Taalfilosofie

Prof. Dr. F. Buekens

15 februari

Dit OPO heeft een schriftelijk examen, waarvan op voorhand een lijst vragen bekend wordt gemaakt. De lat ligt dan ook wat hoger en het OPO is niet zo 'makkelijk'. We gaan in totaal vier verschillende modules behandelen met teksten en 'sheets' op 'Blackboard'. Deze zullen achtereenvolgens handelen over: communicatie (naturalistische perspectief), Frege & Kripke, Grice over conversatie (ook insinuaties en indirect spreken a.d.h.v. 'Alternative Facts') en tot slot taal & wereld.

Module I: Communicatie – een naturalistisch perspectief

Heel belangrijk, fundamenteel inzicht: **taal is een instrument** (cf. *Wittgenstein*) en heeft bijgevolg een functie die buiten de taal zelf staat.

Oude en nieuwe theorieën over communicatie

Oude theorie?

Er bestaat een grote traditie m.n. **de structuralistische traditie** cf. *de Saussure* en het onderscheid tussen signifiant en signifié. Het is een leer van de semiotiek, met het teken centraal. Hierop is ook het communicatieschema van ***Roman Jakobsen*** (1896 – 1982) gebaseerd: hij onderscheidt zes rollen voor taal nl. emotief, conatief (willen), referentieel, poëtisch, metalinguïstisch (over taal, dit college) & fatisch ('hallo' aan de telefoon, contact). Buekens: *It's all wrong!!* Want er zijn ernstige problemen! We stellen vast: vogels in een vlucht, mieren in een nest… dieren communiceren ook. Vgl.: gegevens doorgestuurd van oog naar hersenen (neuroloog). Dus:

(1) Communicatie is een veel primitiever fenomeen dan gesuggereerd. Vgl..: Godfrey-Smith neemt als uitgangspunt de **biologie**.

(2) Welke is de basisfunctie? Vgl.: biologie – **adaptatie** (bv.: handen – grijpen/beschermen) **vs. exaltatie** (gebruik voor iets dat niet voorzien was. Bv.: handen – sonate van Bach spelen op de klavecimbel). Jakobsen vermengt adaptatie met exaltatie! Bv.: biologisch teken: urinespoor – dieren werken in zekere zin samen nl. afspreken van gedrag. Bv.: handdoek op strandstoel leggen is een teken: continuïteit met dierlijk gedrag.

(3) Vgl.: Lacan die iets goed heeft gezegd (!) nl. communicatie veronderstelt **samenwerking**. Vb.: iemand die liegt en betrapt wordt, wordt betrapt op het uitbuiten van de goedgelovigheid van de ander; gevolg: je zal niet meer luisteren. De communicatie blijft in stand gehouden op voorwaarde dat beide partijen van de situatie beter worden. Abstracter kan je een schemaatje maken met het epistemisch bereik van beide partijen: het gebied waarbinnen de communicatie (onder de vorm van signalen) moet vallen, delen zij qua bereik. Het echte voordeel van communicatie situeert zich waar de ene partij epistemisch bereik heeft en de andere niet. Dit is een Darwiniaans argument: we

moeten evolueren naar een situatie waar de ene partij de andere waarschuwt voor relevante feiten, zo is er immers meer kans op overleving. Door samenwerking wordt het **epistemisch bereik** vergroot. Merk op dat pipo's die tegenwerken uitgesloten zullen worden! Vergelijk: de sociale functie van *roddelen* nl. betrouwbaarheid van personen in de groep verspreiden, cf. belang van reputatie. Kortom: taal als tekens als oplossing voor een probleem (ligt buiten de taal zelf).

(4) Centrale vs. afgeleide functies.

Alternatieven?

De functie van communicatieve **interactie** centraal zetten! Enkele voorbeelden: de bijendans (van internet geplukt), een pauw die zijn veren openzet is héél potent: "come to me bitches", teken als hiërogliefen (archeologisch). Merk op dat ook **cultuur** communicatie is: *wij zijn symbolische wezens*. We verwerven volgende (revolutionaire…) inzichten:

(1) Communicatie is coördinatie met het oog op coöperatie.
(2) Adaptief vs. exaltief
(3) Structuralisme is <u>dood</u>; nu eerder evolutionair-psychologisch.
(4) Studie van de taal begint bij communicatie en de biologie! Het is immers een intrinsiek en biologisch gegeven. Zie de 'sheet' voor enkele eenvoudige argumenten van **S. Pinker** (ook Kahneman werkt hierover): de complexiteit van een primitieve en moderne taal is gelijk, welke taal je spreekt is een cultureel gegeven, maar dat je een taal spreekt is biologisch gegeven. (enz.)
    a. Merk op: een dier heeft strikt gesproken geen taal, wel een repertoire i.e. eindig aantal tekens.
    b. De kennis van een taal = systeem 1 (automatisch!)

<u>Signalen & signaleren: biologisch communicatiemodel van P. Godfrey-Smith</u>

Het model is het volgende: de zender observeert een toestand in de wereld en de ontvanger stelt daaropvolgend een handeling. Zender en ontvanger moet je hier de-intentionaliseren (!) het zijn biologische entiteiten, zoals cel-cel, oog-hersenen… Vgl. *D. Dennett*: de intentional stance vs. design stance (= biologisch perspectief). Het model impliceert ook het volgen van ***regels*** cf. coördinatiespelen: bij tennis is er een duidelijke winnaar, i.e. zero sum game. Er zijn echter ook win-winspelen, waarbij beide partijen beter worden; hier is communicatie doorgaans opgericht! Denk bijvoorbeeld aan verkeerslichten, of de afspraak om aan één kant van de weg te rijden, daarom zijn dus regels nodig. Regels kunnen ook *hard-wired,* i.e. instinctief zijn. Er is een strikt onderscheid tussen **informatie**, zoals sporen in het zand, enerzijds. Dit zijn geen tekens, maar worden 'cues' genoemd in de biologie; ze zijn toevallig achtergelaten, maar worden wel dor anderen benut. Daartegenover staan **signalen**: 'signal' in de biologie.

Toepassing: tijd en ruimte wordt gescheiden nl. afstand: zeer groot of klein vs. temporeel, denk aan een sonde naar Mars. Vergelijk ook wat Derrida mijmert: la trace – spoor dat achterblijft na een signaal. Tekens functioneren immers in afwezigheid van de zender, maar de ontvanger moet ze wel <u>waarnemen</u>! Kortom: deze theorie heeft veel **interessante variabelen**.

Fundamenteel inzicht: communicatie is een *win-win situatie* – de zender en ontvanger hebben gelijklopende belangen. Er is echter ook mimicry in de natuur (vb.: kameleons), maar ze gaan dat niet doen met soortgenootjes! Het totale tegendeel van communicatie zijn twee sluipschutters die elkaar proberen neer te schieten… vergelijk: contra-communicatie i.e. totale vernietiging van de ander, vandaar ook men is 'no longer on speaking terms.' Een grote tegenstander van deze theorie is Dawkins met zijn boek *the selfish gene*; zijn devies luidt *communication* = *manipulation*, maar let op! Immers communicatie is ook ontvangen; als je het spel niet meer meespeelt, is er tout court geen communicatie. Bovendien communiceer je ook niet met jezelf (enkel met je vroegere zelf).

22 februari

Vandaag wordt het **moeilijk**! Er staat ook een nieuwe tekst op Blackboard van een Franse filosoof, maar dan wel van een goeie…

Communicatie gebeurt binnen een groep en zorgt ervoor dat de groep overleeft, cf. onze natuur als hypersociale wezens. Informatie speelt hierbij geen rol; we focussen op **signalen**. Het gaat dan ook om patronen van communicatie, i.e. herhaalde interactie. Het wezen waarmee je identiek bent, daar deel je alle belangen mee.

Godfrey-Smith: er is nood aan een **feedbackmechanisme**, cf. conventies in onze taal (niet Humpty-Dumpty, cf. infra). Een teken moet gestabiliseerd zijn. Zo gooien we bijvoorbeeld niet met fruit naar Buekens. Hij vertrekt dus van de idee van gelijklopend belang, bijgevolg kan de communicatie zichzelf via feedback in stand houden.

Speltheorie (zie ook sheet)

Neem bijvoorbeeld dat we in de savanne zijn: State of the World (1) duidt op een leeuw, S(2) op een antilope, S(3) op een reptiel. Daarmee zijn Actions verbonden: A(1) weglopen, A(2) voedsel & A(3) vertrappen van het reptiel voor de lol. De getallen in de matrix zijn arbitrair gekozen! Schematisch:

- S(1) => m(1), m(1) => A(1) (3,3)
- S(2) => m(2), m(2) => A(2) (3,3)
- S(3) => m(3), m(3) => A(3) (3,3)

Dergelijke getallen duiden op **utility**, i.e. een wiskundige / mathematische representatie van het gehaalde voordeel. (3,3) is een **evenwicht** cf. Nash-equilibrium ("dat is wiskunde, te ingewikkeld"); geen enkel alternatief maakt een van beide spelers beter. De beestjes die zouden handelen volgens S(1)A(2): (2,2) worden weg geselecteerd, volgens het Darwiniaanse argument: wij doen het beter op de savanne. Dit is dan eigenlijk een *coördinatiespel* (tegenovergestelde van een Prisoner's dilemma); het gaat om win-win spelen. Het leven is immers geen tenniswedstrijd! Voorbeeld: Battle of the Sexes: het zegt iets over je preferenties. De selector in het coördinatiespel van Godfrey-Smith is **moeder natuur** (het toeval). Daartegenover is het in intentionele spelen te kiezen wanneer we welk equilibrium nemen.

De taal is geen sociaal contract, maar wel een **spontane emergentie**. Een ander voorbeeld is de '*Stag Hunt*', naar het voorbeeld van Rousseau in een helder momentje. Alle sociale contracttheorie is immers wrong, maar dat terzijde. De verliezer wordt *the sucker* genoemd. Bij het jagen zijn twee man nodig, maar als de ene konijnen gaat schieten i.p.v. rendieren, heeft hij wel utility. Samenwerking zal in dit geval echter een extra utility geven.

Het laatste voorbeeld is dat van een *prisoner's dilemma*: een situatie waarin je de ander perfect kan uitbuiten.

	A(1)	A(2)
S(1)	(2,2)	(0,3)
S(1)	(3,0)	(1,1)

Dit is een model met een hoog abstractieniveau; het is dan ook een idealisatie. Elk model is een *usefull fiction*. De belangrijke les voor vandaag is dat we aan de hand van een Prisoner's dilemma kunnen uitleggen wat ***deception*** is nl. het uitsturen van verkeerde signalen om te komen tot een situatie (3,0). Maar: de 0-speler knows he's been fucked en zal reageren: hij zal de ander als communicatief irrelevant gaan beschouwen en doesn't deal with him anymore. Er zijn ook **gradaties** in signalen: dit systeem selecteert enkel op éénduidige signalen, niet op lange disjuncties, cf. de taal als representatie.

Quid signaal?

Het signaal heeft een **Janusgezicht**: enerzijds de informatieve dimensie (zenden/representeren) en anderzijds de imperatieve dimensie (bevel, nopen tot ontvangen). De *waarschuwing* combineert de twee nl. iets beschrijven en een imperatief; het is dan ook de primitieve taalhandeling. De betekenis van een signaal kunnen we terugvinden bij Wittgenstein: 'meaning is use'. Er zijn regels die de zender volgt en regels die de ontvanger volgt: via biologische selectie emergeren deze uit gedragingen van de schepsels; het is dus geen 'magische entiteit'.

Wat met **'falen'**? Biologische wezens die bv. minder goed zicht hebben in een andere omgeving en dus verkeerd signaleren. De moraal van het verhaal van Maynard Smit is dat je beter niet liegt. Complicatie: 'teken' of 'signaal' wordt vaak ambigu gebruikt. Grice duidt erop dat 'Meaning' ambigu is, want er is een onderscheid tussen een natuurlijk teken (features als cues) en niet-natuurlijke tekens. We kunnen dit wiskundig weergeven: S(1) => m(1) => A(1); stel prob(leeuwen) = 0.10, maar dan wordt een leeuw gesignaleerd met m(1), dan wordt prob(leeuwen|m(1)) = 0.80. Dus: de functie van een teken is de probabiliteit van een fenomeen te gaan verhogen. Prob(S(1)) < Prob(S(1)|m(1)) (!) Het gaat natuurlijk om epistemische probabiliteiten: je kunt begrijpen van een teken zien als een aanwijzing die probabiliteit van een gegeven verhoogt. Als je bijvoorbeeld het licht aanlaat, dan ben je aan het communiceren met dieven, zelfs al heb je geen gedeeld belang met die snoodaards. John Searle duidt op de *direction of fit*: elk signaal heeft 2 dimensies en dus 2 directions of fit nl. mind => world & world => mind.

1 maart

Deel II: Van signalen naar menselijke communicatie

Het biologische model is in feite het **intentionele model** met als basisidee te laten zien wat gebeurt wanneer productie van signalen onder intentionele controle valt. (vgl.: D. Dennett: intentional stance) Heel interessant is de nieuwe optie nl. je kan ook verkiezen te *zwijgen* of *op welke manier* je jouw signaal stuurt. Er is ook een onderscheid tussen het begrijpen en accepteren van het signaal! De mogelijkheid om het signaal te controleren bestaat ook, denk aan het meeluisteren op de trein naar wat niet voor jou bedoeld is. Er bestaan tot slot technieken & methoden om signalen resistent te maken (vb.: wat Buekens zegt is binnen 1000 jaar nog toegankelijk via de sheets [helaas!]). Vergelijk de paradox van het antwoordapparaat: 'Ik ben nu niet aanwezig.'

Intentionele communicatie: de Griceaanse analyse (jaren '50)

Grice is de stichter van de pragmatiek (idee van maximes); hij ziet **drie methoden** om bij de ander een overtuiging tot stand te brengen nl.

(1) Iemand doen geloven dat p; bv.: met natte paraplu binnenkomen (dit is geen communicatie).
(2) Iemand doen geloven dat q door een handeling te verrichten met de intentie die persoon te doen geloven dat q; bv.: brandweerhelm dragen.
(3) Iemand doen geloven dat r door handeling te verrichten met de intentie die persoon te doen geloven dat r én herkenning van de intentie is een reden om te geloven dat r. **= communicatie!** Immers: idee = intenties herkennen; opgepast nog geen idee van een communicatiemodel in de biologie, enkel tussen mensen.

Complicatie: *de opschepper* – goeie opschepper maakt dat niet meteen duidelijk, bv. 'de casual remark' *ik moet volgende week naar New York* vs. iemand die ostentatief met de sleutels van zijn Ferrari zwaait (communicatie of tonen?). Eerste verschil: commitment is iets laten weten; iemand doelbewust iets doen geloven niet; cf. Module III (indirect speech). Tweede verschil: je kan anoniem kennis doorgeven.

Klinische toepassing: **autisme** (snappen geen ironie/opschepperij): in een autisme-instelling vindt je allemaal icoontjes, want ze kunnen geen intenties aflezen (hebben geen theory of Mind).

Communicatie is dus **planmatig handelen**: we willen iets bereiken dat verder gaat dan alleen begrijpen.

Michael Tomasello (°1950)

Communicatie is een vorm van samenwerking (coöperatie), apen zijn veel primitiever dan mensen. Cf. P. Godfrey-Smith: communicatie helpt om af te stemmen wat we samen gaan doen. Hoe vind je dan die samenwerking bij mensen? Op drie manieren nl.:

(1) Helpen: voor jou hogere kost dan wat je ervoor terugkrijgt.
(2) Verzoeken: omgekeerde van (1) – jij baten, andere kosten.
(3) Delen: 'sharing'.

We maken een onderscheid tussen spreker – ontvanger en derde persoon (willen vaak niet dat die iets weet, vandaar dat we gaan spreken in 'code'). We zijn **hypercoöperatieve wezens**:

(1) Kennisoverdracht als het delen van informatie.
(2) Richten verzoeken tot elkaar.
(3) *Shared Projects* (gedeelde perspectieven): preferenties en houdingen over wereld & elkaar op elkaar afstemmen of weet hebben van gedeelde houdingen.
    a. Hierbij is bv. IKEA een bron van huiselijk verdriet; u kent het wel met uw dochter in die winkel lopen… afstemmen van preferenties is niet eenvoudig!
    b. Diepere motivatie cf. Haidt nl. we identificeren ons met personen die dezelfde waarde hebben, via preferenties, niet via opvattingen. Bv.: trui van de KUL dragen.
    c. Merk op: een compromis is in feite geen 'gedeeld' project.

Het accepteren van een taalhandeling is ook een **communicatie** (feedback), vgl.: *optatief taalgebruik* (moge het goed gaan) is een suggestieve taalhandeling. Opgepast: elke taalhandeling heeft in feite iets van een belofte, daaruit volgt immers een commitment. Stel bijvoorbeeld de propositie *'Ik kom morgen terug'* deze heeft **drie dimensies** nl. mededeling, waarschuwing en suggestie. Volgens Tomasello heeft dus elke taalhandeling deze drie elementen.

J.I. Austin (1911 – 1960): taaldadentheorie

Austin onderscheidt **twee centrale intenties**: *semantisch* (begrip cf. semantiek – gedeelde kennis van de woorden) & *perlocutionair* (effect bij ontvanger; de drie van Tomasello!). Austin is spraakmakend geweest omwille van zijn analyse van de **illocutionaire dimensie**, tussen locutionair (wat je zegt) en perlocutionair (wat de spreker wil bereiken, bv. beledigen). Het illocutionaire is het niveau van *performatief taalgebruik*, vb.: 'Ik doop dit schip de Nautilus.' Opvallend is het gebruik van werkwoorden; je doet wat de zin zegt; deze theorie bevindt zich dan ook op het kruispunt van de filosofie van het menselijke handelen en de taalfilosofie. Kritische Buekensvraag: 'Wie mag Fucking Nigga zeggen tegen rappers?' Zij mogen dat zelf rappen, maar als Buekens het zegt, dan volgen allerlei racismeprocessen…

Kort samengevat

Mensen communiceren en dieren interageren; communicatie is iets **mutualistisch** (alle deelnemers worden er beter van). De normen voor uiting zijn extrinsiek aan taal, maar intrinsiek aan coöperatie. Taal als instrument heeft twee dimensies: semantisch & pragmatisch.

De tekst van D. Sperber is geen leerstof, voor de rechtenstudenten die les hebben van Buekens wel…

8 maart (galabal, uurtje)

Module II: Frege & Kripke

Gottlob Frege

Alles wat voor Frege kwam, is louter gerommel in de marge. Nadien volgden de cruciale inzichten in de taalfilosofie gedurende de 20ste eeuw. De 21ste eeuw daarentegen wordt gekenmerkt door de cognitieve wetenschappen (psychologie, neuro…). Frege hanteert **vier uitgangspunten**:

(1) Niet het woord, maar **de zin** staat centraal bij hem. Hij wil logische structuren analyseren (logica: formele opbouw), i.e. de voorwaarde waaronder de zin waar is.
(2) Onderscheid tussen de **metataal** (taal om over objecttaal te spreken) en de *objecttaal* (Nederlands, gehanteerd tekensysteem).
(3) Anti-psychologisme, vs. het klassieke beeld waarbij woorden ideeën uitdrukken, die op hun beurt objecten representeren.

Het anti-psychologisme

In de **semantiek** was *Locke* een van de eerste die een psychologistische theorie hanteerde: een atomistische kijk op de zaak. Net zoals *Descartes* met zijn 'klare en heldere ideeën'. Hierbij was de verwijzingsrelatie secundair t.o.v. de representatierelatie. **Frege** heeft enkele **bezwaren**:

(1) Kennisoverdracht = kennis over de wereld, niet over voorstellingen (natuurlijk beeld, vgl. Tomasello).
(2) Mentale voorstellingen zijn subjectief en idiosyncratisch; betekenis is gedeeld en objectief.
    a. Vs. kritiek van hedendaagse filosofen op Frege; vb.: ronde bal en ronde toren => betekenis 'rond' is twee keer gelijk, maar de voorstelling totaal verschillend.

Ook in de **logica** heerst anti-psychologisme volgens Frege:

(1) Logische wetten zijn absoluut waar en bestaan objectief als het ware in een Platoons universum; het zijn abstracte beschrijvingen van de werkelijkheid.
(2) Als je iets zegt, spreek je over de wereld; niet over de eigen idiosyncratische voorstellingen.
    a. Betekenis vs. kleur van woorden (vb.: mof, neger…): *framing* heeft volgens Frege niets te maken met betekenis, wel met receptie bij de hoorder.
    b. Frege focust enkel op de referentiële functie van de taal.

Frege duidt op het feit dat semantische verplichtingen iets **normatief** omhelzen. Het gaat er immers om wanneer een term correct wordt gebruikt. De semantische waarde van een term is een vast te houden richtsnoer. De standaard is de volgende: *als de propositie die wordt uitgedrukt met een woord* ***waar*** *is*. De betekenis van een woord vastleggen staat dus gelijk aan het bepalen van een richtsnoer (bv.: 'yellow' om gele dingen aan te duiden). Merk op dat Buekens dit totale nonsens vindt, maar veel filosofen denken dit… Merk ook op dat de regel niet zegt dat je per se 'yellow' moet gebruiken (bv. 'jaune'…)

Een tweede methodologische opmerking is het **use/mention onderscheid**, wanneer we bijvoorbeeld spreken over kleuren tegenover spreken over woorden die kleuren aanduiden. Een belangrijke conventie is

om geciteerde woorden tussen aanhalingstekens te plaatsen. Een groot probleem in Freges tijd was het feit dat elke wiskundige zijn eigen idiosyncratische tekens hanteerde. Frege had dan ook als doelstelling om de taal van de wiskunde op orde te plaatsen. Zoals het onderscheid tussen cijfers (notatiesystemen) en getallen (waarover het gaat in de rekenkunde)! We kunnen dit toepassen op ***de identiteitsrelatie*** (x = y); of ook de Avondster = de Ochtendster i.e. een relatie tussen objecten, niet tussen namen. Zie ook de voorbeelden op de slide, merk hierbij op dat zin 5 een instinker is, want de beide zijn gelijk, maar hebben geen betekenis. Idem voor zin 6: het woord duidt op iets in de wereld en geeft niet de betekenis van het woord.

Excursie: 'identiteit' is polyseem. Frege hanteert de Leibniziaanse identiteit – a = b – dat is de enige relevante in de semantiek! Niet personal identity, publieke identiteit, identificatie met waarden…

Zin als primaire betekenisdrager

Volgens Frege zijn **zinnen** de primaire betekenisdragers, niet woorden; dit is in feite contra-intuïtief. We mogen ons niet laten misleiden door elliptische zinnen, genre 'Buiten!' of '[mijn naam is] Buekens'. De betekenis van het word is datgene wat het bijdraagt tot de propositie die door een zin wordt uitgedrukt. Met een zin kunnen we het ware gaan aanduiden. Een zin bevat woorden en haar inhoud is een propositie (i.e. een abstracte entiteit). Neem bijvoorbeeld deze twee verschillende zinnen, om eenzelfde propositie uit te drukken: 'Filip buekens is gek.' = 'Filip buekens is crazy.' Proposities zijn dan functies van mogelijke werelden naar waarheidswaarde. De zin als basiseenheid van de taal is te vergelijken met de klok & het radarwerk.

[…]

15 maart (ticketverkoop beiaardcantus)

[…]

22 maart

Benoemen vs. Verwijzen (Russell & Frege in discussie)

Russel geeft een kritiek op Frege en toont ook mooi aan hoe taalfilosofie en logica samenvallen; we zitten deze les vuistdiep in de semantiek. Er zijn twee perspectieven bij Russell: enerzijds het logische, anderzijds ook het onderscheid tussen knowledge by acquaintance & by description. In het artikel *On Denoting*, gepubliceerd in het fameuze tijdschrift *Mind* (waar je in moet publiceren om 'goed' te zijn) beweert Russell dat beschrijvingen complexe logische structuren hebben, die namen niet hebben. Hij gaat hierbij zinnen complexer analyseren dan in het logische vierkant (Aristoteles & ME). Frege tot slot kijkt naar de structurele elementen.

Russell doet een **formele analyse** van beschrijvingen; het typevoorbeeld is de propositie *De koning van Frankrijk is kaal*. Formeel weergegeven (zie slide) kunnen we daaruit drie dingen afleiden nl. (1) er is een koning van Frankrijk, (2) hoogstens één & (3) die persoon is kaal. Er zijn dan ook drie ontkenningen mogelijk!

Dit inzicht heeft enkele **logische en pragmatische verwikkelingen**: het bestaan van een *descriptum* i.e. beschrijving wordt beweerd, niet vooronderstelt als bij een naam. Het object dat aan de beschrijving voldoet, hoeft niet het *applicandum* te zijn wanneer die beschrijving gebruikt wordt. Neem bv. S_1 dat zowel betekent 'De man met de Martini is dronken' als 'Persoon 'x' is dronken'; hierbij hangt het af van de **intentie** van de spreker, immers stel dat de person in kwestie geen Martini vast had, maar ik die persoon wel bedoelde… dan heb ik me vergist! Er is dus een onderscheid tussen wat iemand letterlijk beweert en wat die persoon intendeert te beweren.

Een ander belangrijk onderscheid is dat tussen **beschrijven** (= persoon die aan de beschrijving moet voldoen, waarbij die beschrijving materiaal bevat om het referent te gaan identificeren) en **aanduiden** (= label opplakken). Dit brengt twee verschillende epistemische verhoudingen met zich mee: beschrijven betekent een conceptie geven waaraan je hoopt dat iets of iemand voldoet. Wanneer je iets aanduidt, gebeurt dat rechtstreeks. Frege heeft dus een probleem; het lijkt wel Kantiaans, terwijl Russell gekend staat als anti-Kantiaan. Kant dacht ook na over de wereld op een indirecte manier, want tussen een naam en de wereld stond een beschrijving. Als excursus kan men facultatief ***Evans*** (1985) bekijken, deze persoon heeft Russel en Frege geïntegreerd in één theorie.

Knowledge by acquaintance tot slot draait om reidentification (heridentificatie) nl. een object opnieuw identificeren op basis van een eerder causaal contact. Hierbij ga je de ontologie vereenvoudigen (vb.: personal identity).

Kripke over namen

Kripke schreef het filosofisch meesterwerk *Meaning & Necessity*. Hij was een wiskundig wonderkind en gaf een volledigheidsbewijs voor de modale logica op zijn achttiende. Daarmee ontwikkelde hij een framework waarbinnen metafysische vragen interne vragen worden (cf. Carnap). Hij staat in een lange traditie van filosofen die nadachten over 'wat mogelijk is' nl. Hume, Descartes, Chalmers. En dat staat tegenover Wittgensteins bekende uitspraak *Der Welt ist alles was der Fal list*. Kripke zal immers spreken over ***many possible worlds***.

Een korte heropfrissing van modale logica (BA 1) volgt… belangrijk zijn de volgende wetten:

- $\Box p \Rightarrow p$
- $\Diamond p \Rightarrow p$
- $p \Rightarrow \Diamond p$
- contingentie: $\Diamond p \ \& \ \Diamond \neg p$

Merk op dat mogelijke werelden overlappende domeinen hebben! David Lewis daarentegen ontwikkelde een theorie over een tweede wereld met 'counterpart'. Modaal redereneren moet ook steeds zorgvuldig gebeuren. Stel je voor dat we in het Schnederlands 'poot' & 'staart' omkeren en vervolgens de vraag stellen hoeveel poten een koe dan heeft… <u>Take home message</u>: het is niet door de betekenis van de woorden in een taal te veranderen, dat we het # poten van een koe veranderen!

29 maart (Beiaardcantus)

[…]

19 april

Module III: Paul Grice & Steven Pinker over betekenis, intenties en indirect spreken

Inleidend

We gaan in deze module helemaal anders kijken naar taal nl. op een **pragmatische** manier, wat zoveel betekent als de manier waarop we taal aanvoelen. Buekens heeft hier een fantastische thesis over geschreven, met name over het gebruik van "eerlijk gezegd". Een ander voorbeeld is wanneer je seks wil hebben op café, hoe pak je dat dan aan? Je zal niet zeggen "hé, wil je seksen?" Een heel interessante kijk op communicatie! Je gaat dan impliciet te werk met veel interpretatie, niet zoals bij Frege dat je enkel de woordjes en regels van de taal moet kennen. Het valt voor een keer te vergelijken met de continentale filosofie (hermeneutiek), maar dan beter. We gaan hier dus anti-Fregiaans denken en de taal niet langer zien als een ladder om tot abstracte proposities te komen. Hier kijken we naar de **ladder zelf**: *Why do you put things that way?* Denk aan mof vs. Duitser!

Paul Grice (1913 – 1988): de taalfilosoof

Grice is een belangrijke analytische filosoof, die in heel zijn leven slechts twee (hele goeie) artikelen heeft gepubliceerd. Hij was een vriend van Strawson; uit zijn tekst die op Toledo staat, komt zeker een vraag! Grice is recentelijk herontdekt, relevant in zijn theorie is dat we niet alleen decoderen, maar ook **intenties** filteren (vb. van de seks of ook wanneer iemand in de aula fronst). Het is een bredere tendens die we ook in de Philosophy of Mind bespeuren en omschrijven als *the social turn* nl. hoe kunnen wij elkaar begrijpen? De zogenaamde ***Mind Reading***, wat niets met gedachtenlezen in magische zin te maken heeft. Er zit meer vast aan communicatie dan louter representeren wat je gelooft; we gaan voorbij Descartes en leggen de link met het naturalisme. Paul Bloom schreef bijvoorbeeld over hoe kindjes leren verwijzen. Autisme is dan weer een voorbeeld van het falen van mind-reading; men zal pictogrammen gebruiken om aan te geven waar de jas gehangen moet worden. Die mensen hebben geen softening touch en zijn bijgevolg enkel te raken met expliciet spreken.

Meaning (1957)

Het artikel *Meaning* van Grice is te vergelijken met dat van Gettier in de epistemologie: even belangrijk én goed. Je kunt betekenis analyseren in **bedoelingen** van een zender die door een ontvanger worden erkend, bijvoorbeeld de rode wimpel uit Kuifje. Een typisch Griceaans experiment is de vraag hoe we ons aan *aliens bekend kunnen maken*. In de VS is een project met screensavers en PC's uitgewerkt, die ruis uit de ruimte kunnen analyseren, op zoek naar een patroon. In de USSR daarentegen leefde het idee een driehoek te maken in de toendra om onszelf bekend te maken aan outerspace. Jammer genoeg is die nooit gemaakt… De achterliggende idee is wanneer je iets saignant ziet, je getriggerd bent om een betekenis te zoeken. Zoiets

noemen we de **Schelling-feature** i.e. iets opvallend in de omgeving, tekens roepen spontaan vragen op. Verdere voorbeelden zijn: in een lege trein een boekentas zien staan of in een woud een teken gekerfd zien. Kinderen overdrijven in deze features wanneer zij naar de wolken kijken. Het houdt ook verband met **teleologisch denken** en werkt goed als we elkaar willen begrijpen. Dit gevoel is echter excessief, waardoor de vraag komt wie de wereld gemaakt heeft. Darwin heeft echter aangetoond dat de natuur zonder doel functioneert.

We keren terug naar de communisten en hun driehoek en stellen ons twee vragen. Ten eerste hoe we ontdekken **waar** de tekens verborgen zijn en ten tweede hoe we de **inhoud** van de communicatieve intentie erkennen. Godfrey-Smith wijst zelf ook vaak naar Grice (cf. module I), maar hier gaat het enkel nog om menselijke communicatie. Belangrijk is dat je kan achterhalen wat de ander denkt dat jij denkt. Zie het voorbeeld met de vierkantjes: je kiest waarschijnlijk het saignante! Vandaar Buekens' these: "Zie je wel, Rousseau heeft ongelijk; er is geen contract nodig!"

Om een teken te begrijpen, moet je het **interpreteren**. Wat zijn communicatieve intenties dan? "S niet-natuurlijk bedoelt iets door x te produceren", hoe moeten we dat analyseren? Er zijn **drie methoden** om de ander iets te doen geloven:

(1) Iemand doen geloven dat p ➔ uit accent afleiden dat Buekens uit Oost-Vlaanderen komt, dat communiceert die niet.
(2) Iemand tonen dat p ➔ [gruwelijk voorbeeld!] dode kat aanwijzen.
(3) Communiceren dat p ➔ juiste erkenning is de reden die je hebt voor die overtuiging. Stel bijvoorbeeld dat je jouw hand opsteekt, dan is dat een conventie om de intentie om een vraag te stellen herkenbaar te maken. Bij de driehoeken daarentegen zijn geen conventies…

Opgepast: we kunnen intenties erkennen door onze **theory of mind**. Een interessant thema is ook de lijn tussen tonen dat p en communiceren dat p, die niet altijd even duidelijk is. Denk aan het dragen van opvallende kledij: je kan ermee tonen dat je ergens geweest bent, maar ook communiceren dat je 'fan' bent van de artiest (of dergelijke) in kwestie.

Hoe reconstrueer je de intentie zonder conventies? Humpty Dumpty kiest bijvoorbeeld zelf wat zijn woorden betekenen en is dus irrationeel. Frege zei dat betekenis essentieel normatief is, terwijl Humpty geen regels wil volgen… Grice stelt dat je het mogelijk moet maken dat de ander je communicatieve intenties kan herkennen, zo niet, ben je irrationeel. Immers taal is een instrument; je spreekt ook geen Nederlands tegen iemand die de taal niet begrijpt. Zo maak je jouw communicatie niet transparant! Het is dus een **algemene houding**: wanneer je communiceert, wil je ook begrijpelijk zijn voor de ander. Vergelijk met wat Wittgenstein al zei: *privétalen bestaan niet*. Hiermee is niet gezegd dat geheimtaal niet bestaat, die werkt met codes. In dit verband kunnen we ook uitweiden over de *paradox van Kavka*: stel dat Buekens een miljonair is en je een miljoen euro geeft [anticlimax, Filip Buekens is de draad kwijt] oké toch niet… Hij geeft de opdracht dat hij je morgen om 12u een pil zal geven die je de hele dag ziek maakt, je zal afzien (totaal mottig) gedurende 24u. Als je nu de intentie vormt, om de pil te nemen, dan, <u>ongeacht</u> het feit dat hij je de pil niet

zal geven, krijg je het geld. Kan je rationeel die intentie vormen, gegeven "ongeacht"? Paradox! Cognitief kan je de intentie niet vormen, want u weet dat u de pil niet zal slikken. Opgepast: het gaat om een intentie en niet om een verlangen, dat kan je wel altijd vormen.

Logic & Conversation (1969)

Hier nemen we **conventionele implicaturen** als en voorbeeld van *speaker meaning* i.e. wat de speler verder bedoelt door iets te zeggen, maar wat zelf geen deel meer is van de talige code. Denk aan o.m. ironie, insinuaties, mopjes… Het is dus wat niet in het woordenboek of grammatica staat, maar wat je leert erkennen door taalgebruiker te worden. Een rationeel reconstructieproces. Het algemene concept **conventionele implicatuur** wijst op wat je impliciet bedoelt te communiceren, maar je toch moet begrijpen. Een voorbeeld nl. pizzazaak afpersen – *Het zou toch spijtig zijn, als deze zaak vanavond afbrandt*. Dit is niet hetzelfde als framing, want men wil niet dat de intentie om te framen herkend wordt. Framing is manipulatie, communicatie daarentegen is coöperatie.

We kijken hier naar wat Frege aanduidt met "de kleur van woorden", nogmaals Duitser vs. Mof. Een ander voorbeeld is Eric Blair, die tegelijk George Orwell is. Dat is een probleem voor Kripke (de filosoof, niet de hond), want gebruik van de woorden is hier cruciaal nl. huiselijke man > publieke figuur. Logisch gezien soms contradicties op die manier, maar het gaat om wat impliciet gezegd wordt. Ander voorbeeld op de slide: heks & hoer! Nog een controversieel, mooi voorbeeldje: "Er bestaan geen negers." & "Er bestaan geen "negers"".[1] Tot slot bespreken we kort de pragmatiek rond het woordje "Fuck" en "Fucking"; dat heeft expressieve kracht en is niet te vervangen door een descriptieve variant. Het drukt een emotie "hier en nu" uit; bv. *That's a fucking nigger*.

26 april

Cooperation principle

Grice stelt dat we van elkaar verwachten dat we **samenwerken** in een gesprek. Hij stelt op een Kantiaanse wijze vier maximes op:

(1) Stelregel van **kwantiteit**: zoveel info als nodig, niet meer. Vb.: Piet woont in Zuid-Frankrijk; dit impliciteert dat je niets meer weet.
(2) Stelregel van **kwaliteit**: niets zeggen waarvan men gelooft dat het niet waar is of als je onvoldoende evidentie hebt. Noot: belangrijk in de epistemologie!
(3) Stelregel van **stijl**: ordelijk zijn. (WFF)
(4) Stelregel van de **relatie**: relevant in de context.

Er is een groot onderscheid tussen de **inhoud** enerzijds i.e. publieke regels die deel zijn van de regels van de taal én het **geïmpliciteerde** anderzijds i.e. drie eigenschappen die af te leiden zijn uit de regels voor conversaties. Conversationele implicaturen zijn (1) Ophefbaar: suggestie kan je wegnemen, (2) expliciteerbaar en (3) berekenbaar (i.e. infereerbaar op basis van abductie).

[1] "…" is een communicatief symbool.

Een voetnoot die we bij deze theorie kunnen maken, is dat het interessant zou zijn om te gaan kijken hoe deze maximes helpen bij het interpreteren en lezen van een moeilijke tekst van bijvoorbeeld Nietzsche. Bij Heideggers palaver werkt het minder, maar we gaan er toch vanuit dat het een intelligente man is als hij schrijft "Das Nichts nichtet." In dit verband is het artikel van Buekens met de notoire filosoof Boudry over obscurantisme heel interessant. We gaan steeds op zoek naar een interpretatie die toch binnen deze regels valt. Zondigen tegen de maximes is een 'Schelling-feature' (knipperlicht: figuurlijk > letterlijk nemen) dat aanzet tot interpretatie. Het symbool dat men hanteert voor wat geïmpliciteerd wordt is "+>".

Enkele voorbeelden: (1) het woordje ***en***; de logische eigenschappen worden niet bewaard in de conversationele eigenschappen. p en q = q en p is niet hetzelfde bij interpretatie, daar maakt de volgorde wel uit! (2) ***De materiële implicatie***: logisch gezien 0 => 1, maar we willen een reëel verband kunnen leggen. (3) Een voorbeeld uit de ***(pragma-) linguîstiek*** dat niet door Grice werd besproken. De gegeneraliseerde implicaturen en verrijking van proposities, bijvoorbeeld "Iemand heeft valsgespeeld." (+> maar niet iedereen). Of ook "Je gaat heus niet dood." (+> van dat spuitje) [want iedereen gaat dood]

Waarom spreken we impliciet?

Volgens **Levinson** spreken we impliciet omwille van een ***bottleneck-fenomeen***. Spreken gaat immers trager dan begrijpen en door je boodschap te compresseren, win je tijd. Bijgevolg maken we gebruik van analoge informatiecompressie. Je zal veel info geven, maar tegelijk toelaten dat veel info wordt afgeleid. Merk op dat in bijvoorbeeld juridische teksten alles geëxpliciteerd zal worden, terwijl tegen je beste vriend(in) een half woord vaak voldoende is.

Framing

Opstap: de sociale psychologie van communicatie van Paul Grice naar Daniel Kahneman & Steven Pinker

Merk op dat Grice niet spreekt over manipulatie; het gaat bij hem om intenties die je kan (en moet) achterhalen, zo niet, mis je een communicatieve vaardigheid. Framing daarentegen is **manipulatie**; je hoeft het niet te erkennen om het te ondergaan.

Een baanbrekend experiment rond framing is van Kahnemans hand: het zgn. *Asian Disease Experiment*, waarin 600 mensen waarschijnlijk sterven door een ziekte. Bij optie A worden 200 mensen gered door een medicijn, terwijl bij optie C 400 mensen dood gaan door het medicijn (enz). De verschillende opties leiden allemaal tot hetzelfde resultaat, maar zijn anders verwoord. Hiervoor kunnen we een **psychologische verklaring** geven: mensen hebben een *risico-aversie* bij winst (zgn. loss-aversion), alsook hebben we de neiging om meer risico te nemen bij verlies. We kiezen dus voor een **positieve framing** (wat ook aanleiding geeft tot recente onderzoeken omtrent *nudging*). Bijvoorbeeld in het geval van orgaandonatie: "Wilt u uw orgaan afstaan?" vs. "Wilt u een leven redden?!" Er is een connectie tussen ethiek en taal; zie bijvoorbeeld Sunstein die instond voor het naar buiten brengen van de campagne omtrent funding voor Obamacare.

Steven Pinker (2008)

Pinker bestudeert de sociaalpsychologische functie van indirect spreken in navolging van de naturalistische wending in de filosofie. Hoe maak je bijvoorbeeld grensoverschrijding bespreekbaar (seksen)? Er is een groot verschil tussen **zeggen & tonen**: men zal zelden expliciet gaan onderhandelen over sociale relaties. Zo spreekt de docent en zwijgt de student: deze relatie toont zich. Denk ook aan de functie van *wollig taalgebruik*: "Gaan we een koffietje drinken?" klinkt veel subtieler dan "Zin in seks?"

Pinker komt bij het fenomeen van de zgn. ***common knowledge***: {ik weet dat p, jij weet dat p, ik weet dat jij weet dat p, jij weet dat ik weet dat p}. Buekens creëert common knowledge in de aula door twee keer in de handen te klappen. Bijgevolg is de onkenbaarheid van het feit dat Buekens twee keer in de handen heeft geklapt in deze aula min of meer onmogelijk geworden. De wet is een ander voorbeeld van common knowledge (concreter: verkeerslichten). Bij een expliciet signaal kan je dus niet doen alsof je het niet begrepen hebt. Indirect spreken daarentegen is een **strategie** die (1) onzekerheid en (2) belangenconflicten probeert op te lossen. De uitkomst van een strategische keuze is afhankelijk van de beslissing van de ander. Het uitgangpunt hierbij is dat personen twee dimensies (als tweesnijdend zwaard) hebben nl. (1) zelf autonoom willen zijn & (2) de beslissingen van anderen willen beïnvloeden. Bijgevolg kan onze autonomie ingekrompen worden door de ander. Dit is een kernvraag in de sociale psychologie! *Indirect Speach* is een concept geïntroduceerd door Searle.

Indirect Spreken

Goffman, Brown & Levinson zagen indirect spreken als een vorm van **beleefdheid**, daartegen kan men inbrengen dat beleefdheidsnormen cultureel bepaald zijn. Denk hierbij aan de Nederlanders die onbeschofter zijn dan de Vlamingen. In sommige omstandigheden zoals afpersing is beleefdheid ook geen goede verklaring. Onderliggende sociale verhoudingen zijn universeler, cf. het naturalisme (alfamannetje etc.)

Indirect spreken is een **strategische keuze**: vanuit het oogpunt van de *zender* moet je ervoor zorgen dat de intrusie in de ander zich niet tegen je keert. De *ontvanger* vraagt zich af hoe hij de intrusie in zijn autonomie afwijst zonder de ander gezichtsverlies te laten leiden. Het is een interactie die kan uitmonden in een **conflict** en waarbij *emoties* ontstaan. Hoe kan je de emotionele kost bij een verlies tot een minimum gaan beperken? Ook speelt volgend **dilemma**: je mag niet te indirect spreken, want als je implicatuur niet begrepen wordt, is dat gênant en komt de boodschap niet over. (Geen framing, moet begrepen worden!) Tegelijk moet je wel indirect spreken, omdat je niet wil dat een derde partij je verzoek begrijpt. Typevoorbeeld: flirten.

3 mei

De les vorige keer mondde uit in een conflict over het voorbeeld met de corrupte politieagent. We hebben de ruzie uitgepraat en gaan nu niet publiekelijk herbeginnen. [spijtig ☹]

Toch nog even voor de duidelijkheid: het voorbeeld van **de corrupte agent**; dit kan in Luik of in Napels voorvallen, beide steden zijn even corrupt. We moeten het ook vanuit het perspectief van de agent bekijken:

deze kan zelf in de problemen komen! Hierbij speelt *plausible deniability*, want als je indirect probeert iemand om te kopen, dan kan je altijd zeggen dat je het niet zo had bedoeld, wanneer de agent je arresteert voor een poging tot omkoping.

Een tweede voorbeeld is een laag *epistemic commitment*, bv. "Ergens in die richting, denk ik." Dit is een **strategie**: mocht ik me vergissen, ben ik niet kwetsbaar voor verwijten. Cf. Fiske: indirect spreken is in een conflictstrategie de optimale mix van effectiviteit naar de ander & face saving ten opzichte van jezelf. Diezelfde **Fiske** onderscheidt **drie sociale verhoudingen** of interactiepatronen:

(1) **Dominantie**: x > y, cf. fitness.
(2) **Delen**: tussen x & y cf. verwantschapsrelatie.
(3) **Reciprociteit**: x voor y, als y ook voor x, cf. wederzijds altruïsme.

De hypothese van Pinker hierbij is dat wanneer je een relatie wil veranderen, je een sociologisch stramien overtreedt. In dat geval is indirect spreken aangewezen, omwille van het strategisch voordeel dat je daarmee behaalt.

Sociale verhoudingen & communicatie

Men gaat **direct communiceren**, als men vrede neemt met de sociale verhoudingen. Wanneer men echter opteert om te tonen, in plaats van te spreken, is dat omdat er meer emotionele impact mee gepaard gaat en men dus minder risico wil nemen. Om de effecten onder controle te houden, gaat men **indirect spreken**. De virtual audience (3e partij) hoeft het ook niet te begrijpen wanneer er indirect gecommuniceerd wordt. Het getoonde is voor hen niet zichtbaar. Vandaar ook de lage epistemische status van indirecte communicatie: het creëert geen common knowledge. Een optie voor de hoorder is immers ook steeds om te doen alsof hij/zij iets niet weet/begrijpt en daardoor de spreker dus niet in verlegenheid brengt.

Verdere voorbeelden van zgn. ***rational ignorance*** zijn o.m. 'spoilers': het is rationeel om niet te willen weten in dat geval. Ook peer review, double blind tests en het blind corrigeren van examens vallen onder deze categorie. De idee van Aristoteles dat we altijd streven naar kennis moeten we vanuit deze invalshoek toch met een korreltje zout nemen.

Men wil vaak ook **gezichtsverlies vermijden**, denk aan het sprookje 'de kleren van de keizer'. De keizer is naakt maar de bevolking doet alsof het mooie kleren zijn (dominantie verhouding). Een kind verklapt echter de clue met direct speech, omdat het de sociale normen niet begrijpt. Vgl.: Buekens is ooit bij de koning geweest en moest dan een protocol volgen. Een artikel dat we zeker moeten downloaden is *The Risk of Polite Misunderstandings*, over onderzoek in de luchtvaartsector, met name hoe ze rampen aan boord moeten communiceren. Best ondubbelzinnig er common knowledge van maken dat het een échte emergency betreft, hoe dan ook zijn er ook veel culturele verschillen. Een onderzoeksgebied dat heel interessant is en verder moet worden uitgesponnen.

Tot slot: een **open vraag** nl. *Wat verklaart duister en obscurantistisch taalgebruik?* Buekens preekt opnieuw zijn common knowledge over de goeroe, waarbij het veel energie en inzet vergt om te ontcijferen wat de persoon in kwestie zegt, waardoor je niet meer kan nadenken of wat die persoon beweert wel waar is.

Module IV: De bewering als taalhandeling

Hier gaan we kijken naar normen voor beweringen; een onderzoeksveld dat zich situeert binnen de taalfilosofie, maar aanleunt bij **ethiek** en **epistemologie**. De sheets volstaan om deze module te verwerken, maar de tekst over Austin op Blackboard is een leuke aanvulling. Er komt binnenkort ook een nieuw boek van Buekens op de markt over posttruth en Alternative Facts, daar kijken we allen naar uit!

Centrale uitgangspunten taalhandelingstheorie

Een **uiting** bevat twee elementen nl. (1) de inhoud of propositie en (2) de taalhandeling, i.e. wat je doet, of ook "the force". Er zijn drie grote categorieën, te weten: vragen, bevelen en mededelingen. De voorwaarde waaronder de taalhandeling slaagt, is niet dezelfde voorwaarde waaronder de zin waar is. De leugenaar kan immers slagen in zijn beweringen, op voorwaarde dat hij begrepen wordt als iemand die iets beweert; de waarheid daarvan heeft te maken met wat het geval is. Wat een woord betekent mag volgens deze theorie niet afhankelijk zijn van de taalhandeling, echter nieuwe stromingen (contextualisme) gaan hier niet mee akkoord.

Aan welke normen moet een bewering voldoen?

Waarheid vs. onwaarheid & slagen (als ik begrepen word als iemand die zich presenteert als gelovend dat p) vs. mislukken van een bewering zijn niet de enige dimensies. Er is een derde dimensie nl. ***correctheid***. Beweringen moeten voldoen aan **epistemische normen**: taal is immers een instrument om kennis over te dragen. De leugenaar daarentegen komt niet aan deze norm tegemoet. Maar is kennis wel de juiste norm?

Een bewering is overigens de handeling en dus niet hetzelfde als een propositie. Waarheid is niet herkenbaar, maar wel nodig; we hebben enkel feilbare waarheidsindicatoren ter beschikking. Dit is de tragiek van de waarheid. De vraag is wel degelijk **relevant**: mag alle kennis gecommuniceerd worden? De waarheid is niet altijd ethisch optimaal (het verrassend inzicht in deze les).

10 mei

Er is dus een onderscheid tussen de inhoud en de act. Taalfilosofie maakt deel uit van de handelingsfilosofie (slagen/mislukken), anderzijds is er ook het element *correctheid*, cf. epistemische normen voor beweringen. Merk ook op: niet alles wat waar is, moet beweerd worden. **Beweringen** zijn belangrijk: ze delen iets mee, communicatie, vergelijk ook met de concepten 'accuraatheid' en 'eerlijkheid'.

Wanneer ben je gelegitimeerd om iets te bewerken?

Het gaat niet om een norm op de beweerde propositie (Frege). We bekijken **Huw Price & T. Williamson** over normen voor beweringen. Dit is een link met epistemologie, alsook gaan we kijken naar de gehanteerde argumentatiestrategie. Twee *technische punten* op voorhand nl.:

(1) Ought(p): Ought(beweren x dat p => [je mag pas beweren dat p wanneer] N) = conditionele norm; hypothetische categorische imperatief.
(2) Epistemologie = kenleer => we gaan uit van internalisme. x weet dat p ⇔ JTB_p ⇔ (1) p is waar, (2) x gelooft dat p & (3) x is gerechtvaardigd te geloven dat p.

Volgende voorstellen worden gedaan door de genoemde filosofen:

- **Eerste voorstel**: je moet beweren dat p slechts indien je gelooft dat p.
    - **Problemen**:
        - Norm voor eerlijk spreken impliceert niet correct spreken (vergissen).
        - Geloven = gradueel; subjectieve probabiliteit.
- **Tweede voorstel**: je moet beweren dat p slechts indien je goede redenen hebt om te geloven dat p (gebaseerd op de rechtvaardigheidsconditie).
    - **Problemen**:
        - Veel proposities waarvoor we ooit goede redenen hadden, maar toch onwaar bleken (vgl.: wetenschapsfilosofie, 'pessimistische meta-inductie').
        - Zelfs indien we goede redenen hebben om te geloven dat p, kan p toch onwaar zijn. (vgl.: Lottery Paradox – discrepantie kennis vs. zeer goede redenen hebben).
- **Derde voorstel**: je moet beweren dat p slechts indien p waar is (gebaseerd op waarheidsconditie).
    - **Probleem**: de quiz (of multiple choice examen): raden!
- **Vierde voorstel**: [Williamson] je moet beweren dat p slechts indien je weet dat p.
    - **Heel sterke norm**!
    - **Argumenten pro**:
        - Loterij paradox, cf. probabilistische evidentie en beweringen, bv. "De laatste trein naar Brussel: tussen 23 en 24u." vgl.: disjunctieve expansie in de logica: "of in de kelder, of in de tuin…"
        - Paradox van G.E. Moore: "Het regent, maar ik weet niet dat het regent." Vreemd! Niet zo in de derde persoon, bv. als hij in de kelder zit te werken.
        - "Hoe weet je dat?" als natuurlijke repliek op een bewering die je betwijfelt; i.e. een *conversational move*.
    - **Gevolg**: Ought(beweren_x dat p => K_{xp}) | K_{xp} ⇔ JTB_{xp}
        - Logische deductie: Ought($\neg K_{xp}$ => ¬ beweren_x dat p).
        - Merk op: $\neg K_{xp}$ maar K_{xp}* i.e. hoge probabiliteit, volgens experten, in de handboeken staat dat p… = recovery van K_{xp} op alternatieve manier.
    - Een **objectie**: Jennifer Lackey; norm afzwakken, want er zijn gevallen waarbij je geen blaam treft als je niet weet dat p wanneer je beweert dat p.
        - Oplossing: slechts indien je goede redenen hebt om te weten dat p.
        - Williamson cf. Tomasello: norm voor helpende taalhandeling.

Een toevoeging door **Buekens**: is het naleven van de epistemische norm een doel op zich? Bijvoorbeeld: bew(p) => zeer informatief indien kennis bevattend vs. bew(p of niet p) => deelt niets mee; on-informatieve bewering. Dus: epistemische norm temperen door **informatieve eis**!

B. Williams spreekt over *virtuous communication*: twee elementen zijn daarbij belangrijk nl. enerzijds sincerity (waarheid) en anderzijds accuracy (adequate en betrouwbare epistemische normen).

Taalfilosofie over waardeoordelen[2]

Inleiding

Dit stuk valt niet zo netjes in een theorie over beweringen, want: (1) zijn waardeoordelen waar/onwaar? Neem bijvoorbeeld "sushi is lekker." Cf. *de gustibus et coloribus non disputandum est*. (2) Kan je aan de kennisvoorwaarde voldoen? Nochtans leert de praktijk ons dat er over 'values' continu gediscussieerd wordt. Een **evaluatie** is een publiek oordeel: pro- of contra-attitude, bv.: "Dieren mogen gemarteld worden." Nochtans kan je zeggen dat een waardeoordeel geveld wordt "volgens de standaarden van persoon x." Een disagreement tussen twee personen wordt zo uit het oog verloren, want de semantische analyse vat dit niet. Een tweede voorbeeld: "Brussel is ver weg vs. dichtbij." Dit is afhankelijk van de locatie waarop dit wordt gezegd! Standaarden moeten dezelfde zijn, anders is er een 'truly verbal disagreement'.

Kan je jouw vergissen over smaakoordelen, is een andere vraag. Het antwoord is simpelweg **nee**, want je hebt op dat gebied veel autoriteit. Bovendien *We never speak for truth's sake*, dat zou ook crazy overkomen. We spreken om informatie over te brengen etc. Dus: waarheid is geen absolute voorwaarde in communicatie. Kölbel spreekt over *faultless disagreements*: foutloze meningsverschillen.

24 mei

(Algemene Vergadering Studentenraad KU Leuven)

[2] Bij dit deeltje hoort hoofdstuk 8 uit de bestseller 'Transparantie van de Waarheid', door F. Buekens.

Inhoudstafel

MODULE I: COMMUNICATIE – EEN NATURALISTISCH PERSPECTIEF ---------- 1

OUDE EN NIEUWE THEORIEËN OVER COMMUNICATIE ---------- 1

Oude theorie? ---------- 1

Alternatieven? ---------- 2

SIGNALEN & SIGNALEREN: BIOLOGISCH COMMUNICATIEMODEL VAN P. GODFREY-SMITH ---------- 2

Speltheorie (zie ook sheet) ---------- 3

Quid signaal? ---------- 4

DEEL II: VAN SIGNALEN NAAR MENSELIJKE COMMUNICATIE ---------- 5

Intentionele communicatie: de Griceaanse analyse (jaren '50) ---------- 5

Michael Tomasello (°1950) ---------- 5

J.I. Austin (1911 – 1960): taaldadentheorie ---------- 6

Kort samengevat ---------- 6

MODULE II: FREGE & KRIPKE ---------- 7

GOTTLOB FREGE ---------- 7

Het anti-psychologisme ---------- 7

Zin als primaire betekenisdrager ---------- 8

BENOEMEN VS. VERWIJZEN (RUSSELL & FREGE IN DISCUSSIE) ---------- 8

KRIPKE OVER NAMEN ---------- 9

MODULE III: PAUL GRICE & STEVEN PINKER OVER BETEKENIS, INTENTIES EN INDIRECT SPREKEN ---------- 10

INLEIDEND ---------- 10

PAUL GRICE (1913 – 1988): DE TAALFILOSOOF ---------- 10

Meaning (1957) ---------- 10

Logic & Conversation (1969) ---------- 12

Cooperation principle ---------- 12

Waarom spreken we impliciet? ---------- 13

FRAMING ---------- 13

Opstap: de sociale psychologie van communicatie van Paul Grice naar Daniel Kahneman & Steven Pinker ---------- 13

Steven Pinker (2008) ---------- 14

Indirect Spreken ---------- 14

SOCIALE VERHOUDINGEN & COMMUNICATIE ---------- 15

MODULE IV: DE BEWERING ALS TAALHANDELING ---------- 16

CENTRALE UITGANGSPUNTEN TAALHANDELINGSTHEORIE ---------- 16

AAN WELKE NORMEN MOET EEN BEWERING VOLDOEN? ---------- 16

WANNEER BEN JE GELEGITIMEERD OM IETS TE BEWERKEN? ---------- 16

TAALFILOSOFIE OVER WAARDEOORDELEN ---------- **18**

INLEIDING ---------- 18