

Sprechakt-Theorie:

Vanderveken, Merin

Grundmodell der Sprechakte

Vgl. Stenius 1967, Searle 1969:

- Form des Sprechakts:
 - Illokutionärer Operator (Proposition)
 - ASSERTION('es regnet'): Es regnet.
 - FRAGE('es regnet'): Regnet es?
- **Proposition:**
beruht auf den Begriffen der Wahrheit und Referenz;
kompositionale Regeln (Zurückführen der Bedeutung von komplexen Ausdrücken auf die Bedeutung von Teilausdrücken)
Grundbegriff: Wahrheit einer Proposition in einer Situation der Welt
- **Illokutionärer Operator:**
führt Propositionen in Handlungen über;
Handlungen sind Züge in kommunikativen Spielen;
Grundbegriff:
Angemessenheit von Zügen in einer Situation in einer Konversation

Beispiel: Versprechen

A: *Ich werde kommen.*

Propositionaler Gehalt: 'A wird kommen';

- ist wahr in allen Situationen s, für die gilt:
es gibt eine Situation s', die in der Zukunft von s liegt und für die gilt:
A kommt in s'.

Illokutionärer Gehalt: Angemessenheitsbedingungen.

- A intendiert, so zu handeln, dass 'A wird kommen' wahr ist.
- A glaubt, dass er so handeln kann, dass 'A wird kommen' wahr ist.
- A glaubt, dass der Adressat wünscht, dass er so handelt, dass 'A wird kommen' wahr ist.
(etc.)

Die Sprechakttheorie von Daniel Vanderveken

Searle & Vanderveken (1985): *Foundation of illocutionary logic.*

Vanderveken (1990): *Meaning and speech acts.* (2 Bände).

Vanderveken (1994): *A complete formulation of a simple logic of elementary illocutionary acts.*

Grundannahme (Stenius, Searle):

Sprechakte: F(P),
wobei

F: Markierung der **illokutionären Kraft** ("illocutionary force")
(Angemessenheit- und Erfüllungsbedingungen)

P: Propositionaler Inhalt (Wahrheitsbedingungen)

Aspekte der illokutionären Kraft (Vanderveken)

Die illokutionäre Kraft kann nach **sechs Parametern** klassifiziert werden:

- Illokutionärer Punkt
(die fünf großen Sprechakt-Typen nach Searle).
- Art der Erreichung des illokutionären Punkts.
- Propositionale Inhaltsbedingungen
- Vorbereitende Bedingungen
- Ernsthaftigkeitsbedingungen
- Stärkegrad

Aspekte der illokutionären Kraft (Vanderveken)

- **Illokutionärer Punkt**,
klassifiziert nach Anpassungsrichtung; vgl. Searle.
 - Wörter-zur-Welt: **Assertionen**;
Ausdrücke passen sich an die Welt an (drücken etwas Wahres aus).
 - Welt-zu-Wörtern: **Kommissive, Direktive**
 - Kommissive: S drückt aus, dass er sich auf bestimmte Weise verhalten wird.
 - Direktive: S will, dass A sich auf bestimmte Weise verhalten wird.
 - Befehle, Erlaubnissätze
 - Fragen
 - Welt-zu-Wörtern und Wörter-zur-Welt: **Deklarative** (explizite Performative)
Verändern die Welt & beschreiben die Welt nach der Veränderung.
 - Leere Anpassungsrichtung: **Exklamative**
- Art der Erreichung des illokutionären Punkts.
- Propositionale Inhaltsbedingungen
- Vorbereitende Bedingungen
- Ernsthaftigkeitsbedingungen
- Stärkegrad

Aspekte der illokutionären Kraft (Vanderveken)

- Illokutionärer Punkt, klassifiziert nach Anpassungsrichtung:
- **Art der Erreichung des illokutionären Punkts** ("Mode of Achievement")
Beispiel: Direktive
 - Befehl: S hat Autorität über A
 - Bitte: S räumt A hat die Möglichkeit ein, abzulehnen.
- **Propositionale Inhaltsbedingungen**
Beispiel: Direktive, Kommissive:
Proposition muss sich auf einen zukünftigen Sachverhalt beziehen.
- **Vorbereitende Bedingungen**
Beispiel: Direktive, Kommissive:
A/S muss fähig sein, den Akt des Sachverhalts auszuführen
Beispiel: Versprechen: Der Akt ist im Interesse von A
Beispiel: Vorwurf: Der Akt ist wurde von A ausgeführt und war schlecht.
- **Ernsthaftigkeitsbedingungen**
Beispiel: Direktive: S drückt den Wunsch aus, dass A sich auf bestimmte Weise verhält.
- **Stärkegrad**
Beispiel: Assertionen (Vermuten, Behaupten, Schwören)

Illokutionäre Logik

Vanderveken entwickelt ein detailliertes System der illokutionären Logik.

Format: $F(\Phi) = [M, C, P, S, D, \pi](\Phi)$,

Wobei gilt:

- **M**: Art der Erreichung ("Mode of Achievement")
- **C**: Proportionale Inhaltsbedingungen ("Content Conditions")
- **P**: Vorbereitende Bedingungen ("Preparatory Conditions")
- **S**: Ernsthaftigkeitsbedingungen ("Sincerity Conditions")
- **D**: Stärkegrad ("degree of strength")
- **π** : Illokutionärer Punkt

Beispiel: Assertion [**1**, **1**, **1**, **1**, **0**, **ass**],
wobei 1 für unspezifische Werte, 0 für neutralen Stärkegrad steht.

Illokutionäre Logik

Bestimmte Sprechakt-Modifikatoren verändern die Parameter.

Beispiele:

- *Bitte*: *bitte*[1, 1, 1, 1, 0, dir] = [*bitte* •1, 1, 1, 1, 0, dir], d.h. ein direktiver Sprechakt, in dem die Art der Erreichung durch *bitte* modifiziert ist, was ausdrückt: kein Autoritätsverhältnis ist involviert; Höflichkeit.

Beispiel: *Öffne bitte das Fenster.*

- Anwendung auf sprechaktbezeichnende Verben:

Bitten: [*bitte* •1, 1, 1, 1, 0, dir]

- *Drängen*: *Bitten*;

Vorbereitende Bedingungen: Sprecher hat Gründe für das Direktiv;
Stärke: 1

[*bitte* •1, 1, Sprecher hat Gründe •1, 1, 1, 1, dir]

Es folgt aus dieser Darstellung:

jedes Drängen ist eine Bitte, aber nicht umgekehrt.

Die Klassifikation performativer Verben von Vanderveken

verb	mode of achievement	propositional content	preparatory condition	sincerety condition	degree of strength
<i>assert</i>				S believes that p (holds for all assertions)	
<i>inform</i>			H does not already know p		
<i>correct</i>			p corrects a mistake made in a vious assertion		
<i>state</i>			p is of importance, discourse is formal		
<i>notify</i>	H has been put on notice that p				
<i>report</i>		p is about the past or the present			
<i>predict</i>		p is about the future	H has evidence for p		
<i>forecast</i>		p is about future & the weather or business	hearer has evidence for p		
<i>prophecy</i>	S acts as prophet, on divine inspiration				strong

Die Klassifikation performativer Verben

verb	mode of achievement	propositional content	preparatory condition	sincerety condition	degree of strength
<i>insinuate</i>	S asserts p by gradual or informal means.	p is bad			
<i>remind</i>			H once knew and might have forgotten p		
<i>suggest</i> (also directive)					weak
<i>guess</i>			p is probable		weak
<i>conjecture</i>			S has evidence for p		weak
<i>swear</i> (also commissive)	S is committed to p by an oath				strong
<i>admit</i>		p is bad			
<i>confess</i>		p is bad	S is responsible for p		

Probleme von Vandervekens Analyse

- Warum können nicht alle Verben, die Sprechakte beschreiben können, auch performativ verwendet werden?
A, zu B: *Ich fordere Sie hiermit auf, Ihren Ausweis zu zeigen.*
A forderte B auf, seinen Ausweis zu zeigen.
A, zu B: **Ich beleidige Sie hiermit.*
A beleidigte B.
A, zu B: **Ich deutete hiermit an, dass das Schiff morgen ankommt.*
A deutete an, dass das Schiff morgen kommt.
- Keine Analyse von größeren Einheiten, die über einzelne Sprechakte hinausgehen; vgl. Antworten, Klassifikation quer über Sprechakte hinweg.
Er antwortete: Ja, es gibt Milch im Kühlschrank.
Antwort: Assertion.
Er antwortete: Ja, ich werde Milch kaufen.
Antwort: Kommissiv (Versprechen)

Eine automaten-theoretische Behandlung von Sprechakten: Merin

Arthur Merin (1994): *An algebra of elementary social acts.*

Vandervekens Analyse von Sprechakten:

[*bitte* •1, 1, Sprecher hat Gründe •1, 1, 1, 1, dir](Φ):

Sprecher drängt Adressat, Φ zu tun.

Keine systematische Unterscheidung Beschreibung / Ausführung, in beiden Fällen ist die obige Formel wahr oder falsch.

Merin:

Die Ausführung eines Sprechakts ist eine Handlung im systematischen Zusammenhang eines Sprachspieles. Sprechakte kann man verstehen als Übergänge von einem Zustand in einen anderen, die als Verpflichtungen der Kommunikationsteilnehmer verstanden werden können (z.B., eine Handlung auszuführen oder die Wahrheit einer Proposition zu verteidigen).

Elementare Sprechakte

Merin betrachtet lediglich **elementare Sprechakte**, die mit Behauptungen und Verneinungen zu tun haben.

Partizipanten:

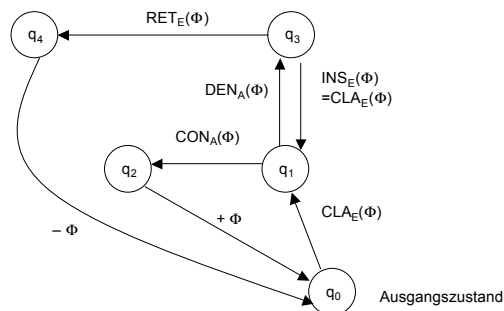
E (Ego), A (Alter)

(drückt aus, wer eine Sprechaktfolge initiiert hat)

Fünf elementare Züge:

- **Claims**, z.B.: $CLA_E(\Phi)$, Ego behauptet, dass Φ .
- **Concessions**, z.B.: $CON_A(\Phi)$, Alter konzediert, dass Φ . (mögliche Reaktion auf ein Claim)
- **Denials**, z.B.: $DEN_A(\Phi)$, Alter lehnt die Annahme Φ ab. (mögliche Reaktion auf ein Claim)
- **Retraction**, z.B.: $RET_E(\Phi)$, Ego zieht Φ zurück. (mögliche Reaktion auf ein Denial)
- **Insistence**, z.B.: $INS_E(\Phi)$, Ego besteht auf Φ . (mögliche Reaktion auf eine Retraction, hier mit Claim gleichgesetzt).

Automatentheoretische Darstellung



A: Ja, du hast recht. ==> Es regnet.

E: Es regnet.

A: Nein, das stimmt nicht.

E: Gut, du hast wohl recht. ==> Es regnet nicht.

E: Stimmt schon!

A: Stimmt nicht!

A: Gut, du hast recht.

Vollständige Transaktionen

sind Wege, die zum Ausgangszustand q_0 zurückführen.

Beispiele:

- $CLA_E\Phi \cdot CON_A\Phi$
- $CLA_E\Phi \cdot DEN_A\Phi \cdot CLA_E\Phi \cdot CON_A\Phi$
(Φ wird Teil des joint commitments)
- $CLA_E\Phi \cdot DEN_A\Phi \cdot CLA_E\Phi \cdot DEN_A\Phi \cdot RET_E\Phi$
(Φ wird nicht Teil des joint commitments / common grounds)

Gleichwertige Züge

sind Sequenzen von Zügen, die zu dem gleichen Resultat führen.

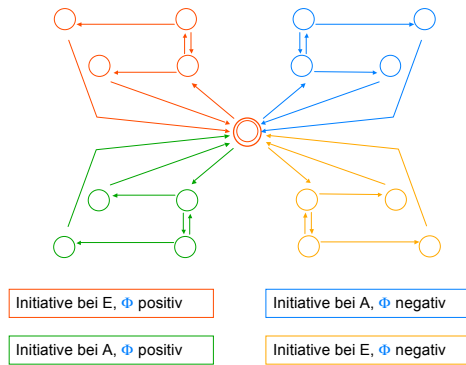
Beispiele:

- $CLA_E\Phi \cdot CON_A\Phi \approx CLA_E\Phi \cdot DEN_A\Phi \cdot CLA_E\Phi \cdot CON_A\Phi$
- $CLA_E\Phi \approx CLA_E\Phi \cdot DEN_A\Phi \cdot CLA_E\Phi$

Variationen:

- Initiative kann bei E oder A liegen
- Der Satz Φ kann positiv oder negativ sein.

Vollständiges Aktschema



Fünf Parameter für Akte

Merin stellt fest,
dass jede Transaktion durch fünf Parameter charakterisiert werden kann:

- Das **agierende Subjekt** $P_S(c)$, entweder E oder A
- Die **Orientierung der Sache** $P_O(c)$, entweder Φ oder $\neg\Phi$
- Die **Präferenz für die Sache** $P_P(c)$, entweder E oder A
- Die **Dominanz** $P_D(c)$, entweder E oder A
- Die **Initiative** $P_I(c)$, entweder E oder A

Beispiel (erster Quadrant)

Zustand	Transaktion	P_S	P_O	P_P	P_D	P_I
q_1	$CLA_E\Phi$	E	Φ	E	E	E
q_2	$CON_A\Phi$	A	Φ	E	E	E
q_3	$DEN_A\Phi$	A	Φ	E	A	E
q_4	$RET_E\Phi$	E	Φ	E	A	E

Initiative ist in der Regel gleich der Präferenz:
Wenn keine Präferenz vorliegt, liegt auch keine Initiative vor.

Präferenz bei Behauptungen und Konzessionen

Claims und **Concessions** verhalten sich invers in Bezug auf Präferenz:

- Wenn E eine Behauptung Φ macht, dann versucht E, **mindestens** Φ zu etablieren. (Grund: E erwartet Widerstand von A)
- Wenn E eine Konzession Φ macht, dann versucht E, **höchstens** Φ zuzugestehen. (Grund: Φ ist nicht notwendigerweise im Interesse von E).

Beispiel: Skalare Implikaturen.

Claim:

E: *Du hast drei Kekse aus meiner Schachtel genommen!*

A: *M-Hm.*

E: *Vielleicht sogar vier!*

Concession:

A: *Du hast Kekse aus meiner Schachtel genommen!*

E: *Ja, drei.*

Vielleicht auch nur zwei.

Befehle und Erlaubnissätze

Behauptungen und **Konzessionen** (claims, concessions) stehen in Analogiebeziehung zu **Befehlssätzen** und **Erlaubnissätzen** (commands, permissions)

(Eine Behauptung ist ein Befehl, einen Satz anzunehmen, den E präferiert)

eine Konzession ist das Zugständnis, einen Satz anzunehmen, den E präferiert)

Beispiel:

Du musst Spinat und Broccoli essen.

(= Du musst sowohl Spinat als auch Broccoli essen; das ist das Mindeste, was ich dir befehle, du kannst auch mehr tun.)

Du darfst ein Eis und ein Stück Kuchen essen.

(= Du darfst auch nur ein Eis oder nur ein Stück Kuchen essen; das ist das Höchste, was ich dir erlaube, du kannst auch weniger tun)

Befehle und *nur*

Die **Gradpartikel** *nur* in Behauptungen:

Er hat nur Spinat gegessen.

Es regnet nur.

Begrenzung der Behauptung:

Was behauptet wird, ist bereits das Maximum.

Die **Modalpartikel** *nur (ruhig)* in Befehlen:

Komm nur (ruhig) her!

Gib mir nur (ruhig) deine Tasche.

Begrenzung des Befehls:

Was befohlen wird, ist bereits das Maximum.

Drohungen und Versprechen

Behauptungen und **Konzessionen** (claims, concessions)

stehen auch in Analogiebeziehung zu

Drohungen und **Versprechen** (threats, promises)

(Drohungen richten sich gegen das Interesse von A und verteidigen das Interesse von E;

Versprechen kommen dem Interesse von A entgegen und geben Interesse von E auf.

Beispiel:

Wenn du noch einmal einen Keks nimmst, dann gibt es Prügel!
(= mindestens Prügel)

Wenn du mir beim Abwaschen hilfst, dann kriegst du einen Keks.
(= höchstens einen Keks)

Beispiel mit Negativen Polaritätselementen (vgl. Robin Lakoff)

a. *If you eat any LOXO, I'll {spank you / ??give you whatever you like}*

b. *If you eat some LOXO, I'll {?spank you / give you whatever you like}*

(a): E präferiert Negation des wenn-Satzes: Minimalisieren der Quantität

(b): E präferiert wenn-Satz: Keine Minimalisierung.

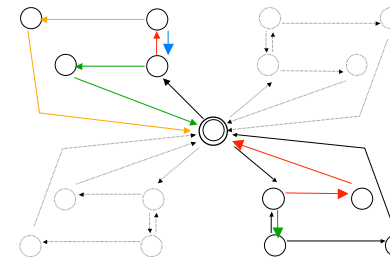
Negations-Systeme

Sprachen unterscheiden sich in der Art und Weise, in der elementare Transaktionen ausgedrückt werden:

Das englische System:

- $CLA_E(it\ is\ hot\ today)$
 - Mögliche Reaktionen: *Yes* ($CON_A \Phi$) oder *No* ($DEN_A \Phi$)
 - Mögliche Zurücknahme $RET_E \Phi$ nach $DEN_A \Phi$: *All right. / *Yes.*
 - Mögliche Insistenz $INS_E \Phi$ nach $DEN_A \Phi$: *Yes, it is / *No.*
- $CLA_E(it\ isn't\ hot\ today.)$
 - Mögliche Reaktionen: *No* ($CON_A \neg\Phi$) oder *Yes, it is* ($DEN_A \neg\Phi$)
- Das heißt:
 - *yes* : $CON \Phi$ und $DEN \neg\Phi$
 - *no* : $DEN \Phi$ und $CON \neg\Phi$

Negationssystem des Englischen



A: *It is hot today.*

B: *Yes.*

B: *No.*

A': *All right.*

A': *Yes, it is.*

A: *It isn't hot today.*

B: *No, it isn't.*

B: *Yes, it is.*

Negations-Systeme

Das japanische System

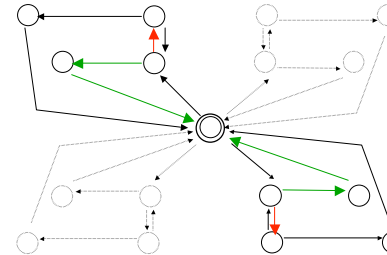
- A: *Kyoo-wa atu-i des-u ne.* Ist es heute heiß?
- B: *Hai.* Ich stimme zu (es ist heiß)
- B: *lie.* Ich stimme nicht zu (es ist nicht heiß)

- A: *Kyoo-wa atuku-na-i des-u ne.* Ist es heute nicht heiß?
- B: *Hai.* Ich stimme zu (es ist nicht heiß).
- B: *lie, kyoo-wa atu-i des-u.* Ich stimme nicht zu (es ist heiß)

Das heißt:

- *Hai*: CON Φ und CON $\neg\Phi$
- *lie*: DEN Φ und DEN $\neg\Phi$

Negationssystem des Japanischen



- A: *Kyoo-wa atu-i des-u ne.* Ist es heute heiß?
- B: *Hai.* Ich stimme zu (es ist heiß)
- B: *lie.* Ich stimme nicht zu (es ist nicht heiß)

- A: *Kyoo-wa atuku-na-i des-u ne.* Ist es heute nicht heiß?
- B: *Hai.* Ich stimme zu (es ist nicht heiß).
- B: *lie, kyoo-wa atu-i des-u.* Ich stimme nicht zu (es ist heiß)

Negations-Systeme

Das deutsche System

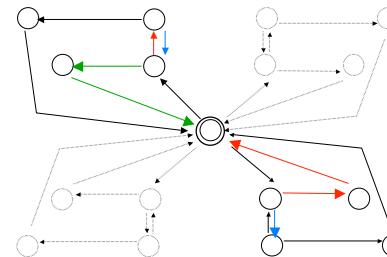
- A: *Es ist heute heiß.*
- B: *Ja.* (es ist heiß)
- B': *Nein.* (es ist nicht heiß)
- A: *Doch, (es ist heiß).* (es ist heiß))

- A: *Es ist nicht heiß.*
- B: *Nein, es ist nicht heiß.*
- B: *Doch, es ist heiß.*
- A: *Nein, es ist nicht heiß.*

Das heißt:

- *ja*: CON Φ
- *nein*: DEN Φ und CON $\neg\Phi$
- *doch*: INS Φ und DEN $\neg\Phi$

Negationssystem des Deutschen



- A: *Es ist heute heiß.*
- B: *Ja.*
- B: *Nein.*
- A: *Doch (es ist heiß).*

- A: *Es ist heute nicht heiß.*
- B: *Nein, (es ist nicht heiß).*
- B: *Doch (es ist heiß).*

Ein "japanisches" Negationssystem im Deutschen?

Bestätigung und Ablehnung durch verbale Gesten.

- A: *Es ist heute heiß.*
- B: *M-hm. (_ -)* (es ist heiß)
- B': *M-m. (- _)* (es ist nicht heiß)

- A: *Es ist heute nicht heiß.*
- B: *M-hm. (_ -)* (es ist nicht heiß)
- B': *M-m. (- _)* (es ist heiß)

Negations-Systeme

Das Swahili-System

Mischung von zwei Systemen:

- *ndiyo* 'es ist so' und *siyo* 'es ist nicht so', wie Japanisch
- *la* (aus dem Arabischen entlehnt): wie 'nein' im Deutschen.

- A: *Ninunue mkate?* 'Am I to buy a loaf?'
- a. B: *Ndiyo, (nunua).* 'It is as you say, buy one.'
- b. B': *Siyo, (usinunue).* 'It is not as you say, don't buy one.'
- c. B'': *La, (usinunue).* 'No, don't buy one.'

- A: *Nisinunue mkate?* 'Am I not to buy a loaf?'
- a. B: *Ndiyo, (usinunue)* 'It is as you say, don't buy one.'
- b. B': *Siyo, (nunua).* 'It is not as you say, buy one.'
- c. B'': *La, (usinunue).* 'No, don't buy one.'

Negations-Systeme

Das walisische System

Wiederholung der Proposition.

- A: *A welwch chwi hwy?*
Siehst du ihn?
- B: *Gwelaf.*
Ich sehe (ihn).
- B': *Na welaf.*
Ich sehe (ihn) nicht.

(Daten: Sadock & Zwicky 1985), *Speech act distinctions in syntax*.

Höfliche Interaktionen

Neben dem bislang diskutierten System von Interaktionen, in dem E sein Interesse direkt durchsetzen will, gibt es ein System indirektere (höflicher) Interaktionen:

Request, Grants, Plea for Exemption, Exemption entsprechen dabei:
Claims, Concessions, Denials, Retractions.

Unterschied zwischen dem **antagonistischen** und dem **altruistischen** System:
Die **Dominanz** liegt bei E bzw. A.

Antagonistisches und Altruistisches System

P_D : Dominanz

Das antagonistische System:

Zustand	Transaktion	P_S	P_O	P_P	P_D	P_I
q_1	$CL A_E \Phi$	E	Φ	E	E	E
q_2	$CON_A \Phi$	A	Φ	E	E	E
q_3	$DEN_A \Phi$	A	Φ	E	A	E
q_4	$RET_E \Phi$	E	Φ	E	A	E

Das altruistische System:

Zustand	Transaktion	P_S	P_O	P_P	P_D	P_I
q_1	$REQ_E \Phi$	E	Φ	E	A	E
q_2	$GRA_A \Phi$	A	Φ	E	A	E
q_3	$PLE_A \Phi$	A	Φ	E	E	E
q_4	$EXE_E \Phi$	E	Φ	E	E	E

Antagonistisches und altruistisches System

Gründe für die Verwendung des altruistischen Systems:

- In einer Behauptung (Claim) nimmt E Dominanz über A an. A kann dagegen Widerstand anmelden. Zur Erreichung des Zieles kann es für E daher von Vorteil sein, stattdessen eine Bitte (Request) auszuführen.
- In einer Bitte (Request) konzediert E die Dominanz zu A, d.h. E offeriert Statusgewinn oder Beibehaltung von Status. Dies kann Grund für A sein, der Bitte nachzugeben (Grant).

Vgl. **Brown & Levinson** 1978:

Universals in language usage: politeness phenomena.