

University of Groningen

The interactional accomplishment of action

Seuren, Lucas

IMPORTANT NOTE: You are advised to consult the publisher's version (publisher's PDF) if you wish to cite from it. Please check the document version below.

Document Version

Publisher's PDF, also known as Version of record

Publication date:

2018

[Link to publication in University of Groningen/UMCG research database](#)

Citation for published version (APA):

Seuren, L. (2018). The interactional accomplishment of action. Utrecht: LOT/Netherlands Graduate School of Linguistics.

Copyright

Other than for strictly personal use, it is not permitted to download or to forward/distribute the text or part of it without the consent of the author(s) and/or copyright holder(s), unless the work is under an open content license (like Creative Commons).

Take-down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

Downloaded from the University of Groningen/UMCG research database (Pure): <http://www.rug.nl/research/portal>. For technical reasons the number of authors shown on this cover page is limited to 10 maximum.

Samenvatting in het Nederlands

Dit proefschrift onderzoekt hoe sprekers in alledaagse gesprekken gebruiken van verschillende syntactische structuren bij het vormgeven en herkenbaar maken van hun talige handelingen. De focus ligt daarbij op acties waarmee sprekers een reactie relevant maken waarin de respondent (ten minste) een bevestiging geeft van de situatie zoals deze door de spreker is omschreven—conventioneel ja/nee-vragen of polaire vragen genoemd; in dit proefschrift ja/nee-initiërende handelingen. Door te onderzoeken hoe dit soort handelingen wordt vormgegeven op verschillende momenten wordt aangetoond dat de vorm van een handeling alleen adequaat begrepen kan worden in het licht van die handeling zelf. Er is met andere woorden sprake van een symbiotische relatie tussen taal en actie: de taal helpt de hoorder bij het begrijpen van de actie, en de actie helpt de hoorder bij het begrijpen van de vorm.

Daarnaast laat dit proefschrift zien dat actie niet een invariante status heeft. Respondenten geven normaliter in hun respons aan hoe ze de actie waarop ze reageren begrepen hebben: door een *Hallo* te beantwoorden met nog een *Hallo* en niet met *Ja* laat de respondent zien dat hij of zij de eerste *Hallo* heeft begrepen als een groet en niet als een oproep. Evenzo laat een respondent met een *Ja/Nee*-respons zien dat hij of zij de vorige actie begrepen heeft als een verzoek om bevestiging. Mocht de respondent een verkeerd soort reactie geven, dan kan de spreker dat vervolgens laten zien door herstelwerk te ondernemen. Vanuit dit perspectief is actie spreker-gecentreerd; het is aan de respondent om de “intenties” van de spreker te lezen. Maar respondenten kunnen ook een handeling toeschrijven aan de uiting van de spreker. Daarmee wordt actie dus een interactioneel product; het wordt bewerkstelligd door samenwerking tussen de participanten.

Vorm vis-à-vis handeling

In hoofdstuk 2 wordt onderzocht hoe sprekers met declaratieve ja/nee-initiërende handelingen (hierna, JND) om alleen bevestiging vragen of om bevestiging met een vorm van toelichting. Er wordt aangetoond dat wat voor reactie gevraagd wordt afhangt van de context waarin de JND geproduceerd wordt. De analyse laat zien dat als sprekers een JND gebruiken om de interactie te formuleren—bijvoorbeeld door een samenvatting te geven van wat eerder is gezegd—dit begrepen wordt als een verzoek om alleen bevestiging. Dit soort JND's wordt veelal gebruikt om langere onderwerpen af te sluiten of een afspraak te verifiëren. Als de gespreksdeelnemers daarentegen net een andere activiteit hebben afgesloten, moeten ze een nieuwe activiteit starten of het gesprek beëindigen. Op dit soort momenten worden JND's gebruikt om een nieuw topic te lanceren: sprekers laten zien dat ze iets weten over de recipiënt en vragen de recipiënt om de laatste stand van zaken. Daarnaast kunnen sprekers JND's gebruiken om aan te geven dat hetgeen hun co-participant net gezegd heeft niet strookt met hun verwachtingen; ze vragen die co-participant dan niet alleen om bevestiging, maar ook om uitleg voor deze discrepantie. Bij al deze handelingen drukken sprekers vertrouwen uit dat de geformuleerde stand van zaken klopt, maar de handeling die ze daarmee uitvoeren hangt af van wanneer ze die uiting produceren.

In hoofdstuk 3 wordt voortgebouwd op de bevindingen uit hoofdstuk 2 door te onderzoeken hoe sprekers nieuwe, recipiënt-georiënteerde topics beginnen. Met andere woorden, hoe ze een *topicaanbod* doen, dat wil zeggen, recipiënten vragen om het laatste nieuws en de laatste stand van zaken betreffende een bepaald onderwerp te vertellen. In dit hoofdstuk wordt niet alleen gekeken naar JND's, maar ook naar interrogatieve ja/nee-initiërende handelingen (hierna, JNI). Er worden drie soorten topicaanbiedingen beschreven die als volgt gecategoriseerd worden. Ten eerste kunnen sprekers een kop (“headline”) van het nieuws geven; daarmee claimen ze te weten dat (a) de recipiënt nieuws te vertellen heeft en (b) wat het nieuws is. Dit wordt een Anders-Nieuws Aankondiging (“Other’s-News Announcement”) genoemd. Ten tweede kunnen sprekers een kandidaatsoordeel van het nieuws geven; daarmee claimen ze eveneens te weten dat de recipiënt nieuws te vertellen heeft, maar niet of het nieuws goed of slecht zal zijn. Dit wordt een Nieuws Verzoek (“News Request”) genoemd. Tot slot kunnen sprekers vragen of er nieuws is; daarmee laten sprekers zien dat ze niet weten of er nieuws is. Dit wordt een Agnostische Nieuwsvraag (“Agnostic News Inquiry”) genoemd. Hoewel er een sterk verband is tussen het soort topicaanbod en de syntactische vorm van dat aanbod, moet dit keer op

keer opnieuw aangetoond worden. Sprekers kunnen de grammaticale vorm ook gebruiken om verrassing over bekend nieuws uit te drukken of verwachtingen over goed/slecht nieuws.

In hoofdstuk 4 wordt vervolgens gekeken naar hoe sprekers begripsproblemen oplossen door aan te tonen dat ze iets nu snappen of zich nu iets herinneren. Sprekers doen dit door een JND vooraf te gaan door de interjectie *oh*. Met *oh* signaleren sprekers dat er iets veranderd is in hun cognitieve toestand. Dat wil niet zeggen dat er daadwerkelijk iets veranderd is in hun cognitie, maar met *oh* claimen sprekers wel dat dat zo is. Door vervolgens een JND te produceren die prosodisch geïntegreerd is met die *oh* bieden sprekers inzicht in het soort cognitieve toestand: de JND wordt gebruikt om te formuleren wat een spreker nu begrijpt en wat hij of zij daarvoor dus niet begreep. Daarnaast kan een spreker de JND ook vooraf laten gaan door *oh ja*. Op die manier claimt de spreker dat hij of zij zich nu iets herinnert wat relevant is voor de interactie, en in de JND laat de spreker zien wat hij of zij zich herinnert. Ondanks dat het gaat om het begrip en de herinneringen van de spreker, is bevestiging in beide gevallen een relevante volgende handeling. Begrip is dus een interactioneel product, niet simpelweg een gemoedstoestand.

In hoofdstuk 5 wordt een vergelijking gemaakt met JNI's die vooraf worden gegaan door *oh*, die geproduceerd worden na een beurt waarmee de gespreksdeelnemer informatie verschaft, en waarin samenvatting of inferentie van die informerende beurt wordt geformuleerd. Met dergelijke *oh*-JNI's laten sprekers zien dat de informerende beurt van de gesprekspartner niet in lijn was met hun verwachtingen, en dat ze hun verwachtingen op basis daarvan hebben bijgesteld. Maar van de gesprekspartner wordt nog wel gevraagd dat hij of zij uitleg geeft over waarom die discrepantie er is. Net als met *oh*-JND's lost de spreker met een *oh*-JNI dus een probleem aangaande de intersubjectiviteit op, maar anders dan met een *oh*-JND is bij een *oh*-JNI bevestiging niet een adequate respons. Dat wil niet zeggen dat sprekers een bepaalde grammaticale vorm kiezen op basis van het soort antwoord dat ze willen. De gekozen vorm is afgesteld op de vereisten van de interactie: een declaratief wordt gebruikt om een eerder uitgesproken of geïmpliceerd begrip bij te stellen, terwijl een interrogatief wordt gebruikt als de problematische verwachting nog niet tot uiting is gekomen in de context.

Actie als interactioneel proces

In hoofdstuk 6 wordt tot slot gekeken naar hoe sprekers omgaan met reacties op verzoeken om bevestiging of informatie. Dat wil zeggen, hoe sprekers in

de derde positie, na twee gepaarde handelingen, reageren op de handeling in het tweede paardeel. Anders dan een tweede paardeel is zo'n reactie in derde positie namelijk optioneel. Dat wil zeggen, waar een eerste paardeel een type-conformerend tweede paardeel conditioneel relevant maakt—een vraag heeft een antwoord nodig, een groet een wedergroet, etc.—maakt een tweede paardeel zo'n respons in derde positie normaliter niet relevant. De spreker van het eerste paardeel heeft dus de optie maar niet de plicht om na het tweede paardeel nog een beurt te produceren.

Er worden twee soorten reacties met elkaar vergeleken: (i) evaluatieve oordelen en (ii) deontische oordelen. Met een evaluatief oordeel geeft de spreker in derde positie een waardeoordeel over het gegeven antwoord. Dit oordeel komt veelal in de vorm van een aanwijzend voornaamwoord, met een koppelwerkwoord, en een bijvoeglijk naamwoord. Op die manier behandelt de spreker het gegeven antwoord als nieuwe informatie, en dergelijke oordelen worden dan ook vaak voorafgegaan door interjecties zoals *oh* of *wow* waarmee het antwoord als nieuws ontvangen wordt. Met een deontisch oordeel daarentegen drukt de spreker uit of het antwoord acceptabel is: de spreker behandelt het antwoord niet als nieuws, maar als een voorstel waarmee hij of zij akkoord moet gaan. Deze deontische oordelen hebben in derde positie de vorm *is goed*, maar dat kan in tweede positie ook *da's goed* of *dat is goed* zijn.

Waar evaluatieve oordelen projecteerbaar zijn en zich dus conformeren aan het soort antwoord, kunnen deontische oordelen gebruikt worden om antwoorden die niet zijn vormgegeven als een voorstel toch als een voorstel te ontvangen. Dat wil zeggen, een spreker kan een verzoek om informatie doen, waarna de recipiënt de gevraagde informatie geeft. Een type-conformerende derde positie zou dat antwoord dan als informatie behandelen, maar door op zo'n moment *is goed* te zeggen, behandelt de spreker het als een voorstel. Met andere woorden, met een deontisch oordeel tonen sprekers niet alleen hun begrip van de vorige beurt, maar schrijven ze er een handeling aan toe. Op die manier wordt de handeling dus interactioneel bewerkstelligd en is het een gezamenlijk product.

Taal in interactie

De analyses in dit proefschrift dragen zodoende bij niet alleen aan ons begrip van sociale interactie, maar ook aan dat van taal in bredere zin. Taal is niet een abstract systeem van structuren die mensen inzetten en waarvan betekenis aangepast wordt naargelang de situatie verandert. Niet alleen verandert de functie van een uiting als deze een andere vorm krijgt, maar de vorm is afgesteld op de lokale vereisten van de interactie en moet begrepen worden

in het licht van de handeling die wordt uitgevoerd. Dit suggereert dat we niet alleen een grammatica hebben—of grammatica's—van de taal die we spreken, maar ook een conversationele grammatica. Een competent spreker heeft kennis over de structuur van de taal, evenals over de structuur van gesprekken. Die kennis helpt om te projecteren wat mogelijk volgende acties zijn, en dus om een beurt-in-productie te voorspellen en te begrijpen. Taalvaardigheid en gespreksvaardigheid zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden. Het gesprek is waar taal zich het meest thuis voelt.

