

## ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРЕБИВАННЯ МОВЛЕННЄВОЇ ІНТЕРАКЦІЇ В РАМКАХ ТЕОРІЇ РЕЛЕВАНТНОСТІ

*Кириченко Тетяна Сергіївна*

*асп.*

*Київський національний лінгвістичний університет*

У статті розглядається явище перебивання мовлення з точки зору релевантності висловлення у рамках теорії релевантності. Встановлено, що процес перебивання мовлення може підпорядковуватися законам як максимальної, так і мінімальної релевантності, або її відсутності. Розглянуто також явище перебивання під кутом зору класифікаційних та зіставних ознак релевантності, комунікативного та когнітивного принципів релевантності.

*Ключові слова:* перебивання; інтенція; теорія релевантності; оптимальна релевантність; когнітивний принцип релевантності; комунікативний принцип релевантності.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями.** Людство здавна цікавили процеси побудови комунікативної взаємодії, адже без комунікації не можливе існування суспільства. Якщо розглядати комунікацію з позиції наукового підходу до її вивчення, то на сьогодні можемо виділити три моделі передачі інформації, а саме: кодова, інтеракційна та інференційна моделі. У нашому дослідженні, вивчаючи перебивання мовлення як частину щоденної інтеракції, ми спираємося саме на останню модель комунікативної взаємодії, в основу якої покладено інтенційний компонент комунікативного процесу. Інференційна модель комунікації лягла в основу теорії релевантності, сформульованої Д. Шпербером та Д. Уїлсон [Шпербер 1988; Sperber 1982; Sperber 1996]. Суспільство сьогодення прагне, аби кожне повідомлення у комунікативній взаємодії було якомога релевантнішим, аби кожна комунікативна взаємодія була ефективною. Вивчення перебивання мовлення з позицій когнітивної лінгвістики передбачає дослідження когнітивного підґрунтя його вербального втілення, що є можливим завдяки розгляду процесу перебивання мовлення з позиції теорії релевантності.

**Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми, і на які спирається автор.** Питання перебивання мовлення вивчається багатьма лінгвістами та психологами, серед них К. Мурата, Дж. Голдберг, К. Кеннеді, К. Кемден, Х. Сакс, Е. Щеглоф, Г. Джефферсон, У. Зімерман, К. Уест, С. Мюррей, Ф. Локал, А. Грінвуд, Д. Теннен, Т. М. Ніколаєва, Н. І. Формановська, І. В. Грошев, С. Ю. Тюріна, В. І. Шаховський та ін. Аналізуючи численні праці, присвячені перебиванню мовлення, перебивання можна тлумачити як «комплекс інтервентивних мовленнєвих дій у рамках комунікативного процесу, спрямованих на досягнення комунікативної мети за допомогою мовних засобів вираження змісту» [Кириченко 2014, 269]. Теорія релевантності знайшла найчіткіше висвітлення у працях Д. Шпербера та Д. Уїлсон, найвідомішою серед

який є *Relevance: Communication and Cognition* 1996 року [Sperber 1996]. Саме на праці зазначених науковців ми і спираємося, вивчаючи явище перебивання мовлення у рамках теорії релевантності.

**Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття.** Існує безліч досліджень, які розглядають питання перебивання мовленнєвої взаємодії. Теорія релевантності є ґрунтовно вивченою та представленою в працях Д. Шпербера і Д. Уїлсона та їхніх послідовників. Проте, досі ще не вивчалось питання перебивання мовленнєвої інтеракції з погляду релевантності висловлення, що і зумовлює **актуальність** нашого дослідження. Отож, **метою** нашого дослідження є вивчення перебивання мовленнєвого потоку під кутом зору релевантності висловлення. **Об'єктом** обрано діалогічний дискурс, у якому зафіксовано явище перебивання мовлення. **Предметом** дослідження виступає явище перебивання мовленнєвої інтеракції в рамках теорії релевантності. **Матеріалом** дослідження слугуватимуть фрагменти діалогічного дискурсу з кінофільмів та творів сучасних британських та американських авторів XX – початку XXI століття. **Наукова новизна** зумовлюється відсутністю досліджень явища перебивання у зв'язку з теорією релевантності. Результати даної розвідки зроблять вагомий внесок у теорію комунікативної лінгвістики, когнітивної лінгвістики, лінгвокомунікативістики, а також теорію дискурсу; сприятимуть розумінню особливостей комунікативної поведінки в умовах ускладненої діалогічної взаємодії.

**Формулювання цілей статті.** Поставлена мета передбачає виконання таких **завдань**: 1) розглянути ключові пункти теорії релевантності; 2) виокремити фрагменти дискурсу, у яких зафіксовано явище перебивання; 3) співвіднести теорію релевантності із явищем перебивання мовлення; 4) виявити особливості перебивання мовлення під кутом зору теорії релевантності; 5) зробити висновки та окреслити перспективи подальших досліджень у цьому напрямку.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** На сьогодні у наукових розвідках не існує єдиного визначення поняття релевантності. Та й Д. Шпербер та Д. Уїлсон пропонують радше опиратись на інтуїтивне розуміння релевантності. Замість того, аби давати якісь конкретні визначення цього поняття, науковці визначають релевантність крізь призму **класифікаційних та зіставних ознак**, адже поняття релевантності не потребує абсолютно точних кількісних підрахунків та суджень.

**Першою обмежувальною умовою** є те, що припущення (висловлення) є релевантним для адресата повідомлення в даний час і лише тоді, коли воно є релевантним в одному або декількох контекстах, які є йому доступними в цей час. Для кращого розуміння цієї умови наведемо приклад фрагменту діалогічного дискурсу, що містить перебивання мовлення:

**(a)** «*Mrs. Stevens, the police found a threatening note from the Mafia in his pocket, and –*»

<...> *Diane's heart began to pound, and she felt the blood rushing to her face. They killed him to punish me.* **(b)** «*Mr. Kingsley, Richard didn't –*»

*Tanner's tone was sympathetic, but at the same time determined. (c) «I'm so sorry to put you through this, but I fully intend to get to the bottom of what happened to your husband.»*

*I'm the bottom, Diane thought, miserably* [Sheldon 2004, 140-141].

Наведений приклад демонструє розмову Теннера Кінслі, співвласника аналітичного центру, із вдовою загиблого співробітника Діаною Стівенс. Теннер Кінслі гадає, що містер Стівенс мав зв'язок з мафією, за що і поплатився життям. Про це він повідомляє дружині загиблого (а), що становить доперебивну фазу явища перебивання. Ця інформація (а) не є релевантною у контексті, який доступний місиз Стівенс. Твердження Кінслі про зв'язок її чоловіка із мафією є абсурдним для Діани, адже вона усе знає про свого коханого, з яким жила душа в душу. Нерелевантність інформації, яку вона отримує від Теннера, змушує жінку не дослуховувати абсурдні висловлювання щодо її чоловіка до кінця та перебити свого комунікативного партнера (b). Репліка жінки (b) становить фазу власне перебивання першого, а також доперебивну фазу другого перебивання. Діана хоче спростувати усе, що вона почула від Теннера Кінслі (b), проте ця інформація є уже нерелевантною для Теннера, когнітивний контекст якого не співпадає із контекстом Діани. Це призводить до того, що він перебиває свою комунікативну партнерку, щоб якнайчіткіше сформулювати своє бачення мети їхньої розмови та прояснити свої інтенції (c), повернути розмову у русло його розуміння релевантності остенсивних стимулів.

Таким чином, говорячи про інтуїтивне розуміння релевантності, ми маємо на увазі доречність висловлення, відношення до комунікативної ситуації, відповідність умовам когнітивного та комунікативного контексту. Інформація є релевантною, якщо вона резонує із знаннями адресата про навколишній світ. Якщо зазначені характеристики відсутні у висловленні, то відповідно, повідомлення позбавлене релевантності, або ж вона є занадто низькою. Нерелевантне повідомлення може стати причиною перебивання одного мовця іншим. Розглянемо приклад:

*Tanner went into his brother's office. (a) «Andrew, with the Nobel, everybody will be coming to us. And with the prize money—»*

*Andrew interrupted. (b) «With the prize money, we can afford to hire more people to send to Eritrea and Uganda.»*

*Tanner said slowly, (c) «But you're going to use this award to build up this business, aren't you?»* [Sheldon 2004, 123-124].

Приклад демонструє розмову двох братів, співвласників Інтернаціональної Групи Кінслі, Теннера та Ендрю, які обговорюють можливість отримання Нобелівської премії їхньою корпорацією. Теннер вважає, що Нобелівська премія сприятиме збільшенню клієнтів. Крім того, важливу роль для нього відіграє і грошовий приз, на який він має великі плани, у які він має на меті посвятити свого брата (а). Теннер хоче витратити кошти на розвиток корпорації, проте це не є першочерговим завданням для Ендрю. Такий розвиток корпорації суперечить будь-яким уявленням Ендрю про мету діяльності Кінслі Груп. Нерелевантність інформації

в межах когнітивного контексту Ендрю стає передумовою того, що він перебиває брата (b). Ендрю вважає, що доречніше буде на виграні гроші відправити людей до Еритрії та Уганди, про що він повідомляє брату (b). Це є першочерговим завданням для Ендрю. Саме такий остенсивний стимул він намагається зробити частиною когнітивного контексту Теннера. У післяперебивній фазі (c) ми помічаємо, що Теннер не сприйняв ту інформацію, яку йому намагався повідомити брат, і не перетворив її на частину свого когнітивного контексту. Таким чином, перебивання у цьому випадку призводить лише до комунікативної невдачі.

Отож, якщо повідомлення неможливо інтерпретувати, можливі двоякі інтерпретації, або повідомлення суперечить уявленням адресата, таке повідомлення не відповідає вимогам оптимальної релевантності. А це, у свою чергу, може слугувати причиною перебивання мовленнєвого потоку одного мовця іншим.

**Наступні ознаки є зіставними за природою** та пов'язані, з одного боку, із балансом зусиль, які витрачаються на обробку повідомлення, а з іншого, – із потенціальними ефектами від повідомлення. Тобто, релевантність є свого роду похідною від зазначених параметрів. Таким чином, релевантність судження є більшою, якщо більші контекстуальні ефекти цього судження у даному контексті за умови оптимальної обробки цього судження. Наведемо фрагмент діалогу:

*Tanner hesitated. (a) «I want KIG to put up a five-million-dollar reward leading to the arrest of–»*

*(b) «Wait a minute, Tanner;» John Higholt objected. «That's not necessary. We'll get this solved and–»*

*(c) «Very well. If KIG won't do it, I'll personally offer a five-million-dollar reward. My name is identified with this company.» His voice hardened. «I want whoever is behind this caught» [Sheldon 2004, 147].*

У проілюстрованому фрагменті спостерігаємо бесіду двох співзасновників корпорації Кінслі Груп – Теннера Кінслі та Джона Хіголта, які обговорюють тему смерті своїх колег. Вони вважають, що дружинам загиблих загрожує небезпека, а тому необхідно встановити нагляд за ними. Однією із жінок є Келлі Харріс, за якою встановлено цілодобовий нагляд згідно наказу Теннера. Більше того, Теннер Кінслі має намір виділити кошти для нагороди за арешт убивці співробітників, про що він повідомляє Джону (a), що становить доперебивну фазу діалогічної взаємодії. Джон, не дослуховуючи свого комунікативного партнера, перебиває його (b), адже та інформація, яку він отримав, уже справила на нього величезне враження, тому що сума нагороди становитиме п'ять мільйонів доларів. Отож, репліка доперебивної фази має надзвичайно великий контекстуальний ефект, про що можемо стверджувати за реакцією на неї у фазі перебивання: репліка адресанта (a) причиняє емоційне напруження у адресата, що змушує його використати директивний мовленнєвий акт *Wait a minute* у репліці-перебиванні, що підкреслює наявність контекстуального ефекту у формі зміни емоційного стану адресата повідомлення. Метою використання такого мовленнєвого акту є бажання змусити свого комунікативного партнера виконати певні дії, у даному

випадку, – зупинитись детальніше на темі винагороду у розмірі п’яти мільйонів доларів, що, на думку Джона Хіголта, є необов’язковим та необдуманим кроком. Джон має на меті реалізувати спонукальну модальність свого висловлення, а також змінити уявлення Теннера про ситуацію. Ця фаза перебивання (b) є доперебивною фазою другого перебивання (c), яка, відповідно, також має великий контекстуальний ефект: Теннер Кінслі одразу інферує наміри свого комунікативного партнера та перебиває його, коли останній ще не завершив репліку. Уявлення Джона суперечать когнітивному контексту Теннера Кінслі. Розуміючи до чого хилить Джон Хіголт, він пропонує інший розвиток подій, а саме – особисто оплатити винагороду.

Наведений приклад розкриває природу перебивань у рамках теорії релевантності з іншого боку: перебивання мають місце, якщо їм передують висловлення (доперебивна фаза перебивання) значного або високого ступеня релевантності. Так, у попередньому прикладі обидві репліки перебивання ((b) і (c)) є результатом значного контекстуального ефекту від доперебивної фази. У кожному випадку інформація має велику вагу для адресата повідомлення, хоча і не стає частиною його когнітивного контексту у повному обсязі через наявність власних переконань.

Ще однією умовою теорії релевантності є наступна: будь-яке судження має більшу релевантність у певному контексті, якщо когнітивні зусилля, які необхідні на обробку цього судження, є якомога меншими, за умови, що обробка інформації є оптимальною. У попередньому прикладі когнітивні зусилля, які витрачає Джон на обробку повідомлення (a) свого комунікативного партнера, є мінімальними, адже він одразу інферує значення, яке закладає Теннер у своє повідомлення. Джон Хіголт навіть не має потреби дослуховувати репліку свого партнера до кінця, і як тільки розмова заходить про грошову винагороду за кошт корпорації, він перебиває свого партнера (b), унеможливаючи цим самим розвиток теми у такому ключі. Теннер також витрачає відносно мало когнітивних зусиль на обробку інформації у репліці Джона Хіголта. Співвідносячи отриману інформацію із власним когнітивним контекстом, він миттєво пропонує інший розвиток подій – виплатити винагороду із власної кишені (c).

Розглянувши приклади діалогічного дискурсу, наведені вище, ми переконались у тому, що у рамках теорії релевантності спрацьовують **два ключові принципи: комунікативний та когнітивний. Комунікативний принцип** полягає у тому, що кожне висловлення (остенсивний стимул) несе у собі презумпцію *оптимальної релевантності*. Функцією остенсивного стимулу є привертання уваги слухача. Використання мовцем конкретних остенсивних стимулів може забезпечити прогнозування релевантності його повідомлення. Тобто, у кожне висловлення на усіх фазах процесу перебивання, а саме: доперебивній фазі, фазі перебивання, післяперебивній фазі, закладені не просто якісь очікування, а конкретна презумпція релевантності, що має назву «оптимальної релевантності». Повідомлення є оптимально релевантним для адресата мовлення, коли воно варте зусиль адресата на

обробку цього повідомлення, а також коли це повідомлення є найбільш значущим з точки зору можливостей та вподобань мовця. Для кращого розуміння комунікативного принципу релевантності розглянемо приклад:

*Kelly sat there, stunned. (a) «I – I don't know what –»*

*(b) «But you did say he discussed everything with you?»*

*(c) «Yes, but –»*

*(d) «From what we have been able to learn, your husband was apparently involved with this woman and – «*

*(e) «No!» Kelly was on her feet. «This isn't my Mark we're talking about. I told you, we had no secrets between us.»*

*(f) «Except whatever secret it was that caused your husband's death» [Sheldon 2004, 143].*

Приклад демонструє фрагмент розмови між Теннером Кінслі та вдовою одного із співробітників його фірми – Келлі Харріс. Теннер намагається з'ясувати, що насправді сталося із містером Харрісом, а тому ретельно допитує його дружину. Теннер запитує Келлі Харріс, чи відомо їй щось про записку від жінки на ім'я Ольга, яку було знайдено у її чоловіка. Через те, що жінка ніколи не чула від свого коханого чоловіка про Ольгу, таке запитання одразу спантеличує Келлі, про що можемо стверджувати з огляду на комунікативну поведінку Келлі Харріс у доперебивній фазі (a). Очевидно, що ця репліка позбавлена презумпції оптимальної релевантності, адже не має будь-якого інформативного наповнення. Природно, що така репліка є стимулом для перебивання мовлення (b). На противагу репліці у доперебивній фазі, репліка перебивання є змістовною та оптимально релевантною. Безсумнівно, що вона є частиною когнітивного контексту обох комунікантів. Наступна репліка (c), що є післяперебивною у першому перебиванні, а також доперебивною фазою у другому, є також оптимально релевантною: вона комунікативно пов'язана із попередньою реплікою, утім наявність сполучника *but* змушує адресата мовлення перебити свого партнера (d). Вірогідним є те, що за таким сполучником слідуватиме нерелевантна для адресата інформація, через це перебивання є умовою збереження комунікативної взаємодії. Теннер, перебиваючи Келлі, концентрує увагу на відносинах містера Стівенса із жінкою, яка залишила йому записку і наголошує на тому, що між ними був певний зв'язок (d), що змушує Келлі перебити (e) Теннера Кінслі, адже така інформація повністю суперечить її когнітивному контексту. Інформація у повідомленні Келлі позбавлена оптимальної релевантності для адресата, тому що не є частиною його когнітивної сфери і ніяким чином не змінює когнітивної картини Теннера Кінслі. Він притримується власного бачення ситуації (f).

Таким чином, у кожній із фаз перебивання спрацьовує такий механізм: мовець прагне, аби його почули та вірно зрозуміли, а адресат мовлення намагається інферувати інтенції мовця та зрозуміти остенсивні стимули, які мають бути оптимально релевантними. Тому повідомлення, яке вважаємо оптимально релевантним, має заслуговувати на увагу слухача, аби останній витратив свої

зусилля на обробку цього повідомлення. Крім того, це повідомлення має бути важливішим із кола гіпотетично можливих повідомлень. Саме таке висловлення є Ostenсивним стимулом, при обробці якого витрачається якнайменше затрат на обробку, але за такої умови це повідомлення, разом з тим, повинно мати якнайбільший когнітивний ефект. Зауважимо, що адресант мовлення за Ostenсивно-інференційної комунікації в першу чергу враховує свої інтереси, проте робить усе можливе, аби його інтенції адресат мовлення вірно інферував. Завданням адресата ж є правильно підібрати контекст, який буде релевантним для конкретної комунікативної ситуації.

**Когнітивний принцип релевантності** полягає у тому, що когніція людини спрямована на максимізацію релевантності. Цей принцип уможливорює прогнозування того, які Ostenсивні стимули впливатимуть на адресата повідомлення, а також допомагає зрозуміти, як протікатиме процес обробки інформації. Згідно цього принципу вхідна інформація буде релевантною лише у тому випадку, коли після її обробки у наявному контексті вона має *позитивний когнітивний ефект* – правдивий, вірний висновок на протигагу невірним висновкам, які не мають позитивного когнітивного ефекту [Sperber 1996].

*Kelly looked at him, puzzled. (a) «We had no secrets. Mark was the most honest, open, human being I've ever known. He –»*

*Kelly was finding it difficult to go on.*

**(b)** *«Did he often discuss his work with you?»*

**(c)** *«No. What Mark did was very – complicated. We didn't talk much about it»* [Sheldon 2004, 142–143].

У проілюстрованому фрагменті діалогу ми стаємо свідками розмови Теннера Кінслі та Келлі Харріс з приводу чоловіка Келлі, який загинув за незрозумілих обставин. Із доперебивної репліки (a) отримуємо інформацію про те, як Келлі сприймала свого чоловіка. Ця інформація має позитивний когнітивний ефект на адресата повідомлення, про що можемо судити за такими показниками: Теннер Кінслі одразу сприймає інформацію, яку йому повідомляє Келлі (b), він перетворює цю інформацію на частину свого когнітивного контексту без заперечень або зауважень, і, нарешті, він перебиває жінку, аби, по-перше, її підтримати морально, а по-друге, продовжити розмову у тому ж тематичному ключі. Репліка-перебивання, у свою чергу, має позитивний когнітивний ефект з позицій адресата перебивання, про що свідчить продовження розмови у тому самому руслі. Вживання негативно маркованого елемента *No* (c) у цьому випадку не впливає на позитивний ефект, а вказує на те, що обробка інформації у контексті допустимих припущень відбувалась згідно головного правила когнітивного принципу – максимізації релевантності. Репліка-перебивання (b) є релевантною, адже у реактивній репліці (c) на зазначене перебивання міститься висновок на попереднє повідомлення у невід'ємній взаємодії із наявним істинним контекстом, який доступний адресату перебивання, що проявляється у формі заперечення попередньої інформації та достатньо детальної аргументації. Цим

самим Келлі заповнює лакуну, яка наявна у когнітивній картині Теннера Кінслі. Наголосимо також на тому, що про наявність контекстуальної імплікації, яка є важливим когнітивним ефектом в результаті обробки повідомлення, свідчить і структура репліки Келлі (с): спочатку ми спостерігаємо заперечення пропозиції (*No*), а потім надання альтернативи до заперечуваної пропозиції (*What Mark did was very – complicated. We didn't talk much about it*). Таким чином, репліка-перебивання резонує із фоговою інформацією, якою володіє адресат перебивання. Отож, до процесу розуміння інформації у кожному випадку перебивання обов'язково повинен додаватись контекст, позаяк судження про релевантність або нерелевантність повідомлення є просто неможливим.

**Висновки та перспективи подальших розвідок у даному напрямі.** Отже, явище перебивання – це частина щоденного інтерактивного процесу, що може мати місце за максимальної та мінімальної релевантності, або повної відсутності релевантності повідомлення у доперебивній фазі. Такий саме принцип спрацює і на фазі перебивання та післяперебивній фазі. Усі ці процеси, у свою чергу, підпорядковані когнітивному та комунікативному принципам релевантності. Перспективою подальших досліджень є вивчення явища перебивання під кутом зору емоційного резонансу.

**Кириченко Т. С., аспірант**

Киевский национальный лингвистический университет

**Исследование перебивания речевой интеракции в рамках теории релевантности**

В статье рассматривается явление перебивания речи с точки зрения релевантности высказывания в рамках теории релевантности. Установлено, что процесс перебивания речи может подчиняться законам как максимальной, так и минимальной релевантности, или ее отсутствия. Рассмотрено также явление перебивания речи с точки зрения классификационных и сопоставимых признаков релевантности, коммуникативного и когнитивного принципов релевантности.

*Ключевые слова:* перебивание; интенция; теория релевантности; оптимальная релевантность; когнитивный принцип релевантности; коммуникативный принцип релевантности.

**Kyrychenko T. S., Postgraduate student**

Kyiv National Linguistic University

**Investigation of speech interruption in the framework of relevance theory**

The research deals with the phenomenon of speech interruption in terms of utterance relevance in the framework of relevance theory. It was found out that in accordance with this approach the process of interruption may be governed by the principle of the maximum relevance, minimum relevance, or lack of relevance. The article also examined the phenomenon of interruption in terms of classificatory and comparative features of relevance, as well as communicative and cognitive principles of relevance.

*Keywords:* interruption; intention; relevance theory; optimal relevance; cognitive principle of relevance; communicative principle of relevance.

**Література:**

1. Кириченко Т. С. Перебивання як інтерактивне явище / Т. С. Кириченко // Наукові записки. Серія: Філологічні науки (мовознавство). – Кіровоград : РВВ КДПУ ім. В. Винниченка, 2014. – Випуск № 130. – С. 267-270.
2. Шпербер Д. Релевантність / Д. Шпербер, Д. Уилсон // Новое в зарубежной лингвистике. – М.: Прогресс, 1988. – Вып. XXIII : Когнитивные аспекты языка. – С. 212-233.

3. *Sheldon S.* Are You Afraid of Dark / Sidney Sheldon. – William Morrow, 2004. – 361 p.
4. *Sperber D.* Mutual Knowledge and Relevance in Theories of Comprehension / D. Sperber, D. Wilson // *Mutual Knowledge*. – London, Academic Press, 1982. – P. 61-131.
5. *Sperber D.* Relevance: Communication and Cognition / D. Sperber, D Wilson. – Oxford : Blackwell, 1996. – 338 p.

**Стаття надійшла до редакції 12.11.2015.**