

Функциональные модели

Домашнее задание №3

Задание 1. Перформативный речевой акт (поздравления, клятвы, обещания и т.п.)

- *условия успешности*: поскольку перформативный речевой акт уже представляет собой действие, выполняемое говорящим в момент речи, то, пожалуй, единственным условием его успешности будет являться уместность, подходящая ситуация. Так, фраза "приказываю вам выполнить эту работу", произнесенная подчиненным по отношению к начальнику будет иметь скорее комичный эффект, но не будет примером успешной эффективной коммуникации.
- *иллокутивный акт*: целью перформатива является он сам, то есть, высказывание, которое произносит говорящий, декларирует действие, производимое говорящим. Так, на иллокутивном уровне перформатив воспроизводит сам себя.
- *перлокутивный акт*: перлокутивный эффект перформативного речевого акта может представлять собой эффект, произведенный на реципиента, как то: восхитить, поздравить, извиниться перед ним и т.д.
- *языковые средства реализации*: восклицательные предложения ("поздравляю с юбилеем!"), эллипсис ("I do" в процессе бракосочетания), стилистически окрашенная (возвышенная) лексика ("I solemnly swear that I am up to no good"), полные формы глаголов (там же), глаголы 1 лица единственного числа ("прошу прощения")
- *могут ли предложенные языковые средства маркировать другие речевые акты? какие? может ли это послужить причиной коммуникативной неудачи?*

Да, например, восклицательные предложения типичны не только для перформативов. Так, в ответ на просьбу "скажи мне пароли!" можно получить ответ "говорю пароль!". Здесь в ответе констатив маскируется под перформатив, тем самым делая коммуникативный акт провальным.

- *есть ли косвенные способы реализации выбранного речевого акта? может ли это послужить причиной коммуникативной неудачи?*

"Прошу прощения, разрешите пройти?" - "Прощаю."

Здесь перформативное "прошу прощения" слушающий пожелал воспринять как просьбу и, проигнорировав вторую часть высказывания (которая действительно являлась просьбой), ответил так же перформативно вместо ответа на просьбу. Подобные нарушения коммуникации случаются из-за употребления глагольной формы "прошу", которая может выражать одновременно и собственно действие *просить прощения*, и быть просьбой о чем-то, некой формой императива ("прошу не кричать").

- *есть ли дискурсивные формулы, ассоциированные с выбранным речевым актом? При ответе на этот вопрос можно использовать Прагматикон.*

Дискурсивных формул, которые были бы общими для всех видов перформативов, найти не удалось, однако, примеры, приведенные выше, можно в некотором смысле считать часто употребляемыми формулами для выражения перформативного речевого акта ("поздравляю", "прошу прощения", "клянусь").

Задание 2

- *приведите конвексациональную импликатуру, которую можно вывести из таблицы прагматического слушающего*

В таблице мы видим, что прагматический слушающий имеет гораздо большую вероятность для состояния r_1 параметра "шляпа", чем для состояния r_2 . Это говорит о том, что прагматический слушающий учитывает процесс, который был произведен говорящим, чтобы создать высказывание. К тому же, r_2 параметров "шляпа" и усы при этом отличаются еще сильнее именно потому, что прагматический слушающий считает, что при воспроизведении параметра "усы" говорящий будет скорее иметь в виду r_2 , ведь только в параметре "усы" у него стоит единица, чего нельзя сказать о всех остальных состояниях (r_1 и r_3). R_1 и r_2 оба имеют единицу сразу в двух полях, однако выбор прагматического слушающего очевидным образом падает на самый "уникальный" параметр.

- *как поменяется импликатура, если поменять исходные вероятности на $P(r_1) = 0.1$, $P(r_2) = P(r_3) = 0.45$? Приведите соответствующую таблицу распределения вероятностей для прагматического слушающего и прокомментируйте её.*

Pragmatic listener

	r_1	r_2	r_3
hat	0.330579	0.669421	0.0
glasses	0.000000	0.000000	1.0
moust	0.000000	1.000000	0.0

В параметре "шляпа" изменилась вероятность состояний r_1 и r_2 , так как исходную вероятность первого мы совсем чуть-чуть подняли, а второго -- сильно завысили, поэтому и импликатура поменялась соответствующе. Прагматический слушающий принимает во внимание исходные вероятности, однако все равно многое зависит от изначальных параметров объектов. Мы видим подтверждение этому в r_3 параметра "шляпа": несмотря на завышение исходной вероятности, в имплекатуре прагматического слушающего она осталась нулем. То же самое мы наблюдаем в параметрах "очки" и "усы".

Задание 4

Равные исходные вероятности, $\alpha = 1$, цена всех высказываний 0:

Pragmatic listener

	r_1	r_2	r_3	r_4
hat	0.75	0.25	0.0	0.0
glasses	0.00	0.00	1.0	0.0
moust	0.00	1.00	0.0	0.0
beard	0.00	0.00	0.0	1.0

Здесь мы видим такую же ситуацию, как и в первом задании: получив "шляпу" в качестве стимула, прагматический слушающий скорее выберет r1, так как этот параметр для него более информативен, чем "очки" (они наиболее информативны в r3).

Равные исходные вероятности, $\alpha = 5$, цена всех высказываний 0:

Pragmatic listener

	r1	r2	r3	r4
hat	0.970588	0.029412	0.0	0.0
glasses	0.000000	0.000000	1.0	0.0
moust	0.000000	1.000000	0.0	0.0
beard	0.000000	0.000000	0.0	1.0

Увеличение alpha до 5 повлияло на практически полное исчезновение импликатуры в параметре "шляпа", вероятность r2 почти исчезла, выбор стал практически однозначным для прагматического слушающего. Alpha контролирует рациональность спикера при выборе высказывания, поэтому реципиент как бы больше ему доверяет при увеличении alpha.

Разные исходные вероятности (0.1, 0.9, 0.3, 0.5), $\alpha = 1$, цена всех высказываний 0:

Pragmatic listener

	r1	r2	r3	r4
hat	0.19	0.81	0.0	0.0
glasses	0.00	0.00	1.0	0.0
moust	0.00	1.00	0.0	0.0
beard	0.00	0.00	0.0	1.0

Здесь видно сильное изменение импликатуры "шляпа". Поскольку исходные вероятности для r1 и r2 существенно отличаются, ситуация изменилась в обратную сторону. Теперь для r2 вероятность стала намного выше, именно так повлияла исходная вероятность 0.9.

Равные исходные вероятности, $\alpha = 1$, цена высказываний разная (10.0, 0.0, 5.0, 7.0):

Pragmatic listener

	r1	r2	r3	r4
hat	0.503346	0.496654	0.0	0.0
glasses	0.000000	0.000000	1.0	0.0
moust	0.000000	1.000000	0.0	0.0
beard	0.000000	0.000000	0.0	1.0

Увеличив цену первого высказывания, мы видим, что импликатура шляпы распределилась пополам. Так, обращая больше внимания на первое высказывание, прагматический слушающий делает вывод о том, что r1 и r2 могут быть одинаково вероятны. Похоже, изначально высокая вероятность r1 снижается за счет более высокой цены высказывания.

Можно также отметить, что вероятности для остальных параметров не меняются, несмотря на повышение цены высказывания, ведь там импликатура изначально отсутствовала, выбор уже был однозначен.

Равные исходные вероятности, $\alpha = 1$, цена высказываний разная (0.0, 10.0, 5.0, 7.0):

Pragmatic listener

	r1	r2	r3	r4
hat	0.996654	0.003346	0.0	0.0
glasses	0.000000	0.000000	1.0	0.0
moust	0.000000	1.000000	0.0	0.0
beard	0.000000	0.000000	0.0	1.0

Если посмотреть на обратную ситуацию, где первое высказывание имеет цену 0, а второе -- 10, то получается, что импликатура шляпы совсем исчезает.