УДК 81.001.1
DOI 10.17516/2311-3499-003

РАЦИОНАЛЬНОСТЬ И РИТОРИЧНОСТЬ ПРЕДВЫБОРНОГО ДИСКУРСА (НА МАТЕРИАЛЕ ПРЕДВЫБОРНЫХ ДЕБАТОВ США 2016 ГОДА)

Н.С. Баребина, В.А. Косяков

Статья посвящена анализу риторической организации предвыборного дискурса. Положение о том, что предвыборный дискурс является синкретичным дискурсным образованием, позволяет применить методологию теории аргументации к анализу аргументативной составляющей этого дискурса. Для этого задействуется концепция стратегического маневрирования в рамках прагма-диалектической теории аргументации. В работе используется идея о диалектическом и риторическом измерениях аргументативной дискуссии. Указанные измерения связаны с мерой использования риторических структур на лексическом, синтаксическом, прагматическом уровнях. В анализе языковых данных диалектическое измерение позволяет проследить рациональность диалогических шагов участников дискуссии. Риторическое измерение дает возможность проанализировать любые отклонения от идеала рациональности. Указанные отклонения наиболее заметны на лексическом уровне, однако в анализ необходимо включать и другие ресурсы, используемые коммуникантами. В терминах концепции стратегического маневрирования риторические цели дискуссий достигаются сторонами за счет использования средств презентации речи, тематического потенциала дискуссии и с помощью адаптации речи к аудитории. Указанные ресурсы составляют три взаимосвязанных уровня стратегического маневрирования. Такой подход позволяет анализировать исследуемый контекст в аспекте оппозиции «рациональность – риторичность». Статья написана по результатам анализа стенограмм выступлений кандидатов на пост Президента США в рамках предвыборных дебатов 2016 года. В иллюстративно-практической части статьи представлены основные стратегии и тактики сторон дискуссий на всех трех уровнях стратегического маневрирования. Проанализированы риторические структуры как на лексико-грамматическом, так и на прагматическом и логическом уровнях.

Ключевые слова и фразы: *рациональность; риторичность; аргументация; стратегии; дискуссия; маневрирование; предвыборный дискурс; ошибки аргументации; прагма-диалектический подход.*

RATIONALITY AND RHETORIC OF ELECTORAL DISCOURSE (THE CASE OF ELECTION DEBATES IN THE USA IN 2016)

N.S. Barebina, V.A. Kosyakov

The article analyzes the rhetorical organization of the election discourse. This kind of discourse can be considered as the syncretic discoursive formation. This assumption allows us to apply the methodology of the theory of argumentation to the analysis of the argumentative component of election discourse. In order to achieve this, we used the concept of strategic maneuvering within the framework of the pragmatic-dialectical theory of argumentation. The study deals with the idea of dialectical and rhetorical dimensions of argumentative discussion. These two dimensions are related to the use measure of rhetorical structures on lexical, syntactical, pragmatic levels. In the analysis of linguistic data, the dialectical dimension allows us to trace the rationality of the participants' dialogical steps in the discussion. Rhetorical dimension enables to analyze any deviations from the ideal of rationality. These

deviations are most appreciable at the lexical level. However, other resources used by the communicants must be included in the analysis. In terms of the concept of strategic maneuvering, the rhetorical aims of the discussions are reached by the parties through the use of speech Presentational Devices, the Topical Potential of the discussion and through the adaptation of speech to the Audience Demand. These resources are three interrelated levels of strategic maneuvering. This approach allows us to analyze the context under investigation in the aspect of opposition «rationality – rhetoric».

The article is based on the analysis of presidential debate transcript of the U.S. 2016 election. The illustrative and practical part of the article presents the main strategies and tactics in the discussions at all three levels of strategic maneuvering. Rhetorical structures are analyzed both on lexical and grammatical level, as well as pragmatic and logical levels. Basic techniques: method of pragmatic-dialectical reconstruction. Results: the analysis demonstrates that D. Trump uses discussion tactics which are aggressive, the candidate uses a wide range of conflict-related topics, arguments presented by the politician violate certain standards of rationality. Thus, given the certain results of election, it is worth while allocating the issue for discussion argumentation fallacies persuasiveness. This matter arises only occasionally and requires further study.

Keywords and phrases: *rationality; rhetoric; argumentation; strategies; discussion; maneuvering; electoral discourse; argumentation fallacies; pragmatic-dialectical approach.*

Введение. Предмет обсуждения данной публикации находится на линии пересечения двух прикладных направлений современной лингвистики: изысканий в области политического дискурса и лингвоаргументологии. Предвыборные речи политиков давно привлекают внимание как специалистов в сфере электорального менеджмента, так и языковедов, интересующихся убеждающей стороной языка. Электоральная риторика с относительным постоянством вызывает интерес с точки зрения воздействия на аудиторию. Обратить внимание на эту тенденцию нас заставили учащающиеся случаи употребления слова *риторика* в новостных сообщениях, освещающих события, связанные с выборами. Имеется немало работ, посвященных анализу публичных выступлений политиков в рамках предвыборных кампаний [Астафурова 2003; Блинова 2017; Григорян 2017; Костюнина 2014; Семкин 2014]. Исследователи сходятся во мнении о том, что предвыборный дискурс представляет собой особый жанр политической коммуникации, интегрирующий различные дискурсные формации. В этой связи анализируются лингвориторические особенности выступлений, формирующие персуазивность указанного дискурса.

Основной тезис статьи заключается в том, что средства языковой выразительности являются лишь видимой частью риторики предвыборного дискурса; значительная часть риторической организации всего дискурсивного массива электоральных речей скрыта от прямого наблюдения и может быть проанализирована с помощью дополнительных методов исследования. Главной целью статьи является проанализировать скрытые риторические структуры предвыборного дискурса в аспекте оппозиции «рациональность – риторичность». Другая цель видится в том, чтобы проиллюстрировать эвристические возможности методологии теории аргументации к анализу риторического измерения в различных видах дискурса.

Методы и материалы исследования. В соответствии с назначенными целями, для анализа риторической части в статье применяется методология концепции стратегического маневрирования в рамках прагма-диалектической теории аргументации (далее ПДТА). Методом сплошной выборки были проанализированы скрипты стенограмм первых, вторых и финальных дебатов между кандидатами в президенты США Д. Трампом и Х. Клинтон в 2016 г. Объем проанализированных скриптов составил 5 часов звучащей речи.

Аргументация в политических дебатах. Приведем некоторые данные лингвоаргументологических исследований, которые послужат базисом для дальнейших

рассуждений. Для современных междисциплинарных исследований характерна трактовка аргументации не только как процесса рассуждения и доказательства, но и как явления коммуникации, вида речевого поведения, межличностного взаимодействия, дискурсивной деятельности. Одним из результатов такого понимания аргументации стало то, что любая сфера языкового взаимодействия в той или иной степени является аргументативной. Рассуждая об аргументации в политических дебатах, мы основываемся на данных исследований, показывающих, что политические дебаты как дискурсивное образование включают аргументативный способ организации дискурса [Ильичева 2016; Neagu 2013]. Принимая вышеуказанный контекст, важно отметить, что в анализируемой нами сфере аргументация выполняет определенную функцию. Мы придерживаемся мнения Д.А. Бокмельдера, высказанного им в работе [Бокмельдер 2014: 77] о том, что тремя ключевыми функциями аргументации являются следующие: метод поиска истины, средство убеждения, способ коллективного поиска оптимальных решений. Из указанных функций в политических дебатах главной является функция средства убеждения; именно эта функция обеспечивает достижение конечной цели дискуссии в этой области, заключающейся в том, чтобы убедить аудиторию принять некоторые положения.

Риторический аспект в концепции стратегического маневрирования. В задачи нашего исследования не входит подробное описание ПДТА, основные положения которой изложены в зарубежных и отечественных публикациях [Eemeren 2014; Баребина 2016]. Мы в своей работе ограничимся рассмотрением концепции стратегического маневрирования в рамках этой теории; указанная концепция является современной версией этого подхода, возникшей в результате более чем двадцатилетнего развития ПДТА.

Согласно целям работы следует уточнить, как в указанной концепции трактуется понятие «риторика». Появление «Новой риторики» в русле концепции Х. Перельмана и Л. Ольбрехтс-Тытеки придало термину «риторика» два смысла: 1) узкий – как обозначение комплексной дисциплины, изучающей ораторское искусство, 2) широкий, при котором объектом риторики становятся любые разновидности речевой коммуникации, рассматриваемые сквозь «призму» осуществления заранее выбираемого воздействия на получателя сообщения [Перельман 1987]. Таким образом, риторическое измерение языковой аргументации ведет к необходимости учитывать стратегический и прагматический аспекты речевого взаимодействия.

Именно широкое понимание риторики как науки об убеждающей коммуникации находим в ПДТА. Ф.Х. ван Еемерен, обобщая опыт риторических школ от античности до современности, показывает, что все они фокусируются на одном из трех аспектов: 1) учение о системе топосов (topoi или loci), 2) учение о взаимодействии оратора и аудитории, 3) учение о технической стороне речи. В связи с этим ученый выделяет три аспекта риторики, лежащие в основе стратегического маневрирования в аргументативном взаимодействии: «тематический потенциал», «адаптация к аудитории», «средства презентации» [Eemeren 2010: 95].

Ф.Х. ван Еемерен пишет, что, стремясь к риторической цели убеждения оппонента или аудитории в правильности своей точки зрения, дискуссанты используют различные риторические стратегии. Эти стратегии могут проявляться на трех уровнях в соответствии с тремя аспектами риторики:

– уровень подбора материала (выбор тем для обсуждения и схем аргументации, например, каузальная, симптоматическая, сравнительная);

– уровень адаптации материала к нуждам конкретной аудитории (идентификация мнений, предпочтений, убеждений аудитории);

– уровень презентации (представление имеющегося материала наиболее эффективно с дискурсивной и стилистической точек зрения) [Eemeren 2010: 263].

Из вышеизложенного легко видеть, что риторичность представляет собой не только средства лексической изобразительности и разнообразные риторические приемы, но и использование других ресурсов, доступных коммуникантам на разных этапах интеракции.

Рациональность vs риторичность предвыборного дискурса. Для того, чтобы рассмотреть характеристики рациональности и риторичности дискурса, обратимся к понятию целей аргументативной дискуссии. С точки зрения ПДТА любой аргументативный контекст можно представить в виде критической дискуссии. Диалектическая (идеальная) цель всей дискуссии – разрешить различия во мнениях с помощью рациональных способов убеждения. Однако действительность коммуникативной практики такова, что адресат неизбежно старается достичь целей в дискуссии, которые далеки от рациональности. Этому способствует ряд факторов, например, степень институциональности дискуссии, формат коммуникации, фактор времени и ряд других. Все это ведет к тому, что аргументатор систематически делает некоторые шаги в дискуссии, которые отходят от идеала рациональности. В соответствии с этим в ПДТА принято различать диалектическую цель дискуссии (а также ее этапов) и ее риторический аналог. Переход от диалектической цели к риторической цели называется стратегическим маневрированием.

Аналитически в дискуссии, даже в случае аргументации-монолога, можно выделить четыре стадии. Для каждой стадии дискуссии характерна диалектическая цель и ее риторический аналог. Укажем эти стадии и соответствующие им цели.

Стадия конфронтации. Диалектическая цель – установить и сформулировать различия во мнениях. Риторическая цель – сформулировать различия во мнениях в наиболее выгодном для одного из участников дискуссии виде.

Начальная стадия или стадия открытия дискуссии. Диалектическая цель этого этапа заключается в том, чтобы установить различного рода обязательства, которые станут отправными точками в дискуссии и послужат кругом референции во время дискуссии. Риторическая цель заключается в том, чтобы установить процедурные моменты дискуссии (например, очередность шагов, временной лимит и т.д.) и ключевые моменты дискуссии (например, некоторые понятия и термины) в наиболее оптимальном для дискуссанта виде.

Стадия аргументации. На этой стадии диалектической целью является рациональное развитие линии защиты своей точки зрения и линии атаки точки зрения оппонента посредством аргументации. Риторической целью является как можно более эффектное и оптимальное развитие защиты своей позиции и критики позиции оппонента с помощью выбора аргументов и представления их в наиболее выгодном для пропонента виде.

Заключительная стадия. Диалектическая цель заключается в диалектической проверке дискутируемых утверждений, в том, чтобы зафиксировать результат дискуссии и установить, в достаточной ли степени была обоснована точка зрения протагониста и выдержала ли она критику антагониста. Риторическая цель состоит в том, чтобы представить исход дискуссии в наиболее выгодном для себя свете. В соответствии с этой целью, участники дискуссии будут пытаться заявить о своей победе в дискуссии.

Итак, в каждой аргументативной дискуссии присутствуют два измерения: диалектическое и риторическое, которым соответствуют два понятия, а именно рациональность или диалектичность и эффективность или риторичность. Как явствует из описания диалектического и риторического измерений, оппозиция «рациональность – риторичность» связана с мерой использования риторических структур. Первый член оппозиции предполагает точность, нейтральность, номинативность и логичность речи. Второй член оппозиции характеризует любые отклонения от рациональности на лексическом, синтаксическом, прагматическом и логическом уровнях.

Иллюстративно-практическая часть. Вначале отметим, что особенностью электоральных дебатов является присутствие модератора, который озвучивает тему обсуждения (по традиции каждый раунд дебатов проводится разными модераторами), например, *We'll explore three topic*

areas tonight: Achieving prosperity; America's direction; and securing America. Ведущий разъясняет правила, которых необходимо придерживаться во время дебатов, например, *At the start of each segment, I will ask the same lead-off question to both candidates, … they will each have up to two minutes to respond*. Роль модератора предполагает обеспечение соблюдения правил дебатов, например, *Back to the question, though…, Secretary Clinton, you won the coin toss so you'll go first, Please allow her to respond. She didn't talk while you talked*. Роль ведущего состоит и в прояснении непонятных моментов, например, *What does that mean?*, указании на неполные ответы или уход от ответов с требованием ответить на вопросы, например, *Mr. Trump, let me repeat the question. If you were president, what would you do about Syria and the humanitarian crisis in Aleppo…, … No answer the question. Would you please explain whether or not … .*

Ведущий организует стадию конфронтации. Так, диалектическая цель указанной стадии состоит в том, чтобы установить различия во мнениях и выявить, каких позиций придерживаются стороны. Эта цель выдерживается на протяжении всех проанализированных нами контекстов. Ведущий задает вопросы в рамках анонсированной темы. Например, обсуждая тему занятости и рабочих мест, ведущий Л. Холт задает вопросы: *Secretary Clinton, why are you a better choice than your opponent to create the kinds of jobs that will put more money into the pockets of American workers?, Mr. Trump, the same question to you. It's about putting money – more money into the pockets of American workers. You have up to two minutes*.

В анализируемых контекстах также достаточно четко прослеживается работа модератора на стадии открытия диспута, например, после того, как кандидаты высказались по вопросам правосудия, ведущий К. Уоллес обобщает сказанное и выносит на обсуждение два значимых вопроса, по которым у сторон имеются определенные позиции: *Mr. Trump, thank you. We now have about ten minutes for an open discussion. I want to focus on two issues that in fact, by the justices that you name, could end up changing the existing law of the land. First, is one that you mentioned Mr. Trump, and that is guns. Secretary Clinton, you said last year, and let me quote: "The Supreme Court is wrong on the second amendment"… Those were the words of the judge Antonin Scalia, who wrote the decision. What's wrong with that?*

Рассмотрим диалогические ходы кандидатов в президенты и покажем приемы стратегического маневрирования, которыми пользуются стороны дебатов при переходе от идеальной диалектической цели к риторической. Оценку стратегического маневрирования будем проводить по трем рассмотренным выше аспектам: тематический потенциал, адаптация к аудитории, средства презентации. Все строки пронумерованы, чтобы показать положение фрагментов относительно всего диспута.

В приведенном ниже фрагменте кандидат Х. Клинтон по просьбе ведущего Л. Холта поясняет свою точку зрения относительно рабочих мест:

1 **Clinton**: *Well, thank you, Lester, and thanks to Hofstra for hosting us.*
2 *The central question in this election is really what kind of country we want to be and what*
3 *kind of future we'll build together. Today is my granddaughter's second birthday, so I think*
4 *about this a lot. First, we have to build an economy that works for everyone, not just those*
5 *at the top. That means we need new jobs, good jobs, with rising incomes*
(Politico. URL: http://www.politico.com/story/2016/09/full-transcript-first-2016-presidential-debate-228761 (дата обращения – 27.02.2018)).

Сдвиг в сторону риторической цели наблюдается в самом начале дебатов. Утверждение о втором дне рождения внучки кандидата в президенты (стр. 3–4) не является конструктивным шагом. Это типичный прием, нацеленный на то, чтобы создать и подчеркнуть общность с аудиторией, понравиться аудитории. Еще один прием представлен в следующем фрагменте речи Х. Клинтон:

8 **Clinton:** *Finally, we tonight are on the stage together, Donald Trump and I.*

9 *Donald, it's good to be with you. We're going to have a debate where we are*
10 *talking about the important issues facing our country. You have to judge us, who*
11 *can shoulder the immense, awesome responsibilities of the presidency, who can*
12 *put into action the plans that will make your life better. I hope that I will be able to earn your vote on November 8th.* (Politico. URL: http://www.politico.com/story/2016/09/full-transcript-first-2016-presidential-debate-228761 (дата обращения – 27.02.2018)).

Х. Клинтон хочет показать свое положительное отношение к оппоненту (стр. 7−8), в данном фрагменте эксплицируется риторическая фигура *conciliatio*. Эта фигура подразумевает, что пропонент принимает посылки оппонента для подкрепления собственной позиции; эта фигура может использоваться для подготовки к убеждению оппонента и аудитории на этапе аргументации. Эксплицировав *conciliatio*, получаем следующее утверждение: *Быть с Дональдом вместе на одной ступени хорошо, однако я надеюсь победить на выборах*. Средством выразительности служит приалагтельное в сравнительной степени (стр. 11). В представленных фрагментах выявляется риторичность на уровне адаптации к аудитории и на уровне презентации.

Разберем пример ошибочной аргументации, которая является отступлением от стандартов рациональности. Речь пойдет об апелляции к эмоциям, когда, возбудив с помощью высказываний определенного рода эмоции у аудитории, оратор может добиться выполнения выгодного ему действия. В приведенном ниже примере Х. Клинтон комментирует тезис Д. Трампа о том, что *необходимо пересмотреть торговые сделки и не давать другим странам воровать компании и рабочие места.*

47 **Clinton:** *We just have a different view about what's best for growing the*
48 *economy, how we make investments that will actually produce jobs and rising*
49 *incomes. I think we come at it from somewhat different perspectives. You know,*
50 *Donald was very fortunate in his life, and that's all to his benefit. He started his*
51 *business with $14 million, borrowed from his father, and he really believes that*
52 *the more you help wealthy people, the better off we'll be and that everything will*
53 *work out from there.*
54 *I don't buy that. I have a different experience. My father was a small-*
55 *businessman. He worked really hard. He printed drapery fabrics on long tables,*
56 *where he pulled out those fabrics and he went down with a silkscreen and*
57 *dumped the paint in and took the squeegee and kept going.*
58 *And so what I believe is the more we can do for the middle class, the more we*
59 *can invest in you, your education, your skills, your future, the better we will be off and the better we'll grow. That's the kind of economy I want us to see again.*

(Politico. URL: http://www.politico.com/story/2016/09/full-transcript-first-2016-presidential-debate-228761 (дата обращения – 27.02.2018)).

Наиболее очевидным с точки зрения стратегического маневрирования в данном фрагменте является уровень использования средств презентации. Оратор апеллирует к эмоциям, воздействуя не на разум аудитории, а на чувства. Так, используется *антитеза* – фигура, строящаяся на противопоставлении понятий, которое реализуется на уровне словосочетания, предложения, фразы. В данном примере первая антитеза возникает за счет противопоставления отца Д. Трампа, который выдал сыну 14 миллионов долларов на развитие бизнеса и отца Х. Клинтон, мелкого предпринимателя, стоящего за длинным столом со скребком и печатающим драпировочные ткани (стр. 49−56). Вторая антитеза построена на противопоставлении состоятельных людей, которым собирается помогать Д. Трамп и людей среднего класса, за которых выступает Х. Клинтон (стр. 52 и 58). Полярные понятия облегчают для аудитории восприятие сообщения по рассматриваемой проблеме.

Более глубокий анализ позволяет выявить и уровень использования тематического потенциала. В этом фрагменте кандидат выдвигает *argumentum ad misericordiam* (аргумент к сострадательному сердцу или к жалости). Ошибочность этого аргумента состоит в том, что аргументы, содержащиеся в строках 54−57, являются недоброкачественными. Хиллари утверждает, что ее отец *работал по-настоящему тяжело (He worked really hard)*. Слово *really* в данном случае выступает в качестве слова-аргументатора (в терминах теории О. Дюкро и Ж.-К. Анскомбра) и имеет значение интенсивности. В данной коммуникативной ситуации утверждение со словом *really* формирует антизаключение о том, что отец Хиллари работал тяжело и усердно, а отец ее оппонента – нет. Более того, то, что отец Трампа выдал ему 14 миллионов долларов, еще не говорит о том, что он не работал так же тяжело, как отец докладчицы Клинтон. Далее, отсутствует логическая связь между утверждением о том, что Д. Трамп получил помощь от отца и утверждением о намерении помогать только состоятельным людям. Результатом является ошибка аргументации *slippery slope* (скользкий склон). Эта ошибка возникает, когда участник спора необоснованно выводит из некоторого положения только негативные или нужные ему следствия. Наконец, аргумент о выдаче 14 миллионов долларов не является проверенным фактом, на что Трамп не замедлил привести контраргументы в свою очередь:

64 **Trump:** *Well, for one thing – and before we start on that – my father gave me a*
65 *very small loan in 1975, and I built it into a company that's worth many, many*
66 *billions of dollars, with some of the greatest assets in the world, and I say that*
67 *only because that's the kind of thinking that our country needs.*

(Politico. URL: http://www.politico.com/story/2016/09/full-transcript-first-2016-presidential-debate-228761 (дата обращения – 27.02.2018)).

Как видим, сдвиг в сторону риторической цели, осуществляемый Х. Клинтон, не вносит конструктивного вклада в ход диспута, но приводит к возникновению поддискуссии.

Нерациональные диалогические шаги, уводящие обсуждение основных вопросов в сторону, совершаются и Д. Трампом. Последний многократно критикует оппонента вместо того, чтобы аргументировать свою позицию:

78 **Trump**: *…But in all fairness to Secretary Clinton, when she started talking*
79 *about this, it was really very recently. She's been doing this for 30 years. And*
80 *why hasn't she made the agreements better? The NAFTA agreement is defective.*
81 *Just because of the tax and many other reasons, but just because of the fact...*
82 **Holt**: *Let me interrupt just a moment, but...*
83 **Trump**: *Secretary Clinton and others, politicians, should have been doing this*
84 *for years, not right now, because of the fact that we've created a movement.*
85 *They should have been doing this for years. What's happened to our jobs and*
86 *our country and our economy generally is -- look, we owe $20 trillion. We cannot do it any longer, Lester.* (Politico. URL: http://www.politico.com/story/2016/10/2016-presidential-debate-transcript-229519 (дата обращения – 27.02.2018)).

В этом фрагменте Д. Трамп осуждает Х. Клинтон за участие в разработке Соглашения о создании Североамериканской ассоциации свободной торговли (NAFTA), которое, по его мнению, является дефектным (стр. 79−80). Не обращая внимания на попытки модератора вернуться к основному вопросу (стр. 82), Д. Трамп ставит оппонента в позицию главного виновника всех неудач, связанных с работой этой ассоциации (стр. 83−86).

Этот фрагмент является примером широко распространенной риторической тактики, направленной на изменение темы дискуссии. Если участник последней исчерпал аргументы для обоснования своей позиции или обсуждаемая тема ему неудобна, то он может попытаться перевести ход диспута в другое русло. Одним из приемов такой тактики является выдвижение аргументов *ad hominem* (аргумент к человеку). Основной посыл этого нового витка дебатов

заключается в том, чтобы показать, что оппонент не заслуживает доверия. От оппонента в таких случаях требуется большая доля рациональности, чтобы воздержаться от контраргументов. Насколько можно судить по дальнейшей интеракции, оппонент Д. Трампа таковой не обладает:

96 **Holt***: Let me let Secretary Clinton get in here.*
97 **Clinton:** *Well, let's stop for a second and remember where we were eight years*
98 *ago. We had the worst financial crisis, the Great Recession, the worst since the*
99 *1930s. That was in large part because of tax policies that slashed taxes on the*
100 *wealthy, failed to invest in the middle class, took their eyes off of Wall Street,*
101 *and created a perfect storm.*
102 *In fact, Donald was one of the people who rooted for the housing crisis. He said,*
103 *back in 2006, «Gee, I hope it does collapse, because then I can go in and buy*
104 *some and make some money». Well, it did collapse.*
Trump: *That's called business, by the way.*

(Politico. URL: http://www.politico.com/story/2016/10/2016-presidential-debate-transcript-229519 (дата обращения – 27.02.2018)).

Как видим, Х. Клинтон в предоставленное ей время для ответа объясняет, что финансовые проблемы, в которых Д. Трамп винит ассоциацию NAFTA, возникли в связи с финансовым кризисом, который был в то время (стр. 97−101), где сам Д. Трамп был одним из тех, кто способствовал этому кризису и получил прибыль от него (стр. 102−104). Данный пример представляет собой контраргументацию по отношению к аргументам Д. Трампа. Опровержение представляет собой комбинацию фактологических контраргументов и аргументов *ad hominem,* где приводится указание на мотивы или характер оппонента, а не опровержение самих аргументов.

Приведем еще примеры ошибочных аргументов:

124 **Clinton:** *…We can deploy a half a billion more solar panels. We can have*
125 *enough clean energy to power every home. We can build a new modern electric*
126 *grid. That's a lot of jobs; that's a lot of new economic activity.*
…
129 **Holt:** *Mr. Trump?*
130 **Trump:** *She!!! talks about solar panels. We invested in a solar company, our*
131 *country. That was a disaster. They lost plenty of money on that one. Now, look,*
132 *I'm a great believer in all forms of energy, but we're putting a lot of people out*
133 *of work. Our energy policies are a disaster. Our country is losing so much in*
134 *terms of energy, in terms of paying off our debt. You can't do what you're*
looking to do with $20 trillion in debt.

(Politico. URL: http://www.politico.com/story/2016/10/2016-presidential-debate-transcript-229519 (дата обращения – 27.02.2018)).

В данном фрагменте Х. Клинтон начинает рассуждать об альтернативных источниках энергии. Ее оппонент резко критикует собеседника как ничего не понимающего в этом вопросе человека и не знающего о последствиях инвестирования в компанию по выработке солнечной энергии (стр. 130−135). В примере представлена разновидность аргумента к человеку, а именно *ad hominem personam* (переход на личности). Уровень презентации представлен средствами лексической выразительности в виде эпитетов (*disaster, plenty of money*), а также пренебрежительное употребление местоимения в третьем лице (*she*) в отношении присутствующего оппонента.

Еще более явный аргумент *ad hominem personam* представлен в следующем фрагменте дебатов:

243 **Clinton:** *So we have taken the home page of my website, HillaryClinton.com,*
244 *and we've turned it into a fact-checker. So if you want to see in real-time what*

245 *the facts are, please go and take a look. Because what I have proposed...*
246 **Trump:** *And take a look at mine, also, and you'll see. [Interruption]*
147 **Clinton:** *... would not add a penny to the debt, and your plans would add $5*
248 *trillion to the debt. What I have proposed would cut regulations and streamline*
249 *them for small businesses. What I have proposed would be paid for by raising*
250 *taxes on the wealthy, because they have made all the gains in the economy. And*
251 *I think it's time that the wealthy and corporations paid their fair share to*
... support this country.
257 *...*
258 **Trump:** *She's going to raise taxes $1.3 trillion.*
259 **Holt:** *Mr. Trump, I'm going to...*
260 **Trump:** *And look at her website. You know what? It's no difference than this.*
261 *She's telling us how to fight ISIS. Just go to her website. She tells you how to*
262 *fight ISIS on her website. I don't think General Douglas MacArthur would like*
263 *that too much.*
264 **Holt:** *The next segment, we're continuing...*
265 **Clinton:** *Well, at least I have a plan to fight ISIS. [Interruption]*
266 **Holt:** *... achieving prosperity...*
267 **Trump:** *No, no, you're telling the enemy everything you want to do.*
268 *[Interruption]*
269 **Clinton:** *No, we're not. No, we're not.*
270 **Trump:** *See, you're telling the enemy everything*
271 *you want to do. No wonder you've been fighting – no wonder you've been fighting ISIS your*
272 *entire adult*
273 *life. [Interruption]*

Clinton: *That's a – that's – go to the – please, fact checkers, get to work.*
Holt: *OK, you are unpacking a lot here. And we're still on the issue of achieving prosperity. And I want to talk about taxes. The fundamental difference between the two of you concerns the wealthy…*

(Politico. URL: http://www.politico.com/story/2016/10/2016-presidential-debate-transcript-229519 (дата обращения – 27.02.2018)).

В представленном фрагменте стороны намеревались разговаривать о налогах. Х. Клинтон представила свою позицию (стр. 243−252), ее оппонент неоднократно пытается перебивать ее, затем резко меняет тему разговора, начиная обсуждать сайт Клинтон. Д. Трамп использует такие доводы, которые представляют собой нападение на собеседника: он жестко осуждает незатейливый подход Клинтон к борьбе с ИГИЛ, высмеивая то, что на своем сайте его оппонент рассказывает всем, в том числе и террористам, как надо бороться с ними. Задействуются такие средства презентации, как многократное использование местоимения в третьем лице в именительном и притяжательном падеже (*she, her*) в отношении присутствующего собеседника, риторическая фигура антитеза (противопоставление Х. Клинтон и американского военачальника генерала Д. Макартура, который считается в США одним из лучших стратегов времен Второй мировой войны и войны в Корее). Ироничная фраза о том, что Клинтон борется с ИГИЛ всю свою взрослую жизнь (стр. 268−269) содержит скрытый намек на возраст оппонента. В этом фрагменте (стр. 261−262) также эксплицируется ошибочный аргумент *ad verecundiam* (аргумент к мнению эксперта). Оратор апеллирует к заслуживающему доверия авторитету. Такая апелляция является логически нерелевантной.

Проведенный нами анализ позволяет утверждать, что Д. Трамп постоянно пытается дискредитировать оппонента, поднимая разного рода неудобные для собеседника темы. То есть в

анализе видно, как оратор задействует тематический потенциал коммуникативной ситуации в свою пользу с тем, чтобы потом перейти к дискредитации оппонента. Так, в следующем примере Д. Трампом поднимается тема «почтового» скандала с участием Х. Клинтон, которая использовала личный почтовый ящик электронной почты для служебных целей, в связи с чем произошла утечка важной финансовой информации:

380 **Clinton:** *I do. You know, I made a mistake using a private e- mail.*
381 **Trump:** *That's for sure.*
382 **Clinton:** *And if I had to do it over again, I would, obviously, do it differently.*
383 *But I'm not going to make any excuses. It was a mistake, and I take*
384 *responsibility for that.*
385 **Holt:** *Mr. Trump?*
386 **Trump:** *That was more than a mistake. That was done purposely. OK? That*
387 *was not a mistake. That was done purposely. When you have your staff taking*
388 *the Fifth Amendment, taking the Fifth so they're not prosecuted, when you have*
389 *the man that set up the illegal server taking the Fifth, I think it's disgraceful.*
… And believe me, this country thinks it's – really thinks it's disgraceful, also.
401 ...
402 *And it's really a shame. And it's politicians like Secretary Clinton that have*
403 *caused this problem. Our country has tremendous problems. We're a debtor*
404 *nation. We're a serious debtor nation. And we have a country that needs new*
405 *roads, new tunnels, new bridges, new airports, new schools, new hospitals. And we don't have the money, because it's been squandered on so many of your ideas* (Politico. URL: http://www.politico.com/story/2016/10/2016-presidential-debate-transcript-229519 (дата обращения – 27.02.2018)).

В этом фрагменте Х. Клинтон признает и объясняет свою ошибку, однако ее оппонент не останавливается на этом и продолжает разворачивать эту тему, обвиняя Клинтон и в создании национального долга, и в разбазаривании идей (стр. 402−406). В данном фрагменте содержатся ошибки аргументации *ad populum* (аргумент к мнению большинства) и *ad verecundiam* (аргумент к авторитетному мнению). Оратор апеллирует к мнению всей страны, которая, как он авторитетно утверждает, считает позорным такое поведение (стр. 389−390). Из выразительных средств оформления речи эксплицируется фигура градации (группировка однородных членов предложения в определенном порядке). Докладчик размещает нужды страны в порядке социальной значимости (стр. 403−404). Используются также эпитеты (*tremendous problems, debtor nation*). Как видим, Д. Трамп достигает цели эффективности своей речи, используя тактики дискредитации и нападения на собеседника.

Особенностью речевого поведения кандидатов, о которой можно судить по анализируемым скриптам, является то, что оппоненты активно используют потенциал конфликтных тем:

406 **Clinton:** *And maybe because you haven't paid any federal income tax for a lot*
407 *of years. [applause] And the other thing I think is important...*
408 **Trump:** *It would be squandered, too, believe me.*
409 **Clinton:** *... is if your – if your main claim to be president of the United States is*
410 *your business, then I think we should talk about that…*
411 *I have met a lot of the people who were stiffed by you and your businesses,*
412 *Donald. I've met dishwashers, painters, architects, glass installers, marble*
413 *installers, drapery installers, like my dad was, who you refused to pay when*
… they finished the work that you asked them to do.
415 ...
… **Trump:** *Maybe he didn't do a good job and I was unsatisfied with his work...*

419 ...
420 **Clinton:** *And when we talk about your business, you've taken business*
421 *bankruptcy six times. There are a lot of great businesspeople that have never*
422 *taken bankruptcy once. You call yourself the King of Debt. You talk about*
423 *leverage. You even at one time suggested that you would try to negotiate down*
424 *the national debt of the United States.*

Trump: *Wrong. Wrong* (Politico. URL: http://www.politico.com/story/2016/10/2016-presidential-debate-transcript-229519 (дата обращения – 27.02.2018)).

Данный фрагмент представляет собой пример контраргументации. Таковая содержится в утверждении о том, что, возможно, Д. Трамп сам способствовал финансовым трудностям страны тем, что многие годы не платил налоги (стр. 406−407). В терминах стратегического маневрирования Х. Клинтон задействует потенциал темы, предложенной ее противником, адаптирует свою речь к аудитории, которая ей аплодирует. Об уровне адаптации к аудитории можно также судить по использованию эллиптической конструкции в начальной позиции (стр. 406). Известно, что эллиптичность в речи предполагает тесную связь с адресатом речи, который понимает адресанта без слов и способен восстановить пропуск. То есть таким образом вызывается активность аудитории. Затем Х. Клинтон переходит к критике позиции Трампа. Однако и здесь содержится логико-категориальная ошибка аргументации, *secundum quid* (поспешное обобщение). Суть этой ошибки состоит в том, что, рассмотрев несколько частных случаев из какого-либо класса явлений, делается индуктивный вывод обо всем классе. На основании того, что Трамп недоплатил денег сотрудникам своих компаний (стр. 411−413), и того, что он был банкротом (стр. 419−421), Клинтон заключает, что ее оппонент будет также несостоятелен в качестве Президента. Несмотря на то, что приведенные Клинтон доводы являются сильными фактологическими аргументами, ошибка в данном случае заключается в использовании двух случаев из одного класса (бизнес) для суждения о другом классе (политика) в целом.

Рассмотрим, как подводится итог полемики на примере финальных дебатов.

830 **Wallace:** *This is a final time, probably to both of your delight, that you're going*
831 *to be on the stage together in this campaign. I would like to end it on a positive*
832 *note. You had not agreed to closing statements, but it seems to me in a funny*
833 *way that might make it more interesting because you haven't prepared closing*
834 *statements. So I would for each of you to take – and we're going to put a clock*
835 *up – a minute as the final question, in the final debate, to tell the American*
836 *people why they should elect you to be the next president. This is another new*
mini segment. Secretary Clinton, it's your turn to go first.

(Politico. URL: http://www.politico.com/story/2016/10/full-transcript-third-2016-presidential-debate-230063 (дата обращения – 27.02.2018)).

Ведущий К. Уоллес, подводя итог, отмечает, что участники дебатов не пришли к согласию, и предлагает им еще раз высказаться, ответив на вопрос о том, почему Американцам следует выбрать их в качестве президента.

Х. Клинтон обозначает свою аудиторию (стр. 838) и озвучивает основные пункты, над которыми она собирается работать в качестве Президента, делая акцент на защите интересов рабочих, семьи и детей (стр. 843−847):

837 **Clinton:** *Well I would like to say to everyone watching tonight that I'm reaching*
838 *out to all Americans, Democrats, Republicans and independents, because we*
839 *need everybody to help make our country what it should be, to grow the*
840 *economy, to make it fairer, to make it work for everyone. … You know, I've been*
841 *privileged to see the presidency up close, and I know the awesome responsibility*
842 *of protecting our country and the incredible opportunity of working to try to*

843 *make life better for all of you. I have made the cause of children and families*
844 *really my life's work. That's what my mission will be in the presidency. I will*
845 *stand up for families against powerful interests, against corporations. I will do*
846 *everything that I can to make sure that you have good jobs with rising incomes, that your kids have good educations from preschool through college. I hope you will give me a chance to serve as your president*

(Politico. URL: http://www.politico.com/story/2016/10/full-transcript-third-2016-presidential-debate-230063 (дата обращения – 27.02.2018)).

Рассмотрим ответную реакцию Д. Трампа:

848 **Trump:** *She's raising the money from the people she wants to control. Doesn't*
849 *work that way. But when I started this campaign, I started it very strongly. It's*
850 *called Make America Great Again. We're going to make America great. We*
851 *have a depleted military. It has to be helped. It has to be fixed. We have the*
852 *greatest people on Earth in our military. We don't take care of our veterans.*
853 *We take care of illegal immigrants, people that come into our country illegally*
854 *better than we take care of our vets. That can't happen. Our policemen and*
855 *women are disrespected. We need law and order, but we need justice too. Our*
856 *inner cities are a disaster. You get shot walking to the store. They have no*
857 *education. They have no jobs. I will do more for African-Americans and*
858 *Latinos that she can do for ten lifetimes. All she's done is talk to the African-*
859 *Americans and to the Latinos … We are going to make America strong again and we are going to make America great again and it has to start now. We cannot take four more years of Barack Obama, and that's what you get when you get her* (Politico. URL: http://www.politico.com/story/2016/10/full-transcript-third-2016-presidential-debate-230063 (дата обращения – 27.02.2018)).

Данный фрагмент представляет собой явный сдвиг в сторону риторической цели на заключительном этапе дискуссии (в данном случает под термином «дискуссия» мы имеем в виду модель критической дискуссии и речь ведем об одном из аналитически выделяемых этапов этой модели). Используя последнюю предоставленную возможность высказаться, Д. Трамп устремляет все усилия на достижение желательного для себя исхода дебатов. Это проявляется на всех трех уровнях стратегического маневрирования. Во-первых, максимально задействуется тематический потенциал, предложенный оппонентом, путем указания на негативные последствия в случае избрания Х. Клинтон (стр. 848−849 и 860−862). Во-вторых, для достижения риторического результата говорящий адаптирует выступление к представлениям и предпочтениям аудитории, критикуя известные слушающим провалы в политике предыдущего Президента (стр. 860−861). Здесь же эксплицируется ошибка аргументации *ложная аналогия* – это ошибка, возникающая, когда для защиты точки зрения используется аналогия, где сравниваются предметы или понятия, у которых почти отсутствуют общие признаки. Д. Трамп заранее приписывает неудачи оппоненту без достаточных на то оснований путем незатейливого сравнения с Б. Обамой. В-третьих, используются средства выразительности речи: характерная для Д. Трампа манера говорить о собеседнике в третьем лице, фигура речи антитеза, которая формируется за счет сравнения ветеранов и нелегальных иммигрантов, обязательств сделать Америку сильной сейчас и четырех лет президентства Барака Обамы, обещания сделать для афро-американцев столько же, сколько оппонент сможет сделать лишь в течение десяти жизней.

Интерпретация результатов. В иллюстративно-практической части мы, используя модель критической дискуссии, продемонстрировали выраженные сдвиги дебатов в сторону риторичности, которые происходят по всем трем уровням стратегического маневрирования: средства презентации речи, адаптация к аудитории, использование тематического потенциала.

Уровень презентации речи представлен лексическими и грамматическими средствами: эмоционально нагруженная лексика (эпитеты, прилагательные в превосходной степени сравнения, оценочные фразы, эвфемизмы, слова-аргументаторы), эллиптические конструкции, риторические фигуры антитезы и градации. При этом указанные средства связаны и с другими уровнями стратегического маневрирования. Так, эллипсис в аргументации свидетельствует об использовании тематического потенциала, показывая общность интересов оратора и аудитории. Фигура *conciliatio* является признаком того, что пропонент соглашается с аргументацией оппонента, проявляет некоторую общность с ним, а затем использует предложенный им тематический потенциал в своих целях. Этот прием направлен на эмоции адресата и связан с лестью. Использование личных местоимений в третьем лице по отношению к присутствующему оппоненту, помимо неуважительного отношения к нему, напротив, показывает желание дистанцироваться от оппонента и не иметь с ним ничего общего.

Трактовка риторики как науки об убеждающей коммуникации позволяет включить в анализ коммуникативные стратегии и тактики. Отдаление от идеальной диалектической цели дискуссии к риторичности прослеживается в ошибках аргументации. Наиболее частотными являются разновидности ошибок аргументации *ad hominem*. Диалогические шаги, содержащие эти ошибки, направлены на то, чтобы дискредитировать оппонента, снизить доверие к нему и выставить его в невыгодном свете. Далее отмечаются логико-категориальные ошибки аргументации, такие как *ложная аналогия*, ошибки в рассуждениях в виде *поспешного обобщения*, ошибки *slippery slope* (скользкий склон), *ad verecundiam* (аргумент к мнению эксперта). Об использовании тематического потенциала дискуссии, доступного на стадии аргументации, можно судить по стратегиям обхода, избегания определенных тем, а также выбора тем, удобных для говорящего. Диалогические шаги, формирующие эти стратегии, направлены на достижение риторических целей и вызывают ответную линию защиты со стороны оппонента в виде контраргументации, что в целом уводит ход спора от основных тем обсуждения. Наибольший объем такого рода полемических фрагментов в проанализированном материале занимают поддискуссии на тему «мой оппонент не заслуживает доверия», возникающие вследствие ошибок *ad hominem*.

Важно отметить, что маневры участников ограничиваются действиями ведущего, диалогические шаги которого направлены на то, чтобы поддерживать взаимодействие сторон в диалектическом рациональном русле. Так, в проанализированных нами контекстах ведущие организуют стадию конфронтации, начальную и заключительную стадию, сокращая их, а следовательно, ограничивая возможность стратегических маневров участников. Поэтому наибольшие возможности для достижения сторонами риторического результата имеются на стадии аргументации.

Заключение. В статье мы представили предвыборный дискурс с точки зрения оппозиции «рациональность – риторичность», применив для этого методологию теории аргументации. Понятие о диалектической цели и ее риторических аналогах позволило выявить риторические структуры как на лексико-грамматическом, так и на прагматическом и логическом уровнях. Проведенный анализ дополняет выводы исследования А.А. Григоряна и С.А. Манник, в котором отмечается то, что «неполиткорректное поведение» во время дебатов способствовало формированию популярности республиканца [Григорян 2017: 208]. Действительно, дискуссионная тактика Д. Трампа является агрессивной, кандидат задействует широкий спектр конфликтогенных тем, а его аргументация изобилует ошибками, нарушающими те или иные стандарты рациональности. В связи с этим, а также учитывая результаты выборов, представляется необходимым выделить для обсуждения вопрос удивительной убедительности ошибок аргументации. Этот вопрос спорадически возникает в исследованиях по аргументации, однако еще далек от решения.

Литература

Астафурова Т.Н. Риторика предвыборного выступления / Т.Н. Астафурова, О.В. Гайкова // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 2: Языкознание. 2003. №3. С. 127–131.

Баребина Н.С. Контраргументация в дискурсе медиации // Концептуальная систематика аргументации: коллективная монография / Г.М. Костюшкина, А.В. Колмогорова, С.Ю. Дашкова, Е.О. Ильичева, Т.В. Нешева. 3-е изд., стер. М.: ФЛИНТА : НАУКА, 2016. С. 170–267.

Блинова О.А. Аргументационно-риторическая организация речей Дональда Трампа // Филологические науки. Вопросы теории и практики. 2017. №6. 1 (72). С. 62–65.

Бокмельдер Д.А. Обоснование разумных решений. LAP Lambert Academic Publishing, 2014. 294 с.

Григорян А.А. Американский предвыборный медиадискурс: стратегии и лингвориторические особенности (на материале теледебатов Х. Клинтон и Д. Трампа 2016 года) / А.А. Григорян, С.А. Манник. // Вестник Костромского государственного университета. 2017. Т. 23. №1. С. 204–208.

Ильичева Е.О. Прагматическая роль умозаключений в организации аргументативного политического дискурса // Концептуальная систематика аргументации: коллективная монография / Г.М. Костюшкина, А.В. Колмогорова, Н.С. Баребина, С.Ю. Дашкова, Т.В. Нешева. 3-е изд., стер. М.: ФЛИНТА : НАУКА, 2016. С. 329–390.

Костюнина М.В. Лингвориторические особенности предбыборных речей Б. Обамы (2008 г.) // Политическая коммуникация: перспективы развития научного направления. Материалы Международной научной конференции / гл. редактор А.П. Чудинов. Екатеринбург: Изд-во Уральский государственный педагогический университет. 2014. С. 131–136.

Перельман Х. Из книги "Новая риторика: трактат об аргументации" / Х. Перельман, Л. Ольбрехт-Тытека // Язык и моделирование социального взаимодействия; пер. с англ. П.Б. Паршина, сост. В.М. Сергеев, П.Б. Паршин; под общ. ред. В.В. Петрова. М.: Прогресс, 1987. С. 207–264.

Семкин М.А. Коммуникативные стратегии и речевые тактики конфронтационных электоральных риторик (на материале третьего этапа дебатов президентской предвыборной кампании США 2012) // Политическая лингвистика. 2014. №1. С. 186–190.

Eemeren F.H. The Pragma-Dialectical Theory of Argumentation // Handbook of Argumentation Theory / F.H. van Eemeren, B. Garssen, E.C.W. Krabbe, F.A. Snoeck Henkemans, B. Verheij, J.H.M. Wagemans. Springer Netherlands, 2014. Pp. 517–613.

Eemeren F.H.van. Strategic Maneuvering in Argumentative Discourse: Extending the pragma-dialectical theory of argumentation // Argumentation in Context. Amsterdam: John Benjamins Publishing Company, 2010. 308 p.

Neagu M.-L. Decoding Political Discourse. Palgrave Macmillan UK, 2013. 129 p.

References

Astafurova T.N. Ritorika predvybornogo vystuplenija [The rhetoric of pre-election statement] / T.N. Astafurova, O.V. Gajkovaю. *Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta* [*Science Journal of Volgograd State University*]. *Ser. 2: Linguistics*. 2003. No 3. Pp. 127– 131.

Barebina N.S. Kontrargumentacija v diskurse mediacii [Counter-argumentation in the Discourse of Mediation. *Konceptual'naja sistematika argumentacii: kollektivnaja monografija [Monograph]* [*Conceptual systematics of argumentation: collective monograph*] / G.M. Kostjushkina,

A.V. Kolmogorova, S.Ju. Dashkova, E.O. Il'icheva, T.V. Nesheva. 3-e izd., ster. Moscow: FLINTA : NAUKA Publ., 2016. Pp. 170– 267.

Blinova O.A. Argumentacionno-ritoricheskaja organizacija rechej Donal'da Trampa [Argumentative and Rhetorical Arrangement of Donald Trump's Speeches]. *Filologicheskie nauki. Voprosy teorii i praktiki*. 2017. No 6. 1 (72). Pp. 62– 65.

Bokmel'der D.A. Obosnovanie razumnyh reshenij [Justification of Reasonable Decisions]. LAP Lambert Academic Publishing, 2014. 294 p.

Grigorjan A.A. Amerikanskij predvybornyj mediadiskurs: strategii i lingvoritoricheskie osobennosti (na materiale teledebatov H. Klinton i D. Trampa 2016 goda) [American election media discourse: strategies, linguistic and rhetoric features (a case study of 2016 TV debates of Hillary Clinton and Donald Trump)] / A.A. Grigorjan, S.A. Mannik. *Vestnik Kostromskogo gosudarstvennogo universiteta* [*Science Journal of Kostroma State University*]. 2017. Vol. 23. No 1. Pp. 204– 208.

Il'icheva E.O. Pragmaticheskaja rol' umozakljuchenij v organizacii argumentativnogo politicheskogo diskursa [The Pragmatic Role of Deduction in Argumentative Political Discourse Arrangement]. *Konceptual'naja sistematika argumentacii: kollektivnaja monografija [Monograph]* [*Conceptual systematics of argumentation: collective monograph*] / G.M. Kostjushkina, A.V. Kolmogorova, N.S. Barebina, S.Ju. Dashkova, T.V. Nesheva. 3-e izd., ster. Moscow: FLINTA : NAUKA Publ., 2016. Pp. 329– 390.

Kostjunina M.V. Lingvoritoricheskie osobennosti predbybornyh rechej B. Obamy (2008 g.) [Linguistic and Rhetorical features of electoral speeches by B. Obama (2008). *Politicheskaja kommunikacija: perspektivy razvitija nauchnogo napravlenija. Materialy Mezhdunarodnoj nauchnoj konferencii* [*The collected papers of the International scientific conference*] / gl. redaktor A.P. Chudinov. Ekaterinburg: Izd-vo Ural'skij gosudarstvennyj pedagogicheskij universitet Publ., 2014. Pp. 131– 136.

Perel'man X. Iz knigi «Novaja ritorika: traktat ob argumentacii» [New Rhetoric : Treatise of Argumentation] / H. Perel'man, L. Ol'breht-Tyteka. *Jazyk i modelirovanie social'nogo vzaimodejstvija* [*Language and modeling of social interaction*]; per. s angl. P.B. Parshina, sost. V.M. Sergeev, P.B. Parshin; pod obshh. red. V.V. Petrova. Moscow: Progress Publ., 1987. Pp. 207– 264.

Semkin M.A. Kommunikativnye strategii i rechevye taktiki konfrontacionnyh jelektoral'nyh ritorik (na materiale tret'ego jetapa debatov prezidentskoj predvybornoj kampanii SShA 2012) [Confrontational Electoral Rhetoric: Communicative Strategies and Speech Tactics (on the Material of the Third US Presidential Debate 2012)]. *Politicheskaja lingvistika*. 2014. No 1. Pp. 186– 190.

Eemeren F.H. The Pragma-Dialectical Theory of Argumentation. *Handbook of Argumentation Theory* / F.H. van Eemeren, B. Garssen, E.C.W. Krabbe, F.A. Snoeck Henkemans, B. Verheij, J.H.M. Wagemans. Springer Netherlands, 2014. Pp. 517– 613.

Eemeren F.H.van. Strategic Maneuvering in Argumentative Discourse: Extending the pragma-dialectical theory of argumentation. *Argumentation in Context*. Amsterdam: John Benjamins Publishing Company, 2010. 308 p.

Neagu M.-L. Decoding Political Discourse. Palgrave Macmillan UK, 2013. 129 p.

Список иллюстративного материала

1. http://www.politico.com/story/2016/09/full-transcript-first-2016-presidential-debate-228761
2. http://www.politico.com/story/2016/10/2016-presidential-debate-transcript-229519
3. http://www.politico.com/story/2016/10/full-transcript-third-2016-presidential-debate-230063

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ:
Баребина Наталья Сергеевна, кандидат филологических наук, доцент кафедры иностранных языков.
ФГБОУ ВО «Байкальский государственный университет».
664003, Иркутская область, г. Иркутск, ул. Ленина, д. 11
E-mail: svirel23@rambler.ru

Косяков Виталий Александрович, кандидат филологических наук, доцент кафедры иностранных языков.
ФГБОУ ВО «Байкальский государственный университет».
664003, Иркутская область, г. Иркутск, ул. Литвинова, д. 2, кв. 25
E-mail: irkutvital@yandex.ru

ABOUT THE AUTHORS:
Natalia S. Barebina, Candidate of Philological Sciences, Associate Professor.
Federal State Budget Educational Institution of Higher Education «Baikal State University».
11, Lenin st., 664003, Irkutsk, Russian Federation
E-mail: svirel23@rambler.ru

Vitaly A. Kosyakov, Candidate of Philological Sciences, Associate Professor.
Federal State Budget Educational Institution of Higher Education «Baikal State University».
Apt. 25, build. 2, Litvinova st., 664003, Irkutsk, Russian Federation
E-mail: irkutvital@yandex.ru