УДК 81’367

КОНФЛІКТНІ СТРАТЕГІЇ ПОЛІТДІЯЧА В АСПЕКТІ СТРАТЕГІЙ ПЕРЕКЛАДУ (НА ОСНОВІ АМЕРИКАНСЬКОГО ПОЛІТІНТЕРВ’Ю)

А. В. Прокопенко,
Сумський державний університет, м. Суми

У дослідженні освітлюються питання стратегій політичної комунікації та перекладацьких стратегій. Увага фокусується на конфліктних тактиках політдіяча та їхній мовленнєвій реалізації в аспекті стратегій перекладу.

Ключові слова: *політична комунікація, конфліктні стратегії, перекладацькі стратегії.*

В умовах усезростаючої глобалізації та розширення суспільно-політичних, економічних, наукових та міжнародних зв’язків, дослідження політичної комунікації у лінгвістичному контексті, в аспекті дискурсивності є важливим елементом процесу міжнародної взаємодії. У політичній комунікації мовленнєві стратегії є лінгвістично-прагматичний комплекс дій, що спрямований на досягнення поставлених політичним діячем цілей. Дослідження мовних засобів сучасної політичної комунікації в аспекті її стратегічності викликає необхідність досконалого вивчення стратегій перекладу щодо медіаполітичного дискурсу, політкомунікації та політ коректності в ручищі всезростаючої міжнародної взаємодії, що зазначає **актуальність** проблеми дослідження.

Останніми роками кількість публікацій, в яких висвітлюються питання функціонування та реалізації комунікативних і мовленнєвих стратегій та тактик у різних типах дискурсів, помітно збільшилась (Аміров В. М., Апалат Г. П., Іссерс О. С., Желтухіна М. Р., Колосов С. А., Міронова П. О., Ноблок Н. Л., Почепцов Г. Г., Самаріна І. В., Чуріков А. П., Шаховський В. І., Шейгал О. Й. та інші). Питання, присвячене стратегічності перекладу, знаходимо в працях Вілсса В., Волкової Т. О., Комісарова В. Н., Крінгса Х., Павлова Д. Н. та багатьох інших.

Метою статті є виявлення типових властивостей, стратегій та тактик політичної комунікації, лінгвістичних особливостей політичного інтерв’ю та відповідних цим аспектам стратегій перекладу.

Досягнення вищевказаної мети зумовлює вирішення низки **завдань**: дослідження таких дефініцій, як комунікативно-мовленнєва стратегія та стратегія перекладу; виявлення специфічних стратегій політичної комунікації та відповідних стратегій перекладу; визначення та аналіз основних тактик конфліктної стратегії політдіяча.

Наразі вченими-лінгвістами виокремлюються два суміжних види стратегій: комунікативні (Виноградов С., Дацюк С., Паращук В., Почепцов Г., Самаріна І., Семенюк О., Станкевич-Шевченко А. та інші) та мовленнєві (Габідулліна А., Дейк Т. А., Іссерс О., Малая О. та інші). Під комунікативною стратегією розуміють «когнітивний процес, тобто глобальний рівень усвідомлення ситуації, в якому мовець співвідносить свою комунікативну мету з конкретним мовним вираженням» [1, с. 172]. Комунікативною стратегією інтерв’ю вважають «впорядковану спрямованість мовних ресурсів на виконання немовного завдання спілкування в мовленнєвій події» [2, с. 370], тобто когнітивний план спілкування, за допомогою якого реалізується комунікативне завдання [3]. Комунікативна стратегія визначається з позиції мети висловлювання, і в політичній комунікації під цим поняттям розуміють мотивовану послідовність мовленнєвих прийомів у боротьбі за владу [4, с. 215]. У загальному змісті, на думку Іссерс О.С., мовленнєва стратегія включає в себе планування процесу мовленнєвої комунікації в залежності від конкретних умов спілкування та особистостей комунікантів, а також реалізацію цього плану… Мовленнєва стратегія представляє собою комплекс мовленнєвих дій, спрямованих на досягнення будь-якої мети [5, с. 54]. Таким чином, услід за Чернявською В.Є., у нашій роботі ми користуємося терміном комунікативно-мовленнєва стратегія як інтегрованим поняттям, що трактується як «нерозривна єдність мовленнєвих, пізнавальних та комунікативних дій» [6, с. 46]. Стратегічні цілі реалізуються у вигляді цілої низки тактичних ходів, які також будемо називати комунікативно-мовленнєвими тактиками. Тактика виступає окремим механізмом реалізації спільної стратегії у реальному процесі мовленнєвої взаємодії.

Згідно з твердженням Комісарова В. Н., «стратегія перекладача охоплює три групи загальних принципів здійснення процесу перекладу: деякі вихідні постулати; вибір загального напряму дій, яким перекладач буде керуватися при прийнятті конкретних рішень; вибір характеру та послідовності дій у процесі перекладу» [7, с. 336]. На вибір стратегій перекладу впливає низка чинників, до яких П. Н’юмарк відносить «мету тексту, намір перекладача, характер читача, мовні та художні якості тексту оригіналу» [8]. Волкова Т. О. визначає стратегію перекладу як «некінцеву сукупність професійних, ефективних, динамічних, логічно взаємопов’язаних, послідовних універсальних та індивідуальних прийомів» [9, с. 21]. В основі стратегій перекладача, як і стратегій учасників політичної комунікації знаходиться основна ціль, якою вони керуються, обираючи ту чи іншу тактику.

Стратегічні цілі політичного діяча можуть бути спрямовані на завоювання авторитету в очах масової аудиторії, на передачу їм певної інформації, на зміну їх світобачення та світосприйняття, на виконання певних дій, на переконання масової аудиторії у чомусь.

Як влучно відмічає Формановська Н. І., «володіння стратегіями та тактиками входить у прагматичну компетенцію адресанта: чим більше він компетентний у мові та мовленні, у застосуванні постулатів й правил спілкування, тим різноманітніші та гнучкіші його стратегії і тактики й тим успішніше він досягає своїх цілей. Зауважимо також, що чим більше офіційна обстановка спілкування та соціальні ролі адресантів, тим жорсткіші сценарії, стереотипніше їхній каркас та суворіше контроль за стратегіями і тактиками. Стратегічний план та тактичні ходи тісно зв’язані» [10, с. 58].

Основна стратегічна ціль політичного діяча – це завоювання, утримання та використання державної влади з метою задоволення своїх власних корисливих цілей, а шляхи досягнення цього можуть бути найрізноманітнішими. Це й збройне повстання, революція, успадкування влади (при монархічній формі правління), масові виступи громадян, вибори, використання законодавчих актів, масові репресії, фінанси, підкуп, шантаж та інші. У більшості демократичних країн один з найпоширеніших способів досягнення державної влади вважається виборчий процес, коли формуються органи державної влади та наділяється повноваженнями посадової особи певна людина через волевиявлення громадян.

Перемога на виборах також досягається різноманітними способами, як один із варіантів – це спонукання якнайбільшої кількості виборців віддати свої голоси за того чи іншого кандидата. А це вже відбувається шляхом впливу та маніпуляцією масовою свідомістю. У загальному значенні під маніпуляцією розуміють «вид психологічного впливу з метою прихованого впровадження у психіку адресата цілей, бажань, намірів, відносин чи установок, що не співпадають з тими, які має адресат на даний момент. Маніпуляція – це психологічний вплив, спрямований на неявне спонукання іншого до здійснення певних маніпулятором дій» [11, с. 60]. Як зауважує Чернявська В.Є., «маніпуляція – це особлива комунікативно-мовленнєва стратегія, спрямована на впровадження у свідомість адресата бажань, установок, оцінок, що слугують здійсненню інтересів адресанта. Вона може розглядатися як варіативна реалізація загальної персуазивної стратегії. При маніпулюванні має місце особливе мовленнєве формулювання, що використовує можливості мови для прихованого (латентного), неусвідомлюваного реципієнтом впливу. Для здійснення маніпулятивного впливу суб'єкт обирає певні прийоми/ тактики, чи, в термінології PR-технології, техніку здійснення спільної комунікативно-мовленнєвої стратегії прихованого маніпулятивного впливу, та використовує (відбирає) певні засоби мови» [6, с. 46-47].

Отже, політичний діяч у своєму мовленні застосовує загальну персуазивну стратегію, інструментальним вираженням якої є мовленнєві маніпуляції, що спрямовані на зміну певної соціально-індивідуальної позиції. На основі вищевикладеного, загальну персуазивну стратегію поділяємо на **конфліктні** та **неконфліктні стратегії**. До конфліктних стратегій відносимо тактики незгоди (Чуріков А. П.), ухилення від відповіді (Чуріков А. П.), дискредитації опонента (Гайкова О.), до неконфліктних стратегій відносимо тактику згоди (Чуріков А. П.), обіцяння, самореклами (Гайкова О.), аргументативну (Трет'якова Т. П.), амальгамування (інтеграції) (Філінський О.) та героїзації (Філінський О.).

Комунікативно-мовленнєві тактики, що розглядаються в даній статті, мають своєрідну прагматичну реалізацію у мові оригіналу, що повинно бути експліковано засобами мови перекладу з урахуванням інтенцій автора спічу. Тактика незгоди (за Чуріковим А.П.) поділяється на наступні прийоми, які використовує політдіяч для вираження негативної реакції на висловлювання інтерв'юера:

1. категоричне заперечення (політик розглядає висловлювання або точку зору інтерв'юера як абсолютно недопустимі у даному контексті):

Інтерв'юер (G. Stephanopoulos): You said you and Russia are on the same page. You're on the same page, because they've taken refined petroleum products off the table. And critics say…

Політик (B. Obama): No, no, no, no, I – I didn't say that [12].

Інтерв'юер (Дж. Стефанопулос): Ви сказали, що ви та Росія однаково розумієте цю ситуацію. Ви її однаково розумієте, оскільки вони повернулися до обговорення питання щодо очищення нафти. Та критики кажуть…

Політик (Б. Обама): Ні, ні, ні, н, я – я не так сказав.

2. констатація неправоти інтерв'юера (політик розглядає висловлювання інтерв'юера як помилкову, хибну думку, яка не відповідає реальному становищу справ, та вважає за необхідне вказати інтерв'юеру на його неправоту та викласти правильну, вірну точку зору на будь-яку подію, явище чи факт):

Інтерв'юер (A. Marr): Is that particularly to encourage angry Liberal Democrats who don't like what the coalition is doing to come over and be part of your changes?

Політик (A. Johnson): Well we don't have to do anything to encourage that because they're coming over in droves actually [13].

Інтерв'юер (Е. Мер): Чи є все це, певним чином, для заохочення сердитих Ліберальних Демократів, яким не подобається, що робить коаліція, щоб перейняти їх на свою сторону та бути частиною ваших змін?

Політик (А. Джонсон): Насправді, нам нічого не потрібно робити для їх заохочення, оскільки вони масово переходять на нашу сторону.

3. демонстрація протесту (політик заявляє про наявність у нього власної думки стосовно будь-якого питання, яке не відповідає, суперечить думці інтерв'юера, політик протестує проти позиції інтерв'юера та намагається відстояти власну позицію, оскаржити думку інтерв'юера):

Інтерв'юер (A. Marr): … where you're going and where you came from?

Політик (A. Johnson) Well because you can't … When you say that New Labour, it looks like we're moving to the left of New Labour. We're a left of centre party tackling the problems of 97 from the left of centre and tackling the problems we've got now from a progressive left of centre [13].

Інтерв'юер (Е. Мер): …куди ви прямуєте та звідки приїхали?

Політик (А. Джонсон): Отже, ви не можете… Коли ви кажете, що Нова Лейбористська Партія, таким чином виглядає, ніби ми рухаємося до лівих Нових Лейбористів. Ми ліві центральної партії, намагаємось вирішувати проблеми 97 лівих центру та вирішуємо проблеми, які в нас зараз є від прогресивних лівих центру.

4. протиставлення понять в ініційованій та відвітній репліках (політик стверджує поняття, яке протиставляється думці, що висловлюється у репліці інтерв'юера):

Інтерв'юер (A. Marr): And the so-called Main Gate decision will happen this parliament?

Політик (D. Cameron): There are various "gate" decisions that have to happen [14].

Інтерв'юер (Е. Мер): І, так зване, рішення «Мейн Гейт» буде обговорюватися на цьому парламентському засіданні?

Політик (Д. Кемерон): Існує безліч таких «гейт» рішень, які будуть обговорюватися.

5. постановка цитатного питання (політик у якості відвітної реакції на питання чи ствердження реагента обирає питальні висловлювання з додаванням у нього елементів висловлювання інтерв'юера):

Інтерв'юер (J. Tapper): But isn't the point that, without coordinating with the Senate before they pass the House, knowing that there's a chance that they will get a majority vote, can get the 60 votes needed to come to the floor...

Політик (J. Boehner): But how do -- how do you know you're going to -- you have 60 votes or you don't have 60 votes in the Senate unless the House does its job and moves this bill over there? [15].

Інтерв'юер (Дж. Тейпер): Але хіба справа не в тому, що без погодження дій з Сенатом перед тим, як вони увійдуть до Палати представників, знаючи, що існує шанс отримати більшість голосів, можна отримати 60 голосів, необхідних, щоб пройти до Палати представників…

Політик (Дж. Бонер): Але звідки – звідки ви знаєте, що збираєтесь – ви маєте 60 голосів чи не маєте 60 голосів у Сенаті доти Палата представників робить свою справу та проштовхує законопроект через законодавчі органи?

6. іронія («ефект оманеного очікування», що означає суперечність між припущенням інтерв'юера та аудиторії про можливу реакцію політика та конкретну реалізацію його відвітної дії):

Інтерв'юер (A. Marr): The "who knows" comments?

Політик (A. Johnson): Who knows… [13].

Інтерв'юер (Е. Мер): Прокоментуєте «Хто знає»?

Політик (А. Джонсон): Хто знає…

7. перебивання репліки інтерв'юера (політик втручається у слова інтерв'юера, не дає йому повністю сформулювати висловлювання, оскільки певні елементи у його репліці викликають у політика незгоду):

Інтерв'юер (A. Marr): That's a defence of the past. What I'm asking is what's the difference between …

Політик (A. Johnson): No, but you're saying … [13].

Інтерв'юер (Е. Мер): Це захист минулого. Про що я питаю, це в чому різниця між…

Політик (А. Джонсон): Ні, але ви кажете…

Тактика ухилення від відповіді полягає в ухилянні політичним діячем від прямої відповіді на поставлене питання, приховування деяких фактів та власної думки, що складається з наступних прийомів:

1. визнання у некомпетентності (політик не в змозі дати задовільну відповідь на питання інтерв'юера, оскільки не має у своєму розпорядженні достатніх відомостей):

Інтерв'юер (McFadden): Was it intentional? Do you think he turned away intentionally?

Політик (H. Clinton): You'll have to ask him, I don't know…. [16].

Інтерв'юер (МакФаден): Чи було це навмисно? Ви гадаєте він навмисно відхилив рішення?

Політик (Г. Клінтон): Спитайте у нього, я не знаю…

2. уникання коментування (політик експлікує небажання викласти свою точку зору, відмовляється від відповіді на поставлене питання та, як правило, не коментує своє ухилення):

Інтерв'юер (A. Marr): What would he have had to do to be captured?

Політик (B. Obama): Well, I, you know, I don't want to go into the details of the operation…[17].

Інтерв'юер (Е. Мер): Що йому треба було зробити аби його не схопили?

Політик (Б. Обама): Ну, я, ви знаєте, я не хочу вдаватися у подробиці операції…

3. ухилення у зв'язку з апеляцією до фактора часу (відвітна репліка політика містить посилання на часові обставини, які перешкоджають наданню бажаної інформації):

Інтерв'юер (G. Stephanopoulos): But he's getting the support of Republicans who think he's best able to beat President Obama. Is he the strongest candidate?

Політик (D. Axelrod): Well we'll see, George [18].

Інтерв'юер (Дж. Стефанопулос): Але він отримує підтримку Республіканців, які вважають, що він найкращий у здатності перемогти Президента Обаму. Чи він найсильніший кандидат?

Політик (Д. Екселрод): Ну, побачимо, Джордж.

4. ухилення у зв'язку з апеляцією до фактора складності (політик ухиляється від надання запитуваної інформації, посилаючись на важкість обговорюваного питання, яка перешкоджає відповіді):

Інтерв'юер (A. Marr): And do you have any further information about whether this was intended to happen over Britain or over America?

Політик (T. May): No, it's difficult to say this for this reason. That, as I understand it, with these freight flights sometimes the routing can change at the last minute, so it's difficult for those who are planning the detonation to know exactly where the … - if it is detonated to a time, for example - exactly where the aircraft would be [19].

Інтерв'юер (Е. Мер): І чи маєте ви якусь додаткову інформацію як мало це статися, над Великобританією чи Америкою?

Політик (Т. Мей): Ні, важко відповісти на це питання з такої причини. Як я розумію, іноді на цих вантажних рейсах маршрут може змінитися в останню мить, тому це важко для тих, хто планує вибух, знати точно де… – якщо воно вибухне в час, наприклад – точно в той, де буде літак.

5. ухилення у зв'язку з апеляцією до більш компетентного джерела (політик відмовляється надати запитувану інформацію та закликає інтерв'юера звернутися до більш компетентної у даному питанні особи):

Інтерв'юер (G. Stephanopoulos): … Why has that core promise of the president's campaign, healing the divide, gone unfulfilled?

Політик (V. Jarrett): Well, you should ask that question to the Republican Party, I mean, frankly, just listening to the president's words again, it brought back terrific memories, and I think his message was a profound one…[20].

Інтерв'юер (Дж. Стефанопулос): Чому ті головні обіцянки з президентської кампанії, щодо порятунку від розподілу, залишилися невиконаними?

Політик (В. Джерет): Ви повинні поставити це питання Республіканській партії, я маю на увазі, чесно кажучи, просто слухаючи знову слова президента, в пам'яті постають страшні спогади, і я думаю його послання було надзвичайно сильним…

6. ігнорування питання інтерв'юера (політик ухиляється від надання запитуваної у репліці інтерв'юера інформації та намагається спрямувати розмову в інше русло, змінити тему):

Інтерв'юер (A. Marr): Do you agree with Ken Clarke?

Політик (D. Cameron): … and they forecast that there'll be growth in the British economy. Of course it's going to be choppy [14].

Інтерв'юер (Е. Мер): Ви згодні з Кен Кларком?

Політик (Д. Кемерон): … і вони прогнозують, що в британській економіці буде зріст. Звичайно, це призведе до нестабільності.

7. постановка зустрічного питання (політик експлікує своє нерозуміння реплікою чи вчинком інтерв'юера, сигналізує про свій роздратований емоційний стан та вказує на необхідність перейти до обговорення іншої теми):

Інтерв'юер (C. McFadden): I want to talk to you about the whole woman thing. God knows you've been psychoanalyzed by amateurs.

Політик (H. Clinton): You want me to lie down here? [16].

Інтерв'юер (МакФаден): Я хочу поговорити про ваші жіночі справи. Усі знають, що вас піддали психоаналізу непрофесіонали.

Політик (Г. Клінтон): Ви хочете, щоб я вам тут брехала?

8. піддати критиці чи то саме питання, чи ту особу, яка його поставила:

Інтерв'юер (J. Tapper): … Aren't you buying into the same brinksmanship that you're criticizing?

Політик (J. Huntsman): Jake, it was a nonsense question. And the fact that you can even ask a question that is that important with such profound implications for the United States, to answer by show of a raised hand, I mean, come on [21].

Інтерв'юер (Дж. Тейпер): … Чи залучені ви до тієї самої конфронтації, яку критикуєте?

Політик (Дж. Хантсмен): Джейк, це було безглузде питання. І той факт, що ви навіть можете поставити питання, яке настільки важливе з його надзвичайними наслідками для Сполучених Штатів, відповісти на нього, показуючи підняту руку, облиште.

Отже, стратегічність перекладу політінтерв'ю визначається лінгвістичними особливостями політичного тексту, враховуючи цілі, мотиви, цінності учасників медіаполітичного дискурсу, типові властивості та функції політичної комунікації. У цілому, проаналізовані тактики медіаполітичного дискурсу зумовлюють використання таких перекладацьких стратегій як, створення еквівалентного прагматичного ефекту, розстановка необхідних акцентів, компенсація, збереження синтаксису мови оригіналу і т. ін. Комунікативно-мовленнєві стратегії, які використовує політичний діяч у своєму мовленні, виступають складовими у творенні його прагматичного образу. Вони мають персуазивний характер, оскільки спрямовані на переконання поглядів та думок електорату. Вживання політдіячами конфліктних стратегій є доказом того, що вони намагаються приховати власну думку з приводу обговорюваної проблеми або намагаються уникнути прямих відповідей на провокаційні питання аби не наврочити власному політичному іміджу. В межах однієї статті неможливо розглянути всі тактики, що є основною комунікативно-прагматичною стратегією мовлення політдіяча. Для відтворення більш точнішої картини креації прагматичного образу політдіяча необхідно дослідити як конфліктні, так і неконфліктні комунікативно-мовленнєві стратегії, що є перспективою подальших вивчень.

КОНФЛИКНЫЕ СТРАТЕГИИ ПОЛИТДЕЯТЕЛЯ В АСПЕКТЕ СТРАТЕГИЙ ПЕРЕВОДА (НА ОСНОВЕ АМЕРИКАНСКОГО ПОЛИТИНТЕРВЬЮ)

А. В. Прокопенко

В исследовании освещаются вопросы стратегий политической коммуникации и переводческих стратегий. Внимание фокусируется на конфликтных тактиках политдеятеля и их речевой реализации в аспекте стратегий перевода.

Ключевые слова: *политическая коммуникация, конфликтные тактики, переводческие стратегии.*

CONFLICT STRATEGIES OF A POLITICIAN IN THE ASPECT OF TRANSLATION STRATEGIES (ON THE BASIS OF AMERICAN POLITICAL INTERVIEW)

A. V. Prokopenko

The research deals with the strategies of political communication and translation strategies. Attention is being focused upon conflict tactics of a politicians and their speech representation in the aspect of translation strategies.

Key words: *political communication, conflict strategies, translation strategies.*

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Семенюк О. А. Основи теорії мовної комунікації : навч. посіб. / О. А. Семенюк, В. Ю. Паращук. – К. : ВЦ «Академія», 2010. – 240 с. (Серія «Альма-матер»).
2. Третяк Ю. Ю. Дискурсивні стратегії інтерв'юера, орієнтовані на масового адресата, в публіцистичному жанрі інтерв'ю-презентації на сторінках французького літературного журналу "LIRE" / Ю. Ю. Третяк // Мова і культура. – К., 2003. – Вип.6.
3. Станкевич-Шевченко А. Комунікативні стратегії інтерв'ю / А. Станкевич-Шевчекно. – Львів, 2005.
4. Самарина И. В. Прагмалингвистическое исследование речевой деятельности политиков по коммуникативным стратегиям "Создания круга своих и круга чужих" / И. В. Самарина // Вестник СамГУ. – 2006. – №8(48). – С. 213-219.
5. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи/ О. С. Иссерс. – Омск, 1999.
6. Чернявская В. Е. Дискурс власти и власть дискурса: проблемы речевого воздействия : учеб. пособие / В. Е. Чернявская. – М. : Флинта: Наука, 2006. – 136 с.
7. Комиссаров В. Н. Современное переводоведение: учеб. пособие / В. Н. Комиссаров. – М. : ЭТС, 2002.
8. Newmark P. Approaches to Translation. – Oxford, 1981.
9. Волкова Т. А. Дискурсивно-коммуникативная модель перевода: монография / Т. А. Волкова. – М.: ФЛИНТА : Наука, 2010. – 128 с.
10. Формановская Н. И. Речевой этикет и культура общения / Н. И. Формановская. – М. : Высшая школа, 1989.
11. Доценко Е.Л. Психология манипуляций / Е. Л. Доценко. – М., 1996.
12. Transcript: George Stephanopoulos Interviews President Obama on April 8, 2010. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://abcnews.go.com/GMA/ george-stephanopoulos-interview-president-obama-transcript/story id=10321834#. TrKu4nI_FpQ
13. Transcript of Alan Johnson interview on Sunday 28th November 2010. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://news.bbc.co.uk/2/hi/programmes/ andrew_marr_show/9235865.stm
14. David Cameron "We're going to be extremely tough", On Sunday 3. October 2010. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://news.bbc.co.uk/2/hi/programmes/andrew_marr_show/9055402.stm
15. "This Week" Transcript: Newt Gingrich, John Boehner. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://abcnews.go.com/Politics/week-transcript-newt-gingrich-john-boehner/story?id=15448935#.TyuxQ8iLJJE
16. Interview with Hillary Clinton [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.rd.com/your-america-inspiring-people-and-stories/interview-with-hillary-clinton/article48473-1.html
17. US "would repeat Bin Laden raid" on May 22, 2011. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.bbc.co.uk/news/uk-13473065
18. "This Week" Transcript: David Axelrod, Mike Huckabee. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://abcnews.go.com/Politics/week-transcript-david-axelrod-mike-huckabee/story?id=15316126#.Tyuvp8iLJJE
19. May: "Police cuts won't affect frontline", on Sunday 31, October 2010. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://news.bbc.co.uk/2/hi/programmes/andrew_marr_show/9143109.stm
20. Transcript: Senior WH Adviser Valerie Jarrett, November 1, 2009. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://abcnews.go.com/ThisWeek/Politics/ transcript-senior-wh-adviser-valerie-jarrett/story?id=896498 6#.TrK1jHI_FpQ
21. This Week' Transcript: Jon Huntsman, David Axelrod. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://abcnews.go.com/Politics/week-transcript-jon-huntsman/story?id=14350219#.TrLQXI_FpQ

Надійшла до редакції 25 січня 2011 р.