

SEMANTICS AND PRAGMATICS

Lecture 13

Co-operative Principle

In a normal conversation, a speaker tries to:

- 1- Give relatively specific answers to questions.
 - 2- Give new information that the hearer doesn't already know.
 - 3- Give information that is relevant to the topic of conversation.
 - 4- Give information in a way that is easy to understand.
 - 5- Avoid ambiguity, or potentially misleading statements.
- The previous points reflect what we call in pragmatics **the Co-operative Principle**, the social rule which speakers try to follow in conversation.
 - **The Co-operative Principle** can be stated simply as 'be as helpful to your hearer as you can'.
 - The fact that speakers normally try to follow this principle is used by hearers in making inferences from the utterances they hear.
 - Being co-operative in conversation obviously involves more than simply telling the truth, although truthfulness is part of co-operativeness.

E.g.

The second speaker in the following conversation is telling the truth, but is not being co-operative:

Mother: 'Who put the cat in the bathtub?'

Son (who knows who did it): 'Someone put it there.'

المبدأ التعاوني

في محادثة عادية، متحدث يحاول:

- 1 - إعطاء إجابات محددة نسبياً على أسئلة.
 - 2 - إعطاء المعلومات الجديدة التي المستمع لا يعرفها بالفعل.
 - 3 - إعطاء المعلومات ذات الصلة بموضوع المحادثة.
 - 4 - إعطاء المعلومات بطريقة يسهل فهمها.
 - 5 - تجنب الغموض، أو بيانات مضللة محتملة.
- النقاط السابقة تعكس ما نسميه في مبدأ البراغماتية التعاوني، القواعد الاجتماعية التي يحاول أن يتبعها المتكلمين في المحادثة.
- يمكن القول إن المبدأ التعاوني ببساطة على أنها "تكون مفيدة فيما يتعلق المستمع كما لك.
- حقيقة أن المتكلمين يحاولون عادة اتباع هذا المبدأ الذي يستخدم من قبل السامعين في صنع استنتاجات من الكلام الذي يسمعون.
- كونها التعاونية في المحادثة من الواضح ينطوي أكثر من مجرد قول الحقيقة، على الرغم من الصدق هو جزء من operativeness المشترك.
- على سبيل المثال
- المتحدث الثاني في الحوار التالي يقول الحقيقة، ولكن لا يتم التعاونية:
- الأم: 'من وضع القط في حوض الاستحمام؟'
- الابن: (الذي يعرف من فعل ذلك) وضعها شخص ما هناك

Maxims of Grice

The philosopher **Paul Grice** developed four components (called maxims) of conversational cooperativeness. These **Maxims of Grice** are: **quantity**, **quality**, **relation** and **manner**.

We will discuss them briefly here:

- 1- **Maxim of Quality:** Truthfulness – do not say what you believe to be false.
- 2- **Maxim of Relation:** Relevance – keep to the topic of the conversation.
- 3- **Maxim of Quantity:** Informativeness – tell the hearer just what he needs to know, no more and no less.
- 4- **Maxim of Manner:** Clarity – speak in a way that the hearer will understand.

Implicature

- There might be situations in which one or more of the maxims might seem to be violated, but in fact the hearer's assumption that this is not the case leads him to a particular inference from the speaker's utterance.
- We will look at an example of a situation like this to make this idea clearer.
- If a speaker says "Mary speaks French" this would not normally lead the hearer to think that "Mary is John's daughter."
- However, if you ask me for example "Do any of John's daughters speak a foreign language?", and I reply "Mary speaks French", now it would be reasonable for you to conclude that Mary is John's daughter.

من ثوابت جريس

طور الفيلسوف بول جريس أربعة عناصر (تسمى ثوابت) من المحادثة التعاونية . هذه الثوابت من جريس هي: الكمية، والنوعية، والعلاقة و الطريقة.

سنناقشهم بإيجاز هنا :

- 1 - عنصر النوعية: الصدق - لا تقل ما كنت تعتقد أنه كذب.
- 2 - عنصر العلاقة: الصلة بالموضوع - الحفاظ على على موضوع المحادثة.
- 3 - عنصر الكمية: Informativeness - أقول فقط ما المستمع انه يحتاج إلى معرفته، لا أكثر ولا أقل.
- 4 - عنصر الطريقة: الوضوح - التحدث بطريقة المستمع سوف يفهمها.

التعريض

- قد تكون هناك حالات في أي واحد أو أكثر من ثوابتها قد يبدو أنه ينتهك، ولكن في الواقع افتراض المستمع بأن هذا ليس هو الحال يؤدي به إلى الاستدلال سيما من الكلام المتحدث.

- ونحن سوف ننظر في مثال على مثل هذا الوضع لجعل هذه الفكرة أكثر وضوحاً.
 - إذا كان المتكلم يقول "ماري تتحدث الفرنسية" هذا من شأنه أن لا يؤدي عادة ان المستمع يعتقد بأن "مريم هي ابنة جون".
 - ومع ذلك، إذا كنت تسألني على سبيل المثال "أي من بنات جون تتحدث بلغة أجنبية؟"، وأرد "يتحدث الفرنسية ماري"، والآن سيكون من المعقول بالنسبة لك أن نستنتج أن مريم هي ابنة جون.

- You reached this conclusion in the previous example because you assume that I would make a **relevant** reply to your question. In the above situation, if Mary were not in fact John's daughter, then my reply would not be relevant.
- Thus, it is sensible for you to reason as follows:
- If Mary were not John's daughter, his reply would not be relevant: I assume that his reply IS relevant and therefore Mary IS John's daughter.
-
- The example we have just discussed is a case of **implicature**.
- The hearer reaches the conclusion that Mary is John's daughter only if it can be assumed that the **speaker is being helpful**.
- Thus, the inference that Mary is John's daughter is an **implicature** of the utterance 'Mary speaks French' in our example.
- **Implicature** is a concept of utterance meaning (as opposed to **sentence meaning**).
- **Implicature** is related to the method through which speakers understand the **indirect illocutions** of utterances.
- In a case of **implicature** the hearer assumes that the speaker is not violating one of the **conversational maxims** we mentioned (relevance, informativeness, clarity.. etc.)

- وصلت إلى هذا الاستنتاج في المثال السابق لأنك تفترض أن أنا من شأنه أن يجعل الرد على سؤالك ذات الصلة. في الحالة المذكورة أعلاه، إذا لم تكن مريم ابنة جون في الواقع ، ثم سوف لا يكون ردي ذات الصلة.
- وهكذا، فمن المنطقي بالنسبة لك لسبب ما يلي:
- إذا لم تكن مريم ابنة جون، إجابته لا تكون ذات صلة: وأفترض أن رده هو ذات الصلة، وبالتالي مريم هي ابنة جون.
- المثال ناقشنا فقط هو حالة من التعريض.
- المستمع يصل إلى نتيجة مفادها أن مريم هي ابنة جون إلا إذا أمكن افتراض أن المتكلم مفيدا.
- وهكذا، فإن الاستدلال من ذلك أن مريم هي ابنة جون هو التعريض للنطق 'ماري يتحدث الفرنسية' "في مثالنا.
- التعريض هو مفهوم معنى الكلام (على العكس من معنى الجملة).
- يرتبط التعريض إلى الطريقة التي من خلالها يفهم المتحدثين illocutions غير المباشرة من الكلام.
- في حالة التعريض المستمع يفترض أن المتكلم لا تنتهك واحدة من ثوابت المحادثة التي ذكرنا (الصلة، informativeness والوضوح .. الخ).

Semantics and Pragmatics
Instructor: Abdulrahman A. Alsayed

Prepared by: Abu Bakr

Lecture 13

1. One of the following DOES NOT apply to a normal conversation:

- a. A speaker tries to give relatively specific answers to questions.
- b. A speaker tries to avoid giving new information that the hearer doesn't already know.
- c. A speaker tries to give information that is relevant to the topic of conversation.
- d. A speaker tries to give information in a way that is easy to understand.

2. "Be as helpful to your hearer as you can". This statement represents:

- a. The Co-operative Principle
- b. The Operative Principle.
- c. The Co-understanding Principle.
- d. The understanding Principle.

3. This principle is applied by:

- a. The speakers
- b. The hearers
- c. Both
- d. Neither

4. Being co-operative in conversation obviously involves:

- a. Telling the truth.

- b. Being co-operative.
- c. Both together.
- d. Neither

5. Paul Grice developed four components of conversational cooperativeness called:

- a. The four Pauls.
- b. The four Maxims
- c. The four components
- d. All false

6. Truthfulness – do not say what you believe to be false. This is the Maxim of:

- a. Quantity
- b. Manner
- c. Quality
- d. Relation

7. Relevance – keep to the topic of the conversation. This is the Maxim of:

- a. Quantity
- b. Manner
- c. Quality
- d. Relation

8. Informativeness – tell the hearer just what he needs to know, no more and no less. This is the Maxim of:

- a. Quantity
- b. Manner

- c. Quality
 - d. Relation
- 9. Clarity – speak in a way that the hearer will understand. This is the Maxim of:**
- a. Quantity
 - b. Manner
 - c. Quality
 - d. Relation
- 10. When one or more of the maxims seem to be violated but the hearer assumes that the speaker make a relevant reply to his question, this is called:**
- a. Implicature
 - b. Implication
 - c. Utterance
 - d. All false
- 11. Implicature is related to the method through which speakers understand the.....of utterances.**
- a. Direct illocutions
 - b. Indirect illocutions
 - c. Direct locutions
 - d. Indirect locutions
- 12. In a case of implicature the hearer assumes that the speaker is.....one of the conversational maxims.**
- a. Not violating
 - b. Violating

- c. Ignoring
 - d. Not ignoring
13. If your spouse asks, "...have you seen my car keys?" and your answer is: "Yes, it is on the table.". Which maxim does apply?
- a. Quantity
 - b. Manner
 - c. Quality
 - d. Relation
14. If your spouse asks "How was your day?" and you say "I hate tomatoes". Here the Maxim of Is violated.
- a. Quantity
 - b. Manner
 - c. Quality
 - d. Relation
15. If your friend asks, "How does my new shirt look?" and you respond "It's interesting," you have broken Maxim of.....
- a. Quantity
 - b. Manner
 - c. Quality
 - d. Relation
