van harte gefeliciteerd', 'Dat lijkt me erg leuk' of 'Mag ik een kop koffie?' Hoe moeten we de betekenis van zulke zinnen nu beschrijven? En: hoe interpreteren hoorders zulke zinnen? Daarover gaan de hoofdstukken 2 en 3.

2.2 De taalhandelingstheorie van Austin en Searle

In de vijftiger jaren gaf de Britse filosoof John Austin aan de Universiteit van Harvard de zogenaamde William James Lectures. Na zijn dood werden deze lezingen bewerkt en in 1962 uitgegeven onder de titel *How to do things with words*. Austin houdt zich daarin bezig met de vraag wat mensen met taal doen. Hij stelt dat taal niet enkel gebruikt wordt om uitspraken over de werkelijkheid te doen. Zulke uitspraken over de werkelijkheid (bijv. 'Het regent' of 'Nederland is een monarchie') noemt hij constatieven. Taal wordt ook gebruikt om dingen mee te

doen, om handelingen mee uit te voeren: een belofte doen, een kind dopen, een vraag stellen, iemand complimenteren, enzovoorts.

Talige uitingen kunnen dus verschillende functies hebben. Zo kan de uiting 'Het vriest' de functie van een mededeling over een stand van zaken hebben, maar ook die van een waarschuwing aan de gesprekspartner om toch vooral een jas aan te trekken.

Austin begint zijn taal filosofische onderzoek met een studie van wat hij noemt *performatieve werkwoorden*, werkwoorden die aanduiden welke handelingen sprekers uitvoeren (*to perform*) als ze iets zeggen. Als een spreker zegt 'Ik beloof je dat ik morgen kom', dan voert hij of zij de handeling van het beloven uit. Voorwaarde daarbij is dat de spreker zo'n performatief werkwoord onder de juiste omstandigheden gebruikt. Andere voorbeelden van performatieve werkwoorden zijn dopen, veroordelen, meedelen, welkom heten, vragen, verzoeken, ontkennen, enzovoort.

Als een uiting 'Dat doe ik' of 'Dat komt in orde' een belofte is, dan moet deze uiting parafraseerbaar zijn als 'hierbij beloof ik dat ...'. Zo'n *performatieve formule* heeft de volgende kenmerken: (1) het bevat 'hierbij', (2) het bevat een *expliciet performatief werkwoord*, (3) het staat in de tegenwoordige tijd, en (4) het heeft 'ik' als persoonsvorm. Bijvoorbeeld:

- Hierbij beloof ik dat ik er zal zijn.
- Hierbij verzoek ik u om een offerte.
- Hierbij ontken ik dat ik het gedaan heb.

Maar niet:

- Hierbij *beloofde* ik dat ik er zou zijn.
- Hierbij belooft *mijn vader* dat hij er zal zijn.

Met behulp van deze performatieve formule kan ook zichtbaar worden gemaakt dat met veel andere werkwoorden geen performatieve handelingen kunnen worden uitgevoerd.

- Hierbij schrijf ik een brief.
- Hierbij bak ik een ei.

Een brief komt niet tot stand door te zeggen 'hierbij schrijf ik een brief'. En aan de toestand van het ei verandert niets als ik zeg 'hierbij bak ik een ei'.

Sommige *performatieven* kunnen alleen succesvol worden uitgevoerd door bepaalde personen in een bepaalde situatie. Zo kan alleen een rechter tijdens een

rechtszitting, en pas nadat een aantal andere handelingen uitgevoerd zijn, iemand veroordelen door middel van de uiting 'Ik veroordeel u tot tien jaar celstraf.' Als haar tienjarige zoon deze zin in de rechtszaal uitspreekt, dan heeft hij daarmee geen 'veroordeling' uitgevoerd. Met zijn woorden wordt niemand achter de tralies gezet. Om een performatief deugdelijk uit te voeren, moet volgens Austin dan ook minstens zijn voldaan aan de volgende voorwaarden:

Voorwaarde A1:

Er moet een algemeen geaccepteerde conventionele procedure zijn die inhoudt dat een bepaalde persoon onder bepaalde omstandigheden bepaalde woorden uitspreekt, en die een bepaald conventioneel effect hebben. Bijvoorbeeld de conventie dat alleen de voorzitter en niemand anders een vergadering kan openen, en wel door middel van het uitspreken van de woorden 'Hierbij open ik de vergadering' of 'Ik open de vergadering.' Daarna kan de vergadering daadwerkelijk beginnen. En alleen de rechter kan tijdens een rechtszitting iemand veroordelen met de woorden 'Hierbij veroordeel ik u tot tien jaar celstraf.'

Voorwaarde A2:

De personen die betrokken zijn bij de performatief en bij de omstandigheden waarin de uitvoering ervan plaatsvindt, moeten geschikt zijn om de procedure te doen plaatsvinden. Zo moeten er voor een veroordeling in ieder geval een verdachte en een advocaat zijn. De veroordeling moet plaatsvinden op de rechtbank of een andere daarvoor aangewezen plaats.

Voorwaarde B1 en B2:

De procedure moet door alle betrokkenen correct (B1) en volledig (B2) worden uitgevoerd. Zo kent een rechtszitting vaste procedures. Advocaten proberen ook fouten in die procedure (ofwel vormfouten) te vinden om de verdachte te laten ontslaan van vervolging.

Voorwaarde C1 en C2:

Degenen die betrokken zijn bij de procedure moeten de daarvoor vereiste gedachten en gevoelens daadwerkelijk bezitten, en moeten de intentie hebben de consequenties op zich te nemen die voortvloeien uit het gedrag van de betrokkenen (C1). En de betrokkenen moet zich daadwerkelijk op de vereiste wijze gedragen (C2). Voorwaarden C1 en C2 betekenen dat alle bij een rechtszaak betrokken deelnemers zich willen en ook zullen gedragen volgens de daarvoor geldende conventies.

Austin gaat er oorspronkelijk vanuit dat performatieven zich op deze wijze onderscheiden van constatieven, maar komt later tot de conclusie dat deze onder-

scheidingscriteria niet houdbaar zijn. Hij stelt dan dat er een algemene taalhandelingstheorie nodig is, een theorie die wordt uitgewerkt in zijn *How to do things with words*. In deze algemene theorie over taalhandelingen, ofwel *illocutionaire handelingen*, stelt Austin zich de vraag aan welke voorwaarden moet worden voldaan, wil een taalhandeling *geslaagd* (*happy*) zijn. Bovendien vraagt hij zich af welk type handeling we uitvoeren als we spreken, en op welke manier we die handelingen uitvoeren. Hij stelt dan dat we, door iets te zeggen, tegelijkertijd drie verschillende soorten handelingen uitvoeren: een locutionaire, een illocutionaire en perlocutionaire handeling.

Met de *locutionaire handeling* (of *locutie*), de handeling van het iets zeggen, produceert de spreker een combinatie van woorden met een bepaalde betekenis, bijvoorbeeld 'Pas op, een pitbull!' Met de uitvoering van de *illocutionaire handeling* (de *illocutie*) geeft de spreker zijn woorden een bepaalde intentie of *communicatieve strekking*. De spreker doet iets: hij stelt een vraag, doet een verzoek, geeft een compliment, en dergelijke. In ons voorbeeld 'Pas op, een pitbull!' waarschuwt de spreker de hoorder op te passen voor deze hond. De strekking wordt vaak duidelijk in het antwoord op de vraag van het type 'Wat zei jij nou tegen Piet?' We herhalen dan meestal niet de letterlijke tekst, maar geven de taalhandeling, de strekking van de uiting weer: 'Ik waarschuwde hem voor die hond.' Met de *perlocutionaire handeling* (de *perlocutie*) bewerkstelligt de spreker door middel van het uitspreken van 'Pas op, een pitbull!' iets bij de hoorder, namelijk dat deze zich gewaarschuwd weet voor de hond. Andere perlocutionaire handelingen zijn bijvoorbeeld overreden of verrassen.

De perlocutionaire handeling kan het bewerkstelligen zijn van een *perlocutionair doel* (de ander overtuigen van een dreigend gevaar) of van een *perlocutionair gevolg*. Zo is het perlocutionaire doel van de uiting 'Pas op, een pitbull!' de ander te waarschuwen. Deze uiting kan als perlocutionair gevolg hebben dat de ander in paniek raakt.

2.2.1 Geslaagdheidsvoorwaarden voor het uitvoeren van taalhandelingen

Wil een taalhandeling geslaagd zijn, dan moet zij voldoen aan bepaalde voorwaarden. De Amerikaanse taalfilosoof en leerling van Austin, John R. Searle, heeft deze zogenaamde *geslaagdheidsvoorwaarden* uitgewerkt in zijn boek *Speech Acts* van 1969. Elke afzonderlijke geslaagdheidsvoorwaarde is een *noodzakelijke voorwaarde* voor het succesvol uitvoeren van een bepaalde taalhandeling. En met z'n allen vormen ze de *voldoende voorwaarde* voor de uitvoering ervan.

In de discussie over taalhandelingen worden bepaalde taalhandelingen opvallend vaak als voorbeeld gebruikt. Favoriet zijn beloven en verzoeken; misschien

omdat Searle vooral deze twee voorbeelden heeft uitgewerkt. Ook in dit hoofdstuk zullen deze twee taalhandelingen regelmatig als voorbeeld worden gebruikt. Hieronder werken we de taalhandeling beloven uit, door aan te geven welke geslaagdheidsvoorwaarden hierbij volgens Searle aan de orde zijn.

Voorwaarde 1

Er moet voldaan zijn aan de normale input- en outputvoorwaarden. Dat wil zeggen dat spreker en hoorder de betreffende taal voldoende beheersen en geen specifieke handicaps hebben die de communicatie onmogelijk maakt. Een belofte die wordt gedaan in een taal die de hoorder niet kent, of die onverststaanbaar wordt uitgesproken, kan moeilijk als een geslaagde belofte gelden. Bovendien moeten spreker en hoorder serieus zijn. Als iemand ons op schertsende of ironische toon iets belooft, mogen we er niet zonder meer vanuit gaan dat die persoon ons inderdaad iets heeft beloofd. Deze eerste geslaagdheidsvoorwaarde geldt overigens niet alleen voor beloften, maar voor alle taalhandelingen.

Voorwaarde 2

stelt dat de belofte een propositionele inhoud moet hebben. In dit geval dat ik 'morgen zullen komen'. De propositionele inhoud is dat deel dat van de uiting overblijft als we het onderwerp (ik) en het hoofdwerkwoord (beloven) achterwege laten. Voorwaarde 2 wordt door Searle een *propositionele inhoudsvoorwaarde* genoemd.

Voorwaarde 3

is ook een propositionele inhoudsvoorwaarde, en zegt dat de inhoud van de belofte een toekomstige handeling van de spreker moet zijn. Immers, we kunnen niet beloven iets gisteren te doen. En hoewel we wel kunnen meedelen dat iemand anders iets belooft ('Jan belooft dat hij morgen zal komen'), kunnen we niet voor een ander iets beloven.

Dan volgen twee *voorbereidende voorwaarden*.

Voorwaarde 4

De spreker moet geloven dat de ander belang heeft bij het beloofde. Deze voorwaarde verklaart waarom we 'Ik beloof je niet veel goeds' ook niet als een belofte opvatten. En zo is 'Ik beloof je een pakje sigaretten' geen geslaagde belofte als de spreker weet dat de ander niet rookt.

Voorwaarde 5

Het mag niet zo zijn dat de gespreksdeelnemers er vanuit mogen gaan dat hetgeen beloofd wordt (bijv. dat ik morgen zal komen) ook zonder deze belofte reeds zal gebeuren. We kunnen niet beloven morgen te komen als we toch al elke dag

komen. En als we dat wel beloven, dan wekken we op z'n minst de indruk dat we ooit andere plannen hadden.

Voorwaarde 6

is de *oprechtheidsvoorwaarde*, en heeft te maken met de oprechtheid van degene die een belofte doet. Iemand die iets belooft, moet ook de intentie hebben het beloofde uit te voeren. Beloven we iets wat we niet van plan zijn te doen, dan hebben we een schijnbelofte of een valse belofte gedaan. De oprechtheidsvoorwaarde stelt verder dat als de spreker de intentie heeft de beloofde handeling uit te voeren, hij zich er ook van zal moeten vergewissen dat hij daartoe in staat is. We kunnen wel de intentie hebben iemand honderd gulden te geven, maar we moeten dan wel eerst nagaan of we dat geld ook hebben en kunnen missen. Hebben we dat geld niet, dan hebben we een loze belofte gedaan. De oprechtheidsvoorwaarde betreft dus zowel de *bereidheid* als de *mogelijkheid* om de beloofde handeling uit te voeren. Als mensen een eerder gedane belofte niet nakomen, beroepen ze zich er doorgaans op dat er iets fout is gegaan met betrekking tot de mogelijkheid om de beloofde handeling uit te voeren, maar dat er aan hun bereidwilligheid niet getwijfeld mag worden.

Voorwaarde 7

betreft het doel, de essentie van de taalhandeling, en wordt de *essentiële voorwaarde* genoemd. Deze voorwaarde stelt dat de spreker met het uiten van de betreffende zin de intentie heeft de verplichting op zich te nemen om de beloofde handeling uit te voeren.

Voorwaarde 8,

die overigens voor alle taalhandelingen geldt, stelt dat de spreker met zijn uiting de intentie heeft de hoorder te doen begrijpen dat de oprechtheidsvoorwaarde (voorwaarde 6) en de essentiële voorwaarde (voorwaarde 7) vervuld zijn. Bij een belofte gaat het er immers niet alleen om dat de spreker weet dat hij serieus van plan en in staat is om het beloofde ook inderdaad te doen, en dat hij de intentie heeft de aangegane verplichting op zich te nemen, maar primair dat de hoorder dat weet. De spreker kan bijvoorbeeld zeggen dat hij de beloofde handeling meteen in zijn agenda zal noteren. Daarmee kan hij zijn oprechte intenties tonen. En hij kan ook nog zeggen: 'Wacht even. Ik moet voor alle zekerheid nog even kijken of ik echt wel kan. Ja, dat kan wel.' Daarmee kan hij laten zien dat zijn belofte weloverwogen is. Een spreker die zegt 'Ik zie wel of ik vanavond kom', gebruikt geen conventionele manier om de ander ervan te overtuigen dat hij inderdaad van plan is en/of in staat is om vanavond te komen.

Voorwaarde 9

Searle stelt tot slot dat de uiting waarmee we een belofte of een ander soort taalhandeling uitvoeren, geproduceerd moet zijn volgens de semantische regels van de betreffende taal. De ander moet de betekenis van onze uiting immers ook kunnen begrijpen, wil hij of zij daaruit kunnen afleiden dat we daarmee iets beloven, iets vragen of een compliment geven.

Een belofte verschilt van alle andere taalhandelingen, bijvoorbeeld van een vraag, een bevel of een mededeling, op grond van het verschil in een aantal van de geslaagdheidsvoorwaarden. Zo zijn de voorbereidende voorwaarden voor een vraag (a) dat de spreker niet reeds beschikt over de gevraagde informatie, en (b) dat hij of zij veronderstelt dat de hoorder zowel bereid als in staat is om die informatie te geven. Het is op basis van de eerste voorbereidende voorwaarde (de spreker heeft de informatie zelf niet) dat taalgebruikers in staat zijn een onderscheid te maken tussen een echte vraag en een zogenaamde *examenvraag*. Als de leraar vraagt: 'Hoeveel is drie plus twaalf?', dan zullen de leerlingen die vraag opvatten als een examenvraag omdat ze aannemen dat de leraar het antwoord zelf wel weet. En dat de leerlingen dat correct inschatten, zal blijken als de leraar zegt dat het antwoord goed of fout was. Maar als deze leraar aan een leerling vraagt: 'Wanneer ben jij jarig?', dan zal deze vraag als echte vraag worden opgevat. Het is eveneens op grond van deze eerste voorbereidende voorwaarde dat we kunnen stellen dat de vraag 'Ben jij al terug van vakantie?' geen overbodige vraag is, zoals sommige mensen denken. Het is immers duidelijk dat de vragensteller weet dat we al terug zijn, en daarom kunnen we de zin opvatten als 'Wanneer ben jij teruggekomen?' of als 'Waarom ben jij zo vroeg teruggekomen?'

De oprechtheidsvoorwaarde voor een echte vraag is dat de spreker de gevraagde informatie ook echt moet willen hebben. En op grond van deze voorwaarde kan de hoorder een vraag als retorische vraag opvatten. Als de stakingsleider zegt: 'Mensen, pikken wij dit nog langer?', dan weten alle aanwezigen dat ze bij wijze van instemming 'nee' moeten roepen.

2.2.2 Het achterhalen van de strekking van een uiting

Uit bovenstaande voorbeelden van typen vragen blijkt dat hoorders moeten inschatten welke geslaagdheidsvoorwaarden aan de orde zijn, willen ze de strekking (ofwel de *illocutie*, de *illocutionary force*) van een uiting kunnen achterhalen.

Searle stelt dat er ook linguïstische middelen zijn die sprekers gebruiken om aan te geven welke strekking hun uiting heeft, en die hoorders op hun beurt gebruiken om die strekking te achterhalen. Deze middelen worden *strekkingaan-*

duidende middelen genoemd, ofwel *illocutionary force indicating devices* genoemd, afgekort als IFIDs.

Eén van die middelen is dus het performatieve werkwoord, waarmee sprekers kunnen aangeven dat hun uiting bedoeld is als belofte of als vraag. Maar vaak is het gecompliceerder, want de uiting waarmee een taalhandeling wordt uitgevoerd, hoeft niet beslist een performatief werkwoord te bevatten. We kunnen ook beloven te komen met 'Je ziet me om twee uur' of door na de vraag 'Ben jij d'r om twee uur?' te zeggen: 'Natuurlijk!' En omgekeerd kunnen we expliciet zeggen iets te beloven wat moeilijk als een belofte kan worden opgevat, zoals: 'Ik beloof je een pak slaag.' Het is op grond van de voorbereidende voorwaarde voor het doen van een belofte, namelijk dat de hoorder er belang bij moet hebben, dat deze kan begrijpen dat hier, ondanks het gebruik van het performatieve werkwoord 'beloven', toch geen sprake is van een belofte.

Het spreekt vanzelf dat IFIDs deels taalspecifiek zijn. Nederlandse belofteaan-duidende middelen zijn onder meer het performatieve werkwoord 'beloven' en de toekomstige tijdsvorm van het werkwoord 'zullen' ('Ik zal X doen'), maar in de praktijk worden ze lang niet altijd gebruikt. We kunnen ook gewoon zeggen: 'Ik stuur je een kaart als ik in Spanje ben.' Verder gebruiken we ook uitdrukkingen als 'Hand op m'n hart', 'Erewoord' of 'Afgesproken'. Zulke uitdrukkingen komen vooral voor als reactie op een verzoek om bevestiging, zoals 'Kom je echt?' of 'Zeker weten?'

Bij het produceren en interpreteren van een uiting als een bepaalde taalhandeling spelen twee typen regels een rol, constituerende en regulerende regels. *Constituerende regels* zijn de regels die een bepaald spel 'constitueren', en die het spel als schaakspel, als damspel of als voetbal definiëren. Ze bepalen op welke wijze de stukken op het bord verzet mogen worden, en wat geldt als een zet en wat als schaakmat. Spreken we over communicatie, dan geven constituerende regels aan welk soort uiting of non-verbale handeling, onder welke condities geproduceerd, als bijvoorbeeld een begroeting of vraag geldt. Daarnaast zijn er *regulerende regels*, die aan de orde zijn voor de keuze van de passende talige vorm voor een bepaalde handeling. Het gaat dan om het kiezen van de passende aanspreekvorm, om de passende formulering van verzoeken, de wijze van het afwijzen van een verzoek of een uitnodiging, en dergelijke. Regulerende regels hebben dus betrekking op hoe een bepaald spel feitelijk gespeeld wordt door de spelers. In het kader van interactie kunnen we regulerende regels opvatten als sociale normen, inclusief de beleefdheidsprincipes, die in hoofdstuk 4 worden besproken.

Bij het interpreteren van een uiting als taalhandeling X of Y, kan natuurlijk gemakkelijk een beoordelingsfout worden gemaakt, met als gevolg dat de strekking van een uiting anders wordt geïnterpreteerd dan de spreker bedoeld had. In zo'n geval

zal degene die de uiting heeft gedaan doorgaans uitleggen wat hij 'bedoelde' met zijn uiting: 'Nee, ik bedoel ...' En juist het feit dat de geïntendeerde strekking maar zelden geëxpliciteerd wordt, stelt ons in de gelegenheid te beweren dat we iets anders bedoelden dan de hoorder uit onze uiting had afgeleid. Als Peter aan zijn partner Frank vraagt 'Ga jij nog naar de supermarkt?', en Frank reageert met 'Waarom moet ik hier altijd de boodschappen doen?', dan kan Peter zeggen: 'Dat bedoel ik ook niet. Ik wou alleen maar even weten of jij toevallig nog ging.' Terwijl de inherente vaagheid van ons alledaagse taalgebruik tot onduidelijkheid en miscommunicatie kan leiden, zorgt het er tegelijkertijd voor dat we onze sociale relaties op peil kunnen houden.

2.2.3 Perlocuties

Austin stelt dat met het uitvoeren van de locutionaire en de illocutionaire handeling tevens een perlocutionaire handeling wordt uitgevoerd. Daarbij gaat het om het effect op de gevoelens, de gedachten of op de handelingen van de hoorder. Cohen (1973) spreekt in dit geval van een *directe perlocutie*, waarmee hij een perlocutie bedoelt die direct voortvloeit uit de illocutie. Is een perlocutie een effect die voortkomt uit de locutie, dus zonder tussenkomst van de illocutie, dan spreekt Cohen van een *indirecte perlocutie*. Het gaat daarbij om perlocuties die niet beoogd waren door de spreker, bijvoorbeeld dat de hoorder schrikt doordat zij haar naam hoort noemen. Cohen stelt dan dat indirecte perlocuties geen handelingen zijn, maar enkel effecten.

Hij maakt verder onderscheid tussen geassocieerde en niet-geassocieerde perlocuties. Een *geassocieerde perlocutie* is een perlocutie die tot stand wordt gebracht door middel van de illocutie waar hij bij hoort, waarmee hij geassocieerd is. Zo hoort bij de illocutie 'prijzen' dat de ander zich gevleid voelt. Maar als het effect van het prijzen is dat de aangesprokene zich beledigd voelt, dan is er sprake van een niet-geassocieerde perlocutie. Hieronder geven we twee illocuties met hun geassocieerde perlocuties.

Illocutie → **geassocieerde perlocutie**

Bedreigen → intimideren

Waarschuwen → alarmeren

Sommige illocuties kunnen meerdere geassocieerde perlocuties hebben. Zo kan een assertie (ofwel beweerder) bedoeld zijn om de ander te vleien of te beledigen.

Voor Cohen bestaat er een nauwe relatie tussen een taalhandeling en een perlocutie. De perlocutie is de reden voor het uitvoeren van de taalhandeling, zo stelt

hij terecht. We vragen iemand iets omdat we de gevraagde informatie willen weten, en we nodigen iemand uit voor ons feest omdat we het op prijs stellen dat de ander aanwezig zal zijn. Dat betekent dat als een spreker een taalhandeling uitvoert, het beoogde effect in principe ook moet kunnen optreden, overigens zonder dat het beslist behoeft op te treden. Deze zogenaamde *openheid van een geassocieerde perlocutie* moet dus aanwezig zijn. De mogelijkheid tot optreden van de perlocutie is immers het bestaansrecht van de illocutie. De hoorder moet de mogelijkheid hebben om onze uitnodiging te accepteren. En als we al weten dat de ander de uitnodiging niet zal accepteren, dan hebben we een schijnuitnodiging gedaan. Of we hebben een gebaar gemaakt, bijvoorbeeld door tegen de toevallige bezoeker die er tegen etenstijd nog steeds is, te zeggen: 'Je kunt wel blijven eten als je wilt.'

2.2.4 *Classificatie van taalhandelingen*

Er zijn verschillende theoretici geweest die classificatieschema's van taalhandelingen hebben ontworpen (onder meer: Austin 1962, Bach & Harnish 1979, Ballmer & Brennenstuhl 1981, Fraser 1975 en Habermas 1981). Sommigen gaan er vanuit dat de klassen geheel van elkaar gescheiden moeten worden, met als gevolg dat er gemakkelijk een groot aantal klassen ontstaat. Verschuieren (1981: 47) noemt zulke theoretici de 'splitsers'. Anderen, de 'vergaarders', delen de taalhandelingen in een klein aantal klassen in door uit te gaan van de overeenkomsten tussen de afzonderlijke taalhandelingen.

Een van die 'vergaarders' is Searle (1976), tot wiens indeling wij ons hier beperken. Zijn indeling bouwt voort op die van Austin. Searles classificatie is gebaseerd op drie criteria.

- 1 Het eerste classificatiecriterium betreft de essentiële voorwaarde (het doel) van het type taalhandeling. De essentie van een belofte is dat de spreker de verplichting op zich neemt iets te doen of te laten. De essentie van een bevel is de poging de luisteraar ertoe te bewegen iets te doen.
- 2 Het tweede classificatiecriterium is wat Searle de *fit* noemt. Daarbij gaat het om de correspondentierichting tussen woorden en wereld. Die correspondentierichting kan twee kanten opgaan, van woorden naar wereld of van wereld naar woorden. In het laatste geval (van wereld naar woorden) geeft de uiting een beschrijving van iets in de wereld, zoals het geval is bij de taalhandelingsklasse van de assertieven (ofwel beweerders), bijvoorbeeld: 'Het regent.' Met een uiting kan ook verandering in de wereld teweeg worden gebracht (van woorden naar wereld), zoals dat gebeurt met dopen. Als de dominee een kind

gedoopt heeft, dan heeft hij daarmee iets veranderd in de wereld. En als de voorzitter de vergadering geopend heeft, is er door middel van woorden een verandering in de wereld teweeggebracht.

- 3 Het derde classificatiecriterium betreft de verschillen in de uitgedrukte geestgesteldheid. Als een spreker iets meedeelt, beweert of betoogt, dat geeft hij daarmee aan dat hij gelooft dat iets het geval is. Als iemand belooft, zweert of garandandeert een handeling uit te voeren, dan drukt hij de intentie uit om deze handeling uit te voeren. Iemand die zich verontschuldigt, geeft uitdrukking van zijn spijt. Dit derde criterium waarop taalhandelingen van elkaar kunnen worden onderscheiden, betreft dus de verschillen in oprechtheidsvoorwaarden.

Hieronder geven we Searles classificatie van taalhandelingen weer. Als er voor een Nederlandse term nog een andere benaming in omloop is, dan geven we die tussen haakjes aan. Bovendien geven we de oorspronkelijke Engelse term weer.

Assertieven (beweerders, assertives):

beweren, concluderen, veronderstellen, afleiden, speculeren, voorspellen. Assertieven zijn taalhandelingen waarmee de spreker iets zegt over iets of iemand ('Het regent'; 'Jij ziet er moe uit'). De correspondentierichting gaat dus van wereld naar woorden. De oprechtheidsvoorwaarde is geloven. Een essentiële voorwaarde is dat de spreker zich met een assertief (tot op variërende hoogte) bindt aan de waarheid van de uitgedrukte propositie. Assertieven kunnen dus op hun waarheidsgehalte beoordeeld worden. Dat betekent ook dat de gesprekspartner het beweerde kan tegenspreken ('Nee hoor, het regent helemaal niet') of in twijfel kan trekken ('Weet je zeker dat het regent?').

Expressieven (uitdrukkers, expressives):

begroeten, bedanken, condoleren, feliciteren, betreuren. Met een uiting als 'Het spijt me dat je gezakt bent', geeft een spreker uitdrukking aan zijn geestgesteldheid (spijt) met betrekking tot een stand van zaken (dat de ander gezakt is). Er is hier dus geen sprake van een correspondentierichting tussen wereld en woorden. Voor de oprechtheidsvoorwaarde geldt dat er verschillende geestgesteldheden mogelijk zijn (vreugde, verdriet, e.d.). De essentiële voorwaarde is dat aan de spreker of de hoorder een bepaalde eigenschap wordt toegekend.

Bij de volgende drie klassen van taalhandelingen gaat het om gevallen waar er een verandering in de wereld tot stand wordt gebracht.

speech acts → Searle
1970

Directieven (stuurders, directives):

vragen, bevelen, uitdagen, uitnodigen, smeken, bepleiten, uitlokken, aanraden, commanderen. Met een directief onderneemt de spreker een poging om de hoorder ertoe te brengen iets te doen of te laten. De oprechtheidsvoorwaarde is een wens of een wil. De essentiële voorwaarde is dat de spreker wil dat de hoorder een bepaalde handeling uitvoert. De meest voorkomende directief is misschien wel de vraag, de taalhandeling waarmee een spreker de gesprekspartner ertoe probeert te brengen de gevraagde informatie te verstrekken. Daarmee wordt ook duidelijk dat directieven niet iets in de wereld beschrijven, maar er iets in veranderen.

Commissieven (binders, commissives):

garanderen, zweren, beloven, een contract sluiten. De oprechtheidsvoorwaarde is een intentie van de spreker om een bepaalde handeling te verrichten. De essentiële voorwaarde is dat de spreker zich committeert of bindt aan deze toekomstige handeling. Commissieven zijn dus taalhandelingen waarvan de strekking of de functie is dat de spreker zich vastlegt iets te zullen doen. Daarmee veranderen commissieven ook de wereld; niet alleen door datgene wat de spreker zal gaan doen, maar ook doordat er een bindende, een committerende afspraak wordt gemaakt tussen de spreker en degene met wie hij die afspraak heeft gemaakt.

Declaratieven (verklaarders, declarations):

dopen, in de ban doen, iemand ontslaan. Hierbij verandert de spreker iets in de wereld door middel van de geslaagde uitvoering van een taalhandeling. De correspondentierichting is zowel van wereld naar woorden, als van woorden naar wereld. Als de juiste persoon onder de juiste omstandigheden zegt 'U bent per onmiddellijk ontslagen!' of 'Hierbij doop ik U Johanna Maria', dan is daarmee de werknemer ontslagen en is het kind gedoopt. De oprechtheidsvoorwaarde is bij declaratieven niet van toepassing, en de propositionele inhoudsvoorwaarde is hier de essentiële voorwaarde.

groep	fit	oprechtheids-voorwaarde	essentiële voorwaarde
assertieven (bv. beweren)	wereld naar woorden	geloven dat p	S binden aan waarheid
expressieven (bv. bedanken)	geen	het hebben van een geestesgesteldheid	eigenschap toe- schrijven aan S/L
directieven (bv. verzoeken)	woorden naar wereld	wensen dat p	S wenst dat L h doet
commissieven (bv. beloven)	woorden naar wereld	intentie h te doen	S binden aan doen h
declaratieven (bv. dopen)	woorden = wereld	geen	tot stand brengen p

S = spreker; L = luisteraar; p = propositie; h = handeling

Naast de drie genoemde classificatiecriteria gebruikt Searle negen andere criteria om onderscheid aan te brengen binnen de vijf hoofdtypen taalhandelingen. Zonder al die verdere criteria hier op te noemen, moet bijvoorbeeld gedacht worden aan de kracht waarmee het illocutionaire doel wordt gepresenteerd. Zoals gezegd is een directief een poging van de spreker om de hoorder ertoe te brengen iets te doen of te laten. Maar de spreker kan dit meer of minder dwingend doen door te commanderen dan wel te verzoeken.

2.2.5 Coöperatieve taalhandelingen

Austin (1962: 36-37) vraagt zich af in hoeverre taalhandelingen beschouwd kunnen worden als unilateraal, als iets van enkel de spreker. Bijvoorbeeld, als ik iemand een cadeau geef of een aanbod doe, wordt die persoon dan geacht dat kado of dat aanbod te accepteren? Wanneer is een taalhandeling compleet, zo vraagt Austin. Volgens Searle (1969: 25) is de karakteristieke grammaticale vorm van een taalhandeling de complete zin. Daarmee zou het accepteren van een aanbod of een uitnodiging buiten de taalhandeling vallen.

Hancher (1979) is het hiermee oneens. Hij neemt als voorbeeld de uitnodiging. Searle deelt bijvoorbeeld een uitnodiging in bij de klasse van directieven. Maar, zo stelt Hancher, als ik iemand uitnodig om op mijn feestje te komen, dan heb ik niet alleen gepoogd die ander iets te laten doen, maar ik heb mijzelf ook verplicht hem te ontvangen als hij te zijner tijd bij me aanbelt. Een uitnodiging is daarom zowel een directief als een commissief. Hetzelfde geldt voor een aanbod. Als ik iemand een glas wijn aanbied, dan verplicht ik mezelf daarmee dat glas wijn te geven. Hancher introduceert hiervoor de klasse van *commissieve directieven*.

Commissieve directieven vragen om completering in de vorm van een respons van de hoorder. Een aanbod of een uitnodiging vraagt om een acceptatie of weigering, hetgeen zelf een declaratieve taalhandeling is. En Hancher stelt dan dat commissieve directieven *coöperatieve taalhandelingen* zijn. Ze bestaan dus uit een commissieve directief van de spreker en de daaropvolgende declaratief van de hoorder. Bijvoorbeeld:

- A Ik kom morgen even langs (Commissieve Directief)
- B Ja nee prima (Declaratief)

In hoofdstuk 5, waar de *conversatie analyse* aan de orde is, zullen zulke samenhangende handelingen van spreker en hoorder besproken worden in termen van sequenties en aangrenzende paren. Ook het concept 'taalhandelingspatroon', dat in hoofdstuk 8 wordt geïntroduceerd, gaat uit van dit coöperatieve karakter van taalhandelingen.

2.2.6 Indirecte taalhandelingen

Om te bepalen welke taalhandeling een spreker uitvoert met een bepaalde uiting, maakt een hoorder onder meer gebruik van IFIDs, van strekkingsaanduidende middelen. Het probleem hierbij is dat veel, en misschien wel de meeste taalhandelingen een andere strekking hebben dan op grond van de IFIDs verwacht kan worden. Veel taalhandelingen worden zogenaamd indirect uitgevoerd. Mensen zeggen niet: 'Ik nodig je hierbij uit op mijn feest te komen.' Zulke directe formuleringen treffen we vooral aan in schriftelijk taalgebruik. Bijvoorbeeld: 'Hierbij deel ik u het volgende mee ...', 'Hierbij wordt u vriendelijk verzocht ...' of: 'Verzoeken deze nota binnen twee weken te voldoen.' In alledaagse gesprekken treffen we zulke directe taalhandelingen maar zelden aan. Sprekers vertellen ons dat ze zondag een verjaardagsborrel geven, en delen vervolgens mee dat ze het leuk zouden vinden als wij ook zou komen. En wij zeggen dan niet 'Hierbij accepteer ik je uitnodiging', maar we zeggen dat we het leuk te vinden om te komen. Bijvoorbeeld:

(1) Transcript Houtkoop-Steenstra

H: E:::h moet je luisteren, zondag om een uur of drie dan is er een borrel hier. Want eh ik ben van de week jarig.

→ En dan zou ik het leuk vinden als jij ook kwam.

K: → Oh leu:k zeg.

Op zes mei?

H: Ja. 's Middags om een uur of drie.

K: 's Middags om een uur of drie.

H: Ja:??

K: → Ja. Vin ik leuk.

Zal ik even opschrijven. H-a-r-r-i-ë-t j-a-r-i-g.

Volgens Searle (1975) is hierbij sprake van een combinatie van twee taalhandelingen. De uitnodiging en de acceptatie zijn volgens Searle de *primaire taalhandelingen*, de strekkingen die de sprekers in feite bedoelen. De expressieve taalhandeling van H dat ze het leuk zou vinden als K op de borrel kwam, en K's expressief 'Oh leuk zeg', zijn dan *secundaire taalhandelingen*.

Hoe weet een hoorder nu dat een spreker iets anders bedoelt dan hij of zij letterlijk zegt? Met andere woorden, hoe maakt de hoorder de interpretatiestap van de secundaire naar de primaire taalhandeling? Searle stelt een analysemodel voor dat bestaat uit tien stappen die hoorders zouden volgen om tot de uiteindelijke interpretatie te komen. Dat model gaat uit van drie elementen: (a) de taalhandelingstheorie, (b) het door Grice (1975) geformuleerde *coöperatie-principe* dat stelt dat sprekers doelgericht opereren (zie hoofdstuk 3) en (c) het gegeven, dat spreker en hoorder bepaalde achtergrondinformatie delen en daar in het gesprek van uitgaan.

De eerste vijf stappen van het analysemodel betreffen de strategie om vast te stellen dat de spreker een illocutionair doel heeft dat verder gaat dan het illocutionair doel dat in de betekenis van de zin aangegeven wordt. De volgende vijf stappen betreffen de strategie om vast te stellen wat dat verderliggende illocutionair doel is.

We illustreren Searles 10-stappenmodel aan de hand van het volgende deel uit een telefoongesprek tussen twee vrienden.

(2) Transcript Houtkoop-Steenstra

- Louis: Hé dan heb ik een vraagje:,
 Rie: Ja:.
 Louis: E:h ik zit 'n beetje met 'n moeilijkheid,
 ik moet een was draaien,
 Rie: Ja:.
 Louis: en ik kan eigenlijk niet de deur uit, want (.)
 ik heb me ziek gemeld, (.) en ik vin 't een
 beetje link om (.) de straat over te gaan.
 Rie: Ja:.
 Louis: → Dus ik wilde vragen of ik misschien een wasje
 bij jou kon draaien.
 Rie: Tuurlijk, geen probleem. Kom maar.

Om tot de conclusie te komen dat Louis hier met zijn "Dus ik wilde vragen of ik misschien een wasje bij jou kon draaien" een indirect verzoek doet om haar wasmachine te gebruiken, zou Rie de volgende stappen doorlopen:

Stap 1

Louis stelt mij de vraag naar de mogelijkheid van het draaien van een was bij mij. (We hebben hier te maken met een feit over het gesprek.)

Stap 2

Ik mag er van uitgaan dat Louis zich coöperatief gedraagt en dat zijn uiting dus een bepaald doel zal hebben (coöperatie-principe voor gesprekken).

Stap 3

Er is geen reden om aan te nemen dat hij alleen maar geïnteresseerd is in de pure mogelijkheid van het draaien van de was. Ik weet dat hij zelf geen wasmachine heeft, en hij heeft al duidelijk gemaakt dat hij zijn was wil doen, evenals dat hij niet naar de wasserette durft te gaan (feitelijke achtergrondinformatie).

Stap 4

Bovendien weet hij waarschijnlijk best dat het mogelijk is om de was bij mij te doen. Hij weet namelijk dat ik een wasmachine heb. (Stap 4 is niet essentieel, maar maakt de overgang naar 5 mogelijk.)

Stap 5

Daarom zal zijn uiting waarschijnlijk niet bedoeld zijn als vraag naar de mogelijkheid om mijn wasmachine te gebruiken. Louis zal een verderliggend illocutionair doel hebben met zijn uiting (afleiding uit stap 1, 2, 3 en 4).

Stap 6

Het zou kunnen dat hij een verzoek doet, want een van de voorbereidende voorwaarden voor directieve taalhandelingen is de mogelijkheid voor het realiseren van de handeling (taalhandelingstheorie).

Stap 7

Louis heeft mij dus een vraag gesteld waarvoor geldt dat een bevestigend antwoord zou betekenen dat aan deze voorbereidende voorwaarde voor een verzoek om mijn wasmachine te gebruiken voldaan is (afleiding uit stap 1 en 6).

Stap 8

Louis kent mij goed genoeg om te weten dat ik hem graag wil helpen (achtergrondinformatie).

Stap 9

Hij heeft dus gezinspeeld op het vervuld zijn van de tweede voorbereidende voorwaarde voor een verzoek, namelijk de bereidwilligheidsvoorwaarde (afgeleid uit stap 7 en 8).

Stap 10

Omdat er geen enkel ander aannemelijk illocutionair doel te vinden is, verzoekt hij me dus om mijn wasmachine te mogen gebruiken (afgeleid uit stap 5 en 9).

Bij verzoeken zijn twee voorbereidende voorwaarden aan de orde, de *mogelijkheidsvoorwaarde* en de *bereidwilligheidsvoorwaarde*. In bovenstaand voorbeeld vraagt de spreker naar de mogelijkheid om de wasmachine te gebruiken. Verzoeken worden ook vaak zo geformuleerd dat de bereidwilligheidsvoorwaarde aan de orde gesteld wordt, zoals hieronder. Merk echter op dat wanneer de gesprekspartner het verzoek niet accepteert, de spreker vervolgens de mogelijkheidsvoorwaarde ook nog aan de orde lijkt te stellen:

(3) Transcript Houtkoop-Steestra

An: 'K wou vragen of e:h jullie de sleutel die
je van mijn huis hebt,

(.)

Rob: Ja:.

An: van beneden,

(0.6)

→ in een envelop wil doen, en bij E:ls (.) wil
afgeven. In de Hartstraat.

(1.3)

Rob: O:h.
 An: → As dat kan.
 Rob: Nou pri:ma.

Als we kijken hoe mensen verzoeken doen, dan blijkt dat ze vaak eerst of uitsluitend nagaan of er voldaan is aan de mogelijkhedenvoorwaarde. Pas dan wordt eventueel geïnformeerd naar de bereidwilligheidsvoorwaarde. We zien dat in het begin van het volgende telefoongesprek:

(4) Transcript Houtkoop-Steenstra

Rob: Is jouw vrouw aanwezig?
 Jan: Die is aanwezig ja:.
 Rob: Mag ik die heel eventjes?

Dat Rob expliciet aan Jan vraagt of hij diens vrouw even mag spreken, wordt veroorzaakt door het feit dat Jan op de vraag "Is jouw vrouw aanwezig?" reageert alsof het als een echte vraag bedoeld was. Meestal wacht de aangesprokene de vraag naar de bereidwilligheidsvoorwaarde niet af, en vat hij of zij de vraag of iemand aanwezig is meteen op als een verzoek om die persoon aan de telefoon te roepen:

(5) Transcript Houtkoop-Steenstra

Ad: Is Annet in de buurt?=
 Ger: =Ja hoor.=
 Ad: =Okay.

Het is niet toevallig dat opbellers beginnen met de vraag naar de mogelijkhedenvoorwaarde. Als aan die voorwaarde niet is voldaan, is de bereidheid van degene die de telefoon heeft aangenomen om die ander te roepen immers niet meer aan de orde. De verdere afhandeling van het verzoek heeft dan ook geen zin meer, zoals we hieronder zien:

(6) Transcript Houtkoop-Steenstra

Rie: Is jouw moeder thuis?
 Duncan: Nee:.
 Rie: Is jouw moeder niet thuis?

Zoals Searle terecht stelt, kunnen bepaalde taalhandelingen soms een min of meer conventionele vorm aannemen. Als een spreker iemand anders aan de telefoon wil hebben dan degene die de telefoon opgenomen heeft, dan wordt meestal gevraagd of die ander aanwezig is. Juist omdat zo'n vraag naar de aanwezig-

heid van een ander opgevat wordt als een verzoek die ander aan de telefoon te krijgen, kunnen we niet meer vragen of X aanwezig is als we alleen maar willen weten of X aanwezig is. Als dat het illocutionaire doel van onze uiting is, dan zullen we dat duidelijk moeten maken. Dat gebeurt hieronder, waar Peter opbelt naar de tandarts en de assistente aan de lijn krijgt:

(7) Transcript Houtkoop-Steenstra

Bonnie: Met Bonnie

Peter: Ja. Goedemiddag. U spreekt met Van der Broeck.

Ik wilde vanmiddag even langs komen.

→ Maar ik wilde even weten of u: e:h of

ie d'r was.

Bonnie: E::h nou:: hij is net weg. E:n met anderhalf uur zou die weer hier zijn. Dus om drie uur ongeveer.

Peter maakt duidelijk dat zijn vraag of de tandarts aanwezig is, als verzoek om informatie opgevat moet worden. Merk ook op dat hij hier een vraagaanduidend middel gebruikt: "ik wilde even weten". Met deze specifieke formulering wordt voorkomen dat Bonnie op de vraag reageert met 'Ik verbind u door'.

Het moge duidelijk zijn dat om te bepalen wat sprekers bedoelen als ze iets anders zeggen dan ze lijken te bedoelen, de context van de uiting een belangrijke rol speelt, evenals de door de gespreksvoerders gedeelde achtergrondkennis. Hier komen we in hoofdstuk 6 en volgende op terug. Bovendien gaat Searle ervan uit dat sprekers en hoorders bij de productie en interpretatie van talige uitingen werken vanuit het in hoofdstuk 3 aan de orde zijnde coöperatie-principe, zoals Grice dat heeft uitgewerkt.

2.2.6 *Complexe taalhandelingen*

Een taalhandeling kan worden uitgevoerd door middel van één uiting, zoals in onze voorbeelden hierboven. Sommige taalhandelingen kunnen echter alleen worden uitgevoerd door meerdere opeenvolgende uitingen. Dat is bijvoorbeeld het geval bij taalhandelingen die we kunnen aanduiden als verhaal, mop of sprookje vertellen; rapporteren, uitleggen, betogen of argumenteren. We spreken dan van complexe taalhandelingen. Het geheel van de bij elkaar horende uitingen heeft de functie van bijvoorbeeld een mop, terwijl de afzonderlijke (series) uitingen een eigen functie binnen deze complexe taalhandeling hebben. Een spreker heeft ook IFIDs tot zijn beschikking om duidelijk te maken welk type complexe taalhandeling hij gaat uitvoeren: 'er was eens' markeert hetgeen zal volgen als een sprookje, en 'ken je die van Sam en Moos?' als een mop. En door de komende

eenheid als mop of als sprookje te markeren, markeert de spreker het tevens als een complexe taalhandeling, een taalhandeling met een eigen interne structuur. In plaats van verder in te gaan op de wijze waarop zulke complexe taalhandelingen intern gestructureerd zijn, verwijzen we naar het werk van Labov (1972) over hoe mensen verslag doen van persoonlijke gebeurtenissen, en naar dat van Sacks (1974) over het vertellen van moppen.

2.3 Taalhandelingstheorie en sociale interactie

De taalhandelingstheorie is primair een filosofische verhandeling over taal en niet een theorie of benadering om gesprekken mee te analyseren. Toch levert de taalhandelingstheorie een belangrijk inzicht in processen van sociale interactie dat we kunnen karakteriseren als het taalhandelingstheoretische antwoord op de vraag die we in de inleiding van dit boek stelden: hoe geven taalgebruikers betekenis aan talige uitingen op basis van enerzijds talige informatie en anderzijds niet-talige informatie?

Als we gesprekken in detail bekijken zien we regelmatig dat taalgebruikers betekenissen geven aan uitingen die op basis van de taalhandelingstheorie heel goed te verklaren zijn. Wat te denken van een (fictieve) interactie als de volgende:

A: Wil jij even koffie voor me halen?

B: Ja hallo, ik ben je slaafje niet.

A lijkt gewoon te vragen of B koffie voor hem wil halen, maar B blijkt die vraag de betekenis te geven dat A hem als zijn slaafje behandelt. Ofschoon de taalhandelingstheorie nooit heeft beoogd dit soort interpretaties van B te verklaren, kunnen wij in de analyse van deze interpretatie wel heel goed met deze theorie uit de voeten. Wat we zien is dat B niet primair reageert op het letterlijk gedane verzoek, maar op één van de geslaagdheidsvoorwaarden voor het realiseren van een verzoek, namelijk dat de spreker het recht heeft de aangesprokene dit verzoek te doen. In zijn antwoord ontkent B dat aan deze voorwaarde is voldaan.

Taalhandelingstheoretici zouden in zo'n geval zeggen: is er aan een geslaagdheidsvoorwaarde niet voldaan, dan moeten we constateren dat A niet succesvol is geweest in het doen van een verzoek; zijn uiting geldt dus niet als een verzoek. Dan zouden we vervolgens kunnen discussiëren of B's reactie deze theoretici in het gelijk stelt of juist niet. Interessanter dan deze discussie is echter de observatie dat uit B's reactie blijkt dat een aspect dat binnen de taalhandelingstheorie geanalyseerd wordt als een *voorwaarde* waaronder A's uiting een 'verzoek' kan betekenen, voor B een *aspect is van de betekenis* van A's uiting.

We kunnen dus constateren dat geslaagdheidsvoorwaarden voor deelnemers in verbale interactie de status hebben van pragmatische vooronderstellingen of *presuppositions*. Zoals de vraag op een feestje ‘Hoe laat verwacht je Frits?’ vooronderstelt dat Frits is uitgenodigd, zo vooronderstelt A’s verzoek hierboven een aantal dingen die door de taalhandelingtheoretici zijn benoemd als geslaagdheidsvoorwaarden, bijvoorbeeld dat A het recht heeft dit verzoek te doen, dat B niet toch al van plan was de verzochte handeling uit te voeren, of dat B in staat is om de verzochte handeling uit te voeren. Deze presupposities spelen een belangrijke rol in het proces van betekenis geven, zoals we hierboven zien aan B, die reageert op één van deze vooronderstellingen.

Gezien vanuit de vraag naar de interactie tussen talige en niet-talige informatie in het proces van betekenis geven, betekent dit dat díé aspecten die in de taalhandelingstheorie worden geanalyseerd als geslaagdheidsvoorwaarden, door gespreksdeelnemers worden opgevat als aspect van de vooronderstelde niet-talige informatie. En als zodanig kunnen ze door gespreksdeelnemers worden geïnterpreteerd als een aspect van de betekenis van uitingen. Hierboven hebben we dat geïllustreerd aan de hand van een fictief voorbeeld. In hoofdstuk 7 wordt een authentiek voorbeeld besproken uit een Chinees-Nederlands zakelijk gesprek, waarin de betekenisgeving door beide gespreksdeelnemers direct betrekking heeft op het niveau van pragmatische presupposities.