

Bendik Prag Grindeland

Faresignaler for at samarbeidet opphører

Bacheloroppgave i Filosofi

Veileder: Jussi Haukioja

November 2020

Bendik Prag Grindeland

Faresignaler for at samarbeidet opphører

Bacheloroppgave i Filosofi
Veileder: Jussi Haukioja
November 2020

Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet
Det humanistiske fakultet
Institutt for filosofi og religionsvitenskap



Kunnskap for en bedre verden

Innholdsfortegnelse

Introduksjon.....	2
1 Koordinasjon og Konvensjon.....	3
1.1 Et rasjonelt alternativ.....	4
1.2 Konvensjon som funksjon.....	5
1.3 Der samarbeid opphører.....	6
1.4 Red Flag.....	8
2 Score.....	9
2.1 Forutsetninger.....	10
2.2 Horisonter.....	10
2.3 Avgrensninger.....	12
2.4 Overganger.....	13
2.5 Gråsoner	15
3 Eksempler.....	17
Eksempel 1.....	17
Eksempel 2.....	19
Eksempel 3.....	21
Noen konkluderende bemerkninger.....	23
Litteratur.....	24

Faresignaler for at samarbeidet opphører

Vi skal i denne teksten undersøke spenningsforholdet i momenter der hvor samarbeid under samtale og kommunikasjon blir utfordret, eller fullstendig opphører. Samarbeid refererer i hovedsak til velvillighet til forståelse, med en vekt på å opprettholde den. Bakgrunnen for denne teksten, er en posisjon som sier, - at i møte med slike momenter, kan det være fordelaktig å opphøre sitt eget samarbeid, på bakgrunn av uvissheten om andres samarbeidsvilje. Det legges vekt på at i møte med opphøring av samarbeid, omdannes ofte en situasjon over til såkalte “overtalelsessituasjoner”, som baseres på det motstridige. Målet med denne teksten blir derfor å identifisere slike momenter hvor en tendens om fare for samarbeidssvikt oppstår. Jeg skal kalle disse momentene for “red-flag momenter”. Kapittel 1 skal bestå i en nærmere beskrivelse av problemstillingen og posisjonen. Kapittel 2 skal introdusere oss for metoden og midlene, samt anvendelse av disse igjennom eksempler. I kapittel 3 skal vi gå igjennom mer sammensatte eksempler, og se nærmere på åpenbare brudd i samarbeid.

Metoden er hentet fra David Lewis’ *Scorekeeping in a language game*, som er en undersøkelse av språkdynamikk og samtalebevegelse, igjennom et kartlagt system kalt *score*. Vi skal se på hvordan score kan brukes som et verktøy til å tolke flere kontekstuelle situasjoner. Score tillater en større grad av temporal innflytelse; ved å se på mulighetene som oppstår, som ikke oppstår, eller som kunne ha oppstått. At ved å se tilbake på noe, kan skifte meningen til det vi står overfor nå, er et sentralt premiss.

Som avklaring: Denne teksten skiller mellom alminnelige forstyrrelser i kommunikasjon, slik som misforståelser, og intensjonelle forstyrrelser i kommunikasjon, slik som opposisjonelle tilstander; til den grad at de to innebærer svært forskjellige disposisjoner. Med henseende om at de to disposisjonene ikke er kompatible i forhold til noe felles overordnet regelverk, er det derfor viktig å identifisere dynamikken mellom dem. På bakgrunn av dette, skal store deler av denne teksten baseres på en avlesning av kontekstuelle fenomener; det er derfor viktig å ha en god forankring av konvensjoner, da det antas at sosiale aspekter ved kontekstuelle forhold bæres av dette.

1 Koordinasjon og konvensjon

For å undersøke hva en konvensjon i det hele tatt er, er vi først nødt til å forstå naturlige og rasjonelle strategier for kommunikasjon. I boken *Convention* viser Lewis til eksempler som han betegner som *koordinasjonsproblemer*. Koordinasjon beskriver her graden av samspill mellom individer, med særlig vekt på hvordan individer får til å samarbeide og kommunisere. Dette innebærer at individene på en eller annen måte imøtekommer hverandres intensjoner, igjennom det som kalles for signaler. Et eksempel på et koordinasjonsproblem kan være et tilfelle der A og B forsøker å møtes, men de feiler. Dersom A og B ikke har tilgang på kunnskap om hvordan å lokalisere den andre, vil deres ferd virke håpløst og villedet. Om vi deretter legger til at A og B flere ganger har møtt hverandre tidligere, og at alle disse gangen har vært på et marked, vil dette umiddelbart fungere som aktuell informasjon i deres jakt på den andre. Ikke bare har A tilgang på å tro hvor han kan lokalisere B, men Lewis vil argumentere for at A også har grunnlag for å gjøre seg opp en mening om hva B tror at A tror, altså at A vil tro at B tror at A tror at B vil være på markedet, og vica versa. Det er verdt å nevne at et slikt grunnlag trenger bare å være ett av flere mulige grunnlag for å velge å dra til markedet. Men poenget er allikevel klart.

Da dette tilfellet av koordinasjonsproblem ble løst på bakgrunn av hva A tror om B er det derfor stiftet en formel. Dersom lignende tilfeller av koordinasjonsproblemer skulle oppstå for A og B, kan den samme formelen anvendes. Ved å gjenta formelen, kan A og B innse at metoden fører til en oppløsning av flertalls koordinasjonsproblemer, og danne seg en preferanse for denne formelen. Dette kan skape en stabil og forutsigbar oppførsel for både A og B, noe som kan styrke grunnlaget for formelen generelt, idet at A tror at B tror at A tro, fordi A pleier å tro at B pleier å tro, OSV. En konvensjon har oppstått: Dersom A og B skal møtes, gjør de dette på markedet.

Lewis' mer formelle formel sier derved, på bakgrunn av at alle deltagerne er rasjonelle: En regelmessighet R i oppførselen til deltagerne av en gruppe G i situasjon S er en konvensjon, hvis og bare hvis det er sant at de fleste instanser i situasjon S blant deltagerne av gruppe G,

- 1) majoriteten er konforme til R
- 2) majoriteten forventer at flertallet er konforme til R

3) majoriteten har omtrentlig den samme preferansen for alle mulige kombinasjoner av handling (i situasjon S)

4) majoriteten prefererer at andre deltagere av gruppe G er konforme til R på bakgrunn av at de fleste er konforme til R

5) nesten samtlige preferer at andre deltagere av gruppe G er konforme til R'* på bakgrunn av at de fleste er konforme til R'

*R' betegner en mulig regularitet i oppførselen til deltagere av gruppe G i situasjon S, slik at de fleste deltagere i situasjon S av gruppe G ikke på én og samme tid vil være konforme til både R og R' (Lewis 1969, 78).

La oss ilegge punkt 5 særlig fokus. Utover noen identifisert konvensjon, sier nettopp dette punktet noe om hva som kan være fordelaktig i møte med avvikende forventninger generelt. Dette skal derfor fungere som en av retningslinjene for teksten videre.

1.1 Et rasjonelt alternativ

Et alternativ til konvensjonelle forklaringsmodeller til samhandlingsdynamikk, kan for eksempel være en mer prinsipiell og regelbundet forklaring. Hvorat forståelse rundt samhandling utspringer fra konkrete rasjonelle forklaringer av intensjon. Et eksempel på et slikt regelverk, kan være Grices samarbeidsprinsipp, som kort forklart, er en definisjon om hva samarbeid angår, gjengitt i spesifikke instruksjoner for hva som er rett og galt i forhold til en samtaleform. Det er ikke spesielt viktig å nevne noen videre detaljer, annet enn å presisere at denne formen for tenkning står som noe opposisjonell til den bredere tolkningsmetoden som skal benyttes i denne teksten. I hovedsak spiller motsetningen mellom de to, på graden til hvor mye kontekstuelle implikasjoner kan vurderes: Dette vil i praksis si, at samtalen i større grad vurderes ut ifra situasjonelle og temporale forklaringer.

Dersom vi i dette tilfellet heller anser Grices samarbeidsprinsipp til å være en alminnelig konvensjon, altså en regelmessighet angående samarbeid, får vi en eksempelvis illustrasjon av hvordan en konvensjon oppstår og anvendes, ifølge Lewis:

Dersom samarbeidsprinsippet representerer en regularitet, R til en gruppe G som inngår i S , vil konvensjonen være å følge samarbeidsprinsippet dersom (1), de (A og B) velger å følge samarbeidsprinsippet, fordi (2) de forventer at hverandre følger samarbeidsprinsippet (fordi dette har blitt vellykket utført tidligere), og (3) de har et ønske om å bli forstått, på tross at, (4) de er likegyldige til hvordan de forstår hverandre, så lenge de gjør det, men at de velger å benytte seg av samarbeidsprinsippet i viten om at den andre (eller andre) benytter seg av samarbeidsprinsippet. Punkt fem (5) vil i dette tilfellet si at dersom et flertall av andre velger å benytte seg av en annen strategi, er det fordelaktig for resterende å tilpasse seg, og følge denne nye strategien. Punkt 5 er bare anvendbar dersom ikke premisene for samarbeidsstrategien var av en prinsipiell natur, slik det argumenteres for innad i et regelsett som samarbeidsprinsippet. Det legges her vekt på at dersom vi implementerer et prinsipielt system, faller den sentrale mekanikken i punkt 5 bort, noe vi skal se er uheldig i møte med en ny problemstilling.

1.2 Konvensjon som funksjon

En følge av Lewis' argumentasjon vil gi en slik skjematisk opptegnelse: Først, forestill en angivelig konvensjon for en gruppe, G . Dersom medlemmene av gruppen G utfører X i situasjon S , vil samtlige av medlemmene i gruppen G som utfører S i X ha belegg for å tro at:

- 1) egne preferanser blir anerkjent av flesteparten av medlemmene av gruppe G .
- 2) preferansen til flesteparten av medlemmene i gruppe G blir anerkjent av en selv.

Dette følger naturlig dersom alle medlemmene av gruppe G vil tilpasse seg hverandres preferanser hvis og bare hvis alle medlemmene av gruppe G er på én og samme tid konforme.

Følgen av en slik modell vil kunne si at man kan predikere andres preferanser på bakgrunn av sine egne. Dette kan gi oss mer spillerom i sammenligning med noe rasjonelt system, som ikke vil kunne fortelle mer enn at A fulgte regelen, eller A fulgte ikke regelen. Dette kan enkelt betegnes ved å se til hva som skjer dersom noen ikke opptrer konformt:

Dersom man feiler i å følge opp kriteriene for en angitt konvensjon, kan det følge at medlemmene av gruppe G vil opptre overrasket, og vil kunne reagere med uønskede resultater overfor den som feiler (Lewis 1969, 99). Ønsket som ligger i å unngå slike forhold med andre

medlemmer vil styrke båndet med konvensjonen (Lewis 1969, 100). Det følger at under slike overraskelser, kan det forekomme dårlig tilbakemelding fra en eller flere deltagere i gruppe G, som baseres på at de har tilgang på å vite hvilke normative feil som er blitt gjort, og kan med det ha tilgang på å vite hva den andre burde gjøre i din situasjon S (så samt den er av samme karakter, og tilhører gruppen G). Hva dette først og fremst forteller, er at applikasjonen av sosiale normer og konvensjoner angir en viss form for funksjon. Det fungerer som et effektivt verktøy i å koordinere kommunikasjon på bakgrunn av forventinger.

1.3 Der hvor samarbeid opphører

Det skal nå presenteres en problemstilling fra et spillteoretisk eksperiment, som illustrerer en tendens mot opphøring av samarbeid, dersom det er uvisst om signaler er oppriktige eller ikke.

To deltagere spiller et spill; det er to kortstokker, hvor hver av kortstokkene inneholder nummererte kort fra 1 til 100. Spiller nummer én trekker to tilfeldige kort, én fra hver bunke. Målet til spiller én er deretter å overtale spiller to til å tro at summen av begge kortene overstiger 100, ved å kun vise én av kortene. Er spiller to overtalt til å tro dette, vinner spiller én. Spiller to vinner dersom hans svar er korrekt. Dersom spiller én viser et kort med tallet 59, står spiller to overfor to valg:

- 1) Summen av kortene overstiger 100.
- 2) Summen av kortene overstiger ikke 100.

Fremgangsmåten til slik en problemstilling hviler på hvorvidt spiller nummer én bevisst valgte å vise det høyeste tallet av sine to kort for å overtale spiller to. Dersom man vet at spiller to viste sitt høyeste kort, er det mer sannsynlig å skulle tro at det andre kortet kan være mellom 1-41 slik at summen ikke overstiger 100. Men dersom kortet ble tilfeldig vist, er det en høyere sannsynlighet for at summen kan overstige 100 på bakgrunn av at 59 allerede er vist.

Poenget med en slik test, er å skulle sammenligne den med et lignende spill der uten at spiller én skal forsøke å overtale spiller to, skjer spillet heller igjennom alminnelig samtale, hvor at begge spillerne vinner dersom spiller to gjetter korrekt. Om vi tar en titt på resultatet av en slik test, utført av Ariel Rubinstein, får vi en slik tabell:

	Overtalelse	Samtale
n=	257	258
Overstiger 100	40%	77%
Overstiger ikke 100	60%	23%

Resultatet er basert på bakgrunn av 1500 deltagere (Rubinstein, 2012,195).

Dette kan effektivt opptre som en analogi for en taler-lytter-dynamikk, og vise til at det eksisterer faktiske forskjeller i hvordan en lytter tolker signaler, som følger at de samme prinsippene som gjelder for samarbeid ikke kan anvendes i situasjoner som gjelder for overtalelser. Det er med andre ord skjedd et skifte ifra en forventning om samarbeid, til en overtalelsessituasjon, og som innebærer en unik disposisjon. Da et motstridig forhold mellom de tidligere samspillpartnerne skulle oppstå, er et rasjonelt regelsett, slik vi finner det hos Grices uanvendelig, da den mister sitt prinsipielle grunnlag. Det eneste rasjonelle som blir værende, forteller om en alternativ strategi. Denne strategien baseres i større grad på å identifisere, og imøtekomme egeninteresser. Det viktigste å ta med seg fra dette, er at det finnes to fundamentalt forskjellige disposisjoner. En som baseres i samarbeid, og en som ikke baseres i samarbeid. Ved å undersøke forskjellene av de to, skal vi se til om det finnes motiver eller øyeblikk som kan si noe om hvordan en situasjon kan gå ifra å baseres i samtale, til å plutselig baseres på overtalelse. Vi skal se at dette kan oppstå igjennom misforståelse eller opposisjonelle forhold.

Måten vi skal studere dette på, er igjennom praktiske eksempler av miskommunikasjon eller kommunikasjon som aktivt preges av motstridene samhandlinger. I de mer ekstreme tilfellene av kommunikasjonsbrudd skal vi se hvordan noen elementer kan utløse krisesituasjoner ved å rokke ved en del fundamentale deler av kommunikasjonen i seg selv. Og at når slike tilfeller oppstår, følger det gjerne en endring i disposisjon.

-

På bakgrunn av Lewis' 5 punkt, om bevegelse i konvensjoner, har vi allerede kartlagt en dynamikk. Dersom vi antar at samtale og overtalelse er to forskjellige konvensjoner, vil det altså

være adekvat å tilpasse seg gruppe G, dersom de inngår i en samhandling preget av overtalelse og ikke samtale, $F < F'$. Dersom gruppe G er bestående av to personer, vil det alltid være sender/taler, som representerer den mest aktuelle konvensjonen, altså F' . Problemet er nettopp at det oppstår en pendel mellom F og F' ; dersom disposisjonen ikke er kjent, finnes det heller ikke et flertall som kan definere den aktuelle konvensjonen, og følgelig, den mest anvendelige tilpasningsstrategien.

1.4 Red flag

Som menneske orienterer vi oss i verden på bakgrunn av en rekke antagelser. Dersom vi samhandler med noen deles disse antagelsene, - og mye av kommunikasjonen baseres nettopp på en tilgang, en forening, og en overgang mellom de individuelle antagelsene til noe felles forstått. Individuelle antagelser baseres derfor ofte på de antagelsene som er stiftet i plenum, igjennom enighet og tillitt, som i seg selv også er antagelser. Nokså ofte, blir allikevel disse antagelsene utfordret i større eller mindre grad. I tilfeller av radikale utfordringer av stiftede enigheter, slik som konvensjoner, følger det at drastiske endringer i individuelle antagelser finner sted. Dersom vi anser en samtale eller en dialog til å ha en viss identitet, i trå med identiteten til deltagerne av den, ønskes det å opprette en analogi mellom en krisesituasjon hos individet, og en krisesituasjon i en samtale. Krise refererer her til psykologisk krise, hvor at en fundamental del av identitet eller tro, blir utfordret til så stor grad, at det kan forårsake en rekke med uønskede reaksjon, som oftest innebærer en radikal forandring i personlighet og holdning. Analogien understreker sammenheng mellom et verdenssyn som kan gå i oppløsning, med en kommunikasjon basert på tillitt og enighet, som går i oppløsning. Ta for eksempel: En venn som viser seg å stjele penger fra deg, eller en psykolog som forsøker å utføre et eksperiment på deg, uten at du er klar over det. Begge disse eksemplene baseres på en antagelse om tillitt, i det at venner ikke stjeler pengene dine, og at psykologen ikke skal handle på egeninteresser.

Poenget er å illustrere, at dersom slike fundamentale antagelser står i fare, kan plutselig nye premisser på bakgrunn av andre antagelser oppstå. Det handler om å identifisere dersom samarbeidet er kapitulert, ved å se på momenter i en samtale som kan utløse radikale endringer i antagelser. Slike momenter kalles for *red-flag-momenter* [eller bare red flag], og skal gi grunnlag

for å tro at et samarbeid har opphørt, eller er på vei til å opphøre. Red-flag-momenter har som mål å:

- 1) indikere grove misforståelser.
- 2) indikere at én av partene strider imot grunnleggende, (globale og lokale), antagelser.

(Med globale antagelser, menes de antagelsene som deles mellom to eller flere deltagere. Lokale antagelser er private, og angår gjerne forutsetninger for å forstå visse forhold).

Merk, at red flag momenter er kun et verktøy som antyder en faretruende tendens. Det er på ingen måte noe absolutt fenomen. Det er i første omgang en bevissthetsgjøring rundt omveltninger eller forandringer i samspill som kan forårsake forvirring, usikkerhet og opposisjonelle forhold.

2 Score

Score er en analogi som legges frem av Lewis i hans artikkel "Scorekeeping in a language game", et forhold slik vi finner det i baseball, med hvordan samtale foregår. Det har ingen ting med idretten i seg selv sammenlignet med annen idrett å gjøre; eksempelet til Lewis kan heller sammenlignes på bakgrunn av de mer abstrakte forholdene som utgjør idrettens rammeverk. Score påpeker først og fremst de nødvendige antagelsene som en allerede innehar i det å delta, altså hva som er rett og galt, heldig eller mindre heldig i forhold til (i dette eksempelet) idrettens natur. Det er snakk om et forhold som utarter seg på bakgrunn av visse omstendigheter. Hva som blir rett og galt er derfor betinget på en score. I en høyere oppløsning, vil også flere nyanserte forhold vise seg på bakgrunn av score. I eksempelet om baseball, kan det være at ulike strategier kan eller burde anvendes i forhold til hvordan tilstanden i spillet er ved et gitt tidspunkt, med særlig fokus på hvordan en tilstand eller et forhold har endret seg fra ett tidspunkt til et annet. Score kan med andre ord sies å være en samling, eller i en mer teknisk betegnelse; en tuppel (sekvens) av karakteristikk, som har som funksjon å liste og arkivere endringer som oppstår under samtale eller samhandling (Lewis, 1979, 342). Score, i sin originale forstand handler i egentlighet ikke om vinnere og tapere, slik som det kan komme frem i analogien om baseball;

tanken er heller å få en oversikt over visse forhold, slik at man på bakgrunn av disse kan få en klarere forståelse.

2.1 Forutsetning

Det er en rekk elementer som allerede er etablert i forkant av en mulig samtale. Denne påstanden kan eksempelvis referere til språkets bruk i konvensjonell forstand. At det i det hele tatt eksisterer en mulighet for å samtale, krever at A og B på en eller annen måte overlapper i en gruppe G, ved for eksempel at begge prater norsk. Dersom dette ikke er tilfellet, ved at A stiller B et spørsmål på norsk, og at B rister på hodet og kaster hendene i været; finnes det en mulighet (med grad av tilstrekkelig antagelse) at A vil komme til å tro at B ikke forstår norsk. Følgelig har det oppstått en endring i samtalens/samhandlingens score. As forventning på bakgrunn av Bs reaksjon er skiftet. A står overfor å måtte endre sin strategi. Dette eksempelet gir oss en avbildning av formelen til Lewis angående reglene som anvendes i score:

Dersom samtalens score er S ved tid T, og dersom samtalens retning R befinner seg mellom T og tid T', så følger det at tid T' og score S' bestemmes på en måte av S og R. (Lewis, 1979, 345)

2.2 Horisonter

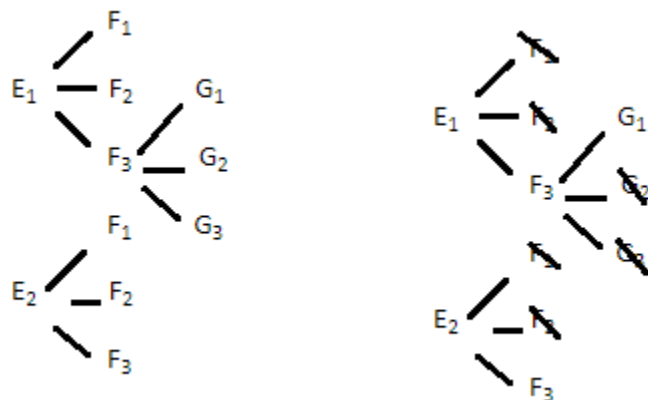
Vi tar utgangspunkt i at deltagerne er i et samarbeidsforhold.

A: "Hvor har du vært?"

B: "Jeg har vært hos legen".

Forutsetninger legges stadig til i enhver samtale. Ny informasjon endrer altså da samtalens score. På bakgrunn av hva B har sagt, vil det vise seg at noen ting er mer naturlig enn andre ting i forhold til samtalens retning. Dersom B sier at han har vært hos legen, er det for eksempel urimelig å tro at han har vært enten på supermarkedet eller hos frisøren, - noe som kunne ha vært mer forutinntatt for A i forkant av at spørsmålet ble stilt. Hva B har talt, vil i dette tilfellet bestemme samtalens retning. A kan i dette tilfellet spørre "Går det bra?", noe som forsterker samtalens retning. Samtalen utarter seg så videre. Etter en rekke utvekslinger begynner score å ta

en viss form. Stadig flere elementer som introduseres i samtalen arkiveres som en del av score slik: E₁, E₂, E₃ osv. I overført betydning er dette en liste over relevant informasjon: B har vært hos legen, B er syk, B er på vei hjem osv. På bakgrunn av denne informasjonen vil det alltid forekomme muligheter eller antagelser som er knyttet til dem. Hvilke antagelser som stemmer overens med informasjonen blir bekreftet igjennom mer informasjon. Ved avkreftelse følger det at noen antagelser faller bort.



(Figur 1 viser hvordan elementer og antagelser bygger på hverandre, mens figur 2 viser hvordan tidligere antagelser blir strøket i fordel for ny og mer relevant informasjon).

Dette gir oss noen tekniske bemerkninger om samtalers natur generelt: For det første vil det alltid forkomme et skifte mellom muligheter. Ved å legge til informasjon, er det naturlig at mulighetene blir færre, men at de på én og samme tid blir nyanserte og derfor åpner for nye muligheter. Det er snakk om en fullstendig endring i anskuelse, fra en lavere oppløsning til en høyere oppløsning, og som tillater sine egne sett med muligheter. Dette vil til enhver tid bestemme rammeverket for hva som er de aller mest relevante antagelsene, eller følgende av samtalsens retning til et gitt tidspunkt. *Det vil effektivt fungere som et lokalt paradigme, et produkt av både A og B sine antagelser.*

For det andre, forteller det noe om samtalsens retning. Det er nemlig ikke adekvat å kunne ta bort informasjon på samme måte som man legger til informasjon. Mulighetene som faller ifra, er på bakgrunn av ny informasjon også. Det vil til enhver tid være et sett med antagelser som er gyldige, så samt det ikke forekommer at ny informasjon er fullstendig motsigende med tidligere informasjon. Samtalen er alltid noe som stadig bygger på seg selv. Dersom det skulle teoretiske sett blitt fjernet noe informasjon som store deler av samtalen allerede er bygget på, *hadde dette*

ført til et voldsomt paradigmeskifte og en mulig kollaps. At bakken forsvinner under seg, er ikke noe annet enn en figurativ mening, men dette kan allikevel forekomme i praksis tilnærmet at en rekke med antagelser er baser på noe som viser seg å være usant som følger av en løgn.

Forskjellen er den, at løgn spiller inn som en komponent i seg selv, den ankommer samspillet som en tilleggsinformasjon; hvorfor noen løy om det eller det, i stedet for noe annet, spiller altså inn som en relevant tilleggsfaktor i avklaringen av score.

2.3 Avgrensning

Samtale er et dynamisk fenomen. Den er på mange måter flyktig og stadig skiftende. Det blir derfor aktuelt å skulle vite hva som samtales om til enhver tid. Dette er oftest noe som tas for gitt under en dialog. Med tanke på potensialet av utallige tolkninger, er det derfor viktig at noe er mer åpenbart eller fremtredende enn noe annet. Hva dette til enhver tid er, kalles for *saliency* [eller at noe er *salient*] (Lewis, 1979, 348). Et skifte i samtalens retning er en illustrasjon på dette; ved for eksempel at en samtale går ifra å handle om været, til å handle om blomster. I en mer nyansert illustrasjon, er for eksempel hovedrollene i en samtale om “Eспен og Jon” nødvendig salient, dersom det skal identifiseres hvem som jaget hvem i setningen “Han jaget ham”. Det er med andre ord en mangel på forutsetninger slik at den mest aktuelle tolkningen kan finne sted. Dersom man introduserer de nødvendige forutsetningene, slik som “Jon ble sint på Espen”, blir det stiftet en referanse mellom “Jon” og “Han”, samtidig som det opprettes et narrativ.

Referansen kan i dette tilfellet leses ut ifra samtalens score i hva som er blitt sagt tidligere. Under mer komplekse samtaler, kan et skifte mellom flere forhold skje nokså hyppig, så dersom man skal kunne vite hva som refereres til enhver tid, behøves det en balanse i spenningen mellom muligheter og begrensninger.

På samme tid foregår det en spenning mellom det som befinner seg i forgrunnen av en samtale med det som befinner seg i bakgrunnen av en samtale. Forgrunnen presenteres i en høyere oppløsning, mens bakgrunnen befinner seg i en lavere oppløsning. Denne fremstillingen har som hensikt å si noe om disposisjonen som tolker saliency. At forgrunnen presenteres i en høyere oppløsning er i seg selv en relativ påstand, idet at det stadig oppstår et skifte, innad i hvilken som helst situasjon eller samtale. Det innebærer derfor at bakgrunnen, igjennom å lokalisere den mest aktuelle komponenten, kan gå ifra en lavere oppløsning, til en høyere oppløsning. Fra en vag, til

en klar oppfattelse. Slik det legges vekt på i 2.2, innebærer det sådan at høy og lav oppløsning følger færre eller flere muligheter, respektivt. Ved at noe fremtrer i høyere oppløsning forutsettes et mer nyansert forhold, og et begrenset antall mulige tolkninger, mens en lavere oppløsning innebærer et større spillerom av muligheter.

En forutsetning for salience mellom to eller flere parter, blir i denne betegnelsen betinget i en viss grad av høyere oppløsning, ettersom at bestemte referanser nødvendigvis er nødt til å begrense muligheten for alternative tolkninger. Dersom vi antar at et fokus og en synsmåte innebærer *noe*, vil dette “noe” kunne beskrive samtalsinnhold eller retning, mens synsmåten vil spille rollen som *graden av oppløsning noe blir oppfattet i*. Dette er disposisjonen vi arbeider under. Det følger av dette at lignende disposisjoner har en større forutsetninger for å forstå samtalsinnhold, og at dersom det foregår en endring i samtalsinnhold, kan det følge at disposisjonen forsøker å tilpasse seg, i fordel for forståelse. Disposisjonen blir i analogi, selvsammenheng av bakgrunnsinformasjon, som befinner seg i en lavere oppløsning, og spiller en sentral rolle i å nyansere forgrunnen, som her kan betegne noe som er salient.

Poenget med å demonstrere salience, er å vise at det stadig skjer et skifte i samtalen, på bakgrunn av det som til enhver tid er i fokus. Det beskriver altså en sammenheng mellom det som er mest aktuelt for deltagerne i samtalen å skulle anta. Dette baseres i stor grad på forutsetningene og horisontene av muligheter.

2.4 Overganger

Lewis gjør oss oppmerksom på at en samtale kan bære preg av et mester-slave-forhold (Lewis, 1979, 340). Dette forholdet beskrives ved at lytteren innretter seg taleren. Taleren overfører sitt verdensbilde på lytteren, hvor at lytteren befinner seg i å måtte imøtekomme dette verdensbilde for å danne forståelse. Forutsetningene for samtalsinnhold, er et resultat av verdensbilder som stadig blir ilagt samtalen.

Det kan kanskje høres noe dramatisk ut å snakke om verdensbilder i sammenheng med en samtale om brød, men dersom man stiller spørsmål til hva et verdensbilde er overhodet, kan selv påstander som “Jeg liker grovbrød bedre enn loff”, være like viktig som andre påstander i forhold til forutsetninger for samtalsinnhold. Tanken er at noe mer aktuelt for samtalsinnhold

retning kan demonstreres dersom et forutsettende spørsmål implementeres: “Vil du ha grovbrød eller loff?”. Om vi skulle tatt vekk spørsmålet, sitter vi igjen med en påstand uten noen særlige forutsetninger. Hvorfor sier noen at de liker grovbrød bedre enn loff? Dersom utsagnet skulle forekommet midt i en samtale om Oslo, kan det opptre nokså suspekt. Skulle det vist seg at utsagnet var motivert ifra en assosiasjon om at “I Oslo er det et bakeri som jeg pleier å gå til, og når jeg er der pleier jeg å kjøpe grovbrød på tross av at de har ny og fersk loff”, kan det sies at en relevant overgang ikke har blitt bevart som en del av samtalens gang.

På den andre siden av skalaen, kan vi betrakte:

A: “Jeg tror ikke på fri vilje, fordi det ser ikke ut til å være plass til det i vitenskapen.”

B: “Kan du ikke tenke deg at fri vilje er kompatibelt på bakgrunn av nødvendigheten for en verdi av individet?”

A: “Fri vilje er slettes ikke nødvendig for å opprette noe verdi for individet.”

Hvilket grunnlag har B her for å forstå hva A egentlig mener? Dersom det oppstår en direkte motsigelse til hva som er blitt sagt, har det i første omgang ikke skjedd annet enn en oppløsning av forutsetningene. Har B med andre ord ingen forutsetninger for å [tilstrekkelig] forstå A? Lewis vil si at A har direkte endret B sin tolkning av score i samtalen (Lewis, 1979, 353). Spørsmålet er til hvilken grad B sin tolkning score kan forsones. Da det heter seg at ingen informasjon kan uten videre trekkes ifra, men må på en eller annen måte integreres i samtalen (2.2), blir det aktuelt å stille spørsmål ved akkurat på hvilken måte informasjonen blir integrert hos B. Å skulle forsone ulike oppfatninger innebærer alltid en grad av konflikt. Hvordan konflikt omdannes til mening, er dessuten et nokså lokalt fenomen hos B. At B befinner seg i en konflikt, er uansett en sentral del også for A sin tolkning av score, i lys av hvordan en skal imøtekomme en slik situasjon. Det kan for eksempel være at B trenger mer informasjon [altså flere muligheter] for å gjøre seg opp en mening. En naturlig respons hadde i så fall vært å skulle spørre A hva han mente med uttalelsen. I praksis kan det allikevel forekommer en forhastelse. Dersom det i disposisjonen til B befinner seg et ønske om å ikke opptre uvitende, kan en slik attribusjon bli prioritert fremfor noe rasjonelt ønske om en sunnere samtaledynamikk [jf. samarbeid], - som baseres på å oppsøke de nødvendige mulighetene som trengs for å danne et klarere bilde av de innledende premissene.

Det handler altså om en mer eller mindre korrekt dynamikk. Som et svar på A sin første påstand, tilrettela B en mulighet. A svarer ved å fjerne mulighetene for at B sin påstand i det hele kan tilrettelegges. En fornektelse av en påstand, skal med andre ord illustreres som en usunn dynamikk, fordi det ikke tilbyr noen tilrettelagte alternativer eller muligheter. Det er en overveldende innskrenking av score. Det mangler tilstrekkelige forutsetninger for at samtalens retning kan bevares i noen sunn forstand. Bakgrunnen er for vag til at det i hele tatt kan nyanseres noen forgrunn. Hvilken reaksjon, eller strategi som anvendes i møte med konflikter som dette, kan sies å *kompensere for manglende muligheter*, og kan spille en kritisk rolle i kvaliteten av samarbeidet. Å kompensere for manglende muligheter, skal invitere til en tolkning om et stort spekter av reaksjonsmønstre som kan forekomme i møte med det uvisse og det usikre.

2.5 Gråsoner

Dersom en samtale skulle tilspisse seg, innenfor en høy oppløsning, blir spenningen i samtalen større. Kun et svært begrenset antall muligheter har betydning for samtalens retning. Med andre ord, jo mer nyansert og spesifisert et samtaletema er, desto mer nyansert og spesifisert må synsmåtene og forutsetningen være for å kunne følge opp premissene. Dersom man trår for langt utenfor samtalens retning [altså introduserer en for stor mulighetskomponent], kan samtalen miste sin nyanse og spesifisering.

Dette punktet blir viktig i lys av mester-slave-forholdet, i nettopp det at vi stadig aksepterer en rekke premisser på bakgrunn av at de til mer eller mindre grad passer inn i vårt eget verdensbilde. Iblant hva som aksepteres, ligger det alltid en grad av vaghet. Vi er med andre ord villige til å akseptere noe, dersom det opptrer “sant nok”, eller *tilstrekkelig* (Lewis, 1979, 352). At noe befinner seg enten “innenfor” eller “utenfor” rammene av spesifisering, blir derfor en sentral del av samtaledynamikken, og skal videre refereres til som en *presisjonsstandard*.

Eksemplifisert:

A: “Hva er dette?”

B:” Det er en form.”

A: “Hva slags form er det?”

B: “Det er en femkant”.

Dette er en simpel demonstrasjon av en presisjonsstandard i en samtale som går fra mindre til mer nyansert, fra lavere til høyere oppløsning. “Formen” opphører å være en “form”, den omgjøres til en “femkant”. Dette utgjør en endring av score, på bakgrunn av spesifisitet. Å skulle gå tilbake til å referer “femkanten” til en “form”, hadde utgjort nok en endring på score.

Da det med andre ord er oppstått en spesifikasjon i samtalens retning, følger det at A og B innretter seg denne spesifikasjonen dersom de skal bevare samarbeidet. På bakgrunn av denne illustrasjonen, la oss gå tilbake til eksempelet i 2.4 om fri vilje:

Vi kan se at samtalen kolliderer ved at det forfektes to forskjellige presisjonsstandarder: Fri vilje i lys av vitenskapen eller fri vilje i lys av en moralsk standard. Dette kommer først frem ved at A negerer presisjonsstandarden til B, i tilsynelatende fordel for en *mer presis* standard. Det er opp til B å innrette seg, eller ikke innrette seg avgrensningen til A. Like synsmåter og fortrolighet til kompromiss er begge komponenter som tillater en felles presisjonsstandard. Allikevel kan en samtale domineres av en streng form for irrettesettelse, i at for eksempel A kan sies å være pedantisk, hvor det å skulle “arrestere” samtalepartner blir mer viktig enn å forsone ulike forutsetninger.

-

I kapittel 2 har vi gått igjennom noen sentrale elementer av samtaledynamikk for å kunne bedre avlese score. En viktig påminnelse, er at disse elementene er alle betinget på kontekstuelle forhold, og kan på bakgrunn av det ikke lokalisere noen absolutte forhold. Det er derfor essensielt å benytte disse begrepene som verktøy for tolkning. I eksemplene vi har tatt for oss, har det blitt antatt en grad av samarbeidsforhold. Dette skal nå avløses, da vi nærmere skal se på hvordan begrepene vi har tatt for oss kan sees i lys av konseptet om red flag. Dette skal demonstreres og drøftes igjennom noe mer sammensatte og komplekse interaksjoner. Avlesningen av disse eksemplene vil baseres på hypotetiske antagelser slik som de hadde utsprunget fra en hypotetisk score.

3 Eksempler

Denne teksten har ikke som hensikt å spre paranoide tendenser, men å forsørge egen integritet i møte med det uvisse. Ved å identifisere slike red-flag-momenter, har vi skapt en ny variabel innad i *scorekeeping-systemet*. Ved at en nye kombinasjoner av variabler gjør seg synlig, kan dette gi grunnlag til at samtalen, eller interaksjon burde baseres på denne nye, angivelige, regelmessigheten R' som utfordrer den allerede eksisterende regelmessigheten R, og som ikke innebærer den samme formen for samarbeid (eller samarbeid overhode). Det angår å identifisere til hvilken grad R' utfordrer R, eller om R' i det hele tatt eksisterer. Dette kan gjøres ved å avkrefte eller bekrefte en tendens, eller forgreininger av antagelser, - slik som det vises til i 2.2, figur 1. Dette utgjør mye av hovedfokuset i avlesningen av scoren videre.

Eksempel 1

A: "Hvem snakket du med i telefonen?"

B: "Det var ingen."

Dersom det i scorekeeping-systemet til A kan vises til at B noen ganger lyver, kan bare dette alene gi grunnlag for tvil, og rom til å tro at B opphører samarbeidet, ved å lyve [igjen]. Hvis den samme scoren ikke allerede er tilgjengelig, kan dette i stedet undersøkes ytterligere. Det kan også bety at B forsøker å implisere for A at samtalen ikke er verdt bryet. Uansett fortsetter samtalen:

A: "Hva snakket dere om?"

B: "Det var ingenting, jeg snakket ikke med noen! Du bryr deg for mye, hele tiden!"

Hvis vi antar at A overhørte at B snakket i telefonen, gir dette et større spillerom for antagelsen om at B lyver til A. Svaret til B er allikevel svært stort i omfang, la oss bare ta utgangspunkt av noen få antagelser. Den første er at, dersom B lyver om noe, forsterkes løgningen igjennom en fortsettelse av den. At B blir oppspilt, altså at B roper til svar, er en del av det som utgjør score, og ilegges sin egen betydning. Betydningen kan innebære at A bryr seg for mye og for ofte, noe som stifter en konvensjonell konflikt.

Kan det her konkluderes i at problemstillingen mellom A og B er en uenighet rundt delingskultur, altså til hvilken grad åpenhet kan forventes? Svaret er et åpenbart ja, men det avløser på ingen måte noen spenning i situasjonen. Hva et øyeblikk som dette gjør, er å kaste en skygge over tidligere oppfattelse. Et brudd i en konvensjonell forventning utgjør et særlig preg på score. Antagelser som tidligere er blitt gjort kan opphøre i møte med denne nye informasjonen. På bakgrunn av at A ikke kan forvente de samme premissene, blir det naturlig å spørre: “Var ikke B ærlig den og den gangen B sa det eller det?” Slike drastiske omveltninger i score utgjør en tendens mot det som kalles for red flag. At et særdeles viktig premiss er blitt fjernet, skaper en hel del problemstillinger for kommunikasjonen videre.

Forestill deg et lignende scenario: A sier til B: “Ok, så premissene i henhold til hvordan vi vanligvis kommuniserer er blitt ødelagt, la oss derfor sette av 15 minutter for å bygge oss opp et felles språk, slik at vi kan benytte dette for å ytre vår sofistikerte frustrasjon”. I stedet kan det forestilles at A heller sier om B: “Du er fremdeles den samme (..) løgneren, jeg husker da du (..) du vil alltid forbli den samme (..)!” Under slike tilfeller opphører de fleste konvensjoner som holder noe form for samarbeid sammen. Å skulle forsvare sin selvfølelse er et typisk motiv.

La oss derfor anta at A forstår B sin påstand. A er faktisk litt for ofte brysom. Hva vi i stedet kan gjøres oppmerksom på, i “Du bryr deg for mye, hele tiden!”, er i bevegelsen av samtalens retning, ifra én påstand til en annen. Her oppstår det en sub-konvensjon. Hva er det som er mest viktig i denne sammenhengen? Er det hvem som faktisk var på telefonen, eller at B er altfor brysom? Slik dynamikk spilles gjerne ut ifra tidligere oppfattelse, av for eksempel hvem som pleier å drive en konversasjon. At påstanden til B utspringer fra påstand til A er allikevel et faktum, og at den har trosset alt av relevans i forhold til den originale problemstillingen er også åpenbart. Analogien mellom forgrunn og bakgrunn blir her relevant: På samme måte som løgn, fungerer effektiv manipulasjon av samtalens retning tilsvarende, ved å skulle presse noe som er i forgrunn til bakgrunn, igjennom å introdusere ny, og kanskje irrelevant informasjon, fjerner på samme tid mulighetene som var bunnet til det tidligere spørsmålet A stilte. Det kan sies at B strider imot grunnleggende antagelser, ved å avvike spørsmålet fullstendig. Dette kan derfor, med tendens om opphøring av samarbeid, kategoriseres som red flag.

Eksempel 2

A: “Jeg antar at du er som meg, du ønsker å spare penger?” (1)

B: “Ja, jeg ønsker å spare så mye som mulig.”

A: “Så bra, fordi jeg har en kjempemulighet til deg! Ved å bruke denne programvaren, øker du sjansene dine til å spare enda mer enn før.”

B: “Jeg er nok ikke interessert.”

A: “Men, du sa jo at du ville spare penger, så hvorfor vil du ikke bruke denne programvaren slik at du kan gjøre nettopp det?” (2)

La oss gjøre opp en antagelse, ved å se på helheten av A og Bs scorekeeping-system, hvor det indikeres at A og B har vært nære barndomsvenner, men at de ikke har snakket med hverandre på lenge. A velger å ta kontakt, og B ser ut til å sette pris på dette. Situasjonen som utspiller seg, angår dessuten en mer lokal tolkning av score; det vil alltid være en spenning i forhold til hvor oppdatert en score vil være. At indikasjonene tar utgangspunkt ifra en samhandling som skjedde for flere år siden, vil naturligvis svekke de forutsetningene som går inn for å stifte denne nye scoren. Dette viser altså til en temporal innflytelse på score. Helheten av scoren kan i større grad defineres dersom den avgrensede horisonten om “barndomsvenn” fremdeles er gjeldene. At det har oppstått endringer på bakgrunn av tid, er derfor i seg selv en faktor. Det kan for eksempel vise seg at A nylig har stiftet en bedrift, hvor han forsøker å selge et produkt til det han antar for å være en “enkel kunde”.

Graden til å tro at A faktisk kommer med en vennlig anbefaling kan sies å bli utfordret, akkumulere, igjennom flere kritiske momenter. La oss si at B ikke velger å gå tilbake i scorekeeping-arkivet før noen momenter senere. Som følge av hva B står overfor i fremtiden, kan hun finne på å se tilbake på (1) “Jeg antar at du er som meg, (..)”, og gjøre seg opp en ny tolkning, på bakgrunn av en ny horisont: I tradisjonelle situasjoner, kan dette tolkes som en vennlig uttalelse som inviterer til likhet og enighet. Men i lys av antagelsen om at et produkt forsøker selges, kan også en slik invitasjon tolkes som et ønske “om å se verden på den måten jeg ser verden”, noe som følger en antagelse om at: dersom du ser det jeg ser, - da vil du det jeg vil, - og dersom du vil det jeg vil, så vil du kjøpe dette produktet. At et konvensjonelt hyggelig

uttrykk blir benyttet for å ytre en egeninteresse, kan i noen sammenhenger oppfattes som forkastelig.

Ved inspeksjon av (2) legges det her i sammenheng vekt på hvorfor A konfronterte B med en motsigelse. La oss anta at A sin innledende påstand er sann; å utfordre noen på sine motsigelser, kan ansees som en tjeneste for den rasjonelle iakttageren. Hovedforskjellen er at premissene har blitt lagt frem av A før motsigelsen fant sted: Dette beskriver en streng forpliktelse til et snevert utvalg av muligheter, som i sin helhet allerede startet ved uttalelsen (1) “(..) du ønsker å spare penger?” Dersom man har grunn til å tro at uttalelsen (1) har en base i *dårlig tro* [jf. Sartre], innvirker dette på helheten, og da som en sentral del av score.

B: “(..)”

A: “De aller fleste som befinner seg i din situasjon, benytter seg av denne programvaren.” (3)

B: “(..)”

(3) kan sies på mange måter å være en kombinasjon av (1) og (2); tilsynelatende en invitasjon, men samtidig en utfordring til konvensjonelle forhold; ved å tilsidesette muligheter som ikke innfrir i A sine egne interesser, og benytter seg svært direkte av Lewis’ 4. og 5. punkt i forhold til konvensjoner. Ved å forsone seg med likhet, opphører samtidig mulighetene for noe annerledes, som i effekt reduserer sannsynligheten for et avvik til en korrekt oppfølging, slik den blir definert av A.

B sine kommentarer er i stor grad åpne for tolkning: Sett inn nesten hvilken som helst form for svar; A sine kommentarer vil allikevel forbli de samme. Dette er for å illustrere at A beveger seg inn i et tydelig overordnet territorium av systematisk utpressing, uten særlig hensyn til tilbakemeldingen som blir gitt. Dette viser til en noe alternativ måte om hvordan score kan brukes som et verktøy: Dersom man mentalt forsøker å endre deler av sitt eget bidrag på score, uten å ha noe særlig grunn til å tro at samtalsens retning hadde vært annerledes, gir dette et større grunnlag til å tro at man har lokalisert en skjevhet i samarbeidet mellom tid T og tid T’ i score S og score S’. Dette kan sies på en annen måte, ved at forgrunnen, altså det som angår samtalsens retning, bevares på tross av at én av deltageren i gruppe G [altså B i samtalen overfor] ikke har noen interesse av det. A kan sies å spille en særdeles dominerende rolle i samtalen. Dette er selvfølgelig ikke annet enn nok en tendens som kan være med å skape et mer nyansert bilde av

score. Det er kun mulig å identifisere et overtaleelsesforhold dersom det finnes tilstrekkelige mengder med tendenser; hvis ikke, finnes det heller ikke grunnlag til å kunne skille det fra en alminnelig kjedelig samtale, - som heller kan sies å være et resultat av en misforståelse av score, uten hva angår red-flag.

Eksempel 3

Som har vært nevnt i analogien om mester og slave, bærer en samtale ofte på en rekke forutsetninger vi tar for gitt. Vi fordøyer det som blir sagt, oftest uten noen særlig kritikk eller skepsis. Noen ganger kan det gå litt for fort i antagelsene, og som kan resultere i en misforståelse. Mangel på avklaring kan derfor gi en misoppfattelse av score, de kontekstuelle elementene for samtalen kan derfor forstyrres slik at misforståelsen blir mer alvorlig.

Vi har nok alle befunnet oss i en situasjon der hvor det ulmer en usikkerhet om det noen sa, ble ment i en overført betydning, eller kanskje med en sarkastisk klang. Dette skal være en illustrasjon av nettopp det:

A: "Wow, det var godt jobbet." (1)

B: "Jeg prøvde nå så godt jeg kunne." (2)

A: "Dersom du hadde bare (.), så hadde det sikkert blitt helt perfekt." (3)

B: "Gjør det du da." (4)

A: "Du vet jo at jeg ikke er noe flink på dette." (5)

B: "Nettopp, så hvorfor skal du drive og komme med forslag da?" (6)

A: "Du misforstod meg, jeg var oppriktig." (7)

B: "Da skulle du ha sagt det på en annen måte." (8)

Spillteorien fra 1.3 gjør oss oppmerksom på at det eksisterer en inklinasjon mot å anta en dårlig tro hvis en disposisjon er uviss, og dersom det i det hele tatt skulle eksistert rom for dårlig tro [uten at det på noen som helst rasjonelt vis heller mot å være mest sannsynlig]. Denne analogien blir aktuell, ved å bemerke B sin usikkerhet om disposisjonen til A ved uttalelse (1). B har altså

en inklinasjon for å tro at A opptrer nedsettende, på bakgrunn av valget mellom “nedsettende” eller “ikke nedsettende”, alternativt sett ut ifra to ulike påstander i; “det var godt jobbet” eller “det var dårlig jobbet”. Disposisjonen til A om å opptre nedsettende kan her bli sett i dårlig tro, i lys av at uttalelsen (1) muligens sier noe annet enn hva som kan direkte avleses ut ifra uttalelsen i seg selv. Det siste poenget, referer dog til problematikken rundt overførte betydninger [og sarkasme] i logiske sammenhenger generelt. Det er på bakgrunn av dette, nødvendig å avlese situasjonen ut ifra en større sammenheng. Dette kan gjøres på bakgrunn av score. Vi er derfor nødt til å skjematisk score, slik vi kan anta den ser ut for A og B:

Den enkleste tolkningen av (1), kan være på bakgrunn av noen konvensjonelle holdninger; dersom det kan lokaliseres en regelmessighet i at A benytter seg av overførte betydning, er det også til en større grad fortrolig at rasjonale til B er basert på dette. Andre tolkninger kan også finne sted igjennom å se på helheten av språkspillet. En ukjent faktor kan for eksempel baseres på måten uttalelsen ble sagt på, med tanke på gestikuleringer og andre symbolske faktorer. Disse punktene omhandler altså globale antagelser.

En annen viktig faktor som her er ukjent, er selve vurderingsgrunnlaget for at (1) virker oppriktig i forhold til B sin egen oppfattelse av det som blir beskrevet i uttalelsen. B kan muligens være misfornøyd med egen innsats, og at A positivt komplimenterer, virker derfor som usant. Dette punktet omhandler lokale antagelser.

Hvordan det gjøres kjent for A hvilke lokale antagelser som spiller inn hos B kan reflekteres i punkt 4 og 6. Dynamikken som her finner sted ligner den dynamikken som ble nevnt i eksempel 2, hvor at premissene i (4) legger til rette for påstanden (6), dersom vi antar at B vet at A “ikke er noe flink på dette”. Dersom (6) opptrer som et red-flag-moment, følger det at (4) er det også. Denne tendensen alene, gjorde det klart for A at B har misforstått, som følge av påstanden (7). Påstanden i (7) kan sies å være et viktig vendepunkt i denne situasjonen. Samtidig som den avklarer at A nå har kjennskap til B sitt disposisjonelle grunnlag [altså at B tror at A opptrer i dårlig tro], er det også en avklaring om A sin faktiske disposisjon. Vi står overfor en noe reversert versjon av det vi er presentert med hittil:

I lys av (7), at A opptrer oppriktig, settes det ny betydning på uttalelsene (1) og (3), og forårsaker en omveltning i oppfattelse hos B. I en teknisk bemerkelse er altså (1) og (3) red flag, da de står

som direkte referanser til misforståelsen som klargjøres i (7) Dette forteller om en positiv tendens i henhold til samarbeid.

Noen konkluderende bemerkninger

At vi kan benytte en score til å avlese visse forhold er demonstrert, og tanken om at den kan utbroderes til å angå enda flere forhold, er åpen for tolkning.

Som følge av Eksempel 3: På tross av oppklaringen i (7), forårsakes allikevel reaksjonen i (8). Hvorfor har det seg slik at B imøtekommer den åpenbare misforståelsen med behov om en irettesettelse? Hvorfor blir ikke B umiddelbart glad for å vite at A gir ham oppriktig oppmuntring? Slike problemstillinger tar et tydelig skritt ned i de lokale antagelsene, og som vi var inne på, angår dette ofte antagelser om en selv. Det er på ingen måte urimelig å her skulle trekke en tråd mellom de disposisjonene vi har omtalt [som baseres på egenverdier], med diverse forsvarsmekanismer. Å skulle vurdere slike forsvarsmekanismer i lys av score, stemmer overens med at visse rasjonelle prinsipper ikke kan gi noen overordnet forklaring på samtaledynamikken, ved at forsvarsmekanismer prioriteres på lik linje med andre disposisjonelle avvik til samarbeid.

Dette ville vært skrittet videre. Ved å skulle bedre kartlegge noen form for prediksjon av reaksjonsmønstre som forårsakes ved usikkerhet, kunne dette gitt en bedre forklaring på hvorfor uenigheter oppstår, og hvordan det mer effektivt kan avverges. Inngangen til dette er forholdsvis en nokså psykologisk problemstilling. Men at slike private anskuelser, som frykt, kan sette et særlig preg på vår tenkning, angår samtidig filosofien i stor grad.

Litteratur

Benz. A., Jager. G., & van Rooij. G. (2005) *Game Theory and Pragmatics*. Palgrave Macmillan.

Lewis. D. (1979) *Scorekeeping in a Language Game: Journal of Philosophical Logic, Vol. 8, No. 1 pp. 339-359*. Springer Stable.

Lewis. D. (2002) *Convention: A Philosophical Study*. Wiley-Blackwell.

Lycan. W.G (2008) *Philosophy of Language a Contemporary Introduction (2. Utg.)*. Routledge.

Rubinstein. A. (2012) *Economic fables*. Openbook Publishers, Cambridge.

