

ПОДХОДЫ К СИСТЕМАТИЗАЦИИ ТАКТИК РЕАЛИЗАЦИИ ДИСКУРСИВНЫХ СТРАТЕГИЙ АНГЛОЯЗЫЧНЫХ ПОЛИТИЧЕСКИХ ДЕБАТОВ

Е. В. Богатырева

*Приазовский
государственный
технический
университет, Мариуполь,
Украина*

*e-mail:
evgeniya @interia.pl*

В статье освещаются подходы к систематизации тактик, служащих для реализации дискурсивных стратегий англоязычных политических дебатов. Систематизация осуществлена посредством анализа теоретических источников и материала исследования - предвыборных политических дебатов США и Великобритании. В основе систематизации лежит деление тактик на манипулятивные и аргументативные.

Ключевые слова: дискурсивная тактика; дискурсивная стратегия; политический дискурс; политические дебаты.

Для определения подходов к выделению тактик реализации стратегий требуется решение двух ключевых вопросов. Первым вопросом является установление критериев выделения тактик как способов реализации стратегии. Реализация стратегий является процессом, а способ протекания процесса соответствует разновидности объекта. Соответственно, способы реализации стратегий должны классифицироваться по определенным признакам процесса их реализации, подобно тому, как выделяются разновидности объекта.

Второй вопрос заключается в выяснении того, требуют ли установленные критерии выделения специфических тактик для отдельных стратегий, или система стратегий предусматривает установление перечня общих тактик. Формирование списка тактик, общего для всех стратегий, имеет место, если признак, по которому происходит выделение тактик, присущ всем рассматриваемым стратегиям. В противном случае тактики будут носить исключительно или частично специфический характер.

В нашей работе в качестве основных стратегий политических дебатов выделяются стратегии позитивной самопрезентации и негативной презентации оппонента. Для обеих стратегий принимается общая таксономия тактик. В качестве критерия выделения тактик выступают способы реализации персуазивности.

Персуазивность реализует попытку воздействия адресанта на ментальную сферу реципиента с целью изменения его поведения (побуждение к совершению / отказу от осуществления определенных посткоммуникативных действий) [1, с. 3]. Механизмы персуазивности имеют интегративный характер и осуществляются в единстве рационального и эмоционально-чувственного начал. Рациональное влияние эксплицируется в речи адресанта путем логических доводов и аргументации. Особым типом персуазивного речевого воздействия является манипуляция, которая <...> базируется не столько на логическом, сколько на эмоциональном воздействии [2, с. 65].

В соответствии с изложенным выше проводим разделение дискурсивных тактик на аргументативные и манипулятивные. Уточним наше понимание манипулирования и аргументации. Соглашаясь с Б. Н. Бессоновым, рассматриваем манипулирование шире, чем эмоциональное воздействие, понимая его как «духовное управление человеком, обусловленное воздействием иррациональных средств» [3, с. 7]. Под аргументацией, вслед за А. А. Ивиным, понимаем «речевое действие, включающее систему утверждений, предназначенных для оправдания или опровержения какого-то мнения, <...> обращенную в первую очередь к разуму человека» [4, с. 6].

Таким образом, аргументативные тактики, в отличие от манипулятивных, направлены на рациональное воздействие, ведь «рациональное — это воздействие на разум» [5, с. 188]. Рациональная модель массовых коммуникаций рассчитана на убежде-

ние людей с помощью информирования и аргументации, построенной в соответствии с законами логики [6, с. 338].

Выделение аргументативных и манипулятивных (псевдоаргументативных) стратегий и тактик уже осуществляли такие ученые, как И. В. Сентенберг, В. И. Карасик [7], В. Н. Панкратов [8], Т. В. Полетаева [9]. Разграничение двух способов речевого воздействия — рационального и нерационального — встречается и в работах других исследователей под разными названиями: убеждение и внушение [10, с. 142], логическая (или рациональная) и прагматическая (или риторическая, эмоциональная) аргументация [11, с. 361; 12, с. 160], суггестия и убеждение [13, с. 7], рациональное и эмоциональное воздействие [14]. На наличие оппозиции «аргументативные - манипулятивные средства» именно в политическом дискурсе указывает В. А. Ущина, которая утверждает, что «реализация речевых действий коммуникантов в институциональной обстановке политического дискурса происходит путем использования лингвистических средств аргументации и манипуляции» [15, с. 6].

По нашему мнению, принцип разделения дискурсивных тактик на аргументативные и манипулятивные имеет ряд преимуществ. Во-первых, этот принцип позволяет глубже раскрыть ключевой признак тактики как способа реализации дискурсивных стратегий — механизм воздействия, который лежит в ее основе. Если мы просто называем тактику (например «обида», «обвинение», «косвенная оценка» — как тактики, функционирующие в рамках стратегии негативной презентации оппонента), мы указываем только на способ осуществления стратегии. Если же мы относим тактику к определенному типу в зависимости от механизмов восприятия адресата, на которые она направлена, мы дополнительно указываем на средство осуществления способа.

Во-вторых, в современной науке имеется широкая база знаний о механизме реализации аргументации и речевого манипулирования, что дает возможность установить объемный, систематизированный список тактик. Такой список отличается от перечней, созданных на основе анализа отдельного материала без обращения к систематизации тактик путем установления их корреляции с определенными глубоко исследованными процессами.

Итак, к аргументативным тактикам в нашем исследовании относим тактики, основанные на тех механизмах реализации персуазивности, которые предусматривают воздействие на рациональную сферу мировосприятия человека и осуществляются с помощью системы утверждений, предназначенных для оправдания или опровержения какого-то мнения. К манипулятивным тактикам относим такие способы реализации дискурсивных стратегий, в которых механизм влияния направлен на нерациональные процессы взаимодействия индивидуума с миром - чувства, установки, шаблоны речевого поведения и т. п.

В контексте политических дебатов употребление **аргументативных тактик** предусматривает порождение в речи смыслов, которые актуализируют одну из положительных (в случае реализации стратегии позитивной самопрезентации) или отрицательных (в случае реализации стратегии негативной презентации оппонента) составляющих образа политика, как продемонстрировано в следующем примере:

BROWN: Like me or not, I can deliver that plan. The way to do it is with a majority Labour government [16].

Аргументативные тактики также косвенно реализуются в высказываниях, которые являются аргументом или тезисом в рамках доказательства определенного суждения. Это связано с тем, что одним из самых ценных качеств политика в глазах избирателей является умение вести дискуссию и доказывать свою точку зрения [17]. Таким образом, защищая свое мнение или опровергая доводы оппонента, политик совершает положительную презентацию себя или отрицательную презентацию оппонента:

MCCAIN: Is it expensive? Yes. But we all know, my friends, until we stabilize home values in America, we're never going to start turning around and creating jobs and fixing our economy [18].

В данном примере Дж. Маккейн приводит аргументы в пользу государственных дотаций, направленных на помощь населению в выплате ипотеки. Отстаивая свою точку зрения, политик пытается добиться признания своей правоты, что является одним из способов реализации позитивной самопрезентации.

Актуализация положительных или отрицательных признаков может быть осуществлена не только эксплицитно, но и имплицитно или на пресуппозициональном уровне:

MCCAIN: And I still believe, under the right leadership, our best days are ahead of us [18].

В приведенном примере имплицитно исполняется действие: под «правильным руководством» подразумевается руководство Дж. Маккейна. Возможность имплицитного и пресуппозиционального представления смыслов в рамках аргументации связана с тем, что аргументация отличается от манипулирования не по способу конструирования смыслов - прямому или косвенному, явному или скрытому. Аргументацию отличает предполагаемый уровень восприятия смыслов адресатом - рациональный (в отличие от иррационального, характерного для манипулирования).

Употребление **манипулятивных тактик**, с одной стороны, призвано усилить эффект от аргументации: вызвать эмоциональную реакцию, сделать аргументацию более убедительной за счет апелляции к стереотипам, которые труднее, чем аргументы, подвергаются критическому осмыслению. С другой стороны, важной функцией речевого манипулирования в политических дебатах является также уход от невыгодных для политиков ситуаций, таких как предоставление неудобной для говорящего информации, ложного ответа на вопрос, четко сформулированных обещаний.

С этой целью, а также с целью замаскировать такой уход, манипулятор может прибегнуть к эксплуатации тех или иных шаблонов речевого поведения или стереотипов коммуникации. В этом случае актуализация положительных или отрицательных составляющих образа политика может вообще не происходить:

BROWN: My first thoughts will always be for our troops, for our dedicated forces, our professional forces [16].

В этом примере Г. Браун манипулирует потребностью слушателей в уважении и почете. Достоинства политика не актуализируются ни на одном уровне - эксплицитном, имплицитном или пресуппозициональном. Однако политик, с целью улучшить отношение к себе, задействует манипулятивные механизмы: человек склонен положительно оценивать тех, кто его хвалит. Приведенное высказывание, кроме того, выполняет функцию «эмоционального заражения» контекста, усиливая его воздействие на слушателей.

В других случаях актуализация составляющих образа политика имеет место, но сопровождается необязательными деталями - дополнительными смыслами, при отсутствии которых стратегия все равно реализуется:

MCCAIN: And the -- the worst symptom on this disease is what my friend, Tom Coburn, calls earmarking as a gateway drug, because it's a gateway [19].

В этом примере в рамках доказательства своей точки зрения, которое, как упоминалось выше, является одним из способов положительной презентации себя, Дж. Маккейн применяет манипулятивную тактику апелляции к авторитету. Манипулятивная тактика увеличивает убеждающую силу высказывания.

В отдельных случаях реализации речевого манипулирования актуализация составляющих образа президента сопровождается отходом от тех или иных речевых и коммуникативных стандартов с целью внедрения манипулятивных механизмов:

NICK CLEGG: We need to do things differently to build a new, stronger and fairer economy [20].

В приведенном примере Н. Клегг, доказывая свою точку зрения и представляя себя как борца за справедливость и политика, разбирающегося в экономике, нарушает постулат способа. Неясными являются такие определения как «to do things differently»

и «new economy»; определение «stronger and fairer economy» является слишком общим. Нарушение постулата способа в данном случае позволяет, во-первых, гиперболизировать возможности кандидата, во-вторых - избежать ответственности за возможное нарушение обещаний в будущем.

Завершая рассмотрение основ систематизации тактик исследуемого вида дискурса и переходя к рассмотрению перечня тактик низших уровней систематизации, отметим, что таксономия аргументативных и манипулятивных тактик носит открытый характер и не претендует на полноту. Большинство ее звеньев характеризуются неисчерпаемостью составляющих, поскольку касаются онтологических категорий, набор элементов которых в принципе не является ни определенным, ни неизменным.

В нашей таксономии не даем отдельных названий единицам различных уровней. Поскольку установленная система тактик содержит элементы разных классификаций, уровни систематизации на различных ветвях таксономии не сопоставимы ни по сущности элементов, ни по потенциальному объему их применения. И единицы высших уровней, и подчиненные единицы в отдельных ветвях таксономии можно определить как тактики.

Манипулятивные тактики разделяем на две большие группы. К первой относим *тактики, направленные на эксплуатацию иррациональных компонентов внутреннего мира адресата* - потребностей, слабостей, чувств, стереотипов. Эти тактики сосредоточены на явлениях, которые происходят на конечном звене процесса коммуникации, когда внутренний мир адресата «вступает в реакцию» с переданными адресантом смыслами и происходит их интерпретация. Опираясь на результаты анализа теоретических источников ([21; 10; 22; 23; 24]), разделяем тактики, направленные на эксплуатацию иррациональных компонентов внутреннего мира адресата, на те, которые направлены на манипулирование:

- потребностями, слабостями и чувствами;
- стереотипами восприятия (конвенциональное манипулирование).

Как отмечает В. П. Шейнов, «нами управляют наши потребности <...> Кроме того, каждому из нас присущи определенные слабости, и все это может быть использовано манипулятором» [23, с. 10]. По нашему мнению, в одном ряду с манипулированием слабостями надо рассматривать и манипулирование человеческими чувствами. Не всегда объектом неявного управления становятся негативные духовно-эмоциональные склонности, каковыми являются слабости. Объектом манипулирования могут стать и положительные с точки зрения общепринятой морали человеческие переживания. Апелляцию к чувствам в качестве средства реализации внушения, которое рассматривается как эмоциональное воздействие в противоположность рациональному, рассматривает и О. С. Иссерс [10, с. 151 - 152].

Манипулятивные тактики, основанные на манипулировании потребностями, слабостями и чувствами, направлены на увеличение эмоциональной реакции аудитории от высказываний политика. Они используются совместно с другими типами манипулятивных тактик и с аргументативными тактиками, усиливая перлокутивный эффект их применения.

К конвенциональному манипулированию, или манипулированию стереотипами восприятия, относим «манипуляцию, основанную на эксплуатации «конвенциональной силы (норм, правил, ритуалов и т.д.)» [21, с. 161]. Стереотипы выступают своеобразной основой для манипуляции сознанием, поскольку являются упрощенной формой восприятия информации. Благодаря использованию стереотипов манипулятор имеет возможность привлечь <...> установки аудитории [22, с. 9].

В результате анализа работ, в которых исследуется манипулирование, построенное на злоупотреблении стереотипами, установлено, что оно прежде всего основывается на эксплуатации онтологических стереотипов, стандартных ситуаций, стандартных сценариев и коммуникативных стереотипов. Исходя из этого производим дальнейшее деление тактик. Приведенный перечень отражает систему видения адресатом

бытия. Это видение основывается на имеющемся фактуальном знании о бытии (онтологические стереотипы). Со знаниями о бытии связаны определенные представления о его стереотипных воплощениях, которые могут носить статический (стандартные ситуации) и динамический (стандартные сценарии) характер. Среди последних ключевое место в речевом общении занимают стереотипы коммуникации.

Ко второй группе манипулятивных тактик относим *тактики, основанные на несовершенстве механизма восприятия смыслов*. Эти тактики эксплуатируют свойства большинству людей несовершенства в способности воспринимать вербальную информацию, вызванные ограниченными возможностями памяти, внимания и т. д. Они сосредоточены на явлениях, которые имеют место на предпоследнем звене процесса коммуникации, когда происходит прием переданных смыслов адресатом. Их характеризует независимость от особенностей мировоззрения человека и реализация в пределах сравнительно крупных дискурсивных фрагментов. Тактики, основанные на несовершенстве механизма восприятия смыслов, в зависимости от способа действия манипулятивного механизма разделяем на тактики, основанные на способе подачи блока информации, и тактики, основанные на манипулятивном злоупотреблении контекстом.

При составлении перечня **аргументативных тактик** берем за основу достижения теории аргументации, в разных объемах изложенные в таких работах, как [25; 26; 27; 28; 29; 30; 31; 32; 33; 34; 35; 36; 37; 38; 39; 40]. Аргументация представляет собой способ рассуждения, в ходе которого создается убеждение в истинности тезиса и ложности антитезиса [25, с. 180]. Аргументация состоит из тезиса (положение, которое необходимо обосновать), аргументов (утверждений, с помощью которых обосновывают тезис) и формы (способ, применяемый для обоснования тезиса). Само построение на основе рассуждения обуславливает рациональный характер аргументации [37, с. 198-199] (что, как указывалось выше, является признаком, по которому она отличается от манипулирования).

Перечень аргументативных тактик устанавливаем в соответствии с традиционной типологией способов аргументации. Различаем тактики прямой и непрямой аргументации, выделяя в пределах последней тактики апагогической и разделительной аргументации. *Прямая аргументация* представляет собой обоснование тезиса без обращения к конкурирующему с тезисом предположению [26, с. 207].

При *косвенной аргументации* истинность тезиса обосновывают косвенно через обоснование ложности другого, противоположного тезиса [31, с. 46]. В основу апагогической аргументации положено рассуждение по схеме «доказательство от противного». Мысль в таких рассуждениях движется от формулировки антитезиса через вывод из него аргументов противоречия (двух утверждений, одно из которых отрицает другое) к неприемлемости антитезиса и правильности самого тезиса [36, с. 33]. Разделительная аргументация заключается в обосновании тезиса, который является членом некой дизъюнкции высказываний, путем установления ложности и исключения всех положений — членов этой дизъюнкции, конкурирующих с тезисом [37, с. 206].

Учитывая особенности материала исследования, в котором наблюдается противопоставление двух основных дискурсивных стратегий — положительной самопрезентации и негативной презентации оппонента - считаем нужным выделить среди аргументативных тактик группу тактик, основанных на *критике*. Критика является разновидностью аргументации и представляет собой «логическую операцию, направленную на обоснование несостоятельности процесса аргументации, который состоялся раньше» [37, с. 207]. То есть, при употреблении критики в качестве тезиса выступает отрицание предыдущих утверждений оппонента.

Таксономию тактик, основанных на критике, также выстраиваем на основе разновидностей критики, которые выделяются в рамках теории аргументации. Выделяем следующие тактики:

- критика тезиса;
- критика аргументов;
- критика формы (схемы).

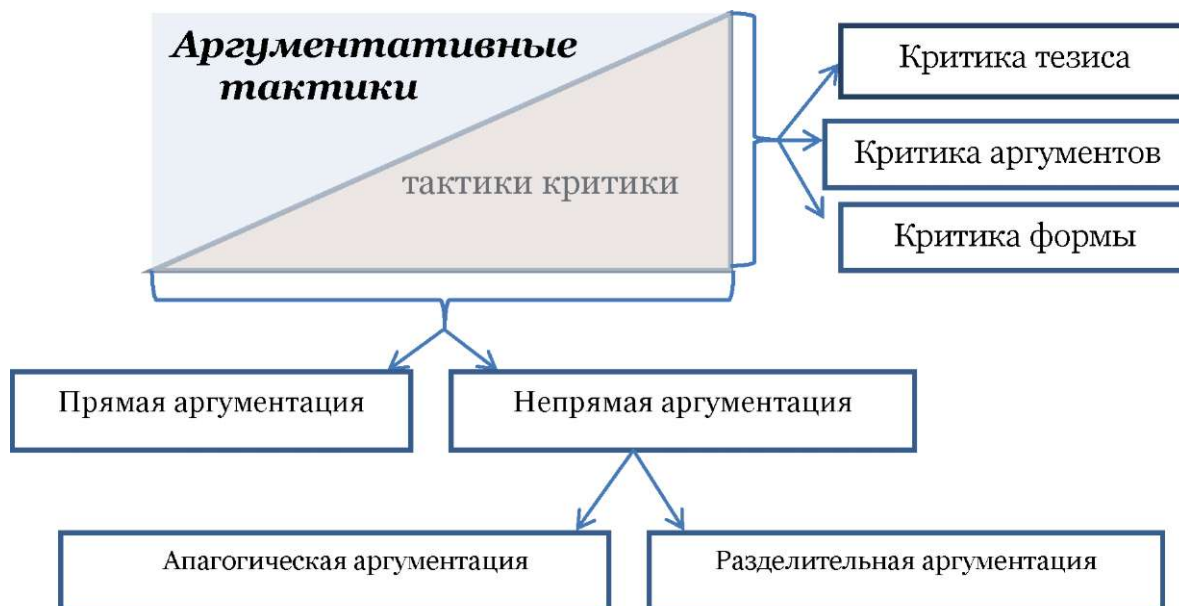


Рис. Типология аргументативных тактик

Относительно последних двух тактик заметим, что «ложность аргументов еще не свидетельствует о ложности тезиса», и «критика формы так же, как и критика аргументов, только разрушает аргументацию, приведенную проponentом» [37, с. 209 -210]. Таким образом, отнесение фрагмента дискурса к одной из выделенных тактик позволяет установить опровергающую значимость критики, реализованной политиком.

Следует отметить, что не каждый реципиент способен верно оценить убедительность тезиса. Первой проблемой является установление истинности/ степени правдоподобности тезиса или аргументов. Не всем удастся и установить, какой характер имеет форма рассуждения — дедуктивный или правдоподобный. В связи с этим тезис может приниматься уже при условии принятия реципиентом аргументов, независимо от их подтверждающей силы и отношения к тезису.

Таким образом, употребление аргументации, так же, как и употребление манипулирования, может иметь различную персуазивную силу. Исследование распределения аргументативных и манипулятивных тактик в политическом дискурсе позволяет сделать вывод о том, на какие механизмы мировосприятия реципиента преимущественно опираются политики при реализации своих дискурсивных стратегий.

Список литературы

1. Голоднов А. В. Лингвопрагматические особенности персуазивной коммуникации (на примере современной немецкоязычной рекламы). Автореф. . канд. филол. наук. СПб., 2003. — 23 с.
2. Чеберяк А. М. Лшгвостилутичш та комушкатишно-прагматичш особливосп реалізації стратеги персуазивносп у текстах ввдкритих лисив. ВІСНИК Житомирського державногодержавного утверситету імені Івана Франка (58). - С. 65 — 72.
3. Бессонов Б. Н. Идеология духовного подавления; Акад. обществ. наук при ЦК КПСС. Кафедра марксистско-ленинской философии. — М. : Мысль, 1971. — 295 с.
4. Ивин А. А. — Основы теории аргументации. М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 1997. — 352 с.
5. Чистякова О. Н. Языковые средства создания негативного эмоционального фона в газетных текстах // II Международные Бодуэновские чтения: Казанская лингвистическая

школа: традиции и современность (Казань, 11–13 декабря 2003 г.): Труды и материалы: В 2 т. / Под общ. ред. К.Р.Галиуллина, Г.А.Николаева.- Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2003.- Т. 1.– С. 188 – 190.

6. Пугачев В. П., Соловьев А. И. Введение в политологию. 3-е изд., перераб. и доп. - М.: АСПЕКТ ПРЕСС, 2000. - 477 с.

7. Сентенберг И. В. Псевдоаргументация: Некоторые виды речевой манипуляции / И.В. Сентенберг, В.И. Карасик // Речевое общение и аргументация. СПб.: «Экополис и культура», 1993. – Вып. 1. – С. 30 –38.

8. Панкратов В.Н. Манипуляции в общении и их нейтрализация / В.Н. Панкратов. М.: Изд-во Ин-та психотерапии, 2000. – 208 с.

9. Полтаева Т. В. Речевые манипуляции в современной англоязычной рекламе (прагматический аспект): Автореф. дис. . канд. филол. наук: 10.02.04 / РГПУ им. А. И. Герцена СПб., 2001. – 18 с.

10. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. М.: Едиториал УРСС, 2003 (а). - 284 с.

11. Олянич А. В. Презентационная теория дискурса: Монография. - Волгоград: Парадигма, 2004. – 507 с.

12. Мартинюк А. П. Дискурсивний інструментарій аналізу англomовної реклами / А. П. Мартинюк // Лігастика ХХІ століття: нові дослідження і перспективи. - 2009. - Вип. 3. - С. 159 – 167.

13. Малишенко А. О. Гендерні особливості англomовного рекламного дискурсу друкованих засобів масової інформації [Текст] : автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня канд. філол. наук. Спец. 10.02.04 – германською мовою; Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (Харків). – Харків : ХНУ, 2010. – 20 с.

14. Орлов С. В. Психолінгвістическіє і психологіческіє фактори впливу рекламного тексту: автореферат дис. ... кандидата психологіческіє наук: 19.00.01 / Орлов Сергей Владимирович; [Место защиты: Современная гуманитарная академия]. – Москва, 2012.– 28 с.

15. Ущина В. А. Соціолінгвістична категорія домшантності та реалізація в англomовному політичному дискурсі автореф. дис... канд. філол. наук: 10.02.04 / Кітвський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2003. - 19 с.

16. Second prime ministerial debate 22 April 2010. Transcript. - Mode of Access: http://news.bbc.co.uk/2/shared/bsp/hi/pdfs/23_04_10_seconddebate.pdf.

17. Gallup Alec M., Newport, Frank. The Gallup Poll: Public Opinion 2004. - Rowman & Littlefield, 2006. - 554 p.

18. Commission on presidential debates. September 26, 2008 Debate Transcript. - Mode of Access: <http://www.debates.org/index.php?page=2008-debate-transcript>.

19. Commission on presidential debates. October 07, 2008 Debate Transcript. - Mode of Access: <http://www.debates.org/index.php?page=october-7-2008-debate-transcript>.

20. Mode of Access: http://news.bbc.co.uk/2/shared/bsp/hi/pdfs/30_04_10_finaldebate.pdf.

21. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита.– М.: ЧеРо, Издательство МГУ, 1997. – 344 с.

22. Дмитрук О. В. Маніпулятивні стратегії в сучасній англomовній комунікації (на матеріалі текстів друкованих та Інтернет-видань 2000–2005 років) : автореф. дис. на здобуття наук.ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.04 "Германською мовою" - К., 2006. - 19 с.

23. Шейнов В. П. Манипулирование сознанием: В. П. Шейнов — Санкт-Петербург, Харвест, 2010 г.— 768 с.

24. Копнина Г. А. Речевое манипулирование: учеб. Пособие - 2-е издание. М.: Флинта, 2008. - 176 с.

25. Гетманова А. Д. Учебник по логике. 2-е изд. - М.: «ВЛАДОС», 1995. - 303 с.

26. Кириллов В. И., Старченко А. А. Логика: Учебник для юридических вузов. — Изд. 5-е, перераб. и доп. — М.: Юристъ, 1999. — 256 с.

27. Лагута О. Н. Логика и лингвистика: Материалы специального курса: Уч. пособ. для студ. филол. отд. / О. Н. Лагута. — Новосибирск: Б. и., 2000. — 116 с.

28. Зарецкая Е. Н. Риторика: Теория и практика речевой коммуникации. — 4-е изд. — М.: Дело, 2002. — 480 с.

29. Тофтул М. Г. ЛогГка: ПосГб.. К.:АкадемГя, 2002. - 368 с.
30. Бевз М. В. ЛогГка. МетодичнГ вказГвки для вивчення курсу студентами усГх форм навчання. - Хмельницький: ХНУ, 2004. - 75 с.
31. Бурега В.В., Пасько Я.1., Бглецький В.В., Савенкова М.6. ЛогГка : навчально-методичний посГбник / Заг. ред. Бурега В. В. - Донецьк: ДонДДУ, 2004. — 59 с.
32. Щербина О. Ю. ЛогГка для юриспв: Курс лекцш. Вид. 2-ге, допов. і перероб.— К.: Юридична думка, 2004.— 264 с.
33. Miller, Jason. Why Do We Hate Them? August 18, 2006. - Mode of Acces: http://bellacio.org/en/article.php?id_article=13116.
34. Осипова Н. П., Водтк В. Д., Ктмова Г. П. Ораторське мистецтво: Навчальний посГбник для студентГв вищ. навч. закл. юрид. спец. Видання друге / Н. П. Осипова, В. Д. Водтк, Г. П. Ктмова та ш. За ред. Професора Н. П. Осипово!. — Х.: ОдГссей, 2006. — 144 с.
35. Гриценко Т. Б. Етика дГлового стлкування: навчальний посГбник / К.: Центр учбово! лГтератури, 2007.— 344 с.
36. КолотГлова Н. А. Риторика: навч. поаб. для студ. вузГв. - К. : ЦУЛ, 2007. - 232 с.
37. Хоменко І. В. ЛогГка. Пщручник. - К. Центр учбово! лГтератури, 2007. - 335 с.
38. Новая философская энциклопедия: В 4 томах Ред. совет: Степин В. С., Гусейнов А. А., Семигин Г. Ю., Огурцов А. П. и др. М.: Мысль, 2010.— 744 с.
39. Ивлев Ю. В.. Теория и практика аргументации. Уч.—М. Проспект, 2011. - 288 с.
40. Copi I.M., Cohen С., McMahon К. Introduction to Logic, 14th Edition. Published by Pearson, 2011. - 688 pp.

THE TACTICS OPERATING WITHIN ENGLISH POLITICAL DEBATE DISCOURSE STRATEGIES: VIEWS OF SYSTEMATIZATION

Ye.V. Bogatyrova

*Pryazovskyi State
Technical University,
Mariupol, Ukraine*

*e-mail:
evgeniya@interia.pl*

The article addresses the author's approach to how the tactics operating within English political debate discourse strategies maybe systematized. The systematization is carried out through theoretical sources and corpus analysis, the latter being the US and the GB election political debate. The systematization is based on breaking down the tactics into two groups, namely manipulative and argumentative ones.

Keywords: discourse tactics; discourse strategy; political discourse; political debate.