

ТАКТИКИ ІНІЦІАЦІЇ ГОВОРІННЯ В АНГЛОМОВНОМУ ЕЛЕКТОРАЛЬНОМУ ДИСКУРСІ (на матеріалі передвиборчих теледебатів)

М.Л. Ільченко (Харків)

Статтю присвячено аналізу тактик ініціації говоріння в англomовному електоральному дискурсі у жанрі передвиборчих теледебатів. Ці тактики спрямовані на зайняття комунікантами домінантної позиції в інтеракції, яка забезпечує реалізацією базових стратегій електорального дискурсу: (само)презентації та дискредитації опонента.

Ключові слова: електоральний дискурс, передвиборчі теледебати, комунікативна стратегія, комунікативна тактика, домінантна позиція в інтеракції.

Ильченко М.Л. Тактики инициации говорения в англоязычном электоральном дискурсе. Статья посвящена анализу тактик инициации говорения в англоязычном электоральном дискурсе в жанре предвыборных теледебатов. Эти тактики направлены на занимание комунікантами доминантной позиции в интеракции, которая обеспечивает реализацию базовых стратегий электорального дискурса: (само)презентации и дискредитации оппонента.

Ключевые слова: электоральный дискурс, предвыборные теледебаты, коммуникативная стратегия, коммуникативная тактика, доминантная позиция в интеракции.

Ichenko M. L. Talk initiating tactics in English electoral discourse. The paper presents the analysis of talk initiating tactics in English electoral discourse in the genre of electoral teledebates. The above tactics help the speakers take the dominant position in the interaction which provides the implementation of the basic strategies of electoral discourse: (self)presentation and opponent discrediting.

Key words: electoral discourse, electoral teledebates, communicative strategy, communicative tactic, dominant position in the interaction.

Мета статті полягає у встановленні та описі тактик ініціації говоріння у передвиборчих теледебатах як жанрі електорального дискурсу.

Актуальність теми обумовлена значущістю передвиборчих дебатів у спричиненні регулятивного впливу на електорат в англomовних соціумах і необхідністю вивчення комунікативних стратегій і тактик, спрямованих на спричинення такого впливу.

Об'єктом статті є комунікативні стратегії електорального дискурсу перевиборчих дебатів, а предметом – тактики ініціації говоріння, що забезпечують домінування в інтеракції.

Матеріалом слугують транскрипти передвиборчих теледебатів кандидатів на посаду віце-пре-

зидента (Сара Пейлін і Джо Байден) та кандидатів у президенти США від 2012 р. (Мішель Бахман та Тім Поленті). Загальний обсяг транскриптів 2,5 друкованих листа.

Передвиборчі теледебати є жанром електорального дискурсу, що становить собою чітко структурований і організований формат публічної комунікативної взаємодії між, як правило, двома (рідше – трьома або більше) комунікантами, що є особами або представляють осіб, які балотуються на певну виборчу посаду (сенатора, президента тощо). Цей жанр електорального дискурсу характеризується *комунікативним суперництвом* [2, с. 18] або *агональністю* – модусом спілкування, де кожен з комунікантів за допомогою пев-

них комунікативних стратегій і тактик прагне досягти переваги над опонентом – переконати електорат у тому, що саме він / вона є ідеальним кандидатом на відповідний пост [10, с. 145–148; 12, с. 121].

Комунікативну стратегію тлумачимо як “планування процесу мовленнєвої комунікації залежно від конкретних умов спілкування та особистостей комунікантів”, “комплекс мовленнєвих дій, спрямованих на досягнення комунікативної мети” [6, с. 54; 9, с. 88]. **Комунікативна тактика** є втіленням комунікативних намірів учасників у кожен конкретний момент їхнього мовлення. Тактика може співвідноситися із стратегією як варіант з інваріантом [6, с. 110; 9, с. 89].

Глобальною комунікативною метою учасників передвиборчих теледебатів є здійснення комунікативного (як вербального, так і невербального) впливу на електорат – громадян, яким надано право брати участь у виборах певного органу, політичної партії чи конкретної особи і які беруть опосередковану участь в електоральному дискурсі як третя сторона, власне для якої організовують проведення дебатів між виборчими кандидатами. Ця мета реалізується у двох взаємопов’язаних глобальних комунікативних стратегіях домінування: **стратегії позитивної самопрезентації**, що реалізується на підставі максимізації власного комунікативного впливу, та **комплементарній** стосовно неї **стратегії дискредитації опонента**, що полягає у мінімізації комунікативного впливу опонента. Максимізацію та мінімізацію розуміємо як результат / успішність комунікативної діяльності виборчих кандидатів, тоді як їх комунікативна взаємодія завжди спрямована на взаємну нейтралізацію впливу опонента.

Зазначені стратегії реалізуються **змістовими і формальними** тактиками домінування [7, с. 10] в залежності від того, використовуються вони для встановлення контролю над формальним (процедурним / організаційним) аспектом дебатів чи змістовим аспектом.

Тактики формального домінування також називають етикетними тактиками або тактиками домінування в інтеракції [Villaume and Cegala 1988 цит.

за 1, с. 208]. Мета цих тактик полягає у захопленні й утримуванні ініціативи говоріння учасниками дебатів. Успішна реалізація тактик формального домінування створює підґрунтя для втілення змістового домінування й досягнення основної мети передвиборчих дебатів – спричинення регулятивного впливу на електорат.

Змістове домінування пов’язане з так званим вбудовуванням власних пропозицій [11, с. 29–41]. Пропозиція розуміється як особлива форма репрезентації знань, базова когнітивна одиниця структуризації інформації у складі когнітивних схем, фреймів, сценаріїв і ситуаційних моделей [3, с. 137–140]. Будь який зміст можна звести до пропозиції. За допомогою вбудовування пропозицій опоненти і реалізують стратегії самопрезентації й дискредитації опонента.

У структурно-організаційному плані жанр передвиборчих дебатів реалізується у формі діалогу або полілогу, учасниками якого є, як правило, двоє (рідше троє і більше) опонентів та модератор, який слідкує за дотриманням формату інтеракції.

Одиницею аналізу передвиборчих дебатів є **комунікативний обмін** (exchange [14; 23]; interchange [25, с. 131–132; 19, с. 35]); elementary interaction [24, с. 30; 17, с. 23ff] adjacency pair [22, с. 295]), тобто фрагмент інтеракції, внутрішньо зв’язаний однією темою і певною послідовністю говоріння, які задаються модератором.

Комунікативний обмін складається з **комунікативних ходів**, тобто комунікативних дій (вербальних або невербальних), які є інструментами реалізації тієї чи іншої тактики у комунікативній взаємодії і які розвивають комунікативну взаємодію, просувають її до досягнення комунікативної мети [14, с. 69; 15, с. 6; 18, с. 31; 24, с. 36]. Вербальний комунікативний хід не завжди збігається з висловленням. Він може складатися із одного або кількох висловлень, обумовлених позицією комуніканта відносно попередніх і наступних висловлень [6, с. 183–184; 9, с. 193]. Передавання комунікативного ходу може супроводжуватися вербальними сигналами метакомунікативного призначення або не супроводжуватися. У другому випадку має

місце порушення етикетного дотримування регламенту теледебатів.

У відповідності з місцем того чи іншого комунікативного ходу стосовно інших ходів у процесі комунікативної взаємодії виділяються **ініціальні** (initiating move) та **респонсивні** (responding move) комунікативні ходи [26, с. 21–23]. Ініціальні ходи задають тему комунікативного обміну й визначають перспективу розвитку інтеракції, задаючи певні очікування щодо наступного, респонсивного ходу [9, с. 194], обмежуючи можливість вибору з певних ймовірних варіантів відповіді. Функцію комунікантів, що реалізують ініціальні ходи у передвиборчих теледебатах, виконують модератори, які, відтак, задають системну організацію діалогу, проектуючи респонсивні ходи-відповіді комунікантів-опонентів. Респонсивні ходи, відповідно, відображають вербальні / невербальні реакції учасників теледебатів на ходи модератора.

Специфіка жанру передвиборчих теледебатів зумовлює виділення і **пост-респонсивних** (follow-up move) комунікативних ходів, що відображають реакцію опонентів на попередні респонсивні ходи один одного [23, с. 21–23] і ґрунтуються на одному з правил ведення передвиборчих теледебатів – можливості прокоментувати відповідь опонента у рамках відведеного для цього часу.

Ініціальний хід модератора може визначати послідовність говоріння опонентів у комунікативному обміні, якщо він адресований одному з них, або залишати за опонентами право самовизначитися з ініціативою говоріння, якщо він звернений одразу до обох опонентів. В останньому випадку комунікант-1, який здійснює випереджальний респонсивний хід, реалізує **тактику ініціації говоріння у респонсивному ході**, метою якої є захоплення ініціативи говоріння та, відповідно, спрямування / програмування пост-респонсивного ходу комуніканта-2. Втілення цієї тактики надає можливість комуніканту-1 заволодіти **домінантною позицією**, тобто набути статусу авторитетного і впливового учасника комунікативної взаємодії у певному комунікативному обміні [19, с. 415–42; 20, с. 175–188]. У кожен момент інтеракції один

із співбесідників займає домінуючу позицію, а інший – підпорядковану. Домінантна позиція комуніканта надає йому можливість реалізувати як формальне, так і змістове домінування й у такий спосіб втілити мету стратегій самопрезентації й дискредитації опонента.

Наприклад, на теледебатах між губернаторкою-республіканкою штату Аляска, Сарою Пейлін, та сенатором-демократом від штату Делавер, Джо Байденом, модератор Гвен Айфіл ставить питання одразу обох комунікантам про можливість співпраці з ворогами США:

(1) *IFILL: Governor and senator, I want you both to respond to this. Secretaries of state Baker, Kissinger, Powell, they have all advocated some level of engagement with enemies. Do you think these former secretaries of state are wrong on that?*

– *PALIN: No and Dr. Henry Kissinger especially. I had a good conversation with him recently. And he shared with me his passion for diplomacy. And that's what John McCain and I would engage in also. But again, with some of these dictators who hate America and hate what we stand for, with our freedoms, our democracy, our tolerance, our respect for women's rights, those who would try to destroy what we stand for cannot be met with just sitting down on a presidential level as Barack Obama had said he would be willing to do. That is beyond bad judgment. That is dangerous* (Debate transcript (Sarah Palin – Joe Biden) – Oct 2, 2008).

Губернаторка Сара Пейлін захоплює ініціативу говоріння, першою відповідаючи на запитання модератора. Успішна реалізація формальної тактики захоплення ініціативи говоріння дозволяє їй здійснити змістовий регулятивний вплив на свідомість електорату, позитивно представивши свою кандидатуру та кандидатуру Джона Маккейна й водночас дискредитувавши свого опонента Барака Обаму. Для реалізації змістового впливу Сара Пейлін вбудовує дві базові пропозиції: 1) Губернаторка Пейлін і її лідер, сенатор Джон Маккейн, є захисники дипломатії, але не дотримуватимуться демократич-

них принципів при взаємодії з диктаторами, що становлять загрозу США; 2) Барак Обама є прихильник кооперації з диктаторами-ворогами, тобто він неадекватно оцінює ситуацію та піддає країну загрозі. Формальне домінування взаємодії із змістовим. Захоплення ініціативи говоріння дозволяє губернаторці запрограмувати респонсивний хід опонента, Джо Байдена й змусити його зайняти підпорядковану позицію й виправдовуватися за свого лідера, Барака Обаму, перед електоратом з метою нейтралізації негативного комунікативного впливу Сари Пейлін.

Підпорядкована позиція є неприйнятною для учасника дебатів з огляду на агональний характер цього жанру електорального дискурсу. Відтак, у підпорядкованій позиції комуніканти, як правило, вдаються до **тактики ініціації говоріння у пост-респонсивному ході**. Ця тактика зумовлюється необхідністю комуніканта-2 прокоментувати пропозиції комуніканта-1, зроблені у випереджальному респонсивному ході, з метою нейтралізувати стратегію дискредитації й мінімізувати його негативний вплив й / або надати свій варіант відповіді на запитання модератора з метою будовування власних пропозицій у свідомість електорату.

Відмінною рисою тактики ініціації говоріння є обов'язкова наявність у пост-респонсивному ході комуніканта-2 висловлень-регуляторів [1, с. 219] – вербальних маркерів метакомунікативного характеру – звернених до модератора висловлень, що експліцитно виражають прохання надати можливість заволодіти ініціативою говоріння. Такі репліки-регулятори втілюються: 1) висловленнями-конвенціональними проханнями надати дозвіл у формі запитання з модальним дієсловом *can* (*Can I respond?*, *Can I clarify this?*, *Can add something?*, *Can I have a follow-up?*); 2) висловленнями-деклараціями наміру заволодіти ініціативою говоріння у формі стверджувального речення з модальним дієсловом із значенням необхідності (*I have to respond*; *I need to respond to that*; *I have to object*) або дієсловом із значенням бажання (*I want to have a follow-up*); 3) висловленнями, спрямованими

на привертання уваги, у формі еліптичних речень (*A second*; *Just a moment*; *Very quickly on this*). Пост-респонсивні ходи можуть починатися дискурсивними частками *but*, *well*, що сигналізують про намір комуніканта взяти ініціативу говоріння з метою висловити незгоду або спростування пропозицій опонента.

Наприклад, модератор Гвен Айфіл ставить запитання спочатку сенатору Джо Байдену, а потім і губернаторці Сари Пейлін про відмінності їх політики від політики Обами та Маккейна, кандидатів у президенти, яких вони представляють на теледебатах:

(2) *IFILL: How would a Biden administration be different from an Obama administration if that were to happen?*

– *BIDEN: God forbid that would ever happen, it would be a national tragedy of historic proportions if it were to happen. But if it did, I would carry out Barack Obama's policy [...].*

– *IFILL: Governor.*

– *PALIN: [...] A team of mavericks, of course we're not going to agree on 100 percent of everything. ...I will keep pushing him on ANWR... What I would do also, if that were to ever happen, though, is to continue the good work he is so committed to of putting government back on the side of the people and get rid of the greed and corruption on Wall Street and in Washington.*

– *BIDEN: Can I respond? Look, all you have to do is go down Union Street with me in Wilmington or go to Katie's Restaurant or walk into Home Depot with me where I spend a lot of time and you ask anybody in there whether or not the economic and foreign policy of this administration has made them better off in the last eight years. And then ask them whether there's a single major initiative that John McCain differs with the president on. On taxes, on Iraq, on Afghanistan, on the whole question of how to help education, on the dealing with health care... The wealthy have done very well. Corporate America has been rewarded. It's time*

we change it. Barack Obama will change it (Debate transcript (Sarah Palin – Joe Biden) – October 2, 2008).

Спершу за регламентом відповідає сенатор Байден та намагається вбудувати пропозицію, що лише політика Обама може забезпечити процвітання Америки. Потім відповідає губернаторка Пейлін, намагаючись вбудувати такі пропозиції: 1) Маккейн є борцем із корупцією на Уол-Стріт та у Вашингтоні і захисником простих дюдей; 2) цим Маккейн відрізняється від Барака Обама як захисника “за-корумпованої” влади.

Обидва комуніканти надають відповідь на запитання модератора по черзі, що дозволяє модератору перейти до наступного запитання. Проте, дискредитація Обама з боку Пейлін змушує Байдена утримувати тему обговорення і прагнути повторно заволодіти ініціативою говоріння у пост-респонсивному ході, щоб отримати домінуючу позицію у інтеракції. Для отримання дозволу на говоріння Байден вживає метакомунікативний маркер *Can I respond?* і, не отримавши заперечення модератора, у своєму комунікативному ході дискредитує Маккейна, прирівнюючи його політику до політики Джорджа Буша. На завершення Байден вбудовує пропозиції: 1) Барак Обама є борцем із корупцією; 2) Барак Обама є провісником змін у країні. Відтак, повторна ініціація говоріння у пост-респонсивному ході дозволяє Байдену нейтралізувати вплив Пейлін й отримати домінуючу позицію у комунікативній взаємодії.

Наступний приклад демонструє, як представниця Республіканської партії, член Палати представників від штату Мінесота, Мішель Бахман, та представник Республіканської партії, губернатор штату Мінесота, Тім Поленті, намагаються мінімізувати негативний вплив один одного, вдаючись до тактики ініціації говоріння у пост-респонсивному ході:

- (3) *YORK: All right. Thank you. We're going to go to Senator Santorum. YORK: Ok, yes you can.*
 – *BACHMANN: In the – this is exactly what I'm trying to illustrate. We need to have a president of the United States who stands firm on their*

convictions. This is what I have demonstrated for everyday that I have been in congress. I have a consistent record of standing on my convictions. I didn't cut deals with special interests where you put the pro-life issues together with tax increase issues. That's a fundamental. It's a nonnegotiable. And when we come to a nonnegotiable, we must stand. And I stand.

(APPLAUSE)

- *YORK: Governor we're going to come back around.*
- *PAWLENTY: **Just very quickly.** Her answer is illogical. Her answer is illogical. If there were two bad things in the bill – a tax increase and we're hypothetically stripping away pro-life protections, which we weren't, then it is a double reason to vote against it. She voted for it.*
- *YORK: OK. We have other people here.*
- *BACHMANN: **I need to respond to that, because – I need to respond to that.***
- *YORK: I understand. I understand. You have the next question. (addresses Senator Santorum) You have the next question, senator. I promise.*
- *BACHMANN: **This is what I want to say.** If a person – if a member casts a vote one way, they would be increasing the cigarette tax. If they cast a vote another way, they would not be voting for the pro-life protection. It was a choice. The governor put us in that box and I chose to protect human life* (Debate transcript (Michele Bachmann – Tim Pawlenty and others) – Aug 12, 2011).

Наведений фрагмент розпочинається комунікативним ходом модератора Йорка, який має стати ініціальним ходом нового комунікативного обміну – обговорення нової теми із сенатором Ріком Санторумом. Проте, один із учасників дебатів, Мішель Бахман, яка опинилася у підпорядкованій позиції, вдається до тактики ініціації говоріння у пост-респонсивному ході за допомогою невербального метакомунікативного сигналу і отримує дозвіл модератора. Мішель Бахман прагне повернути собі домінуючу позицію шляхом вбудовування таких пропозицій: 1) Президент США має суворо дотриму-

ватись своїх переконань; 2) вона дотримується своїх переконань щодня протягом свого перебування у конгресі, як наприклад, у голосуванні за підвищення податків на тютюн і легалізацію абортів. Від електорату очікується висновок (інференція – когнітивна операція, у ході якої інтерпретатор дискурсу робить умовивід / будує висновок на основі отриманого повідомлення [4, с. 411; 6, с. 126]), що Бахман буде президентом з твердими переконаннями, яким вона не зрадить.

Тепер у підпорядкованій позиції опиняється опонент М. Бахман, Т. Поленті. Він також вдається до невербального метакомунікативного пост-респонсивного ходу для отримання ініціативи говоріння, і не отримавши дозволу модератора, використовує вербальний метакомунікативний хід-попередження *Just very quickly*, і захоплює ініціативу, порушуючи при цьому правила ведення дебатов. Т. Поленті дискредитує М. Бахман, кваліфікуючи її відповідь як нелогічну через те, що вона у рамках одного законопроекту намагається пов'язати дві теми – податки на тютюн та легалізацію абортів, за які вона, тим не менш, проголосувала.

Модератор прагне розпочати нову тему, проте М. Бахман, опинившись у підпорядкованій позиції, знову декларує необхідність отримати ініціативу говоріння за допомогою висловлення-регулятора *I need to respond to that, because – I need to respond to that*. І хоча М. Бахман не отримує дозволу модератора, який прохає її почекати, вона ще раз декларує захоплення ініціативи говоріння за допомогою метависловлення-привертання уваги *This is what I want to say* й використовує цю ініціативу для пояснення, що: 1) її рішення щодо голосування за обидва проекти одразу було єдино вірним; 2) на відміну від свого опонента вона обрала захист людського життя. Відтак, вона відновлює свій позитивний імідж й дискредитує опонента й тим самим реалізує основну мету комунікації в передвиборчих дебатах.

Таким чином, тактики ініціації говоріння у респонсивному та пост-респонсивному ходах забезпечують учасникам передвиборчих дебатов домінуючу позицію в інтеракції, що сприяє ефективній

реалізації стратегій позитивної (само)презентації і дискредитації опонентів шляхом вбудовування у свідомість електорату відповідних пропозицій.

Перспективу дослідження вбачаємо у дослідженні взаємодії вербальних і невербальних засобів втілення стратегій і тактик домінування учасниками передвиборчих дебатов, а також з'ясуванні гендерних особливостей втілення цих стратегій і тактик.

ЛІТЕРАТУРА

1. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О.С. Иссерс. – [изд. 5-е]. – М. : Издательство ЛКИ, 2008. – 288 с.
2. Ишмуратов А.Т. Конфликт и згода. Основы когнитивной теории конфликтов / А.Т. Ишмуратов. – К. : Наукова думка, 1996. – 192 с.
3. Кубрякова Е.С. Краткий словарь когнитивных терминов / Е.С. Кубрякова, В.З. Демьянков, Ю.Г. Панкрац, Л.Г. Лузина ; под общей редакцией Е.С. Кубряковой. – М. : Филол. ф-т МГУ им. М.В. Ломоносова, 1996. – 245 с.
4. Кубрякова Е.С. Язык и знание. На пути получения знаний о языке: части речи с когнитивной точки зрения. Роль языка в познании мира / Е.С. Кубрякова. – М. : Языки славянской культуры, 2004. – 560 с.
5. Кучинский Г.М. Психологический анализ содержания диалога при совместном решении мыслительной задачи / Г.М. Кучинский // Психологические исследования общения. – М., 1985. – С. 252–264.
6. Макаров М.Л. Основы теории дискурса : [монография] / М.Л. Макаров. – М. : Гнозис, 2003. – 280 с.
7. Піщікова К.В. Стратегії домінування в аргументативному дискурсі: гендерний аналіз (на матеріалі англійської мови) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.04 “Германські мови” / К.В. Піщікова. – Харків, 2003. – 19 с.
8. Сусов И.П. Коммуникативно-прагматическая лингвистика и ее единицы / И.П. Сусов // Прагматика и семантика синтаксических единиц. – Калинин, 1984. – С. 3–12.
9. Фролова И.С. Стратегия конфронтации в англоязычном дискурсе : [монография] / И.С. Фролова. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2009. – 344 с.
10. Шейгал Е.И. Агональность в коммуникации: структура понятия / Е.И. Шейгал, В.В. Дешеева // Вестник Челябинского государственного университета. Филология. Искусствоведение. – 2009. – Вып. 36, № 34 (172). – С. 145–148.
11. Шейгал Е.И. Предвыборные теледебаты как жанр стратегической коммуникации / Е.И. Шейгал, Ю.М. Иванова // RESPECTUS

PHILOLOGICUS. Vilniaus universiteto Kauno humanitarinis facultetas. – 2004. – № 5 (10). – С. 29–41. 12. Шейгал Е.И. Семиотика политического дискурса : [монография] / Е.И. Шейгал. – М.; Волгоград : Перемена, 2000. – 324 с. 13. Coulthard M. An Introduction to Discourse Analysis / M. Coulthard. – [2nd ed.]. – London, 1985. – 269 p. 14. Coulthard M. An Introduction to Discourse Analysis / M. Coulthard. – London, 1977. – P. 69. 15. Edmondson W. Spoken Discourse: A Model for Analysis / W. Edmondson. – London, 1981. – P. 6. 16. Goffman E. Forms of Talk / E. Goffman. – Oxford : OUP, 1981. – 250 p. 17. Ninio A. Pragmatic Development / A. Ninio, C.E. Snow. – Cambridge, MA, 1996. 18. Owen M. Apologies and Remedial Interchanges: A Study of Language Use in Social Interaction / M. Owen. – New York; Amsterdam, 1983. – 240 p. 19. Per L. Interactional dominance in dyadic communication: a presentation of initiative-response analysis / L. Per, T. Luckmann // *Linguistics* 26. – 1988. – P. 415–42. 20. Rogers L.E. Methods for Analyzing Marital Conflict Discourse: Implications of a Systems Approach / L.E. Rogers, F.E. Millar,

J.B. Baevals // *Family Process*. – 1985. – Vol. 24. – Issue 2. – P. 175–188. 21. Sacks H. Lectures on Conversation / H. Sacks. – [2nd ed.]. – [2 vols.]. – Cambridge, MA, 1995. 22. Schegloff E.A. Opening up closings / E.A. Schegloff, H. Sacks. // *Semiotica*. – 1973. – № 8. – P. 361–382. 23. Sinclair J. Towards an Analysis of Discourse: The English Used by Teachers and Pupils Text / J. Sinclair, M. Coulthard. – Oxford : OUP, 1975. – P. 312. 24. Stenström A.-B. An Introduction to Spoken Interaction / A.-B. Stenström. – London, 1994. – 250 p. 25. Stubbs M. Discourse Analysis: The Sociolinguistic Analysis of Natural Language / M. Stubbs. – Oxford : OUP, 1983. – 272 p. 26. Watson G. Text in Context: Contributions to Ethnomethodology / G. Watson, R. M. Seiler (eds.). – Newbury Park, 1992. – P. 21–23.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

ІЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРІАЛУ

1. Debate transcript (Sarah Palin – Joe Biden) – October 2, 2008.
2. Debate transcript (Michele Bachmann – Tim Pawlenty and others) – August 12, 2011.