УДК 81'42

Л.Г. Васильев, М.С. Гринева

ОПРОВЕРЖЕНИЕ ИРРАЦИОНАЛЬНЫХ УБЕЖДЕНИЙ КАК ОСНОВНАЯ АРГУМЕНТАТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ ТЕРАПЕВТИЧЕСКОГО ДИАЛОГА

Статья посвящена изучению особенностей аргументации в диалоге психолога (психотерапевта) и клиента (пациента). Цель аргументации психолога в терапевтическом диалоге – оказать рационально-эмоциональное воздействие на пациента посредством переубеждения. Психолог также заинтересован в поддержании контакта с клиентом, который основывается на доверительности. Цель исследования – установить, каким образом психотерапевт эксплицирует, подвергает сомнению, критике и опровергает иррациональные убеждения клиентов с помощью стратегически направленной аргументации. Предметом исследования являются структурно-семантические особенности опровержения в терапевтическом диалоге. Рассматриваются виды когнитивных ошибок пациента по теории А. Бека. Проведен структурно-семантический анализ аргументативного дискурса в психотерапевтической беседе на тактико-стратегическом уровне. Установлено, что фокусом критических реакций психолога в терапевтическом диалоге является имплицитное основание критикуемого аргумента, пропозициональное содержание которого эксплицируется и опровергается посредством контрпримера.

Ключевые слова: аргументативный дискурс, терапевтическая критика, критическая реакция, опровержение, переубеждение, когнитивные ошибки, иррациональные убеждения.

Диалогическая аргументация в различных жанрах и типах дискурса в отечественной лингвистической аргументологии исследуется преимущественно с позиций коммуникативно-прагматического подхода (см. [7; 9; 12]).

Особенности диалога определяют специфику диалогического аргументативного дискурса (далее – АД) как объекта исследования. Во-первых, презумпция кооперативности в диалоге предполагает, что интерактанты, обладая собственными стратегиями и тактиками, совместно продуцируют единый диалогический текст-аргумент (см. [11. С. 216]). Во-вторых, обратная связь с реципиентом предполагает, что выбор тактики в диалоге зависит от нескольких факторов: а) глобальной цели и установки говорящего; б) представлений говорящего о личности адресата (образа адресата); в) ситуативных сигналов, в т.ч. конкретных вербальных реакций адресата.

Аргументация вслед за Ф. ван Еемереном и Р. Гроотендорстом понимается как комплексный речевой акт, состоящий из нескольких взаимосвязанных высказываний, предназначенных для того, чтобы обосновать или опровергнуть выраженное мнение [15. С. 15]. Аргумент в традиции Калужской лингвоаргументологической школы трактуется как микротекст, содержащий обосновываемое положение (тезис) и обоснование (довод(ы)).

Опровержение выраженного мнения как одна из целей АД исследовалось в работах ([1; 2; 10; 14; 20; 21]). Опровержение определяется как «результат семантико-синтаксического кодирования мыслительно-языковой структуры контраргументации» [14. С. 5]; как «сложное коммуникативное действие, конститутивными признаками которого выступают а) констатация и доказательство ложности определенного тезиса, б) стремление говорящего убедить адресата в своей правоте, в) реактивность речевого действия, г) зависимость от предшествующего речевого действия, д) логическая развращенность» [1. С. 2, 5]. Контраргументация опровергает аргументацию партнера по диалогу, позволяет судить о степени успешности убеждения и направлена на поддержание аргументативного взаимодействия сторон. Контраргументация может включать в себя два компонента: опровержение точки зрения пропонента и обоснование противоположной точки зрения [2].

Д. Уолтон, проведя сопоставительный анализ понятий возражение (objection) и опровержение (rebuttal, refutation), приходит к выводу, что *возражение* – наиболее широкая категория критических реакций, включающая в себя критические вопросы, замечания к процедуре дискуссии и другие виды атакующих действий, не являющихся собственно аргументами. Возражение как речевое действие выражает отрицательную оценку аргумента-источника или его части. *Опровержение* (rebuttal) трактуется автором как разновидность возражения, имеющая форму полноценного аргумента, атакующего доводы (данные и/или основание (data/warrant) или тезис критикуемого аргумента. Термин *refutation* используется для обозначения успешного результата опровержения и подчеркивает неприемлемость аргумента и необходимость отказа от него [21].

Весьма убедительным описанием критических реакций в диалоге является (идеализированная) модель, представленная в работе Э. Краббе и Я.А. ван Лаара [20]. Авторы описывают критические реакции (далее – КР) на основании четырёх параметров: 1) фокуса; 2) нормы; 3) иллюкативной силы; 4) уровня представления. *Фокусом* КР может быть любой элемент базового аргумента: тезис, данные, основание. В элементе аргумента фокусом КР может выступать: а) пропозициональное содержание, б) локуция, или языковое выражение (ясность, понятность выражения), а также в) личность пропонента, г) ситуация. *Нормы*, на которые ссылаются КР, подразделяются на три типа: 1) правила ведения критической дискуссии, 2) правила оптимальности (предпочтения сильных аргументов слабым), 3) институциональные нормы. В большинстве случаев КР имплицитно апеллируют к нормам ведения критической дискуссии.

КР могут принимать форму директивных и ассертивных речевых актов. К *директивным* КР с пропозициональным фокусом относятся просьба представить доводы («Почему Р?»), просьба обосновать выбор основания («Почему “Если Р, то Q?”»). Просьба уточнения является директивной КР с локутивным фокусом («Что имеется в виду под Р?»). Наряду с выдвиганием контраргументации, критик может дать пропоненту совет по поводу избранной им убеждающей стратегии. К *ассертивным* КР относятся отрицания ранее утвержденного пропонентом («не-Р») или утверждение того, что прежде отрицалось пропонентом («Р»).

КР основного уровня (ground level) сосредоточены на содержании аргументативного диалога и вносят непосредственный вклад в его развитие. Объектом метауровневых (meta-level) КР является процедура ведения диалога. Выдвижение контраргументации, просьба уточнения, просьба представить дополнительные аргументы являются КР основного уровня. Вопросы, касающиеся убеждающей стратегии, стратегические советы, апеллирование к нормам ведения критической дискуссии или институциональным нормам – метауровневые КР. Атака личности пропонента также принадлежит метауровню.

Как подчеркивает А.Б. Бушев, вербальное взаимодействие психолога с психически здоровым пациентом в клинически ясном состоянии сознания ориентировано на ведение *рационального диалога*, и в качестве основного способа речевого воздействия психолог использует убеждение и переубеждение [5. С. 39-41]. В ходе психотерапевтического процесса пациент определенным способом аргументирует свои поступки и переживания, а психолог принимает на себя роль рационального судьи и оценивает рассуждение клиента. Задача психотерапевта – распознать стоящее за выраженным мнением *иррациональное убеждение* клиента, *ошибочную аргументацию*, при необходимости эксплицировать и критически отреагировать (выразить сомнение, возразить, опровергнуть посредством контраргументации).

Однако в силу специфики контекста терапевтическое опровержение должно иметь форму конструктивной, эмпатической критики, поскольку резкая критика или навязывание собственной точки зрения может привести к разрыву контакта с клиентом (garrort), который основывается на доверительности в отношениях психолога и клиента. Поддержание контакта (терапевтического альянса) и доверительной тональности общения является залогом эффективности аргументации в терапевтическом диалоге. Метод сократовского диалога, используемый во многих направлениях психотерапии, посредством стратегически поставленных вопросов последовательно демонстрирует иррациональность позиции собеседника и «подводит» к принятию точки зрения говорящего [13].

Теория межличностной диалогической аргументации М. Гилберта основана на согласии как слиянии (coalescence) двух позиций путем экспликации связи между тезисом аргумента и убеждениями, чувствами, ценностями и потребностями человека. Пафос теории заключается в том, что отправными точками аргументативного диалога являются зоны согласия (в противопоставление «зонам несогласия» в прагматодialeктике). В отличие от прагматодialeктиков, М. Гилберт делает акцент на психологическом измерении АД, вынося в фокус исследования аргументирующих личностей с различными убеждениями, установками, чувствами, целями (мотивами). Позиция говорящего частично объективирует убеждения и установки личности. В понятие *позиции* М. Гилберт включает 1) убеждения и представления об устройстве мира, 2) установки, руководящие чувствами и поведением, 3) эмоции, помогающие соотнести цели и выделить приоритетную, 4) социальные нормы, 5) интуицию, предубеждения. Анализ позиции с точки зрения всех составляющих ее модальностей (в т.ч. целей) позволяет найти точки согласия в аргументативном диалоге [17].

Ю. Хабермас, рассматривая типы аргументативного дискурса, ввел понятие *терапевтической критики* (die therapeutische Kritik) для обозначения «формы аргументации, цель которой – прояснить систематический самообман», проявляющийся в дезадаптивных моделях поведения и тенденциозных оценочных суждениях [18. С. 20-21]. Ю. Хабермас подчеркивает, что с точки зрения теории психо-

анализа, *исцеляющий эффект* терапевтического диалога связан с *убедительностью* приводимых аргументов [18. С. 41-42]. Как пишет Ю. Хабермас, в задачи терапевта-критика входит обучение пациента *рефлексии* своего поведения и мышления и выявлению иррациональности. Автор описывает идеал рациональности следующим образом: «тот, кто осознает собственную иррациональность, обладает рациональностью субъекта, который компетентно оценивает факты, действует рационально и целенаправленно, рассудителен, надежен, осторожен в оценках, непредвзят; он также обладает способностью рефлексии собственной субъективности и способен осознавать иррациональность собственных когнитивных, моральных и эстетических суждений [18. С. 21].

Вскрытие каузальной связи мышления и эмоций позволяет психологам утверждать о непосредственной связи негативного мышления и негативных эмоций [16]. Рациональная аргументация в качестве метода коррекции непоследовательных, противоречивых, бездоказательных суждений и умозаключений пациента используется в рациональной психотерапии (П. Дюбуа), когнитивно-поведенческой психотерапии (А. Бек) и рационально-эмотивной психотерапии (А. Эллис).

Когнитивный психолог А. Бек исходит из того, что причиной психологических проблем, эмоциональных реакций и клинических симптомов являются искаженные представления о действительности, самом себе и окружающих (*cognitive distortions*), основанные на ошибочных предположениях и обобщениях, которые не подлежат никакой критической проверке и воспринимаются как аксиомы. Подобные умозаключения А. Бек называет «автоматическими» мыслями, которые в свою очередь формируют дезадаптивные поведенческие реакции [3].

А. Бек описал 12 когнитивных ошибок, которые группируются в три класса: 1) *сверхобобщения* (мысленный фильтр (избирательное абстрагирование), обесценивание позитивного, преувеличение негативного (катастрофизация) и/или преуменьшение позитивного, дихотомическое мышление); 2) *произвольные умозаключения* (клеяние (навешивание ярлыков), чтение мыслей, предсказание будущего); 3) *эмоциональные рассуждения* (эмоциональное обоснование, долженствование, персонализация, вина) [4. С. 38-39].

В качестве основного принципа анализа АД [6] принят двухуровневый тактико-стратегический подход.

На *тактическом уровне* единицей анализа является Аргументативный Шаг, базовый состав которого включает три элемента: Тезис (Т), Данные (Д), Основание (Осн). Тезис – это защищаемое положение, которое подвергается сомнению или является неочевидным для адресата. Данные представляют собою заранее приемлемую или очевидную для адресата мысль, обосновывающую Тезис. Основание эксплицирует сущность связи между Тезисом и Данными.

Элементы аргумента классифицируются на основании своей категориальной семантики. Тезисы представлены в четырех разновидностях: декларативные (декл.), классификационные (класс.), оценочные (оцен.), акциональные (акц.). Данные подразделяются на фактуальные (факт.) и данные-мнения (мнен.). Основания – на основании каузации (кауз.), группировки (групп.), сопоставления (сопост.), авторитета (авт.); мотивации (мот.) [8].

На *стратегическом уровне* единицей анализа является Аргументативный Ход, представляющий собою совокупность аргументативных шагов, объединенную общностью глобального Тезиса [6]. Поскольку на стратегическом уровне анализа АД наблюдается феномен функциональной транспозиции элементов аргумента – Тезисы Шагов становятся Доводами для глобального Тезиса Хода – на данном уровне исследуется лишь *структура аргумента* [8]. Сложная аргументация подразделяется на сочинительную, подчинительную и множественную в зависимости от способа связи Данных друг с другом.

В зависимости от того, выдвигается ли оппонентом противоположная точка зрения, дискуссии подразделяются на смешанные и не-смешанные. В зависимости от количества точек зрения, подвергаемых сомнению / опровержению, дискуссии подразделяются на единичные и множественные. Таким образом, дискуссия может быть единичной несмешанной, множественной несмешанной, единичной смешанной, множественной смешанной [6].

С помощью метода структурно-семантического анализа АД проанализирована одна англоязычная психологическая консультация продолжительностью 50 минут [19] (по соображениям места здесь не представляется возможным привести весь транскрипт беседы). Приводится трансформированное англоязычное вербальное выражение аргументативных функциональных компонентов; невыраженные компоненты аргументации реконструированы и даны в скобках < >.

В исследуемом диалоге психолог и клиент являются участниками множественной смешанной дискуссии. Клиент выступает в роли Пропонента макротезиса, психолог – в роли Оппонента. Парал-

тельно с опровержением макротезиса клиента, который может быть эксплицирован как *<I am not smart enough>* /Я не достаточно умна/ психолог строит про-аргументацию в защиту противоположного тезиса – *<You are smart enough>*. Макро-Тезис клиента содержит оценочное суждение и является ошибкой навешивания ярлыков (клеймения) в теории когнитивных ошибок А. Бека [3] – наделение безусловными, глобальными характеристиками себя или окружающих, без учёта того, что доказательства могут с большей вероятностью привести к менее негативным выводам.

На рис. 1 представлено рассуждение клиента, целиком составляющее Макро-Ход. Оценочный имплицитный Макро-Тезис *<I am not smart enough>* обосновывается в четырёхходах, каждый из которых психолог и клиент конструируют совместно. Первый аргумент (Арг-1) содержит Данные мнения *<I am not a good public speaker>* и имплицитное Основание группировки *<Someone who is smart is a good public speaker>*. Второй аргумент (Арг-2) состоит из Данных мнения *I am not a fluent reader* и имплицитного Основания группировки *<Someone who is smart is a fluent reader>*. Третий аргумент (Арг-3) состоит из Данных мнения *I have a bad memory* и имплицитного Основания группировки *<Someone who is smart has a good memory>*. Четвёртый аргумент (Арг-4) состоит из Данных мнения *I am bad at math* и имплицитного Основания группировки *<Someone who is smart is good at math>*. Данные Макро-Хода образуют сложную множественную структуру.

$$T_{\text{оцен.}} = \text{Арг-1} (D_{\text{мнен.}} + \text{Осн}_{\text{групп.}}) + \text{Арг-2} (D_{\text{мнен.}} + \text{Осн}_{\text{групп.}}) + \text{Арг-3} (D_{\text{мнен.}} + \text{Осн}_{\text{групп.}}) + \text{Арг-4} (D_{\text{мнен.}} + \text{Осн}_{\text{групп.}})$$

Рис. 1. Рассуждение клиента

На рис. 2 схематически представлена про-аргументация психолога, обосновывающая противоположный оценочный Макро-Тезис *You are a very bright intellectually curious person*. Про-аргументация составляет Аргументативный Макро-Ход, который состоит из четырёхходов, образующих сложную множественную структуру.

Ход-1 (Арг-1) состоит из двух Шагов. В Шаг-1 Данные мнения *You are a good writer* и имплицитное Основание группировки *<Someone who is smart can write well>* обосновывают Макро-Тезис. В Шаг-2 Данные трансформируются в оценочный Тезис, который обосновывается фактуальными Данными *You showed me your business plan* с имплицитным Основанием авторитета *<I am an expert on business plans>*. Данные в Ход-1 образуют сложную подчинительную структуру.

Ход-2 (Арг-2) состоит из двух Шагов. В Шаг-3 Данные мнения *You are a good student* и имплицитное Основание группировки *<Someone who is smart studies well>* обосновывают Макро-Тезис. В Шаг-4 Данные трансформируются в оценочный Тезис, который обосновывается фактуальными Данными *Your GPA is 3.71* и имплицитным Основанием группировки *<Someone who has a GPA of 3.5 or above studies very well>*. Данные в Ход-2 образуют сложную подчинительную структуру.

Ход-3 (Арг-3) равен Шагу. В Шаг-5 Данные мнения *You have honed practiced skill sets* и имплицитное Основание группировки *<Someone who is smart has well developed skill sets>* поддерживают Макро-Тезис.

Ход-4 (Арг-4) состоит из двух Шагов. В Шаг-6 Данные мнения *You have confidence* и имплицитное Основание группировки *<Someone who is smart is confident>* поддерживают Макро-Тезис. В Шаг-7 Данные трансформируются в декларативный Тезис, который обосновывается при помощи Данных мнения *You wouldn't be in school if you didn't think you could be successful* и имплицитного Основания группировки *<Someone who goes to school has confidence in their success>*. Доводы в Ход-4 образуют сложную подчинительную структуру.

$$T_{\text{оцен.}} = \text{Арг-1} [(D_{\text{мнен.}} (=T_{\text{оцен.}}) + \text{Осн}_{\text{групп.}}) + (D_{\text{факт.}} + \text{Осн}_{\text{авт.}})] + \text{Арг-2} [(D_{\text{мнен.}} (=T_{\text{оцен.}}) + \text{Осн}_{\text{групп.}}) + (D_{\text{факт.}} + \text{Осн}_{\text{групп.}})] + \text{Арг-3} [(D_{\text{мнен.}} + \text{Осн}_{\text{групп.}})] + \text{Арг-4} [(D_{\text{мнен.}} (=T_{\text{декл.}}) + \text{Осн}_{\text{групп.}}) + (D_{\text{мнен.}} + \text{Осн}_{\text{групп.}})]$$

Рис. 2. Про-аргументация психолога

Далее последовательно представим аргументацию клиента и опровержение психолога. Аргументация клиента и контраргументация психолога, составляющие Ход-1, представлены на рис. 3 и 4 соответственно.

Ход-1 клиента состоит из шести Шагов. В Шаге-1 Оценочный Тезис *I am not a good public speaker* обоснован Данными мнения *I am not articulate* и имплицитным Основанием группировки *<A good speaker is articulate>*. В Шаге-2 Данные трансформируются в оценочный Тезис и обосновываются Данными мнения *I have a hard time explaining myself* и имплицитным Основанием группировки *<Someone who is articulate can explain himself easily>*. В Шаге-3 Данные трансформируются в декларативный Тезис, который обосновывается фактуальными Данными *If I'm asked a question I know the answer to it, but trying to explain it, a lot of times I put my foot in my mouth* и имплицитным Основанием группировки *<Something that happens a lot of times is a tendency>*.

В Шаге-4 имплицитные Данные мнения *<I am not a fluent speaker>* и имплицитное Основание группировки *<A good public speaker is fluent>* обосновывают оценочный Тезис *I am not a good public speaker*. В Шаге-5 Данные трансформируются в оценочный Тезис, который поддерживается фактуальными Данными *During regular conversations I often pause because I forget what I was going to say* и имплицитного Основания группировки *<A fluent speaker doesn't pause to remember what he/she was going to say>*. В Шаге-6 оценочный Тезис *I am not a good public speaker* обосновывается посредством Данных мнения *Other people are going to have a hard time understanding what I'm saying* (ошибка чтения мыслей и предсказания будущего) и имплицитного Основания группировки *<Good public speakers are easily understood by their listeners>*.

$$T_{\text{оцен.}} = \text{Арг-1} [(D_{\text{мнен.}} (=T_{\text{оцен.}}) + O_{\text{сн групп.}}) + (D_{\text{мнен.}} (=T_{\text{декл.}}) + O_{\text{сн групп.}}) + (D_{\text{факт.}} + O_{\text{сн групп.}})] + \\ + \text{Арг-2} [(D_{\text{мнен.}} (=T_{\text{оцен.}}) + O_{\text{сн групп.}}) + (D_{\text{факт.}} + O_{\text{сн групп.}})] + \text{Арг-3} [(D_{\text{мнен.}} + O_{\text{сн групп.}})]$$

Рис. 3. Ход-1_к (рассуждение клиента)

Фокусом ответного контраргумента психолога является пропозициональное содержание Основания Шага-4 *<A good public speaker is fluent>*, которое опровергается посредством контрпримера (Б. Обама) (рис. 4). Довод *Other people have a hard time understanding what I'm saying* опровергается отдельно критической реакцией-просьбой представить доказательство *Have you gotten feedback that you're difficult to understand?* Отрицательный ответ на вопрос нейтрализует этот довод.

Ход-1_п состоит из пяти Шагов. Основание аргумента клиента трансформируется в имплицитный классификационный Тезис *<Fluency is not the necessary quality of a good public speaker>*. В Шаге-1 Тезис поддерживают связанные сочинительной связью Данные мнения *<B. Obama is not a fluent speaker>* и Данные мнения *B. Obama is a good public speaker* и имплицитное Основание сопоставления. В Шаге-2 имплицитный оценочный Тезис *<B. Obama is not a fluent speaker>* поддерживается фактуальными Данными *He pauses and says "uh" a lot* и имплицитным Основанием группировки *<A fluent speaker doesn't pause and say "uh">*. В Шаге-3 оценочный Тезис *B. Obama is a good public speaker* обосновывается фактуальными Данными *B. Obama is a practiced public speaker* с имплицитным Основанием группировки *<Somebody who practiced something is good at it>*. В Шаге-4 Данные трансформируются в декларативный Тезис, который поддерживается фактуальными Данными *He's been a Senator, he's the President, he was a law professor*, образующими сочинительную структуру. Основанием аргумента является имплицитное Основание группировки *<Jobs such as Senator, President and law professor require a lot of public speaking>*. В Шаге-5 Данные мнения *Nobody says he [B. Obama] is an awful public speaker* и имплицитное Основание авторитета *<The audience can determine a public speaker's level of competence>*. Шаг содержит Оговорку: *They may not like what he [B. Obama] is saying*.

$$T_{\text{класс.}} = \text{Арг-1} [(D_{\text{мнен.}} (=T_{\text{оцен.}}) + D_{\text{мнен.}} (=T_{\text{оцен.}}) + O_{\text{сн сопост.}}) + (D_{\text{факт.}} + O_{\text{сн групп.}}) + (D_{\text{факт.}} (=T_{\text{декл.}}) + O_{\text{сн групп.}}) + \\ + (D_{\text{факт.}} + D_{\text{факт.}} + D_{\text{факт.}} + O_{\text{сн групп.}}) + (D_{\text{мнен.}} + O_{\text{сн авт.}} + O_{\text{г}})]$$

Рис. 4. Ход-1_п (контраргументация психолога)

Аргументативный Ход-2, состоящий из рассуждения клиента и контраргументации психолога, представлен на рис. 5 и 6 соответственно.

Обоснование оценочного Тезиса Хода-2_к *I am not a fluent reader* состоит из трёх Шагов, которые образуют сложную множественную структуру. В Шаге-7 Данные мнения *It takes me a long time to understand what I've read* и имплицитное Основание группировки *<A fluent reader understands a text*

quickly> обосновывают Тезис *I am not a fluent reader*. В Шаге-8 Данные трансформируются в декларативный Тезис, который обосновывается фактуальными Данными *I have a habit of stopping to look up an unknown word in the dictionary and substitute it with a synonym to make sure I understand the text* и имплицитным Основанием каузации <*I can't understand a text without a dictionary*>. Аргументы образуют подчинительную структуру. В Шаге-9 фактуальные Данные *As a kid I always felt like I couldn't comprehend what I was reading* и имплицитное Основание каузации <*If I couldn't do it as a kid I can't do it now*> обосновывают Тезис *I am not a fluent reader*.

$$T_{\text{оцен.}} = \text{Арг-1} [(D_{\text{мнен.}} (=T_{\text{декл.}}) + \text{Осн}_{\text{ групп.}}) + (D_{\text{факт.}} + \text{Осн}_{\text{ кауз.}})] + \text{Арг-2} [(D_{\text{мнен.}} + \text{Осн}_{\text{ кауз.}})]$$

Рис. 5. Ход-2_к (рассуждение клиента)

Контраргументация психолога схематически представлена на рис. 6. Фокусом опровержения является пропозициональное содержание Основания каузации Шага-8 <*I can't understand a text without a dictionary*>, которое опровергается с помощью контрпримера.

В Шаге-6 Основание аргумента клиента трансформируется в имплицитный декларативный Тезис <*You can understand a text without a dictionary*>, который обосновывается фактуальными Данными <*When I come across an unknown word and I am too lazy to get the dictionary I can still get the general meaning*> и имплицитным Основанием сопоставления <*If I can understand a text without a dictionary, so can you*>.

$$T_{\text{декл.}} = \text{Арг-1} [(D_{\text{факт.}} + \text{Осн}_{\text{ сопост.}})]$$

Рис. 6. Ход-2_п (контраргументация психолога)

Аргументативный Ход-3, состоящий из рассуждения клиента и контраргументации психолога, представлен на рис. 7 и 8 соответственно.

Оценочный Тезис Хода-3_к *I have a bad memory* обосновывается фактуальными Данными *If you ask me right now what's the first thing that you said to me or the first thing I said to you, at the beginning of the session I couldn't tell you* и имплицитным Основанием группировки <*Having a good memory means remembering everything*> (Шаг-10 клиента).

$$T_{\text{оцен.}} = \text{Арг-1} [(D_{\text{факт.}} + \text{Осн}_{\text{ групп.}})]$$

Рис. 7. Ход-3_к (рассуждение клиента)

Фокусом опровержения является пропозициональное содержание Основания Шага-10 <*Having a good memory means remembering everything*> которое трансформируется в классификационный Тезис <*Having a good memory doesn't mean remembering everything*> и опровергается контрпримером.

В Шаге-7 психолога указанный Тезис обосновывается фактуальными Данными *I can't tell you what the first thing I said was; I have no idea what I said 5 minutes ago; When I'm teaching I'll stop and completely forget something and my students remind me what I was talking about* с имплицитными Основаниями сопоставления. Тезис также поддерживают фактуальные Данные *When I teach a class, I pause to look over my notes you don't make an assumption about my intelligence* и Оговоркой *As a young teacher I used to think I had to have it all in my head*. Данные образуют сложную множественную структуру.

$$T_{\text{класс.}} = \text{Арг-1} [(D_{\text{факт.}} + \text{Осн}_{\text{ сопост.}}) + (D_{\text{факт.}} + \text{Осн}_{\text{ сопост.}}) + (D_{\text{факт.}} + \text{Осн}_{\text{ сопост.}}) + (D_{\text{факт.}} + \text{Осн}_{\text{ сопост.}} + \text{Ог})]$$

Рис. 8. Ход-3_п (контраргументация психолога)

Аргументативный Ход-4, состоящий из рассуждения клиента и контраргументации психолога, представлен на рис. 9 и 10 соответственно.

Оценочный Тезис Хода-4_к *I am not good at math* с Ограничителем *any more* обосновывается фактуальными Данными *My cousin asked me to help her with Trigonometry and I couldn't do it* и имплицитным Основанием каузации (Шаг-11). Шаг-11 содержит Оговорку *My high school math teacher said I was good at math just because she liked me*.

$$T_{\text{оцен.}} = \text{Арг-1} (D_{\text{факт.}} + \text{Осн}_{\text{кауз.}} + \text{Ог})$$

Рис. 9. Ход-4_к (рассуждение клиента)

Фокусом опровержения является пропозициональное содержание Тезиса *I am not good at math*. В Шаге-8 психолога противоположный оценочный Тезис *You are good at math* обосновывается Данными мнения *Math is a practiced skill* и фактуальными Данными *You haven't practiced math in years* с имплицитным Основанием каузации, образующими сочинительную структуру.

$$T_{\text{оцен.}} = \text{Арг-1} (D_{\text{мнен.}} + D_{\text{факт.}} + \text{Осн}_{\text{кауз.}})$$

Рис. 10. Ход-4_п (контраргументация психолога)

Психолог также опровергает имплицитное Основание *<Someone who is smart is good at math>*, связывающее Макро-Тезис *<I am not smart enough>* и Данные *I am not good at math* с помощью контрпримера. Основание трансформируется в имплицитный классификационный Тезис *<You don't have to be good at math to be smart>*. Дополнительный контраргумент состоит из пяти фактуальных Данных: *I never studied Trigonometry; I failed Geometry; I barely passed Algebra; In community college and in grad school I had a math tutor* и одних подразумеваемых Данных мнения *<I am smart enough>*, которые в совокупности с Основанием сопоставления поддерживают Тезис.

$$T_{\text{класс.}} = \text{Арг-1} [(D_{\text{факт.}} + D_{\text{факт.}} + D_{\text{факт.}} + D_{\text{факт.}} + D_{\text{мнен.}} + \text{Осн}_{\text{сопост.}})]$$

Рис. 11. Ход-4_{п-б} (контраргументация психолога)

Из анализа эмпирического материала следует, что фокусом опровержения в диалоге психолога и клиента по большей части является имплицитное Основание аргумента. Способом опровержения пропозиционального содержания Основания является контрпример, причём в качестве контрпримера терапевт приводит себя и 44-го президента США Б. Обаму. На практике наиболее убедительным можно считать Аргументативный Ход-1_п, поскольку клиент вербализовал принятие точки зрения психолога: *It's okay to pause and forget and then it comes back and then you're back in the swing of things*.

Таким образом, в психотерапевтической беседе опровержение предстает как динамический феномен, одновременно процесс и продукт совместной когнитивно-семиотической деятельности психолога и клиента. Перспективными представляются интеграция изысканий в области психологии и теории аргументации, а также исследование АД представителей других «помогающих» профессий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Андреева И.В. Опровержение в институциональном дискурсе: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19. Волгоград, 2008.
2. Баребина Н.С. Когнитивный механизм контраргументации в дискурсе медиации: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19. Иркутск, 2012.
3. Бек Дж. С. Когнитивная терапия: полное руководство: Пер. с англ. М., 2006.
4. Белянин В.П. Трудности работы с иррациональными убеждениями в когнитивно-поведенческой терапии // Журнал практического психолога. 2014. № 2. С. 38-48.
5. Бушев А.Б., Зиньковский А.К., Агкачева М.Г. Психотерапевтическая риторика. Тверь, 2013.
6. Васильев Л.Г. Аргументация и ее понимание: логико-лингвистический подход. Калуга, 2014.

7. Васильев Л.Г. Лингвистическая аргументология в России // Слово, высказывание, текст в когнитивном, прагматическом и культурологическом аспектах: материалы VIII Междунар. науч. конф., Т. 2. Челябинск, 2016. С. 27-31.
8. Васильев Л.Г., Назарчук Ю.И. Лингвистическая аргументология: структурно-семантический подход. Калуга–Тирасполь, 2013.
9. Васильянова И.М. Особенности аргументации в судебном дискурсе: автореф. дис. ... канд. филол. наук: Калуга, 2007.
10. Гринева М.С. Опыт структурно-функционального анализа диалогической аргументации в терапевтическом дискурсе // Экология языка и коммуникативная практика. 2016. № 2(7). С. 72-87.
11. Красных В.В. Основы психолингвистики и теории коммуникации. М., 2001.
12. Ощепкова Н.А. Стратегии и тактики в аргументативном дискурсе: прагмалингвистический анализ убедительности рассуждения (на материале политических дебатов): дис. ... канд. филол. наук. Калуга, 2004.
13. Психотерапевтическая энциклопедия / Под. ред. Б.Д. Карвасарского. СПб., 2000.
14. Пучкова Е.В. Аргументативно-лингвистический анализ дискурса опровержения: автореф. дис. ... канд. филол. наук. Тверь, 2006.
15. Eemeren F.H. van, Grootendorst R. Speech Acts in Argumentative Discussions: A Theoretical Model for the Analysis of Discussions Directed towards Solving Conflicts of Opinion. Dordrecht-Holland/Cinnaminson-U.S.A., 1984.
16. Ellis A., David D., Lynn S.J. Rational and Irrational Beliefs: A Historical and Conceptual Perspective // Rational and Irrational Beliefs: Research, Theory, and Clinical Practice. New York, 2010. P. 3-23.
17. Gilbert M.A. Coalescent Argumentation. Mahwah, New Jersey, 1997.
18. Habermas J. The Theory of Communicative Action. Vol 1. Reason and the Rationalization of Society. Transl. by T.A. McCarthy. Boston, Mass., 1984.
19. Helm K. Client "YM", Session October 15, 2013: Client discusses her anxiety about public speaking, client and therapist name her self-doubt to make it easier for her to discuss it // Counseling and Psychotherapy Transcripts: Volume II. Alexandria: Alexander Street Press, 2014. URL: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2338443
20. Krabbe E.C.W., van Laar J.A. The Ways of Criticism // Argumentation. 2011. № 25(2). P. 199-227.
21. Walton D. Objections, Rebuttals and Refutation // Argument Cultures: Proceedings of OSSA 09, CD-ROM. Windsor, ON, 2009. P. 1-10

Поступила в редакцию 28.08.17

M.S. Grineva, L.G. Vasilyev

REFUTATION OF IRRATIONAL BELIEFS AS A MAIN ARGUMENTATIVE STRATEGY OF THERAPEUTIC DIALOGUE

The paper is devoted to studying the specific features of argumentation in a dialogue between a psychologist (psychotherapist) and a client (patient). The purpose of psychologist's argumentation in a therapeutic dialogue is to influence the cognition and emotions of the patient by means of dissuasion. The psychologist is equally and co-operatively interested in maintaining contact with the client which is based on trust. The research objective is to determine how the psychologist explicates, casts doubt, subjects to criticism and refutes the clients' irrational beliefs with the help of strategically directed argumentation. The subject of the study is the structural-semantic features of refutation in therapeutic dialogue. Types of cognitive distortions according to A. Beck are reviewed. Structural-semantic analysis of argumentative discourse in a therapy session is conducted. It is determined that the focus of psychologist's critical reactions in therapeutic dialogue is the implicit warrant of the argument under critique, the propositional content of which is explicated and refuted by means of a counterexample.

Keywords: argumentative discourse, therapeutic criticism, critical reaction, refutation, dissuasion, cognitive distortions, irrational beliefs.

Гринева Мария Сергеевна, преподаватель
E-mail: mariagrineva@mail.ru

Васильев Лев Геннадьевич,
доктор филологических наук, профессор
E-mail: argumentation@mail.ru

ФГБОУ ВО «Калужский государственный университет
им. К.Э. Циолковского»
248023, Россия, г. Калуга, ул. С. Разина, 26

Grineva M.S., lecturer
E-mail: mariagrineva@mail.ru

Vasilyev L.G.,
Doctor of Philology, Professor
E-mail: argumentation@mail.ru

Kaluga State University
Stepana Razina st., 26, Kaluga, Russia, 248023