

УДК 811.111.2'276.6:351.752

Румянцева Е.А.

СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ РЕЧЕВОГО УБЕЖДЕНИЯ (на материале речи Президента Украины Петра Порошенко в Конгрессе США)

Статья посвящена анализу стратегий и тактик речевого убеждения, их языковой презентации в политической речи на материале обращения Президента Украины Петра Порошенко к совместной сессии Конгресса США.

Ключевые слова: речевое убеждение, стратегии, тактики, политический дискурс.

Румянцева О. А. Стратегії і тактики мовного переконання (на матеріалі промови Президента України Петра Порошенка в Конгресі США). Стаття присвячена аналізу стратегій і тактик мовного переконання, їх мовній презентації в політичній промові на матеріалі звернення Президента України Петра Порошенка до спільної сесії Конгресу США.

Ключові слова: мовне переконання, стратегії, тактики, політичний дискурс.

Rumiantseva E.A. Strategies and tactics of verbal persuasion (based on Ukrainian President Petro Poroshenko's speech to joint session of the US Congress) The article deals with the analysis of verbal persuasion strategies and tactics, their linguistic presentation in political speech on the material of Ukrainian President Petro Poroshenko's appeal to the joint session of the US Congress.

Keywords: verbal persuasion, strategies, tactics, political discourse.

Изучение языка политиков представляет в настоящее время особый интерес для лингвистики, так как этот язык является одной из важных форм презентации актуальной информации – событий, происходящих в нашей стране и в мире, а также их интерпретации представителями власти. Процессы социально-политических изменений украинского общества влекут за собой значительные изменения в сфере политической коммуникации и выдвигают новые требования к языку политического выступления, что обуславливает **актуальность** данного исследования. На современном этапе очевидна необходимость создания эффективной стратегии публичного политического выступления, которая позволила бы политике учитывать: а) динамику общественного развития, б) прагматические характеристики языковых средств, в) их наиболее эффективное сочетание в рамках отдельного выступления. Учёт ситуации общения, её общих и частных характеристик, правильное использование механизмов воздействия, их выразительных возможностей обеспечивает эффективное взаимодействие политика и аудитории, ведёт к достижению желаемых результатов.

Главными качествами политической речи являются публичность, целевая адресованность, идеологическая маркированность, аргументативность, конкурентность, что выражается особым способом выдвижения информации, положений и доказательств. В политических речах на передний план выходят механизмы убеждения и воздействия.

Целью данной статьи является репрезентация и анализ стратегий и тактик, используемых для речевого убеждения в процессе публичного вы-

ступления в политическом дискурсе. **Объектом** исследования является политический дискурс. **Предметом анализа** – способы вербальной реализации коммуникативных стратегий в процессе публичного выступления. В качестве **материала исследования** в статье использовалось обращение Президента Украины Петра Порошенко к Конгрессу США от 18 сентября 2014 года [10].

Поставленная цель предполагает решение следующих **задач**: 1) определение и классификация речевых стратегий и тактик в условиях политической коммуникации на основании изначально поставленных целей; 2) описание способов их вербальной репрезентации в публичном обращении.

Реализация стратегий исследуется в работе в русле лингвистической прагматики, которая базируется на функциональной концепции речевой деятельности с продуманным намеренным выбором лингвистических единиц для наилучшего воздействия на адресата [4, 152-165].

Политическая речь как форма публичной речи трактуется как процесс коммуникации, и как вид социального действия, и как само политическое действие, направленное на изменение представлений адресата о политической реальности, своего рода переконцептуализацию политического мира в сознании слушателей [6, 26-31]. Одним из важных коммуникативно-прагматическими свойств политической речи помимо её коммуникативной направленности является персуазивность, обозначающая воздействие автора сообщения на его адресата с целью убеждения в чём-то [5, 25].

Согласно определению Т.Е.Янко, коммуникативные стратегии состоят в выборе речевого намерения, семантических компонентов, определения объема информации, соотношения информации с состоянием сознания слушающих и фактором эмпатии, определения порядка следования коммуникативных составляющих, в выборе определенного коммуникативного режима, стиля и жанра [8].

Если коммуникативная стратегия – это планирование в максимально обобщенном виде, то коммуникативная тактика – это конкретные способы реализации стратегии [7], так реализуя стратегию убеждения, например в необходимости предоставления Украине летальной помощи (*lethal aid*), можно задействовать тактику критики, делегитимизации и дискредитации политического оппонента.

Все речевые стратегии действуют в одном направлении: оказать воздействие на адресата, с целью убедить его принять решение, нужное для субъекта политической деятельности, то есть коммуникативные технологии убеждения направлены на реализацию функции воздействия.

Вслед за О. С. Иссерс под коммуникативной стратегией понимаем «комплекс речевых действий, направленных на достижение коммуникативных целей», который «включает в себя планирование процесса речевой коммуникации в зависимости от конкретных условий общения и личностей коммуникантов, а также реализацию этого плана» [3].

Таким образом, феномен речевого убеждения и дальнейшего воздействия связан, прежде всего, с целевой установкой говорящего, который убеждает своих слушателей, влияя на их взгляды, ценности, их представ-

ления о мире и на принятие ими решений. В связи с этим для определения стратегий и тактик убеждения выделим основополагающие цели, которые преследует оратор в своём обращении. Представляется, что главная цель обращения Президента Украины Петра Порошенко заключалась в том, чтобы убедить США в том, что:

- Украине необходима помощь в виде летального оружия или предоставление средств на его закупку;
- Украина ни при каких условиях не примет аннексию Крыма;
- Украине необходим статус основного союзника США вне НАТО;
- украинцы не потерпят диктатуру власти, важнейшие ценности для Украины – это свобода, демократия и человеческое достоинство;
- мирное население восточной Украины подвергается жестоким страданиям и существует угроза глобального терроризма;
- существует необходимость в предоставлении инвестиций для реформирования экономической системы и системы правосудия Украины;
- украинская власть проведет радикальные реформы в стране и в армии;
- существует крайняя необходимость объединиться перед лицом тяжкого испытания.

В связи с этим актуальным остаётся вопрос о том, что делает речевое воздействие эффективным и с помощью каких лингвистических средств можно повысить эффективность воздействия. Исследование показывает, что стратегия убеждения включает в себя несколько вспомогательных стратегий, необходимых для её реализации. Это как общие речевые стратегии, часто используемые в публичных обращениях, так и частные.

Определим **общеречевые стратегии политического дискурса**, используемые в обращении Президента Украины, способствующие также убеждению и воздействию на аудиторию, к ним относятся: (1) **контакто-устанавливающая стратегия** (для привлечения и поддержания внимания аудитории); (2) **структурирующая стратегия** (для структурирования информации, выделения подтем); (3) **иллюстративная стратегия** (для поддержания, подтверждения или объяснения утверждения путем обобщения или приведения примеров).

Реализация контакто-устанавливающей стратегии осуществляется благодаря использованию в начале речи обращений и благодарности за приглашение: *Mr. Speaker, Majority Leader, Members of the House, Members of the Senate, Ladies and Gentlemen. Let me thank you for your warmth and hospitality.*

Параллельные конструкции с обращением: *Ladies and Gentlemen*, используются для привлечения внимания аудитории и его поддержания на протяжении всей речи, параллельные конструкции также служат для реализации структурирующей стратегии в речи Президента, например:

Ukraine needs to delegate more powers to local communities!

Ukraine needs to rely more on its strong, vibrant, and dynamic civil society!

Ukraine needs know-how, technology, and new start-ups to become better integrated with the global economy.

Стратегия структурирования информации и выделение подтем осуществляется путем постановки вопроса и ответа на него, иногда вопрос может быть риторическим: *Moldova, Georgia, Ukraine – what happens next?*

... people throughout the world are asking the same questions. “Are we on the eve of a new cold war?” “Is the possibility of a new, terrible and unimaginable European war there?” “Is what until recently seemed unthinkable now becoming a reality?” Sadly, today, the answer to these questions is – “Yes.”

How many more deaths will be caused by the handguns handed out, with absolutely no controls or accountability, in those regions? How many innocent children will step on land mines so massively utilized by separatists? How many lives will be ruined and souls poisoned by the propaganda machine?

Иллюстративная стратегия используется на протяжении всего обращения Президента и служит для реализации одной из основополагающих целей всей речи – убедить США и весь мир, что украинцы больше не потерпят диктатуру власти, что важнейшие ценности для Украины – это свобода, демократия и человеческое достоинство (*freedom, democracy and human dignity*). В связи с этим Президент приводит примеры героизма украинского народа, а также представителей татарского народа:

Day after day, week after week, month after month – thousands upon thousands streamed into the streets of Kyiv, simply because their dignity didn’t allow them to remain passive and silent, while their liberties were at stake.

The stand-off on the Maidan lasted three months. It culminated on February 20th and 21st – when over 100 protesters were shot by snipers. We call them the “Heavenly Hundred”. We revere them as true national heroes.

...Reshat Ametov, a 39-year-old father of three, decided not to be silent. This brave son of the Crimean Tatar people went on a one-man protest in front of the occupied City Hall. He did nothing more than hold a sheet of paper that said “NO to Occupation!”... Two weeks later he was found tortured and executed – mafia-style.

Убедить – значит в условиях наличия у адресата свободы воли и возможности рационально мыслить, при помощи вербальных и невербальных средств повлиять на процесс принятия адресатом решений путём изменения онтологического статуса его знания о факте или событии таким образом, чтобы адресат был уверен в благоприятности для него самого принятия предлагаемых мнений, отношений, оценок или совершения какого-либо действия [2, 15-16]. В качестве основных стратегий убеждения мы рассматриваем и сводим в таблицу следующие стратегии, которые способны реализоваться посредством ряда тактик (см. Таблица 1).

Аргументативные стратегии основываются на разумных доводах, как рациональных, так и эмоциональных, апеллирующих к ценностям адресата. Аргументация – это разновидность коммуникативной деятельности, направленной на убеждение адресата при помощи аргументов, где аргумент – это средство убеждения, имеющее речевую форму выражения и апеллирующее к мыслительным способностям адресата и его личностным ценностям. Наше исследование показало, что аргументативная стратегия политической речи конституируется на основе использования специфиче-

ских аргументативных тактик. Наиболее частотными в сфере политического общения оказались выделенные нами тактика контрастивного анализа, тактика видения перспективы, тактика обоснованных оценок.

Таблица 1

Стратегии и тактики убеждения

№ п/п	Основные стратегии Убеждения	Тактики, реализующие основные стратегии убеждения
1.	Аргументативная Стратегия	а) тактика контрастивного анализа; б) тактика перспективы; в) тактика обоснованных оценок; г) тактика иллюстрирования.
2.	Стратегия призыва к действию	а) тактика обещания; б) тактика призыва.
3.	Стратегия формирования положительной реакции аудитории	а) тактика учета ценностных ориентиров у адресата; б) тактика единения; в) тактика обращения к эмоциям адресата.
4.	Стратегия невербального воздействия	а) тактика использования поз, жестов, мимики; б) тактика ответной реакции (смех, улыбки, аплодисменты аудитории).

Тактика контрастивного анализа опирается на приём сопоставления. Сопоставление фактов, событий, результатов, прогнозов воспринимается адресатом как убедительные аргументы. В основе представленного материала параметрами сопоставления являются темпоральные и пространственные отношения. Категория темпоральности в политической речи проявляется чаще всего, по нашим наблюдениям, в сопоставлении двух основных характеристик: (1) характеристика прошлого, (2) настоящего и (3) будущего. Модель структуры фрагмента аргументативного текста образуется из глаголов формы Past Indefinite и формы Present Continuous, например:

*The people of Ukraine stood up to the corrupt regime of Yanukovych. They **stood their ground** during **this dramatic winter** – and **they are standing their ground right now!***

Встречается и иное сочетание временных характеристик – формы Past Indefinite и Present Perfect:

20 years ago**, in the Budapest Memorandum, Russia **vowed** to provide for the inviolability of Ukraine's state borders and territorial sovereignty. **In reality**, what we got from Russia was annexation and a war that **has brought Ukraine to the brink of its survival.

На примере анализируемого материала отмечаем, что тактика контрастивного анализа сопоставляет не только прошлое с настоящим и будущим, а в первую очередь – факты, идеи, мировоззрения двух уровней жизни: в прошлом – коррупционного режима Януковича, в настоящем и будущем – перспектив проевропейского направления развития страны.

Ukraine needs modern governance and non-corrupt public administration!

We are painfully aware of these sins...: corruption, bureaucracy and the self-preserving cynicism of political elites. vs We need a state that would give its citizens a life of dignity, fairness and equal opportunity.

Тактика указания на перспективу направлена на то, чтобы выразить стратегические цели, позиции и намерения говорящего. В публичном обращении не только оценивается политическая и экономическая ситуация в стране, но так же дается прогноз развития событий в будущем. Указание на перспективу включает предлагаемое решение и предполагаемый результат.

Несмотря на то, что ментальный акт прогнозирования может сопровождаться известной долей сомнения, апелляция к результату придаёт прогнозированию аргументативную силу. Рассмотрение некоторого решения с точки зрения последствий, которые оно за собой влечёт, является одним из важнейших аргументов за или против этого решения.

And I am confident: if this war is about rights, and not about geopolitical ambitions – a solution must, and will be, found!

Видение позитивной перспективы в исследуемом материале отображается посредством использования прилагательных и наречий со значением «новый», «свободный», например: ***newly mobilized society, new political generation, new and better version, Ukraine's new leadership, new future for Europe, live free, free world***; и глаголы с положительным созидательным значением: *to create, to support, to make sure, to look forward to, to live free, to build a democracy, to result in*.

Прогнозирование политиками развития событий бывает более убедительным, когда в высказывании указывается обусловленность перспективы определёнными факторами. При этом на речевом уровне тактика указания на перспективу чаще всего выражается сложными условно-предположительными синтаксическими конструкциями:

If they are not stopped now, they will cross European borders and spread throughout the globe.

Обусловленность прогноза может иметь свернутую речевую форму – в виде простого предложения, в котором предположительные отношения выражаются адвербиальной группой: ***In the upcoming years, building a strong military will be another existential test for Ukrainian democracy.***

Таким образом, создание как положительной, так и негативной перспективы с помощью речевых средств осуществляется как через атрибутивность, так и через акциональность, т.е. систему глаголов – форм будущего времени, модальных глаголов и предикатов, а также на уровне синтаксических структур.

Тактика обоснованных оценок. Только обоснованные оценки могут быть приняты как аргумент в речи оратора [1]. При этом, безусловно, сама необходимость аргументирования предполагает наличие разных точек зрения на одну проблему. Выделяя в аргументативной стратегии тактику обоснованных оценок, мы имеем в виду суждения, при помощи которых ора-

тор стремится объективно оценить предмет и обосновать свою оценку. На семантическом уровне это осуществляется установлением между частями аргументативного текста причинно-следственных отношений:

Today, aggression against Ukraine is a threat to global security everywhere... If they are not stopped now, they will cross European borders and spread throughout the globe...

To prevent this, thousands of Ukrainian soldiers are in the line of fire right now.

Рассмотрим репрезентацию тактики обоснованных оценок на лексико-семантическом уровне. По нашим наблюдениям обращение Президента Украины сопровождалось высоким духовным и эмоциональным подъемом. При этом эмоциональность оценочной лексики создается за счёт использования устойчивых словосочетаний: *values come first, live free or die*.

Повышенную эмоциональность оценкам придаёт употребление слов и словосочетаний со сниженной стилистической окраской, например: *one of the most cynical acts of treachery in modern history, one of the worst setbacks for the cause of democracy in the world*, в том числе и описание собственных чувств, вызванных страшной трагедией: *...this man's final tormented minutes sends chills down my spine; ... from bottom of heart; Today I stand here – in awe of this tragedy*.

Часто оценка в речи выражается прилагательными и причастиями: *this was an indisputable brutal act of terror, my hardest duty, incredible human cost and sacrifice, true success, cold-blooded killing, unbreakable will, Russia's open unprovoked hostility*, реже существительными: *Maidan was a victory against police brutality, harassment by the state-controlled media, violence, and intimidation; spirit of hate; a synonym for sacrifice, dedication and unbreakable will; he was tortured and executed – mafia-style*.

Глаголы в роли обоснованных оценок обычно отмечаются в составе сложного предиката в сочетании с модальными словами и наречиями:

The world simply cannot allow this kind of behavior!

Ukraine needs to rely more on its strong, vibrant, and dynamic civil society!

В наших материалах отрицательных оценок больше. Это объясняется тем, что речь произносится в наиболее сложный период украинской истории – во время войны. Например:

The bloodshed must stop! The pandemic of hate must be localized and contained! As president, looking in the eyes of the mothers and wives of the dead soldiers and civilians has been my hardest duty.

Проведенный нами анализ материала показал, что в обращении Президента Украины представлены как рациональные, так и эмоциональные виды оценок. Среди рациональных много оценок нормативного характера:

We need a state that would give its citizens a life of dignity, fairness and equal opportunity.

I am ready to do my utmost to avoid a further escalation and casualties.

Тактика иллюстрирования проявляется в использовании фактов и примеров. В отличие от факта – самодостаточного события, из которого с неизбежностью вытекает правильность тезиса, пример – это только одно

из ряда событий, любое из которого в равной мере подтверждает высказанную мысль. На речевом уровне тактика иллюстрирования в обращении реализуется посредством следующих выражений: *Let me share with you two human stories that illustrate my point; allow me to remind you; 20 years ago; in 2008; today; given today's situation; on March 3rd*, которые чаще всего начинают предложение.

Аргументация обычно опирается на реально существующие факты. Факты являются самым надёжным аргументом доказательства, если они правильно подобраны и объективно отражают картину события. Наиболее убедительны в этом аспекте документально подтверждённые данные.

Например: *Day after day, week after week, month after month – thousands upon thousands streamed into the streets of Kyiv, simply because their dignity didn't allow them to remain passive and silent, while their liberties were at stake.*

Стратегия побуждения к действию. Задача стратегии побуждения к действию – воздействовать на аудиторию таким образом, чтобы побудить их к совершению определённых действий и поступков. В этом случае задействуются **тактика призыва и тактика обещания.**

Исследуемый материал показывает, что призыв Президента Украины к конгрессу США, главным образом, выражен эксплицитно – часто посредством параллельных конструкций на протяжении всего обращения:

I urge America to help us and to rise and be equal to its natural and manifest role – I urge America to lead the way! Therefore, I urge you not to let Ukraine stand alone in the face of this aggression. I strongly encourage the United States to give Ukraine special, non-allied partner status. I also ask that the United States be forceful and stand by its principles with respect to further sanctions against the aggressor.

Тактика призыва также реализуется имплицитно в виде:

а) утверждения-слогана: *“Live free!” – must be the message Ukraine and America send to the world, while standing together in this time of enormous challenge.*

б) сослагательными конструкциями: *By supporting Ukraine, you support a new future for Europe and the entire free world. By supporting Ukraine, you support a nation that has chosen freedom in the most cynical of times.*

Эти фразы в имплицитной форме представляет собой не что иное, как призыв поддержать Украину возможным для Америки способом.

Тактика обещания на речевом уровне чаще всего манифестируется формами будущего времени или утвердительными предложениями в настоящем времени:

I am ready to do my utmost to avoid a further escalation and casualties – even at this point, when the war has already started feeding on itself. I am ready to offer those who live in Donbas more rights than any part of Ukraine has ever had in the history of the nation. I am ready to discuss anything – accept one thing – Ukraine's dismemberment. I gave my voters this pledge – and I will stick to it!

Анализ лексем, обозначающих предмет обещаний позволяет выделить некоторую закономерность. Для обозначения обещаний наиболее часто

употребляются лексические единицы двух групп, которые можно условно обозначить как (1) «peace - dignity - freedom» и (2) «I (as President) - we (Ukrainians) - Ukraine», то есть граждане страны требуют мира, обретения чувства собственного достоинства и свободы, а Президент страны (I (as President)) обещает выполнить требования украинского народа. Иначе говоря, предмет обещания в этих отношениях расположен на пересечении, с одной стороны – требований народа (peace - dignity – freedom), с другой – стратегии Президента, подразумевающей личную ответственность по отношению к своей стране и народу.

Стратегия формирования положительной реакции аудитории использует тактику учета ценностных ориентиров у адресата. Широко известно, что одной из отличительных особенностей американского национального менталитета является чувство гордости за свою страну, осознание незыблемых ценностей американского народа. Анализ речи Президента Украины позволяет утверждать, что одним из эффективных средств речевого воздействия является воззвание к ценностным ориентирам адресата, например:

*This partnership is not circumstantial. It has not come about because we find ourselves “in the same boat”. It came about because, in the moment of existential crisis, Ukraine’s choice was the same as America’s: **freedom, democracy, and the rule of law.***

“Live free or die!” – was one of the mottos of the American Revolutionary War.

*Speaking in the United States Congress, from **this high beacon of freedom**, I want to thank them for their sacrifice!*

Тактика учета ценностных ориентиров тесно связана с тактикой единения, успешно применяемой Президентом Украины П.Порошенко в своей речи: *Ukraine has always had a special bond with the United States. Today, Ukraine is taking shape as America’s natural and consequential partner in the region.*

Важным параметром анализируемого обращения является его интенциональность как индивидуальная, так и групповая. Под индивидуальной интенциональностью имеются в виду цели, преследуемые оратором в выступлении. Под коллективной интенциональностью подразумевается стремление договориться и действовать сообща. В публичной речи отражается совокупность интенциональных действий, которые взаимодействуют с определённой концептуальной системой (социума США). Концептуальная система определённой культурно-социальной общности детерминирует формирование интенции, выраженной в конкретном речевом акте. Можно предположить, что прослушав обращение, адресат (т.е. Конгресс США) получил положительный заряд энергии, поскольку ценностные ориентиры и интенции оратора совпадают с ориентирами и интенциями слушателя.

Тактика обращения к положительным эмоциям адресата наряду с тактикой единения формируется за счет использования лексики и метафор с положительной коннотацией при упоминании простых украинцев, которые своей самоотверженностью препятствуют агрессии, и при размыш-

лении о будущем страны, например: *values, truth, freedom, dignity, justice system, true national heroes, unbreakable will, in the same boat, rule of law.*

Отрицательно окрашенная лексика и метафоры с негативной коннотацией соответственно вызывают отрицательные эмоции у аудитории и используются в описании агрессии и вероломства: *brink of survival; imperialistic mindset; to fan the flames of war; dark, torn and bitter Europe as part of a new world order; nightmare of a full relapse; badly mutilated; indisputable brutal act of terror, cold-blooded killing, uncontrolled weapons.*

Стратегия невербального воздействия. Известно, что невербальные средства коммуникации выполняют метакоммуникативную функцию, без которой невозможно эффективное общение, и тем более эффективное убеждение аудитории. Множество составляющих невербальной коммуникации – то как Президент Украины вошел в зал Конгресса США, его дружественные и крепкие рукопожатия с представителями Конгресса США, решительное выражение лица и спокойная улыбка, а также ответная реакция аудитории, – все это предшествовало вербальной коммуникации, но уже создало определенный положительный настрой аудитории. Само обращение к Конгрессу неоднократно прерывалось овациями и сопровождалось невербальным жестом наивысшего признания и поддержки – представители высшей и нижней палат Конгресса США неоднократно поднимались со своих мест и аплодировали стоя. Жесты, мимика, поза Президента Украины (см. Фото 1), его тон, модуляции и интонация с которой произносилась речь, – все эти невербальные средства коммуникации, по нашему мнению, обладают сильным потенциалом для эффективного общения с аудиторией и убеждения адресата.

Фото 1



Вывод: анализ феномена речевого убеждения на материале обращения Президента Украины Петра Порошенко к совместной сессии Конгресса США демонстрирует, что наиболее эффективными являются: аргументативная стратегия, стратегия призыва к действию, стратегия формирования положительной реакции аудитории, стратегия невербального воздействия,

реализуемых посредством определенных тактик, лексико-синтаксических средств, невербальных средств.

Перспектива дальнейшего исследования представляется в анализе эффекта речевого убеждения, под которым понимаем убеждение такого рода, которое «приводит к росту интенсивности в принятии чужого защищаемого мнения, так чтобы **склонить** слушающих к целевому **действию** (позитивному действию или к отказу от действия) или, по крайней мере, создать у них **предрасположенность к такому действию, проявляемую в удобный момент**» [9,59].

ЛИТЕРАТУРА

1. Анисимова Т.В. Типология жанров деловой речи: Риторический аспект / Т.В. Анисимова: автореф. дисс.... докт. филол. наук. – Краснодар, 2000. – 45 с.
2. Бокмельдер Д. А. Стратегии убеждения в политике: анализ дискурса на материале современного английского языка: автореф. дис. ... канд. филол. наук / Д. А. Бокмельдер. – Иркутск, 2000. – 23 с.
3. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О. С. Иссерс. – Омск: Изд-во Омск. гос. ун-та, 1999. – 284 с.
4. Матвеева Т.В. Управление собеседником в диалогическом речевом общении / Т.В. Матвеева // Проблемы речевой коммуникации: Межвуз. сб. науч.тр. – Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2004. – Вып. 4. – С. 152-165.
5. Чернявская В.Е. Дискурс власти и власть дискурса : проблемы речевого воздействия: учеб. пособие / В.Е. Чернявская. М. : Флинта: Наука, 2006. – 136 с.
6. Чудинов А.П. Спортивная метафора в современном российском политическом дискурсе / А.П. Чудинов // Вестник ВГУ. Сер. лингвистика и межкультурная коммуникация. 2001. - №2. – С. 26-31.
7. Чудинов А.П. Метафорическая мозаика в современной политической коммуникации: монография / А.П.Чудинов. – Екатеринбург: Урал. гос. пед. ун-т, 2003. – 248 с. – [Электронный ресурс] <http://www.philology.ru/linguistics2/chudinov-03a.htm>
8. Янко Т.Е. Коммуникативные стратегии русской речи / Т.Е. Янко.– Москва, 2001. – 384 с.
9. Perelman С., Olbrechts-Tyteca L. Traité de l'argumentation: La nouvelle rhétorique. – 4-e ed-n. – Bruxelles: U. de Bruxelles, 1983. – С.59

Материал исследования

10. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.president.gov.ua/en/news/31256.html>

Стаття надійшла до редакції 3.12.2014 р.