

PRINCIPIO DE COOPERACIÓN Y SUS MÁXIMAS.

Publicado: abril 23, 2012 en Uncategorized

0

Introducción:

A través de esta nueva entrada nuestra intención va a ser demostrar la existencia de enunciados lingüísticos cooperativos y la existencia de enunciados no cooperativos. La ruptura de las máximas establecidas por Grice no siempre indican que nos situemos ante un enunciado lingüístico no cooperativo, puesto que es importante resaltar la existencia de saltos lingüísticos llamados implicaturas conversacionales que no impiden la cooperación. De este modo también intentaremos explicar la relevancia en el lenguaje de dichos saltos o implicaturas, así como un término fundamental para ello como es el de presuposición. El lado opuesto que queremos demostrar es la existencia de enunciados no cooperativos, y para ello nos centraremos en las comúnmente llamadas “violaciones antagónicas”.

1. Apartado teórico:

1.1 Principio de Cooperación de Grice.

Al ocuparnos del principio de cooperación de Paul Grice entendemos que el principal objetivo del filósofo inglés era el descubrimiento de unas reglas pragmáticas presentes en cualquier lenguaje discursivo que posibiliten dicho acto lingüístico. De este modo podemos establecer una especie de acuerdo entre los interlocutores que desarrollan una conversación, ya sea escrita o dialogada, por el cual delimitan y definen un “contrato lingüístico” que posee unas “máximas” determinadas. Acudiendo expresamente a las palabras del propio Paul Grice encontramos la siguiente afirmación:

“Nuestros intercambios comunicativos... son característicamente, por lo menos en cierta medida, esfuerzos de cooperación; y cada participante reconoce en ellos, en cierto grado, un propósito o conjunto de propósitos comunes, o, por lo menos, una dirección aceptada mutuamente... En cada fase, algunos posibles movimientos conversacionales serían rechazados por conversacionalmente inapropiados. Podríamos, pues, formular un principio general aproximativo que se espera que sea observado por los participantes (en igualdad de circunstancias), es decir: haga que su contribución a la conversación sea la requerida, en cada frase que se produzca, por el propósito o la dirección mutuamente aceptados del intercambio comunicativo en el que está usted involucrado (Grice, 1975, p.45)

El hecho comunicativo, entonces, necesita de la cooperación de sus integrantes. Por poner un ejemplo sencillo que verifique dicha teoría, cuando realizamos cualquier pregunta sobre la localización de un establecimiento, calle, o edificio buscamos la cooperación de aquella persona a la que preguntamos, no esperamos que no nos responda, igual que tampoco esperamos que nos dé una información errónea o falsificada, sino todo lo contrario, es decir, buscamos una solución a nuestro problema. Desde el punto de vista de aquel al que le preguntamos su intención, en la mayoría de los casos, es facilitarnos una solución, y para ello sus indicaciones son breves y sencillas, lo que al mismo tiempo nosotros también esperamos, es decir, cooperación.

La cooperación, por lo tanto, trata de suministrar al receptor una información veraz, ajustada y clara, para que le sea útil, y por la cual debe de cumplir unas máximas necesarias. Dichas máximas también fueron delimitadas igualmente por Paul Grice con la siguiente terminología.

- Máxima de cantidad: Guarda relación con la cantidad de información que ha de ser suministrada. Al mismo tiempo incluyen dos sub-máximas; que la información haga que su contribución sea todo lo informativa que se requiera, y que del mismo modo no haga su contribución más informativa de lo requerido.

- Máxima de cualidad: Se refiere a la verdad de la contribución, y también posee dos máximas; que lo que se diga no sea falso, y que no se diga algo de lo que no se tiene pruebas suficientes.

- Máxima de relación: Según el propio Grice con ella se pretende “ir al grano” del asunto y no desviarse con incisos, ni digresiones. Solo posee una sub-máxima; que la información sea relevante.

- Máxima de modalidad o de manera: La intención es que “se sea claro”. Comprende cuatro sub-máximas; que se evite la oscuridad y la ambigüedad, y que se sea breve y ordenado.

Estos principios o máximas reguladoras deben entenderse en un estado neutro exigible, también ha de aceptarse que el hablante actúa sobre el oyente de manera persuasiva, no solo cooperativa, y que el oyente es el receptor del mensaje, no solo cooperativamente, sino también como paciente de la acción intencionada del hablante. A partir de esta situación dialéctica entre cooperación-sinceridad, por un lado, persuasión-reserva, por otro se produce un juego de estrategias comunicativas que vamos a intentar explicar con las siguientes exposiciones.

A pesar de que esta teoría se encuentra expuesta como tal en la obra de Grice en 1975, podemos encontrarnos actos persuasivo ya en la retórica clásica. Para aquel entonces el adiestramiento y el análisis del discurso se establecía en torno a dos *Artes dicendi*, es decir, dos técnicas o habilidades: la Gramática y la Retórica. Ambas se articulaban en torno a una serie de cualidades o “virtudes”, las cuales eran exaltadas frente a sus contrapuestos vicios. La Gramática poseía la virtud de la *puritas* (pureza o corrección idiomática), y la Retórica por su parte poseía otras tres: la *perspicuitas*, el *ornatus*, y el *aptum o decorum*. De esta manera, y a través de la violación de estas “primeras máximas” la persuasión a través del lenguaje contaba con una serie de elementos que facilitaban o complicaban, según como se utilizasen, la cooperación. Ricardo Escavy Zamora afirma en *El principio de cooperación y las violaciones antagónicas* que la actuación lingüística se produce por la convergencia de dos factores: la cooperación, y la persuasión, este último factor consolida la base de la Retórica clásica. Atendiendo a las máximas presentadas por Grice es importante decir que en una infinidad de ocasiones son violadas o infringidas, pero al mismo tiempo la infracción de las mismas, en ocasiones, supone un principio cooperativo por el cual aparecen las implicaturas

conversacionales. La violación de una máxima supone en la mayoría de los casos una información implicada. En esas ocasiones eludimos y omitimos cierta información, rompiendo la máxima de cantidad, porque sabemos que dicha información ya es conocida por nuestro interlocutor, pero es necesario que dicho salto o implicatura sea conocida por los integrantes de la conversación, para que la cooperación no se ve deteriorada. Es como introducirse en un juego en el que yo se lo que tu sabes, que tu sabes que sé, pero que no dices porque sabes que lo sé, y es más que no dices porque no es necesario repetir aquello que ambos sabemos, y por lo tanto ambos jugamos a dar un salto por el cual llegamos a C desde A sin haber pasado necesariamente por B. En este caso la omisión de información es cooperativa y no deshabilita el principio establecido por Grice, puesto que a partir de dicha omisión pretendemos agilizar la conversación.

También existen violaciones no cooperativas; cuando siendo jóvenes hemos llegado a casa más tarde de lo habitual y de lo acordado por nuestros padres, intentamos aportar más información de la necesaria, rompiendo la máxima de cantidad, para evidenciar que ese retraso a tenido algún motivo específico que realmente no ha existido. Sin embargo no nos damos cuenta de que con ello nos estamos delatando sin ser conscientes, y que el efecto que está ofreciendo nuestra explicación es el contrario. De este modo la implicación conversacional oculta que interpretan en la mayor parte de las ocasiones nuestros padres es que la información retransmitida por los hijos no es cierta. En este caso no somos cooperativos y utilizamos el lenguaje con fines persuasivos, interesados y manipuladores. A diferencia de las violaciones cooperativas, en este caso lo que pretendemos con nuestras explicaciones es que nuestros padres no lleguen a conocer C, y para ello les presentamos una información B transformada. En las violaciones cooperativas ambos llegaban a C con las mismas impresiones, pero en las no cooperativas los padres establecen un C posible (lo que verdaderamente pudo ocurrir), frente al verdadero C (lo que realmente ocurrió y que solo sabemos nosotros). Los casos de no cooperación por la alteración de *puritas*, es decir, de la corrección idiomática, así como aquellos que pretenden ocultar información han sido denominados bajo el rótulo de “los peligros de la letra pequeña”. Un ejemplo de ello, de la no cooperación bajo una letra no perceptible, es el caso de los seguros, de los contratos, de las garantías, de las condiciones del pasaje del avión... etc, donde se nos intenta persuadir, no omitiendo, pero si ocultando cierta información.



(<http://areapragma.files.wordpress.com/2012/04/galletas2.jpg>)

Hace algunos años salió este anuncio al mercado. En él se nos proponía comprar unas galletas Cuétara llamadas "Fibra Due L Carnitina". Con ellas tendríamos en nuestras manos la facultad de quemar grasas y transformar la energía, otro producto más orientado a adelgazar. Carlos García Argos, en su blog personal: <http://carlos.garciaargos.com/2006/10/27/enganos-de-la-industria-alimentaria-galletas-con-l-carnitina/> (<http://carlos.garciaargos.com/2006/10/27/enganos-de-la-industria-alimentaria-galletas-con-l-carnitina/>), explica detalladamente cual es el engaño de esta publicidad. Según él La Carnitina es un nutriente derivado del aminoácido esencial lisina, por el cual, el cuerpo es capaz de sintetizar la Carnitina con la ayuda del hierro y de las vitaminas C, B3 y B6. Su función es acelerar la combustión de lípidos (grasa) para la producción de energía. Por tanto, una carencia de Carnitina puede provocar un aumento de la masa grasa del cuerpo. Sin embargo, no es necesario ingerirla directamente para eliminar grasas ya que el cuerpo puede sintetizarla y recogerla a partir de otros nutrientes de la dieta. Conociendo dichos datos es importante decir que existen muy pocos estudios que certifiquen, y demuestren que un aporte extra de L-Carnitina influya en la pérdida de peso. La Carnitina ayuda a transportar las grasas para ser quemadas y no para quemarlas directamente como se nos intenta vender a través de este anuncio. Él nos lo explica con más detalle:

Lo que no dicen en ninguna parte es que para que pudiera tener algún efecto suplementar con L-Carnitina (de rendimiento más que de pérdida de peso), la dosis recomendada ronda el gramo. En el apartado anterior se pueden ver los usos terapéuticos de la L-Carnitina, para los que la dosis recomendada está entre 1 y 3 gramos.

Es decir, si 100 g de galletas contienen 150 mg de L-Carnitina, habría que comerse más de medio kilo de galletas. Y con eso lo que conseguimos es ingerir más de 20 g de grasas saturadas y más de 400 g de hidratos de carbono.

Aparte de salir un poco caro, esto provoca que para poder hacer uso de esa L-Carnitina habría que quemar en primer lugar esos 400 g de hidratos para empezar a consumir los 20 g de grasas saturadas (más de 100 g de grasas totales) y luego terminar con las grasas que teníamos.

Eso suponiendo que nos queden fuerzas después de consumir casi 3000 calorías, y también suponiendo que el efecto de ingerir L-Carnitina sea el deseado, es decir, aumentar el consumo de grasas, cosa que no está demostrada.

Lo que tampoco te dicen es que, para poder hacer uso de las grasas como combustible, hay que entrar en zona aeróbica, de manera que hacer ejercicio suave no sirve, salvo que te tires horas haciéndolo.

Toda esta información omitida, rompe de nuevo la máxima de cantidad, pues no se nos informa de manera completa de los verdaderos atributos de dicho producto. Se nos intenta vender un producto con una serie de cualidades que en realidad no posee, pero en realidad eso nunca se nos dice, en el anuncio no se especifica. La cooperación entre la marca de galletas y los interlocutores se encuentra deteriorada porque quien emite el mensaje no es franco con nosotros y solo intenta persuadirnos a través de un mensaje sencillo y breve que nos ofrezca lo que deseamos. Podría existir una cooperación si nosotros admitimos que en ocasiones queremos que nos engañen y de este modo escuchar aquello que queremos escuchar. Él nos engaña de una manera y nosotros nos dejamos engañar. Sin embargo si somos verdaderamente engañados o facilitamos dicho acto es muy difícil de determinar, así que creemos que en este caso nos están engañando.

Otro ejemplo similar en el que se esconde con letra pequeña la verdadera realidad es el siguiente:



(<http://areapragma.files.wordpress.com/2012/04/marielu-digestive.jpg>)

Lo mismo ocurre con los prospectos de medicamentos. En ellos la información que se nos ofrece parece dirigida a confundirnos y ocultarnos realmente lo que se nos expone, más que a explicarnos que es lo que nos aliviarán.



ASPIRINA[®] ADULTOS 500

Comprimidos
Ácido acetilsalicílico

COMPOSICIÓN

Cada comprimido contiene: Ácido acetilsalicílico, 500 mg. Excipientes: Almidón de maíz y celulosa en polvo.

FORMA FARMACEUTICA Y CONTENIDO DEL ENVASE

Comprimidos.

Envase con 20 comprimidos.

Envase con 500 comprimidos (envase clínico).

ACTIVIDAD

El ácido acetilsalicílico es eficaz para reducir el dolor y la fiebre.

TITULAR Y FABRICANTE

TITULAR

Química Farmacéutica Bayer, S.A.
c/Calabria, 268
08029 Barcelona

FABRICANTE

Bayer Bitterfeld GmbH
Salegaster Chaussee, 1
06803 Greppin
Alemania

Bayer

INDICACIONES

Alivio sintomático de los dolores ocasionales leves o moderados, como dolores de cabeza, dentales, menstruales, musculares (contracturas) o de espalda (lumbalgia). Estados febriles.

CONTRAINDICACIONES

Pacientes con úlcera gastroduodenal o molestias gástricas de repetición. Pacientes que hayan presentado reacciones alérgicas de tipo asmático al tomar antiinflamatorios, ácido acetilsalicílico u otros analgésicos; tampoco debe administrarse en pacientes que padecen o hayan padecido asma, rinitis o urticaria. Pacientes con hemofilia u otros problemas de coagulación sanguínea. Pacientes en tratamiento con anticoagulantes orales. Pacientes con insuficiencia renal o hepática.

PRECAUCIONES

No exceder la dosis recomendada en la posología.

Si el dolor se mantiene durante más de 10 días, la fiebre durante más de 3 días o bien el dolor o la fiebre empeoran o aparecen otros síntomas, hay que interrumpir el tratamiento y consultar al médico.

La ingesta de ácido acetilsalicílico, entre otros factores, se ha relacionado con el Síndrome de Reye, enfermedad muy poco frecuente, pero grave. Por eso se recomienda consultar al médico antes de administrarlo a niños y adolescentes en casos de procesos febriles, gripe o varicela. Si se presentan vómitos o letargo debe interrumpirse el tratamiento y consultar inmediatamente al médico.

En caso de administración continuada, debe prevenir a su médico u odontólogo ante posibles intervenciones quirúrgicas.

No administrar sistemáticamente como preventivo de las posibles molestias originadas por vacunaciones.

INTERACCIONES

No utilizar con otros analgésicos sin consultar al médico.

La administración de ácido acetilsalicílico:

- Puede potenciar el efecto de los medicamentos para la circulación (anticoagulantes orales) y de los productos para disminuir el nivel de azúcar de la sangre (antidiabéticos orales).
- Puede potenciar el riesgo de hemorragia digestiva durante el tratamiento concomitante con corticoides o el consumo simultáneo de alcohol, por lo que no pueden tomarse al mismo tiempo.

Si le van a hacer alguna prueba diagnóstica (incluidos análisis de sangre, orina, etc.) comunique al médico que está tomando este medicamento.

ADVERTENCIAS

La utilización del ácido acetilsalicílico en pacientes que consumen habitualmente alcohol (tres o más bebidas alcohólicas – cerveza, vino, licor, ... - al día) puede provocar hemorragia de estómago.

01111308

(<http://areapragma.files.wordpress.com/2012/04/prospecto.jpg>)

El Principio de Cooperación de Grice equivale de este modo a la condición de Sinceridad de Searle (1965). Durante muchos años ha ocupado un lugar central en los estudios de Pragmática, siendo considerado el gran regulador de las relaciones interlingüísticas. A pesar de ello es importante especificar que no es el elemento básico por el que gira la comunicación lingüística, y que como hemos pretendido demostrar, no todas las violaciones experimentadas en el lenguaje son cooperadoras.

La diferencia que nos encontramos entonces se sitúa en la distinción entre la cooperación lingüística, y la persuasión a través del lenguaje. El primer aspecto lo consideramos beneficioso para el oyente, mientras que por el contrario el segundo sería perjudicial. Desde el punto de vista de los distintos tipos de habla, el Principio de Cooperación de Grice se tiene que situar en una perspectiva locutiva veraz, mientras que la persuasión carga los mensajes con un elevado contenido ilocutivo, dirigido a cambiar el estado, conocimiento y creencias del receptor. Con la persuasión se busca conseguir una actitud perlocutiva determinada en beneficio propio del emisor, y en perjuicio para el receptor. La cooperación también posee una intención perlocutiva, ya que a través del lenguaje pretendemos completar alguna necesidad informativa que no poseemos, pero sin embargo en el caso de la cooperación la intención perlocutiva del emisor se acerca en gran medida a la deseada por el receptor. La lengua está plagada de esos elementos no cooperativos que están orientados a la persuasión, este es el caso de los eufemismos. Podemos demostrar entonces que a través de los eufemismos se desplaza al verdadero nombre que se quiere significar y se oscurecen sus connotaciones con otras totalmente diferente. Es en este momento en el que no podemos avanzar sin hacer mención a los procedimientos corteses. La cortesía certifica que con los eufemismos no queremos ocultar la verdad, y de muestra nuestra intención cooperativa para que en una situación sociocultural determinada, a través del cambio en el significante se oscurezca el rasgo semántico inadecuado, sin interrumpir de manera drástica una conversación. Por lo tanto podemos afirmar gracias a estas conjeturas, y gracias al Principio de Cooperación de Grice que los eufemismos no violan por sí las máximas lingüísticas. Sin embargo no podemos olvidarnos de los numerosos casos, utilizados en la política en muchas ocasiones, donde los eufemismos son utilizados de manera torticera, perdiendo de este modo el origen cooperativo que poseían. Podemos ver entonces que el límite entre la cooperación y la persuasión está muy cercano y que solo depende de la verdadera intención del emisor.

1.2 Implicaturas:

Otro aspecto importante a destacar son las implicaturas. Paul Grice nos avisa de ellas en su introducción en *Studies in the Way of Words*:

“Supongamos que A y B están hablando acerca de un amigo común, C, que está ahora trabajando en un banco. A le pregunta a B como le va a C en su empleo y B responde “Muy bien. Se siente a gusto con sus compañeros y, además, no le han metido todavía en la cárcel”. Justo en este momento, A podría preguntarse que era lo que B le estaba dando a entender (implying), lo que le estaba sugiriendo o lo que le quería decir (meant) al afirmar que a C no le habían metido todavía en la cárcel. La respuesta podría ser, por ejemplo, que C es el tipo de persona proclive a sucumbir a las tentaciones derivadas del empleo que tiene; o que los compañeros de C son, en realidad, gente muy desagradable y traicionera etc...(...) Creo que es obvio que, fuese lo que fuese aquello que B le dio a entender, sugirió o quiso decir, en este ejemplo ello difería de lo que B dijo, que fue simplemente que a C no le habían metido todavía en la cárcel. Quiero introducir ahora como término técnico el verbo “implicar” (implicate) y los sustantivos “implicatura”-cf. “lo que implica”- e “implicatum” - cf. “lo implicado”.

Victoria Escandell algunos años más tarde interpretó dichas palabras con la siguiente afirmación:

“ Una distinción fundamental en la teoría de Grice es la que se establece entre lo que se dice y lo que se comunica. Lo que se dice corresponde básicamente al contenido proposicional del enunciado, tal y como se entiende desde el punto de vista lógico, y es evaluable en una lógica de tipo veritativo-condicional. Lo que se

comunica es toda la información que se transmite con el enunciado, pero que es diferente de su contenido proposicional. Se trata, por tanto, de un contenido implícito, y recibe el nombre de implicatura."

Podemos entender entonces que las implicaturas no se encuentran en el enunciado lingüístico como tal, sino que se nos presenta un conjunto de significantes con un significado denotativo, y nosotros aportamos al mensaje global un significado connotativo diferente, ya sea por contexto, o por diversos factores. Suponemos por lo tanto que es una información que el emisor de un lenguaje trata de manifestar sin ser expresada lingüísticamente. Acudiendo de nuevo, para recordar lo anteriormente explicado, al principio de cooperación, lo que sucede en este caso es que se viola la máxima de cantidad, puesto que se nos omite información, pero por ello no podemos decir que nuestro emisor no es cooperativo, puesto que si decide omitir esa información es porque cuenta con que nosotros contábamos con ella previamente. Como hemos podido leer, dicho término fue acuñado por el propio filósofo inglés Paul Grice, quien además nos explica que existe una distinción entre lo que se dice y lo que se quiere decir.

Existen dos tipos de implicaturas:

- Las convencionales: derivan directamente de los significados de las palabras, y no de factores contextuales o situacionales.

"En algunos casos el significado convencional de las palabras usadas determinará qué es lo que se implicó, además de ayudarnos a identificar lo que se dijo: Si digo (con un gesto de autosuficiencia) "Es un latino; luego, es muy temperamental", yo mismo me comprometo ciertamente, en virtud del significado de mis palabras, con la idea de que él (la persona en cuestión) sea muy temperamental es una consecuencia (se sigue) de que sea latino. Pero mientras que he dicho que es un latino y que es temperamental, no me gustaría defender la tesis de que he dicho (en el sentido deseado) que del hecho de que alguien sea latino se sigue que es muy temperamental, si bien ciertamente lo he indicado o implicado. No pretendo sostener que mi preferencia de la mencionada oración sea, estrictamente hablando, falsa, pese a que lo primero no fuese una consecuencia de lo segundo. Así pues, algunas implicaturas son convencionales, a diferencia de lo que acontece con aquella otra con la que inicié la presente discusión del fenómeno de la implicatura"

- Las no convencionales: son aquellas que se generan por la intervención interpuesta de otros principios. Distinguimos dentro de este grupo a las implicaturas conversacionales, mencionadas ya en el Principio de Cooperación.

1.2.1 Implicaturas conversacionales:

Son aquellas que se encuentran dentro de la conversación, y pueden ser presentadas de dos formas distintas: Generalizadas (no dependen directamente del contexto de emisión); y Particularizadas (dependen decisivamente en el contexto de emisión). Es en este momento cuando nos preguntamos por aquellas implicaturas que nos son verdaderamente conversacionales, intentando saber su verdadera naturaleza. Afirmamos entonces que las implicaturas no conversacionales son aquellas que presentan una característica formal diferente a las conversacionales, pues no centran su atención en la conversación sino en su carácter estético, social, o moral. En busca, de nuevo, de palabras emitidas por Paul Grice encontramos cómo después de presentarnos una amplia definición de las implicaturas, concepto elaborado por el mismo, asume la capacidad de explicarnos un modelo específico de ellas:

Estoy ahora en situación de caracterizar la noción de implicatura conversacional. Una persona que al (o por el hecho de) decir (o de hacer como si dijera) que p ha implicado que q ha implicado conversacionalmente que q, supuesto que:

- 1. Se supone que está observando las máximas conversacionales, o al menos el principio cooperativo*
- 2. Es preciso el supuesto de que dicha persona es consciente de, o piensa que q, a fin de que el haya dicho, o haya hecho, como si dijera, que p sea consistente con este supuesto.*
- 3. Que el hablante piense (y espere que el oyente piense que el hablante piensa) que está dentro de la competencia del oyente determinar, o captar intuitivamente, que el supuesto mencionado en 2 es necesario.*

Para poder inferir que estamos ante una verdadera imonversacional tenemos que situarnos ante la siguiente situación:

1. Conocer el significado convencional de las palabras proferidas, junto con la identidad de las referencias implicadas
2. Asumir el Principio de Cooperación y sus máximas
3. Conocer el contexto lingüístico o extralingüístico de la proferencia
4. Tener en cuenta otra información de fondo
5. Partir del hecho (o presunto hecho) de que ambos interlocutores conocen, o suponen que conocen, cada uno de los detalles relatados en los apartados precedentes y que éstos están a su alcance.

1.3 Presuposiciones:

Entendemos por presuposición a un tipo de información que si bien no está dicha explícitamente, se desprende necesariamente del enunciado. Se basa en el conocimiento previo que se da por supuesto y compartido por las personas que participan en el acto comunicativo.

2. Ejemplificación:

2.1 EE.UU. pierde el guante de cristal de Michael Jackson

El País, 19 de abril 2012, Vida y Artes, pág 43.

Presuposiciones:

- EE.UU. existe.
- Michael Jackson existe.
- Michael Jackson posee un guante.
- El guante es de cristal.
- Existen guantes de cristal.
- Existe el cristal.

Los guantes se pueden perder.

- EE. UU. puede tener y perder guantes.

- EE.UU. ha tenido el guante de Michael Jackson.

- EE. UU. ha perdido el guante Michael Jackson.

Implicaturas

- Michael Jackson era un cantante.

- El guante de Michael Jackson tiene valor.

- Un símbolo de Michael Jackson era su guante.

- El guante es un reflejo de su éxito.

- EE. UU. ha empeorado su reputación.



(<http://areapragma.files.wordpress.com/2012/04/guantes.jpg>)

Jorge Javier Vázquez “toma” Telecinco.

El mundo, 24 de abril de 2012, comunicación, pág. 50.

Presuposiciones:

- Jorge Javier existe.

- Telecinco existe.

- Telecinco se puede tomar.

- Jorge Javier ha podido tomar Telecinco.

Implicaturas:

- Telecinco es una cadena de televisión española.

- Jorge Javier es un presentador de la cadena.

Jorge Javier es un personaje ilustre en la cadena, así como en la sociedad actual.

Jorge Javier “toma”, entendiendo por tomar el incremento de su papel en la cadena.



(<http://areapragma.files.wordpress.com/2012/04/4524570w-365xxx802.jpg>)

“¡¡¡Así, así, así, así gana el Madrid!!!”

El as, 22 de abril de 2012, portado.

Presuposiciones:

- El Madrid existe.
- El Madrid puede ganar.
- El Madrid gana de una manera concreta.
- Se puede ganar.

Implicaturas:

- Se puede ganar y perder.
- El Madrid es uno de los equipos más laureados de la LFP.
- Que el Madrid gane o no es un hecho de gran relevancia para los amantes del fútbol, y sobre todo para los seguidores afines a dicho equipo.
- Este enunciado es fruto de una victoria contra su ansiado rival, el F.C. Barcelona.
- Es un método de acallar las críticas profesadas por sus “dudosas” victorias. Normalmente este enunciado se utiliza para desprestigiar las victorias del Madrid, sean justas o no. Al ser publicada en el As, periódico simpatizante del club madrileño, es utilizada para poner de relieve que el Madrid también sabe ganar practicando “jogo bonito” y no por la labor de los árbitros por algún tipo de trampa o injusticia.

Conclusiones:

Como en otras ocasiones nos encontramos ante un elevado contenido teórico que a pesar de ser práctico es difícil de ejemplificar. Con todo ello queremos demostrar que aun habiendo recibido demasiadas críticas la teoría de Paul Grice tiene vigencia actualmente y describe de forma acertada los distintos actos comunicativos y su contenido, como por ejemplo las implicaturas. Este último hecho resulta fundamental, puesto que es él, como hemos intentado demostrar en esta práctica, quien descubrió estos elementos lingüísticos aplicándoles una terminología propia que con el paso del tiempo ha sido compartida y desarrollada por algunos autores ilustres como Searle. A partir de entonces las demás teorías, quieran o no, van a basarse de algún modo en el Principio de Cooperación, como la teoría de la Relevancia, sobre la que trabajaremos en la siguiente práctica.

BIBLIOGRAFÍA:

Escavy Zamora Ricardo, *El principio de cooperación y las violaciones antagónicas*, Universidad de Murcia.

You May Like

- 1.



You May Like

- 1.



You May Like

- 1.



You May Like

- 1.



[Blog de WordPress.com.](#) | [El tema Greyzed.](#)
Seguir

Seguir “areapragma”

Ofrecido por WordPress.com