

УДК 811.111'42

ББК 81.432.1

КОГНІТИВНІ ОСНОВИ ПЕРЕБИВАННЯ МОВЛЕННЯ: ТЕОРІЯ КОГНІТИВНОГО ДИСОНАНСУ

КИРИЧЕНКО Т. С.

Київський національний лінгвістичний університет

Стаття присвячена дослідженню явища перебивання в рамках теорії когнітивного дисонансу. Виявлено основні особливості когнітивного дисонансу, що зумовлюють комунікативні перебивання. Проаналізовано причини виникнення дисонансу та запропоновано основні варіанти його подолання в межах явища перебивання. У статті наголошено, що успішною умовою досягнення стану консонансу є наявність конструктивного, а не деструктивного внутрішнього конфлікту. Результати дослідження підкріплено прикладами діалогічного мовлення з творів сучасних британських та американських авторів XX – початку XXI століття.

Ключові слова: перебивання, когнітивний дисонанс, упереджена асиміляція, принцип атрактивності, психологічний дискомфорт.

The article focuses on the phenomenon of interruption in connection with the theory of cognitive dissonance. The basic features of cognitive dissonance that necessitate communicative interruptions have been revealed. The analysis of the causes of the dissonance emergence has been conducted. Furthermore, major options of overcoming cognitive dissonance within the phenomenon of interruption have been described. In the article it emphasized that an important condition of the successful attainment of consonance is the existence of a constructive, not a destructive, internal conflict. The results of the research are bolstered with examples of dialogic discourse taken from the works of contemporary British and American authors of the XX – XXI centuries.

Key words: interruption, cognitive dissonance, biased assimilation, attractiveness principle, psychological discomfort.

Сучасні лінгвістичні дослідження спрямовані на "вивчення особливостей мовної концептуалізації знань, інтеграцію когнітивного та комунікативного підходів до аналізу мовних та мовленнєвих фактів" [1, с. 6]. Зацікавленість лінгвістів встановленням "закономірностей взаємодії елементів мови та ментальними процесами" [1, с. 5] спонукає нас до дослідження когнітивних основ функціонування явища перебивання у комунікації. Одним із ключових елементів, який проливає світло на когнітивні засади процесу мовленнєвого перебивання, є поняття "когнітивного дисонансу" (термін Л. Фестінгера) [4, с. 3].

Актуальність пропонованого наукового дослідження зумовлена антропоцентричним спрямуванням сучасних лінгвістичних розвідок у вивченні діалогічної взаємодії, а також необхідністю дослідження перебивання комунікативного партнера в рамках теорії когнітивного дисонансу.

Метою статті є дослідження явища перебивання комунікативного партнера як результату когнітивного дисонансу.

Поставлена мета передбачає виконання таких завдань:

- розглянути ключові пункти теорії когнітивного дисонансу;
- виокремити фрагменти дискурсу, у яких зафіксовано явище перебивання;
- співвіднести теорію когнітивного дисонансу із явищем перебивання мовлення;
- виявити особливості перебивання мовлення під кутом зору теорії когнітивного дисонансу;
- зробити висновки та окреслити перспективи подальших досліджень у цьому напрямку.

Аналізуючи праці, присвячені теорії когнітивного дисонансу, останній визначаємо як стан психологічного напруження та дискомфорту, який виникає внаслідок наявності у когнітивній картині комунікантів двох (або й більше) психологічно несумісних пізнавальних елементів, які суперечать один одному [3; 4; 5]. Дисонанс, що слугує причиною перебивань в інтеракції, інтерпретуємо як неузгодженість, непослідовність, нелогічність, незв'язність у когнітивній картині мовця, який перебиває свого комунікативного партнера, аби досягнути консонансу, що, на відміну від дисонансу, асоціюється з узгодженістю у думках та поглядах, логічністю, упорядкованістю.

Ми, слідом за Л. Фестінгером [4], асоціюємо когнітивний дисонанс, який зумовлює комунікативні перебивання, зі станом психологічного дискомфорту, тому інтерактант намагається позбутися цього стану, аби повернутися до стану комфорту та перебувати у консонансі з власним внутрішнім світом. Отож, комунікант, який перебиває свого партнера, у такий спосіб прагне віднайти гармонію когнітивних репрезентацій поглядів, переконань, суджень, вірувань, знань тощо про певний елемент зовнішнього або внутрішнього світів. Наведемо приклад діалогічного дискурсу, що містить явище перебивання:

This was going to be even more difficult than he had anticipated. (a) "Mrs. Stevens, did your husband come home last night?"

(b) "No, but Richard frequently works all night. He's a scientist."

She was becoming more and more agitated.

(c) "Mrs. Stevens, were you aware that your husband was involved with the Mafia?"

Diane blanched. "(d) The Mafia? (e) Are you insane?"

(f) "We found" –

Diane was beginning to hyperventilate. (g) "Let me see your identification."

"Certainly." Detective Greenburg pulled out his ID card and showed it to her [8, с. 17].

У фрагменті спостерігаємо розмову Діани Стівенс з детективами, які прийшли повідомити їй жахливу новину: можливо, її чоловік загинув. Когнітивний дисонанс жінки зростає після кожної репліки детективів. Перше зерно сумніву проростає, коли її запитують, чи ночував її чоловік удома (а), на що вона знаходить досить логічну відповідь: її чоловік – науковець, а тому часто працює вночі (b). Проте запитання про можливість зв'язків її коханого з мафією (c) вибиває в жінки землю з-під ніг. Ця інформація кардинально суперечить когнітивній картині Діани, тому вона досить емоційно реагує на почуту репліку ((d) та (e)). Репліка-перепит (d) є свідченням здивування від почутої інформації та сигналізує про неможливість комуніканта повірити почутому. Про емоційне схвилювання та психологічний дискомфорт свідчить уживання експресивної лексичної одиниці *insane*, що має негативну оцінну складову. На момент спроби детективів пояснити свою точку зору (f) когнітивний дисонанс жінки зріс настільки, що Діана перебиває комунікативного партнера, аби позбутися цього дисонансу: їй потрібно переконатися, чи ці чоловіки справді є детективами (g). В аналізованому прикладі доперебивну фазу становлять п'ять реплік ((a), (b), (c), (d), (e), (f)).

Для явища перебивання важливою є також особливість когнітивного дисонансу, яка полягає у тому, що комуніканти неохоче сприймають аргументи, когнітивні репрезентації знань, які несумісні або суперечать їхнім власним початковим переконанням та поглядам. Такий феномен дістав назву "упередженої асиміляції" (*biased assimilation*) [6, с. 2098], коли комуніканти сприймають лише ту інформацію, яка підтримує їхнє сприймання, а інформацію, яка загрожує їхній позиції чи підриває істинність особистих переконань, одразу ж відкидають. Не бажаючи сприймати інформацію, яка не відповідає власному баченню ситуації, комунікант, як наслідок, перебиває свого партнера, аби відстояти своє точку зору. Наведемо приклад такого перебивання:

PASCAL: (a) They usually run until midnight, but on that night, since there were no sightseers or diners, I closed them down at ten p.m.

BELMONDO: (b) Including the elevator that goes to the observation deck.

PASCAL. (c) Yes. All of them.

MARAIS: (d) Is it possible for someone to get to the observation deck without using the elevator?

PASCAL: (e) No. On that night everything was closed off. I don't understand what this is all about. If—

BELMONDO: (f) I will tell you what it is all about. Monsieur Harris was thrown from the observation deck. We know it was the observation deck because when we examined the parapet, the top had been scraped, and the cement embedded in the soles of his shoes were flakes that matched the scraped cement on the parapet. If the floor was locked off, and the elevators we're not working, how did he get up there at midnight?

PASCAL: (g) I don't know. Without an elevator, it would be – it would be impossible [8, c. 78].

Фрагмент демонструє розмову детективів Бельмондо та Марей з наглядцем оглядового майданчика Паскалем. Оглядовий майданчик – ймовірне місце злочину, адже біля його підніжжя було знайдено тіло людини, яка, за попередньою версією слідства, впала або була скинута з цього ж майданчика. Детективи переконані, що версія загибелі, якої вони дотримуються, є істинною, а тому лише бажають почути підтвердження своїх здогадок. Перша інформація, яка спричиняє виникнення дисонансу у когнітивній картині детективів, – це репліка Паскаля, який розповідає, що у вечір убивства він зачинив майданчик раніше, бо не було відвідувачів (а). Наступна суперечлива інформація про те, що були зачинені і майданчик, і ліфт ((b), (c)), призводить до повного нерозуміння детективами ситуації (d). Бельмондо та Марей усвідомлюють, що до майданчика неможливо дістатися без ліфта, проте ще раз перепитують, а це свідчить про те, що вони починають втрачати контроль над ситуацією, яку розслідують. Коли ж Паскаль висловлює своє нерозуміння з приводу того, до чого хиллять детективи (e), обуренню Бельмондо немає меж, а когнітивний дисонанс заважає йому тверезо оцінювати всі факти. Через це він перебиває наглядча майданчика (f), намагаючись пояснити йому своє бачення ситуації (g), конкретно вказуючи на це на початку свого висловлення (*I will tell you what it is all about*). Первинний фокус у висловленні Бельмондо припадає на інформацію, яку він підкреслює фразою *We know*. Проте його аргументована репліка не змушує Паскаля засумніватись у тому, що він вважає реально можливим розвитком подій. Це є свідченням того, що когнітивний світ героя перебуває у стані консонансу, який неможливо порушити навіть перебиваннями його мовлення.

Принцип упередженої асиміляції, як причина комунікативних перебивань, спрацьовує також у ситуації недостатнього інформативного насичення, за наявності суперечливих або невичерпних доказів. У такому випадку мовцю доступна лише одна манера поведінки – конструктивна манера: дотримуватися тих умовиводів та рішень, які підкріплені ґрунтовною інформативною базою. У такий спосіб принцип упередженої асиміляції допомагає відновити психологічну рівновагу комуніканта, який перебиває свого партнера, та максимально редукувати дисонанс когнітивних репрезентацій. Як спрацьовує принцип упередженої асиміляції, за умови інформативного насичення суперечливого характеру у доперебивній фазі з погляду реципієнта, ілюструє наступний приклад перебивання мовлення:

When he spoke, his voice was hoarse and raspy. (a) "What the hell do you want?"

Diane said, (b) "Mr. Altieri, I want you to leave Mrs. Harris and me alone. Call off your men. It's enough that you killed my husband and –"

Altieri cut in. (c) "What are you talking about? I never even heard of your husband. I read about that bullshit note found on his body." He sneered. "He'll swim with the fishes' Somebody's seen The Sopranos too many times. I'll tell you something for free, lady. No Italian wrote that. I'm not after you. I don't give a damn whether you live or die. I'm not after anybody. I—" He winced in pain [8, c. 166].

У фрагменті описується візит детектива Грінбурга, Діани Стівенс та Келлі Харріс до Ентоні Альт'єрі. Діана переконана, що її чоловіка вбив саме містер Альт'єрі, якого вона вважає причетним до мафії. Містер Альт'єрі здивований бачити цих людей у своєму домі, а тому, ледве побачивши своїх гостей, він реагує достатньо емоційно (*What the hell do you want?*) (а), що є першою реплікою доперебивної фази. Емоційності та відтінку фамільярності його висловленню надає інтенсифікатор *the hell*, який сигналізує про зародження когнітивного дисонансу, і про який можна говорити за наявності емоційного реагування комуніканта. Уживання цієї знижено-конотативної лексеми чітко окреслює негативну оцінку мовця і вже характеризує його як інвективну особистість. Емфаза цього висловлення підкреслюється також наявністю питального речення. Друга репліка доперебивної фази провокує зростання дисонансу у когнітивному світі Ентоні Альт'єрі: Діана Стівенс звинувачує його у переслідуваннях та смерті свого чоловіка (б), що є абсурдним у розумінні містера Альт'єрі, і провокує мовну ситуацію, за якою він просто змушений перебити свою партнерку (с). Про наявність когнітивного дисонансу свідчить передусім питальна конструкція *What are you talking about?*, яка вжита радше як риторична і не потребує відповіді. Ця репліка може бути перефразована наступним чином: *What you are talking about is nonsense*. Зазначена фраза є першим сигналом упередженої асиміляції і вказує на те, що надалі комунікант буде відстоювати власну точку зору, що ми й бачимо у продовженні цієї репліки фази перебивання. У такий спосіб комунікант намагається позбутися свого когнітивного дисонансу, переконавши свого партнера у хибності його уявлень.

Ми переконані у тому, що перебивання як засіб подолання когнітивного дисонансу – це шлях до уніфікації вірувань, знань, переконань, установок у когнітивній картині мовця. Отже, якщо у когнітивній картині комуніканта представлені кванти інформації, які є суперечливими, така ситуація мотивуватиме його до зміни власної манери комунікативної поведінки. З огляду на це, ми вважаємо, що когнітивний дисонанс у рамках явища перебивання виконує мотивуючу функцію, тому стан когнітивного дисонансу не зовсім коректно описувати як суто регресивний. Визначальними у цьому випадку є інтенційний фактор комуніканта та його прагматичні установки.

Когнітивний дисонанс, який змушує мовця перебивати свого партнера, зумовлений асиметрією у когнітивних картинах адресанта та адресата, асиметрією у системі прагматичних установок, знань, переконань та очікувань. Перебивання, у свою чергу, відіграють роль каталізатора у досягненні симетрії у комунікативній взаємодії. Якщо когнітивну картину мовця сприймати як певну систему, то процес подолання когнітивного дисонансу шляхом перебивання партнера – це процес урегулювання даної системи, узгодження усіх компонентів між собою, що забезпечує її гармонійне та безперебійне функціонування. Розглядаючи когнітивний дисонанс із такого ракурсу та екстраполюючи його на явище перебивання, можемо дійти висновку, що перебивання виконують роль регулятора відносин мовців у інтеракції, що уможливорює безперебійну мовленнєву взаємодію, відсутність непорозумінь та комунікативних збоїв. Отож, ключовою ідеєю у теорії когнітивного дисонансу, яка має вагоме значення при дослідженні явища перебивання, – є ідея досягнення комунікантом внутрішньої гармонії, узгодженості й упорядкованості у когнітивній картині, тим паче, що сам Л. Фестінгер у своїй теорії наполягає на тому, що пізнавальна діяльність розкладається на певні елементи, частини [4, с. 9]. Тому, говорячи про перебивання як спосіб подолання когнітивного дисонансу, ми маємо на увазі узгодження сукупності елементів у когнітивному світі мовця, упорядкування в межах його пізнавальної діяльності. Вихідним пунктом такого впорядкування є наявність у мовця прагнення, бажання зазнати змін, позаяк досягнення консонансу є неможливим. Аби змінити когніції, під якими Л. Фестінгер розуміє знання, поняття, думки стосовно себе або навколишнього середовища, потрібно чітко усвідомлювати власні цілі та чітко окреслювати кінцеву мету – відсутність протиріч у межах власної системи когніцій.

Зауважимо, згідно з теорією когнітивного дисонансу, якщо елементи когнітивного світу не мають нічого спільного між собою, то вони не мають можливості перетинатися. У дисонантних відносинах (відносинах протиріччя) можуть перебувати лише релевантні елементи, які не є нейтральними один щодо одного (можуть гіпотетично вступати у взаємодію) в межах когнітивної картини мовця. Такі елементи породжують стан дисонансу, провокують нестабільність та психологічний дискомфорт, що призводить до перебивання комунікативного партнера як способу зменшення психологічної напруги, мінімізації виявів дисонансу та досягнення консонансу і внутрішньої стабільності. Саму тому, перебиваючи свого партнера, мовець намагатиметься уникати факторів (інформативного забезпечення, непередбачуваних ситуативних особливостей), які можуть призвести до зростання дисонансу в межах його когнітивного світу.

Таким чином, отримуємо модель перебігу явища перебивання в рамках теорії когнітивного дисонансу: на першому ступені виникає неузгодження в когнітивній базі мовця внаслідок накладання (перетину) релевантних елементів, що на наступному ступені стає причиною виникнення когнітивного дисонансу, який наділений мотивуючими функціями; далі, за умов наявності інтенції до зміни наявного дисонуючого стану на консонантний, мовець уживатиме заходів для покращення психологічного комфорту. Таким заходом, на наш погляд, є перебивання комунікативного партнера в межах прагматичних установок цього мовця, які відповідають, на його думку, умовам комунікативної ситуації. На наступному ступені гіпотетично можливим є досягнення мовцем консонансу за рахунок залучення нового досліду у його когнітивну картину. Очевидним є також той факт, що чим більший ступінь дисонансу, тим більше потрібно докласти зусиль, аби його подолати, а тому вірогідним є те, що й інтенсивність комунікативних чи невербальних дій буде різною відповідно до комунікативної ситуації. У разі досягнення консонансу, мовець буде робити усе від нього залежне, аби уникнути схожих ситуацій, які можуть спровокувати дисонанс у його свідомості.

Для нашого дослідження важливо також встановити причини виникнення когнітивного дисонансу. Вони бувають досить різноманітними, проти їх можна узагальнити в три основні групи. Першу групу становлять причини, пов'язані з прийняттям рішення: якщо комуніканта схиляють прийняти точку зору, яка суперечить його когнітивному світу, або ж комунікант уже прийняв рішення, яке не узгоджується з його когнітивною базою (синдром пост-рішення), такий комунікант може відчувати когнітивний дисонанс. Другу групу причин можна окреслити як дисонанс внаслідок вимушеної поведінки, коли комуніканта змушують поводитися відповідно до певних стандартів, патернів поведінки або чийось уподобань, які не узгоджуються з його власною когнітивною базою. Третя група причин пов'язана із докладанням зусиль при виконанні певних завдань: коли мовець робить усе можливе, аби виконати завдання, яке на нього покладене, а результат усіх дій є незадовільним, мовець також може зазнати внутрішньої дисгармонії. Передумовами наведених вище причин може бути відсутність логічної сумісності з поглядами одного з комунікантів, невідповідність отриманої інформації власним переконанням, ідеалам, віруванням, цінностям та досвіду, різниця у культурному фоні та звичаях.

Процес перебивання безпосередньо пов'язаний із вирішенням проблеми когнітивного дисонансу, а тому, перебиваючи свого партнера по інтеракції, мовець одночасно повинен прийняти до уваги спосіб презентації свого висловлення, його прагматичний та інтенційний компонент. Крім того, інтерактант одночасно залучає у свою когнітивну базу можливі варіанти власної поведінки. Л. Фестінгер вважає, що мовець може змінити поведінковий або когнітивний елементи, які стосуються навколишнього середовища, або додати новий когнітивний елемент [4, с. 264]. Розглянемо детальніше шляхи подолання когнітивного дисонансу, співвідносячи його з явищем перебивання.

Першим можливим варіантом вирішення проблеми є перебивання з одночасною зміною власної поведінки, переконань, ставлення до комуніканта, його висловлення або ситуації загалом, зміна ставлення, суперечливого погляду на інформацію, яка породила в когнітивному світі мовця

дисонанс. Зауважимо, що змінити власну манеру поведінки у межах однієї комунікативної ситуації буває досить складно, адже зміна або створення нових поведінкових патернів часто вимагає довготривалої перспективи.

Іншим дієвим методом є перебивання комунікативного партнера з залученням до власної когнітивної бази нового когнітивного елементу, інформації, яка нівелюватиме дисонантний стан. Це не завжди допомагає повністю позбутися когнітивного дисонансу, проте уможлиблює редукування його виявів. Для повного досягнення консонансу інколи потрібно здійснити декілька комунікативних кроків.

Третій шлях полягає у зміні, редукуванні значущості власних когніцій (знань, вірувань, відношень). Таким чином, перебиваючи свого партнера, комунікант намагається переконати себе у профітабельності альтернативних когніцій.

І, нарешті, мовець може змінити або спробувати трансформувати елементи зовнішнього середовища, які стали причиною його стану когнітивного дисонансу. Цей шлях видається найскладнішим серед усіх запропонованих, адже він потребує дуже багато зусиль та високого ступеня контролю над зовнішнім світом, який функціонує за власними правилами, проте саме така манера поведінки є найпоширенішою та найбільш очікуваною під час перебивання комунікативного партнера задля досягнення когнітивного консонансу.

Одним із принципів подолання когнітивного дисонансу, а отже й перебивання мовлення, є *принцип атрактивності* [2, с. 153], який у рамках явища перебивання відображає інтенційну спрямованість мовця, розкриває сутність процесу надання переваг тим чи іншим альтернативам. Відповідно до цього принципу мовець, який перебиває свого партнера, надаватиме пріоритет тим рішенням або манері поведінки, які є привабливішими для нього або мають більшу користь на певному етапі комунікативної взаємодії.

Якщо розглядати питання перебивання мовлення з позицій адресата перебивання, то варто зазначити, що мовець, якого перебивають, також перебуває у ситуації когнітивного дисонансу. За умови, коли йому не вдається переконати свого партнера, відстояти свою точку зору або отримати достатнє інформативне підкріплення задля формування нової позиції, мовець не в змозі перебороти психологічний дискомфорт та стан дисонансу. Для наочності наведемо приклад фрагменту діалогічного дискурсу:

(a) *"I want to ask Mr. Wood about that piano," said Tony. "Pianos cost a lot of money. We must tell him about this one. Then he can decide what to do with it." He knocked at the door of the sitting-room.*

"Come in!" said the farmer. He was reading his Farmer's Weekly. Mrs. Wood was mending a hole in Linda's school dress. Linda herself was doing her homework at the table in the corner.

(b) *"Please, Mr. Wood," began Tony, "there's an old piano in that building –"*

(c) *"I don't want to know, boy!" said Mr. Wood.*

(d) *"You don't want to know?" said Tony. "But a piano isn't rubbish, sir –"*

(e) *"It is rubbish, boy. Take it away. Get rid of it. I want that building for my new car. Now go away. I'm tired. I've had a busy day and I want to read my newspaper."*

(f) *"But –" began Tony again.*

(g) *"I don't want to know!" said Mr. Wood. "Go away!"*

He shook his newspaper angrily.

(h) *"Yes, Mr. Wood," said Tony. He went out and closed the door behind him. He came back into the kitchen [7, с. 18].*

У наведеному прикладі ситуація відбувається у домі містера Вуда, який найняв собі у робітники хлопчину Тоні для того, аби він прибрав його гараж для майбутнього авто. У гаражі Тоні знайшов антикварне фортепіано, від якого він просто в захваті. Не знаючи, що робити з такою цінністю, він йде до містера Вуда, аби отримати якісь розпорядження (а). Як тільки Тоні розпочинає репліку, у якій він згадає фортепіано в будівлі, містер Вуд одразу перебиває юнака (с), чітко демонструючи своє незацікавлення і байдужість, на що вказує

фразу *I don't want to know*, що зароджує дисонанс у когнітивному світі реципієнта перебивання: Тоні не в змозі зрозуміти, як така цінна річ може не цікавити її власника (d). Когнітивний дисонанс Тоні підсилюється другим перебиванням (e), де його роботодавець порівнює фортепіано зі сміттям (*rubbish*) і наказує позбутися його. У когнітивній картині адресата перебивання інтерпретація постає в аксіологічному плані, як опозиція "цінність / багатство – сміття". Переосмислення іншою людиною багатства як непотребу максимізує дисонантний стан Тоні, якого він прагне позбутися, намагаючись переконати свого комунікативного партнера у протилежному (f), проте і ця спроба є невдалою, тому що містер Вуд знову перебиває Тоні (g) та проганяє хлопця. Містер Вуд обурений наполегливістю свого працівника, якому він платить гроші за роботу. Про невдоволення роботодавця та його емоційне реагування на непокору свідчить наявність окличних конструкцій (*I don't want to know!; Go away!*) та наказового способу (*Go away!*). Після перебивної фази (h) вказує на те, що Тоні так і не вдалося позбутися когнітивного дисонансу, бо він змушений виконувати накази свого роботодавця, які несумісні з його власними когнітивними репрезентаціями.

Зауважимо, що психологічний стан когнітивного дисонансу, який змушує одного комуніканта перебивати іншого, більше характерний для інтрузивних перебивань, коли комунікант намагається відстояти свою позицію, а кооперативні перебивання (кооперативні перебивання як вияв згоди і розуміння, кооперативні перебивання у функції вияву допомоги), у свою чергу, враховують точку зору комунікативного партнера і спрямовані на співпрацю та допомогу. Виняток становитимуть кооперативні перебивання-прояснення ситуації, які досить часто спричинені непорозуміннями, дисонансом у когнітивній картині мовця.

Отже, когнітивний дисонанс слугує рушійною силою перебивання і, на нашу думку, має позитивне значення, оскільки засвідчує прагнення комунікативної особистості до певних змін, внутрішніх або зовнішніх, її бажання нівелювати дисонуючі елементи комунікативної взаємодії. Утім, умовою успішного досягнення консонансу є наявність конструктивного, а не деструктивного внутрішнього конфлікту. Виконане дослідження відкриває перспективи для подальшого вивчення стратегій і тактик, які використовуються мовцями під час перебивання один одного.

ЛІТЕРАТУРА

1. Валігура О. Р. Лінгвокогнітивні і комунікативні основи фонетичної інтерференції (експериментально-фонетичне дослідження англійського мовлення українців) : дис. ... д-ра філол. наук : 10.02.04; 10.02.15 / Ольга Романівна Валігура. – К., 2010. – 484 с.
2. Казыдуб Н. Н. Когнитивные основы ко-адаптации моделей народной языковой категоризации / Надежда Николаевна Казыдуб / Н.Н. Казыдуб // Вестник Иркутского государственного лингвистического университета. – 2014. – Вып. № 1 (26). – С. 151–157.
3. Cossette P. La Carte Idiosyncrasique. Étude Exploratoire des Schèmes Personnels de Propriétaires-dirigeants de PME / P Cossette // Cartes cognitives et organisations. Collection "Sciences de l'administration". – Québec : Les Presses de l'Université Laval; Paris :Éditions ESKA, 1994. – P. 169–226.
4. Festinger L. A Theory of Cognitive Dissonance / L. Festinger. – Stanford : Stanford University Press, 1957. – 291 p.
5. Festinger L. Cognitive Consequences of Forced Compliance / L. Festinger, J. M. Carlsmith // Journal of Abnormal and Social Psychology. – 1959. – № 58. – P 203–211.
6. Lord C. G. Biased Assimilation and Attitude Polarization: The Effects of Prior Theories on Subsequently Considered Evidence / C. G. Lord, L. Ross, M. R. Lepper // Journal of Personality and Social Psychology. – 1979. – № 37. – P 2098–2109.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ ІЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРІАЛУ

7. Border R. The Piano / Rosemary Border. – Oxford : Oxford University Press, 2000. – 64 p.
8. Sheldon S. Are You Afraid of Dark / Sidney Sheldon. – William Morrow, 2004. – 361 p.

Дата надходження до редакції 27.11.2015