

**HET BEOORDELEN VAN LEUGENS VIA DE
PRAGMATIEK: EEN ANALYSE VAN *PRETIUM TELECOMS*
VERKOOPTECHNIEK**

Scriptie

Ingeleverd bij

Het departement Linguïstiek: Taal en Communicatie

Op de Leidse Universiteit

Als onderdeel van het Master diploma.

Door

Marieke Huisman

S0975745

(Mei 12, 2016)

Begeleider: Dr. R. Pilgram

Tweede lezer: Dr. R.J.U. Boogaart

Inhoudsopgave

1. Inleiding	2
2. Communicatie en leugens	3
2.1 Communicatie.....	3
2.2 Leugens.....	4
2.2.1 Bald-faced lies, knowledge-lies en coercion-lies.....	4
2.2.2 Definitie van leugens	6
2.2.3 Het verschil tussen misleiden, liegen en de waarheid vertellen.....	7
2.2.4 De tabel van Lackey en de casus	8
2.3 Samenvattend: coöperatie en Lackey	9
3. Non-coöperatie	9
3.1 Grice	9
3.2 Levinson	14
3.2.1 De particuliere conversationele implicatuur en de veralgemeende conversationele implicatuur	14
3.2.2 Heuristieken	15
3.2.3 De uitwerking van Levinsons theorie	17
3.2.4 De tabel van Levinson en de casus	18
3.3 Samenvattend: Grice, Levinson en Meibauer.....	21
4. Conclusie.....	22
5. Discussie.....	22
Literatuurlijst	24

1. Inleiding

1.1 Liegen

Liegen vormt een complex en onvermijdelijk onderdeel van communicatie. Tomasello (2010) stelt echter dat communicatie is gebaseerd op basis van coöperatie. De ontvanger en zender verwachten van elkaar dat zij naar een gezamenlijk doel toewerken. Kortom, de ontvanger en zender helpen zowel zichzelf als de andere in het vervullen van het doel. Grice (1967: 45) stelt tevens: “Make your conversational contribution such as is required, at the stage at which it occurs, by the accepted purpose or direction of the talk exchange in which you are engaged.” Dit wordt het coöperatieve principe (CP) genoemd, waarbij enerzijds de zender zich houdt aan het CP, en anderzijds ook de ontvanger ervan uitgaat dat de spreker dit doet. Iemand die liegt gaat er hierdoor van uit dat de andere persoon coöperatief is, anders zou de ontvanger de leugen niet geloven, dan wel niet aannemen, maar is zelf non-coöperatief omdat hij een onwaarheid vertelt.

Liegen is een vorm van oncoöperatieve communicatie die nadelige gevolgen kan hebben voor de ontvanger. Tevens is het een moeilijk beoordeelbaar onderdeel van communicatie omdat het verband houdt met persoonlijke interpretatie en ethiek. Neem bijvoorbeeld de casus van de telefoonmaatschappij *Pretium Telecom*. De telefoonmaatschappij gebruikte een zeer agressieve verkooptechniek om hun aanbiedingen te verkopen. *Pretium Telecom* koopt telefoonlijnruimte op bij *KPN* en maakt dus gebruik van het netwerk en de apparatuur van *KPN* (Vragen *Pretium* zj.). Vervolgens belde een medewerker van *Pretium* vooral ouderen die lid waren van *KPN* op. De medewerker van *Pretium* vroeg dan vervolgens de vraag: “Klopt het dat u belt met een vaste aansluiting van de *KPN*?” De ontvanger antwoordde positief “Ja”, waarna de medewerker het gesprek vervolgde met: “Dan heb ik goed nieuws voor u. Want u gaat minder betalen voor uw telefoonrekening!” (Engelfriet 2009).¹ De gebelde kreeg door de openingsvraag het idee een medewerker van *KPN* aan de lijn te hebben, wat niet gek is omdat de ontvanger daar immers lid van was. Hierdoor gingen verschillende ouderen akkoord met het aanbod. Uiteindelijk werd het duidelijk dat het niet *KPN* was, maar *Pretium* waarbij het nieuwe contract was afgesloten. De gebelde voelden zich voorgelogen en gingen ondersteund door consumentenautoriteiten een rechtszaak aan (Rechtbank Rotterdam 2011).

Vanuit ethisch oogpunt kan hier gezegd worden dat de gebelden inderdaad zijn voorgelogen, maar is het ook mogelijk om dit hard te maken op basis van inzichten uit de pragmatiek zodat een uitspraak op juridisch gebied mogelijk is? Het gaat immers om misleiding doormiddel van taalgebruik, wat een juridische beoordeling bemoeilijkt. Om deze vraag te beantwoorden, zal daarom eerst onderzocht worden in hoeverre verschillende soorten leugens geanalyseerd en onderscheiden kunnen worden op basis van pragmatische inzichten. Om deze analyse mogelijk te maken zal dit onderzoek uit twee theoretische delen bestaan. Het eerste deel zal in hoofdstuk 2 de theorie van Tomasello en het CP nader toelichten, zodat duidelijk is hoe coöperatie liegen mogelijk maakt. In dit deel wordt daarnaast een definitie van een leugen gegeven, zodat het maken van een onderscheid tussen coöperatieve en non-coöperatieve communicatie mogelijk is.

¹ Andere voorbeelden van vergelijkbare gesprekken tussen *Pretium Telecom* en mogelijke klanten zijn: “Mevrouw of Meneer Nizet, een hele goede middag u spreekt met Martijn de Wit. Fijn dat ik u tref, ik bel in verband met u telefoonrekening, verstaat u mij? Oké, ik heb goed nieuws, en het goede nieuws is dat uw telefoonrekening vanaf volgende maand wordt verlaagd.” (Radar 2008) en “Spreek ik met meneer Boogaart?” “Ja, dat ben ik.” “Klopt het dat u een telefoonabonnement heeft bij *KPN*?” “Ja, dat klopt.” “Dan mag ik u een speciale aanbieding doen.” (Boogaart 2015)

Het tweede deel zal vervolgens verder ingaan op theorieën van de pragmatiek in hoofdstuk 3. Te beginnen met Grice (1967) die op basis van het CP maxims opgesteld heeft die conversatierichtlijnen bevatten. Levinson (2000) heeft deze maxims verder ontwikkeld aan de hand van heuristieken, zodat ook wat geïmpliceerd wordt, beoordeeld kan worden. Deze maxims en heuristieken zullen gebruikt worden om verschillende vormen van liegen te onderscheiden. Meibauer heeft zich daarnaast geconcentreerd op implicaties. Deze theorie zal in paragraaf 3.1 worden uitgewerkt.

Uiteindelijk komen de twee delen bijeen en zal om erachter te komen of de gebelden ook vanuit pragmatisch oogpunt in hun recht staan, en zo de hoofdvraag te beantwoorden, ten slotte de *Pretium*-casus worden geanalyseerd en behandeld. Deze studie wordt vervolgens afgesloten met de conclusie in hoofdstuk 4 en de discussie in hoofdstuk 5.

2. Communicatie en leugens

Het doel van dit hoofdstuk is een beeld te geven van het verband tussen communicatie en coöperatie, en hoe deze band liegen mogelijk maakt. In de eerste paragraaf (§2.1, “Communicatie”) zal het ontstaan van deze band worden toegelicht aan de hand van de theorie van Tomasello. Vervolgens zal in de tweede paragraaf (§2.2, “Leugens”) de definitie van leugens worden besproken die in dit onderzoek zal worden gehanteerd.

2.1 Communicatie

Onze communicatie maakt het mogelijk te praten met elkaar over onze dromen, idealen en werelden die niet bestaan of die wij nooit gezien hebben, terwijl andere primaten dit niet kunnen. Wat heeft ervoor gezorgd dat wij op deze manier met elkaar kunnen communiceren? En belangrijker voor dit onderzoek: wat heeft ervoor gezorgd dat wij een leugen kunnen vertellen? Volgens Tomasello (2010) is onze communicatie ontstaan door onze wil om met elkaar samen te werken. Dit idee zal nu eerst verder uiteengezet worden om de basis van communicatie weer te geven en het verband tussen liegen en communicatie ter verduidelijken.

In het begin van het ontstaan van communicatie konden mensen waarschijnlijk, net als andere primaten, alleen een aantal verschillende geluiden maken die waren gekoppeld aan emoties. Liegen was hierdoor niet mogelijk. Bij primaten is deze vorm communicatie nog steeds aanwezig. Hun communicatie is gericht op de voordelen die het de primate zelf oplevert. Een makaak die ziet dat een soortgenoot wordt aangevallen, terwijl hij² zelf veilig is, zal geen schreeuw geven van angst; hij geeft deze schreeuw wel als hijzelf oog in oog staat met de aanvaller en de angst voelt. De schreeuw is dus niet bedoeld om de ander te waarschuwen, maar om de aanvaller af te leiden of duidelijk te maken dat hij is gezien. Dat andere primaten hiervan profiteren is een gunstige bijkomstigheid (Tomasello 2010:18).

Liegen zou kunnen zijn ontstaan doordat primaten de vaardigheid om cognitieve beoordelingen te maken bezitten. Oftewel, een primate is in staat om te leren dat op het één het andere volgt. De primate weet, na het enkele malen te hebben meegemaakt, dat een makaak die schreeuwt gevaar betekent. Dit wordt niet gezien als een vorm van communicatie volgens Tomasello (2010:19), omdat de primate simpelweg heeft geleerd dat het één het andere opvolgt zoals vaker gebeurt in het dagelijkse leven. Wel is het mogelijk dat één van de primaten het is opgevallen dat als iedereen vlucht, er eten achterblijft. Dit gebeurt meerdere keren totdat de primate het schreeuwen vanwege gevaar ook kan gaan associëren met eten dat onbeschermd achter blijft. Vervolgens zou hij dus, als hij honger heeft, een schreeuw kunnen

² Er is hier gekozen voor het verwijzwoord ‘hij.’ Overal waar ‘hij’ staat zou natuurlijk ook het verwijzwoord ‘zij’ kunnen worden gebruikt.

geven en als iedereen weg is, zijn slag kunnen slaan. Wheeler (2009:3017) schrijft hierover dat het onduidelijk is of het hier om intentionele deceptie gaat. Desondanks heeft de deceptie functionele gevolgen die ook mensen nastreven bij het verspreiden van leugens.

Tomasello stelt dat onze communicatie waarschijnlijk is ontstaan omdat onze voorouders door samen te werken voordeel kregen tegenover soorten die dat niet deden. Deze eerste communicatie verliep waarschijnlijk via wijzen en uitbeelden. Om dit tot stand te laten komen, moesten onze voorouders een gedeelde conceptuele achtergrond hebben en gedeelde coöperatieve communicatieve motieven. Oftewel, mensen moesten iets samen hebben ervaren en de wil hebben om samen te werken zodat uiteindelijk een verstandhouding tot stand kon komen. Deze coöperatie is waarschijnlijk ontstaan tijdens gezamenlijke activiteiten (Tomasello 2010:8); de ontvanger en de zender hielpen zowel zichzelf als de ander met het verrichten van de activiteit. De ontvanger helpt bijvoorbeeld de zender bij het schudden van een tak vol met fruit door de zender een zetje omhoog te geven. Beiden ontvangen vervolgens het fruit dat naar beneden valt en beiden hebben dus voordeel aan de samenwerking. In het vervolg zouden ontvanger en zender de zojuist beschreven activiteit kunnen uitbeelden aan elkaar als ze de actie, hun gedeelde doel, weer willen uitvoeren. De zender zou onder andere het geven van het zetje kunnen uitbeelden aan de ontvanger of het schudden van een denkbeeldige tak. Op deze manier is dus een vorm van communicatie ontstaan tussen de zender en ontvanger op basis van coöperatie. Deze communicatie maakt ook non-coöperatieve communicatie mogelijk omdat degene die een zetje omhoog krijgt ook alleen voor zichzelf fruit kan plukken in plaats van de tak te schudden, terwijl hij wel had uitgebeeld een tak te schudden. Dit is dan intentionele deceptie en geeft duidelijk de functionele gevolgen weer van liegen.

2.2 Leugens

Nu het ontstaan van coöperatie in communicatie is besproken, kan er ingegaan worden op de theorieën over leugens. Ethici discussiëren al jaren over de moraal van liegen. Augustinus (394 & 420) schreef al over liegen en hoe sommige leugens een misdaad waren, terwijl andere als minder erg werden beoordeeld. Wat is een leugen dan precies?

Om deze vraag te beantwoorden, zullen eerst drie verschillende vormen van leugens worden besproken en een overkoepelende definitie van een leugen worden gegeven. Aan de hand van een voorbeeld zal deze definitie worden geïllustreerd.

2.2.1 Bald-faced lies, knowledge-lies en coercion-lies

Over het algemeen zijn mensen het met elkaar eens dat om te liegen, de spreker iets zal moeten zeggen dat onwaar is. Deze beschrijving gaat alleen te kort door de bocht. Een acteur of iemand die een grapje vertelt, liegt immers niet. Gesteld kan worden dat bij de zender dus ook de bedoeling aanwezig is om de ontvanger te misleiden. In de pragmatiek ziet dit er als volgt uit: A liegt tegen B als en alleen als (1) A zegt dat p tegen B, (2) A gelooft dat p onwaar is en (3) A wil B misleiden door p te zeggen (Lackey 2013:236).

Echter, volgens sommigen is het doel om te misleiden niet nodig bij een leugen. Fallis (2009:30) gebruikt de ‘bald-faced lie’ als voorbeeld om aan te tonen dat bij liegen niet altijd misleiding nodig is. Het idee van een ‘bald-faced lie’ is, volgens Sorensen (2007:252), dat een ‘bald-faced lie’ niemand voor de gek houdt. Er is van misleiden dan ook geen spraken. Een journalist in Afghanistan bijvoorbeeld, sprak met de woordvoerder van Osama Bin Laden over de toekomst van het land. De woordvoerder vertelde niet de waarheid en de journalist wist dit, maar reageerde hier niet op, uit angst voor de gevolgen. Beiden wisten dus dat wat er gezegd werd onwaar was.

Lackey (2013:237) geeft aan dat ‘knowledge-lies’ en ‘coercion-lies’ tevens als tegenvoorbeeld kunnen worden gebruikt. Een ‘knowledge-lie’ is een leugen waarbij de intentie van de zender bedoeld is te voorkomen dat de ontvanger erachter komt dat p onwaar is, maar waar de zender niet de intentie heeft om de ontvanger te misleiden in het geloof dat p waar is (Fallis 2009:30). Bijvoorbeeld: een koper van een waardevol product wil graag met de verkoper in gesprek over de prijs. De verkoper vraagt aan de koper hoeveel hij denkt dat het product waard is. Dit plaatst de koper in een lastige positie, want hij kan niet een te hoog bedrag zeggen; het bieden zal dan meteen te hoog beginnen. Hij kan ook niet te laag inzetten omdat de verkoper de koper dan niet meer als een serieuze koper zal zien. De koper biedt dus een lage prijs die wellicht niet schappelijk maar wel hoog genoeg is om als serieuze koper over te komen. Het is dus niet de werkelijke prijs die de koper vindt dat het product waard is, waardoor deze uitspraak kan worden beschouwd als een leugen, maar hij zou ook niet tegenstribbelen als de verkoper meteen akkoord gaat met zijn aanbod. De koper wil dat de verkoper het bod aanneemt, maar verwacht niet dat de verkoper dit zal doen.

Sorensen geeft zelf een voorbeeld van een ‘knowledge-lie’ uit de film *Spartacus!* (Universal Pictures 1960). Als de kapitein vraagt aan alle slaven wie van hen Spartacus is, zodat hij hem kan kruisigen, staan alle slaven als één man op om toe te geven dat zij Spartacus zijn. Alleen de eerste slaaf die opstaat na Spartacus, wil General Crassus laten geloven dat hij Spartacus is. De andere slaven willen de Generaal alleen tegen houden in het achterhalen van wie nou werkelijk Spartacus is. Alle andere slaven liegen hier, maar geen van hen probeert de Generaal te misleiden, omdat geen één van de slaven gelooft dat de General echt zal denken dat zij allemaal de waarheid spreken (Lackey 2013:239). De leugen is dus niet bedoeld om te misleiden of de aannames van de ontvanger te veranderen, maar om kennis te ondermijnen. Mensen handelen namelijk wel vanwege bepaalde kennis, maar niet vanwege een bepaalde aanname die zij hebben (Fallis 2009:30). Een rechter kan bijvoorbeeld niet iemand schuldig verklaren omdat hij aanneemt dat deze schuldig zou kunnen zijn. Een goed oordeel kan de rechter alleen geven als hij op basis van kennis weet dat de verdachte ook werkelijk schuldig of onschuldig is.

De ‘coercion-lie’ sluit aan bij het laatst gegeven voorbeeld. Stel dat twee mannen worden vermoord door een rivaliserende groep, terwijl daarbij een onschuldige vrouw aanwezig is. Deze vrouw is dan getuige van wat er plaats vond tussen de groepsleden. Als zij gevraagd wordt om te getuigen, vertelt ze in de rechtbank dat zij de moord niet heeft zien plaatsvinden. Liegt deze vrouw? Ja, maar de reden hiervoor is niet misleiding, maar zelfbehoud. Het is dus niet de hoofdintentie van de vrouw om de rechtbank te misleiden, ook al doet ze het wel. De vrouw zal waarschijnlijk zelfs willen dat de leden schuldig zullen worden bevonden. Dat de rechtbank uiteindelijk haar verklaring gelooft en hierdoor wordt misleid is een nadelig gevolg van de actie van de vrouw om zichzelf te beschermen (Lackey 2013:239).

Concluderend kan gesteld worden dat de gegeven voorbeelden van ‘bald-faced lies’, ‘knowledge-lies’ en ‘coercion-lies’ niet de standaarddefinitie van een leugen volgen. Deze typen leugens volgen stap 1 (A zegt p tegen B) en 2 (A gelooft dat p onwaar is), maar vervullen stap 3 (A wil B misleiden door te zeggen p) niet. Fallis (2009) geeft commentaar op Sorensens analyse betreffende ‘knowledge-lies.’ Volgens Fallis is een ‘knowledge-lie’ geen nieuwe categorie van liegen. Hij is van mening dat kennis sterk gekoppeld is aan onze aannames en dat de voorbeelden die Sorensen verstrekt allemaal de aannames van iemand proberen te veranderen (Fallis 2009:55). ‘Knowledge-lies’ bevatten inderdaad, ondanks dat het directe doel niet misleiden is, misleiding die de aanname van de ontvanger doet veranderen en aanzet tot bepaald gedrag. De slaven, die de General behouden van het doden van Spartacus en de bieder die zo weinig mogelijk wil betalen, zorgen hier dat kennis van de ontvanger wordt ondermijnd en zijn aannames worden veranderd door de leugen die zij

vertellen. Het alleen willen beïnvloeden van kennis, zonder de aannames te veranderen, heeft volgens Fallis ook geen effect op gedrag. Het vertellen van ‘knowledge-lies’ wordt hierdoor nutteloos (Fallis 2009:55).

2.2.2 Definitie van leugens

De standaarddefinitie van een leugen komt door ‘bald-faced lies’, ‘knowledge-lies’ en ‘coercion-lies’ ter discussie te staan. De volgende paragrafen zullen in het kort ingaan op deze discussie. De punten die relevant zijn om tot een adequate definitie over liegen te komen, zullen hieronder volgen.

Veel van de nieuwe definities over wat een leugen nu precies is, vallen volgens Robinson (2015:5) onder de misleidingloze definities. Dit zijn definities die, zoals de naam zegt, misleiding niet gebruiken als reden voor liegen; ze stellen dat iemand liegt als hij iets beweert wat onwaar is. Fallis (2009:34) geeft als definitie dat een leugen het doen van een uitspraak is waarvan je gelooft dat die onwaar is, terwijl de conversationele norm stelt dat je niet iets moet zeggen waarvan jij gelooft dat het onwaar is (voor de duidelijkheid zal de definitie van Fallis in het vervolg LIE-Fallis genoemd worden). Fallis volgt hiermee het maxime van Kwaliteit die Grice (1967) heeft opgesteld om het coöperatieve principe te ondersteunen. Carson (2010) geeft aan dat liegen een onderdeel van garanderen moet bevatten, hij stelt dat:

“A lies to B if and only if (1) A states that p to B, (2) A believes that p is false or probably false (or, alternatively, A does not believe that p is true) and (3) A intends to warrant the truth of that p to B. (Carson 2010: 37)” (LIE-Carson)

Volgens Robinson is er geen groot verschil tussen LIE-Fallis en LIE-Carson. Beide volgen hetzelfde schema als dat van Sorensen:

“A lies to B if and only if (1) A asserts that p to B and (2) A does not believe that p . (Sorensen 2007: 256)” (LIE-Sorensen)

Lackey stelt dat deze definities niet meer volledig zijn; misleiding is een belangrijk onderdeel van liegen en deze definities kunnen nu niet meer gebruikt worden om alle leugens te analyseren. Iemand die bijvoorbeeld iets stelt dat onwaar is, maar zich hier niet van bewust is, liegt volgens de hierboven genoemde definities zonder deze intentie te hebben. Echter, de reden om te misleiden als intentie te verwijderen uit de standaarddefinitie lijkt logisch als ook ‘bald-faced lies’, ‘knowledge-lies’ en ‘coercion-lies’ geanalyseerd moeten worden. Volgens Lackey zorgt het er niettemin voor dat de definities niet meer in staat zijn om alle leugens als leugens te definiëren. Lackey komt daarom met een vierde nieuwe definitie:

A lies to B if and only if (1) A states that p to B, (2) A believes that p is false and (3) A intends to be deceptive to B in stating that p . (LIE-Lackey)

Lackey maakt met deze definitie een onderscheid tussen ‘deceit’ en ‘deception’, respectievelijk ‘misleiding’ en ‘bedriegen’. Het verschil zit hem erin dat bij misleiding A een onwaar idee/geloof over wil brengen op B, terwijl bij bedriegen A informatie ‘verbergt’ ten opzichte van B. Lackey (2013:241) zegt hierbij dat er een verschil zit tussen het ‘achterhouden’ van informatie en het ‘verbergen’ van informatie; het achterhouden van informatie is niet hetzelfde als informatie verbergen voor B. Als een klein meisje in een winkel bijvoorbeeld een snoepje heeft gestolen en niemand vraagt aan haar hoe zij eraan komt

of waarvan zij het heeft betaald, dan kan het meisje informatie achterhouden door niks erover te zeggen. Wordt er vervolgens toch aan het meisje gevraagd waar het snoepgoed vandaan komt, dan kan zij ervoor kiezen de waarheid te spreken of de ontvanger te misleiden. Zou zij stiekem het snoepje opeten en het snoeppapiertje verstoppen, dan verbergt ze de informatie en is zij dus al bezig met het misleiden van de ontvanger.

2.2.3 Het verschil tussen misleiden, liegen en de waarheid vertellen

In de volgende paragrafen zal een voorbeeld van Lackey gebruikt worden om te verduidelijken hoe LIE-Lackey een bredere definitie is dan LIE-Sorensen, LIE-Carson en LIE-Fallis. Het voorbeeld gaat over een lerares die zelf gelooft in het scheppingsverhaal, maar haar leerlingen toch de theoretische ideeën over het ontstaan van de aarde vertelt. Dit voorbeeld zal laten zien dat bedriegen een belangrijk onderdeel is van de definitie van liegen, omdat anders uitspraken onbedoeld als leugen worden geclassificeerd.

Het voorbeeld luidt als volgt: Stella is een vrome christen en een lerares van een 4^e klas havo. Ze ziet haar geloof als een persoonlijke relatie met God dat haar geloof in het scheppingsverhaal versterkt, waardoor zij minder gelooft in de waarheid van de evolutietheorie. Desondanks is Stella zich ervan bewust dat er een overweldigende hoeveelheid aan wetenschappelijk bewijs is dat het scheppingsverhaal tegenspreekt. Hierdoor erkent Stella dat haar geloof irrelevant is in vergelijking met haar taak als lerares; dienovereenkomstig ziet het bestuur en zijzelf het als haar taak als lerares om materiaal te presenteren dat het beste door de wetenschap wordt onderbouwd. De evolutietheorie valt hier onder. Het gevolg hiervan is dat tijdens de biologielees Stella tegen haar leerlingen beweert dat ‘de hedendaagse mens afstamt van een oermens’, ondanks dat Stella dit niet gelooft.

Is de uitspraak van Stella dat de hedendaagse mens afstamt van een oermens dan een leugen? Volgens LIE-Sorensen en LIE-Carson wel. Stap 2 van deze definities stellen allemaal dat iemand liegt als A gelooft dat p onwaar is. P is in dit geval de uitspraak van Stella dat de hedendaagse mens afstamt van een oermens, iets wat de wetenschap niet als een leugen zou beschouwen. Ook volgens LIE-Fallis, kan Stella's uitspraak als een leugen worden beschouwd. LIE-Fallis stelt immers dat iemand niet iets mag zeggen waarvan hijzelf denkt dat het onwaar is. Echter, Fallis reageert op dit voorbeeld, door te stellen dat een spreker ook niet iets mag zeggen waarvoor te weinig bewijs is (Lackey 2013:244). Stella zegt echter niet alleen dat de evolutietheorie waar is, maar beweert ook echt dat zij de waarheid spreekt en wil dat haar leerlingen haar geloven. Daarnaast is het onbelangrijk voor Stella's biologielees om te vertellen over haar eigen geloof en zou het vertellen van Stella's ideeën over de schepping van de aarde haar baan kunnen kosten, omdat ze het niet over het scheppingsverhaal mag hebben van het schoolbestuur. Oftewel, Stella moet volgens Fallis wel ‘liegen’ om haar baan te behouden.

In Lackeys definitie komt het aspect van misleiding, of eigenlijk bedriegen, weer terug. Hierdoor kan de stelling van Stella worden geanalyseerd, waaruit zal blijken dat Stella niet voldoet aan punt 3 (A wil B bedriegen door te stellen dat p). De conclusie is hierdoor dat Stella geen leugen vertelt, ondanks dat zij iets vertelt waarvan zijzelf gelooft dat het onwaar is. Als de leerlingen Stella namelijk vragen naar wat haar eigen idee is over de evolutietheorie kan zij nog steeds aangeven dat zij het er niet mee eens is. Net als het kleine meisje houdt zij deze informatie achter en heeft hierdoor nog steeds de keuze om haar waarheid te vertellen. In het vervolg zal dus de definitie van Lackey worden gebruikt om leugens te analyseren, omdat het een definitie is die zowel ‘bald-faced lies’, ‘knowledge-lies’ en ‘coercion-lies’ als leugen beschrijft, als leugens die de intentie bezitten te bedriegen. In tabel 1 is Lackeys definitie schematisch weergegeven.

Lackeys definitie		
Zegt A tegen B dat p ?	Gelooft A dat p onwaar is?	Wil A B bedriegen door te zeggen dat p ?
Ja	Ja	Ja

Tabel 1: Lackeys definitie

Het antwoord ‘ja’ in Tabel 1 betekent hier dat aan de eis wordt voldaan die bovenaan de kolom wordt genoemd. Drie keer ‘ja’ betekent dat het hier om een leugen gaat volgens de definitie van Lackey. Bij één ‘ja’ spreekt de zender de waarheid³ en bij twee keer ‘ja’ is de zender bijvoorbeeld ironisch of stelt iets dat hijzelf als onwaar beschouwd, maar door de samenleving als waarheid beschouwd wordt.⁴ Ter verduidelijking laat ik hier een voorbeeld van de analyse van een leugen zien. Het voorbeeld is dat mijn fiets is gestolen, omdat ik vergeten ben hem op slot te zetten. Ik vind het dom van mijzelf en wil niet dat mijn vriendin mij als dom zal beschouwen. Als zij dus vraagt of ik mijn fiets wel op slot heb gezet, lieg ik om reputatieschade te voorkomen: ‘Ik heb mijn fiets, volgens mij, gisteren echt op slot gedaan.’ (Dit voorbeeld zal ook gebruikt worden in de tabellen die zullen volgen in 3.1-3.3.) Hier zou de tabel van Lackeys definitie bij deze leugen, net zoals hierboven, drie keer ‘ja’ bevatten. De eerste ‘ja’ spreekt voor zich; ik (A) geef inderdaad aan mijn vriendin (B) het antwoord p (Ik heb mijn fiets, volgens mij, gisteren echt op slot gedaan). De tweede: Ja, want ik weet dat de informatie niet klopt, dus ben ik op de hoogte van het feit dat wat ik vertel onwaar is. En de derde ‘ja’, omdat ik niet wil dat de ontvanger weet dat het mijn eigen schuld is dat de fiets is gestolen.

2.2.4 De tabel van Lackey en de casus

De tabel van Lackey kan ook gebruikt worden om de casus van *Pretium Telecom* te analyseren. Als de uitspraak van deze casus (“Klopt het dat u belt met een vaste aansluiting van de *KPN*? Dan heb ik goed nieuws voor u. Want u gaat minder betalen voor uw telefoonrekening!”) wordt toegepast, dan ziet dat er als volgt uit:

Lackeys definitie		
Zegt A tegen B dat p ?	Gelooft A dat p onwaar is?	Wil A B bedriegen door te zeggen dat p ?
Ja	Ja/Nee	Ja/nee

Tabel 2: Lackeys definitie toegepast op *Pretium Telecom*-casus

Hier wordt meteen duidelijk hoe moeilijk het alsnog blijft om een leugen te definiëren. Als de zinsdelen apart zouden worden geanalyseerd, dan zou geen van de twee uitspraken een leugen zijn omdat hierdoor de implicaties verdwijnen; namelijk de implicaties dat de spreker belt namens *KPN* en dat het hebben van een abonnement bij *KPN* nodig is om recht te hebben op de goedkopere telefoonrekening. Als de zinnen apart worden geanalyseerd, staat daarom bij beide namelijk eerst een keer ‘ja’ en vervolgens twee keer ‘nee.’ De zender weet namelijk dat de ontvanger een abonnement bij *KPN* heeft en gelooft dus niet dat wat hij zegt onwaar is. Daarnaast weet de zender ook dat hij de ontvanger een goedkopere telefoonrekening kan aanbieden. Dat hierdoor de ontvanger onbewust van telefoonaanbieder verandert en niet *KPN*

³ Er wordt hiervan uitgegaan dat deze ‘ja’ staat bij ‘zegt A tegen B dat p ?’ Er vindt namelijk geen communicatie plaats als dit niet zo is.

⁴ Er wordt hiervan uitgegaan dat de eerste ‘ja’ staat bij ‘zegt A tegen B dat p ?’ en de tweede bij ‘gelooft A dat p onwaar is?’ Dit omdat liegen niet mogelijk is door de waarheid te vertellen.

aan de telefoon heeft wordt uit deze uitspraken niet duidelijk. Het is dus de combinatie die ervoor zorgt dat er sprake is van misleiding, door de implicaties die gegenereerd worden. Namelijk dat de spreker namens *KPN* belt, in plaats van *Pretium Telecom*, en dat het hebben van een abonnement bij de *KPN* een vereiste is voor het verkrijgen van de goedkopere telefoonrekening. Dit zal in het hierop volgende hoofdstuk worden besproken. In het kort kan er hier alleen gezegd worden, dat de spreker weet dat hij niet namens *KPN* belt en dat het niet nodig is voor de ontvanger om een abonnement bij *KPN* te hebben, om de aanbieding te ontvangen. Daarom staat er tweemaal ‘ja/nee’ in de tabel, aangezien de zinnen op zichzelf niet misleidend zijn, maar samen mogelijk wel.

2.3 Samenvattend: coöperatie en Lackey

In dit hoofdstuk is eerst besproken hoe communicatie is ontstaan en hoe liegen hiermee is verbonden. Hieruit blijkt dat coöperatie een belangrijk onderdeel is van communicatie en liegen. Coöperatie maakt communicatie mogelijk en zorgt er tevens voor dat de ontvanger ontvankelijk is voor leugens. De ontvanger gaat ervan uit dat de zender coöperatief zal zijn, terwijl dit bij een leugen niet het geval is. Vervolgens is er gekozen voor een omvattende definitie van een leugen, die van Lackey (*A lies to B if and only if (1) A states that p to B, (2) A believes that p is false and (3) A intends to be deceptive to B in stating that p*). Lackey's definitie is daarna toegepast op de casus. Hieruit bleek dat het op basis van de besproken literatuur nog niet mogelijk is de casus als leugen te beoordelen. Om toch deze hoofdvraag te kunnen beantwoorden zal er in het volgende hoofdstuk de inzichten van Grice, Meibauer en Levinson worden toegelicht.

3. Non-coöperatie

Met de bespreking van de hierboven beschreven ideeën is geprobeerd een basis te leggen waarmee inzichten uit de pragmatiek kunnen worden besproken. De hierop volgende paragrafen zullen verder ingaan op de theorieën vanuit de pragmatiek, en de relatie tussen non-coöperatie en communicatie. Elke paragraaf zal eerst de theorie uitwerken, zodat deze vervolgens schematisch kan worden weergegeven in een tabel. Deze tabel zal aan de hand van een voorbeeld worden toegelicht en vervolgens de casus analyseren. Het eerste deel (§3.1 Grice) zal een uitleg bevatten over de theorie van Grice en zijn maxims. En daarnaast een uitleg bevatten over de verschillende lagen van een uitspraak aan de hand van de theorie van Meibauer. Dit wordt in het tweede deel (§3.2 Levinson) gevolgd door de theorie van Levinson. Hij reageert hiermee op de theorie van Grice en creëert een nieuwe herverdeling van de maxims.

3.1 Grice

Communicatie is meer dan het bereiken van gezamenlijke doelen. In communicatie delen wij ook informatie met elkaar zonder daar (verborgen) beweegredenen voor te hebben, en vertellen wij elkaar over onze emoties, waarden en normen simpelweg om onze ideeën te delen. Volgens Tomasello (2010:192) doen wij dit om reciprociteit te creëren en culturele groepselectie te bevorderen. Dit houdt in dat wij informatie met iemand delen, omdat wij verwachten dat wij daar later iets voor terug zullen krijgen, al is het maar zodat anderen ons zien als behulpzaam.

Het delen van onze emoties, waarden en normen leidt tot het vinden van gelijkgestemden met wie wij een groep kunnen vormen om mee samen te leven. Het delen van informatie en emoties is gericht op het onderliggende doel om een positieve coöperatieve

reputatie te verkrijgen. Hierdoor is het ook mogelijk een negatieve reputatie te verkrijgen. Als een zender vraagt of de ontvanger het zout kan aangeven aan tafel, dan ontstaat er een verplichting bij de ontvanger om hierop te reageren. De communicatie is geheel openlijk en leidt ertoe dat de ontvanger moet reageren om zijn reputatie te bewaren. Hij hoeft niet perse het zout aan te geven, maar kan de vraag niet negeren omdat dit als zeer onbeleefd wordt beschouwd. Daarnaast is het voordelig voor de ontvanger om te reageren, omdat hij hierdoor weer als behulpzamer en coöperatiever overkomt. De norm behulpzaam te zijn zorgt er dus voor dat oncoöperatief gedrag kan worden 'bestraft.' Het verbreken van deze norm, door bijvoorbeeld te liegen of de vraag te negeren, schaadt de reputatie van de ontvanger. Liegt persoon A namelijk tegen persoon B en komt B hier achter, dan zal A dalen in B's achting. Deze drie punten, coöperatie, behulpzaamheid en reputatie, zijn volgens Grice de onderliggende normen van onze communicatie (Tomasello 2010:214-217).

Grices normen, coöperatie, behulpzaamheid en reputatie, zijn weergegeven in Grices (1967: 26) Coöperatieve principe: "Make your conversational contribution such as is required, at the stage at which it occurs, by the accepted purpose or direction of the talk in which you are engaged." Kortom, reageer in een gesprek zoals gevraagd wordt, op het juiste moment en op de juiste manier zodat de reactie bijdraagt aan het gesprek dat gevoerd wordt. Dit vergt dus adequate observatievaardigheden en kennis over het doel van het gesprek. Grice geeft ook vier maxims die tezamen met het coöperatieve principe in acht moeten worden genomen. Dit zijn de maxims van Kwantiteit, Kwaliteit, Relevantie en Wijze.

Grices conversationale maxims:

"Kwantiteit: Maak je bijdrage zo informatief mogelijk, gezien het doel of de richting van het gesprek.

Zeg niet meer dan nodig is, gezien het doel of richting van gesprek.

Kwaliteit: Probeer ervoor te zorgen dat wat je zegt waar is.

Zeg niet iets waarvan je denkt dat het niet waar is.

Zeg niet iets waarvoor je geen evidentie hebt.

Relevantie: Zorg dat je bijdrage relevant is.

Wijze: Wees transparant.

Vermijd onduidelijkheden.

Vermijd ambiguïteit.

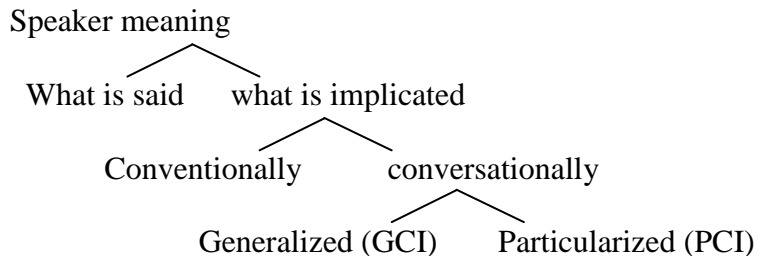
Wees kort.

Wees ordelijk." (Grice 1967: 26-27) (Uitgeverij Coutinho zj.)

Tijdens een gesprek gaan de gesprekspartners ervan uit dat deze conversatiemaxims door alle deelnemers worden gevolgd. Gesprekspartners kunnen wel openlijk maxims schenden zonder het CP te verwerpen maar liegen, onduidelijk zijn en te veel of te weinig informatie verschaffen gaat tegen de functionaliteit van de conversatie in en is dus niet in overeenstemming met de maxims van Grice. Hierdoor zal, volgens Grice, het gesprek niet optimaal zijn voor zender en ontvanger en het CP kunnen worden verbroken. Het verbreken van het CP levert de zender reputatieschade op. Hierdoor behoud het CP mensen van het liegen en beschermt op deze manier communicatie tegen misbruik.

De stelregels van Grice zijn dus bedoeld om algemene conversaties te stroomlijnen, maar het verbreken van een maxime betekent niet per direct dat de spreker niet coöperatief is. Een uitspraak bevat namelijk meerdere lagen die beoordeeld kunnen worden. Deze twee verschillende lagen bestaan uit wat er gezegd wordt en wat er wordt geïmpliceerd. Grice stelt

dat een spreker door iets te zeggen een doel voor ogen heeft. Dit doel kan worden onderverdeeld in wat er werkelijk gezegd wordt en wat er wordt geïmpliceerd. Deze implicatuur kan weer verder worden onderverdeeld in de conventionele en conversationele implicatuur. De conversationele implicatuur, zoals te zien is in figuur 1, kan nogmaals worden onderverdeeld in de particuliere conversationele implicatuur (PCI) en de veralgemeende conversationele implicatuur (GCI).



Figuur 1: De onderverdeling van implicaties (Meibauer 2009:365)

Het verschil tussen de conventionele implicatuur en de conversational implicatuur is dat de laatste een schending van de maximes bevat. De voorbeeldzin van Meibauer (2009:365) ‘Anna is rijk maar gelukkig’ bevat de conventionele implicatuur ‘hoewel Anna rijk is, is ze toch gelukkig.’ De voorbeeldzin en de implicatie verschillen wellicht in de verwoording, maar bevatten alsnog dezelfde strekking. De uitspraak is dus conventioneel verbonden aan ‘hoewel’ en omdat er bij de implicatie geen maximes worden doorbroken is het een conventionele implicatuur. De conversationele implicatuur bevat deze schending wel doordat de spreker iets impliceert dat een of meerdere maximes schendt, zoals het maxime van Relevantie. Het antwoord “ze heeft een leuk karakter” op de vraag of Harry’s nieuwe vriendin aantrekkelijk is, bevat de implicatie dat de nieuwe vriendin niet aantrekkelijk is, maar zonder deze implicatie is de uitspraak geen relevant antwoord. Tevens had een ‘nee’ hier voldaan, en dus wordt ook het maxime Kwantiteit geschonden.

Deze schendingen van bijvoorbeeld Wijze en Kwantiteit in de conversationele implicatuur kunnen volgens Meibauer (2011:286) als leugen worden beoordeeld, “zolang wordt erkend dat het om een implicatie gaat en het verschil tussen bewering en de implicatie niet vervaagd wordt.” Een implicatie bevat namelijk de mogelijkheid om door de spreker te worden ontkend, de spreker kan namelijk zeggen dat het nooit de bedoeling was zoiets te impliceren. Meibauer ziet deze leugenachtige implicatuur dus als een onderdeel van de conversationele implicatuur. Hij definieert een conversationele implicatuur als volgt: “A impliceert tegen T dat q, als A beweert tegen T dat p, A q als de waarheid presenteert, q herleidbaar is van de bewering van p en q bevat de mogelijkheid ontkent te worden” (Meibauer 2011: 284). Meibauer stelt hiermee dat een implicatie dus niet meteen een leugen is. Als een vriendin bijvoorbeeld aan mij vraagt wat ik van haar nieuwe jurk vindt en ik antwoord dat hij erg uniek is dan impliceer ik(A) tegen haar(T) dat ik de jurk niet mooi vind(q) omdat ik anders had kunnen zeggen dat ik de jurk mooi vind. Ik beweert dus dat hij uniek is(p) en ik presenteer dit als de waarheid en de implicatie kan worden herleid van de bewering. Dit is anders dan een misverstand, omdat hier de spreker niet de bedoeling heeft iets te impliceren, terwijl dit wel gebeurt. Volgens Meibauer creëert de spreker dus opzettelijk een leugenachtige implicatie bij een conversationele implicatuur omdat hij dus bewust voor de implicatie kiest (Meibauer 2014:110).

Hierdoor kan een zin dus meerdere betekenissen hebben en op verschillende manieren worden opgevat. Andere voorbeelden hiervan zijn sarcasme, ironie, hyperbolen, metaforen en fictie. Deze taalvormen verbreken weliswaar het maxime Wijze, het gaat hier echter dan niet meteen om een leugen, ook al wordt het maxime van Wijze geschonden. De ontvanger

verwacht namelijk dat de zender het coöperatieve principe volgt en de ontvanger begrijpt hierdoor de indirectheid van de zender. Het verbreken van de maxims op deze wijze heeft betrekking tot de zogenaamde conversationale implicatuur. Er zijn namelijk vier manieren waarop de maxims kunnen worden gebroken zonder dat het CP wordt beëindigd. Ten eerste kan een maxime worden geschonden in stilte. Grice noemt dit ‘violating.’ Ten tweede kan een spreker zich aan de eisen van een maxime onttrekken (‘opting out’). Ten derde kan het ene maxime in botsing zijn met de eisen van een andere waardoor de spreker niet beide kan vervullen (‘a clash’). En ten vierde is het mogelijk dat de spreker een maxime openlijk schendt (‘flouting’). De zender kan iets zeggen dat iets anders impliceert door bijvoorbeeld te antwoorden dat hij nog nooit zoiets unieks gegeten heeft op de vraag of hij de maaltijd lekker vond. De spreker schendt hier openlijk de vraag of de maaltijd aangenaam was, waar hij gemakkelijk ‘ja’ op had kunnen antwoorden en daarmee het maxime van Relevantie had kunnen volgen, en impliceert daardoor dat de maaltijd dus niet gesmaakt heeft maar zegt dit niet werkelijk. De spreker benut hier dus de mogelijkheid die de conversationale implicatuur biedt om te antwoorden op een manier waardoor het CP niet wordt verbroken.

De conversationale implicatuur kan dus worden benut om een vraag te ontwijken. Dit is dan niet meteen automatisch ook een leugen. De spreker kan de waarheid spreken als hij zegt dat hij nog zoiets uniek gegeten heeft. De implicatie is dus alleen een leugen als deze niet in strekking is met de werkelijkheid. Deze beoordeling tussen leugens en waarheid kan gemaakt worden via de definitie van Lackey.

Ondanks dat het verbreken van de maxims op deze verschillende manieren dus niet altijd meteen leugens zijn, geven de maxims wel duidelijk weer hoe de uitspraken kunnen afwijken. Om dit duidelijk weer te geven zijn de maxims verwerkt in een tabel. Alle maxims worden gebruikt, omdat het breken van andere maxims dan Kwaliteit de leugen opvallend kunnen maken en het vermoeden kunnen wekken dat er iets wordt geïmpliceerd dat de spreker niet letterlijk zegt. Als bijvoorbeeld een leugenachtig antwoord vaag gemaakt wordt, waardoor de vraag niet duidelijk beantwoord kan worden, dan zou de ontvanger dit kunnen opvallen. In de tabel hieronder zal er dan, naast dat erbij Kwaliteit ‘nee’ zal staan, ook bij Wijze: ‘Transparant’ en ‘Duidelijk’ een ‘nee’ komen te staan. Dit omdat het antwoord niet voldoet aan de betreffende stelregel en aan het maxime Kwaliteit.

Grice Maxims					
Kwantiteit		Kwaliteit			
Informatief	Beknopt	De waarheid	Waarheid van de Spreker	Evidentie	
Ja	Nee	Nee	Nee	Nee	
Relevantie	Wijze				
Relevant	Transparant	Duidelijk	Ondubbelzinnig	Kort	Ordelijk
Ja	Ja	Ja	Ja	Nee	Ja

Tabel 3: Grice Maxims

In tabel 3 is het voorbeeld van de gestolen fiets weer verwerkt (‘Ik heb mijn fiets, volgens mij, gisteren echt op slot gedaan.’) De leugen beantwoordt de vraag van mijn vriendin of ik mijn fiets op slot heb gezet en voldoet daarom aan het eerste punt van Kwantiteit. Het voldoet niet aan de substelregel ‘beknoptheid’ omdat er weldegelijk extra informatie wordt gegeven die de ontvanger zou kunnen doen denken dat ik niet zeker ben over de omstandigheden van de diefstal van mijn fiets, terwijl ik weet dat ik hem niet op slot heb gezet. Deze extra woorden zijn dus onnodig om de vraag te beantwoorden (volgens mij, gisteren, echt). Tevens voldoet het voorbeeld geheel niet aan het maxime Kwaliteit. Ik zeg namelijk iets dat onwaar is, terwijl ik weet dat het onwaar is en ik heb bijvoorbeeld ook de sleutel van mijn fiets niet om aan te tonen dat ik wel de waarheid spreek. Het antwoord is wel een relevant antwoord op de vraag

en daarom staat er ‘ja’ bij Relevantie. Vervolgens is het antwoord helder, bevat het geen obscure expressies of dubbelzinnigheden. Wel is het antwoord onnodig lang. Een simpel ‘ja’ of ‘ik heb de fiets op slot gezet’ had voldaan. Daarom staat er bij Wijze ‘kort’ een ‘nee.’ Bij Wijze ‘ordelijk’ staat een ‘ja’ omdat het antwoord wel geordend is. Op basis van deze analyse kan al worden geconcludeerd dat ik hier lieg omdat het maxime Kwaliteit volledig wordt geschonden. Daarnaast zou mijn vriendin mijn antwoord door de lengte als opvallend kunnen beoordelen en hierdoor vermoeden dat ik wellicht de waarheid niet spreek.

De casus van *Pretium Telecom* kan ook worden geanalyseerd door Grice maximes. In tabel 4 is deze analyse schematische weergegeven.

Grice Maximes					
Kwantiteit		Kwaliteit			
Informatief	Beknopt	De waarheid	Waarheid van de Spreker	Evidentie	
Ja/Nee	Nee	Ja/Nee	Ja/Nee	Nee	
Relevantie	Wijze				
Relevant	Transparant	Duidelijk	Ondubbelzinnig	Kort	Ordelijk
Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja

Tabel 4: Grice Maximes toegepast op de *Pretium Telecom*-casus

De *Pretium*verkoper volgt Grices CP door in het gesprek te reageren zoals verwacht, op het juiste moment en op de juiste manier. Nadat de ontvanger heeft opgenomen creëert de spreker namelijk zelf het doel van het gesprek; de verkoop van een goedkoper telefoonabonnement. De spreker en ontvanger reageren vervolgens conform dit doel. De maximes worden alleen tijdens deze conversatie geheel niet in acht genomen. Deze worden immers al verbroken als de spreker het doel van het gesprek stelt. Dit gebeurt via de zinnen “Klopt het dat u belt met een vaste aansluiting van de *KPN*? Dan heb ik goed nieuws voor u. Want u gaat minder betalen voor uw telefoonrekening!” Deze zinnen bevatten immers twee verschillende implicaties. De eerst is de implicatie van de spreker dat hij namens *KPN* belt. De tweede is dat de spreker impliceert dat een abonnement bij *KPN* nodig is om de goedkopere telefoonrekening te ontvangen. Door het verbreken van de maximes op verschillende manieren ontstaan deze twee implicaties.

Het verbreken van de maximes is te zien in tabel 4: Grice Maximes toegepast op de *Pretium Telecom*-casus. Te beginnen bij het feit dat gesteld zou kunnen worden dat de gehele vraag ‘Klopt het dat u belt met een vaste aansluiting van de *KPN*?’ vanwege irrelevantie een overtreding van Kwantiteit is. De zin is alleen geen overtreding van Kwantiteit doordat de vraag in verbinding staat met de vervolgzin door de als-dan-relatie en *Pretium Telecom* gebruik maakt van de telefoonlijnruimte van *KPN*. De vervolgzin ‘Dan heb ik goed nieuws voor u,’ benadrukt daarnaast de positieve kant van het hebben van een abonnement bij *KPN* en verduidelijkt dat het nodig is voor het verkrijgen van de aanbieding. Het vervult daardoor een versterking van de boodschap, maar voegt geen extra informatie toe.

Als er vervolgens gekeken wordt naar de werking van de zinnen samen is het duidelijk dat er implicaties zijn en dat de zinnen niet informatief genoeg zijn om deze implicaties op waarheid te laten berusten. Daarom staat er bij ‘informatief’ een Ja/Nee, vanwege dezelfde reden als gegeven in 2.2.4; de zinnen zijn los van elkaar geen leugen, maar creëren er gezamenlijk wel een. De zin “Klopt het dat u belt met een vaste aansluiting van de *KPN*?” is namelijk op zichzelf een duidelijke ja/nee-vraag die de ontvanger informeert over het onderwerp van het gesprek. De basis voor de implicatie dat de spreker namens *KPN* belt wordt hier wel al gelegd, maar als deze niet door de vervolgzin zou worden ondersteund verdwijnt deze implicatie. Als de spreker bijvoorbeeld na de positieve bevestiging zou stellen dat de ontvanger goedkoper kan bellen via *Pretium Telecom* zal de verwarring bij de

ontvanger over welk bedrijf belt, worden weggenomen. De zin “Dan heb ik goed nieuws voor u.” bevestigt het positieve antwoord en de zin “Want u gaat minder betalen voor uw telefoonrekening!” informeert de ontvanger vervolgens over het doel van het gesprek, wat het krijgen van een goedkopere telefoonrekening betreft. Deze twee vervolgzinnen zouden zonder de eerste zin niet de implicatie naar voren brengen dat het hebben van een abonnement bij *KPN* nodig is voor de goedkopere telefoonrekening als daar bijvoorbeeld gevraagd zou zijn of de ontvanger nog gebruik maakt van zijn vaste telefoonlijn. Hierdoor staat ook bij *Kwaliteit* eerst twee keer ‘ja/nee’ omdat de uitspraken dus apart van elkaar geen leugen zijn. De uitspraken passen daarnaast binnen het gesprek en volgen volledig het maxime van Wijze.

Aan de hand van de theorieën van Grice is het dus nog lastig te concluderen dat *Pretium Telecom* liegt, ondanks het feit dat Meibauer aangeeft dat het mogelijk is sprekers aan hun implicaties te houden. Wel is duidelijk dat niet alle maximes worden opgevolgd en de communicatie dus niet zuiver verloopt. In het volgende hoofdstuk zal daarom de implicatuur verder worden uitgewerkt om zo uiteindelijk deze via Grice te kunnen beoordelen.

3.2 Levinson

Na deze korte beschrijving van Grices maximes over communicatie, zullen deze stelregels verder worden uitgewerkt aan de hand van de theorie die Levinson in het verlengende van de maximes heeft ontwikkeld. Levinson maakt namelijk een nog uitgebreider verschil tussen wat er gezegd wordt en wat er wordt geïmpliceerd. Hierdoor is het makkelijker de implicatie vast te stellen, waardoor deze implicatie vervolgens kan worden beoordeeld. Ter verduidelijking van de onderverdeling van Levinson, zal eerst een voorbeeld geven worden dat laat zien waarom Levinson de maximes van Grice heeft aangepast.

3.2.1 De particuliere conversationele implicatuur en de veralgemeende conversationele implicatuur

Op basis van de maximes van Grice stelt Levinson (2000) een nieuwe theorie op over de betekenis van communicatie. Levinson kijkt hierbij niet naar wat er gezegd wordt, maar naar wat er wordt geïmpliceerd. “Some of the indirect information carried by speech is presumed by default because it is carried by general principles, rather than inferred from specific assumptions about intention and context.” Oftewel, tijdens een gesprek maken zowel de zender als ontvanger aannames. Hierdoor begrijpt bijvoorbeeld de ontvanger, Ron, wat de zender, Hermelien, bedoelt als zij op de vraag “kun jij hem helpen?” antwoordt: “die gast is zo vervelend!” tijdens hun werk in het restaurant. Ron weet dat ‘gast’ niet verwijst naar een jongen van een jonge leeftijd, maar naar een klant van het restaurant, en dus ook een oudere man of vrouw zou kunnen zijn. Hermelien wil dus zeggen dat de gast geen gemakkelijke klant is en geeft tevens aan dat ze geen zin heeft om in contact te zijn met de gast. De eerste aannames, dat de gast niet per se een jonge jongen is en dat de gast geen gemakkelijke klant is, worden binnen de pragmatiek de particuliere conversationele implicatuur (PCI) genoemd. Deze zijn gemaakt aan de hand van de letterlijke betekenis van de uitdrukking. De tweede aanname, dat Hermelien niet met de gast in contact wil komen, heet de veralgemeende conversationele implicatuur (GCI). Dit is onder elkaar gezet in figuur 2.

Hermelien in het restaurant: “die gast is zo vervelend!”
 PCI: Die gast is een veeleisende bezoeker van het restaurant.
 GCI: Hermelien wil geen contact met de gast.
 Hermelien in de vriendengroep: “die gast is zo vervelend!”
 PCI: Die jongen uit de vriendengroep gedraagt zich irritant.
 GCI: Hermelien wil geen contact met de gast.

Figuur 2: Schematische weergave van de PCI en GCI van de uitspraak van Hermelien.

Dezelfde uitspraak had Hermelien ook kunnen doen over een jongen die te veel interesse toont in haar. Bij deze aanname is ‘die gast’ wel een jonge jongen die zich irritant gedraagt, maar geeft Hermelien ook aan dat zij geen zin heeft om in contact te zijn met de jongen. Ron zal deze twee betekenissen van ‘gast’ niet door elkaar halen, omdat de standaardprincipes duidelijk zijn, maar ook vanwege de aannames die Ron heeft over Hermelien en het onderscheid dat hij maakt doormiddel van de context waarin Hermelien dit zegt. Een deel, de veralgemeende conversationele implicatuur, van de boodschap blijft desondanks hetzelfde.

Deze particuliere conversationele implicatuur uit het voorbeeld geeft tevens aan, dat ondanks dat de eerst aannames verschillend zijn, er een gedeelde premisse is. Dit betekent dat bij het voorbeeld van Ron en Hermelien de conclusie kan worden getrokken dat ‘die X is G’ automatisch betekent ‘niet alle X is G.’ (Die gast is een veeleisende bezoeker van het restaurant/niet alle gasten zijn veeleisend bezoekers van het restaurant, of, die jongen uit de vriendengroep gedraagt zich irritant/niet alle jongens uit de vriendengroep gedragen zich irritant.) Een uitspraak kan dus meerdere betekenissen hebben en automatisch het omgekeerde ook uitsluiten.

3.2.2 Heuristieken

Hoe komt het dan toch dat wij in het dagelijkse leven met elkaar kunnen communiceren zonder dat er veel misverstanden ontstaan? Grice ging ervan uit dat dit kwam door het coöperatieve principe en de maximes die mensen bewust en onbewust volgen. Levinson (2000), Horn (1984), Sperber en Wilson (1995), en Carston (2002) hebben allemaal geprobeerd deze maximes te reduceren naar respectievelijk drie, twee of één principe om zo een meer schematische beeld van de maximes weer te geven. Grices theorie is dus door Levinson verwerkt van vier uitgebreide maximes naar drie vrij korte principes. Levinson verwijderd daardoor het gebruik van de CP. Deze drie principes zijn daardoor meer gericht op de implicatuur en kunnen in de analyse van de casus dit onderdeel van communicatie extra verduidelijken. Daarnaast maakt de uitwerking van de drie heuristieken van Levinson het makkelijker om te analyseren wat niet gezegd wordt (-p).

Deze uitwerking zal in de onderstaande alinea’s worden besproken, zodat de drie heuristieken die gebaseerd zijn op deze principes van Levinson kunnen worden gebruikt in de analyse. De eerste Heuristiek is: “What isn’t said, isn’t.” Oftewel, wat niet wordt gezegd, is – p. Heuristiek 2 staat voor: “What is simply described is stereotypically exemplified.” Dit betekent dat wat simpel wordt beschreven, aangevuld wordt met de algemene aannames van de ontvanger. En Heuristiek 3: “What’s said in an abnormal way, isn’t normal; or Marked message indicates marked situations.” Heuristiek 3 stelt dus dat wat op een aparte manier gezegd wordt, afwijkt van de standaard manier en hierdoor opvalt. Meibauer heeft dit in een tabel verwerkt waarbij ook de maximes van Grice worden weergegeven.

Heuristics	Principles	Grice's Maxims	Example
Heuristic 1	Q-Principle	Quantity, 1	Q-Implicature: (a) Some colleagues were drunk. +> 'Not all of them were drunk.' (scalar implicature) (b) The doctor believes that the patient will not recover. +> 'The doctor may or may not know that the patient will not recover.' (clausal implicature)
Heuristic 2	I-Principle	Quantity, 2	I-Implicature: Anna turned the switch and the motor started. +> 'Anna turned the switch and then/therefore the motor started.' (conjunction buttressing)
Heuristic 3	M-Principle	Manner, 1 and 3	M-Implicature: Bill caused the car to stop. (vs. Bill stopped the car.) +> 'He did this indirectly, not in the normal way, e.g., by use of the emergency brake.' (periphrasis)

Tabel 5 Levinsons Heuristieken en Grice maxims (Meibauer 2009:367)

Zoals hierboven te zien is, wordt de eerste heuristiek in verband gebracht met Levinsons Kwantiteitprincipe en staat voor ‘wat niet gezegd wordt, is er niet.’ Als voorbeeld geeft Levinson hier een voorbeeld aan de hand van piramides, kubussen en pylonen. De uitspraak ‘er staat een blauwe piramide op de rode kubus’ bijvoorbeeld, betekent dat er niet een groene of een andere kleur piramide op de rode kubus staat, of dat er een pylon op staat.

Het Q-principe, dat gebaseerd is op heuristiek 1, is het meest gerelateerd aan het eerste maxime van kwantiteit van Grice (“Make your contribution as informative as is required (for the current purposes of the exchange”) (Levinson 2000:76). Dit leidt tot het volgende principe: Doe geen uitspraak dat informatief zwakker is dan jouw kennis van de wereld toestaat, behalve als het doen van een sterkere uitspraak in strijd is met heuristiek 2 en het daarbij horende principe. Dit betekent dat gekozen moet worden voor het meest informatieve en sterkste paradigma dat aansluit op de feiten, maar niet te sterk is, omdat hierdoor de implicatuur een andere lading zou kunnen krijgen. Stel dat Harry aan Ron vraagt waar hij zijn bezem kan vinden. Ron weet niet zeker of de bezem op zolder ligt, maar denkt de bezem daar gezien te hebben, dus antwoordt Ron: ‘Ik denk dat hij op zolder ligt.’ Hiermee geeft Ron aan dat hij niet zeker weet waar de bezem ligt. Had hij gezegd dat de bezem op zolder lag, dan was dit in strijd met de kennis van de wereld die Ron heeft. De zin ‘de bezem zou op zolder kunnen liggen’ is weer niet de sterkste woordkeuze doordat Ron zichzelf uit de zin haalt door het woord ‘ik’ te vermijden. In een theoretische beschrijving zou het voorbeeld van Harry en Ron er als volgt uit zien: Als Ron zegt A(Z(zwak)), en A is hier een zin en Z een informatief zwakkere expressie dan S(sterk), en A(Z) is niet in staat om de zin Q te bevatten, terwijl een sterker statement A(S) dit wel zou doen, en {S, Z} vormen samen een contrasterende set, dan kan worden geconcludeerd dat de spreker niet weet of Q waar is. Oftewel, het is mogelijk dat Q en het is mogelijk dat niet-Q.

Levinson stelt ook nog een andere eis aan het Q-principe, omdat Ron, de spreker, A(Z) zegt. De tegenovergestelde expressie (Z) samen met (S) vormt een Hornschaal (dit betekent dat A(S) logischerwijs A(Z) uitsluit en andersom). Er kan daardoor worden geconcludeerd dat de spreker liegt als hij een sterker statement A(S) gebruikt, terwijl hij weet dat A(Z) de waarheid is (Levinson 2000:76). Ron zou dus een sterker statement kunnen maken als hij zegt dat de bezem op zolder ligt, dit sluit echter A(Z) ‘de bezem ligt niet op de zolder’, uit. Helaas, zou Ron dan dus liegen, omdat hij niet zeker weet of A(S) waar is en hij toch kiest voor A(S). Had Ron de waarheid willen spreken dan had hij moeten kiezen voor A(Z), aangezien dit in strekking is met zijn kennis van de werkelijkheid. Dit betekent dus dat sprekers verplicht zijn volgens het Q-principe een uitspraak te doen met het op de Hornschaal hoogst geplaatste subject, zolang dit niet is strijd is met het I-principe of met hun kennis van de wereld.

Het I-principe is gebaseerd op de tweede heuristiek. Deze heuristiek stelt: What is simply described, is stereotypically exemplified (Levinson 2000:33). In andere woorden: Het is onnodig datgene te zeggen wat vanzelfsprekend is. Neem bijvoorbeeld de zin “Ik heb in een vinger gesneden.” Over het algemeen heb ik het hier dan over mijn eigen vinger. Snijden gebeurt daarnaast meestal met een mes (was het gebeurd met een zaag, dan was de zin

geweest “ik heb in een vinger gezaagd.”) De zin hoeft dus niet te worden geformuleerd als: “ik heb in mijn eigen vinger gesneden met een mesje.” Deze laatste zin laat zien hoe het I-principe verbonden is aan het maxime van Wijze. Het I-principe stelt namelijk net als het maxime van Wijze, dat het belangrijk is kort en bondig te zijn en onnodige uitvoerigheid uit de weg te gaan. Het I-principe luidt: zeg zo min mogelijk. Met andere woorden, geef net genoeg informatie om jouw communicatiedoel mogelijk te maken. Dit betekent dus dat Ron niet aan Harry hoeft te vertellen hoe de zolder eruit ziet om duidelijk te maken dat daar de bezem is.

Het M-principe is afgeleid van heuristiek drie: “what’s said in an abnormal way, isn’t normal; or Marked message indicates marked situations” (Levinson 2000:136). Met andere woorden, het gebruik maken van een ongewoon woord of formulering zorgt ervoor dat de implicatie van de zin verandert. De zin ‘de blauwe piramide wordt ondersteund door de rode kubus,’ impliceert bijvoorbeeld dat de piramide niet volledig/precies op de rode kubus ligt.

Deze drie principes van Levinson zullen in de volgende subparagraaf gebruikt worden om de casus te analyseren. Naast dat het I-principe en M-principe opvallendheden van de uitspraak kunnen analyseren, kan het Q-principe beoordelen of een uitspraak een leugen is of niet. Het Q-principe kan een uitspraak als een leugen beoordelen als de tegenovergestelde vorm (S of Z), dan degene die gebruikt is in de uitspraak, gelijk is aan de werkelijkheid volgens de definitie van Lackey.

3.2.3 De uitwerking van Levinsons theorie

Om de principes van Levinson te kunnen gebruiken voor de analyse zijn deze net zo verwerkt als de maximes van Grice. Ter illustratie zal ook hier, aan de hand van de tabel met de uitwerking van de theorie van Levinson, het voorbeeld van de gestolen fiets (‘Ik heb mijn fiets, volgens mij, gisteren echt op slot gedaan’) worden verwerkt:

Ik tegen mijn vriendin: “Ik heb mijn fiets, volgens mij, gisteren echt op slot gedaan.”

PCI: Ik heb mijn fiets op slot gedaan.

GCI: Ik weet niet zeker of ik mijn fiets gisteren op slot heb gedaan.

Figuur 5: Schematische weergave van de PCI en GCI van de gestolen fietsuitspraak.

Levinson						
Q-principe				I-principe	M-principe	
	Zwakke vorm	Sterke vorm	Uitwerking tegenovergestelde vorm van de werkelijke zin	-Q/de zin is niet:	Zeg zo minmogelijk	Gemarkeerde woordkeuze
1	Ja	Nee	Ik heb de fiets op slot gezet	Ik heb de fiets niet op slot gezet	Nee (volgens mij, gisteren, echt)	Ja (volgens mij, echt)

Tabel 6: Levinsons principes en de gestolen fietsuitspraak

Zoals te zien is in Figuur 5 en tabel 6 is de uitspraak ‘Ik heb mijn fiets, volgens mij, gisteren echt op slot gedaan’ een zwakke vorm. Dit was al duidelijk geworden in tabel 3 van Grice onder het kopje ‘Kort’ doordat hier niet aan voldaan werd door het uitgebreide antwoord. De woordkeuze (volgens mij, echt) zorgt tevens voor een mogelijke onzekerheid die in de GCI naar voren komt. Ik had namelijk ook de sterkere vorm van de voorbeeldzin kunnen gebruiken, namelijk de zin die in de tabel onder het kopje ‘Uitwerking tegenovergestelde vorm van de werkelijke zin’ staat. Daarnaast impliceer ik, doordat ik zeg dat ik mijn fiets op

slot gezet heb, automatisch dat het omgekeerde niet het geval is. Dit is te zien onder het kopje ‘-Q/De zin is niet’ in de bovenstaande tabel. In dezelfde tabel volgen daarna het I-principe en M-principe. Het I-principe: zeg zo min mogelijk, wordt niet vervuld, omdat ik meer woorden en informatie aan de zin toevoeg dan nodig is (volgens mij, gisteren, echt). De woorden ‘volgens mij’ en ‘echt’ zorgen er tevens voor, dat aan het M-principe wordt voldaan. Deze woorden kunnen namelijk alleen zijn bedoeld ter versterking van de juistheid van de boodschap/leugen, aangezien ze geen extra informatie toevoegen. Deze twijfelachtigheid in combinatie met wat er ‘niet’ gezegd wordt, zorgt ervoor dat de uitspraak dus niet geloofwaardig overkomt. Daarnaast kan er door wat er ‘niet’ gezegd wordt, worden gesteld dat het hier om een leugen gaat. Zou ik namelijk gezegd hebben –Q dan zou ik volgens Lackey’s definitie de waarheid spreken. Aangezien ik iets zeg waarvan ik weet dat het waar is en ik de spreker niet wil bedriegen. Ditzelfde komt naar voren als de casus wordt geanalyseerd via Levinsons theorie.

3.2.4 De tabel van Levinson en de casus

De uitspraak van *Pretium Telecom* kan worden verwerkt in een schematische weergave van de PCI en GCI. De aannames die de ontvanger heeft bij het horen van de uitspraak kunnen op deze manier duidelijk worden weergegeven. Daarom zal er een uitwerking gegeven worden van de PCI en GCI met een daarbij horende toelichting zodat deze vervolgens kan worden geanalyseerd aan de hand van de theorie van Meibauer. Hierbij kan de GCI gezien worden als wat de zender of ontvanger verwacht dat het doel van de uitspraak is. Dit zal worden ondersteund door de casus van *Pretium Telecom* (“Klopt het dat u belt met een vaste aansluiting van de *KPN*? Dan heb ik goed nieuws voor u. Want u gaat minder betalen voor uw telefoonrekening!”) geanalyseerd aan de hand van de tabel gebaseerd op de heuristieken van Levinson, dit is weergegeven in tabel 7.

Pretium: “Klopt het dat u belt met een vaste aansluiting van de *KPN*? Dan heb ik goed nieuws voor u. Want u gaat minder betalen voor uw telefoonrekening!

PCI: Als u een abonnement heeft bij *KPN*, dan gaat u minder betalen voor uw telefoonrekening.

GCI: Ik bel namens *KPN* om u een aanbieding te doen.

Figuur 3: Schematische weergave van de PCI en GCI van de uitspraak van *Pretium*.

Pretium zonder *KPN* Implicatie en ‘recht op de volgende aanbieding’-implicatie:

“Mag ik u een goedkopere telefoonrekening aanbieden?”

PCI: Ik bel om u een aanbieding te doen.

GCI: Ik wil u graag een abonnement verkopen.

Figuur 4: Schematische weergave van de PCI en GCI van *Pretium* zonder *KPN* Implicatie en ‘recht op de volgende aanbieding’-implicatie.

Figuur 3 laat zien dat de ontvanger bij de GCI in figuur 3 aanneemt dat hij gebeld wordt door *KPN*. Deze aanname ontstaat door de PCI. Daar wordt namelijk aangenomen dat het verkrijgen van de aanbieding verbonden is aan het abonnement bij *KPN*. Deze aanname ontstaat door de als-dan-relatie tussen de twee zinnen. ‘Als’ de ontvanger een abonnement heeft bij *KPN* ‘dan’ kan hij de aanbieding krijgen. Dus neemt de zender aan dat hij gebeld wordt door *KPN*, want een andere telefoonmaatschappij zou niet-leden niet bellen alleen om ze te informeren dat ze geen recht hebben op een aanbieding. De zender moet daarom wel een medewerker van *KPN* zijn.

Als in Figuur 4 zowel *KPN* als de als-dan-relatie wordt weggehaald veranderd de PCI in de waarheid. De eerste vraag en ‘Dan heb ik goed nieuws voor u’ worden overbodig en

grammaticaal gezien is het werkwoord ‘mag’ hier beter gepast. Zowel de PCI als de GCI is in figuur 4 zo goed als hetzelfde waardoor onduidelijkheid over het doel van het gesprek wordt weggenomen Deze verwarring is nogmaals te zien onder het kopje ‘-Q/De zin is niet’ in de tabel 7 en tabel 8. In deze tabellen wordt de premisse beschreven als er gekeken wordt naar ‘die X is G’ wat automatisch betekent ‘niet alle X is G,’ zoals besproken in 3.2.1. Dit resulteert in de uitspraak: ‘Heeft u een abonnement bij een andere telefoonprovider dan *KPN*? Helaas, dan kan ik onze aanbieding niet aanbieden.’

Levinson						
Q-principe					I-principe	M-principe
	Zwakke vorm	Sterke vorm	Uitwerking tegenovergestelde vorm van de werkelijke zin	-Q/De zin is niet:	Zeg zo minmogelijk	Gemarkeerde woordkeuze
1	Nee	Ja	Klopt het dat u belt met een vaste aansluiting van de <i>KPN</i> ? Oké, dan kan heb ik wellicht goed nieuws voor u. Want u zou dan minder kunnen gaan betalen voor uw telefoonrekening.	Klopt het dat u belt met een andere vaste aansluiting dan die van de <i>KPN</i> ? Helaas, dan heb ik geen goed nieuws voor u. Want u gaat dan niet minder betalen voor uw telefoonrekening.	Nee (Super)	Ja (Super)

Tabel 7: Levinsons principes en *Pretium Telecom*

De twee uitspraken zijn een sterke vorm en bevatten geen woorden die voor onzekerheid zorgen. De uitspraak bij ‘Uitwerking tegenovergestelde vorm van de werkelijke zin’ toont hoe de uitspraak had kunnen zijn als deze wel een zwakke vorm had gehad. Daarnaast impliceert de medewerker van *Pretium Telecom*, doordat hij zegt ‘Klopt het dat u belt met een vaste aansluiting van de *KPN*? Dan heb ik goed nieuws voor u. Want u gaat minder betalen voor uw telefoonrekening!’ automatisch dat het omgekeerde niet het geval is. Dit is te zien onder het kopje ‘-Q/De zin is niet’ in de bovenstaande tabel. Door te vragen of mensen een aansluiting hebben bij *KPN*, impliceert *Pretium Telecom* dus dat het een benodigde is voor het ontvangen van de aanbiedingen. Immers, zouden zij deze vraag anders niet te hoeven stellen of zou het hebben van een aansluiting bij een andere telefoonprovider een vereiste zijn voor het ontvangen van de aanbieding. Er wordt bij deze aannames dus uitgegaan van het I-principe: Het is onnodig datgene te zeggen wat vanzelfsprekend is.

Daarnaast ontstaat door het noemen van *KPN* de implicatie dat de zender namens *KPN* belt. Immers geeft de zin onder ‘-Q/De zin is niet’ aan dat de aanbieding niet aangeboden kan worden als de ontvanger een aansluiting heeft bij een andere telefoonmaatschappij. De aanname dat de zender namens *KPN* belt wordt hierdoor logischerwijs gemaakt. Aan de eerste heuristiek van Levinson wordt hier dus niet voldaan. De gegeven informatief is zwakker dan de kennis die de zender heeft. Dit betekent dat er niet gekozen is voor het meest informatieve en sterkste paradigma dat aansluit op de feiten. Deze was namelijk geweest “mag ik u een goedkopere telefoonrekening aanbieden?” Aan de hand van de definitie van Meibauer zien de gemaakte implicaties er schematisch als volgt uit:

Meibauer en implicatie 1	
Uitspraak, oftewel p	Klopt het dat u belt met een vaste aansluiting van de <i>KPN</i> ? Dan heb ik goed nieuws voor u. Want u gaat minder betalen voor uw telefoonrekening!
Implicatie, oftewel q	Ik bel namens <i>KPN</i> om u een aanbieding te doen.
A impliceert tegen T dat q	Ja
A beweert tegen T dat p	Ja
A presenteert q als de waarheid	Ja
q is herleidbaar van de bewering van p	Ja, door de eerder gemaakte implicatie ontstaat de aanname dat de zender namens <i>KPN</i> belt.
q bevat de mogelijkheid ontkent te worden	Ja, door het te impliceren in plaats van beweren, kan A stellen dat de foutieve aanname de schuld is van de ontvangers.

Tabel 8: Meibauers definitie van implicaties en analyse *Pretium Telecom implicatie 1*

Meibauer en implicatie 2	
Uitspraak, oftewel p	Klopt het dat u belt met een vaste aansluiting van de <i>KPN</i> ? Dan heb ik goed nieuws voor u. Want u gaat minder betalen voor uw telefoonrekening!
Implicatie, oftewel q	Als u een vaste aansluiting heeft bij <i>KPN</i> , dan heeft u de mogelijkheid minder te gaan betalen voor uw telefoonrekening.
A impliceert tegen T dat q	Ja
A beweert tegen T dat p	Ja
A presenteert q als de waarheid	Ja
q is herleidbaar van de bewering van p	Ja, anders had A de vraag niet hoeven stellen of zou het hebben van een abonnement bij een andere telefoonprovider een vereiste zijn voor het ontvangen van de aanbieding.
q bevat de mogelijkheid ontkent te worden	Ja, door het te impliceren in plaats van beweren, kan A stellen dat de foutieve aanname de schuld is van de ontvangers.

Tabel 9: Meibauers definitie van implicaties en analyse van *Pretium Telecom implicatie 2*

Door het toevoegen van de zin ‘Dan heb ik goed nieuws voor u’ wordt deze implicatie verder bevestigd door de spreker. Daarnaast is: ‘Dan heb ik goed nieuws voor u’ ook een reactie op het antwoord van de ontvanger. Het zorgt voor de bevestiging bij de ontvanger dat de boodschap positief is ontvangen. Het is dus een toevoeging (zie I-principe) en zorgt voor een gemarkeerde woordkeuze (zie M-principe).

Uit deze analyse kan dus worden opgemaakt dat *Pretium Telecom* onjuiste implicaties maakt waardoor het doel van het gesprek verschilt tussen zender en ontvanger. De zender wil een abonnement van *Pretium Telecom* verkopen en de ontvanger wil zijn *KPN*-abonnement goedkoper ontvangen. De implicaties zijn: Als u een abonnement heeft bij *KPN*, dan heeft u recht op een goedkopere telefoonrekening. En: Ik bel namens *KPN* om u een aanbieding te doen. Hierdoor ontstaat de verwarring bij de ontvanger, die daardoor akkoord gaat met een ander doel dan verwacht. Het woord ‘dan’ in de vervolgzin creëert deze verwarring door de als-dan-relatie die de leugenachtige implicatie teweeg brengt dat het ontvangen van de goedkopere telefoonrekening alleen mogelijk is als de klant een abonnement heeft bij *KPN*.

Terwijl *Pretium Telecom*, ondanks dat het gebruikt maakt van het netwerk van *KPN*, natuurlijk ook niet-leden een aanbod kan doen.

Deze implicaties werden ook al duidelijk in de tabel van Levinson bij wat er ‘niet’ gezegd wordt (Klopt het dat u belt met een andere vaste aansluiting dan die van de *KPN*? Helaas, dan heb ik geen goed nieuws voor u. Want u gaat dan niet minder betalen voor uw telefoonrekening). Hierdoor vindt de misleiding dus op een verborgen manier plaats omdat het doel van de uitspraak en dus het gesprek tussen zender en ontvanger verschillend is. Zoals in de uitwerking van de implicaties aan de hand van de GCI en PCI duidelijk weergegeven is. De klant heeft daardoor tijdens het gesprek geen reden om aan te nemen dat hij/zij misleid wordt. Hierdoor ontstaat er geen weerstand bij de ontvanger om niet coöperatief te zijn.

Vervolgens beschouwt Lackeys definitie beide implicaties als leugen omdat de spreker gelooft dat de implicaties onwaar zijn en de spreker de intentie heeft de ontvanger te bedriegen.

Lackeys definitie		
Zegt A tegen B dat p ?	Gelooft A dat p onwaar is?	Wil A B bedriegen door te zeggen dat p ?
Ja	Ja	Ja

Tabel 10: Lackeys definitie toegepast op de implicaties van *Pretium Telecom*-casus

Vervolgens zou een uitwerking van de implicaties van *Pretium Telecom* aan de hand van Grice, de implicaties ook als leugen beoordelen. Beide implicaties voldoen namelijk geheel niet aan het Maxime Kwaliteit. Ondanks dat de andere Maximes niet kunnen worden beoordeeld omdat de implicaties zijn gebaseerd op eigen persoonlijk interpretatie, iets wat blijft bij taal, blijken de theorieën dus geschikt om te beoordelen dat de implicaties van de medewerker van *Pretium Telecom* leugenachtig zijn. Daarnaast stelt Meibauer nog dat een spreker opzettelijk de woorden of uitdrukking kiest om zijn boodschap over te brengen (2014:110). De medewerker van *Pretium Telecom* heeft dus rekening gehouden met de implicatie dat hij belt namens *KPN* en de implicatie dat de goedkopere telefoonrekening alleen kan worden ontvangen als de ontvanger een vaste lijn heeft bij *KPN*.

3.3 Samenvattend: Grice, Levinson en Meibauer

Aan de hand van de besproken theorieën konden vier aanvullende analyses worden gegeven. De eerste analyse werd al besproken in §2.2, waar de definitie van Lackey werd verklaard. In dit hoofdstuk werden de theorieën van Grice, Levinson en Meibauer verwerkt. Deze drie theorieën hebben vervolgens de uitspraak van *Pretium Telecom* geanalyseerd. Hieruit bleek dat de implicaties de leugen bevat. De uitspraak, en de daar uitvloeiende implicaties, voldoen niet aan het maxime van Kwaliteit en zijn volgens de definitie van Lackey een leugen. En kunnen alleen bij Levinson via $\neg p$ als leugen worden beschouwd en de twee verschillende implicaties creëren bij de ontvanger een ander gespreksdoel. De uitspraak is dus een leugen en daardoor ook strafbaar, omdat de zender de ontvanger niet eerlijk inlicht over het doel van het gesprek en het contract dat uiteindelijk wordt gesloten. De gebelden hebben dan ook gelijk als zij *Pretium Telecom* aanklagen. De tabellen, waar deze uitspraak op is gebaseerd, zullen allemaal gezamenlijk worden besproken in de conclusie.

4. Conclusie

Concluderend kan dus op basis van pragmatische inzichten worden gezegd dat *Pretium Telecom* door middel van hun implicatie liegen tegen hun (potentiële)klanten. Om tot deze conclusie te komen, is er eerst in het tweede hoofdstuk uitgeweid over de theorie van Tomasello over communicatie en coöperatie. Het verband tussen deze twee maakt liegen namelijk mogelijk. Voordat daar verder op werd ingegaan, werd in paragraaf 2.2 de juiste definitie voor liegen besproken. De definitie van liegen van Lackey (A lies to B if and only if (1) A states that p to B, (2) A believes that p is false and (3) A intend to be deceptive to B in stating that p) was het meest omvattend. Deze definitie kan namelijk gebruikt worden om verschillende leugens als leugens te beoordelen, in vergelijking met de andere behandelde definities, doordat deze definitie het doel van de zender in acht neemt. Als dit niet gebeurt, kunnen namelijk ook bijvoorbeeld ironie en sarcasme worden gedefinieerd als liegen.

In hoofdstuk drie werd verder ingegaan op theorieën uit de pragmatiek. Eerst werden Grices maxims behandeld. Vervolgens werd er gekeken naar de kritiek hierop, omdat de maxims van Grice weinig specifiek zijn. Levinson maakte drie heuristische gebaseerd op de maxims van Grice, om zo ook de implicatie van uitspraken te verduidelijken. Deze implicaties zijn verder onder te verdelen in de particuliere conversationele implicatuur (PCI) en de veralgemeende conversationele implicatuur (GCI). De maxims van Grice, de heuristiek van Levinson, de PCI en GCI, en de definitie van Lackey zijn vervolgens verwerkt en behandeld aan de hand van een voorbeeld en de casus van *Pretium Telecom*. Deze theorieën zijn versterkt door de theorieën van Meibauer met betrekking tot implicaties.

Dit alles gezamenlijk leidde tot het antwoord op de hoofdvraag. Namelijk dat de uitspraak van *Pretium Telecom* volgens de pragmatiek niet voldoet aan het maxime van Kwantiteit en Kwaliteit, doordat de uitspraak niet beknopt is en een leugen betreft. Lackey's definitie beoordeelde niet meteen de uitspraak maar wel de implicaties als leugens omdat de spreker iets impliceert waarvan hijzelf weet dat het onwaar is en de ontvanger wil bedriegen. De beoordeling van deze implicaties als leugens is mogelijk doordat deze aan de hand van de theorie van Levinson bij de PCI en GCI naar voren komen. Uit deze analyse via de theorie van Levinson blijkt ook dat het doel van de uitspraak, en daardoor het doel van het gesprek, onduidelijk is voor de ontvanger. Dit komt ook via $\neg p$ naar voren en de uitspraak kan dus als leugen worden beschouwd. De uitspraak is daarom een leugen, die alleen door het analyseren van de implicaties te onderscheiden is van de waarheid. Andere leugenachtige implicaties zouden ook via deze vorm van analyse kunnen worden beoordeeld.

5. Discussie

Ondanks dat de hoofdvraag beantwoord is, kunnen er wel enkele verbeterpunten worden opgesteld. In de gebruikte theorieën is nog veel ruimte voor eigen interpretatie, ondanks dat er in dit onderzoek alles aangedaan is om subjectieve interpretatie te voorkomen door zoveel mogelijk af te gaan op letterlijke formuleringen in de casus. Deze ruimte komt door de onduidelijke afbakening van Grices maxims en Levinsons heuristiek. De maxims van Grice zijn bijvoorbeeld lastig te gebruiken, omdat deze standaardpunten aangeven in conversaties. Hierdoor is het onduidelijk wat Grice precies bedoelt met bijvoorbeeld de regel "Be perspicuous" of "Be orderly." Wanneer is een zin helder of ordelijk genoeg? Dit is een persoonlijke evaluatie, die door iedereen anders gemaakt wordt. Grice zegt hier weinig over in zijn artikel, maar erkent wel dat andere maxims mogelijk zijn. Daarnaast stelt hij het volgende:

“I have stated my maxims as if this purpose were a maximally effective exchange of information; this specification is, of course, too narrow, and the scheme needs to be generalized to allow for such general purposes as influencing or directing the actions of others” (Grice 1967:47)

Het is om deze reden dat Levinson betrokken is bij de analyse, om zo meer duidelijkheid te krijgen. Echter, zijn Heuristieken zijn ook weinig concreet. Dit komt doordat Levinson in zijn theorie zich niet heeft geconcentreerd op misleiding, maar op het weergegeven van de implicatuur. Het toevoegen van de theorie van Levinson heeft echter wel de mogelijkheid gecreëerd om nog dieper in te gaan op de implicatie van de uitspraak van *Pretium Telecom* via de PCI en GCI.

Een systeem dat dus minder aan eigen interpretaties onderhevig is, zou een geschikte toevoeging zijn aan de theorieën omtrent liegen en manipulatie, maar dit is vrij lastig aangezien taal altijd onderhevig is aan de eigen interpretatie. Taal is namelijk niet zwart/wit. Verder onderzoek naar leugenachtige implicaties zou kunnen beginnen door de combinatie tussen de theorie van Meibauer betreffende implicaties en Levinsons theorie verder uit te werken. Een combinatie van de heuristieken en de uitwerkingsmethode van de PCI en GCI zou het mogelijk maken de implicaties van uitspraken beter te beoordelen. Daarnaast zou een verdieping van de maximes het mogelijk maken de communicatie minder op eigen interpretaties te beoordelen. Dit zou bijvoorbeeld verwezenlijkt kunnen worden door de maximes en de onderdelen daarvan verder te specificeren. Een duidelijkere afbakening van wanneer een uitspraak bijvoorbeeld voldoet aan het maxime van Wijze doormiddel van een beter beschrijving over wanneer een uitspraak als te lang of te onduidelijk kan worden beschouwd, zou het gebruik van de maximes al minder aan eigen interpretatie onderhevig maken.

Literatuurlijst

Augustinus, St. 1952. 'Lying'. In *Treatises on various subjects*, ed. R.J. Deferrari, 53-120.

vol. 16. New York: Fathers of the Church.

Carson, T.L. (2010). *Lying and deception: Theory and practice*. Oxford: Oxford University Press.

Carston, Robyn. (2002). *Thoughts and Utterances: The Pragmatics of Explicit Communication*. Oxford: Blackwell.

Engelfriet, A. (2009). *Pretium beboet voor misleidende klantenwerving per telefoon*

[Blogpost]. Geraadpleegd op 9 mei 2016, op

<[http://blog.iusmentis.com/2009/03/10/pretium-beboet-voor-misleidende-](http://blog.iusmentis.com/2009/03/10/pretium-beboet-voor-misleidende-klantenwerving-per-telefoon/)

[klantenwerving-per-telefoon/](http://blog.iusmentis.com/2009/03/10/pretium-beboet-voor-misleidende-klantenwerving-per-telefoon/)>

Fallis, Don. (2009) 'What is lying?' In *Journal of Philosophy*, 106, nr. 1, pp 29-56.

Grice, H. P. (1967). *Logic and conversation: The 1967 William James Lectures.*

Cambridge, Massachusetts: Harvard University.

Horn, Laurence. (1984). 'Towards a new taxonomy for pragmatic inference: Q- and R-based implicature'. In *Meaning, Form, and Use in Context*, ed. D. Schiffrin, 11-42.

Washington DC: Georgetown University Press.

Kubrick, Stanley, Dalton Trumbo en Howard Fast. (1960). *Spartacus*. Universal Pictures.

Lackey, Jennifer. (2013). 'Lies and deception: an unhappy divorce'. In *Analysis*, 73, nr. 2, (pp 236-248).

Levinson, Steven C. (2000). *Presumptive Meanings: The theory of Generalized*

Conversational Implicature. Cambridge, Massachusetts: MIT Press

Meibauer, J. (2009) 'Implicature'. In Mey, Jacob L. (Ed.), *Concise encyclopaedia of pragmatics*. pp 354-378. Oxford: Elsevier.

Meibauer, J. (2011) 'On lying: intentionality, implicature and imprecision'. In *Intercultural Pragmatics* 8, nr 2. pp 277-292.

Meibauer, J. (2014) 'A truth that's told with bad intent'. In *Belgian Journal of Linguistics*, nr.

28. pp 97-118. John Benjamins Publishing Company.

Radar. (2008). *Pretium (achtergrond)*. Geraadpleegd op 9 mei 2016, op

<<http://radar.avrotros.nl/nieuws/detail/pretium-achtergrond/>>

Rechtbank Rotterdam. (2011). 'Zaaknummer AWB 09/4100 BC - T1 en AWB 09/4101 BC – T1'. In *Rechtspraak.nl*, 2 november 2015,

<<http://uitspraken.rechtspraak.nl/inziendocument?id=ECLI:NL:RBROT:2011:BQ35>>

Robinson, Brian. 'Lying and cooperation'. In *Brobinson.info*, 2 November 2015,

<http://www.brobinson.info/papers/BRobinson-Lying_and_Cooperation.pdf>

Sorensen, R. (2007). 'Bald-faced lies! Lying without the intent to deceive'. In *Pacific Philosophical Quarterly* 88, 251-264.

Sperber Dan & Wilson, Deirdre. (1995). Postface to the second edition of *Relevance: Communication and Cognition*. Oxford: Blackwell.

Tomasello, Michael. (2010). *Origins of human communication*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press

Uitgeverij Coutinho (zj.) *Belichten en afstemmen bij Gesprekscommunicatie* 'Workshop Maximes van Grice.' Geraadpleegd op 9 mei 2016, op

<http://www.coutinho.nl/fileadmin/documenten/brand/Workshop_Maximes_van_Grice.pdf?PHPSESSID=01btkkibsaoutgn6tkc7o44a52>

Vragen Pretium (zj.) 'Verschil tussen *Pretium* en *KPN*?' Geraadpleegd op 9 mei 2016, op

<http://vragen.pretium.nl/verschil-pretium-KPN/>

Wheeler, Brandon C. (2009). 'Monkeys crying wolf? Tufted capuchin monkeys use anti-predator calls to usurp resources from conspecifics'. In *The Royal Society*, 276, nr. 1669.