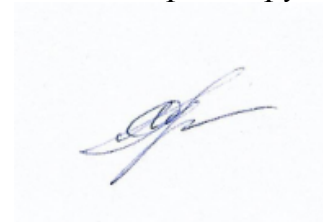


Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского»

На правах рукописи



ГРИНЕВА МАРИЯ СЕРГЕЕВНА

СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ РЕЧЕВЫХ ДЕЙСТВИЙ
ПРАКТИЧЕСКОГО ПСИХОЛОГА В ТЕРАПЕВТИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ

10.02.19 – теория языка

Диссертация на соискание ученой степени
кандидата филологических наук

Научный руководитель
доктор филологических наук,
профессор
Васильев Лев Геннадьевич

Калуга – 2018

Содержание

Введение.....	4
Глава 1. ДИСКУРС ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЯЗЫКОВОЙ ЛИЧНОСТИ: ПАРАМЕТРЫ ОПИСАНИЯ.....	10
1.1. <i>Терапевтический дискурс как профессионально-межличностная форма взаимодействия практического психолога и клиента.....</i>	10
1.1.1. Дискурс как тип социального взаимодействия.....	10
1.1.2. Институциональный и профессиональный дискурс.....	12
1.1.3. Терапевтический дискурс как разновидность профессионального дискурса практического психолога.....	20
1.1.3.1. Конститутивные признаки терапевтического дискурса.....	21
1.1.3.2. Лингвистические исследования терапевтического дискурса: обзор литературы.....	31
1.2. <i>Профессиональная языковая личность как субъект профессионально- го дискурса.....</i>	39
1.2.1. Языковая личность и профессиональная языковая личность.....	39
1.2.2. Диалог как форма существования профессиональной языковой личности.....	44
1.2.3. Коммуникативные стратегии и тактики профессиональной языковой личности.....	50
1.2.4. Коммуникативный стиль профессиональной языковой личности...	54
1.3. <i>Аргументативный дискурс профессиональной языковой личности.....</i>	58
1.3.1. Аргументация: основные понятия и подходы к изучению.....	58
1.3.2. Структурно-функциональный метод анализа аргументации.....	61
1.3.3. Теория аргументативных фреймов.....	63
Выводы по Первой главе.....	68

Глава 2. РЕЧЕВОЙ ПОРТРЕТ ПРАКТИЧЕСКОГО ПСИХОЛОГА	70
2.1. Вербальный уровень профессиональной языковой личности практического психолога.....	71
2.2. Тактико-стратегическая организация терапевтического дискурса (мотивационно-прагматический уровень).....	76
2.2.1. Интерпретативно-оценочные речевые стратегии.....	78
2.2.2. Модальные речевые стратегии.....	99
2.2.3. Риторические речевые стратегии.....	109
2.2.4. Прагматические речевые стратегии.....	113
2.2.5. Диалоговые речевые стратегии.....	127
2.2.6. Вариабельность речевых стратегий и тактик практического психолога в диалоге с клиентом.....	130
2.3. Аргументативное наполнение речи практического психолога.....	137
2.4. Коммуникативные стили практического психолога в терапевтическом дискурсе.....	149
Выводы по Второй главе.....	153
Заключение.....	156
СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ И УСЛОВНЫХ ОБОЗНАЧЕНИЙ.....	161
БИБЛИОГРАФИЯ.....	162
СПИСОК ИСТОЧНИКОВ ПРИМЕРОВ.....	185
ПРИЛОЖЕНИЕ 1.....	208
ПРИЛОЖЕНИЕ 2.....	218

Введение

Настоящее диссертационное исследование посвящено изучению содержательных особенностей речевых действий практического психолога в терапевтическом¹ дискурсе как форме профессионально-межличностного общения. Исследование выполнено на стыке социолингвистического и когнитивно-прагматического направлений.

Моделирование дискурсов как инструментов коммуникации в различных институциональных контекстах – одна из приоритетных задач современной лингвистики (см.: [Карасик 2002, 2004; Олянич 2007; Олешков 2007; Ширяева 2008; Шелестюк 2009; Иссерс 2012; Heritage 1997; Silverman 1997; Sarangi, Roberts 1999] и др.). Обращение к дискурсу специалистов помогающих профессий (врач, учитель, социальный работник, логопед, психолог) как объекту лингвистического исследования определяется фокусом антропоцентрической лингвистики на *говорящей личности*.

Изучением различных аспектов профессионального дискурса и профессиональной языковой личности занимались многие ученые (см. [Бушев 1999; Бейлинсон 2001; Мишланова 2001; Алексеева, Мишланова 2002; Голованова 2004; Харченко 2004, 2006; Кубиц 2005; Багдасарян 2005; Акаева 2007; Ворожбитова 2007; Барсукова 2007; Жура 2008; Бейлинсон 2009а; Мкртычян 2012; Силантьева 2012; Золотова 2013; Маджаева 2013; Дубровская 2015; Белецкий 2015; Стеблецова 2015; Болотнов 2015; Мыскин 2016; Сумина 2016]). Однако изучение профессионального дискурса практического психолога с лингвистических позиций еще не проводилось, за исключением некоторых исследований в рамках психологии, затрагивающих отдельные языковые аспекты терапевтического дискурса [Калина

¹ Термины *терапевтический* и *психотерапевтический* используются в работе взаимозаменяемо как разные наименования одного явления. Термин *терапевтический дискурс* используется как калька англоязычного термина *therapeutic discourse* и не имеет отношения к омонимичным русскоязычным понятиям *терапевтический* («относящийся к разделу медицины общей практики»).

2001; Василюк 2007; Федунина 2009; Кириллова 2010; Кондратюк 2012; Бондаренко, Королюк 2013].

Актуальность предпринятого исследования профессионального дискурса практического психолога определяется следующими факторами: 1) тенденцией нарастающей психологизации современного общества, которая связана с возросшим спросом на услуги психолога-консультанта² и психотерапевта; 2) малой изученностью специфики профессионального дискурса практического психолога в неравностатусном общении с клиентом; 3) необходимостью лингвистического описания способов психологического воздействия на индивидуальное сознание. Последняя вызвана изменением способа рационализации индивидом собственного поведения с метакогнитивного на речевую деятельность других (от «потому что я так думал» к «потому что они так сказали») [Арпентьева 2015: 38].

Объектом исследования является диалог психолога и клиента в рамках психологической консультации.

Предметом исследования являются семантические, прагматические и манифестационно-языковые особенности речевых действий практического психолога в терапевтическом дискурсе.

Целью исследования является выявление типичных содержательных аспектов речевых действий практического психолога в терапевтическом дискурсе и построение модели профессиональной языковой личности практического психолога.

Поставленная цель предполагает решение следующих *задач*:

- (1) уточнить определения понятий профессионального дискурса, профессиональной языковой личности;

² По данным опроса общественного мнения, проведенного Британской Ассоциацией психологического консультирования и психотерапии в 2014 году, 28% британцев обращались к психологу-консультанту или психотерапевту; 54% респондентов сообщили, что члены их семей, друзья или коллеги обращались за помощью психолога. По данным интернет-опроса, проведенного в 2015 году в США 90% населения отметили, что оценивают важность психического здоровья наравне с физическим. В России по данным опроса ФОМ 2014 года 19% респондентов сообщили, что их знакомые или родственники обращались за помощью психолога; 23% допускают для себя возможность обратиться за помощью профессионального психолога / психотерапевта; 39% полагают, что обращение психологу обычно приносит пользу.

- (2) рассмотреть существующие подходы к моделированию профессионального дискурса и профессиональной языковой личности;
- (3) уточнить определение понятия терапевтического дискурса и установить его конститутивные признаки;
- (4) выявить основные типы речевых стратегий, которые психолог использует в психологической консультации, и представить их характеристику в виде набора речевых тактик и манифестационно-языковых средств;
- (5) определить прагматические черты основных коммуникативных стилей практического психолога;
- (6) проанализировать аргументативное наполнение речи практического психолога.

Материалом исследования послужили стенограммы психологических консультаций на русском и английском языках. Общее количество проанализированных консультаций составило 145 (2000 страниц текста), в том числе на английском языке – 75; на русском языке – 70.

В исследовании использовались *методы* описания (наблюдение, сопоставление, дифференциация), интерпретации, контекстуального анализа, тактико-стратегического анализа, аргументативно-функционального анализа, реконструкции, а также элементы количественного анализа.

Теоретическая база исследования основана на концепциях известных отечественных и зарубежных исследователей в области:

- коммуникативно-дискурсивной лингвистики (Н.Д. Арутюнова, М.М. Бахтин, В.В.Богданов, Т.Г. Винокур, В.З. Демьянков, О.С. Иссерс, И.М. Кобозева, В.В. Красных, Е.С. Кубрякова, М.Л. Макаров, Г.Н. Манаенко, К.Ф. Седов, И.П. Сусов, С.А. Сухих);
- лингвоперсонологии (Е.И. Голованова, Е.В. Иванцова, Ю.Н. Караулов, К.Ф. Седов, И.А. Стернин, С.А. Сухих, Е.В. Харченко);
- социолингвистики (Л.С. Бейлинсон, В.И. Карасик, Р. Лакофф, Д. Таннен);

– теории аргументации (Л.Г. Васильев, Н.Ю. Фанян, Ф. ван Еемерен, Р. Гротендорст, Д. О’Киф, С. Тулмин).

Научная новизна исследования заключается в том, что в нем впервые проведено многоаспектное исследование профессионального дискурса практического психолога; выявлены речевые стратегии и тактики, используемые психологом для осуществления речевого воздействия и организации речевого взаимодействия в беседе с клиентом; установлены черты основных профессиональных коммуникативных стилей практического психолога; проанализированы особенности использования аргументации в речи психолога.

Теоретическая значимость исследования заключается в том, что оно расширяет представления о содержании профессионального дискурса, механизмах его построения, структуре профессиональной языковой личности.

Практическая ценность исследования определяется возможностью применения результатов исследования в учебных курсах по теории коммуникации и теории речевого воздействия, прагмалингвистике, стилистике, профессиональной лингводидактике, теории аргументации.

На защиту выносятся следующие *положения*:

1. Терапевтический дискурс представляет собой профессиональный субдискурс практического психолога, реализующийся в процессе оказания квалифицированной психологической помощи клиенту в преодолении психологических проблем в форме индивидуальной или групповой психологической консультации.

2. Содержание терапевтического дискурса определяется вариативной интерпретацией психологической проблемы практическим психологом с целью изменения её оценки клиентом. Проблема представляет собою образ актуальной или гипотетической ситуации сферы клиента, дискурсивно конструируемый психологом и клиентом в психологической консультации.

3. Практический психолог использует набор специальных речевых стратегий психологического воздействия и организации взаимодействия. К речевоздей-

ствующим стратегиям практического психолога в психологической консультации относятся *интерпретативно-оценочные стратегии нормализации, элиминации, позитивизации* и *модальная стратегия мотивации*. Риторическая стратегия *драматизации* используется для усиления действия основных речевоздействующих стратегий. К стратегиям организации взаимодействия относятся прагматические и диалоговые речевые стратегии.

4. Практический психолог в диалоге с клиентом использует манипулятивный, конфронтативный, опекающий, вдохновляющий коммуникативные стили.

5. Практический психолог, обосновывая (не)желательность совершения действия, апеллирует к мотивам приобретения выгоды и/или избегания убытков клиента.

Апробация работы. Результаты исследования были изложены на Международной научно-практической конференции «Языковой дискурс в социальной практике» (Тверь, 2016, 2017), Международной конференции «Современные проблемы языкознания, литературоведения, межкультурной коммуникации и лингводидактики» (Белгород, 2016), Международной научно-методической конференции «Современные проблемы лингвистики и лингводидактики: концепции и перспективы» (Волгоград, 2016), Международной научно-методической конференции «Теория и практика языковой коммуникации» (Уфа, 2016), Международной научной конференции «Когнитивная лингвистика в междисциплинарном контексте: теория и практика» (Черкассы, 2016), Международной научно-практической конференции «Языковая личность и эффективная коммуникация в современном поликультурном мире» (Минск, 2016), Всероссийской научно-практической конференции «Теория и история германских и романских языков в современной высшей школе России» (Калуга, 2015), Всероссийской научно-практической конференции «Лингвистика XXI века: традиции и перспективы» (Тверь, 2016), Региональной научно-практической конференции (Калуга, 2015-2017), а также на заседаниях кафедры лингвистики и иностранных языков Калужского государственного университета им. К.Э. Циолковского (2015-2017).

По результатам исследования опубликовано 18 статей объёмом 6,5 п.л., из них 3 статьи – в рецензируемых научных изданиях, рекомендуемых ВАК Министерства образования и науки Российской Федерации.

Объем и структура работы. Общий объем диссертации составляет 220 страниц. Работа включает введение, две главы, заключение, список сокращений и условных обозначений, библиографию, приложения.

Первая глава посвящена рассмотрению параметров описания дискурса профессиональной языковой личности. Рассмотрены подходы к моделированию профессионального дискурса и профессиональной языковой личности; уточнено понятие терапевтического дискурса, определены признаки, отличающие данный тип дискурса от смежных. Намечены пути и определена методика эмпирического исследования.

Во второй главе строится речевой портрет профессиональной языковой личности практического психолога на вербальном и мотивационно-прагматическом уровнях. Выявлены стратегии речевого воздействия и взаимодействия. Представлен анализ аргументативного дискурса психолога. Описаны основные черты коммуникативных стилей психолога.

В заключении подводятся итоги исследования.

Глава 1

ДИСКУРС ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЯЗЫКОВОЙ ЛИЧНОСТИ:
ПАРАМЕТРЫ ОПИСАНИЯ*1.1. Терапевтический дискурс как профессионально-межличностная форма взаимодействия практического психолога и клиента*

1.1.1. Дискурс как тип социального взаимодействия

В современной лингвистике нет единства толкования термина *дискурс*. Содержание, вкладываемое в это понятие, зависит от исследовательского подхода, осмысления сущности языка, традиций конкретной научной школы. Попытки определить понятие «дискурс» сводятся к установлению категориальных признаков, отличающих его от близких ему понятий *устной речи, речевой деятельности, текста*. Вместе с тем в подавляющем большинстве исследований *дискурс* определяется через понятия *речи* и/или *текста* с указанием на необходимость учитывать экстралингвистические параметры ситуации взаимодействия (см. обзоры в [Караулов 1989; Арутюнова 1990; Кубрякова, Александрова 1997; Кубрякова 2000, 2005; Макаров 2003; Демьянков 2007; Плотникова 2008; Чернявская 2009; Борботько 2011; Клушина 2011; Красных 2012; Прохоров 2016; Манаенко 2016а; Stubbs 1983; Schiffrin 1994; Widdowson 2007] и др.). Подобные дефиниции, с точки зрения С.Н. Плотниковой, не обладают достаточной объяснительной силой, поскольку ни текст, ни речь «не могут функционировать иначе, чем в контексте и будучи присвоенными кем-то» [Плотникова 2008]. Аналогичной позиции придерживается Г.Н. Манаенко, по мысли которого, определение дискурса через понятия текста/речи совместно с экстралингвистическими аспектами приводит к удвоению сущностей или превращению дискурса в искусственно сконструированный квазиконцепт [Манаенко 2016а].

Текст обладает признаками материальности, статичности (фиксированности) и законченности; дискурс – признаками процессуальности, динамичности

[Кубрякова, Александрова 1997; Макаров 2003; Кибрик 2003; Манаенко 2016а]. Текст – продукт дискурсивной деятельности. Будучи материальной реализацией дискурса, текст представляет собой эмпирический материал лингвистического исследования, в котором «опредмечен и замещен весь процесс общения» [Тарасов 1974: 98].

Г. Уиддоусон [Widdowson 2007] рассматривает текст как *языковой след*³ дискурса, инструмент его фиксации и трансляции. Мотивом производства и интерпретации дискурса является коммуникативная интенция (передать сообщение, выразить мнение, объяснить, побудить, убедить и др.). Таким образом, дискурс и текст диалектически связаны, поскольку никакой дискурс не может быть воспринят и проинтерпретирован вне текста [Widdowson 2007: 6-8]. Тексты, порожденные в результате дискурсивной деятельности, составляют собственно лингвистический аспект дискурса.

Поскольку настоящее исследование выполнено на стыке социолингвистического и когнитивно-прагматического подходов, наиболее убедительной и релевантной представляется трактовка понятия *дискурс*, предложенная Г.Н. Манаенко: дискурс – это «общепринятый тип когнитивно-коммуникативного поведения субъекта в какой-либо сфере человеческой деятельности, детерминированный социально-историческими условиями, а также утвердившимися стереотипами организации и интерпретации текстов как компонентов, составляющих и отображающих его специфику» [Манаенко 2016б: 283]. Текст трактуется вслед за Г.Н. Манаенко как продукт дискурсивной деятельности, отображающий «специфику взаимодействия людей при создании информационной среды в той или иной сфере деятельности» [Манаенко 2016а: 139]. Соотнося понятия дискурса и речевого общения, Г.Н. Манаенко приходит к выводу, что дискурс представляет со-

³ В тверской школе лингвистической прагматики И.П. Сусова текст определяется как *информационный след* дискурса [Сусов 1984].

бою социально детерминированный *тип* его осуществления [Манаенко 2016а: 138].

С позиций социолингвистики вопрос изучения дискурса сводится к классификации и описанию дискурсов различных типов с целью выявления особенностей соответствующих социальных практик. Под *типом дискурса* понимается «особый тип языкового употребления и особый тип текстов, относящиеся к специфической социокультурной деятельности» [Дейк 1989: 112]. Параметрами, объединяющими тексты в какой-либо дискурс могут быть тема (театральный дискурс), событие (крымский дискурс), жанр (новостной дискурс), возраст (студенческий дискурс), тональность (агрессивный дискурс), персона (дискурс Черномырдина), стиль (научный дискурс, публицистический дискурс) и др. [Клушина 2016: 66].

Следуя логике нашего исследования, перейдем к рассмотрению институционального и профессионального типов дискурса.

1.1.2. Институциональный и профессиональный дискурс

Институциональный дискурс представляет «общение в заданных рамках статусно-ролевых отношений» [Карасик 2000: 10]. Речевое взаимодействие является институциональным, если профессиональная идентичность участников имеет непосредственное отношение к осуществляемой ими деятельности [Drew, Heritage 1992: 25].

Понятия *институционального* и *профессионального* дискурса, хотя и часто используются как взаимозаменяемые, разграничиваются. Термин *профессиональный дискурс* (далее – ПД) описывает взаимодействие специалиста с другими агентами или клиентами института в рамках институционально закрепленных жанров общения (например, медицинская дискуссия, консультация). Коммуникативные практики, не связанные с собственно диадическим взаимодействием (например,

ведение истории болезни) относятся к более широкому понятию институционального дискурса (см.: [Maug 2015]).

По Л.С. Бейлинсон, профессиональное общение – более узкая разновидность институционального общения, поскольку признак профессиональности является особым измерением определенных видов деятельности, которые могут соотноситься со статусно-ориентированным дискурсом [Бейлинсон 2016: 179-180]. Институциональность ПД проявляется в «типизации повторяющихся действий и связанных с ними ожиданий» субъектов коммуникации [Бейлинсон 2009а: 8].

Как отмечают С. Саранги и С. Робертс, признаки институциональности и профессиональности часто слиты в дискурсе. Авторы понимают под ПД типичную практическую деятельность специалиста, направленную на выполнение профессиональных функций и обязанностей. Институциональный дискурс определяется авторами как рациональная система абстрактных правил (ритуалов), организующих, регулирующих и контролирующих деятельность специалистов и неспециалистов в рамках той или иной дискурсивной практики, а также конвенций получения профессионального знания (профессиональная сертификация) [Sarangi, Roberts 1999: 15]. Уместно заключить, что *содержание* деятельности специалиста, основанное на экспертном знании, является его ПД, форма организации и правила осуществления профессиональной деятельности определяются институционально.

Институциональный порядок определяет требования к профессиональной подготовке, деятельности и профессиональной идентичности специалиста. Так, педагог или социальный работник относятся к категории поставщиков услуг [Sarangi, Roberts 1999: 16-19].

ПД исследуется в отечественном и зарубежном языкознании с позиций *социолингвистического* [Бейлинсон 2009а; Drew, Heritage 1992; Heritage 1997; Sarangi, Roberts 1999; Heritage, Maynard 2006; Heritage, Clayman 2010; Cicourel 1974] и *когнитивно-прагматического* подходов [Голованова 2004; Харченко 2004; Мыскин 2016].

С. Саранги выделяет следующие направления исследований ПД по критерию цели: (1) описательные жанроведческие исследования, (2) интерпретативно-объяснительные исследования взаимодействия в профессиональных контекстах, (3) прескриптивно-ориентированные совместные исследования прикладных лингвистов и профессионалов [Sarangi, Roberts 1999].

С позиций когнитивно-прагматического подхода ПД определяется как «процесс контролируемого взаимодействия субъектов профессиональной деятельности, характеризующийся определенным комплексом норм, стереотипов мышления и поведения» [Голованова 2013: 32], а также как «вербально опосредованная деятельность в специальной сфере, в процессе которой происходит формирование профессиональной языковой личности» [Алексеева, Мишланова 2002: 95]. С позиций социолингвистического подхода ПД трактуется как «общение специалистов между собой или с теми, кто к ним обращается для получения консультации либо профессиональной помощи» [Бейлинсон 2009б: 145]. Учитывая подход, избранный в настоящей работе, воспользуемся определением ПД, предложенным Л.С. Бейлинсон.

Рассмотрим конститутивные признаки и основные функции ПД. Определяющим признаком ПД является специальная подготовка как минимум одного из участников общения и тематическое ограничение общения рамками соответствующей предметной области [Бейлинсон 2009б; Харченко 2006].

ПД выполняет четыре основные *функции*: 1) перформативную, которая состоит в выполнении определенного действия, закрепленного за данным социальным институтом; 2) нормативную, реализуемую в установлении и поддержании норм и правил поведения как внутри института между его агентами, так и между институтом и обществом, то есть агентами и клиентами; 3) презентационную функцию, проявляющуюся в формировании имиджа агентов и самого института; 4) парольную, которая состоит в разграничении агентов и клиентов дискурса [Бейлинсон 2009б].

Исходя из определения ПД, профессиональная коммуникация подразделяется на две основные разновидности в зависимости от психологических и социальных особенностей статуса говорящего и адресата. *Интра*профессиональная коммуникация протекает внутри определенной социально-профессиональной общности между *равностатусными* специалистами в рамках одной или смежных предметных областей (например, общение врача и фармацевта). Пограничной областью является неформальное (кулуарное) общение специалистов на профессиональные темы. *Интер*профессиональная коммуникация протекает в неравностатусных ситуациях общения (например, общение врача и пациента, психолога и клиента) [Харченко 2011; Голованова 2013]. Интерпрофессиональная разновидность ПД, или общение специалиста и дилетанта, обратившегося за помощью профессионала, находится в фокусе нашего исследования. Остановимся на этой форме общения подробнее.

ПД представляет собою континуум (или иерархию) частных разновидностей – *субдискурсов* – в зависимости от характеристик адресата, стиля и сферы общения: научной, учебной, практической [Голованова 2013], публичной (популярной и научно-популярной). Так, в медицинском ПД выделяются фармацевтический, клинический и др. субдискурсы; в педагогическом – дидактический, академический и др.; в юридическом – судебный, законодательный и др. субдискурсы. Субдискурсное оперирование представляет собой «сознательную трансформацию субъектом обыденной реальности посредством профессиональных текстов в соответствии с актуальными потребностями ситуации профессионально-коммуникативного взаимодействия» [Мыскин 2016].

Внутри каждого из видов профессионального дискурса (частных или общих) возможно разграничение *дискурсивных форматов*, определяемых доминантным типом (стилем) мышления. Существует два базовых *формата* общения в диаде «специалист – специалист» – *теоретический*, основанный на рационально-логическом мышлении, и *практический*, связанный с особенностями интуитивно-образного мышления, опирающегося на чувственно-перцептивное восприятие

объектов окружающего мира. В общении специалиста и неспециалиста эти два формата дополняются *наивным* (обыденным) форматом, для которого характерно взаимодействие профессиональных и обиходно-бытовых представлений [Голованова 2013: 33].

Каждая разновидность ПД отличается определенной системой жанров, которые выступают средствами организации и формализации социального взаимодействия в рамках профессиональной области [Там же].

Сфера профессионального диадического общения специалиста и клиента предстает основной формой *статусно-ориентированного дискурса* и частной формой *личностно-ориентированного дискурса* [Голованова 2011: 46]. Коммуникативную природу производимого дискурса можно определить как синтез статусно- и личностно-ориентированного дискурсов (см. [Жура 2008]). Персональность общения используется для сокращения *коммуникативной дистанции* между участниками общения.

Исследователями выделяется особая категория *профессионально-межличностного общения* [Харченко 2004; Мкртычян 2012], понимаемая как общение специалистов сферы «человек-человек», связанных с межличностным взаимодействием. Сюда относятся такие коммуникативные профессии, нормы ролевого поведения которых обладают особой спецификой: психолог, педагог, социальный работник, врач.

В настоящее время в отечественной лингвистике существует два основных подхода к изучению ПД – системоцентрический и антропоцентрический. В рамках первого исследуется структурная и содержательная организация ПД [Бейлинсон 2009а; Шелестюк 2009]. С позиций антропоцентрического подхода в центре внимания исследователя находится субъект ПД – человек в совокупности с его языковым сознанием [Алексеева, Мишланова 2002; Харченко 2004; Лазуренко, Саломатина, Стернин 2007; Жура 2008; Голованова 2011].

Л.С. Бейлинсон [2009а] предложила комплексный подход к описанию ПД, представляющий его в трех основных ракурсах: 1) социолингвистическом; 2) прагмалингвистическом и 3) структурно-семантическом.

Социолингвистическое описание ПД состоит в характеристике его институциональных, профильных и предметных признаков. Профильные признаки профессионального дискурса сводятся к следующим характеристикам: 1) профессионально маркированная предметная сфера, 2) профессионально маркированный когнитивный инструментарий (предметный и символический) для решения определенных задач, 3) профессиональные критерии оценки качества работы, 4) профессионально маркированные индикаторы предметной сферы и мониторинга общения, 5) знаки профессиональной самопрезентации. В *прагмалингвистическом* аспекте профессиональный дискурс определяется его важнейшим конститутивным признаком – *целью*. В *структурно-семантическом* аспекте профессиональный дискурс выражается как специфические фонетические, лексико-фразеологические и текстуально-грамматические признаки речи специалиста, осуществляющего определенную деятельность [Бейлинсон 2009а].

Вторая группа методик в центр внимания ставит языковую личность профессионала.

Е.В. Харченко [2004] предлагает исследовать языковое сознание профессионала с позиций психолингвистики. Представленная модель ПД исходит из следующих методологических установок: 1) учёт внутренних (психологических и психофизиологических) и внешних (социальных и социально-психологических) координат речевой коммуникации; 2) выделение существенных признаков объекта моделирования; 3) выявление социальных норм и ролевых предписаний, отраженных в сознании коммуникантов и имеющих этнокультурную специфику. Процесс моделирования состоит из последовательных этапов: 1) моделирование вербального поведения профессионала за счет выявления типичных/нетипичных, удачных/неудачных речевых конструкций; 2) моделирование речевого поведения специалиста во взаимодействии с клиентом.

По замечанию Е.В. Харченко, возможно построить два типа моделей речевого взаимодействия в ПД – *дискурсивную* и *психолингвистическую*. Дискурсивная модель включает следующие этапы: 1) выявление набора стереотипных речевых актов в соответствии с представлениями о целях участников, 2) установление типовых последовательностей речевых актов, реализующих те или иные цели участников, и общих схем течения диалогов разного типа (совещательных, аргументативных, конфликтных), 3) описание структуры диалога при сложной постановке коммуникативных задач, 4) описание языковых средств, служащих определению иллокутивных целей и функций. Психолингвистические модели описывают положительные и отрицательные образы профессионала, закрепленные в культуре и отраженные в сознании её носителей. Поскольку в фокусе настоящего исследования находится речевое поведение психолога во взаимодействии с клиентом, мы воспользуемся параметрами дискурсивной модели ПД, а именно: установление набора и типовых последовательностей речевых действий психолога, служащих реализации практических целей в общении с клиентом, а также средств их языковой манифестации.

В рамках лингвоперсонологии ПД может быть смоделирован с позиций коммуникативной компетенции языковой личности.

В.В. Жура [2008] предложила модель устного профессионального медицинского дискурса в аспекте *дискурсивной компетенции* врача, включающей общегностический и операциональный компоненты. Общегностический (идеальный) компонент содержит всю совокупность знаний об осуществлении коммуникации в профессиональной сфере. Операциональный компонент включает актуализируемые знания в конкретной коммуникативной ситуации. В содержательном отношении основными составляющими профессиональной дискурсивной компетенции специалиста являются *жанровая, тезаурусная, речевая* и *стратегическая* компетенции. *Жанровая компетенция* состоит в знании и умении владеть системой устных и письменных жанров ПД. *Тезаурусная компетенция* включает энциклопедические знания, упорядоченные в виде фреймов, сценариев, моделей

предметно-референтных ситуаций. *Речевая компетенция* включает знания о тематической структуре и об основных речевых формах, используемых в ПД. *Стратегическая компетенция* состоит в владении профессионально маркированными коммуникативными стратегиями и тактиками. В настоящем исследовании построение речевого портрета психолога базируется на выявлении и описании профессиональных речевых стратегий и их языковых индикаторов.

Л.М. Алексеева и С.Л. Мишланова представили интегративную когнитивную модель ПД, репрезентирующую концепты и различные типы знания, специфические для профессиональной сферы, а также диалектику профессиональной языковой личности. Модель организована на трех уровнях: 1) концептуально-когнитивном, 2) ситуационно-конвенциональном и 3) лингвистическом. *Концептуально-когнитивный* уровень отражает развитие знания в социальном институте и внешне представлен тематической совокупностью текстов. *Ситуационно-конвенциональный* уровень отражает последовательность действий в определенном виде деятельности и внешне представлен структурно-семантическим типом текста и его композицией. *Лингвистический* уровень содержит способы языковой репрезентации, представленные как разные этапы текстообразования [Алексеева, Мишланова 2002: 101].

Основными вопросами, связанными с исследованием помогающих дискурсов, являются следующие: (1) какие коммуникативные задачи осуществляет помогающий дискурс; (2) какой репертуар дискурсивных средств используется экспертом и клиентом для совместного решения этих задач. Выделяют три уровня исследования профессионального *помогающего дискурса*: (а) макро-, (б) мезо- и (в) микроуровень. На *макроуровне* описываются *отдельные жанры и дискурсивные практики* (например, консультативная беседа); на *мезоуровне* – часть дискурсивной практики, подчиненная выполнению конкретной коммуникативной задачи в рамках интеракции (например, жалоба, утешение, совет и др.); на *микроуровне* анализируется семантика и структура взаимодействия помогающего специалиста

и клиента [Graf, Sator, Spranz-Fogasy 2014]. В настоящем исследовании анализ ПД будет осуществляться на микро- и мезоуровне и частично – на макроуровне.

Перейдём к рассмотрению специфики терапевтического дискурса как ПД практического психолога в психологической консультации.

1.1.3. Терапевтический дискурс как разновидность профессионального дискурса практического психолога

Базовым для нашей работы является понятие «терапевтический дискурс», поэтому в данном параграфе уточним определение этого понятия и рассмотрим его конститутивные признаки.

В основу трактовок (психо)терапевтического дискурса положены различные параметры речевой ситуации: 1) *участники общения* с акцентом на адресате – «специфическое общение психолога с группой людей, страдающих заниженной самооценкой, испытывающих трудности в общении с окружающими и находящиеся поэтому в состоянии эмоционального дискомфорта» [Карасик 2004: 288]; 2) *цель общения* – «институциональный тип общения, цель которого помочь клиентам (пациентам) обрести большую самостоятельность, независимость и автономность, непротиворечивость и цельность, уверенность в себе и веру в людей» [Сумина 2017: 8]; 3) *цель и средства её достижения* – «психотерапевтический дискурс характеризуется установкой на решение психологических задач посредством словесного консультирования» [Бушев, Зиньковский, Агкацева 2013: 192]; 4) *цель и участники* общения с акцентом на адресанте: «совокупность высказываний консультирующего психолога или психотерапевта, которые отражают специфику профессиональной деятельности специалиста, оказывающего психологическую помощь» [Кондратюк 2012: 127-129].

Анализ лингвистической [Peräkylä 2012; Peräkylä, Weiste 2015] и релевантной психологической [Калина 2001; Василюк 2007] литературы позволяет опре-

делить терапевтический дискурс как *профессиональный субдискурс практического психолога, реализующийся в процессе оказания квалифицированной психологической помощи клиенту в преодолении психологических проблем в форме индивидуальной или групповой консультации посредством беседы*. Данное определение учитывает участников, цель общения и средства её достижения.

1.1.3.1. Конститутивные признаки терапевтического дискурса

С позиций социолингвистики терапевтический дискурс как разновидность ПД предстает как совокупность общих дискурсивных, общих институциональных и частных институциональных признаков (см. [Бейлинсон 2009а]).

К *общим дискурсивным признакам* терапевтического дискурса относятся адресатность, ситуативная и культурная обусловленность, жанровая специфика.

Общие институциональные признаки терапевтического дискурса включают статусное позиционирование коммуникантов, тематическое ограничение общения, эксплицитную стратегичность.

1. Статусное позиционирование коммуникантов

Неравностатусность взаимодействия практического психолога и клиента обусловлена эпистемической асимметрией – психолог обладает необходимой профессиональной подготовкой и выступает как носитель специального знания, научной картины мира; клиент – носитель наивного сознания.

Практический психолог – лицо, имеющее высшее психологическое образование, оказывающее квалифицированную психологическую помощь клиенту.

Клиент – отдельное лицо или группа лиц, испытывающее психологические трудности, с которыми он не может справиться сам с помощью привычных для него средств, и который по собственной инициативе обращается к психологу за

помощью. Клиент заключает с психологом письменный или устный договор об оказании психологической помощи и соглашается оплачивать работу психолога.

В общении психолога и клиента актуализируются следующие ролевые пары: 1) институциональная ролевая пара «психолог–клиент»; 2) ситуативная ролевая пара «помогающий эксперт–дилетант»; 3) межличностная ролевая пара «утешающий–утешаемый».

Существенным признаком взаимодействия помогающего специалиста (патрона) и клиента является *патерналистичность*, которая определяется как «забота о другом через ограничение его свободы», при этом под *заботой* понимается интеграция другого в собственную перспективу реальности, поскольку отличная от нее перспектива полагается иррациональной и потому способной нанести вред ее созерцателю [Белецкий 2015: 63].

Неравностатусность проявляется в коммуникативном лидерстве психолога – психолог распоряжается коммуникативной инициативой и контролирует развитие тем.

Признаками асимметричности терапевтического дискурса являются: (а) неравномерный объем речевых вкладов психолога и клиента (речевой вклад клиента количественно превосходит речевой вклад психолога), (б) односторонние интерпретации аффективно-когнитивного состояния собеседника (психолог), (в) одностороннее самораскрытие (клиент), (г) ограничение на речевые ходы клиента, (д) обязанности по распоряжению коммуникативной инициативой и контролю развития тем возложены на психолога [Lakoff 1982: 27-28; Lakoff 1989: 105-106; Voutilainen, Peräkylä 2014]

2. Тематическое ограничение общения

Спектр тем, обсуждаемых во время психологической консультации достаточно широк. Основные темы связаны с частной жизнью клиента и межличностными отношениями (проблемы в семье, школе, личной жизни, конфликты на работе, проблемы выбора профессии и т.д.) [Ильин 2013].

3. Эксплицитная стратегичность

Стратегичность деятельности практического психолога проявляется в осознанном намерении воздействовать на сознание клиента. Поскольку профессия психолога является коммуникативной, профессиональные стратегии психолога одновременно являются речевыми стратегиями. Речевые стратегии практического психолога направлены на перестройку индивидуального сознания и имплицитной картины мира реципиента. Таким образом, характерными чертами терапевтического дискурса являются *перформативность* и *персуазивность*.

Частные институциональные признаки терапевтического дискурса определяют его предметно-инструментальную специфику и включают *профильные* и *предметные* признаки.

Профильные признаки терапевтического дискурса

1. Профессионально маркированная предметная сфера терапевтического дискурса – практическая психология.

Практическая психология – это отрасль психологического знания, направленная на оказание *психологической помощи* людям, переживающим трудные жизненные ситуации [Лидерс 2001; Бондаренко 2001].

Психологическая помощь определяется как «система профессиональных мер поддержки и содействия человеку, семье, социальной группе со стороны лиц, оказывающих психологическую помощь, в предупреждении, разрешении, преодолении *психологических проблем*, которые нарушают нормальную жизнедеятельность, и способствующих поддержанию психического здоровья, оптимизации психического развития, социальной адаптации, саморазвитию, самореализации и повышению качества жизни» [Проект ФЗ «О психологической помощи населению РФ].

Психологическая помощь включает в себя консультирование, психокоррекцию и психотерапию, психолого-профилактическую и просветительскую работу.

Понятие *психологическая помощь* конкретизируется в виде набора целей и задач практической деятельности психолога: 1) эмоциональная поддержка и внимание к переживаниям клиента; 2) расширение сознания и повышение психоло-

гической компетентности; 3) изменение отношения к проблеме; 4) повышение стрессовой и кризисной толерантности; 5) развитие реалистичности и плюрализма мировоззрения; 6) повышение ответственности клиента и выработка у него готовности к творческому освоению мира [Лидерс 2001].

Терапевтический дискурс относится к более широкой категории *дискурса помогающих профессий*, который трактуется как «взаимодействие помогающего эксперта и клиента, инициированное с целью способствовать развитию личности или *решить проблемы* в физической, психологической, интеллектуальной или эмоциональной сфере человека» [Graf, Sator, Spranz-Fogasy 2014: 1].

Как разновидность дискурса помогающих профессий терапевтический дискурс обладает следующими признаками: 1) целенаправленность; 2) представление интересов и точки зрения другого; 3) конститутивность (коммуникация осуществляется в рамках взаимодействия); 4) интерактивность (коммуникация – продукт взаимной координации вкладов и позиций участников); 5) процессуальность (развитие и протяженность коммуникации во времени); 6) прагматичность (взаимное достижение совместных и индивидуальных целей участников интеракции); 7) методичность (применение институционально закрепленных социо-культурных практик для достижения совместных целей в процессе коммуникации) (Цит. по: [Graf, Sator, Spranz-Fogasy 2014: 2]).

2. Профессиональный инструментарий практического психолога

Профессиональный инструментарий психолога включает *формы* и *методы* оказания психологической помощи клиенту. Поскольку профессия практического психолога – коммуникативная (термин из [Формановская 1998: 232]), предоставление психологической помощи опосредовано коммуникацией [Лазуренко, Саломатина, Стернин 2007]. Профессиональное действие практического психолога имеет вербальную природу.

Основными формами оказания психологической помощи являются психологическое консультирование и немедицинская психотерапия; основным методом – вербально-коммуникативный метод психологической беседы. В своей дея-

тельности практический психолог опирается на то или иное направление: психоаналитическое, психодинамическое, экзистенциально-гуманистическое, когнитивно-поведенческое, рационально-эмотивное и др.

Проблематикой *психологического консультирования* является личностное благополучие; объектом и предметом деятельности психолога – ценности и их преломление в жизненных ситуациях; содержание деятельности психолога – эмоциональная поддержка, ценностно-смысловая ориентировка, проработка жизненных стратегий; основной метод психологической помощи – консультативная беседа; цели и результаты деятельности – углубление самопонимания клиента, пояснение ситуации, изменение социальной или экзистенциальной позиции, выработка новых психосоциальных умений [Бондаренко 2001].

Проблематика *внемедицинской психотерапии* – личностное и социальное здоровье; объект и предмет деятельности специалиста – личность и сообщество в проживании критических ситуаций; содержание деятельности – объективация и рефлексия ситуации, структурирование совладающих процессов и создание условий для изживания психосоциальных травм и конфликтов. Основной метод психологической помощи – психотерапевтическая беседа. Цели и результаты деятельности – эмоциональное отреагирование (снятие стресса, выработка новых жизненных смыслов, изживание эмоциональной травмы, разрешение конфликтов, преодоление кризисов).

Пространство терапевтического дискурса можно представить в виде поля с центром и периферией (см. Таблицу 1). В центре поля находится непосредственное контактное устное общение психолога и клиента в жанре индивидуальной, семейной или групповой психологической консультации. Разновидностями подобного жанра являются дистанционные консультации в устной или письменной форме, опосредованные различными техническими средствами (симультанное общение по переписке в чатах, обмен мгновенными сообщениями, телефонный звонок на горячую линию без визуального контакта, видеозвонок). Ещё одна разновидность представлена отсроченным во времени диалогом по переписке с пси-

хологом по электронной почте, а также на интернет-форумах, в электронных и газетных колонках-советов и т.п.

Таблица 1. Пространство терапевтического дискурса

		Модус			
		Устный		Письменный	
		В р е м я			
		Симультанное	Отсроченное	Симультанное	Отсроченное
П р о с т р а н с т в о	контактное	Индивидуальная, семейная или групповая психологическая консультация			
	дистантное	Телефонный звонок на «горячую» линию, теле- или радиопрограмму в прямом эфире, видеозвонок	Сообщение на голосовую почту	Обмен мгновенными сообщениями в чате, общение на интернет-форуме	Переписка на интернет-форумах и в социальных сетях, по электронной почте, письма в колонки советов в газетах, журналах или интернет-изданиях

3. Профессионально маркированные стратегии коммуникативного поведения психолога

Профессионально-маркированные стратегии коммуникативного поведения психолога включают два типа стратегий: стратегии речевого воздействия и стратегии речевого взаимодействия (см. [Жура 2008]).

4. Профессиональная самопрезентация практического психолога

Профессиональная самопрезентация практического психолога выражает установку специалиста на внушение клиенту мысли о том, что они имеют дело с опытным, хорошо подготовленным профессионалом чтобы завоевать доверие и лояльность клиента.

Предметные признаки терапевтического дискурса

Цель психолога – помочь клиенту преодолеть жизненные трудности, восстановить психическое равновесие (личностный гомеостаз), помочь сформулировать Проблему и изменить к ней отношение.

Проблемы клиента подразделяются в зависимости от того, какой психологический конфликт лежит в основе восприятия некоторого положения дел как проблемного. Традиционная типология психологических конфликтов разграничивает *внутриличностные* и *межличностные* конфликты [Гришина 2009; Мещеряков и др. 2005; Анцупов, Шипилов 2000].

Внутриличностный конфликт определяется как «противостояние двух начал в душе человека, воспринимаемое и эмоционально переживаемое человеком как значимая для него психологическая проблема, требующая своего разрешения и вызывающая внутреннюю работу, направленную на его преодоление» [Гришина 2009: 95]. Внутриличностные конфликты подразделяются на *мотивационные* (столкновение мотивов, потребностей и возможностей их реализации), *когнитивные* (столкновение убеждений и ценностей), *ролевые* (противоречие между требованиями роли и возможностями личности или между двумя и более социальными ролями личности) [Мещеряков и др. 2005].

Межличностный конфликт определяется как «ситуация противостояния участников, воспринимаемая и переживаемая ими (или по крайней мере одним из них) как значимая психологическая проблема, требующая своего разрешения и вызывающая активность сторон, направленную на преодоление возникшего противоречия и разрешение ситуации в интересах обеих или одной из сторон» [Гришина 2009: 107]. Межличностные конфликты также подразделяются на *мотивационные* (столкновение интересов, целей, планов), *когнитивные* (столкновение противоречивых ценностей) и *ролевые* (нарушение норм или правил взаимодействия) [Гришина 2009: 118-119].

При установлении конститутивных признаков терапевтического дискурса целесообразным также представляется обратиться к данным сопоставления смежных с ним *медицинского* и *обыденно-бытового* дискурсов (см.: [Lakoff 1982; Ferrara 1994; Mondada 2010]).

Медицинский дискурс включает элементы терапевтического дискурса, однако он шире по диапазону [Карасик 2004]. Отечественные исследователи медицин-

ского дискурса приходят к выводу о наличии наряду с инструментальной целью особой *терапевтической цели* общения, под которой понимается «воздействие на психоэмоциональное состояние пациента для его стабилизации или улучшения, установление доверительных отношений между ним и врачом» [Жура 2008: 7] (см. также [Акаева 2007; Гончаренко 2007; Куриленко и др. 2012; Маджаева 2013; Карымшакова 2015; Bigi 2016]). Лингвотерапевтическая направленность медицинского дискурса позволяет: 1) использовать общение непосредственно в процессе диагностики, лечения, профилактики заболевания; 2) избавлять больных от неведения и ошибок суждения; 3) снижать масштаб переживаний, уровень тревоги и страха; 4) внушать оптимистические представления о лечебной перспективе; 5) психоэмоционально и социально активировать больного в процессе лечения, создавать благоприятный психоэмоциональный фон процесса лечения [Куриленко и др. 2012].

Связь с *медицинским дискурсом* прослеживается по параметрам потребности, ценности, цели. Потребность в охране здоровья (физического) воплощена в медицинском и медико-профилактическом дискурсах [Олянич 2007: 51-52]. В терапевтическом дискурсе воплощена потребность в гармонизации личности, повышении качества жизни, социально-эмоциональная потребность личности в безусловном принятии, поощрении, признании, утешении, сочувствии, «поглаживании» [Шаховский 2016]. Ценность медицинского дискурса – поддержание физического здоровья, терапевтического – поддержание душевного благополучия. Цель – предоставление профессиональной, квалифицированной, специализированной помощи.

К. Феррара противопоставляет терапевтический *разговорно-бытовому* дискурсу (*ordinary conversation*) по семи параметрам: (1) равноправие участников (*parity*), (2) взаимность (*reciprocity*), (3) повторяемость (*routine recurrence*), (4) временная ограниченность (*bounded time*), (5) тематическая ограниченность (*restricted topic*), (6) вознаграждение (*remuneration*), (7) обязанность по контролю за взаимодействием (*regulatory responsibility*). Автор выделяет ряд сущностных

черт *психологической беседы*, которые отличают ее от *разговорно-бытовой беседы*, а также отражают ее институциональный характер: 1) автоматическое распределение социальных и коммуникативных ролей и асимметрия ролевого взаимодействия; 2) повторяемость в заранее определенном месте согласно расписанию; 3) ограниченность продолжительности беседы рамками консультации (45-50 минут); 4) ограниченность тем для обсуждения; 5) денежное вознаграждение; 6) обязанность по контролю за коммуникативной инициативой и темой возложена на психолога, право на расширенный ход (реплику) принадлежит клиенту [Ferrara 1994: 39-45].

К. Феррара противопоставляет медицинский и терапевтический дискурсы на примере двух диалогических жанров: *прием у врача* и *психологическая консультация*. Автор приходит к выводу, что они совпадают по ряду параметров, таких как: 1) асимметрия взаимодействия, 2) повторяемость, 3) денежное вознаграждение, 4) временная и тематическая ограниченность. Отличия состоят, во-первых, в длительности консультаций (продолжительность медицинской консультации составляет около 15 минут, продолжительность психологической консультации – 50 минут), во-вторых, в регулярности встреч (визиты к врачу имеют эпизодический характер, к психотерапевту – регулярный), а также в особенности взаимодействия – в отличие от консультативной беседы, право на более развернутую реплику в рамках медицинской консультации принадлежит врачу [Ferrara 1994: 41-42].

В отличие от медицинского дискурса, тональность общения практического психолога и клиента тяготеет к дружеской (в сравнении с деловой нейтральной тональностью медицинской консультации) [Voutilainen, Peräkylä 2014].

Сходную задачу сопоставления терапевтического и бытового разговорного дискурса ставила Робин Лакофф. По её мнению, терапевтический дискурс стратегически симулирует *бытовой разговор* с целью реализации институциональных целей [Lakoff 1982]. Однако в нем не соблюдаются характерные для бытового разговора принципы Взаимности (reciprocity) и Двусторонности (bilaterality). В

разговорном диалоге, помимо обмена информацией, цель собеседников – получить эмоциональное удовлетворение (emotional benefit) от процесса общения. Это достигается только при условии *равноправия* коммуникантов и *обоюдного участия* во взаимодействии, чего нет в терапевтической ситуации [Lakoff 1979/2017: 139-140]. Р. Лакофф делает вывод о лишь «конвенциональной интимности» психологической беседы, квазисимметрия которой необходима для создания доверительности в диаде «психолог – клиент» с тем, чтобы создать условия для самораскрытия клиента [Lakoff 1989: 112]. Таким образом, терапевтический дискурс имитирует обыденно-бытовое межличностное общение по форме, но остаётся асимметричным по содержанию. Р. Лакофф утверждает также, что терапевтический дискурс не является абсолютно *спонтанным* [Lakoff 1979/2017: 141-142].

Соотнося терапевтический дискурс с не-персуазивным (разговорно-бытовым – ordinary conversation) и персуазивным (рекламным, политическим, проповедническим, пропагандистским), Р. Лакофф делает вывод о его промежуточном положении на континууме, т.е. полуперсуазивности. Терапевтический дискурс отличается от собственно персуазивных дискурсов способом убеждения – последние апеллируют к эмоциям; терапевтический дискурс апеллирует к интеллекту [Lakoff 1982: 27-33]. .

Резюмируя вышеизложенное, терапевтический дискурс можно охарактеризовать как *диалогическое, профессионально-межличностное, полуофициальное, полуперсуазивное, квазисимметричное общение*. Терапевтический дискурс также отличается эмоциогенностью, эмпатичностью [Fairclough 2001]. Суммирование результатов сопоставления представлено в Таблице 2.

Таблица 2. Сущностные признаки терапевтического дискурса в сравнении с разговорно-бытовым и медицинским дискурсами

Критерий сравнения	Разговорно-бытовой дискурс	Терапевтический дискурс	Медицинский дискурс
1. Соотношение персональности / институциональности	персональный	персональный соци-ально-ролевой	социально-ролевой
2. Степень симметричности	симметричный	квазисимметричный	асимметричный

3. Степень спонтанности / ритуализованности	неподготовленный, спонтанный	ритуализованный с нежесткой структурой	ритуализованный с жесткой структурой
4. Объем речевого вклада	равноправный	больше у клиента	больше у врача
5. Степень информативности / фатичности замысла	преимущественно фатический	преимущественно фатический (контакт важнее, чем предмет речи)	информативный
6. Денежное вознаграждение	нет	есть	есть
7. Зависимость от реакции адресата	высокая	высокая	низкая
8. Тональность общения	дружеская, доверительная / конфликтная	дружеская, доверительная / нейтральная	официальная, нейтральная
9. Цели общения	не закреплены	диагностирование, коррекция, рекомендация	диагностирование, лечение, рекомендация
10. Онтологические категории	не закреплены	дезадаптация vs. личностный рост	патология vs. физическое здоровье

1.1.3.2. Лингвистические исследования терапевтического дискурса: обзор литературы

Терапевтический дискурс впервые стал исследоваться с лингвистических позиций во второй половине XX века совместно с психологами и врачами-психотерапевтами [Pittenger, Hockett, Danehy 1960], этнометодологами [Sacks 1992; Davis 1986], социолингвистами [Labov, Fanshel 1977; Lakoff 1979/2017, 1982, 1989, 2006]. По доминирующему направлению исследования их можно условно разделить на несколько групп:

1) *социолингвистически ориентированные исследования* использовали диалог психолога/психотерапевта и клиента в качестве материала для выявления универсальных механизмов и закономерностей интеракции с позиций этнометодологии [Pittenger, Hockett, Danehy 1960; Davis 1986; Gale 1991; Sacks 1992; Ferrara 1994; Lakoff 2006; Peräkylä et al. 2008; Pawelczyk 2011].

2) *прагмалингвистически ориентированные исследования* ориентированы на изучение отдельных дискурсивных практик (речевых жанров), составляющих терапевтическое общение (формулировки, интерпретации, вопросы, утешение, жалоба) [Gaik 1992; Burlison 1994] и выявление номенклатуры *речевых действий* практического психолога [Labov, Fanshel 1977; Snyder 1987; Nowak 1987; Stiles 1992; Miller, Gergen 1998];

3) *критический дискурс-анализ* содержит исследования терапевтического дискурса, ориентированные на экспликацию способов воссоздания в нем социальной власти психолога [Fairclough 2001; Wodak 1986, 1987].

Ранние зарубежные исследования терапевтического дискурса социолингвистической направленности делали основной акцент на форме диалогового обмена, а не на содержании.

Современные социолингвистические исследования терапевтического диалога представлены двумя направлениями: 1) исследование отдельных дискурсивных жанров (практик), составляющих психологическую консультацию с помощью метода конверсационного анализа; 2) исследование процесса конструирования взаимоотношений психолога и клиента в процессе интеракции [Peräkylä 2013: 554]. Традицию конверсационного анализа терапевтического диалога продолжает группа финских исследователей из Университета в Хельсинки [Vehvilainen 1999; Vehvilainen et al. 2008; Peräkylä et al. 2008; Peräkylä 2012; Voutilainen, Peräkylä 2014; Peräkylä, Weiste 2015].

Исследования первого направления сосредоточены на описании терапевтических *формулировок, интерпретаций и вопросов* как основных составляющих консультативной беседы [Peräkylä 2012; Voutilainen, Peräkylä 2014].

Вторая линия социолингвистических исследований направлена на исследование дискурсивного конструирования *терапевтического союза* (therapeutic alliance) психолога и клиента, основными чертами которого являются положительная эмоциональность, доверительность и сотрудничество. К дискурсивным практикам, конструирующим терапевтический союз, относятся: 1) сопротивление

клиента, 2) эмпатия психолога, 3) обсуждение эмоций клиента. Эти практики вплетены в терапевтические формулировки, интерпретации и вопросы [Peräkylä 2012].

Прагмалингвистические исследования терапевтического дискурса направлены на выявление и категоризацию *речевых действий* психолога и клиента с применением методологии теории речевых актов, принципов организации речевого общения П. Грайса и Дж. Лича.

У. Лабов и Д. Фэншел выделили четыре базовых типа *речевых действий* в диалоге психолога и клиента: 1) металингвистические; 2) репрезентативные (representation), 3) просьба (request), 4) критика (challenge) [Labov, Fanshel 1977: 60–65]. Одно высказывание способно одновременно осуществлять несколько речевых действий. Металингвистические речевые действия регулируют речевой обмен (инициация, продолжение, завершение контакта) и мену ролей. Репрезентации представляют информацию о положениях дел и подразделяются на биографические (факты) и мнения. Авторы разграничивают два типа речевых репрезентаций событий: «А-событие» (дано в непосредственном эмпирическом опыте говорящему) и «Б-событие» (восприятие и интерпретация события другим со слов говорящего). Третья группа речевых действий представлена цепочками «просьба – выполнение/ невыполнение». Четвёртая группа представлена критикующими (challenge) и поддерживающими (supports) речевыми действиями.

У. Стайлз [Stiles 1987] предложил таксономию речевых действий клиента и психолога, состоящую из восьми типов высказываний: 1) самораскрытие (disclosure) мыслей, чувств, представлений, намерений говорящего; 2) совет (advisement) – попытка воздействовать на поведение другого (команды, предложения, разрешения, запреты); 3) информирование (edification) констатирует объективные факты (не обязательно истинные или эмоционально нейтральные); 4) подтверждение (confirmation) сравнивает опыт говорящего с опытом другого (согласие / несогласие, общий опыт или намерение); 5) вопрос (question) запрашивает информацию или совет; 6) интерпретация (interpretation) объясняет поведение

или характеризует другого (оценка опыта или поведения другого); 7) признание (acknowledgement) сообщает готовность вступить в контакт с другим (сигналы активного слушания, приветствие); 8) отражение (reflection) иначе формулирует опыт другого (повтор, перефразирование, уточнение). Данная классификация не представляется непротиворечивой по причине отсутствия четких оснований классификации и перекрещивании некоторых классов.

П. Новак выделил семь типов вербальных вмешательств психолога: 1) поддерживающие (защита, помощь, похвала, митигации); 2) понимающие (подхват и продолжение фразы клиента, перефразирование); 3) советуемые (совет, инструктирование, обоснование); 4) уточняющие (вопросы, прояснения); 5) интерпретирующие; 6) конфронтационные; 7) отвергающие [Nowak 1987: 42-45]. На наш взгляд, недостатком подобных работ является редуцирующий подход к интеракции, поскольку теория речевых актов не представляется адекватным методологическим инструментом анализа речевого взаимодействия.

Исследование К. Феррара [Ferrara 1994] посвящено выявлению и описанию сущностных признаков терапевтического общения на материале индивидуальных психотерапевтических консультаций. Следуя теоретическим принципам социального конструкционизма, автор продолжает традицию У. Лабова, интегрируя достижения современного дискурс-анализа (Д. Шиффрин) и конверсационного анализа. Выделен ряд дискурсивных стратегий терапевтического дискурса: 1) повтор речевого вклада собеседника, 2) совместное конструирование развернутых метафор, 3) совместное производство высказываний [Ferrara 1994].

Дж. Миллер и К. Герген [Miller, Gergen 1998] исследовали сообщения на электронной доске объявлений по предупреждению суицида. Сообщения были сгруппированы по пяти категориям: 1) обращение за помощью (help-seeking); 2) информирование (informative), 3) поддержка (supportive), 4) стимулирование личностного роста (growth-promoting), 5) наказание (punitive) [Miller, Gergen 1998: 192-193]. Основу терапевтического диалога в виртуальном дискурсе составил обмен «обращение за помощью (самораскрытие) – выражение эмпатии / поддерж-

ки». Недостатком исследования является то, что оно не рассматривало синтагматику, т.е. последовательность дискурсивных ходов.

Релевантным для настоящего исследования представляется освещение исследований, посвященных дискурсу социальной и индивидуальной поддержки [Burlleson 1994]. Поддерживающая коммуникация трактуется как «вербальное и невербальное поведение с намерением оказать помощь нуждающемуся в ней собеседнику» [Burlleson, MacGeorge 2002]. Разновидностью эмоциональной поддержки является утешение, которое определяется как «вербальное сообщение, уменьшающее или облегчающее эмоциональный дистресс собеседника» [Burlleson 1994]. Когнитивный механизм утешения состоит в «коммуникативно индуцируемой *переоценке* (reappraisal) адресатом наличной проблемной ситуации, причиняющей эмоциональный дискомфорт», в результате которой вырабатывается иная точка зрения. Утешающий одновременно преследует две коммуникативные цели: практическую (снижение эмоционального дискомфорта у адресата) и межличностную (формирование дружеских взаимоотношений между утешающим и утешаемым).

Б. Бурлесон экспериментально установил основные коммуникативные стратегии утешения и определил их эффективность за счет анализа реакций на утешающие сообщения. На основании степени личностной центрированности (person-centeredness) утешающего высказывания, т.е. «степени эксплицитного признания, принятия, раскрытия, валидации и контекстуализации чувств и точки зрения утешаемого», выделяется три группы стратегий: 1) утешение с низкой личностной центрированностью, 2) утешение со средней личностной центрированностью, 3) утешение с высокой личностной центрированностью. Сообщения с *низкой личностной центрированностью* отрицают правомерность чувств и позиции адресата путем критики или навязывания чувств и действий [Burlleson, Goldsmith 1998]. Сообщения со *средней степенью личностной центрированности* имплицитно признают правомерность чувств адресата и для преодоления дистресса используют следующие тактики: а) отвлечение внимания от проблемной ситуа-

ции, б) выражение сочувствия или соболезнования, в) рациональное объяснение сложившейся ситуации (например, перечисление смягчающих обстоятельств). Сообщения с *высокой личностной центрированностью* эксплицитно признают и принимают чувства другого путем а) помощи в вербализации эмоций адресата, б) помощи в поисках причины и осмыслении состояния адресата.

В отечественном языкознании исследования (психо)терапевтического дискурса немногочисленны. В целом работы, имеющие отношение к терапевтическому дискурсу, можно разделить на следующие группы: 1) исследования профессионального медицинского дискурса, освещающие элементы терапевтического дискурса в общении доктора и пациента [Бейлинсон 2001, 2009а; Барсукова 2007; Акаева 2007; Гончаренко 2007; Жура 2008; Карымшакова 2016]; 2) исследования отдельных речевых жанров, составляющих терапевтической общении: *утешение* [Федосюк 1996; Ханский 2002; Верещагин, Костомаров 2005; Романов, Немец 2006; Рабенко 2011, 2012; Формановская 2012], *вербальная эмпатия* [Кузнецова 2010], выражение *сочувствия* [Казачкова 2006], жанры положительной оценки лица [Хорешко 2005], жанры *социальной поддержки* [Янкина 2012]; 3) исследования собственно (психо)терапевтического дискурса сосредоточивались на типах и видах речевого воздействия в популярно-психологическом дискурсе [Шелестюк 2009], речевом поведении врачей-психотерапевтов (на материале монологических текстов) [Бушев 1999; Багдасарян 2005; Бушев, Зиньковский, Агкацева 2013], языковых особенностях монологических текстов психотерапевтического воздействия [Ващенко 2016; Сумина 2016], библиотерапевтическом дискурсе [Романов, Черепанова 1999; Тamarченко 1999], в котором для воздействия на пациента используются языковые средства и свойства заранее созданных художественных произведений поэтического и прозаического порядка.

Отметим, что особенности взаимодействия в диаде «психолог–клиент» не являлись предметом специального лингвистического изучения.

Обратим внимание на некоторые актуальные для нашего исследования работы.

А.О. Ханский [2002] исследовал *стратегии утешения* с позиций филологической герменевтики на материале художественных текстов. Автор определяет вербальное утешение как «процесс движения по континууму от Разлада к Ладу посредством вербализации элементов Лада», что представляет собой имплицитную невербализуемую *оценку*. Стратегии вербального утешения выделяются на основании фрагментов «жизненного мира» утешаемого, в которых представлены вербализуемые элементы Лада. В зависимости от вектора оценки (положительный – отрицательный) и объекта оценки (Разлад – утешаемый – ситуация) А.О. Ханский выделяет семь стратегий вербального утешения: (1) стратегия религиозного утешения (положительная оценка Разлада); (2) стратегия моральной поддержки (положительная оценка утешаемого и отрицательная оценка сил, ему противостоящих); (3) стратегия переинтерпретации (положительная оценка ситуации в отличие от ее отрицательной оценки утешаемым); (4) стратегия смены фокуса (имплицитная отрицательная оценка ситуации, когда внимание утешаемого не акцентируется на имеющихся проблемах, а предлагаются элементы Лада, находящиеся вне рамок оцениваемой ситуации); (5) стратегия фатализма (эксплицированная отрицательная оценка ситуации и перспективы); (6) стратегия преодоления (положительная оценка перспективы на основании анализа ситуации); (7) стратегия изоморфизма (положительная оценка перспективы, основанная на личном опыте утешающего и сравнение текущей ситуации со сходными ситуациями с благополучным исходом).

Л.А. Азнабаева [1999] в качестве одной из максим речевого поведения адресата в конвенциональном диалогическом взаимодействии выделяет максимум психологической поддержки говорящего, которая манифестируется как: а) экспликация понимания проблем говорящего; б) выражение сочувствия; в) стремление утешить. Факторы, связанные с говорящим, которые индуцируют психологическую поддержку адресата, включают: а) речевые акты (извинение, самоупрек, самообвинение), б) события (трагические, драматические), в) ситуации (сложные, трудные, необычные), в которых оказался или которые создал говорящий. Утеше-

ние предполагает ободрение и успокоение и реализуется с помощью речевых тактик [Азнабаева 1999: 30-31].

А.А. Кузнецова [2010] выделяет два вида вербальной эмпатии – *сопереживание* и *сорадование* в зависимости от оценки положения дел. К сопереживанию относятся такие иллокутивные типы, как понимание, сочувствие, соболезнование и утешение. Утешение представлено иллокуциями успокоения, оправдания, разубеждения, ободрения. Сорадование представлено иллокуциями поздравления, комплимента, похвалы.

Н.В. Сумина [2016] исследовала психотерапевтический дискурс с позиций коммуникативно-прагматического подхода на материале выборки из научной, научно-популярной, справочной и художественной литературы, психотерапевтических сессий, интернет-рассылок. Автор определяет *психотерапевтический дискурс* в узком смысле как «совокупность речевых актов, используемых в кабинете психотерапевта или в зале, где проходит психологический тренинг»; в широком – как «набор определенных действий, ориентированных на *изменение* человека». Представляется, что узкое определение не раскрывает сущности терапевтического общения, а под широкое определение подпадает любой тип дискурса.

В риторико-герменевтической концепции А.Б. Бушева и др. предметом исследования являются *риторические стратегии* и тактики речевого воздействия в устном психотерапевтическом дискурсе. При этом взаимодействие психотерапевта и пациента осмысливается как *риторическая ситуация* благодаря наличию четкой прагматической установкой на решение психологических задач посредством словесного консультирования; психотерапевт играет роль ратора, осознанно отбирающего языковые и речевые средства с целью внушения, убеждения или переубеждения пациента [Бушев, Зиньковский, Агкачева 2013: 25, 28].

В следующем разделе сосредоточим внимание на рассмотрении понятия профессиональной языковой личности и методов её описания.

1.2. Профессиональная языковая личность как субъект профессионального дискурса

1.2.1. Языковая личность и профессиональная языковая личность

Личность человека представляет научный интерес для лингвистов как совокупность способностей, знаний, интересов, как носитель сознания, языка и культуры. В отечественном языкознании усилилась «личностная» тенденция, которая состоит в переходе от «изучения общих свойств коммуникации, сознания, речевого поведения к попыткам определения своеобразия коммуникативных проявлений, которые присущи либо социальной группе, либо являются характеристиками отдельно взятого индивида» [Седов 2008: 12]. В фокусе исследований – «реальное использование языка реальными людьми в многообразии реальных жизненных ситуаций» [Винокур 1993: 18].

Не случайно за последние два десятилетия сформировалась новая научная дисциплина, посвященная исследованию языковой личности (далее – ЯЛ) – *лингвоперсонология*, в рамках которой исследуются индивидуальные и коллективные (типизированные) языковые личности, дифференцируемые по различным признакам (тендерному, возрастному, национальному, этническому, культурному, профессиональному и др.) (см.: [Богин 1984; Дридзе 1984; Караулов 1987; Винокур 1993; Китайгородская, Розанова 1995; Нерознак 1996; Сухих 1998; Крысин 2001; Стернин 2001; Красных 2003; Седов 2004, 2016; Голованова 2004, 2013; Кубиц 2005; Куликова 2006; Карасик 2007; Ворожбитова 2007; Дубровская 2014] и др.).

В сибирской школе разработаны теоретико-методологические основания лингвоперсонологии [Иванцова 2002, 2008, 2010; Голев 2004]. Основным методологическим принципом является трактовка лингвоперсонологического изучения языка как универсального аспекта: сквозь призму индивидуальной и типовой языковой личности могут рассматриваться любые явления речевого поведения текстового материала и языковой системы [Голев 2004].

Большинство исследователей сходятся во мнении, что ЯЛ – это человек, владеющий и пользующийся языком как средством формирования и презентации мыслей, способный воспринимать и порождать дискурс. ЯЛ определяется учёными как «человек, рассматриваемый с точки зрения его готовности производить речевые поступки, создавать и принимать произведения речи» [Богин 1984: 1]; «личность, выраженная в языке (текстах) и через язык, <...> реконструированная в основных своих чертах на базе языковых средств» [Караулов 1987: 38]; «личность в совокупности социальных и индивидуальных черт, отраженная в созданных ею текстах» [Иванцова 2002: 10]. Наиболее релевантным нашему исследованию является определение ЯЛ, данное Е.В. Иванцовой.

Выделяют *аспектирующий* и *синтезирующий* подходы к исследованию ЯЛ [Оленев 2016]. Аспектирующие исследования ЯЛ создают модели, отображающие отдельные важные свойства ЯЛ. В фрагментарном речевом портрете ЯЛ фиксируются признаки, дифференцирующие исследуемый тип ЯЛ от других, или «социально маркированные способы выбора и употребления языковых средств и особенности речевого поведения» [Крысин 2001]. Синтезирующие исследования ЯЛ предполагают полное описание ЯЛ.

Специфические методы лингвоперсонологии можно разделить на две группы: 1) *реконструкция* ЯЛ (метод структурного моделирования, лингвориторической реконструкции, биографический метод), которая предполагает воссоздание скрытых компонентов облика ЯЛ, в том числе характеристики когнитивного и прагматического уровней; 2) *речевое портретирование* ЯЛ, которое опирается на факты, доступные непосредственному наблюдению. Оба метода одинаково применимы к исследованию как индивидуальной, так и усредненной ЯЛ, репрезентирующую некоторую социальную группу. На практике возможен синтез указанных методов [Иванцова 2008].

Речевые портреты подразделяются на несколько типов в зависимости от полноты описания ЯЛ и от исследовательского подхода. *Фрагментарный* речевой портрет фиксирует наиболее яркие особенности речи исследуемой ЯЛ; *комплекс-*

ный речевой портрет предполагает системное описание всех особенностей идиолекта в сочетании с изучением языкового сознания и концептосферы ЯЛ [Там же].

Социолингвистическое портретирование предполагает выявление в речи субъекта черт, типичных для той или иной социальной группы, а также поуровневое описание языковой системы ЯЛ в совокупности с характеристикой речевого поведения (стратегий и тактик) [Там же].

В *психолингвоперсоналогии* предметом исследования является коммуникативная компетенция ЯЛ в различных ее аспектах и уровнях; объектом исследования – коммуникативное (речевое) поведение ЯЛ. Речевой портрет ЯЛ здесь предстает в виде объемной модели коммуникативной компетенции человека, которая включает пять уровней (аспектов): 1) врожденные психофизиологические предпосылки формирования коммуникативной компетенции (темперамент, профиль функциональной асимметрии мозга и особенности конституции); 2) коммуникативные черты характера (доминантность / недоминантность; мобильность / ригидность; экстраверсия / интроверсия; конфликтность / неконфликтность; центрация / кооперативность); 3) речевое мышление (операции порождения и декодирования дискурса); 4) жанрово-ролевая компетенция; 5) культурно-речевая компетенция [Седов 2008; Седов 2016: 44-46].

Профессиональная личность определяется нами вслед за Е.И. Головановой как «совокупность интеллектуальных, социально-культурных и морально-волевых качеств человека, сформированных в особой профессионально-культурной среде и отраженных в свойствах его сознания, поведения и деятельности» [Голованова 2010: 263]. Под профессиональной ЯЛ нами понимается «совокупность языковых компетенций, обуславливающих восприятие и производство профессиональных дискурсов в различных ситуациях профессионально-коммуникативного взаимодействия с учетом ролевых требований профессии и целей совместной профессиональной деятельности» [Мыскин 2016: 91]. Профессиональная ЯЛ раскрывается в своеобразии принадлежащего личности ПД, подчиненного целям и задачам профессиональной деятельности [Голованова 2011: 189]. Сфера деятельности

профессиональной языковой личности определяет подходы к ее исследованию и отбор фактического материала [Там же: 192].

Сущностными когнитивными характеристиками профессиональной ЯЛ являются следующие: 1) деятельность в специальной (профессиональной) сфере, формирующаяся в процессе социализации и индивидуализации; 2) социальная полифункциональность – способность к актуализации нескольких социальных ролей, требующих разной степени освоения мира; 3) формирование научной картины мира в процессе образования (обучения) как последовательный переход от наивной к научной картине мира [Алексеева, Мишланова 2002: 101].

Профессиональная ЯЛ может быть индивидуальной и коллективной (группа носителей языка, имеющая сходные речеповеденческие проявления). Уникальность ЯЛ конкретного индивидуума есть не что иное, как неповторимость комбинации социально-психологических характеристик ее речевого поведения. Коллективная ЯЛ обладает сходными признаками дискурсивной деятельности и речевого мышления, обслуживающего эту деятельность [Седов 2004]. Целью изучения профессиональной ЯЛ может быть либо выявление типичных черт языкового употребления и речевого поведения (идиостиля) усредненного представителя определенной профессиональной группы [Багдасарян 2005; Голованова 2011], либо речевое портретирование конкретного представителя профессии [Болотнов 2015].

В рамках лингвоперсонологии существует несколько подходов к изучению профессиональной ЯЛ: 1) *когнитивно-терминоведческий* [Алексеева, Мишланова 2002; Голованова 2011]; 2) *психолингвистический* [Харченко 2004; Мыскин 2016]; 3) *стилистический* [Сухих 1998; Мкртычян 2012; Болотнов 2015]; 4) *структурный* [Голованова 2011]. Кратко опишем основные подходы.

С позиций *когнитивного терминоведения* исследуется процесс становления и развития профессионального знания ЯЛ, связанный со степенью освоения научной терминологии [Алексеева, Мишланова 2002: 102]; содержание, структура, способы репрезентации профессиональной ЯЛ, ее когнитивно-коммуникативная

специфика; разрабатываются типологии ЯЛ, типологии ПД, субдискурсов, жанров профессиональной коммуникации [Голованова 2013].

В рамках *психолингвистического* подхода исследуется профессиональное языковое сознание, процесс формирования и особенности функционирования профессионального образа мира [Мыскин 2006], коммуникативная компетенция [Седов 2004], а также образ профессионального деятеля [Харченко 2004]. В сфере определенной профессиональной деятельности складывается характерное лишь для данной среды коллективно-групповое сознание – убеждения, ценности, взгляды, общие для представителей определенной профессии [Голованова 2004: 298]. Согласно К.Ф. Седову, исследование профессиональной ЯЛ включает два аспекта: 1) выявление стратегий, тактик построения профессионального дискурса; 2) исследование закономерностей воздействия профессии на формирование коммуникативной компетенции человека [Седов 2008: 18-19]. В настоящем исследовании исследуются речевые стратегии и тактики ПД практического психолога.

В рамках *стилистического* подхода изучается *идиостиль* профессиональной ЯЛ и его составляющие (когнитивный стиль, коммуникативный стиль, культурно-речевой стиль) [Мкртычян 2012; Болотнов 2015;]. В настоящем исследовании в фокусе находится коммуникативный стиль профессиональной ЯЛ.

Структурный подход к изучению профессиональной ЯЛ предполагает уровневое представление профессиональной ЯЛ. Е.И. Голованова адаптировала модель ЯЛ Ю.Н. Караулова с учетом специфике профессиональной ЯЛ, включающую: 1) уровень профессионального сознания (концепты и домены как ментальные образования, отражающие структуру специального опыта); 2) вербальный уровень (коррелирующие со структурами сознания системы и микросистемы терминов, профессионализмов, номенклатурных знаков); 3) мотивационно-прагматический уровень (отбор прецедентных имен, высказываний и текстов) [Голованова 2011: 189].

С.В. Мыскин в структуре профессиональной ЯЛ также выделяет три уровня: 1) коммуникативно-компетентностный (совокупность выработанных умений

осуществлять профессиональное общение в соответствии с потребностями коммуникативной ситуации и целями профессиональной деятельности); 2) лингвокогнитивный (профессиональный образ мира, профессиональный лексикон); 3) мотивационный (система побудительных факторов, обуславливающих пристрастность профессионального языкового сознания субъекта при отражении объективного мира в соответствии с личностными смыслами и целями) [Мыскин 2016: 21-22].

Учитывая специфику и задач исследования, избран аспектирующий подход к исследованию ЯЛ психолога, методом которого является социально-речевое портретирование (от текстового материала к речевому портрету), фиксирующее дифференциальные признаки и особенности речевого поведения групповой ЯЛ. Релевантные аспекты социально-речевого портрета психолога – структурно-семантический и прагматический. В качестве модели описания профессиональной ЯЛ психолога будет использована модификация модели Ю.Н. Караулова, предложенная Е.И. Головановой.

1.2.2. Диалог как форма существования профессиональной языковой личности

Разные виды коммуникации неодинаково отчетливо высвечивают речевую неповторимость человека. Индивидуальный стиль ЯЛ полнее и непосредственнее проявляется в спонтанном диалогическом речевом общении по сравнению с монологическим общением, поскольку жанры устной речи дают автору большую свободу для творчества, языкового варьирования, представляют собой симультанное развертывание речемысли, а следовательно, находятся «ближе» к личности. Вместе с тем, отправитель любого устного речевого акта, вольно или невольно, берет на себя большую личную ответственность за коммуникативную неудачу [Винокур 1993; Сухих 1998; Седов 2004].

В настоящей работе под диалогом подразумевается информационный след дискурсивного взаимодействия двух коммуникантов, попеременно исполняющих роли продуцента (говорящего / пишущего) и интерпретатора (слушающего / читающего) высказываний и регулярно обменивающихся речевыми действиями [Богданов 1996]. При этом речевое взаимодействие (интеракция) понимается как действия двух субъектов, направленные либо друг на друга (речевое воздействие), либо на общий объект (предмет речи) [Федорова 2007: 112]. Интеракция – это не механическая сумма составляющих ее действий, а структурное взаимодействие, основанное на взаимообмене. Результатом интеракции является изменение знаний, представлений, мнений, оценок обоих участников диалога.

По М.М. Бахтину, участники диалога связаны между собой смысловыми *диалогическими отношениями*, которые проявляются в выраженных в высказываниях «позициях разных субъектов», когда имеет место «столкновение двух голосов» [Бахтин 1979: 212-214]. Согласно Т. Дридзе, грамматика диалогических отношений включает в себя семио-социо-психологический аспект, согласно которому эффект диалога, то есть понимание и взаимопонимание, зиждется на понятии *смыслового контакта*, который достигается через совпадение «смысловых фокусов» при обмене действиями порождения и интерпретации текстов и способствует мотивированному и целенаправленному взаимодействию [Дридзе 1984: 42]. Движущей силой развития диалога, создающей «внутренний драматизм», является «несовпадение позиций участников» [Федорова 2007].

Основными *признаками* диалога являются: 1) спонтанность реакций (отсутствие предзаданности компонентов и предумышленной связанности в построении реплик, импровизированность), 2) зависимость реплики от ситуации общения и высказываний партнера по коммуникации; 3) краткость, эллиптичность, стандартизация (автоматизм) и композиционная простота реплик (принцип ситуативной экономии речевых средств и большая сосредоточенность на содержании, чем на речевой реализации), 4) непредсказуемость степени развёрнутости и экспрессивности реплик, 5) включение в речь наряду с вербальными компонентами невер-

бальных (паузы, жесты, мимика) [Выготский 1934; Щерба 1957; Падучева 1982; Якубинский 1986; Демьянков 1992; Винокур 1997; Леонтьев 1999; Агапова 2003; Борисова 2009; Красных 2012; Дускаева 2012].

Общение психолога и клиента в рамках консультативной беседы можно охарактеризовать как полуофициальное, причем, чем выше степень знакомства, тем более взаимодействие тяготеет к неофициальному разговорному диалогу.

Разговорный диалог – особая разновидность устной диалогической речи, характеризующаяся следующими признаками: 1) устная по форме, 2) конкретный партнер по общению, 3) неограниченный круг носителей, 4) дифференцированные отношения собеседников, 5) ярко выраженная субъективность, 6) минимальная подготовленность речи, 7) решающую роль играет реакция собеседника, 8) неофициальная сфера применения, 9) слабая этикетная скованность, 10) преимущественно бытовая тематика, 11) нарушаемая логическая стройность, 12) слабая степень отвлеченности и обобщения, 13) сильная ситуативная зависимость, 14) значительная роль паралингвистических факторов, 15) необязательная структурная завершенность, 16) частичная выраженность, 17) стихийный импульс развития [Девкин 1981: 11].

Согласно Е.А. Земской, разговорная речь используется в условиях неподготовленного, непринужденного, неофициального общения. Непринужденность общения как психологическая категория задаётся тремя компонентами ситуации: 1) отсутствие установки на официальное общение; 2) неофициальные, т.е. близкие (родственные, дружеские) или нейтральные отношения между говорящими; 3) отсутствие элементов, нарушающих неофициальность общения (посторонние лица, магнитофон) [Земская 2016: 5-6]. Разговорный диалог обладает свойствами устной речи: 1) избыточностью (повторы сказанного, уточнения, пояснения, вставки и т.д.); 2) экономией (простой синтаксис реплик, незаконченные фразы); 3) перебивками (в т.ч. самоперебивками); 4) использованием невербальных средств общения (громкость голоса, жесты, мимика и т.д.) [Дускаева 2012].

Г. Хенне и Г. Ребок представили *социолингвистическую* модель описания разговорного диалога, различные формы которого выделяются в зависимости от общественных практик, представляющих совокупность *инструментальной и коммуникативной* деятельности [Henne, Rehbock 1982: 18-20]. Авторы параметризуют разговорный диалог по ряду коммуникативно-прагматических категорий: (1) *вид разговорной речи* (естественная / фиктивная (фикциональная) / инсценированная); (2) *ситуативный контекст* (ближняя (общение лицом к лицу) / дальняя коммуникация (удаленность в пространстве); (3) *комбинация партнеров по коммуникации* (диалог двух участников / групповая беседа); (4) *степень официальности (публичности) ситуации* (приватная (интимная) / неофициальная / полуофициальная⁴) / официальная); (5) социальные взаимоотношения партнеров (симметричные / асимметричные); (6) виды речевых действий в коммуникативном акте (директивные / нарративные / дискурсивные); (7) степень знакомства партнеров (доверительные (близкие) / хорошо знакомы (дружеские, приятельские) / знакомы / поверхностно знакомы / не знакомы); (8) степень подготовленности партнеров (неподготовлены / подготовлены в силу рутинности беседы / специально подготовлены); (9) предварительная фиксация темы (тема предварительно не названа / обозначен круг тем / специально названа тема беседы); (10) соотношение речевых и неречевых действий (эмпрактические ситуации (речь вплетена в неречевые действия) / апрактические ситуации (речь «разгружена» от различных побочных функций) [Там же: 28-38].

Охарактеризуем форму взаимодействия практического психолога и клиента – психологическую консультацию – по основным социолингвистическим параметрам.

Консультация психолога и клиента представляет собой естественный непосредственный диалог двух участников в полуофициальной обстановке; социальные взаимоотношения коммуникантов асимметричные; коммуниканты не знако-

⁴ Под полуофициальными ситуациями Г. Хенне и Г. Ребок понимают диалог, в котором слушателями являются заинтересованные лица.

мы или знакомы поверхностно, подготовлены в силу рутинности беседы; круг тем предварительно не фиксирован, однако коммуниканты имеют определенные ожидания о возможных темах; речь коммуникантов не сопровождаются практические действия.

Психологическая консультация обладает характеристиками речевого жанра *беседы*. Беседа является жанром официального общения, но отличается меньшей формальностью и большей доверительностью, иногда может иметь дидактический характер. Целеустановка инициатора беседы может быть гедонистической или ритуальной. Для беседы необходим непосредственный (лицом к лицу) контакт интерактантов, синхронная передача и восприятие информации. Беседа характеризуется продолжительностью и обстоятельностью (не всегда ведется на серьезную тему, но всегда всерьез или как бы всерьез). Беседа складывается из достаточно большого числа сравнительно небольших по объёму реплик обоих участников. Речевые вклады участников относительно пропорциональны. Беседа характеризуется установкой на контакт, главное её качество – тональность общения. Беседа предполагает равенство социальных статусов коммуникантов или акцент на идею равенства [Левонтина 1994].

Психологическая беседа определяется как разговор, направленный на получение психологической информации и оказывающий психологическое воздействие на личность [Никандров 2002: 9]. Специфика психологической беседы, в отличие от бытовой, состоит в неравенстве позиций собеседников. Психолог выступает инициатором беседы, направляет тематику разговора и задает вопросы. Психолог ведёт беседу с клиентом в непринужденной, доверительной манере и дружеской тональности для того, чтобы стимулировать самораскрытие клиента, повысить искренность и откровенность, завоевать расположение клиента. Немаловажную роль играют контактоустановление и контактоподдержание.

Как отмечает В.В. Никандров, психолог, ведущий беседу, должен быть коммуникабелен, тактичен, толерантен, эмоционально чувствителен и отзывчив, наблюдателен и рефлексивен, хорошо эрудирован по широкому кругу вопросов и,

безусловно, должен обладать глубокими психологическими знаниями [Никандров 2002: 9-16].

Важной частью профессиональной коммуникативной компетенции психолога в беседе с клиентом является умение выполнять роль слушающего. Психолог должен владеть тремя видами слушания: нерефлексивным, рефлексивным и эмпатическим. *Нерефлексивное слушание* – умение внимательно молчать, не вмешиваясь в речь собеседника своими замечаниями. *Рефлексивное слушание* – это вербализация обратной связи с говорящим, используемая для контроля точности восприятия услышанного. Основными видами рефлексивных реакций являются *выяснение, перефразирование, отражение чувств и резюмирование*. *Эмпатическое слушание* – это безоценочная обратная связь, цель которой – оказать собеседнику поддержку, дать понять, что проблема, которая его беспокоит, воспринимается слушателем как важная [Куницына и др. 2001]. Эмпатия есть способность эмоционально откликаться на чужие переживания, чуткость по отношению к другим. Различают две формы эмпатии: сопереживание и сочувствие. В рефлексивном слушании акцент делается на интеллектуальном компоненте общения, в эмпатическом – на эмоциональном [Никандров 2002].

С позиций функционализма структура дискурса не произвольна, а мотивирована, иконична, так как отражает и выражает особенности ЯЛ [Кибрик 2003; Седов 2004].

Исходя из положения о том, что единица должна отражать отношения и связи, присущие целому, минимальной *формально-структурной* единицей взаимодействия является диалогическое единство иницирующей реплики говорящего и ответной реплики слушающего; минимальной *функционально-структурной* единицей диалогического взаимодействия является *однократный обмен речевыми действиями* [Баранов, Крейдлин 1992; Сухих 1998; Макаров 2003; Кибрик 2003; Федорова 2007; Дускаева 2012; Sinclair, Coulthard 1992]. *Речевое действие* определяется как вербализация односторонней интенции говорящего воздействовать на слушающего определенным образом [Сухих 1998; Макаров 2003]. Иници-

рующая реплика открывает тему и может содержать любое речевое действие. Ответная реплика зависима от предыдущей *тематически* и *функционально (иллокутивно)* [Падучева 1982; Баранов, Крейдлин 1992; Дускаева 2012]. Особенностью диалогического дискурса является отсутствие изоморфизма функционального и манифестационного (структурного) планов.

1.2.3. Коммуникативные стратегии и тактики профессиональной языковой личности

В фокусе настоящего исследования находится мотивационно-прагматический уровень структуры профессиональной ЯЛ. Данный уровень является определяющим при составлении социально-речевого портрета профессиональной ЯЛ, поскольку, во-первых, содержание ПД определяется целями профессиональной деятельности и способами их достижения, во-вторых, по Ю.Н. Караулову, вариативность ЯЛ на мотивационном уровне, обусловленная её принадлежностью к *референтной группе* или *частному речевому коллективу*, создает своеобразие производимого ею дискурса (см. [Караулов 1987]).

Основной единицей мотивационно-прагматического уровня является *мотив*, определяемый воображаемой коммуникантом результирующей ситуацией (коммуникативная или экстракоммуникативная), которая наступит после акта общения [Борисова 2009: 109]. *Мотив* актуализуется в коммуникативной *цели (интенции)* [Сухих 1998]. В речевом аспекте деятельности человека категории интереса, мотива, цели приобретают иную природу и реализуются в речевых стратегиях и тактиках [Третьякова 2003: 16].

Речевое поведение ЯЛ определяется не столько жанровыми формами, сколько ее индивидуально-психологическими характеристиками, которые проявляются в том, что она выбирает такие *стратегии*, которые обеспечивают ей достижение как можно большего числа иерархически выстроенных целей [Бубнова,

Красных 2012]. На *структуру речевой стратегии* оказывают влияние системы ценностей, убеждений, социальных норм и конвенций, составляющие в совокупности диспозицию личности [Сухих 1998: 33; Третьякова 2003: 16], а также конкретные условия общения, образ адресата, образ отношений между говорящим и адресатом [Иссерс 2008]. Стратегии речевого поведения ЯЛ могут формироваться целенаправленно, если говорящий действует в соответствии с *планом* достижения цели и его речевое поведение является *волевым*, или спонтанно, если его речевым поведением руководит *психологическая установка* и его речевое поведение является импульсивным.

Подходы к определению терминов «речевая стратегия» и «речевая тактика» можно разделить на две группы в зависимости от формы речи – монологические и диалогические (обзор см. в [Васильев, Черкасская 2013: 15-44]). Объект настоящего исследования – диалогическое взаимодействие психолога и клиента – определяет выбор подхода к определению понятия стратегии и рабочей типологии речевых стратегий.

Коммуникативные (речевые) стратегии в диалоге исследовались в работах [Сухих 1998; Ключев 2002; Третьякова 2003; Паршина 2005; Верещагин, Костома-ров 2005; Федорова 2007; Иссерс 2008; Борисова 2009; Мкртычян 2012].

Речевая стратегия определяется в нашем исследовании как план речевого поведения личности, способствующий достижению цели коммуникации [Васильев, Черкасская 2013: 15-43].

Принцип обратной связи, лежащий в основе диалогического общения, определяет специфику диалогических стратегий (в отличие от монологических): а) взаимодействие стратегий и тактик говорящего с контр-стратегиями и контр-тактиками адресата, б) корректировку тактик по ходу общения в зависимости от реакции адресата, в) наблюдаемый перлокутивный эффект. Таким образом, в диалогическом общении присутствует ингерентный для стратегий параметр планирования, а также параметр контроля [Васильев, Черкасская 2013: 15]. В диалоге го-

ворящий постоянно ориентируется на слушающего, контролирует его реакцию и на основании этого регулирует свое речевое поведение [Красных 2012: 227-8].

Поскольку особенностью разговорного диалога является непредсказуемость течения диалога, диалогическая *интенция* отличается *гибкостью* и *изменчивостью* (*динамичностью*) [Иссерс 2008; Васильев, Черкасская 2013]. Выбор стратегии говорящим не предзадан надситуативно и однозначно, а обусловлен *динамикой* протекания речевого взаимодействия – предшествующими, текущими, а также предвосхищаемыми реакциями собеседника.

Л.Р. Дускаева выделяет два типа интенций в диалоге: 1) первичную и 2) вторичную (возникающую под влиянием ситуации и/или контекста). Говорящий – по собственному усмотрению или под давлением ситуации – может изменить своё речевое намерение в ходе общения, внести в него коррективы, изменить его вплоть до диаметрально противоположного или же вообще отказаться от своего первоначального замысла [Дускаева 2012].

Эффективность стратегий в диалоге определяется а) количеством достигнутых целей, б) оптимальностью их достижения (т.е. количеством тактик и ходов, потребовавшимся для достижения цели) [Дейк 1989: 272].

Будучи явлением когнитивного плана, недоступным прямому наблюдению, речевая стратегия реализуется в виде некоторой последовательности *речевых тактик* [Иссерс 2008]. Стратегии свойственен потенциальный, виртуальный характер, тогда как тактика является реализацией, или актуализацией замысла, его реальным воплощением [Клюев 2002: 222; Верещагин, Костомаров 2005: 531]. Коммуникативная стратегия обуславливает внутреннюю связность речевых тактик и ходов [Иссерс 2008: 109-110]. Дробление стратегии на тактики основывается на различных аспектах стратегий – иллокутивном или пропозициональном содержании [Васильев, Черкасская 2013: 15].

Е.М. Верещагин, В.Г. Костомаров ввели термин «рече-поведенческая тактика» и определяют его как «однородную по интенции и реализации линию поведения (pattern) коммуниканта-1, входящую в его усилия ради достижения стратеги-

ческого перлокутивного эффекта» [Верещагин, Костомаров 2005: 525]. И.Н. Борисова определяет речевую тактику как «речевое действие (совокупность действий), соответствующее тому или иному этапу в реализации речевой стратегии и направленное на решение частной коммуникативной задачи» [Борисова 1996: 30]. В нашем исследовании мы воспользуемся этим определением речевой тактики.

Конечной целью любой *речевой стратегии* является коррекция модели мира адресата; каждая речевая *тактика* направлена на конкретные аспекты модели мира (знания, оценки, желания). Суть применения конкретной тактики и их комбинации состоит в том, чтобы изменить конфигурацию этих параметров в нужном говорящему направлении: усилить какие-либо желания, изменить оценки, трансформировать образ какой-либо ситуации [Верещагин, Костомаров 2005; Федорова 2007; Иссерс 2008].

Речевая тактика в диалоге обладает следующими признаками: 1) динамичность (обеспечивает оперативное реагирование на меняющуюся ситуацию); 2) вариабельность (в рамках одной стратегии неуспешные тактики заменяются другими), 3) комбинаторность (тактики выстраиваются в сценарий), 4) конвенциональность (тактики хранятся в памяти в виде клишированных заготовок, калибровка которых определяется конкретной ситуацией) [Сухих 1998: 39; Иссерс 2008: 109-110; Верещагин, Костомаров 2005: 525-526].

Речевые тактики вербализуются с помощью конкретных речевых действий (речевых ходов), языковое оформление которых и сигнализирует о той или иной тактике. Манифестационно-языковые средства вербализации речевых тактик подразделяются по уровням системы языка на семантические, лексические, лексико-грамматические прагматические [Иссерс 2008: 130-138].

Что касается типологии речевых стратегий, в нашем исследовании за основу принимается концепция О.С. Иссерс, поскольку она является наиболее разработанной для диалогического общения. По функциональному критерию речевые стратегии подразделяются на *основные* (направленные на воздействие) и *вспомогательные* (направленные на организацию взаимодействия). Вспомогательные

стратегии далее подразделяются на три типа: *прагматические*, *диалоговые* и *риторические*. Прагматические стратегии могут иметь различную направленность: самовыражение адресанта (стратегия самопрезентации), контакт с адресатом (контактоустанавливающие и эмоционально настраивающие стратегии) и др. Диалоговые стратегии направлены на управление коммуникативной ситуацией – контроль над инициативой, контроль над темой. Риторические стратегии способствуют более успешному осуществлению основных стратегий [Иссерс 2008: 106-107]. Отметим, что в одном речевом действии могут реализовываться речевые стратегии различных типов.

Профессионально маркированные коммуникативные стратегии – это знание различных способов достижения целей общения в данной профессиональной сфере [Бейлинсон 2009]. Профессиональные речевые стратегии подразделяются на две макрогруппы: 1) информативные и 2) интерактивные. *Информативные стратегии* включают стратегии получения, предоставления информации, верификации истинности информации. *Интерактивные стратегии* организуют взаимодействие в профессиональной сфере и включают прагматические, диалоговые и риторические стратегии [Жура 2008].

Далее рассмотрим понятие профессионального коммуникативного стиля и его составляющие.

1.2.4. Коммуникативный стиль профессиональной языковой личности

Стиль является неотъемлемой характеристикой коммуникативного поведения профессиональной ЯЛ. В практической части исследования мы обратимся к описанию *коммуникативного стиля* (далее – КС) коллективной профессиональной ЯЛ практического психолога. Для этого определим признаки, объективирующие коммуникативный стиль и профессиональный коммуникативный стиль ЯЛ.

В психологии общения *стиль общения* определяется как система ближайших коммуникативных целей и способов их достижения [Латынов 1995: 90]. Коммуникативный стиль (далее – КС) определяется как «типичная / типовая манера коммуникативной деятельности» [Мкртычян 2012]; «относительно устойчивые особенности коммуникативного поведения личности в различных ситуациях общения» [Болотнов 2015: 209]; «индивидуальная стабильная форма коммуникативного поведения человека» [Куницына и др. 2001: 422].

КС – параметр относительно устойчивого психосоциального компонента ЯЛ [Шелестюк 2011: 289], где «я» раскрывается как сочетание социально-типического и индивидуально-психологического [Сухих 1998]. Социальное измерение КС определяется принадлежностью ЯЛ к определённой референтной группе или речевому сообществу, выделяемому по этническому, тендерному, профессиональному и др. признакам. Индивидуально-личностные черты КС определяются психологическими характеристиками личности и манифестируются конкретной комбинацией коммуникативных черт, которые говорящие используют в различных ситуациях общения [Tannen 1987: 252].

По сравнению с речевой стратегией, КС менее подвержен рефлексивизации и регуляции [Сухих 2013]. Как указывает Д. Таннен, признаками КС являются автоматизм и конвенциональность [Tannen 1987: 263].

Для определения понятия *профессионального КС* релевантной для объекта настоящего исследования представляется трактовка КС, предложенная Д. Таннен как «способа совершения речевого действия» [Tannen 1987: 251], поскольку в общении специалиста и неспециалиста в фокусе находится аспект речевого воздействия. Лингвистический выбор в рамках конкретного КС определяет перлокутивный эффект высказывания и влияет на оценку содержания высказывания и личности говорящего [Там же: 263].

Набор признаков, объективирующих КС, варьируется. Д. Таннен в качестве стилеобразующих выделяет следующие группы признаков: 1) невербальные (физическая дистанция между коммуникантами, прикосновения, движения глаз,

смех); 2) паралингвистические (фонация, интонация, темп, громкость речи, паузы); 3) языковые (лексико-грамматические средства); 4) прагматические (темп и тип мены ролей, скорость и резкость мены/ввода темы, количество перебивов, наложений, длительность говорения, тип речевого акта и степень его косвенности); 5) семантические (выбор темы) [Tannen 2005].

По А.В. Болотнову, КС связан с доминирующими в речевом поведении коммуникативными тактиками и стратегиями, ориентацией на определенные коммуникативные нормы, выбором речевых жанров, учетом фактора адресата [Болотнов 2013: 180].

В исследовании С.В. Мкртычян профессиональный управленческий КС маркируется набором ядерных речевых тактик / тактических ходов [Мкртычян 2012]. Этот подход будет использован в эмпирической части исследования как наиболее релевантный изучению ПД.

Типологии КС строятся на основании учёта фактора адресата. С прагматических позиций С.А. Сухих определяет стиль общения как «модус реализации отношения к другому человеку», складывающийся из двух факторов: 1) оценки партнера и 2) степени управления им [Сухих 1998, 2013]. КС в его подходе индексируется тремя переменными: 1) способом самопрезентации личности (образ говорящего), 2) образом адресата («вот ты какой в моих глазах»), 3) образом отношения («так мы относимся друг к другу, не так ли?»).

Оценка адресата представляет собою шкалу, положительный полюс которой представлен манерой отношения к другому как к себе (вежливость, такт, дружеское одобрение); отрицательный полюс представлен отношением к другому как к неполноценной личности (насмешка, пристыжение, демонстрация отвращения). Фактор *управления* на одном полюсе представлен предоставлением адресату возможности самораскрытия, а на противоположном полюсе – опеку, управление, ограничение инициативности партнера.

Исходя из взаимопересечения этих переменных выделяется четыре стиля: 1) авторитарный, 2) патриархально-заботливый, 3) либеральный, 4) социально-

интерактивный. Авторитарный стиль характеризуется признаками [+недооценка; +управление], патриархально-заботливый – признаками [+оценка; +опека]; либеральный – [+недооценка; +свобода принятия решений]; социально-интерактивный – [+оценка; +свобода принятия решений] [Сухих 1998, 2013].

В пространстве терапевтических отношений канадский психотерапевт К. Томм различает четыре «этические позиции» психолога, демонстрирующие различные стили оказания психологической помощи. В результате пересечения двух континуумов – осознание клиентом происходящих с ним изменений и предоставление клиенту свободы выбора – выделены манипулятивная, конфронтативная, опекающая и вдохновляющая позиции (см. Рисунок 1) (Цит. по: [Бадхен, Родина 2010: 66-71]).

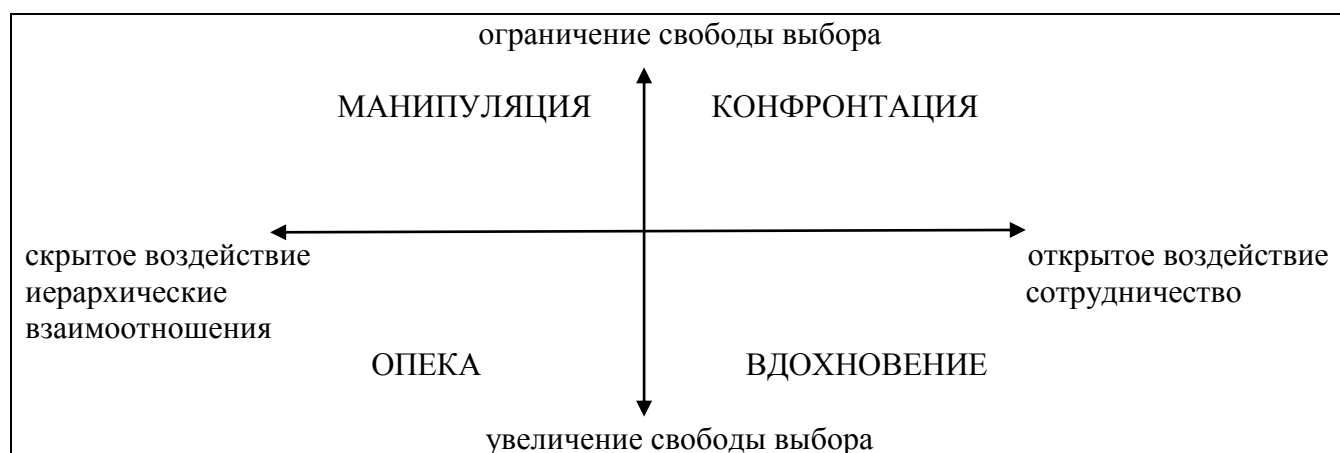


Рис. 1. Этические позиции психолога

Манипулятивная позиция может быть охарактеризована как сочетание признаков [скрытое воздействие; ограничение свободы выбора]; *конфронтативная позиция* – как [открытое воздействие; ограничение свободы выбора]; *опекающая позиция* – как [открытое воздействие; предоставление свободы выбора]; *вдохновляющая позиция* – как [скрытое воздействие; предоставление свободы выбора]. К. Томм высказывает мысль, что практический психолог воплощает все четыре позиции в разных пропорциях.

В настоящем исследовании мы будем руководствоваться классификацией К. Томма, исследуя КС практического психолога с лингвистических позиций.

1.3. Аргументативный дискурс профессиональной языковой личности

Частью коммуникативной компетенции профессиональной ЯЛ, чья деятельность непосредственно связана с общением, является *аргументативная компетенция*, т.е. умение грамотно аргументировать собственную точку зрения и опровергать противоположную. Профессиональная деятельность психолога сопряжена с необходимостью аргументировать собственное мнение или рекомендацию. В этой связи представляется релевантным исследовать структурно-содержательные особенности аргументации в речи практического психолога. Дадим характеристику основным рабочим понятиям теории аргументации и рассмотрим основные методы анализа аргументирующего дискурса.

1.3.1. Аргументация: основные понятия и подходы к изучению

Теория аргументации как дисциплина оформилась в конце XX в., однако ее теоретико-методологические основы зародились в недрах античной греко-римской традиции (Протагор, Горгий, Исократ, Аристотель, Цицерон, Квинтилиан). Античные представления об аргументации объединяли в себе триумвират учения логики, диалектики и риторики.

Современная теория аргументации переосмыслила наследие античности и представляет собой гетерогенной объединение различных направлений и школ [Алексеев 2010; Баранов 1990; Брутян 1984; Васильев 1999, 2014; Васильев, Назарчук 2013; Демьянков 1989; Лисанюк 2015; Фанян 2000; Barth, Krabbe 1982; Crable 1976; Eemeren, Grootendorst 1984; Eemeren 2010; Eemeren et al. 2014; Ehninger, Brockriede 1978; Freeman 2011; Gilbert 1997; Govier 2014; Hamblin 1970;

Jacobs, Jackson 1989; Henkemans 2014; Perelman, Olbrechts-Tyteca 1958/1969; Toulmin 1958/2003; Walton 2013, 2015; Walton, Krabbe 1995].

Понятие *аргументации* получает различные толкования в зависимости от направления исследования. В рамках когнитивного подхода аргументация определяется как «особый вид коммуникации, суть которой заключается в специфическом воздействии на сознание адресата посредством языковых выражений, организованных в соответствии с принятыми в данной культуре принципами убеждения» [Баранов 1990: 9]. С философских позиций под аргументацией понимается «интеллектуально-речевая деятельность, состоящая в построении адресованного некоторому лицу (или группе лиц) текста таким образом, чтобы на основе принимаемых адресатом утверждений (посылок) было принято новое утверждение – тезис аргументации» [Алексеев 2010: 6].

Учитывая подход, принятый в настоящей работе, под *аргументацией* вслед за Ф. ван Еемереном и Р. Гроотендорстом понимается *комплексный речевой акт*, состоящий из нескольких взаимосвязанных высказываний, предназначенных для того, чтобы обосновать или опровергнуть выраженное мнение [Eemeren, Grootendorst 1984: 15]. Под *аргументированием* вслед за Н.А. Ощепковой понимается «процесс предъявления доводов, которые выступают составными частями структуры аргументативного дискурса и отражают представления коммуникантов о его убедительности» [Ощепкова 2004: 7].

Потенциальное или актуальное расхождение во мнениях коммуникантов создает аргументативную ситуацию, которая определяется как «ситуация взаимодействия субъектов общения, в которой происходит обмен мнениями с отстаиванием некоторой позиции» [Васильев 1992: 3]. Предпосылками трактовки коммуникативной ситуации как аргументативной являются: 1) наличие у оппонента точки зрения относительно выраженного мнения; 2) предвосхищаемое разногласие точек зрения говорящего и адресата по поводу выраженного мнения; 3) предвосхищаемое сомнение и/или критика со стороны адресата [Демьянков 1989].

Лингвистическая аргументология занимается исследованием аргументативного дискурса (далее – АД) языковых личностей в рационально-нормативной и риторико-воздействующей разновидностях. Предметом исследования в широком смысле выступают языковые (структурные, семантические и прагматические) особенности АД и когнитивные механизмы создания дискурсных языковых манифестаций [Васильев 2013]. В настоящей работе АД профессиональной ЯЛ исследуется с точки зрения коммуникативно-прагматического подхода.

Различают *нормативный* и *эмпирический* (дескриптивный) подходы к анализу аргументации. Нормативно-ориентированные исследования предписывают, как следует аргументировать в соответствии с эталоном рациональности и занимаются построением идеализированных моделей аргументативного взаимодействия; эмпирически-ориентированные исследования описывают, как аргументация реально осуществляется в различных дискурсивных практиках и сферах социального взаимодействия [Eemeren et al. 2014]. В нашем исследовании анализ аргументации будет осуществляться с точки зрения эмпирического подхода.

Согласно Л.Г. Васильеву, анализ АД можно проводить с позиций двух подходов – *объяснительного* и *описательного*. Объяснительный подход первого порядка предусматривает анализ собственно аргументативных механизмов, используемых субъектами в знаковых манифестациях с применением процедур реконструкции имплицитных компонентов аргумента. Объяснительный подход второго порядка предусматривает, что в анализе аргументативной ситуации внимание акцентируется на том, что лежит за собственно манифестационными аспектами дискурса: социальные, институциональные, психологические и иные аспекты аргументирующей личности. Описательный подход ориентирован на изучение непосредственно языковых манифестаций ситуации аргументативного общения, их структурных, семантических и прагматических характеристик. Возможно объединение подходов [Васильев 2013]. В настоящем исследовании аргументация будет исследоваться с позиций описательно-объяснительного подхода.

В следующем параграфе рассмотрим сущность структурно-функционального метода исследования АД.

1.3.2. Структурно-функциональный метод анализа аргументации

Структурный анализ АД предполагает выделение *единиц* аргумента, в пределах которых определяются *элементы* аргумента [Васильев 2016].

Функциональная семантика элементов аргумента устанавливается с помощью модели аргументативных функций С. Тулмина, включающей шесть компонентов: 1) Тезис (Claim), 2) Данные (Data), 3) Основание (Warrant), 4) Свидетельство (Backing), 5) Ограничитель (Qualifier), 6) Оговорку (Rebuttal) [Toulmin 1953/2003].

*Тезис*⁵ – 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 («инференционный мостик») между Тезисом и Данными, показывающую, как нечто уже очевидное (Данные) помогает сделать менее приемлемую мысль (Тезис) более приемлемой. *Свидетельство* конкретизирует и подкрепляет Основание. Основание – более обобщенная посылка, чем Тезис и Довод. *Ограничитель* задает степень уверенности говорящего в Тезисе. *Оговорка* либо задает условия, ограничивающие применимость Тезиса, либо приводит условия, противоречащие Тезису [Васильев 1992].

Элементы аргумента не равны по значимости. Они подразделяются на обязательные и не-обязательные. Обязательными элементами аргумента являются

⁵ В соответствии с традицией Калужской школы лингвоаргументологии в настоящей работе наименования элементов аргумента («Тезис», «Данные», «Основание» и др.) пишутся с заглавных букв, поскольку используются в качестве терминов.

Тезис, Данные, Основание; не-обязательными – Свидетельство, Ограничитель, Оговорка. *Минимальный* состав аргумента требует наличия Тезиса и одного Довода – Данных (Основание считается имплицитным и подлежит реконструкции); *номинальный* состав аргумента представляет собой трехчастную структуру, состоящую из Тезиса Данных и Основания [Васильев 1992: 37-38].

Для описания *категориальной семантики* основных элементов аргумента существует несколько типологий [Crabbe 1976; Ehninger, Brockriede 1978]. В нашем исследовании мы воспользуемся типологией Ю.И. Касьяновой [Касьянова 2008: 50-63], поскольку, по мысли Л.Г. Васильева, эта типология свободна от имеющихся таксономических недостатков зарубежных классификаций [Васильев 2014].

Тезисы представлены в четырех разновидностях: декларативные (декл.), классификационные (класс.), оценочные (оцен.), акциональные (акц.). Декларативные Тезисы содержат информацию фактуального плана, связанную с физической, ментальной или психической реальностью. Классификационные Тезисы представляют собою дефиниции, которые основаны на умозрительной категориальной деятельности. Оценочные Тезисы дают оценку факта или результата классификации. Акциональные Тезисы ориентированы на умственную или практическую деятельность. Такие Тезисы обрисовывают преимущественно будущие ситуации.

Данные подразделяются на фактуальные (факт.) и данные-мнения (мнен.). Данные-факты делают отсылку к явлениям, которые считаются существующими в действительности и эмпирически верифицируемыми. Данные-мнения не обязательно основаны на опыте, эмпирически не верифицируемы и соотносимы с убеждениями, догадками, презумпциями и т.п.

Основания подразделяются на пять разновидностей: каузации (кауз.), группировки (групп.), сопоставления (сопост.), авторитета (авт.); мотивации (мот.). Основание каузации включает корреляционные, условные и причинные отношения. Основание группировки включает обобщение и классификацию. Основание

сопоставления включает пример и аналогию. Основание авторитета включает экспертные мнения. Основание мотивации активизирует эмоции, отношения, ценности человека и движущие им мотивы.

В случае если аргумент содержит более одних Данных, они находятся друг с другом в различных структурных взаимоотношениях. В голландской прагматической диалектике выделяются единичная (простая) и сложная аргументативные структуры. Простая аргументация состоит из одного Тезиса и одних Данных. *Сложная аргументация* содержит более одних Данных (и Оснований соответственно) и подразделяется на *сочинительную*, *подчинительную* и *множественную* в зависимости от того, как Данные связаны друг с другом. В *сочинительной аргументации* двое и более Данных совместно обосновывают Тезис, поскольку по-отдельности не достаточны. В *подчинительной аргументации* в поддержку одних Доводов приводятся другие в виде иерархической цепочки, так что каждый предыдущий Довод становится Тезисом для последующего, а последующий Довод подкрепляет предыдущий. *Множественная аргументация* содержит Доводы, которые являются самостоятельными и равносильными. Иными словами, если один из Доводов элиминировать, Тезис получит достаточное обоснование [Еемерен, Гроотендорст, Хенкеманс 2002: 47].

Структурно-функциональный метод анализа АД обладает относительной универсальностью и может быть применен к аргументации в различных типах дискурса. В практической части исследования данный метод является основным.

1.3.3. Теория аргументативных фреймов

Согласно Ф. ван Еемерену, целью изучения АД в институциональных дискурсах является моделирование *прототипических* аргументативных структур (argumentative patterns). Аргументативное построение является прототипическим для

определенного жанра институционального дискурса, если оно непосредственно связано с реализацией институциональной цели этого жанра [Eemeren 2016: 15].

Для психологической консультации прототипическим аргументативным построением можно считать *прагматический аргумент*, поскольку одной из целей практического психолога является побуждение клиента совершить желательное для него действие и прекратить совершать нежелательное [Poppe 2013].

Прагматический аргумент является разновидностью практической аргументации, рациональность которой основывается не на критерии истинности, а на критерии разумности [Perelman 2000] и целесообразности [Демьянков 1989]. Практическая аргументация ценностная по природе, поскольку апеллирует к социальным, культурным, этическим и моральным нормам [Демьянков 1989].

В прагмадиалектике прагматический аргумент рассматривается как разновидность *каузальной аргументации*, которая обосновывает необходимость (не)совершения действия путем указания на его благоприятные или неблагоприятные последствия. Прагматический аргумент имеет две разновидности в зависимости от семантики тезиса – положительную и отрицательную. Положительный вариант защищает положительный Тезис («Следует совершить X»), отрицательный вариант защищает отрицательный Тезис («Не следует совершать X»). Элементарный прагматический аргумент состоит из трех посылок: (1) Тезис («Действие X (не) следует совершать»); (2) Довод-1 (Данные) («Действие X приведет к положительному/отрицательному результату Y»); (3) Довод-2 (Основание): «Действия типа X, которые приводят к положительным результатам типа Y, необходимо совершать» [Eemeren 2016: 17]. Оценочный компонент прагматического аргумента обосновывает благоприятный / неблагоприятный характер результата действия [Ihnen 2012].

Д. Уолтон представляет *прагматический аргумент* как связь цели и средств ее достижения [Walton 2015]. Практическое рассуждение состоит из трех посылок: первая приписывает адресату определенную *цель* (образ желаемого положения дел), вторая постулирует некоторое действие как необходимое / достаточное

средство достижения этой цели. Заключение аргумента содержит директивную пропозицию, побуждающую к выполнению действия (может быть имплицитной). Д. Уолтон выделяет две разновидности практического рассуждения: инструментальную и ценностную. Основанием инструментальной модели выступает цель (модель описана выше). В ценностной модели основанием желательности цели является ценность или иерархия ценностей.

Х. Перельман утверждает, что прагматическая аргументация заключается в «оценке *действия* или *события* или *правила* или чего бы то ни было с точки зрения его благоприятных или неблагоприятных последствий» [Perelman 1959: 18; Perelman & Olbrechts-Tyteca 1969: 266]. Прагматический аргумент апеллирует к *желанию* / *мотиву* адресата, что является достаточным основанием обоснования тезиса. Механизм действия прагматического аргумента состоит в автоматическом переносе признака результата действия или события на его причину [Perelman & Olbrechts-Tyteca 1969: 268]. Х. Перельман не проводит разделения между положительной и отрицательной вариантами прагматической аргументации, а подчеркивает, что для усиления эффекта аргумента необходимо рассматривать как положительные, так и отрицательные последствия действия. Важно, чтобы последствия одинаково оценивались всеми участниками дискуссии [Perelman 1959: 22-23].

В теории Д. Энингера и У. Брокрида для обоснования акционального (а также оценочного) тезиса строится мотивационное доказательство, апеллирующее к мотивам и ценностям, руководящим поведением адресата. Основание аргумента конкретизирует мотив принятия Тезиса. По мысли авторов, эффективность мотивационной аргументации зависит от степени личностной значимости мотива, к которому апеллирует говорящий, для адресата. Стратегической ошибкой является предвосхищение Основания мотивации [Ehninger, Brokriede 1978:162-166].

Фрейминг (или дизайн, формулировка) аргумента оказывает воздействие на то, как аргумент будет воспринят. С точки зрения Ф. ван Еемерена, фрейминг интерпретирует реальность, представляя факты и события в определенном ракурсе [Eemeren 2010: 126].

Немецкий философ аргументации Х. Волрапп, развивая эпистемологический подход к аргументации, вводит понятие ‘Rahmenstrukturen’ и трактует как идею представления «А как В», «А в свете В», или «А с целью В». Фреймы структурируют понимание и поведение в процессе интеракции и тем самым играют определяющую роль в эффективности АД. Сущность фрейминга состоит в избирательной интерпретации действительности, иными словами в акцентировании некоторых аспектов положения дел и игнорировании других [Wohlrapp 2014: 175-177].

Проблема фрейминга представлена широкой панорамой исследований по когнитивной лингвистике, социолингвистике, теории коммуникации, социальной психологии.

М. Минский с позиций теории искусственного интеллекта под фреймом понимал «структуру данных для представления стереотипной ситуации» [Минский 1979: 7]. Иными словами, фрейм – это ментальная репрезентация типического события / явления / процесса. Э. Гоффман с позиций социолингвистики рассматривал фреймы как интерпретационные схемы, формирующие отношение участников коммуникации к действительности и их поведение в данной ситуации [Goffman 1986: 10-11]. Таким образом, фреймы позволяют интерпретировать и организовывать опыт и конструировать социальную реальность. В теории коммуникации фрейминг трактуется как коммуникативная техника презентации социально значимого события или явления с положительной или отрицательной точки зрения (см. [Meyerowitz, Chaiken 1987; Detweiler et al. 1999; Rothman et al. 2006]).

В социальной психологии Д. Канеман и А. Тверски разработали теорию перспектив – психологическую модель принятия решений на основе оценки выгоды и убытка. Согласно теории авторов, апелляция к фрейму убытка более эффективна в ситуациях риска, то есть когда результат действия заранее неизвестен [Kahneman, Tversky 2000].

Для настоящего исследования релевантным является подход Д. О'Кифа, исследовавшего аргументативные фреймы в прагматической аргументации в сфере медицины и здравоохранения.

Д. О'Киф рассматривает фрейминг (формулировку) аргумента как тактику усиления ответственности (убедительности) сообщения посредством манипуляции восприятием информации адресатом. По мнению Д. О'Кифа, аргумент, акцентирующий преимущества следования рекомендации говорящего, содержит фрейм выгоды (*gain-framed appeal*); аргумент, указывающий на ущерб от невыполнения рекомендации, активизирует фрейм убытка (*loss-framed appeal*) [O'Keefe 2012].

Каждый фрейм имеет два варианта представления в зависимости от психологического *типа мотивации* (приобретение / избегание), к которому апеллирует говорящий и *оценки результата действия* (благоприятная / неблагоприятная). Так, сообщение с *фреймом выгоды* в качестве обоснования акционального Тезиса может содержать указание на достижение / максимизацию (увеличение вероятности наступления) желательных для адресата последствий или предотвращение / минимизацию (снижение вероятности наступления) нежелательных для адресата последствий. Сообщение с *фреймом убытка* может указывать на наступление нежелательных для адресата последствий или упущение желательных для адресата последствий. Таким образом, выделяется четыре фрейма прагматического аргумента: получение выгоды, избегание убытков, наступление убытков, упущение выгоды [O'Keefe, Jensen 2009: 298].

Аргументы с фреймом выгоды не эквивалентны аналогичным аргументам с фреймом убытка. Ср.: *Not wearing sunscreen will reduce the chances of having attractive skin* и *Wearing sunscreen will decrease the risk of skin cancer*. Прагматически они также не являются эквивалентными, поскольку могут быть частью различных речевых действий и соотносится с различными способами речевого воздействия (манипулятивными и неманипулятивными).

Между тем, формулировки, представленные Д. О'Кифом, не принимают во внимание модальную семантику тезиса (прескриптивную или прохибитивную) и последствия совершения *нерекомендуемых* действий (совершение *нерекомендуемого* действия не равносильно не-совершению рекомендуемого). Расширенная и дополненная модель Д. О'Кифа представлена в Таблице 3, где R обозначает рекомендуемое действие, P – нерекомендуемое действие, D – желательные последствия, U – нежелательные последствия.

Таблица 3.
Аргументативные фреймы в прагматическом аргументе

Мотивация	Последствия действия	
	Положительные	Отрицательные
Достижение / максимизация (увеличение вероятности наступления)	Совершение R повлечет D (прагматический аргумент с фреймом «ВЫГОДА») <i>Wearing sunscreen will <u>increase the chances of having attractive skin.</u> / Использование солнцезащитного крема <u>увеличит шансы</u> сохранить <u>привлекательную кожу.</u></i>	Не-совершение R / совершение P повлечет U (прагматический аргумент с фреймом «УБЫТОК») <i>Not wearing sunscreen (staying in the sun) will <u>increase the risk of skin cancer.</u> / Неиспользование солнцезащитного крема <u>повысит риск развития рака кожи.</u></i>
Избегание / минимизация (снижение вероятности наступления)	Не-совершение R / совершение P снизит вероятность наступления D (прагматический аргумент с фреймом «УБЫТОК» – УПУЩЕННАЯ ВЫГОДА) <i>Not wearing sunscreen (staying in the sun) will <u>reduce the chances of having attractive skin.</u> / Неиспользование солнцезащитного крема <u>снизит шансы</u> сохранить <u>привлекательную кожу.</u></i>	Совершение R предотвратит U (прагматический аргумент с фреймом «ВЫГОДА» – ИЗБЕГАНИЕ УБЫТКОВ) <i>Wearing sunscreen will <u>decrease the risk of skin cancer.</u> / Использование солнцезащитного крема <u>уменьшит риск</u> развития рака кожи.</i>

Выводы по Первой главе

В первой главе рассмотрены ключевые понятия, связанные с изучением ПД практического психолога; уточнено понятие «терапевтический дискурс», определены его общедискурсивные, общие институциональные и частные институциональные признаки; проведен сопоставительный анализ терапевтического и смежных ему разговорно-бытового и медицинского

дискурсов; представлен аналитический обзор состояния изученности проблемы терапевтического дискурса.

Терапевтический дискурс рассматривается в работе как неравностатусное общение практического психолога и клиента с целью предоставления последнему квалифицированной психологической помощи по преодолению психологических проблем.

Перформативность терапевтического дискурса обусловлена тем, что профессиональное действие в нём одновременно является речевым действием. В связи с этим стратегии психологического воздействия, которыми пользуется психолог, являются речевыми стратегиями.

В диалоге с клиентом практический психолог выступает как профессиональная ЯЛ, обладающая профессиональной коммуникативной компетенцией. В работе принят лингвоперсонологический подход к изучению профессиональной ЯЛ. Из рассмотренных методик анализа и представления профессиональной ЯЛ в практической части исследования будет использован метод социально-речевого портретирования и метод уровневого представления профессиональной ЯЛ. Речевой портрет практического психолога строится на основе анализа текстов ПД в отдельных аспектах: вербальном, тактико-стратегическом, аргументативном и коммуникативно-стилевом.

На мотивационно-прагматическом уровне профессиональная ЯЛ может быть исследована в аспекте профессионально маркированных речевых стратегий, тактик и коммуникативных стилей.

Аргументативный аспект терапевтического дискурса будет исследоваться в аспекте фрейминга прагматической аргументации как прототипической аргументативной структуры терапевтического дискурса. В практической части исследования планируется интегрировать метод структурно-функционального анализа аргументации и теорию аргументативных фреймов. Структурно-функциональный анализ АД проводится с использованием модели С. Тулмина и экспликацией категориальной семантики основных элементов аргумента.

Глава 2

РЕЧЕВОЙ ПОРТРЕТ ПРАКТИЧЕСКОГО ПСИХОЛОГА

Цель практической части исследования – построить речевой портрет коллективной профессиональной ЯЛ практического психолога на вербальном и мотивационно-прагматическом уровнях на основе анализа текстов психологических консультаций. В работе принят аспектирующий подход к исследованию ЯЛ, основными методами исследования являются социально-речевое портретирование (описание наблюдаемых особенностей речевого поведения) и реконструкция (экспликация данных внеязыкового порядка). Объектом анализа являются речевые действия психолога в диалоге с клиентом в индивидуальной психологической консультации. Содержательные особенности речевых действий психолога исследуются в следующих аспектах: манифестационно-языковом, тактико-стратегическом, аргументативном и коммуникативно-стилевом.

В качестве материала исследования нами были отобраны 75 индивидуальных психологических консультаций на английском языке и 70 индивидуальных психологических консультаций на русском языке. Англоязычные консультации проводились в период с 2012-2014 гг. девятью американскими психологами из штатов Нью-Йорк, Иллинойс, Северная Каролина, Массачусетс, Теннесси. Стенограммы консультативных бесед опубликованы в серии *Counseling and Psychotherapy Transcripts (Volume II)*. Русскоязычные консультации проводились в 2015-2017 гг. десятью психологами из городов Москвы, Красноярска, Саратова, Набережные Челны, Калуги.

На *вербальном* уровне описываются дифференциальные черты лексикона и грамматикона практического психолога. На *мотивационно-прагматическом* уровне изучается стратегическая компетенция психолога, состоящая во владении речевыми стратегиями двух функциональных групп – стратегиями речевого воздействия и стратегиями речевого взаимодействия. Аргументативная компетенция психолога исследуется в аспекте способов обоснования действия с помощи струк-

турно-функционального метода. Также предполагается исследовать коммуникативные стили практического психолога.

Единицы анализа определяются аспектом анализа. Анализ специфики употребления психологом языковых средств проводится на материале единичного высказывания; изучение речевых стратегий, тактик и коммуникативных стилей – на материале микродиалогов, состоящих из двух-трёх реплик клиента и психолога, а также более крупных фрагментов психологических консультаций, отобранных по признаку единства темы. Анализ аргументативного наполнения речи психолога проводится на материале одной или нескольких реплик психолога, объединённых общей темой.

2.1. Вербальный уровень профессиональной языковой личности практического психолога

Вербальный уровень профессиональной ЯЛ практического психолога представлен двумя подуровнями: а) лексическим и б) грамматическим.

Лексический подуровень представлен сочетанием профессионально маркированной лексики и общеупотребительной лексики разговорного стиля речи.

1. Терминология практической психологии и нейропсихологии

(1) ПСИХОЛОГ: ...У меня есть еще впечатление, что вы уже знаете ответ, но впали в некоторое явление, которое в гештальт-терапии называют эгоизмом (не путать с эгоизмом) – это вечный бег по кругу при уже принятом решении, некая неспособность сказать решению да, воплотить его.

(2) THERAPIST: You don't necessarily have to approve of every decision you make, but that doesn't, when you make a decision or do something that you disapprove of, that doesn't have to mean that you remove your acceptance of the person. Have you heard the term "unconditional positive regard"?

2. Профессионализмы и профессиональные жаргонизмы

(1) ПСИХОЛОГ: Горевание и страх потери близких возникают независимо от того, можно ли что-то поменять или нет.

(2) *THERAPIST: And why would you want to come back to that if that's what this feels like? You know what I mean? Like, how understandable if you're triggered in that place.*

3. Профессиональные клише

Маркерами рефлексивного слушания являются вводные обороты: *правильно ли я понимаю..., правильно ли я вас сейчас услышала..., если я правильно поняла..., такое ощущение, что..., It feels / sounds / seems like..., you sound like... .*

(1) *ПСИХОЛОГ: Такое ощущение, что малейшая дистанция расценивается как отвержение Вас.*

(2) *THERAPIST: It feels like those things and how you feel about yourself in this stage of your life and how you feel about him in this instance are so intertwined.*

4. Разговорные фразеологизмы

(1) *ПСИХОЛОГ: Я понимаю ваше состояние, когда бьешься как рыба об лед.*

(2) *THERAPIST: You think of what will happen with business and being worried it will go south.*

5. Интенсификаторы

(1) *ПСИХОЛОГ: Это правда очень больно и тяжело терять любимых.*

(2) *THERAPIST: You're incredibly, incredibly critical and judgmental of yourself.*

В англоязычном материале частотным является использование лексико-грамматической интенсификации – сочетание интенсификатора и повтора.

(3) *THERAPIST: So this need for approval, this dire need for approval, and very pointedly from your parents, maybe more so from your mother, is going to keep you suffering if you don't continue the good work you're doing.*

6. Эмотивы

(1) *ПСИХОЛОГ: Очень грустно, что в вашей родительской семье вы не получили этого бесценного подарка – безусловного принятия и безусловной любви к себе...*

(2) *THERAPIST: It's so unbelievably sad and painful to hear.*

7. Тропы

- метафоры

(1) *ПСИХОЛОГ: Жизнь – это подарок сам по себе.*

(2) *The brain is a machine that dumps information you don't need.*

- сравнения

(1) ПСИХОЛОГ: Получается, в этих отношениях Вы как будто потеряли себя?

(2) THERAPIST: Marriage is like a marathon.

8. Прецедентные феномены

- аллюзии

(1) ПСИХОЛОГ: Ульяна, пробуйте потихоньку восстанавливать саму себя. Помните птицу Феникс? Этот потенциал есть у каждого.

(2) THERAPIST: But here's a Catch-22. Part of the reason she's out of control is she's not being held accountable.

- паремии

(1) ПСИХОЛОГ: Вы согласны с тем, что не бывает дыма без огня? Если Вы плачете, значит вам больно.

(2) THERAPIST: I also think from a practical perspective it's sort of the difference between giving someone a fish and helping them learn how to fish. Giving Tanya fish serves an immediate solution that she can eat, but it doesn't help her to develop the capacity to take care of herself.

9. Окказионализмы (индивидуальное словотворчество)

Окказионализмы в речи практического психолога построены с использованием следующих способов словообразования:

а) аффиксация

- образование прилагательных от существительных

(1) ПСИХОЛОГ: Он нормальные отношенческие просьбы превращает в манипуляции сыном, что очень и грустно, и возмутительно.

(2) THERAPIST: I think about eating disorder, it has a sort of purge-esque quality to it, like you've got to get it out.

- образование существительных от прилагательных:

(1) ПСИХОЛОГ: Третья область – на неё вы только намекули – это компания. Она может быть «дурной» или «хорошей». Если человек как-то связан с компанией, то начинает приобретать её свойства – «дурность» или «хорошесть».

(2) THERAPIST: It sounds like it, yeah. Like, "Oh, we're just kind of two pathetic people together, living a life of sort of hardship and pathetic-ness."

б) словосложение и аффиксация:

(1) ПСИХОЛОГ: Ты замкнулся на себе, на своем личном центропулизме.

(2) THERAPIST: It's crazy-making paranoid projections.

в) конверсия (представлена в англоязычном материале)

(1) *THERAPIST: Whereas there are just so many unknowns with going to grad school. It's the unknowns that make it harder to deal with, the stressful things about the decisions and figuring out what to do?*

Употребление психологом разговорных фразеологизмов, метафор, предельных феноменов, окказионализмов выразить мысль более ёмко, повышают образность речи. Интенсификаторы способствуют демонстрации солидарности с клиентом. Некоторые лексические средства индексируют патерналистичность речи психолога. Например, употребление термина с разъясняющим его значение комментарием подчеркивает эпистемическое неравенство собеседников и увеличивает коммуникативную дистанцию. Использование паремий в некоторых случаях может повышать назидательный, дидактический тон психолога. Данные о частотности употребления лексических явлений представлены в Приложении 2 (Таблица 1).

Грамматический подуровень представлен морфологическим и синтаксическим уровнями.

На *морфологическом уровне* исследовалась представленность грамматических категорий наклонения и залога глагола в речи психолога. Из статистического анализа следует, что в речи психолога преобладают глаголы в изъявительном наклонении, в активном залоге. Данные количественного анализа представлены в Приложении 2 (Таблица 1).

На *синтаксическом уровне* речь практического психолога характеризуется преобладанием сложноподчиненных утвердительных предложений и вопросительных предложений различных типов.

1. Вопросительные предложения

- эллиптические специальные вопросы с вопросительным местоимением в постпозиции

(1) *ПСИХОЛОГ: Что из этого следует, какое убеждение? Чем больше я буду стараться, чем больше я буду ему служить, тем больше что?*

(2) *CLIENT: I knew in my head obviously it's his place. I don't have any claim on it but it's just a nice refuge as well as he in his strong arms and all that. But...*

THERAPIST: A refuge from what?

Для англоязычного материала характерны максимально усеченные специальные вопросы, целью которых здесь является быстрая передача очереди говорить клиенту.

(3) *CLIENT: She judged me so much and made me feel so bad.*

THERAPIST: For . . . ?

Специальные вопросы выполняют конкретизирующую и уточняющую функцию.

- альтернативные вопросы

(1) *ПСИХОЛОГ: Цель и смысл всегда отсутствовали? Или это ощущение, бессмысленности, бесперспективности в жизни, появилось какое-то время назад?*

(2) *THERAPIST: Is that sort of a chronic feeling, or does it come and go?*

Альтернативные вопросы выполняют диагностическую функцию, т.е. с их помощью психолог запрашивает более подробную информацию о состоянии клиента.

2. Выделительные (эмфатические) конструкции с инверсией

(1) *ПСИХОЛОГ: Именно здесь может быть ключ к решению вопроса.*

(2) *That's where you get wisdom, learning from your experiences.*

3. Параллельные конструкции (фигуры речи)

- повтор

(1) *ПСИХОЛОГ: Есть негласное моральное правило, что дети «должны» общаться со своими родителями. Должны, должны, должны...*

(2) *THERAPIST: Just layers and layers and layers of gap...*

- градация

(1) *THERAPIST: That is the weight of the world on, you know, a kid's shoulder, a girl's shoulder.*

- анафора

(1) *ПСИХОЛОГ: Мы не можем менять других людей, мы можем только меняться сами.*

(2) *THERAPIST: And you know, it's useful to look at our behavior and see how an event or an interaction might be perceived by others, it's not really useful to label yourself in entirety because very rarely are we all one thing.*

- рамка

(1) *THERAPIST: But that's what being smart and enjoying it is. Knowing you have the tools knowing you know how to use them even if you encounter a situation where you get scared or you don't know, knowing you can figure it out or you can ask someone – that's what being smart and enjoying it is.*

- хиазм

(1) *ПСИХОЛОГ: Еще может помочь такая фраза: «Лучше ужасный конец, чем ужас без конца»*

(2) *THERAPIST: Being able to incorporate those things as a part of your life, rather than your life as a reaction to those things.*

Данные количественного анализа представлены в Приложении 2 (Таблица 1).

По итогам анализа типичных языковых средств различных уровней, характерных для речи практического психолога, можно сделать следующие выводы. Разговорный стиль психологической консультации и установка психолога на сокращение коммуникативной дистанции обуславливают нечастую встречаемость терминов и профессионализмов. Употребление лексики с переносным значением и экспрессивного синтаксиса делает речь психолога более выразительной и привлекает внимание клиента.

2.2. Тактико-стратегическая организация терапевтического дискурса (мотивационно-прагматический уровень)

Речевые стратегии, которыми практический психолог пользуется в общении с клиентом, подразделяются нами на две группы вслед за О.С. Иссерс – основные (семантические) и второстепенные (прагматические, диалоговые, риторические) стратегии.

В психологической консультации основные речевые стратегии направлены на оказание психологической помощи клиенту в преодолении проблемы. Прагматические речевые стратегии используются для установления и поддержания контакта с клиентом, завоевания доверия клиента. Диалоговые речевые стратегии направлены на организацию речевого взаимодействия с формальной точки зрения. Риторические речевые стратегии усиливают речевоздействующий потенциал основных стратегий.

В рамках психологической консультации клиент сообщает психологу о некоторой актуальной или гипотетической предметно-референтной ситуации, которая воспринимается им как затруднительная и оценивается отрицательно – *Проблема* (см. [Голунова 1998; Калина 2001; Василюк 2007; Бадхен, Родина 2010]). Причиной восприятия некоторой ситуации как проблемной является внутриличностный или межличностный психологический конфликт. Психологический конфликт – явление когнитивного порядка, Проблема – явление дискурсивного порядка, поскольку она совместно конструируется психологом и клиентом во время психологической консультации. Будучи объективно неспособным непосредственно воздействовать ни на предметную ситуацию, ни на психологический конфликт, коммуникативной задачей психолога является *интерпретация* Проблемы (см. [Калина 2001; Сумина 2016; Pawelczyk 2011]). Целью интерпретации является изменение *оценки* Проблемы клиентом с отрицательной на нейтральную или положительную.

Еще одной коммуникативной задачей психолога является побуждение клиента совершить желательное для него действие или прекратить совершать нежелательное. Таким образом, основные стратегии речевого воздействия практического психолога можно подразделить на *интерпретативно-оценочные* и *модальные*. Исходя из теории «вердикт птицы Додо» и эмпирического изучения фактического материала, представляется правомерным заключить, что данные типы речевых стратегий являются относительно универсальными и применяются психологами безотносительно к направлению психотерапии.

2.2.1. Интерпретативно-оценочные речевые стратегии

Анализ отечественной и зарубежной научной литературы по практической психологии и психотерапии [Кириллова 2010; Бондаренко, Королюк 2013; Frank, Frank 1991; Wachtel 2011; Fitzgerald 2013; McLeod 2013], эмпирическое изучение фактического материала позволяют выделить следующие интерпретативно-оценочные речевые стратегии практического психолога на основании вектора изменения оценки Проблемы клиентом: 1) стратегию *нормализации* (оценка Проблемы меняется с отрицательной на нейтральную); 2) стратегию *элиминации* (оценка Проблемы меняется с отрицательной на нейтральную); 3) стратегию *позитивизации* (оценка Проблемы меняется с отрицательной / нейтральной на положительную). Интерпретативную деятельность практического психолога можно представить как изменение пропозициональной установки высказывания: с «Плохо, что...» на «Нормально, что....» или «Хорошо, что...».

Данные речевые стратегии реализуются с помощью репертуара речевых тактик, которые подробно описываются в последующих разделах. Для каждой речевой тактики определяются перлокутивные эффекты и манифестационные средства (лексические, грамматические, прагматические маркеры).

Стратегия *Нормализации*

Нормализующая интенция психолога направлена на изменение оценки Проблемы с отрицательной на нейтральную за счет представления Проблемы как естественной, типичной, заурядной, закономерной, предсказуемой. Таким образом, Проблема перестает восприниматься как исключительная и непреодолимая. Психолог в силу эпистемического авторитета выступает гарантом нормы и вариантов нормы и её вариантов.

Н.Д. Арутюнова относит нормализующую оценку к группе нормативных оценок [Арутюнова 1988: 75-77]. Как пишет Н.Д. Арутюнова, «из нормативных представлений о мире, по негласному уговору, исключается все отрицательное

<...> "Нормально" – это почти хорошо. В трудной ситуации оно оставляет надежду на благополучный исход» [Там же: 200].

Объектами нормализации могут являться следующие аспекты Проблемы: а) ситуация в целом; б) поведение участников и лежащие в его основе потребности, мотивы; в) эмоциональные реакции; г) перспектива развития ситуации.

Стратегия нормализации реализуется при помощи ряда речевых тактик. Здесь и далее речевые тактики представлены в порядке снижения частотности в проанализированном фактическом материале. Данные о частотности речевых тактик представлены в Приложении 2 (Таблица 2).

1) тактика оправдания состоит в констатации невиновности адресата в проблемной ситуации. Стимулом данного речевого действия психолога могут выступать: а) самоупрек, самообвинение клиента, б) описание проблемной ситуации.

Объектами оправдания могут быть а) поведение, поступки, б) потребности и мотивы, в) эмоциональные реакции клиента.

Прогнозируемый перлокутивный эффект тактики оправдания состоит в исчезновении чувства вины и гармонизации эмоционального состояния (успокоении). Оправдание каузирует изменения в эмоциональном состоянии коммуникантов: «при помощи оправдания говорящий стремится аннулировать негативную оценку... тем самым стремясь стабилизировать эмоциональное состояние коммуникантов» [Лаврентьева 2006: 9].

На лексическом уровне тактика маркирована лексикой (прилагательными и наречиями) с общим значением нормы: *естественный, естественно, нормальный, нормально, живой (о человеке), в порядке вещей, ничего страшного, normal, ordinary, natural, acceptable, appropriate, legitimate, valid, okay, healthy, human nature, fallible, entitled*. На грамматическом уровне тактика реализуется при помощи сравнительных оборотов, риторического вопроса, двойного (лексико-грамматического) отрицания. Прагматически тактика является ассертивом и маркирована тавтологией как формальным отступлением от постулата количества

Принципа Кооперации (*вы сделали так, как могли, you made the decision you made*).

Оправдывающие клиента речевые действия психолога далее классифицируем по объекту оправдания.

1.1. оправдание поступков

В примере (1) психолог реагирует на замечание клиента, сигнализирующее о том, что она винит себя в том, что у неё никогда не было серьёзных отношений с мужчинами.

(1) КЛИЕНТ: *Вы знаете, мне, конечно, стыдно признать это, но, наверное, у меня никогда до серьёзных отношений и не доходило. Поэтому меня и тревожит это так сильно.*

ПСИХОЛОГ: *Жанна, в этом ничего стыдного нет, все люди разные, у кого-то это происходит раньше, у кого-то позже. (Здесь и далее высказывание клиента, являющееся локусом реакции психолога, выделено прерывистым подчеркиванием; высказывание психолога, содержащее речевую тактику, выделено сплошным подчеркиванием).*

В примере (2) клиент выражает сомнение относительно причины безразличия супруга, однако психолог подозревает, что клиент продолжает обвинять себя. В ответной реплике психолог напоминает клиенту, что не каждое жизненное обстоятельство непосредственно связано с личными качествами и поведением клиента. Для усиления речевого воздействия психолог сравнивает уровень ответственности, который берёт на себя клиент, с божеством.

(2) CLIENT: *Sometimes things are a little bit better or maybe I am seeing it through a lens where I feel like he doesn't love me because he's struggling with these things and really it's not me and really he can get through it. I have no clue what to think or what to blame it on or pinpoint what the cause of it is.*

THERAPIST: *There's a way, as you talk about this, it's almost as though your level of your responsibility is as though you feel you're like God. I don't mean to be facetious, but the level of what you think is your fault and your responsibility in other people, it is as though you're describing a god somehow, that you're the cause of everything, in a way. I think it would be freeing to you one day to realize these things are not your fault and have nothing to do with your being good or bad.*

1.2. оправдание потребностей и мотивов

В примере (3) психолог оправдывает потребность клиента быстро добиться успеха в избранной профессии.

(3) КЛИЕНТ: *Но, наверно, мне без успеха будет сложно долго заниматься одним любимым делом. Да, конечно, для успеха нужно много усилий. А мне, наверно, хочется быстро.*

ПСИХОЛОГ: *Естественное человеческое желание.*

В примере (4) клиент высказывает сомнение в истинных мотивах решения заниматься журналистикой. Психолог помогает клиенту преодолеть конфликт внутренних и внешних мотивов, подчеркивая, что мотивы, не связанные с собственно предметной деятельностью, являются столь же ценными.

(4) CLIENT: *I guess it kind of goes back to the things we talked about in the past with wanting something, kind of scrutinizing the reasons behind something as do I really want this or is it because I want to feel as though I'm an actual journalist that people when people call me a journalist I kind of feel like yes, right. But by all accounts I have done journalism. I'm just*

THERAPIST: *Doesn't that make you a journalist? So what it's back to that, and I remember this question, wanting this for the right reasons. Is it a pure desire or is it tinged by something else? If you want it, what makes it sort of relevant to question why?*

CLIENT: *Because if I only want it to be part of some group of people who all want to sound like Ira Glass do I really want it or is it just ?*

THERAPIST: *Well sure. I mean there might be different things about it that you want. Maybe you want the camaraderie, maybe you want the inclusion and acknowledgement, acceptance in a group. But those are not unworthy things. And if it feels good to fulfill that it's as valid as anything else.*

1.3. оправдание действий за счет приписывания мотива

В примере (5) психолог помогает клиенту преодолеть внутренний конфликт между мотивом (*хотелось поддержать маму*) и поступком (*боялась говорить о смерти*) путем приписывания клиенту другого мотива (*хотели облегчить мамину участь*), обосновывающего её поведение.

(5) КЛИЕНТ: *Мы никогда не говорили с мамой о смерти, но я видела, что она чувствовала ее приближение. Мне хотелось ее поддержать, но я боялась говорить, потому что говорить о своей смерти – это тяжело. Правильно ли я сделала?*

ПСИХОЛОГ: Вы сделали так, как могли, вы хотели облегчить мамину участь.

В примере (6) клиент видит причину нежелания писать письмо отцу в незаинтересованности, лени. Психолог оправдывает поступок клиента, приписывая ему иной мотив – нежелание обидеть отца.

(6) CLIENT: Well, I thought that if I could get this thing off my chest it would be one less thing that I avoid doing. It's not like this has taken four years because of careful analysis. It's been disinterest or avoidance or laziness.

THERAPIST: Not wanting to hurt dad.

1.4. оправдание эмоциональных реакций

В примере (7) клиент адресует психологу жалобу на женщин-коллег, которые часто просят помочь выполнить физическую работу, выполнение которой не входит в обязанности клиента. Психолог оправдывает его эмоциональную реакцию.

(7) КЛИЕНТ: Например, на работе меня что-то просят сделать, что не входит в мои обязанности. У меня такая работа, что женщина просит меня поднять что-то тяжелое. И так по много раз за день. Когда она меня просит раз так пятый, то меня это начинает раздражать, и я думаю про себя, что мало работников вокруг? Почему она меня всегда просит? Вот в таком плане.

ПСИХОЛОГ: Так это вполне нормально, что вас это раздражает, если это не входит в ваши обязанности и вам за это не платят. А женщина просто вами пользуется.

В примере (8) клиент видит причину страданий в самом себе, а не сложившейся ситуации. Психолог указывает на то, что страдание не всегда является следствием отношения к ситуации и что клиент имеет право на эмоциональный отклик.

(8) CLIENT: It's that you know, the suffering that I'm experiencing is coming from within and I'm projecting it out onto a situation.

THERAPIST: Do you think it's either or? Do you think either you know – it's like saying love and dislike can't live in the same house. You know, it's – you know I guess what I say is the either word, let me explain myself here. On the one hand, yes, I think that sometimes we can contribute to our own suffering. By the way that we view things. And on the other hand, it's a very human experience to want to need something and have a reaction to that when we don't get it. So in some ways – You are

entitled to feel the range of things that you would feel because you know, you are entitled to grieve that life did not turn out the way you wanted it to.

2) тактика генерализации

Тактика генерализации представляет проблемную ситуацию как распространённую, типичную. Перлокутивные эффекты тактики – нейтрализация ощущения исключительности Проблемы. Лексическими маркерами тактики являются местоимения *все, никто, каждый, любой, all, everyone, no, no one, any, anyone*; количественные местоимения *многие, большинство, a lot of, lots of, most*; наречия частотности *всегда, часто, always, often*; существительные с категориальным и собирательным значением *человек, люди, мужчины, женщины, person, people, humans*; экзистенциальные предикаты *не бывает, нет*. На грамматическом уровне тактику маркирует употребление обобщающего местоимения 2 лица мн.ч. *мы, we* и его падежных форм, риторических вопросов. Прагматически тактика является ассертивом.

В примере (1) психолог напоминает клиенту о том, что человеку свойственно ошибаться.

(1) *КЛИЕНТ: У меня высокие требования к себе и к другим.*

ПСИХОЛОГ: Высокие требования – это неплохо. Вопрос в том, насколько они реалистичны? Человек несовершенен, мы ошибаемся – это часть жизни.

В примере (2) в ответ на жалобу клиента о внезапной боли в плече, помешавшей репетировать перед важным концертом, психолог указывает на распространённость подобной ситуации посредством риторического вопроса.

(2) *CLIENT: Well I just have something coming up so soon. That's the reason. I think I would be okay with it if it I didn't have a performance on Thursday.*

THERAPIST: Right. If life was perfect then the only time we had an injury was when we didn't have to perform sometime soon after. If only . . . But do you think that you're the only human who, before needing to perform, be it music, a speech, a lesson, a whatever had something unanticipated happen?

3) тактика рационализации (объяснения причин)

Тактика рационализации представляет Проблему как закономерную за счет экспликации каузальной связи между наличным положением дел и ситуацией, ставшей его причиной. Перлокутивные эффекты тактики – нейтрализация чувства страха, вызванного необъяснимостью и непонятностью состояния клиента, внесение ясности в происходящее с клиентом.

Объектами рационализации могут быть а) поступки и эмоциональные состояния клиента, б) поступки и эмоциональные состояния других. На лексическом уровне тактика рационализации маркирована словами *не удивительно, оправдано, конечно, understandable, expectable, of course, make sense, be supposed to*. На грамматическом уровне тактика маркирована сослагательным наклонением глагола в вопросительно-отрицательном предложении (*Why wouldn't you...?*); союзами, вводящими причину и/или следствие *если... то, поскольку, поэтому, отсюда, ведь, if... then, that's why, therefore, so, no wonder*. На прагматическом уровне тактика рационализации представляет собою ассертив.

3.1. рационализация поступков и эмоциональных состояний клиента

В примере (1) психолог идентифицирует причину нерешительности клиента в манере воспитания.

(1) *КЛИЕНТ: Хочу жить свою жизнь и перестать бояться. Я даже решение не могу принять не посоветовавшись. Такое чувство, что я прошу, чтобы кто-то решил за меня. И будто не знаю, чего хочу.*

ПСИХОЛОГ: Так действительно часто бывает. Особенно если в детстве самостоятельность мало ценилась, а ценилось послушание, и важно было быть «хорошей девочкой».

В примере (2) психолог определяет причину повышенной тревожности клиента в предвосхищении неудач и желании предотвратить потенциальные неудачи.

(2) *CLIENT: I do try and think about what could go wrong and how I can plan around those things that could go wrong or how can I prevent those things that could go wrong from happening.*

THERAPIST: If you're about to embark on some new activity or go to a new place or something, take on a new challenge, and you assume that something is going to go wrong, no wonder you get anxious.

3.2. рационализация поступков и эмоциональных состояний другого

В примере (3) психолог приводит возможные причины, по которым молодой человек решил прекратить отношения с клиентом.

(3) *КЛИЕНТ: С тем мужчиной у нас было много общих интересов, но это его не удержало.*

ПСИХОЛОГ: Еще важна духовная близость или как бы это сказать правильнее, я думаю, у вас тоже с некоторыми вашими знакомыми мужчинами есть общие интересы, но вас же не ко всем тянет. Любовь так просто не объяснить, может вы в чем-то другом не сошлись. Или не совсем общие интересы были, или в быту, в заботе что-то не устраивало.

В примере (4) психолог даёт рациональное объяснение эмоциональной реакции супруга клиента.

CLIENT: ...there would be days where I was literally begging him, just please just be with me. Like, and I think – okay, for me it was hard because I'd gone as low as possible and I had no response from you like I was literally begging you, almost on my knees begging you like, please, just be with me, please just try... He showed no emotion, he had no response to it. He was just like, sorry.

THERAPIST: He was indifferent and stonewalled and a lot of times that's men's way of trying to calm themselves down. Their blood pressure sometimes goes up in any kind of conflict situation and so they stonewall.

4) тактика прогнозирования

Тактика прогнозирования нормализует перспективу дальнейшего развития ситуации. Перлокутивными эффектами тактики является нейтрализация чувства страха и тревожности из-за неопределённости будущего. На лексическом уровне тактика маркирована наречиями частотности *всегда, always, almost always, eventually*; лексикой *неминуемый, неизбежный, inevitable, unavoidable*; перформативным употреблением глаголов *гарантировать, обещать, guarantee, promise*. Грамматические маркеры тактики прогнозирования – будущее время. На прагматическом уровне тактика представляет собою ассертив или комиссив.

В примере (1) клиент жалуется психологу на то, что слишком обеспокоен тем, что о нём думают другие, и что эта тенденция препятствует развитию его карьеры. Психолог обращает внимание клиента на распространённость и неизбежность ситуации обсуждения кого-то «за спиной».

(1) КЛИЕНТ: *А что не могу сказать нет – вы правы, когда я даже думаю о том, чтобы что-то сделать, следующая мысль у меня «а что подумают другие».*

ПСИХОЛОГ: *Как известно, все люди сплетничают, обсуждают других. И ничего в этом страшного нет, порой мы сами тоже так делаем. Но мы же не говорим об одном и том же человеке, целый день, неделю или месяц? Верно? Чтобы вы ни сделали, найдётся человек, которому это понравится или нет. Он поговорит о вас 15-20 минут, и забудет, у всех свои заботы и трудности.*

В примере (2) психолог регулирует ожидания клиента о течении заболевания супруги, указывая на то, что её болезнь (клиническая депрессия) трудно контролировать.

(2) CLIENT: *In a sense I've moved it with the power of words or something like that. It's a stretch, but it maybe becomes more relevant to the rest of the world, in terms of with enough vision, and enough people maybe you can make things actually change. So...*

THERAPIST: *This is a very far reaching and bold statement. But my first I'm not totally going into, but I'll put it out there. My first thought was, whatever amount of control you want over Tanya's illness, I guarantee you'll always have less than that.*

5) тактика разрешения

Разрешения каузируют деонтическую возможность / невозможность совершения действия в будущем. Планируемый перлокутивный эффект тактики состоит в нейтрализации потенциального чувства вины за ещё не совершенное действие. На лексическом уровне тактика маркирована глаголами *быть вправе, иметь право, be allowed, be entitled, be okay*. На грамматическом уровне тактика представлена глаголами с модальным значением долженствования *быть должным, быть обязанным, need, have to* в отрицательных предложениях и глаголами с модальным значением возможности *мочь, can* в утвердительных предложениях. На прагматическом уровне разрешение представляет собой директивное речевое действие.

В примере (1) психолог напоминает клиенту о праве вступать в новые отношения и не связывать себя узами брака.

(1) КЛИЕНТ: *Но я смогу насладиться первыми чувствами, моментами. Не буду знать прошлого, которого мне не нужно знать. Я буду лучше готов к отношениям. Но, когда все*

дойдет до главного решения – жениться, я, возможно, спасую. Женитьба, дети, дом – меня все это пугает.

ПСИХОЛОГ: Конечно, у вас есть это право – вступать в новые отношения, прощаться с прежними. Все люди встречаются, расстаются, снова встречаются.

В примере (2) психолог указывает на то, что клиент имеет право рассердиться на мать, которая часто не оправдывает ожиданий дочери и не поддерживает её в трудных жизненных ситуациях.

(2) CLIENT: So I guess if I just sort of get to the point where my expectations of my mom are not too, you know she can't be the person that I need when I or go to when I have some sort of issue, you know, and not really even expect her to be there which sucks, but do I have any other choices? She's just not able to do that, and if she's not capable of it, then I can't force her. I can't be, I guess, angry with her, right?

THERAPIST: You could be angry with her if you want. You don't have to get a special license to be angry at a parent.

Следующие две тактики *дефиниции (ассоциации понятий)* и *диссоциации понятий* являются когнитивными по природе, поскольку изменяют содержание или объём понятий и категорий.

б) тактика дефиниции (ассоциации)

Тактика дефиниции связывает родовое и видовое понятия, прежде не связанные в сознании клиента, тем самым позиционируя проблему как стереотипную. Перлюкутивным эффектом тактики является нейтрализация восприятия проблемы как исключительной. Тактика вербализуется на лексическом уровне посредством глаголов «именования» *называть, call*. На грамматическом уровне тактика маркируется глаголами-связками. Прагматически дефиниция является асертивом.

В примере (1) клиент жалуется на то, что в отношениях отдаёт больше любви и заботы, чем получает. Психолог нормализует ситуацию, тем самым стараясь регулировать притязания клиента.

(1) КЛИЕНТ: Ну я ведь надеялась на то, что если я отдам, то и мне отдадут. Да некоторые прямо говорили, некоторые манипуляциями заставляли подчиняться, не давали вести себя по-своему.

ПСИХОЛОГ: Понимаете, люди не всегда возвращают нам то, что мы надеемся от них получить, даже если мы отдали, по нашему мнению, очень много. Наши надежды и разочарования – это только наши проблемы.

В примере (2) клиент сообщает, что испытывает страх непреднамеренно навредить супруге, страдающей клинической депрессией. Психолог даёт определение подобной ситуации, указывая тем самым на её стереотипность и неизбежность.

(2) CLIENT: There's a sense in which I am always going to contribute something to her mood that I cannot control, right, and that's fine. The problem is when I feel like I can or should be able to control it. Again, it's still contributing.

THERAPIST: And by saying that there's something that you can't control that's going to contribute to your relationship, I mean that's called a marriage.

7) тактика диссоциации

Тактика диссоциации заключается в дифференциации двух понятий как принадлежащих к разным категориям. Перлокутивным эффектом тактики является нейтрализация самообвинительной интенции клиента, восприятие ситуации как стереотипной. Лексические маркеры тактики – антонимы (*безобразие – порядок*), однокоренные слова (*fail – failure*). Грамматические маркеры тактики – параллельные анафорические конструкции *для... для..., there is... there is....* Прагматически диссоциация является ассертивом.

В примере (1) психолог указывает клиенту на различие в оценке одного и того же поступка женщинами и мужчинами.

(1) КЛИЕНТ: Но почему я получаю в ответ такое поведение еще до того как начинаю говорить об этом? Ведь я поэтому и начинаю говорить, потому что уже вижу всё это безобразие.

ПСИХОЛОГ: Это для вас безобразие, а для некоторых мужчин, то, как они себя ведут вполне естественно и в порядке вещей.

В примере (2) нормализация достигается за счет разграничения понятий *fail* (*потерпеть неудачу*) и *failure* (*неудачник*). Неудачи и ошибки позиционируются психологом как естественное состояние в жизни человека, однако совершить ошибку не означает стать неудачником.

(2) *THERAPIST: When we think rationally we strive to have unconditional acceptance. The bottom line is that every human is fallible and every human can fail at things and make mistakes, but we realize when we fail at something we're not failures.*

Стратегия Элиминации

Стратегия Элиминации направлена на упразднение Проблемы или снижение её значимости для клиента. Стратегия элиминации реализуется при помощи следующих речевых тактик.

1) тактика преуменьшения

Тактика преуменьшения снижает значимость Проблемы, позиционируя её тем самым как заурядную ситуацию. Перлокутивный эффект тактики состоит в успокоении адресата, снижении уровня тревожности. Лексические маркеры тактики – интенсификаторы *только, просто, just*; лексика со значением непродолжительного характера действия проблемной ситуации – *временный, не навсегда, temporary, not forever*. На грамматическом уровне тактика маркируется сравнительными оборотами. На уровне прагматики преуменьшение является ассертивом.

В примере (1) клиент жалуется на невосприимчивость супруга к её проблемам и нежелание совместно их решать. Психолог предпринимает попытку снизить значимость проблемы одиночества для клиента.

(1) *КЛИЕНТ: Дело в том, что все это время за исключением пары последних месяцев у мужа была позиция: проблемы не у нас, а у тебя, у меня все хорошо, говорил он. И в какой-то момент его глухота поменяла мое к нему отношение, я увидела другого человека. И с тех пор все только усугублялось, теперь я не хочу быть рядом с этим другим человеком, я слишком долго чувствую себя одинокой рядом с мужем.*

ПСИХОЛОГ: Сочувствую, всем хочется быть услышанным, особенно близким человеком. Я предлагаю обсудить страх остаться без спутника. Что для Вас в этом самого страшного? Тем более что это только на какой-то определенный период.

В примере (2) в ответ на жалобу клиента на трудности на работе психолог указывает на то, что уровень тревожности клиента превосходит серьёзность проблемы.

(2) CLIENT: *It's like if it doesn't happen, it doesn't happen. It's not my responsibility. But I still feel like, you know, if it doesn't happen then I have to deal with this getting on record Monday, and then I've got to deal with getting extra money from them for the payoff. It's just-*

THERAPIST: *So I guess there are sort of additional logistics and some headaches. Then again, it's hard for me not knowing the realities, but I'm suspicious about whether that- I mean, you're really anxious. You haven't slept – like you didn't sleep well the other night, you were up at 5:30, you know, really worried. It doesn't quite add up to me that that's because otherwise you might have two or three hours of extra work. You know what I mean? The degree of anxiety seems to be a little out of proportion to those real consequences, I think. I'm not saying a few more hours of work isn't a pain in the ass, especially when you have to do everything remotely. I get that. It just doesn't seem as dire as it sounds like this all feels in the throes of it.*

2) тактика отрицания

Тактика отрицания состоит в нивелировании Проблемы при изменении «угла зрения». Перлокутивный эффект тактики – снижение тревожности, страха. На лексическом уровне маркером тактики является лексика с семантикой «нормы» *fine, okay, same*; экзистенциональные предикаты (*не бывает*). Маркер тактики на грамматическом уровне – отрицательные предложения, риторические вопросы. С точки зрения прагматики тактика отрицания представляет собою ассертив.

В примере (1) психолог помогает клиенту преодолеть страх совершить ошибку.

(1) КЛИЕНТ: *К вашему сообщению выше про связь говорить «нет» – потерять любовь и замену, раньше так и было. Сейчас стараюсь себя перестраивать. Быть более гибче. Хотя, проще разорвать отношения. Да, буду мучиться, но так зато обрубил и все, переболею.*

ПСИХОЛОГ: *Эля, опоры на себя возвращаются через опыт! А этот опыт нужно где-то получать. И он обязательно будет включать в себя «ошибки». Вообще для опыта ошибок не бывает.*

В примере (2) клиент высказывает опасения за жизнь супруги, страдающей клинической депрессией. Меняя угол зрения (*in the grand scheme of things*) на про-

блему, психолог приходит к выводу, что состояние супруги клиента не улучшается, но и не ухудшается.

(2) *CLIENT: I feel like you're trying to help me find a realistic trajectory, but I also feel like perhaps it's an area where the distribution of realistic trajectories is not very well known.*

THERAPIST: Yeah, I think that's true too. I mean I guess I was when you were saying things were getting worse and you described what worse was, I was like well, actually it sounds like things are staying the same. I mean things are getting worse relative to a week ago. But in the grand scheme of things, things are basically the same.

3) тактика диссоциации

Тактика диссоциации разделяет два понятия с целью элиминации отрицательной оценки ситуации. Перлокутивным эффектом тактики является успокоение адресата. Лексико-грамматические средства манифестации тактики здесь аналогичны описанным на с. 88.

В примере (1) психолог разводит понятия «любовь и забота» и «жалость к себе» для преуменьшения значимости проблемы.

(1) *КЛИЕНТ: Почему тогда я не получаю того тепла и ощущения любви, которое казалось бы должна получить в этой ситуации. Для меня ощутимей, когда эти ощущения приходят извне или привыкла себя жалеть.*

ПСИХОЛОГ: Наверное, потому что вы почему-то проявление заботы и любви к себе «обзываете» жалостью. К последнему обычно относятся с некоторым пренебрежением.

В примере (2) психолог нейтрализует ассоциативную связь понятия *work* (*работа*) и признака «нечто не доставляющее удовольствия» (*a chore*).

(2) *CLIENT: I think it's just this idea that real work, real work is one of those things that we don't enjoy doing. And that's a horrible thought*

THERAPIST: If we could change that back to what it actually was before. Chores are something that you don't enjoy doing. Work doesn't always have to be a chore. There probably are elements of work that are a chore.

4) тактика дефиниции

Тактика дефиниции заключается в использовании иной лексической номинации ситуации с целью преуменьшения её значимости. Перлокутивным эффек-

том тактики является успокоение адресата. Лексико-грамматические средства манифестации тактики аналогичны описанным на с. 87.

В примере (1) клиент воспринимает ситуацию, в которой некоторые из его целей не были достигнуты, как потерю и крах надежд. Психолог минимизирует значимость проблемы с помощью номинации ситуации «временной передышкой».

(1) ПСИХОЛОГ: *То, что вы достигли не всех целей или не в том объеме, в каком мечтали, вы переживаете как потерю?*

КЛИЕНТ: *Да.*

ПСИХОЛОГ: *Для вас это как определенный крах?*

КЛИЕНТ: *Да, это, наверно, крах, в какой-то степени. Раз это меня так беспокоит.*

ПСИХОЛОГ: *Можете ли вы допустить, что в будущем еще много хорошего может произойти? Что-то, о чем вы мечтаете или к чему стремитесь, еще может сбыться? А сейчас – это временная передышка, возможность подумать, куда идти дальше, чем еще, кроме успехов и достижений, наполнить свою жизнь.*

В примере (2) интенция психолога – предупредить самообвинение клиента (клиент случайно отправила электронное письмо частного характера всем сотрудникам на работе и впоследствии была уволена). Психолог предлагает клиенту своё видение ситуации, используя ресурсы лексической синонимии – употребление лексемы *error* (*техническая ошибка*) вместо *fault* (*просчёт*). Лексема *error* имеет более нейтральную коннотативную семантику.

(2) CLIENT: *It was my fault. But at the same time like...*

THERAPIST: *It was an error. I mean, you made an error.*

5) тактика переключения

Тактика переключения фокусирует внимание клиента на том аспекте ситуации, который не воспринимается как проблемный. Перлокутивный эффект тактики – снятие напряжения, уменьшение тревожности, успокоение. Лексические маркеры тактики – слова *переключиться*, *focus on*; вводные обороты *с другой стороны*, *alternatively*, *on the other hand*. Прагматически тактика переключения может манифестироваться как ассертив или директив (совет).

В примере (1) психолог советует клиенту сосредоточить внимание на занятии любимым делом вместо того, чтобы решать проблемы в личной жизни.

(1) КЛИЕНТ: Он влюбился в другую девушку. Но вы правы, у меня была заикленность на нем, и мир рухнул.

ПСИХОЛОГ: Тогда нужно эту заикленность снизить. Когда вы чем-то увлечены, что-то делаете интересное, как в «потоке», тогда не будете заикливаться на мужчинах.

КЛИЕНТ: У меня нет увлечений. Вернее, есть, но я ими не занимаюсь.

ПСИХОЛОГ: А что мешает? Может быть, работа есть любимая или то, что вам нравится?

КЛИЕНТ: Я очень люблю петь, даже когда пела в группе, но сейчас переехала в другой город и здесь не получается этим заниматься. Мне кажется, что я плохо пою и растеряла свои таланты.

ПСИХОЛОГ: Чтобы это проверить, нужно начать этим заниматься снова, как раз обновите навыки, тем более вам это нравится, найдите для этого время.

КЛИЕНТ: Тут вопрос не во времени, а в отсутствии единомышленников, не могу здесь найти музыкантов с кем можно этим заниматься, а одна не могу, хотя город большой. Но это, наверное, как в пословице кто не хочет, ищет оправдания

ПСИХОЛОГ: А кто хочет – возможности.

КЛИЕНТ: Да.

ПСИХОЛОГ: Когда заикливаешься на чем-то одном, именно это не получается, например, как с отношениями у вас. Если отпустить это, начать развиваться в том, в чем нравится, тогда и мужчина появится сам собой, естественно это произойдет. Я бы вам порекомендовала переключиться сейчас на деятельность, в вашем случае на вокал и не думать о встрече мужчины некоторое время.

В примере (2) в ответ на самоупрёк клиента в отсутствии профессионализма и организованности, которые стали причиной конфликта с начальником, психолог переключает внимание клиента на перспективу и тем самым снижает значимость проблемы.

(2) CLIENT: ... if hadn't gone to DC, and hadn't had the bridal tea, and just done all these other things I wouldn't have been in such a bad situation. I just wish I didn't give them any grounds to complain about me because I feel like I really have a right to complain about them. But then I dilute that power by not handling the situation professionally.

ТHERAPIST: I don't know. I mean alternatively you know you're probably going to be leaving them soon. You know their practices are ridiculous. In that case you're trying to have the rest of your life. Who cares.

Стратегия Позитивизации

Стратегия Позитивизации меняет оценку Проблемы клиентом с нейтральной или отрицательной на положительную за счёт представления Проблемы в положительном свете.

Объектами положительной оценки могут выступать а) ситуация в целом или её аспект, б) перспектива развития ситуации, в) поступки, результаты деятельности клиента, г) способности, навыки клиента, д) мнение, точка зрения клиента.

Стратегия Позитивизации реализуется при помощи следующих тактик.

1) тактика ободрения

Тактика ободрения состоит в положительной оценке перспективы развития ситуации. Перлокутивными эффектами ободрения является создание оптимистического настроения, появление у клиента уверенности в собственных силах и в благоприятном исходе проблемной ситуации. Маркеры тактики на лексическом уровне – лексика с положительной оценочной семантикой. Маркеры тактики на грамматическом уровне – глаголы и модальные слова со значением вероятности, возможности. Прагматически речевое действие ободрения является ассертивом.

В примере (1) клиент жалуется психологу на недостаток поддержки со стороны родителей. Задача психолога – изменить оценку клиентом ситуации с отрицательной на положительную посредством указания на возможность получить поддержку и понимание со стороны будущих коллег.

(1) КЛИЕНТ: Но страх в том, что будут упрекать и при каждой неудаче упрекать, а мы тебе говорили. А мне нужна поддержка, когда тяжело. Что делать, если все против тебя, а хочется услышать «мы рядом несмотря ни на что».

ПСИХОЛОГ: Насчет поддержки, да это важно, и для того, чтобы она у вас была, можно найти людей, которым также как и вам нравится работать в сфере продаж. Есть такая возможность?

КЛИЕНТ: Ну коллеги, наверное, будут, не знаю.

ПСИХОЛОГ: Да, будут и, поверьте, есть очень много людей, которым нравится развиваться в сфере продаж, любой бизнес построен на этом. Если вы будете достигать результата, то обязательно найдутся люди, которые это заметят и оценят.

В примере (2) клиент обеспокоена тем, что научный руководитель её магистерской диссертации может плохо отзываться о ней в рекомендательном письме. Психолог пытается успокоить клиента, утверждая, что подобное маловероятно, поскольку клиент и её руководитель находятся в хороших отношениях.

(2) CLIENT: Yeah, exactly, because I can't even imagine like if my advisor for my master's and she's writing me a letter of recommendation so I'm going to see her soon because she says like, 'well, you know, you're really not that smart. Like I'm going to – I think I met you for the rest of my life – (Laughs) that would be really hard to – I don't know, like –

THERAPIST: It seems like with someone with whom you have a good relationship, it's less likely to happen.

2) тактика похвалы

Тактика похвалы заключается в положительной оценке поступков клиента, пресуппонирующей достижение успехов, доказывающих наличие у него определенных качеств или способностей, превосходящих норму. Перлокутивные эффекты похвалы – улучшение настроения, снижение самокритичности клиента, появление гордости за собственные достижения, повышение самооценки. На лексическом уровне тактика вербализуется посредством лексики с положительной эмоциональной и оценочной семантикой, метафор (*core of steel*), перформативного употребления глаголов. На грамматическом уровне похвала маркируется сравнительными оборотами. Похвала относится к классу экспрессивов.

В примере (1) психолог хвалит клиента за проницательность и готовность к самоанализу.

(1) ПСИХОЛОГ: Действительно, это создает определенные трудности: если ваша ценность зависит только от хорошего отношения со стороны других, то вы в зависимости от других людей.

КЛИЕНТ: Именно это я и наблюдаю в отношениях с людьми. И особенно в отношениях с моим мужчиной.

ПСИХОЛОГ: Это хорошее начало: вы уже видите, что что-то не так в отношениях с другими людьми и в отношениях с самой собой. И хотите это как-то изменить. Это намерение заслуживает большого уважения.

В примере (2) объектом похвалы являются познавательные способности клиента. Психолог обращает внимание на готовность клиента упорно работать над проектом, который требует выработки нового навыка или приспособления к новым условиям.

(2) THERAPIST: Well and you're looking at both the needs of the group and your own needs, your own desires and balancing it. And I think it's interesting how you can place your ability to do that in different places, I mean as you think about projects that you've picked up for people. Well, you know filming isn't what you're most comfortable with but you can do it and be willing to sort of test out a new skill, work on a skill, combine that with other skills that you feel more comfortable with to meet the demands of a project. Your ability to be flexible, try things, work on things that might not be your forte.

CLIENT: I'll have to think about that one because you do raise a good point and I don't, I guess the way I've looked at it in the past has been it's kind of been a win-win; they get something and I get something.

THERAPIST: Yes, and it is. But that's I think your willingness to stretch your comfort zone or go beyond the place where you feel most comfortable is a real strength or asset or skill but not everyone's willing to do that.

3) тактика компенсации

Тактика компенсации отвлекает внимание адресата от проблемной ситуации Q и привлекает его внимание к P, частично компенсирующей Q (причём P может быть частью Q). Перлокутивные эффекты тактики компенсации – появление оптимистического настроения. Лексические маркеры тактики включают лексику с положительной оценочной семантикой, наречия *по крайней мере*, *at least*. На грамматическом уровне вербализация тактики осуществляется с помощью союзов *зато*, *в то же время*, *but*, *also*, *both*.

В примере (1) психолог, признавая сложность сложившейся ситуации у клиента в семье, компенсирует её возможностью лучше узнать себя и стать сильнее.

(1) КЛИЕНТ: Но уже такая стадия, когда ничего не радует, ни покупки, ни встречи.

ПСИХОЛОГ: А вы потихоньку, маленькими шажочками попробуйте возвращать себя к жизни. Чтобы прикоснуться к теплой стороне жизни, попробуйте прислушаться к себе, что вам могло бы помочь сейчас. А потом последуйте за этим зовом. Этот сложный брак может научить вас хорошей вещи – по-настоящему стать опорой для себя и хорошей подружкой самой себе.

В примере (2) клиент жалуется на большое количество свободного времени и неумение им продуктивно распорядиться. В ответ психолог, в целом соглашаясь с клиентом в его оценке ситуации, находит в ней положительный аспект, компенсирующий негативный – *both a burden and a benefit*.

(2) CLIENT: I mean right now I have just swallows of time that I can't categorize very well. I can't say well I'm doing this because this is going to lead into that, I'm doing that because that, that's not part of it. And I'm not even sure that having a day job is going to make that any easier. But at least you don't have such large swaths of unscheduled time.

THERAPIST: The burden of having to decide all the time is both a burden and a benefit. When you give people lots of abilities to make choices there's a degree to which having the ability to make choices is really healthy and improves people's lives.

4) тактика комплимента

Тактика комплимента заключается в выражении иногда несколько преувеличенной положительной оценки личности клиента в ответ на самокритику. Комплимент психолога устремлён в зону ближайшего развития. Типичные объекты комплимента: а) уровень интеллекта, б) качества характера клиента. Перлокутивные эффекты комплимента – улучшение настроения, повышение самооценки. На лексическом уровне комплимент маркируется лексикой с положительной оценочной семантикой. На грамматическом уровне комплимент вербализуется с помощью сравнительных оборотов. С точки зрения прагматики комплимент является экспрессивом.

В примере (1) клиент жалуется на нехватку времени на саморазвитие. В ответ психолог делает комплимент энергичности клиента и таким образом меняет оценку ситуации с отрицательной на положительную.

(1) КЛИЕНТ: *Да понимаете, как это обычно бывает – закрутишься, без задних ног приходишь домой. До компьютера не дойти: мой благоверный уже за ним сидит и что-то делает. Он в нем живет.*

ПСИХОЛОГ: *Ну как я понимаю, Вы настолько энергичны, что словно проносите мимо самого важного для Вас вопроса – вопроса Вашей самореализации.*

В примере (2) психолог реагирует на самокритику клиента, делая комплимент личностным качествам клиента, с помощью конверсива: *soft – more in touch with one's emotional self.*

(2) THERAPIST: *You said, "I waited till 41 to get all soft." What does that mean, Yvette?*

CLIENT: *Because I'm like a crab egg now. Everything is like if I see something and somebody is struggling or they hurting and then there I go. Ooh, what can I do? What you need? Oh my God.*

THERAPIST: *Why is that soft?*

CLIENT: *I don't know. Because I cry at everything. I cry when I'm happy. I cry. Oh my God. I'm like, what? (chuckling)*

THERAPIST: *So do you see that as being a negative?*

CLIENT: *No. Maybe to some people if they don't know. But I mean no. No.*

THERAPIST: *What if you're just in more in touch with your emotional self?*

5) тактика дефиниции

Тактика дефиниции предлагает адресату контрастивную лексическую номинацию, обладающую положительной оценочной семантикой. Перлокутивный эффект тактики – создание оптимистического настроения. Лексико-грамматические маркеры тактики здесь аналогичны описанным на с. 87.

В примере (1) психолог предлагает клиенту положительно оценить сложившуюся ситуацию отсутствия мотивации с помощью метафорической дефиниции *жизнь – это подарок.*

(1) КЛИЕНТ: *Мне нужна очень сильная мотивация, чтобы долго идти к своей цели. А сейчас ее нет.*

ПСИХОЛОГ: *Может ли для вас жизнь быть немного другой? Может ли для вас жизнь быть хорошей, если в ней не будет гонки за успехом, целей, которых обязательно нужно достичь? Жизнь – это подарок сам по себе, она может радовать и простыми вещами: солнцем, смехом ребенка, творчеством.*

В примере (2) психолог меняет представление клиента о том, что означает «быть умным» и указывает на то, что клиент всегда обладала необходимыми качествами.

(2) CLIENT: Knowing what tools work for you. Yes.

THERAPIST: That's being smart and you have always known what tools work for you, whether it's surviving in your family environment, whether it's going to school. You have always known what tools work for you. Wouldn't you say that's being smart?

б) тактика диссоциации

Тактика диссоциации отделяет отрицательную составляющую проблемной ситуации от положительной. Перлокутивный эффект тактики – создание оптимистического настроения, воодушевление. Лексические маркеры тактики – контекстуальные антонимы.

В примере (1) психолог выражает положительную оценку ситуации в настоящем, отграничивая её от отрицательно оцениваемого прошлого опыта.

(1) КЛИЕНТ: К примеру, мысль о том, что сдать международный экзамен все же нужно, пришла недавно. Плюс мне один человек открыто заявил по поводу деятельности, что мне подойдет работа в туризме, но тут я не вполне уверен.

ПСИХОЛОГ: Понимаете, наши ошибки и неудачи – это опыт, который был в прошлом, а в настоящем ваши знания и навыки растут, а, следовательно, тех неудач, которые у вас были в прошлом, в будущем уже не будет, вы же изменились...

2.2.2. Модальные речевые стратегии

Стратегия Мотивации

Модальной речевой стратегией в терапевтическом дискурсе является стратегия мотивации, целью которой является создание (или поддержание на необходимом уровне) готовности клиента совершить желательное или прекратить совершать нежелательное для него действие. Как речевоздействующая стратегия мотивация основана на категориях «Убыток–Выгода». На основании степени экс-

плицированности прескриптивной (предписывающей) / прохибитивной (запрещающей) иллокуции выделяются стратегии прямой и косвенной мотивации.

Стратегия Прямой мотивации

1) тактика совета

Тактика совета побуждает адресата совершить конкретные действия по преодолению проблемной ситуации. Совет состоит из побудительного тезиса и аргументативной части. В обыденном дискурсе аргументативный компонент совета часто остается имплицитным, поскольку у коммуникантов есть общая презумпция бенефактивности рекомендуемого действия (для говорящего – «Я говорю это тебе, потому что желаю тебе хорошего», для адресата – «Он (говорящий) говорит мне это потому, что желает мне хорошего»). Однако в целях усиления воздействующего эффекта совета, его аргументативная часть может быть эксплицирована в виде указания на благоприятный результат совершения действия.

Лексические средства манифестации тактики совета включают перформативные глаголы *советовать, рекомендовать, advise, recommend*. К грамматическим средствам относятся модальные глаголы и глаголы с модальным значением желательности, средства гипотетической модальности, повелительное наклонение, условное наклонение, сравнительные обороты. Прагматическим средством смягчения иллокуции совета является использование ассертива, квеситива, коммисива вместо директива.

В примере (1) психолог даёт клиенту совет о том, как пробудить свой внутренний голос. Аргументативная часть совета содержит указание на положительные последствия совершения действия и апеллирует к мотиву приобретения: *вы сможете расслышать ответ и на более сложные вопросы.*

(1) *КЛИЕНТ: Вот мое внутри молчит. Оно мне говорит «не знаю». Иной раз я просто впадаю в ступор.*

ПСИХОЛОГ: Наверное, вы так давно не обращались к самой себе, что ваш внутренний голос замолчал. Попробуйте медленно, потихоньку приближаться к себе с такими вопросами.

Можно начать с простых ситуаций вроде «чего я сейчас хочу: посмотреть фильм или почитать книгу?» Постепенно вы сможете расслышать ответ и на более сложные вопросы.

В примере (2) психолог мотивирует клиента наладить связи со старыми знакомыми с целью поиска работы. Совет апеллирует к мотиву приобретения. На прагматическом уровне используется комиссив (*I bet...*).

(2) CLIENT: *I should make a professional Internet me, because I'm like, well I know all these people, but I don't necessarily want an employer to know, like all my personal Internet connections. So I'm like oh, I should probably make one that my Internet friends could like I could point someone to, and part of that is predicated on me knowing people who know people. You know?*

ТHERAPIST: *I bet if you messaged a bunch of the people that you know, who you imagine would know people, and could probably find you people to get in touch with. I mean I bet you could have a dozen people to get in touch with within two weeks or something.*

2) тактика предупреждения

Тактика предупреждения направлена на создание у адресата готовности прекратить совершать нежелательное для него действие за счет указания на его возможные неблагоприятные последствия. Предупреждение апеллирует преимущественно к мотиву избегания неудач. На лексическом уровне предупреждение маркировано лексикой с отрицательной эмотивной семантикой. На грамматическом уровне маркерами предупреждения являются сравнительные обороты (*чем больше... тем больше..., the more... the more*). Прагматическим средством смягчения прохибитивной иллокуции является использование ассертива вместо директива.

В примере (1) клиент сомневается, следует ли ей разводиться с супругом, конфликты с которым случаются по причине слишком жесткого подхода мужа к воспитанию детей. Психолог предупреждает, что отец может оказать «тлетворное влияние» на детей, тем самым апеллируя к мотиву избегания неудач.

(1) КЛИЕНТ: *Если честно, я не могу представить, как мои дети это переживут, они любят папу несмотря ни на что... Он вообще отличный*

ПСИХОЛОГ: *Это понятно. Вы же не забираете у них отца. Он будет их отцом. Но я думаю и с другой стороны: насколько тлетворное влияние он на них может оказать...*

В примере (2) клиент сообщает, что не готов отказаться от помощи родителей. В ответной реплике психолог предупреждает клиента, что не получая желаемой поддержки от родителей, чувство покинутости и нехватки заботы только усиливается.

(2) CLIENT: I've slowly been letting go of a lot of things. And that's the one thing that I can agree with you on, is I do have a problem letting go of things. I do have a problem of letting that safety net go, because I do have a lot of safety nets, and unfortunately, I'm not ready to cut them off yet or cut them down.

THERAPIST: Yeah, but some of your safety nets are made of barbed wire, like the way you know, there's a safety net of wanting to create the kind of parents that give you the support that you want, because you felt so neglected and deprived, very understandably so. So, you're trying to create a safety net but you keep getting stuck on the wire, because you're getting responses that only feed that sense of feeling that you're being more deprived.

3) тактика поощрения

Поощрение – речевое действие психолога, побуждающее к продолжению совершения бенефактивных для клиента действий. Лексические средства манифестации тактики поощрения включают перформативные глаголы *поощрять, encourage*. К грамматическим средствам относятся повелительное наклонение, модальные глаголы и глаголы с модальным значением желательности, средства гипотетической модальности, риторический вопрос. Прагматическим средством смягчения иллокуции поощрения является употребление квеситива.

В примере (1) клиент жалуется на то, что из-за проблем со здоровьем ему тяжело состояться в профессиональной сфере. Психолог мотивирует клиента не останавливаться на достигнутом, несмотря на ограничения.

(1) КЛИЕНТ: Это да, но сложность еще заключается в том, что у меня проблемы со здоровьем не позволяют уделять должного внимания развитию. У меня частые перепады настроения. Патологическая усталость как то, так и это не дает полноценно заниматься любимым делом. Из-за этого я боюсь не состояться в жизни, в продажах нужно быть постоянно энергичным, монотонная работа мне не дается, а руками вообще не могу работать, потому что левая рука и нога плохо работают.

ПСИХОЛОГ: У всех возможности разные, если вы будете делать все, что в ваших силах, для того, чтобы развиваться в том деле, которое вам нравится, это уже будет отлично. Если у вас уже есть небольшой результат, вы умеете договариваться с людьми, так почему же не состоите в этой сфере? Да, не спорю, всякое может случиться, но так и с абсолютно здоровым человеком. Никто не застрахован от несчастных случаев, дело тут в том, чтобы концентрировать внимание не на страхе о будущем, а на том, что вы можете сделать в настоящем, что зависит от вас. Вы не сдаётесь, это главное.

КЛИЕНТ: Непросто для меня.

ПСИХОЛОГ: Знаете, есть много людей, у которых были ситуации хуже, чем у вас, но они смогли достичь своих целей, хоть и непросто было. Вы пробуете, у вас есть результат, а это значит останавливаться не стоит.

В примере (2) клиент жалуется на сильную физическую боль в плече, несмотря на которую клиент упорно продолжает ходить на работу. Для поддержания мотивации к действию на высоком уровне психолог поощряет клиента, указывая на благоприятные последствия действия.

(2) CLIENT: ... life is just a lot more challenging right at this particular juncture because the pain is so extreme. I'm just trying to get through each day, that's kind of how I feel at this point, to be completely and utterly honest.

THERAPIST: I do understand being in physical pain can make things seem much more difficult. I think that your continuing to go to work and do activity though you're in extreme pain at times is helpful to you, though difficult.

4) тактика ультиматума

Тактика ультиматума заключается в предъявлении клиенту двух альтернативных линий поведения, одна из которых ведет к положительному результату, другая – к отрицательному. Таким образом, ультиматум содержит иллюзии совета и предупреждения и апеллирует к мотиву избегания неудач и мотиву приобретения. На лексическом уровне тактика репрезентируется лексикой с положительной и отрицательной оценочной семантикой. Грамматическими маркерами тактики ультиматума является сложносочиненное предложение с разделительным союзом *или (or)*, риторический вопрос. На прагматическом уровне тактика репрезентирована квеситивом.

В примере (1) активность клиента сковывает страх перед порицанием окружающих. Психолог предлагает клиенту альтернативные линии поведения, одна из которых актуализует благоприятные последствия и апеллирует к мотиву приобретения выгоды (*прожить жизнь так, как вам хочется*), вторая – актуализует неблагоприятные последствия и апеллирует к мотиву избегания неудач (*под постоянным контролем и совсем не так как вы мечтаете*).

(1) КЛИЕНТ: *Представляю, как я успешен и достиг своих целей, но в основном только страхи. Меня до сих пор ругают за не выученный английский при любом удобном случае, и я за работу опасюсь, что то же самое будет.*

ПСИХОЛОГ: *Понимаете, чтобы научиться принимать решения и жить самостоятельно, как бы это банально не звучало, нужно начать с малого. Если вы никогда не выбрали себе одежду, начните это делать, вы поймете, что ничего страшного не происходит. Страх он только в нашей голове. Как только вы будете изучать ту сферу, в которой вам страшно у вас будут появляться знания, как сделать так, чтобы достичь результата и чего делать не стоит. Естественно, родители привыкли опекать вас, но, чтобы стать самостоятельным, нужно постепенно выходить из этой опеки. Что страшнее прожить жизнь так, как вам хочется? Или под постоянным контролем и совсем не так как вы мечтаете, но стабильно и без ошибок?*

КЛИЕНТ: *И то, и то очень угнетает.*

ПСИХОЛОГ: *Так вы хотите жить для себя, как вам нравится, или в угождениях родителям оправдывая их ожидания?*

В примере (2) психолог предпринимает попытку сформировать у клиента мотивацию мыслить рационально и самостоятельно, не опираясь на усвоенные от родителей иррациональные шаблоны мышления. Психолог последовательно апеллирует к мотиву избегания неудач, метафорически представляя неблагоприятные последствия действия (*stabbing yourself with ideas*), и мотиву приобретения выгоды, проводя аналогию между отношением клиента к себе и отношением к друзьям, студентам, коллегам, домашним животным.

(2) THERAPIST: *But now, as a young woman, you are no longer the child, you can keep stabbing yourself with ideas that you took on or with recollections about any of your parents' mistakes, or*

you can start nurturing yourself and treating yourself with the same sweetness and kindness with which you treat your friends, students and colleagues, and your cats.

Стратегия Косвенной мотивации

1) тактика ободрения

Цель тактики ободрения – побудить к мобилизации усилий, направленных на совершение или продолжение совершения действия посредством указания на способность/возможность клиента выполнить желательное для него действие и/или потенциальную возможность приобрести выгоду. Тактика апеллирует к мотиву приобретения. Перлокутивный эффект тактики – создание уверенности в собственных силах. На лексическом уровне ободрение репрезентируется лексикой со общим значением ресурса: *сила, потенциал, возможность, время (никогда не поздно), по плечу, не составит труда, power, opportunity, freedom, choice, tools*. На грамматическом уровне маркерами ободрения являются модальные значения способности, возможности, гипотетичности, двойное отрицание (*никогда не поздно, you are not helpless, it's not inevitable, it doesn't mean it's impossible*).

В примере (1) психолог мотивирует клиента предпринять усилия по самосовершенствованию, заверяя её в том, что она, как и любой человек, способна даже в самой сложной ситуации добиться успеха (аллюзия к птице Феникс).

(1) КЛИЕНТ: Раньше, я правильное решение чувствовала, появлялся прилив сил и вдохновение. Сейчас уже давно такого, к сожалению, не было... В общем-то, я поняла. Постараюсь отстаивать свои границы и буду пробовать что-то изменять в плане работы.

ПСИХОЛОГ: Ульяна, пробуйте потихоньку восстанавливать саму себя. Помните птицу Феникс? Этот потенциал есть у каждого.

В примере (2) психолог мотивирует клиента продолжать заниматься фото-мастерством, указывая на потенциальную выгоду: *there might still be something out there to be gained*.

(2) CLIENT: And I think my resistance to some of these is well I'm sure somebody else will do it or I'm sure somebody else has done it or I'm sure this has been covered in another way. And I don't know if that's true -

THERAPIST: So what?

CLIENT: but it is, well yes, that too, and also I haven't seen any pictures of flowers at night under a streetlight.

THERAPIST: But maybe there can't be too many either. Even if someone else has done that there might still be something out there to be gained from you doing yours.

2) тактика похвалы

Похвала побуждает адресата совершить действие или продолжать совершать действие посредством положительной оценки его возможного результата. Похвала апеллирует к мотиву социального одобрения. Перлокутивный эффект тактики – создание уверенности в собственных возможностях. Маркерами похвалы на лексическом уровне является лексика с положительной оценочной семантикой. К грамматическим средствам вербализации похвалы относится гипотетическая модальность. На прагматическом уровне тактика похвалы репрезентирована экспрессивом.

В примере (1) клиент сообщает, что одной из целей её жизни является воспитание ребенка. Психолог выражает одобрение этого намерения, тем самым мотивируя клиента продолжать свою деятельность.

(1) КЛИЕНТ: ...важно, чтобы ребенок вырос достойным человеком в этом мире. Хотя, такого каждая мать хочет. Но это не есть смысл всей моей жизни.

ПСИХОЛОГ: Это непростая задача, но очень достойная.

В примере (2) психолог побуждает клиента принять участие вместе с сыном в школьном конкурсе посредством похвалы «авансом» (*you could do a fine job*). Гипотетическая модальность и условное наклонение, с помощью которых сформулирована похвала, рождает стремление достичь желаемого (быть успешным в собственных глазах и глазах сына).

(2) CLIENT: I made one when I was a kid but I remember nothing about making it other than I won the silliest car, funniest car. I made, like, a Dotson, you know. I don't even remember why it was funny. Ian wants to win the silliest car but we're not making a silly car. I don't know.

THERAPIST: OK, I think you could do a fine job if you spent, you know, 20 or 30 minutes on Google and YouTube.

3) тактика атрибуции

Атрибуция – это когнитивная тактика мотивации, которая состоит в приписывании клиенту когнитивных и аффективных состояний, в которых говорящий объективно не может быть уверен. Атрибуция эксплицирует условие успешности побуждения – способность / возможность совершения действия. Перлокутивный эффект тактики – создание уверенности в собственных силах. На лексическом уровне тактика реализуется с помощью глаголов умственной деятельности и эмоций и чувств. На грамматическом уровне тактика реализуется при помощи гипотетической модальности и условного наклонения. На уровне прагматики тактика представляет собою ассертив.

В примере (1) психолог побуждает клиента принять решение о разводе с супругом, утверждая, что на самом деле это решение ею уже принято.

(1) ПСИХОЛОГ: Некоторые вещи сложно разрушать. Неужели вам кажется, что разрушить вашу семью – легкая затея?

КЛИЕНТ: Нет, очень сложная.

ПСИХОЛОГ: Не бывает отношений без проблем, но хорошо, когда они решаются или двигаются. Видимо, ваша семья столкнулась с проблемой, которую не может решить. У меня есть еще впечатление, что вы уже знаете ответ, но впали в некоторое явление, которое в гештальт-терапии называют эгоизмом (не путать с эгоизмом) – это вечный бег по кругу при уже принятом решении, некая неспособность сказать решению да, воплотить его.

В примере (2) психолог мотивирует клиента продолжать участвовать в различных учебных проектах, аргументируя это тем, что подсознательно «ей это нравится» (*you are enjoying it*).

(1) CLIENT: I'm about to lose my mind. (chuckling) Because I'm so used to always, OK, I got to go do this, do this. Got to go here, I got to do this, got to. And now I had to tell myself, I said, wait. So today is Tuesday. And I said, I got to meet with Dr. Peterson today at three. I want to go over here to the inaugural thing and check those... check that out and see if I like it or whatever. And then I said, wait, class. My class is doing a presentation on the Hall of Governors. That's why I was like, what a minute. What about class?

THERAPIST: But you're managing. You always manage and you're managing. And if you're honest with yourself, you're enjoying it.

4) тактика комплимента

Комплимент побуждает клиента совершить действие или продолжать совершать действие посредством положительной оценки личностных качеств клиента. Комплимент апеллирует к мотиву социального одобрения. Перлокутивный эффект тактики – создание уверенности в собственных способностях. Маркерами комплимента на лексическом уровне является лексика с положительной оценочной семантикой.

В примере (1) психолог побуждает клиента принять решение о прекращении отношений, которые не приносят ей удовлетворения.

(1) КЛИЕНТ: Вот конкретный пример. Мы договаривались встретиться, но он забыл сказать, что планы изменились. Сообщает в последний момент. Какова должна быть моя реакция?

ПСИХОЛОГ: Да, вы правы, жить для другого – путь в никуда. Отделение – непростой процесс, но необходимый, чтобы состояться, как уникальная личность. Которой вы и являетесь.

В примере (2) психолог побуждает клиента принять участие в творческом конкурсе вместе с сыном.

(2) CLIENT: Just kind of something beyond my comfort zone, you know. I don't have really good woodworking or painting or any type of skill that requires making something using a tool.

THERAPIST: I guess I sort of think that's the same thing again. I hear what you're saying. (pause) [You were saying] you're not sort of, like, crafts-y or carpenter-y that way. It's not something that you're comfortable with. At the same time, you're a smart, competent guy. You could probably get pretty good instructions.

5) тактика дефиниции

Дефиниция – когнитивная тактика мотивации, имплицитно отсутствующая некоторого желательного для адресата качества или состояния и апеллирующая к мотиву приобретения или избегания. Перлокутивный эффект тактики – создание готовности действовать. Лексико-грамматические маркеры тактики те же, что на с. 87.

В примере (1) психолог мотивирует клиента простить девушку за измену, ассоциируя видовое понятие (прощение) и родовое понятие (великодушные), тем

самым создавая аргументативно-мыслительную цепочку: «Если я не прощу, я не великодушен». Актуализируется мотив избегания неудач и мотив социального одобрения, поскольку психолог полагает, что великодушные – ценность, занимающая высокую позицию в иерархии ценностей клиента.

(1) КЛИЕНТ: Вот именно. Я не хочу ее мучить. И самому мучиться. Но, решив остаться с ней на всю жизнь, мне придется ее простить, а я не хочу.

ПСИХОЛОГ: Прощение – это акт великодушия.

Анализ интерпретативно-оценочных и модальных речевых стратегий практического психолога позволяет сделать следующие выводы. Когнитивные речевые тактики *дефиниции* и *диссоциации* обладают одинаковой функциональностью при реализации различных интерпретативно-оценочных стратегических интенций психолога. Эмоционально-оценочные речевые тактики *похвалы*, *комплимента*, *ободрения* обладают разной функциональностью в зависимости от типа стратегической интенции психолога – интерпретировать ситуацию или побудить к совершению действия. В рамках стратегии позитивизации похвала и комплимент модифицируют образ себя клиента, в рамках мотивации – побуждают его к совершению конкретных действий.

В следующем параграфе речь пойдет о стратегиях организации речевого взаимодействия, к которым прибегает психолог в беседе с клиентом.

2.2.3. Риторические речевые стратегии

Риторические стратегии и реализующие их тактики используются с целью усиления речевоздействующего эффекта основных интерпретативно-оценочных и модальных стратегий практического психолога. Основной риторической стратегией психолога является стратегия *Драматизации*.

Стратегия *Драматизации*

Драматизация речи психолога осуществляется с помощью ряда тактик, заключающихся в особом употреблении риторических приемов (тропов и фигур). Наиболее частотными речевыми тактиками драматизации, к которым прибегает психолог, являются тактика утрирования, тактика преувеличения, тактика вопросно-ответного хода, тактика риторического вопроса.

1) тактика утрирования

Тактика утрирования представляет собою доведение до абсурда некоторой идеи или нарочитое сгущение красок с целью демонстрации иррациональности умозаключений клиента. На лексическом уровне тактика маркируется одновременным использованием иронии и гиперболы. Данная тактика также может маркироваться невербально особой интонацией и жестикულიцией, сопровождающей высказывание.

В примере (1) психолог наталкивает клиента на осознание иррациональности убеждения в необходимости контролировать поведение супруга посредством утрирования ситуации. Разговорный фразеологизм «*ходить по струнке*» заключает в себе семантику преувеличения. Драматизация здесь сопровождает стратегию мотивации.

(1) КЛИЕНТ: Ну конечно. Лучше честно, чем так. Но ведь я не знаю, что на самом деле – любит он меня или нет. А вдруг нет?

ПСИХОЛОГ: (с иронией): Тогда пусть ходит по струнке. Ишь какой!

В примере (2) психолог демонстрирует клиенту иррациональность её убеждения в том, что она «должна всегда быть в хорошем настроении на работе», указывая на безосновательность и преувеличенность подобной точки зрения. Драматизация здесь сопровождает стратегию нормализации в виде тактики оправдания. Имплицитная информация, содержащаяся в высказывании психолога: «Нормально иногда быть в плохом настроении на работе».

(2) CLIENT: I meant to say, I should like people at work more, not be so frustrated with them and be in a good mood at work, in a better mood or in a good mood at work. I feel like I need to be in a good mood all the time, especially in my role as . . .

THERAPIST: As a saint?

2) тактика преувеличения

Тактика преувеличения состоит в использовании гиперболы с целью демонстрации иррациональности мышления клиента. Тактика маркируется лексически словами со значением высокой степени проявления качества.

В примере (1) тактика преувеличения усиливает речевоздействующий эффект стратегии элиминации (тактики отрицания). ИмPLICITная информация, содержащаяся в высказывании психолога: «Если в жизни нет мужчины, это не является проблемой».

(1) КЛИЕНТ: Я до сих пор этого не знаю и не понимаю, почему так получилось.

ПСИХОЛОГ: Еще как я раньше говорила, в отношениях важно, чтобы не было заикленности на партнере. То есть мужчина – это важная часть жизни, но если его не будет, мир от этого не рухнет, у меня есть свои интересы, свое дело, свои увлечения.

В примере (2) преувеличение усиливает речевоздействующий эффект стратегии нормализации (тактика генерализации) и указывает на иррациональность убеждения клиента в том, что она обязательно должна найти идеальную работу. ИмPLICITное сообщение, которое психолог передает клиенту: «Нормально иметь не идеальную работу».

(2) CLIENT: I did go from feeling over the top anxious, can't deal with it. It's going to be the end of the world if I don't get a perfect job that makes X number of dollars to it's OK if it's not my dream job. I'm just going to... so... in a way that there...

THERAPIST: So there's a good example of you finding a challenge to the distortion of it's going to be the end of the world if I don't find a perfect job. Then it would be the end of the world for every single person on the face of the Earth. There's no perfect job.

3) тактика вопросно-ответного хода

Тактика вопросно-ответного хода состоит в использовании психологом фигуры речи гипофоры с целью выдвижения тезиса и его последующего обоснования. Гипофора активизирует внимание адресата и акцентирует мысль, выраженную в ответной части, придаёт речи оттенок непринуждённости. Тактика маркирована грамматически употреблением общего или специального вопроса.

В примере (1) вопросно-ответный ход усиливает речевоздействующий эффект стратегии нормализации (тактика рационализации).

(1) КЛИЕНТ: Я бы сказала, что я целиком в отношениях, а он нет. У него своя жизнь и время от времени там появлюсь я. А я все время «с ним», физически или в мыслях. Поэтому в моменты его отсутствия я очень остро чувствую нехватку любви и внимания.

ПСИХОЛОГ: Я попробую ответить на ваш вопрос о том, как перестать обращать внимание на холодность и сдержанность. Можно ли по-настоящему перестать обращать внимание на такие особенности в поведении вашего молодого человека? Думаю, это трудно, в отношениях все-таки хочется тепла и близости, и это нормально.

В примере (2) психолог дважды использует тактику вопросно-ответного хода в своей речи, чтобы снизить значимость проблемы избыточного веса для клиента. Данный риторический приём усиливает речевоздействующий эффект стратегии элиминации (тактика преуменьшения).

(2) CLIENT: Yea. I think that that's probably why I've kind of always focused on my mind rather than my body. But it's still... I don't know. It was like he didn't even think about... he didn't have to think about it until like... and what would he have said if I was super skinny? You know what I mean? It just... I don't know.

THERAPIST: Yea. He may not have made a comment or may have made some other hurtful comment. We don't know it.

CLIENT: Yea.

THERAPIST: And yea, I'm not going to debate with you, is there a value on being skinny in this culture? Absolutely there is. Does that mean that you have to adopt it? No. Because it's not necessarily an appropriate value.

4) тактика риторического вопроса

Риторический вопрос используется с целью экспликации иррациональности убеждений или противоречивости рассуждений клиента. Риторический вопрос наводит клиента на осознание ошибочности и необоснованности своих умозаключений. Тактика маркирована грамматически специальным и альтернативным вопросом.

В примере (1) риторический вопрос усиливает речевоздействующий эффект стратегии мотивации (тактика предупреждения). Клиент жалуется, что выбор

профессии, которая ему интересна, в отличие от той, которую предлагают выбрать родители, не будет поддержан родителями.

(1) КЛИЕНТ: Но страх в том, что будут упрекать и при каждой неудаче упрекать, а мы тебе говорили. А мне нужна поддержка, когда тяжело. Что делать если все против тебя, а хочется услышать «мы рядом несмотря ни на что».

ПСИХОЛОГ: А если вы сами себя потом будете упрекать и жалеть о том, что не сделали? Это не страшнее?

В примере (2) клиент обвиняет себя в том, что его уволили с работы. Риторический вопрос психолога усиливает речевоздействующий эффект стратегии нормализации (тактика оправдания), при помощи которой психолог снимает ответственность за произошедшее с клиента.

(2) CLIENT: If I can pinpoint something that I could have done differently, then it's something that I can look at and say, "Well, because I didn't do this, that's why," as opposed to "because there was somebody better qualified or somebody had more experience."

THERAPIST: How often does that way of looking at something that didn't turn out the way you wanted, how often does that way of looking at it "there is something that I could have done better," how often does that help you?

Психолог также использует ряд риторических тропов и фигур для придания своей речи образности и усиления тем самым её воздействующего потенциала (см. § 2.1).

2.2.4. Прагматические речевые стратегии

Прагматические речевые стратегии в беседе с клиентом призваны решать следующие задачи: 1) установление, поддержание контакта с клиентом; 2) создание психологически комфортной, непринужденной атмосферы беседы, способствующей самораскрытию клиента; 3) завоевание доверия и расположения клиента. Указанные задачи реализуются с помощью речевых стратегий двух типов – метакоммуникативных (контактоустанавливающие, контактоподдержи-

вающие, контакторазмыкающие стратегии) и этосных (стратегия самопрезентации). Рассмотрим каждый из этих типов стратегий.

Контактоустанавливающие речевые стратегии практического психолога

Стратегия Солидаризации (демонстрации эмпатии)

Стратегия Солидаризации направлена на признание реальности и значимости опыта клиента за счет отрицательной оценки Проблемы, чтобы заручиться расположением клиента. Солидарность психолога с клиентом может быть эмоциональной («Я чувствую то же, что и ты») и когнитивной («Я думаю то же, что и ты»). Стратегия Солидаризации реализуется при помощи тактик сочувствия, сопереживания, соболезнования, согласия, эмпатической уступки, единения.

1) тактика сочувствия

Тактика сочувствия признает или подтверждает наличие Проблемы посредством выражения отрицательной оценки ситуации и/или вербализации переживаний психолога по поводу ситуации. Сочувствующие реакции оформляются лексически посредством перформативных глаголов и прилагательных *сочувствовать, sympathize, sympathetic*; лексики с отрицательной оценочной и эмотивной семантикой *печально, грустно, больно, возмутительно, painful, disappointing, difficult, tough, rough*; интенсификаторов *правда, очень, действительно, really, very, indeed*. Грамматическим маркером тактики сочувствия являются безличные предложения, эллиптические восклицательные предложения, модальность предположения с высокой степенью уверенности. С точки зрения прагматики сочувствие выражается экспрессивным речевым действием.

(1) *КЛИЕНТ: Мама давила на меня постоянно, и лупила если что-то было не по ее.*

ПСИХОЛОГ: Я вам очень сочувствую: когда вы были маленькой, у вас было не так много шансов оказать сопротивление.

(2) *Accusing me of lying for, you know, however long it was. (pause) And then getting upset at me and my one aunt, her older sister because, you know, I sort of set the stage to protect myself. (laughs) And, you know, had the talk at my aunt's house and, you know, so she got upset at both of us (laughs) and still is upset at my aunt about it. (long pause)*

THERAPIST: That must have been pretty tough growing up with a mom like that.

2) тактика сопереживания

Тактика сопереживания признает или подтверждает наличие Проблемы посредством вербализации эмоциональных состояний психолога, аналогичных или сходных с переживаниями клиента в данной ситуации. Средствами вербализации сопереживания на лексическом уровне являются перформативные глаголы *понимать, представлять, understand, see*; эмотивы-номинативы (*relief*). С точки зрения прагматики сочувствие выражается экспрессивным речевым действием.

(1) КЛИЕНТ: *Изначальный вопрос: что я хочу? И снова ответ: я не знаю. Я хочу вернее найти любимое дело и все сводится к этому. И сейчас ощущение, что я трачу ваше время и все это не имеет смысла, кроме того куска эмоций, что вышел со слезами. Да, я просто хочу быть увлечена и влюблена в то, что делаю. Чтобы часы проходили, а мне не хотелось бы его бросать. Все.*

ПСИХОЛОГ: *Я понимаю ваше состояние, когда бьешься как рыба об лед. И эти эмоции и обесценивание себя.*

(2) CLIENT: *This was a really rough weekend, but she's doing well, so...*

THERAPIST: *She is?*

CLIENT: *Yeah. So it went well. The actual surgery went really well, evidently, so...*

THERAPIST: *That's a relief.*

3) тактика соболезнования

Тактика соболезнования признает трагическое событие в жизни клиента и является этикетным средством демонстрации эмпатии. Лексические средства манифестации соболезнования – перформативные глаголы и существительные *condole, condolences, соболезновать, соболезнования*. С точки зрения прагматики сочувствие выражается экспрессивным речевым действием.

(1) КЛИЕНТ: *Последние два года я видела как она «уходила», каждый день, она боролась, каждый день становилось хуже. И она прекрасно знала, что ее не станет... Два года, но она никогда об этом не говорила и не жаловалась и всегда поддерживала еще меня.*

ПСИХОЛОГ: *Очень жаль, что так вышло.*

(2) CLIENT: *His news was that he has a very slow-progressing prostate tumor. Caught it very early, it was like stage one, and the surgeon was like "We don't do surgery for this, but basically 10 years out, 95 percent of people are still alive so, you know, keep on watching it. Carry on."*

ТHERAPIST: Right. I'm sorry to hear that.

3) тактика согласия

Согласие эксплицирует совпадение точки зрения психолога с мнением клиента. Лексические маркеры тактики согласия представлены перформативными глаголами, интенсификаторами. С точки зрения прагматики согласие выражается экспрессивным речевым действием.

(1) *КЛИЕНТ: Я не люблю, когда меня в любой реплике критикуют. Я с такими людьми не общаюсь.*

ПСИХОЛОГ: Согласна, вряд ли кому это понравится.

(2) *CLIENT: So it just felt kind of like there was this crazy ending to it all, just kind of running around getting it all done. So that just felt kind of stressful.*

ТHERAPIST: It was really stressful.

4) тактика эмпатической уступки

Тактика эмпатической уступки содержит условное (иногда притворное) согласие с позицией клиента и предваряет выражение противоположного мнения. Таким образом, уступка демонстрирует формальную солидарность с клиентом с целью установления контакта. На лексическом уровне тактика вербализуется при помощи перформативных глаголов, выражающих согласие. На грамматическом уровне тактика маркируется противительными союзами *но, хотя, однако, but, while*. Прагматически тактика представляет собою экспрессив и ассертив.

(1) *КЛИЕНТ: ...я уверена, что абсолютное большинство мужчин заинтересованы в краткосрочных отношениях.*

ПСИХОЛОГ: Согласна, есть определенный процент мужчин, заточенных на краткосрочные отношения. Но Вы на собственном опыте также убедились, что можно найти мужчину и для чего-то большего. И, наверняка, по каким-то признакам Вы сможете определить, интересуется мужчину только краткосрочный вариант или же отношения с перспективой?

(2) *CLIENT: And having a simple conversation of trying to explain my own feelings just gets her in an uproar. And she sort of like wants her opinion to be heard, and she wants what she wants, and if I'm not going in that direction, then it's not okay. Trying the rational, calm direction apparently is not working and I don't have the energy to yell at her.*

THERAPIST: Well, I'm deeply sympathetic to the way that you want to talk with her and that makes perfect sense. I imagine that you telling her what she's doing wrong or how she could behave differently, like it's not fair that she's doing this, that or the other thing, while I think that's completely accurate, it isn't going to go anywhere with her from how you describe her. Because she's going to feel criticized.

5) тактика единения

Тактика единения направлена на демонстрацию готовности психолога совместно с клиентом искать выход из проблемной ситуации. Тактика маркируется грамматически употреблением инклюзивного местоимения 2 лица мн. ч. *мы (we)* или глаголом в повелительном наклонении со значением призыва к совместному действию *давайте, let's*.

(1) КЛИЕНТ: Мама давила на меня постоянно, и лупила если что-то было не по её.

ПСИХОЛОГ: Я вам очень сочувствую: когда вы были маленькой, у вас было не так много шансов оказать сопротивление. Но сейчас вы выросли, стали взрослой, и можете сами строить свою жизнь. Давайте подумаем, как укрепить вас.

(2) THERAPIST: So that in some ways sounds like maybe getting you better organized will help you –

CLIENT: That's what I'm thinking.

THERAPIST: Well, we can do that. We can make lists.

Контактоподдерживающие речевые стратегии практического психолога Стратегия Отражения когнитивных и аффективных состояний клиента (демонстрации понимания)

Стратегия *Отражения когнитивных и аффективных состояний клиента* является специфической стратегией практического психолога в психологической консультации, поскольку является выражением техники рефлексивного (активного) слушания. Эта стратегия направлена на вербальное отражение мыслей и чувств клиента с целью демонстрации понимания и поддержания контакта с клиентом. Данная стратегия реализуется в виде следующих тактик.

1) тактика перефразирования

Тактика перефразирования представляет собою переадресование содержания высказывания клиента в ином вербальном исполнении в целях уточнения или прояснения ситуации. На прагматическом уровне перефразы имеют форму ассертивов или квеситивов.

Перефразирующие речевые высказывания вслед за [Кобозева, Лауфер 1994] и [Longacre 1996] подразделяются на два основных типа: эквивалентные и неэквивалентные.

1.1. Тактика эквивалентного перефразирования

1.1.1. Синонимичное выражение

1.1.1.1. Переименование (иная лексическая номинация)

Переименование – это более ёмкое именование вербализованного клиентом состояния или ситуации. Лексические маркеры переименования – контекстуальные синонимы (*more empowered – less a victim of the circumstances*); вводные выражения *другими словами, in other words*; наречия *kind of, sort of*. На грамматическом уровне переименование маркируется сравнительной степенью прилагательных и наречий. На прагматическом уровне переименование является ассертивом.

(1) КЛИЕНТ: Сейчас всё в моей жизни крутится вокруг него. Я думаю, это очень актуально.

ПСИХОЛОГ: Другими словами, вас мало в ваших отношениях с вашим близким человеком?

(2) CLIENT: *I'm recognizing what is actually creating these disturbing emotions and situations that...*

THERAPIST: *So you're feeling, you said, more empowered? You're feeling, therefore, I guess, less a victim of the circumstances...*

2.1.1.2. Переструктурирование (иная синтаксическая аранжировка)

Переструктурирование – более лаконичная и ясная синтаксическая аранжировка высказывания клиента. Тактика маркируется грамматически с помощью пояснительного союза *то есть, that*. На прагматическом уровне тактика выражается с помощью ассертива или квеситива.

(1) КЛИЕНТ: Целесообразность – это когда отношения постоянно развиваются, когда люди настраиваются как-то друг на друга и понимают друг друга и стремятся к одним целям, когда стремятся создать семью.

ПСИХОЛОГ: То есть цель – это удовлетворяющие вас отношения и семья. Правильно?

(2) CLIENT: *I've lost Tanya, is what I've lost is who I have lost. But there's the hope that she'll come back and so grieving can't really be done because grieving is the thing that one does as a part of closure. For me, at least, that's not where we are and that's not where I want to be. I do want her back. I do love her or love the Tanya that I know. I guess I don't know how to grieve for something or someone that I hope to have back without undermining that hope, in some sense. I don't know if that's actually how hope and grief work or how they interact together, but that's how it seems like they do.*

THERAPIST: That one negates the other?

1.1.2. Квасисиноним

1.1.2.1. Развертывание (амплификация у Р. Лонгакра)

Развертывание представляет собою более подробный вариант сказанного клиентом. Лексический маркер тактики – вводные выражения *другими словами, in other words*. На прагматическом уровне тактика выражается с помощью ассертива или квеситива.

(1) КЛИЕНТ: *Боюсь. У меня куча страхов. Отказа. Крика. Того, что отношения испортятся. Я не выбираю себя почему-то.*

ПСИХОЛОГ: Другими словами, в вашей жизни все за вас решают другие? Вам страшно настоять на своем или следовать за своими чувствами? Это и привело к тому, что в 35 лет вы чувствуете себя не хозяйкой собственной жизни, а словно за вас все решают окружающие?

2.1.2.2. Сокращение (компрессия у Р. Лонгакра)

Сокращение представляет собою менее подробный вариант сказанного клиентом. Лексические маркеры тактики – вводные слова *значит, то есть, so, well*. На прагматическом уровне тактика выражается с помощью ассертива или квеситива.

(1) КЛИЕНТ: *... я боюсь, наверное, что свободное время он проводит с кем-то другим.*

ПСИХОЛОГ: То есть некоторая ревность появляется?

(2) CLIENT: *I think it's frustrating, because usually what makes me feel better is when I like, get a good workout in, you know. And since I'm not doing that, I don't feel like I have... like any way to*

release any of the stress that I'm feeling. So I feel like I'm just like, I'm just like sitting with it. It's not going anywhere.

THERAPIST: So it feels kind of pent up?

2.1.2.3. Переосмысление (иная концептуальная система)

Переосмысление – это отражение высказывания клиента в терминах иной концептуальной системы. Основные лексические способы переосмысления – метафоры и сравнения или аналогии. Грамматические маркеры сравнения – союзы *как будто, like, as if*. На прагматическом уровне тактика выражается с помощью ассертива или квеситива.

- метафоризация

(1) *КЛИЕНТ: Это своего рода накапливание впрок, то есть своего рода собственная защита, собственная страховка, собственная... рассчитывание на себя, рассчитывание на себя. Как я сейчас понимаю, то есть это вот...*

ПСИХОЛОГ: ...можно я как бы вот верну? Это залог того что если в жизни вдруг произойдет не очень благоприятная ситуация, то тебе всегда будет куда обратиться за помощью. Книги – это твои помощники, которые до поры до времени стоят нетронутыми, а потом ну... вот мало ли как оно в жизни повернется, вот понадобятся они, может быть, это будет зависеть даже... какое-то вот такое... ну... что-то важное в твоей жизни, и ты всегда можешь как бы к ним обратиться. Это тыл твой, ты подстраховываешься таким образом, и чем ты их больше соберешь, тем как бы крепче твоя страховка.

(2) *CLIENT: I think the reason like, that I need to like, have all these things to do and keep it all together is because I'm so worried about what other people think of me that I want them to think that I have it all together. I want them to think that my like, house is in order and that I am in order. If they don't think that, I'm so worried about what they'll think that I just can't, (sighs) that I just keep doing all (chuckles) this stuff so that never happens. But...*

THERAPIST: It's a solution that prevents solution. Just window dressing.

- сравнение

(1) *КЛИЕНТ: Я чувствую, что застряла в каком-то безвремени. Мне не приносят удовлетворения ни отношения, ни профессиональное развитие, ни то, куда я трачу свободное время...*

ПСИХОЛОГ: Получается, в этих отношениях вы как будто потеряли себя?

(2) *CLIENT: Instead of like being at grad school where we're all finding the truth together. It's this new whole pursuit. And the moments when you feel like it's not are alienated. But if you start out with the assumption of alienation then maybe that's actually better.*

THERAPIST: It's like knowing you're in a chess game.

2.1.3. Переключение оценки

Переключатели оценки затрагивают экспрессивно-оценочный аспект оригинального высказывания клиента, снимая или добавляя экспрессию и/или оценку.

2.1.3.1. Сглаживание

Сглаживание смягчает излишне экспрессивное высказывание и снижает отрицательную оценку. Тактика маркирована лексически с помощью лексики с нейтральной оценочной и эмотивной семантикой. На прагматическом уровне тактика выражается с помощью ассертива.

(1) *CLIENT: It's a harsh reality when you get to that place, but I think it's healthier to realize that.*

THERAPIST: It's adult.

2.1.3.2. Заострение

Заострение делает высказывание клиента более экспрессивным и повышает отрицательную оценку. Тактика маркирована лексически с помощью лексики с более яркой оценочной и эмотивной семантикой. На прагматическом уровне тактика выражается с помощью ассертива.

(1) *КЛИЕНТ: Совсем недавно моя сестра просила меня забрать витрину со 2ой речки для нее и отвезти в парикмахерскую. А у меня как раз на работе был выходной и мы с ребенком собирались на тренировку. На конный спорт. Я не хотела ехать за этой витриной, но я знала, к чему это приведет и поэтому я отменила тренировку и поехала за витриной сестре. Забрала ее у продавца и отвезла в офис, где мы еще полдня ее устанавливали, и домой я приехала поздно вечером уставшая и не отдохнувшая в свой выходной.*

ПСИХОЛОГ: Правильно ли я поняла, что ты пренебрегла своими желаниями и не поехала на тренировку с ребенком, что бы ни обидеть свою сестру?

(2) *CLIENT: I never felt that there's been that communication of empathy, of feeling what I'm feeling, of truly, truly understanding what your child is going through. Again I go back to when I was*

sick. That was a cry for help. I cried and cried and cried, and I thought I opened their eyes, but all they did was say, "Here, here's the money, get yourself some treatment." That was a-

THERAPIST: They were deaf to your pain.

2.2. Тактика не-эквивалентного перефраз

Не-эквивалентный перефраз меняет смысл высказывания клиента.

2.2.1. Договаривание

Договаривание представляет собою экспликацию имплицитной информации, содержащейся в высказывании клиента в форме подтекста. Договаривание является гипотезой о когнитивно-аффективном состоянии клиента и требует подтверждения или отклонения. Тактика маркирована лексически при помощи вводных слов – *выходит, значит, получается, so*. Грамматическим индикатором тактики является общий вопрос. На прагматическом уровне тактика выражается с помощью квеситива.

(1) КЛИЕНТ: У меня чувство спокойствия, когда он рядом.

ПСИХОЛОГ: Без него вы чувствуете тревогу?

(2) CLIENT: It's so frustrating because it's not my I guess it is me, but it's not I don't know. I made choices that brought these things into my life, into my house.

THERAPIST: So you feel like you're responsible for it?

2.2.2. Идентификация

Идентификация уточняет неясную референцию или языковое выражение в высказывании клиента. Тактика маркируется лексически с помощью глаголов *значить, означать, mean*. Грамматически тактика маркируется вопросительным предложением. На прагматическом уровне тактика выражается с помощью квеситива.

(1) КЛИЕНТ: Я пробовала себя визажистом, стилистом по прическам, пробовала быть организатором закупок... пробовала себя в торговле... но езде провал.

ПСИХОЛОГ: Наталья, что означает провал? Что вы не добились успеха ни в одной из эти областей? Или вам нигде не было интересно и увлекательно?

(2) CLIENT: She was upset about all of that, was upset but in general it was good to have that closure and it feels a little bit like I can now have a new relationship with somebody and be excited

about it and not have to worry about baggage on top of baggage on top of baggage to go through to get to a good spot. Like I can just kind of start at square one and build from there.

THERAPIST: You mean, the baggage meaning pursuing a relationship with her?

2.2.3. Обобщение

Обобщение переносит высказывание клиента на другой уровень концептуальной иерархии. Тактика маркируется лексически с помощью глаголов *значить*, *mean*. На грамматическом уровне маркером тактики является союз *то есть*. На прагматическом уровне тактика выражается с помощью ассертива.

(1) КЛИЕНТ: ...неуверенность, тревожность, ну я уже об этом опять-таки говорила, они проявляются во всем: нужно ли мне что-то решить, сделать какой-то выбор, какое-то решение, даже какое-то элементарное, какую-то покупку, я сначала вся измучаюсь, потом уже... изведу до невозможности. Потом оно как-то само собой даже приходит решение... вот... В каких-то начинаниях, вот, в основном в каких-то начинаниях...

ТЕРАПЕВТ: То есть, если я правильно понял, Вам сложно бывает на что-то решиться, и особенно, может быть, в тех ситуациях, где существуют разные возможности, существует какой-то выбор...

(2) CLIENT: And in a way I feel like kind of worse than I did before I got into law school, you know? That's such a story that's been over a zillion, trillion times in my head. That and I just feel like...I remember not being able to articulate with an example of what I meant when I was talking to you that day. This is what I mean.

THERAPIST: That's a very vivid, clear example of like that how something ostensibly really good and positive is not at all...it's more fraught with a lot of moral ambiguity and dread, guilt...

2.2.4. Конкретизация

Конкретизация меняет смысл высказывания клиента в сторону большей конкретности. Конкретизацией может быть приведение примера для уточнения смысла высказывания клиента. Тактика маркируется лексически с помощью вводных оборотов *например*, *for example*. На прагматическом уровне тактика выражается с помощью ассертива или квеситива.

(1) КЛИЕНТ: Я даже решение не могу принять не посоветовавшись. Такое чувство, что я прошу, чтобы кто-то решил за меня. И будто не знаю, чего хочу.

ПСИХОЛОГ: Речь идет о каких-то серьезных решениях? Или в том числе и о самых повседневных? Например, что мне сегодня надеть, платье или джинсы?

(2) CLIENT: But it's sort of just-it just comes down to not caring what other people think. And I've been caring about what other people think for so long that not caring is like-it's almost like I don't know how to do it basically.

THERAPIST: Well, it's not just simply caring, it's worrying that they think badly of you.

2.2.5. Суммирование (по Р. Лонгакру)

Суммирование – это подытоживание, резюмирование изложенного клиентом с целью создания смыслового и эмоционального единства. Лексические маркеры суммирования – вводные слова *таким образом, получается, выходит, с одной стороны..., с другой стороны, so, on the one hand... on the other hand*. На прагматическом уровне тактика выражается с помощью ассертива.

(1) КЛИЕНТ: Ну, меня в детстве учили, что должна быть большая семья, дети, жена должна сидеть дома, воспитывать ребёнка, заботиться о муже. А я, понимаешь, я сама по себе. Я счастлива наедине с собой. Мне, иногда даже лучше одной, чем с кем-то в компании.

ПСИХОЛОГ: Так, получается, что правильно это то, как тебе в детстве рассказали, а то, что ты счастлива, когда находишься совсем одна это неправильно, ибо противоречит тому, чему тебя учили?

(2) CLIENT: I don't feel like I consciously beat myself up over stuff, but like, I, for some reason, I don't feel like I deserve like, any of what I have. And, it's hard to explain, because I don't feel like, I can't sit here and be like, "Well like, this is what's wrong with me, this is why I don't deserve this." But I just, it's just that like general feeling that, like I haven't, like I don't know.

THERAPIST: So it seems like, on the one hand, you want to control like, something from going really wrong. But on the other hand, you feel like it's an inevitability.

Контакторазмыкающие речевые стратегии практического психолога

Стратегия Завершения беседы

1) тактика указания на окончание времени беседы

Тактика маркирована лексически глаголами *заканчиваться, подходит к концу, stop*. На прагматическом уровне тактика выражается с помощью ассертива.

(1) ПСИХОЛОГ: Татьяна, к сожалению, время наше подошло к концу. Я надеюсь, какие-то первые шаги удалось наметить.

(2) CLIENT: *Yeah. So if you use a random model you'll get it right some percentage of the time depending on the distributions. And if you use the wrong model entirely you could get it wrong every time. Yeah I think that's right.*

THERAPIST: *Mm-hmm. We're going to need to stop in a moment.*

2) тактика согласования следующей консультации

Тактика маркирована лексически глаголами *назначать, schedule*, существительными *встреча, follow-up*. На прагматическом уровне тактика выражается с помощью ассертива или квеситива.

(1) ПСИХОЛОГ: *Хорошо. А как часто мы могли бы встречаться: раз в неделю, два раза в неделю, как ваше время позволяет*

КЛИЕНТ: *Ну классический, по-моему, вариант раз в неделю, но меня бы устроило раз в две недели*

ПСИХОЛОГ: *Очень хорошо. Тогда на сегодня мы закончим*

(2) CLIENT: *Falling asleep hasn't really been a challenge. I think the Pregabalin seems to be doing its job, too.*

THERAPIST: *Well, let's take a minute to schedule some follow-ups.*

3) тактика пожелания

Тактика пожелания в завершении беседы направлена на создание оптимистического настроения. На лексическом уровне тактика вербализуется при помощи перформативных глаголов *желать, надеяться, wish, hope* и лексики с положительной оценочной семантикой. На грамматическом уровне тактика может быть выражена восклицательным предложением. На прагматическом уровне тактика выражается с помощью экспрессива.

(1) ПСИХОЛОГ: *От всей души желаю решиться отправиться в увлекательное путешествие: знакомиться с собой, исследовать себя, становиться крепче.*

КЛИЕНТ: *Спасибо огромное!*

(2) CLIENT: *So I mean that's not something that's happened. That's something that would have happened and didn't; getting an e-mail, more news.*

THERAPIST: *Yeah. Well I hope you hear good news soon.*

4) тактика ободрения

Ободрение в завершении консультации нацелено на создание готовности у клиента продолжать работу. Тактика маркирована грамматически с помощью модальных глаголов со значением способности, возможности. На прагматическом уровне тактика репрезентирована ассертивом.

(1) CLIENT: I feel like I'm on a threshold and I can never seem to actually . . .

THERAPIST: Get over the threshold.

CLIENT: Yeah.

THERAPIST: We are going to need to stop, but maybe together we can get over the threshold. Why don't we sort of set up some times to meet for the rest of the month so we're all set there. Does that sound good?

Стратегия Самопрезентации

Целью самопрезентации является завоевание доверия клиента к психологу и профессии психолога в целом.

1) тактика оговорки

Оговорка квалифицирует тезисы, констатируемые психологом, с целью снижения их категоричности и снятия ответственности с психолога за них. На лексическом уровне тактика маркирована глаголами говорения в перформативном употреблении и другими перформативными глаголами. На грамматическом уровне тактика маркирована гипотетической модальностью и модальным значением вероятности. На прагматическом уровне тактика маркирована метакоммуникативными высказываниями.

(1) КЛИЕНТ: То есть Вы считаете, что наш путь только развод?

ПСИХОЛОГ: Я предположил. Могу ошибаться. Я предположил, что для вас может быть так. Мне так показалось. Просто когда вы говорите об этом, начинает включаться «Да, но нет, но да». Вечные оправдания его поведения, приуменьшения ситуации и прочее.

(2) THERAPIST: And so you guys are starting from the foundation again. You are building. I would say I'm no expert, but I would say I'm a little bit of one. I would be hearing different things. I am not trying to paint you a blue sky and tell you I know things that I don't know.

2) тактика заботы о клиенте

(1) ПСИХОЛОГ: ...если Вы этого делать не будете, вы себя вернете в прошлое, вы себя вернете опять в те же на те же рельсы себя поставите.

КЛИЕНТ: Вот это самое тяжелое. Я это понимаю, но сделать не могу.

ПСИХОЛОГ: Аа. Стойте! А я Вам для чего? Я же с вами.

КЛИЕНТ: Это очень хорошо.

ПСИХОЛОГ: Я же с вами, я вам не позволю этого сделать. Раз уж Вы вызвались, так и надо уже стоять на своем.

(2) CLIENT: Right now I just seem to be sad. I feel a sense of loss, which I'm having a little trouble getting, grasping, understanding, because there's a pretty real sense in which I lost her a long time ago and I've only seen glimpses of her since.

THERAPIST: I can comfort you by being present with you, but unfortunately I can't comfort you with answers

2.2.5. Диалоговые речевые стратегии

Диалоговые речевые стратегии направлены на поддержание коммуникативного контакта психолога с клиентом. Диалоговые стратегии представлены стратегией контроля над инициативой и стратегией контроля над темой.

Стратегия Контроля над инициативой

Специфика стратегии контроля над инициативой психолога состоит в её направленности на быстрый возврат роли говорящего клиенту и стимулирование дальнейшего самораскрытия и интроспективной работы клиента. Стратегия реализуется при помощи тактик взятия и переуступки роли говорящего.

1) тактика взятия роли говорящего

Специфической тактикой взятия роли говорящего, к которой часто прибегает психолог, является подхват и завершение высказывания клиента. Конструируя высказывание совместно с клиентом, психолог демонстрирует понимание и эмпатию. Тактика маркируется грамматически эллиптичностью, поскольку высказывание психолога продолжает высказывание клиента.

(1) КЛИЕНТ: Да. Потому что самое первое – ну у нас нет взаимопонимания. Вот то что это последнее перед большим разрывом. И я так понимаю, чтоб было взаимопонимание,

то есть я должна слышать его желания и учитывать их, проявлять то, что он хочет получить.

ПСИХОЛОГ: Угу. Я должна слышать его желания.

КЛИЕНТ: Учитывать их

ПСИХОЛОГ: И делать все, чтобы он получил желаемое, да?

(2) CLIENT: And it's obviously wrong to do, because even if he did apologize in response to one of those statements...

THERAPIST: How would you believe it, at this point?

2) тактика переуступки роли говорящего

Тактика переуступки роли говорящего состоит в передаче права говорить обратно клиенту, демонстрируя минимальную обратную связь. Поскольку реплика психолога не добавляет нового содержания, он тем самым демонстрирует интерес и готовность продолжать внимательно слушать клиента. Лексически тактика маркируется частичным или полным повтором предшествующей реплики клиента. На грамматическом уровне тактика маркируется переспросом.

(1) ПСИХОЛОГ: А что для тебя важнее жить счастливо или жить правильно с точки зрения учений из детства?

КЛИЕНТ: Наверное, жить счастливо...

ПСИХОЛОГ: Наверное, жить счастливо...

(2) CLIENT: It was a rough weekend in that regard. It's... she seems more or less happy in the sense she doesn't seem sad, doesn't want to kill herself. So those are good things, but it's also sort of like she's missing.

THERAPIST: She's missing?

Стратегия Контроля над темой

Стратегия Контроля над темой объективируется при помощи тактик ввода темы, развития темы, смены темы. В рамках психологической беседы клиент и психолог обсуждают темы, предложенные клиентом.

1) тактика ввода темы

Тактика ввода темы используется психологом в основном в случае, если клиент не предлагает к обсуждению собственной темы. На лексическом уровне тактика маркирована перформативным употреблением глаголов со значением

ввода новой темы *предлагать обсудить, поговорить, bring up*; лексикой со значением умственной деятельности *curious, curiosity*. На грамматическом уровне тактика маркирована модальным значением желания, намерения.

(1) КЛИЕНТ: *И с тех пор все только усугублялось, теперь я не хочу быть рядом с этим другим человеком, я слишком долго чувствую себя одинокой рядом с мужем.*

ПСИХОЛОГ: *Сочувствую, всем хочется быть услышанным, особенно близким человеком. Я предлагаю обсудить страх остаться без спутника. Что для Вас в этом самого страшного?*

(2) CLIENT: *Yeah, I guess if you could prompt me I would find it very helpful too. I just am not really sure where to start talking, if that makes sense.*

THERAPIST: *Mm hm. Okay. That's such a good question, and I don't know how to start prompting. I feel anything I choose is somewhat arbitrary. For some reason I have a particular curiosity about your relationship with your mom.*

2) тактика развития темы

Тактика развития темы состоит в постановке релевантных вопросов, направленных на уточнение и конкретизацию содержания высказывания клиента или стимулирование более глубокой рефлексии над ситуацией. Тактика маркирована грамматически частицами *именно, exactly*; специальными полными и эллиптическими вопросами, альтернативными вопросами.

(1) КЛИЕНТ: *Его сильно начинают раздражать любые мои намеки.*

ПСИХОЛОГ: *Вы намекаете на что именно?*

(2) CLIENT: *But I used to be really bad at when I'd go into like classes or conferences and I didn't know anybody and people would come talk to me. I noticed that I would try to get out of the conversation as fast as I could. Try to run away to a comfort... to a safety.*

THERAPIST: *What was sort of threatening about them coming up to you?*

3) тактика смены темы

Тактика смены темы направлена на ввод более релевантного, с точки зрения психолога, вопроса для обсуждения. Тактика маркирована лексически употреблением глаголов со значением движения *возвращаться, come back, get back, move on, move along*; глаголов со значением говорения *говорить, обсуждать, talk, discuss*. На грамматическом уровне тактика представлена повелительным наклоне-

нием глагола со значением приглашения к совместному действию (*давайте..., let's...*).

(1) КЛИЕНТ: Ну типа «для чего-то нужно гулять. Могу идти куда-то по делу, а потом дольше домой возвращаться, но вот гулять ради гулять, то почему-то не выходит».

ПСИХОЛОГ: Это может быть уже про другое. Про то, делаете ли вы в своей жизни хотя бы иногда то, что вам нравится? Остается ли в вашей жизни место для отдыха и увлечений?

КЛИЕНТ: Да, конечно.

ПСИХОЛОГ: Давайте вернемся к первому вопросу. Чему вы бы хотели научиться или приобрести? Ощущение собственной ценности? Обрести опору на себя, а не на окружающих? Принимать свои решения?

(2) CLIENT: A few years back before I even got sick I was in physical therapy for three years because I wasn't able to walk and started having some really bad back stuff.

THERAPIST: Mmm, yes, but now let us get back to look at your feelings of hysteria on Friday night.

2.2.6. Вариабельность речевых стратегий и тактик практического психолога в диалоге с клиентом

На следующем этапе анализа нашей задачей являлось выявление типичной последовательности речевых тактик, используемых психологом в беседе с клиентом, и степени зависимости их выбора от вербальных реакций клиента. В анализируемых примерах цифрами (П-1, К-2...) обозначены инициативные высказывания психолога / клиента, цифрами и буквами (К-1а, П-2б...) – соответствующие им реактивные речевые действия клиента / психолога. Высказывания клиента и психолога связаны семантически (тематически) и прагматически (иллокутивно) и вместе образуют один интерактивный ход (1-1а, 2-2б). Фрагменты диалогов для иллюстрации отобраны на основании критерия тематического единства.

Пример-1

В следующем примере клиент – молодая мама, которой после рождения ребёнка пришлось отказаться от карьеры. Клиент жалуется на отсутствие цели в жизни и мотивации. Тип психологического конфликта – внутриличностный мотивационный. Последовательность используемых психологом речевых стратегий и тактик представлена в Таблице 4.

ПСИХОЛОГ: Давайте поговорим о том, в чем вы раньше видели смысл и цель в своей жизни? (1)

КЛИЕНТ: В успехах в спорте и карьерном росте. (1а) Ни в одной из этих сфер мне не удалось добиться своей цели за восемь лет. (2)

ПСИХОЛОГ: Были ли эти цели реалистичными? (2а)

КЛИЕНТ: Да, (2а₁) но было НО, которое не могло мне дать возможности добиться этого: в спорте – это большие деньги, с помощью которых можно было бы быстро продвигаться вперед. (3) В работе – связи, которых я не смогла заиметь. (4)

ПСИХОЛОГ: То, что вы достигли не всех целей или не в том объеме, в каком мечтали, вы переживаете как потерю? (2б)

КЛИЕНТ: Да. (2б₁)

ПСИХОЛОГ: Для вас это как определенный крах? (2в)

КЛИЕНТ: Да, это, наверно, крах, в какой-то степени. (2в₁) Раз это меня так беспокоит. (2в₂)

ПСИХОЛОГ: Можете ли вы допустить, что в будущем еще много хорошего может произойти? (2г) Что-то, о чем вы мечтаете или к чему стремитесь, еще может сбыться? (2д) А сейчас – это временная передышка, (2в₂) возможность подумать, куда идти дальше, чем еще, кроме успехов и достижений, наполнить свою жизнь. (2в₃)

КЛИЕНТ: Нет. Не могу. (2д₁) Для спорта уже не то время, у меня ребенок, которому нужно уделять время. (5) Для карьеры... начинать все заново... я устала начинать все с нуля. (6) Время идет, а его не так уж и много. (7) Я потеряла веру в свои силы. Нет энтузиазма. (8)

ПСИХОЛОГ: В вашей жизни произошли большие перемены. (5а) С рождением ребенка изменился уклад жизни. (5б) Вы ощущаете, что ваши возможности в жизни сузились? (7а)

КЛИЕНТ: Да, очень сильно. (7а₁)

ПСИХОЛОГ: Пока ребенок маленький, вам, действительно, наверное, приходится посвящать очень много времени и сил ему. (5в) Это может нагружать. (5г) И в то же время

это определенные возможности для нового развития. (5д) Видите ли вы какой-то смысл в том, чтобы быть мамой? (5е)

КЛИЕНТ: Мне сложно дать ответ на этот вопрос. Я не знаю. (5е₁) По идее, смысл должен быть – там развитие, попробовать что-то новое... (5е₂) Но мой смысл, просто быть матерью... Как ни странно бы это звучало. И, надеюсь, хорошей. (5е₃) Я не могу полностью включиться в свое развитие, когда я занята воспитанием сына. (9)

ПСИХОЛОГ: Другими словами, быть хорошей мамой – это важно для вас? Ценно?(5е₃-1)

КЛИЕНТ: Важно. (5е_{3а}) Как и важно, чтобы ребенок вырос достойным человеком в этом мире. (10) Хотя, такого каждая мать хочет. (11) Но это не есть смысл всей моей жизни. (12)

ПСИХОЛОГ: Это непростая задача, но очень достойная. (10а) Конечно, жизнь такая разнообразная, в ней столько возможностей, (13) и рождение и воспитание ребенка – это одна из граней. (10б) Наталья, пока вы на перепутье, в декрете, у вас есть время прислушаться к себе. (14) Вспомнить, что радовало в детстве? (8а) Что наполняло вас радостью? (8б) Чем вы мечтали заниматься в детстве? (8в) Что вызывало энтузиазм и давало силы? (8г)

КЛИЕНТ: В детстве радовало быть в центре внимания, когда тобой восхищаются. (8а₁) Из-за этого я все детство занималась спортом и выступала. (8в₁) Мне нравилось смотреть на восхищенные лица людей, слушать их похвалу в свой адрес. Когда меня выбирали первой для показательного выступления в школе. (8б₁) Нравилось быть любимчиком у учителей. (8б₂) Нравилось побеждать самых сильных на олимпиадах. (8б₃) Давала силы победа. (8г₁)

ПСИХОЛОГ: То есть, вам нравился внешний успех? (8б_{1а}) Это приятно, (8б_{1б}) но у этого есть высокая цена: в погоне за успехом и восхищением можно далеко убежать от самой себя, от своего внутреннего мира, перестать понимать, что вам нравится, а что – нет, чем хочется заниматься, а что не привлекает и т.д. (8б_{1в})

Таблица 4

№ репликового шага	Стратегия – Тактика
П-1	контроль над темой – ввод темы
К-1а	ответ
К-2	жалоба
П-2а	контроль над темой – развитие темы
К-2а ₁	ответ
К-3	жалоба
К-4	жалоба
П-2б	отражение – неэквивалентное перефразирование – договаривание

К-2б ₁	подтверждение
П-2в	отражение – неэквивалентное перефразирование – договаривание
К-2в ₁	подтверждение
К-2в ₂	обоснование подтверждения
П-2г	позитивизация – ободрение + риторический вопрос
П-2д	позитивизация – ободрение + риторический вопрос
П-2в ₂	элиминация – преуменьшение (дефиниция)
П-2в ₃	позитивизация – компенсация
К-2д ₁	ответ
К-5	обоснование
К-6	<i>жалоба</i>
К-7	<i>жалоба</i>
К-8	<i>жалоба</i>
П-5а	солидаризация – сочувствие
П-5б	солидаризация – сочувствие
П-7а	отражение – неэквивалентное перефразирование – договаривание
К-7а ₁	ответ
П-5в	солидаризация – согласие
П-5г	нормализация – рационализация
П-5д	позитивизация – компенсация
П-5е	позитивизация – компенсация (вопросная формулировка)
К-5е ₁₋₃	ответ
К-9	<i>жалоба</i>
П-5е _{3а}	отражение – эквивалентное перефразирование – реструктурирование
К-5е _{3-1а}	подтверждение
К-10-12	ответ-рассуждение
П-10а	мотивация – похвала
П-13	позитивизация – ободрение
П-10б	мотивация – поощрение
П-14	позитивизация – компенсация
П-8а-7	контроль над темой – развитие темы (вопросы)
К-8а _{1-Г1}	ответ на вопросы
П-8б _{1а}	отражение – неэквивалентное перефразирование – обобщение
П-8б _{1б}	солидаризация – эмпатическая уступка
П-28б _{1в}	прямая мотивация – предупреждение

В ответ на основную жалобу клиента (ход 2) психолог задает ряд диагностических зондирующих вопросов, чтобы лучше осмыслить позицию клиента. Собственно речевоздействующая стратегия применяется психологом в ходе 2г. Стратегия позитивизация представлена тактикой ободрения, направленной на создание уверенности в благоприятном развитии событий: *Можете ли вы допустить, что в будущем еще много хорошего может произойти? Что-то, о чем вы мечтаете или к чему стремитесь, еще может сбыться?* В той же реплике психолог преуменьшает субъективную значимость проблемы с помощью стратегии

элиминации, представленной речевой тактикой преуменьшения (когнитивная тактика дефиниции): *сейчас – это временная передышка*. Лексема *передышка*, используемая для номинации ситуации, обладает нейтральной эмотивностью и контрастирует с ранее упомянутыми лексемами *потеря* и *крах*. Тактика компенсации обращает внимание клиента на то, что у нее есть возможность найти иные ориентировки для самоактуализации.

Речевые действия психолога, направленные на представление Проблемы в позитивном свете не находят отклика у клиента, что манифестируется новыми жалобами клиента (ходы 5-8). В ответ на высказанные жалобы психолог, прежде чем отреагировать речевоздействующей интерпретативно-оценочной стратегией, решает другую задачу – наладить межличностный контакт с клиентом с помощью стратегии солидаризации (ходы 5а, 5б), демонстрирующей эмпатию психолога. После того, как личностный контакт с клиентом был установлен, психолог снова возвращается к основной линии воздействия – применению стратегии позитивизации (тактика компенсации), напоминая клиенту, что временное угасание творческой активности в период декретного отпуска может быть плацдармом для поиска новых интересов и путей саморазвития. Поддержание контакта с клиентом достигается за счет стратегии отражения мыслей и чувств клиента с помощью тактики перефразирования. Выяснив основные мотивы и потребности клиента при помощи серии зондирующих вопросов, психолог предупреждает о том, что внешняя мотивация не всегда отражает истинных склонностей и предпочтений человека и тем самым мотивирует дальнейшую саморефлексию клиента.

Пример-2

После разрыва с супругом из-за измены клиента, она пытается найти путь к примирению и возобновлению нормальной семейной жизни. Однако это процесс небыстрый, что огорчает клиента. Психологический конфликт, создающий Проблему – внутриличностный мотивационный (конфликт желаний и возможностей «хочу – не могу»). Помогая клиенту изменить отношение к Проблеме, психолог использует интерпретативно-оценочные и модальные речевые стратегии, рече-

воздействующий эффект которых усиливается с помощью риторической стратегии драматизации. Прагматические стратегии организуют вербальный обмен между клиентом и психологом. Последовательность используемых психологом речевых стратегий и тактик представлена в Таблице 5.

CLIENT: And I think it's especially hard because it was never this much of a struggle for us to be (1)

THERAPIST: Maybe you guys are being more real now than you ever have before. (1a) If you take away fidelity – there was something that was going to happen in the relationship (1б) because it happens in all relationships, (1в) you know, where something happens where there's a breach of trust, financial trust, fidelity trust, doing what you say you're going to do. There's always something, right? (1г) So there's always building. There's always building. Always, you know. (1д)

So I guess you know, today, if I could give you anything it would be to tell you perseverance and hang in there, (1е) have hope. (1ж) Be sad, be upset, be depressed, be excited, be all those things (1з) and just be honest about it. (1и) But he's not sounding like a guy who's done. (1к) That's not what done looks like. You know. (1л) He looks like he's working through a painful process like you look like you're working through yours. (1м) I'm sorry you guys have to go through this, (1н) but we all have to go through something. (1о) How are you doing right now? (1п)

CLIENT: Okay, I mean like it's like – they go hand in hand. I know it's something I have to go through (1о₁) but it's still just like – like I knew it was going to be a long process and it's – like the more time that passes, the harder it gets with either of us, too. (2) Like if you were to ask me like back in July, was I going to be able to be here in July. And I probably would have been like, no – I just can't take this anymore. It's just too much. But I'm here and I'm making it and I have days like I just can't take this anymore. (3) Sure, then it ends and then it's the next day, so –

THERAPIST: Three steps forward, one step back. (2a) One, two, three, one step back but it's still two steps forward. (2б) So even if you take three steps forward and three steps back you're in the same place, but you are moving. (2в)

CLIENT: Yeah. Especially if I'm purposefully and intentionally looking for the – like I said, the victory (4) – like we did talk.

THERAPIST: Sometimes victory is the fact that you're both still there. (4a)

Таблица 5

№ репликового шага	Стратегия - Тактика
К-1	жалоба
П-1а	позитивизация – компенсация

П-1б	нормализация – оправдание
П-1в	нормализация – генерализация
П-1г	нормализация – генерализация
П-1д	нормализация – генерализация
П-1е	мотивация – совет
П-1ж	мотивация – ободрение
П-1з	нормализация – разрешение
П-1и	мотивация – совет
П-1к	позитивизация – ободрение
П-1л	позитивизация – диссоциация
П-1м	нормализация – рационализация
П-1н	солидаризация – эмпатическая уступка
П-1о	нормализация – генерализация
П-1п	проверка контакта
К-1о ₁	согласие
К-2, 3	<i>жалоба</i>
П-2а	отражение – перефразирование – переосмысление (метафоризация)
П-2б	позитивизация – компенсация + метафоризация
П-2в	позитивизация – компенсация + метафоризация
К-4	согласие
П-4а	позитивизация – дефиниция

Стратегия позитивизации представлена тактикой компенсации, которая акцентирует внимание на положительных аспектах проблемной ситуации: *Maybe you guys are being more real now than you ever have before*. Стратегия нормализации представлена тактическими ходами 1б-д, указывающими на типичность проблемы клиента за счет генерализации (“*it happens in all relationships*”, “*There is always something*”, “*there is always building*”). Тактика генерализации, обладающая нормализующей интенцией, снижает исключительность Проблемы. Речевоздействующий эффект тактики генерализации усиливается повтором.

Стратегия мотивации представлена тактиками совета и ободрения. Стратегия солидаризации представлена тактикой сочувствия (1н); её задача состоит в создании доверительности в отношениях психолога и клиента.

В ходе 2 клиент жалуется на длительность процесса примирения и восстановления доверия в отношениях. Реакцией психолога на жалобу клиента является стратегия позитивизации, дополненная риторической стратегией драматизации (использование метафоры). Тактические ходы 2б-в содержат тактику компенсации (“*but it’s still two steps forward*”, “*but you are moving*”); в ходе 4а реализуется

тактика дефиниции, меняющей содержание понятия “victory” (“*victory is the fact that you’re both still there*”). Учитывая, что оба супруга готовы продолжать работу над отношениями, тактика дефиниции преподносит Проблему в положительном свете: *If we are still here, then it’s a victory*.

Из проанализированных примеров правомерно сделать следующие выводы. Речевые тактики практического психолога образуют синтагматическую последовательность на основании вектора изменения оценки Проблемы: от отрицательной оценки к нейтральной (-)→(0) (стратегия нормализации / элиминации), затем от нейтральной к положительной (0)→(+) (стратегия позитивизации) или от отрицательной оценки к положительной (-)→(+). Данные сценарии схематически представлены на Рисунке 2. Выбор той или иной стратегии и тактики зависит от предшествующего речевого вклада клиента.

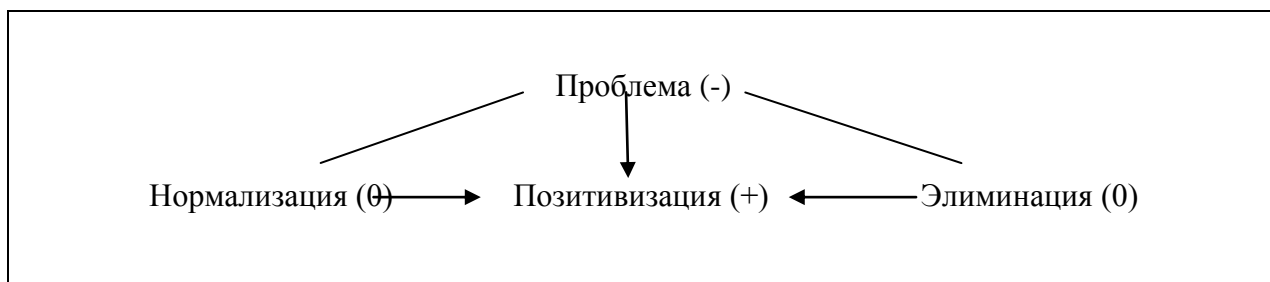


Рис. 2. Синтагматическая последовательность стратегий речевого воздействия практического психолога

2.3. Аргументативное наполнение речи практического психолога

Речевая стратегия мотивации аргументативна, поскольку побуждение клиента совершить или не совершать некоторое действия требует обоснования. Для рационального обоснования целесообразности (не)совершения действия психологом используется *прагматическая аргументативная схема*, Доводами в которой выступает результат или последствия совершения / несовершения действия (см. § 1.3.3).

Цель данного анализа – установить параметры обоснования действия в речевой стратегии мотивации, которую психолог использует для воздействия на по-

ведение клиента. Данная цель предполагает последовательное решение следующих задач: а) определить содержание и структуру прагматического аргумента с помощью структурно-функциональной методики; б) представить варианты полученной модели с учетом теории аргументативных фреймов Д. О'Кифа; в) проверить применимость модели за счет качественного и количественного анализа фактического материала.

Рассмотрим элементы прагматического аргумента с помощью модели аргументативных функций С. Тулмина и семантической классификации элементов аргумента Ю.И. Касьяновой. В прагматическом аргументе тип Тезиса – *акциональный* с прескриптивной или прохибитивной модальностью: «А Следует совершить X» / «А Не следует совершать X», где А – адресат, X – (не)рекомендуемое действие. Прескриптивный тезис содержит предписание, прохибитивный – запрет. Акциональный Тезис подкрепляется Данными мнения: «X – (не)желательно для А». Тезис и Данные связываются с помощью мотивационного Основания «А мотивирован желанием приобрести выгоду / избежать убытков». В мотивационном Основании адресату имплицитно требуется потребность или ценность, мотивирующая принятие Тезиса по следующему принципу: «Если действие X приносит выгоду, его необходимо совершить или продолжать совершать» / «Если действие X причиняет вред, его необходимо предотвратить или прекратить совершать» (см.: [Касьянова 2008: 63]).

На втором уровне Данные мнения становятся оценочным Тезисом («X – (не)желательно для А»), для обоснования которого используются фактуальные Данные («X ведет к положению дел Y») и Данные мнения («Положение дел Y – (не)желательно для А»), вместе образующие составную сочинительную структуру. Связь Данных и Тезиса здесь обеспечивается Основанием каузации: признак результирующего положения дел переносится на признак причины этого положения дел: «Если Y нежелательно для А, то X также нежелательно для А». Модель также может включать Оговорку и Ограничитель.

Далее рассмотрим различные варианты фрейминга прагматического аргумента. Фрейминг прагматической аргументации состоит в варьировании следующих элементов прагматического аргумента: 1) типа акционального Тезиса (прескриптивный / прохибитивный); 2) типа мотивационного Основания («Приобретение *Выгоды*», «Избегание *Убытка*», «Наступление *Убытка*», «Упущение *Выгоды*»); 3) оценки результата действия (положительная / отрицательная). Таким образом, возможны 8 вариантов формулировки (фрейминга) аргумента в поддержку акционального тезиса.

Проиллюстрируем каждый из указанных вариантов примерами. В реконструкции приводится трансформированное вербальное выражение функциональных элементов аргумента; невыраженные послылки эксплицированы и даны в квадратных скобках.

1. Фрейм «Выгода»

1.1. Основание «Приобретение выгоды»

1.1.1. Тезис – прескриптивный

Схема аргумента представлена на Рисунке 3.



Рис. 3. Схема прагматического аргумента с мотивационным Основанием «Приобретение выгоды» (прескриптивный Тезис)

(1) Но в целом да, если вы хотите, чтобы в вашей жизни речь шла, прежде всего, о вас (Основание), нужно учиться заявлять о себе, своих потребностях и чувствах (Тезис). Чтобы другие ясно поняли: вы здесь тоже есть (Данные).

Реконструкция аргументации психолога:

Т акц. Вам следует учиться заявлять о себе, своих потребностях и чувствах.

Д мнен. = Тезис оцен. (имплиц.) [Заявлять о себе, своих потребностях и чувствах желательно для Вас].

Осн мот. Вы хотите, чтобы в вашей жизни речь шла, прежде всего, о Вас.

Д факт. Если Вы будете заявлять о себе, окружающие будут учитывать Ваше мнение.

Д мнен. (имплиц.) [Для Вас желательно, чтобы окружающие учитывали Ваше мнение].

Осн кауз. (имплиц.) [Присутствие желательного результата желательно].

(2) *When you trust your brain and trust yourself, you know, you kind of know what you're good at, what you're not good at, and you feel good about yourself (Данные).*

Реконструкция аргументации психолога:

Т акц. (имплиц.) [Вам следует доверять своим умственным способностям].

Д мнен. = Тезис оцен. (имплиц.) [Доверять своим умственным способностям желательно для Вас].

Осн мот. (имплиц.) [Вы мотивированы желанием быть довольным собой].

Д факт. Когда Вы доверяете своим умственным способностям, Вы знаете, что Вам удастся, что Вам не удастся, и Вы довольны собой.

Д мнен. (имплиц.) [Быть довольным собой желательно для Вас].

Осн кауз. (имплиц.) [Присутствие желательного результата желательно].

1.1.2. Тезис – прохибитивный (Схема аргумента представлена на Рисунке 4)



Рис. 4. Схема прагматического аргумента с мотивационным Основанием «Приобретение выгоды» (прохибитивный Тезис)

(1) ...если не будете уделять этим отношениям так много значения, например, когда он вам звонит и ищет встречи, говорить что вы занята, и т.д, то возможно, и он задумается, почему так все происходит. (Данные) Своими действиями вы ему можете показать, что вы действительно устали от таких отношений...

Реконструкция аргументации психолога:

Т акц. (имплиц.) [Вам не следует уделять отношениям так много значения].

Д мнен. = Тезис оцен. (имплиц.) [Не уделять отношениям так много значения желательно для Вас].

Осн мот. (имплиц.) [Вы мотивированы желанием побудить партнёра задуматься о ваших отношениях].

Д факт. Если не будете уделять этим отношениям так много значения, то возможно, и он задумается, почему так все происходит.

Д мнен. (имплиц.) [Чтобы ваш партнёр задумался о ваших отношениях желательно для Вас].

Осн кауз. (имплиц.) [Присутствие желательного результата желательно].

(2) *However I'd like you to be equally, if not more, excited about the fact that there is huge potential that you are going to be so much more comfortable in your own skin and feel greater contentment if you don't demand that you be some perfect Jessa* (Данные).

Реконструкция аргументации психолога:

Т акц. (имплиц.) [Вам не следует требовать от себя быть идеальным].

Д мнен. = Тезис оцен. (имплиц.) [Не требовать от себя быть идеальным желательно для Вас].

Осн мот. (имплиц.) [Вы мотивированы желанием быть довольным собой и испытывать удовлетворенность].

Д факт. Если Вы не будете требовать от себя быть идеальным, у Вас появится потенциальная возможность стать гораздо более довольным собой и испытывать большую удовлетворенность.

Д мнен. (имплиц.) [Быть довольным собой и испытывать большую удовлетворенность желательно для Вас].

Осн кауз. (имплиц.) [Присутствие желательного результата желательно].

1.2. Основание «Избегание убытков»

1.2.1. Тезис – прескриптивный

Схема аргумента представлена на Рисунке 5.



Рис. 5. Схема прагматического аргумента с мотивационным Основанием «Избегание убытков» (прескриптивный Тезис)

(1) *Что делать с вашей ревностью? Повышать вашу собственную ценность, (Тезис) то, о чем мы говорили в самом начале. Когда вы станете более уверенной в самой себе, ревность станет слабее. (Данные)*

Реконструкция аргументации психолога:

Т акц. Вам следует повышать самооценку.

Д мнен. = Тезис оцен. (имплиц.) [Повышать самооценку желательно для Вас].

Осн мот. (имплиц.) [Вы мотивированы желанием избежать ревности].

Д факт. Когда Вы станете более уверенной в самой себе, ревность станет слабее.

Д мнен. (имплиц.) [Испытывать ревность нежелательно для Вас].

Осн кауз. (имплиц.) [Минимизация нежелательного результата желательна].

(2) *And I do think that talking to someone does it's not going to completely rid it, (Оговорка) but I think it might mitigate the feeling of being alone. (Данные)*

Реконструкция аргументации психолога:

Т акц. (имплиц.) [Вам следует поделиться с кем-то Вашей проблемой].

Д мнен. = Тезис оцен. (имплиц.) [Поделиться с кем-то Вашей проблемой желательно для Вас].

Осн мот. (имплиц.) [Вы мотивированы желанием облегчить чувство одиночества].

Д факт. Если Вы поделитесь с кем-то Вашей проблемой, это может облегчить чувство одиночества.

Д мнен. (имплиц.) [Испытывать одиночество нежелательно для Вас].

Осн кауз. (имплиц.) [Минимизация нежелательного результата желательна].

1.2.2. Тезис – прохибитивный

Схема аргумента представлена на Рисунке 6.



Рис. 6. Схема прагматического аргумента с мотивационным Основанием «Избегание убытков» (прохибитивный Тезис)

(1) *Well you could have a way that you guys could afford and not include your parents in the payments (Тезис) so you would not feel as obligated to them. (Данные)*

Реконструкция аргументации психолога:

Т акц. Вам не следует просить родителей оплатить часть свадьбы.

Д мнен. = Тезис оцен. (имплиц.) [Не просить родителей оплатить часть свадьбы желательно для Вас].

Осн мот. (имплиц.) [Вы мотивированы желанием избежать чувствовать себя обязанным родителям].

Д факт. Если Вы не будете просить родителей оплатить часть свадьбы, Вы будете чувствовать себя менее обязанным им.

Д мнен. (имплиц.) [Чувствовать себя обязанным родителям нежелательно для Вас].

Осн кауз. (имплиц.) [Отсутствие нежелательного результата желательно].

2. Фрейм «Убыток»

2.1. Основание «Наступление убытков»

2.1.1. Тезис – прескриптивный

Схема аргумента представлена на Рисунке 7.



Рис. 7. Схема прагматического аргумента с мотивационным Основанием «Наступление убытков» (прескриптивный тезис)

(1) Но в любых отношениях важно слушать себя и конечно не забывать заботиться о себе. (Тезис) Все невысказанное, задавленное потом начинает говорить с нами через тело и симптомы. (Данные)

Реконструкция аргументации психолога:

Т акц. Вам следует слушать себя и не забывать заботиться о себе в отношениях.

Д мнен. = Тезис оцен. (имплиц.) [Не слушать себя в отношениях и забывать заботиться о себе нежелательно для Вас].

Осн мот. (имплиц.) [Вы мотивированы желанием избежать заболевания].

Д факт. Если Вы не будете высказывать свои потребности в отношениях, это приведет к появлению симптомов заболевания.

Д мнен. (имплиц.) [Заболевание нежелательно для Вас].

Осн кауз. (имплиц.) [Присутствие нежелательного результата нежелательно].

(2) I'm not really sure what you're waiting for to make these changes. Isn't it a bad situation to be almost thirty and to be completely reliant on your girlfriend and your parents? (Данные)

Реконструкция аргументации психолога:

Т акц. (имплиц.) [Вам следует начать искать работу].

Д мнен. = Тезис оцен. (имплиц.) [Не начать искать работу нежелательно для Вас].

Осн мот. (имплиц.) [Вы мотивированы желанием избежать финансовой зависимости от девушки и родителей].

Д факт. (имплиц.) [Если Вы не начнёте искать работу, Вы будете оставаться материально зависимым от девушки и родителей].

Д мнен. Быть материально зависимым от девушки и родителей в 30 лет нежелательно для Вас.

Осн кауз. (имплиц.) [Присутствие нежелательного результата нежелательно].

2.1.2. Тезис – прохибитивный

Схема аргумента представлена на Рисунке 8.

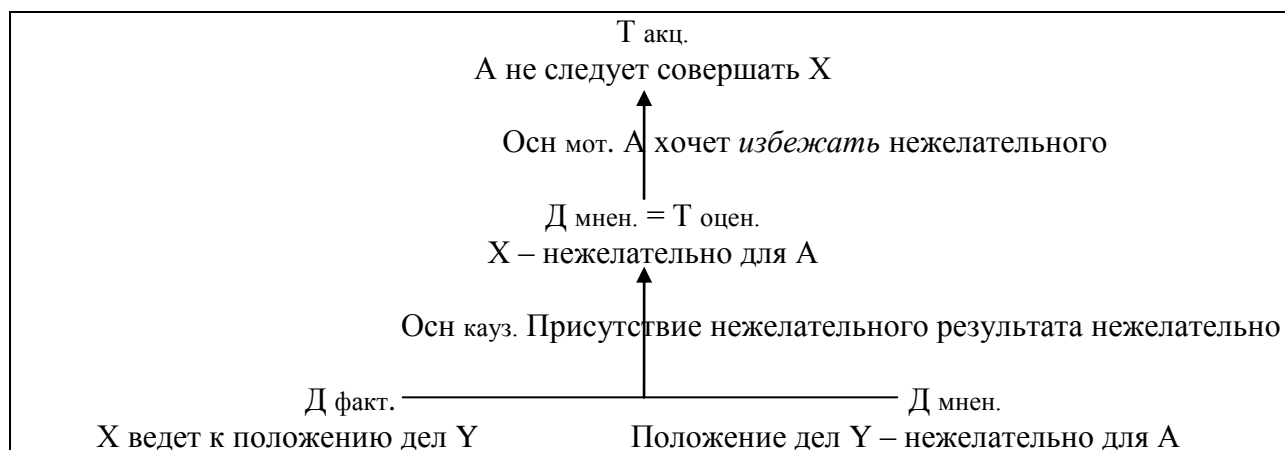


Рис. 8. Схема прагматического аргумента с мотивационным Основанием «Наступление убытков» (прохибитивный Тезис)

(1) Большинство наших страхов приходит из-за того, что мы много думаем, когда пришло время делать. (Данные)

Реконструкция аргументации психолога:

Т акц. (имплиц.) [Вам не следует всё излишне анализировать].

Д мнен. = Тезис оцен. (имплиц.) [Излишне всё анализировать нежелательно для Вас].

Осн мот. (имплиц.) [Вы мотивированы желанием избежать страха].

Д факт. Если Вы будете всё излишне анализировать, у Вас появится страх.

Д мнен. (имплиц.) [Страх нежелателен для Вас].

Осн кауз. (имплиц.) [Присутствие нежелательного результата нежелательно].

(2) *The idea of forcing yourself, I kind of bristle at the word because sometimes you can kind of force something to happen but it's usually only works a few times or it's short term. Just like when your dad forces you to do something, you might do it, but there's a secondary reaction which is what?*

How do you feel when you've been forced to do something? Yeah I mean we get frustrated eventually, we get angry, we get resentful and then we rebel. (Данные)

Реконструкция аргументации психолога:

Т акц. (имплиц.) [Вам не следует принуждать себя].

Д мнен. = Тезис оцен. (имплиц.) [Принуждать себя нежелательно для Вас].

Осн мот. (имплиц.) [Вы мотивированы желанием избежать озлобления, раздражения и сопротивления].

Д факт. Если Вы будете принуждать себя, Вы станете озлобленным, раздраженным и начнете сопротивляться.

Д мнен. (имплиц.) [Стать озлобленным, раздраженным и сопротивляться нежелательно для Вас].

Осн кауз. (имплиц.) [Присутствие нежелательного результата нежелательно].

2.2. Основание «Упущения выгоды»

2.2.1. Тезис – прескриптивный

Схема аргумента представлена на Рисунке 9.



Рис. 9. Схема прагматического аргумента с мотивационным Основанием «Упущенная выгода» (прескриптивный Тезис)

(1) Естественно, родители привыкли опекать вас, но, чтобы стать самостоятельным, нужно постепенно выходить из этой опеки. (Тезис) Что страшнее: прожить жизнь, так как вам хочется? Или под постоянным контролем и совсем не так как вы мечтаете, (Данные) но стабильно и без ошибок (Оговорка)?

Реконструкция аргументации психолога:

Т акц. (имплиц.) [Вам следует выходить из опеки родителей].

Д мнен. = Тезис оцен. (имплиц.) [Не выходить из опеки родителей нежелательно для Вас].

Осн мот. (имплиц.) [Вы мотивированы желанием избежать непроживания жизни так, как Вам хочется, и как Вы мечтаете].

Д факт. (имплиц., эксплиц.) [Если Вы не выйдете из опеки родителей], Вы не проживете жизнь так, как Вам хочется, и как Вы мечтаете.

Д мнен. (имплиц.) [Прожить жизнь так, как Вам хочется, и как Вы мечтаете желательно для Вас].

Осн кауз. (имплиц.) [Отсутствие желательного результата нежелательно].

(2) You need to set some limits. (Тезис) Making yourself valuable and essential in a workplace is adaptive, smart, good business sense (Оговорка), but you don't want to do that (Основание) at the expense of all your other relationships and time and hobbies. (Данные)

Реконструкция аргументации психолога:

Т акц. Вам следует установить границы собственной доступности на рабочем месте.

Д мнен. = Тезис оцен. (имплиц.) [Не установить границы доступности на рабочем месте нежелательно для Вас].

Осн мот. (имплиц.) [Вы мотивированы желанием избежать потери других отношений, времени, увлечений].

Д факт. (имплиц., эксплиц.) [Если Вы не установите границы собственной доступности на рабочем месте], Вы пожертвуете другими отношениями, временем, увлечениями.

Д мнен. (имплиц.) [Другие отношения, время, увлечения желательны для Вас].

Осн кауз. (имплиц.) [Отсутствие желательного результата нежелательно].

2.2.2. Тезис – прохибитивный

Схема аргумента представлена на Рисунке 10.

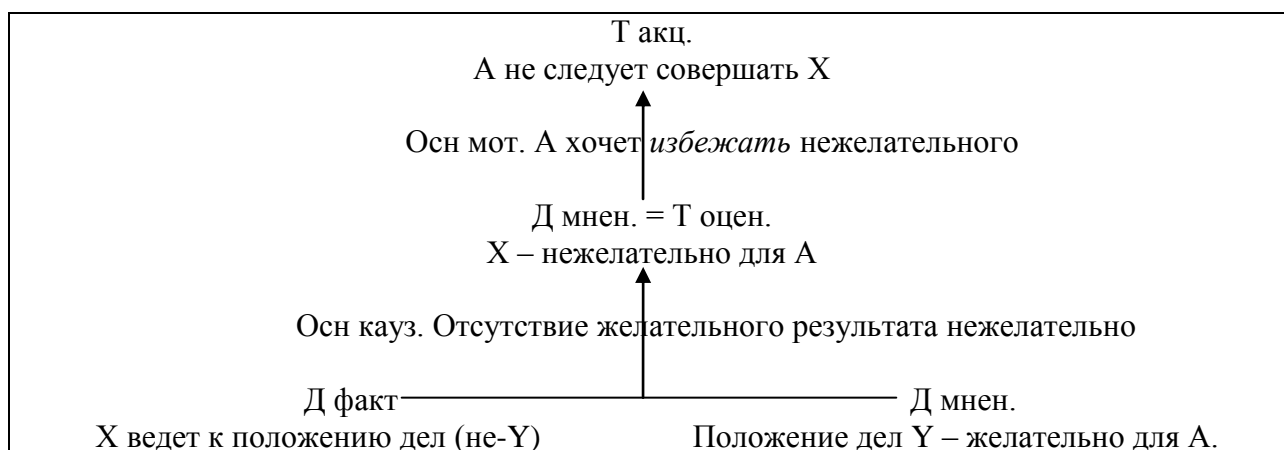


Рис. 10. Схема прагматического аргумента с мотивационным Основанием «Упущенная выгода» (прохибитивный Тезис)

(1) У жертвы есть определенные преимущества – не нужно ни за что отвечать и так далее (Оговорка), но и цена тоже есть. Можно так и не прожить свою жизнь (Данные).

Реконструкция аргументации психолога:

Т акц. (имплиц.) [Вам не следует делать из себя жертву].

Д мнен. = Тезис оцен. (имплиц.) [Делать из себя жертву нежелательно для Вас].

Осн мот. (имплиц.) [Вы мотивированы желанием избежать не проживания своей жизни].

Д факт. [Если Вы будете делать из себя жертву], Вы не проживете свою жизнь.

Д мнен. (имплиц.) [Прожить свою жизнь желательно для Вас].

Осн кауз. (имплиц.) [Отсутствие желательного результата нежелательно].

(2) You continue to reach out and, and want your parents' approval, and want to get your girlfriend's support, and then you deprive yourself of assessing your efforts on your own. And enjoying the fruits of doing so. And you miss out experiencing how strong you can be. (Данные)

Реконструкция аргументации психолога:

Т акц. (имплиц.) [Вам не следует искать одобрения родителей и поддержки подруги].

Д мнен. = Тезис оцен. (имплиц.) [Искать одобрения родителей и поддержки подруги нежелательно для Вас].

Осн мот. (имплиц.) [Вы мотивированы желанием избежать неосознания того, насколько сильной Вы можете быть].

Д факт. Если Вы будете искать одобрения родителей и поддержки подруги, Вы лишите себя возможности самостоятельно оценить свои усилия, насладиться полученными результатами и упустите возможность испытать, насколько сильной Вы можете быть.

Д мнен. (имплиц.) [Самостоятельно оценить свои усилия, насладиться полученными результатами, испытать, насколько сильной Вы можете быть желательно для Вас].

Осн кауз. (имплиц.) [Отсутствие желательного результата нежелательно].

Анализ использования практическим психологом аргументации в рамках речевой стратегии мотивации позволяет сделать следующие выводы. Во-первых, интеграция структурно-функциональной методики анализа АД и теории аргументативных фреймов позволяет осуществить рефлексивизацию построения прагматической аргументации практическим психологом. Во-вторых, данные количественного анализа позволяют утверждать, что в речи психолога аргументы, апеллирующие к мотиву приобретения более частотны, чем аргументы, апеллирующие к мотиву избегания (приобретение – 64%; избегание – 36%). В аргументах с фреймом «Убыток», т.е. апеллирующих к мотиву избегания убытков, Основание «Упущенная выгода» и «Наступление убытков» используются примерно одинаково. В аргументах с фреймом «Выгода», т.е. апеллирующих к мотиву приобретения выгоды Основание «Приобретение выгоды» более частотно (62,8%), чем Основание «Избегание убытков» (37,2%). Данные количественного анализа приведены в Приложении 2 (Таблица 3).

2.4. Коммуникативные стили практического психолога в терапевтическом дискурсе

Выбор коммуникативных и аргументативных средств речевого воздействия на клиента зависит от профессионального коммуникативного стиля практического психолога. В качестве основного стилеобразующего параметра профессионального КС мы вслед за С.В. Мкртычян принимаем речевую тактику реализации

основных речевых стратегий, а также способ построения аргументации (тип Основания аргумента). Типология КС практического психолога строится на основании выделенных К. Томмом позиций психолога по отношению к клиенту: манипулятивной, конфронтативной, опекающей, вдохновляющей.

Поскольку все выявленные речевоздействующие стратегии одинаково представлены в дискурсе практических психологов, для каждого КС определим предпочитаемые речевые тактики в рамках интерпретативно-оценочных и модальных стратегий.

1. Манипулятивный КС

Речевые действия практического психолога с манипулятивным КС направлены на скрытое психологическое воздействие на клиента и ограничение свободы выбора в принятии решений. Скрытый характер воздействия проявляется в более высокой степени косвенности речевых действий.

На основе эмпирического изучения фактического материала предпочитаемыми *интерпретативно-оценочными* тактиками практического психолога с манипулятивным КС являются:

- оправдание поступков за счет приписывания клиенту благородного мотива и диссоциация / ассоциация понятий как способы *нормализации* Проблемы (по соображениям объёма, примеры, иллюстрирующие манифестацию КС в речи психолога, приводятся выборочно для некоторых тактик, для других тактик примеры см. в § 2.2.1 и § 2.2.2 и § 2.3);

- переключение как способ *элиминации* Проблемы;
- комплимент, дефиниция как способы *позитивизации* Проблемы.

Предпочитаемыми тактиками *мотивации* клиента являются:

- совет (Основание «Избегание убытков»), предупреждение (Основание «Упущение выгоды») как способы прямой мотивации;
- атрибуция, дефиниция, комплимент как способы косвенной мотивации.

2. Конфронтативный КС

Речевые действия практического психолога с конфронтативным КС направлено на стимулирование осознанных изменений личности клиента и ограничение свободы выбора.

Предпочитаемыми интерпретативно-оценочными тактиками практического психолога с данным КС являются:

- призывание к ответственности как специфический конфронтативный вариант тактики рационализации ситуации (нормализация Проблемы)

(1) КЛИЕНТ: Иногда намекаю, а иногда прямо говорю, что если он хочет от меня что-то получить, должен хотя бы, чтобы я чувствовала себя в безопасности, защищённой, а не так, будто меня используют. Я считала, что у меня есть на это право. Потому что не чувствовала всего этого, а у меня просили больше, чем отдавали мне обычно.

ПСИХОЛОГ: У вас просили больше, чем отдавали обычно, но вас же никто не заставлял отдавать больше.

(2) CLIENT: So that sort of adds to some of my stress. Being there all the time and not being able to sort of get out. But hopefully I'll be able to be a little bit more assertive (laughs) about my own time on the weekends if I'm going to be there. And that should help.

THERAPIST: Hm. Because it takes I mean certainly they should be more thoughtful of you, they definitely should. But it takes two to be taken advantage of. It's both people who are either intending to or just not thinking about another person. And then you are not setting the boundaries.

- прогнозирование развития ситуации как способ нормализации Проблемы;
- отрицание как способ элиминации Проблемы

CLIENT: So I mean I don't know exactly what I want try to fix or work on or do exactly.

THERAPIST: Maybe nothing needs fixing right now? That doesn't mean there aren't things that are important to talk about or that you want space to talk about but you don't always have to think of yourself as a problem to be fixed.

- компенсация как способ позитивизации Проблемы.

Предпочитаемыми тактиками мотивации клиента являются:

- предупреждение (Основание «Наступление убытков») и ультиматум как способы прямой мотивации.

(1) ПСИХОЛОГ: Так вот это то, что Вы с собой сделали. Вы сегодня жертва, которая ждет любви, одобрения.

КЛИЕНТ: Это сто процентов. Я с Вами полностью согласна.

ПСИХОЛОГ: Так Вы хотите оставаться?

3. Опекающий КС

Речевые действия практического психолога с опекающим КС направлены на скрытое воздействие на клиента и предоставление свободы выбора поведения.

Предпочитаемыми интерпретативно-оценочными тактиками практического психолога с данным КС являются:

- оправдание поведения и эмоциональных реакций клиента как способ нормализации Проблемы:

THERAPIST: You made the decisions you made. You made some people unhappy. And you did what you felt was right for you and what you wanted.

- разрешение как способ нормализации Проблемы:

CLIENT: ...he acts like the fight last night didn't happen. And he just-let's just go on, let's not talk about it. And it's like, you don't fight like that. That damages your relationship when you say things like that, like, "This is over. I don't want to be with you, I don't want to keep having this relationship with you." And then in the morning everything's okay? Like that's certainly not okay. Like how can you trust somebody?

THERAPIST: You don't have to trust him. You don't have to if you don't want to.

- преуменьшение как способ элиминации Проблемы;

- похвала как способ позитивизации Проблемы.

Предпочитаемыми тактиками *мотивации* клиента являются:

- совет (Основание «Приобретение выгоды»), предупреждение (Основание «Избегание убытков») и поощрение как способ прямой мотивации;

Специфическим для этого КС способом прямой мотивации является совет с Основанием авторитета:

THERAPIST: But the best way to go is like, "I don't know what this means or whatever, but this is what Reed says to do and so I'm going to do this. And we'll just see how it goes."

- похвала как способ косвенной мотивации.

4. Вдохновляющий КС

Речевые действия практического психолога с вдохновляющим КС направлены на стимулирование осознанных изменений личности клиента и предоставление свободы выбора поведения.

Предпочитаемыми интерпретативно-оценочными тактиками практического психолога с данным КС являются:

- оправдание потребностей и мотивов клиента как способ нормализации Проблемы;

- ободрение и компенсация как способы позитивизации Проблемы.

(1) КЛИЕНТ: Что я – то к ним вроде как уже взрослая, а они-то ко мне все будут по-прежнему, а мне-то не хочется этого...отстраниться... Нет такого ощущения, что я к вам приду в новом качестве в отношения, и вы ко мне будете вроде как по-новому относиться. А если этого нет, то никак не хочется – будем на дистанции. Так.

ПСИХОЛОГ: Может быть, такая вот дистанция она играет для вас какую-то важную роль, может быть, вы видите, что она действительно для чего-то нужна, какие-то положительные цели у нее есть.

(2) THERAPIST: And holding onto that knowledge that there is uncertainty in a non-intimidating way it doesn't always have to be bad, but uncertainty is a chance that there's something unexpected good to happen, to have these gifts sort of returned and followed.

Предпочитаемыми тактиками *мотивации* клиента являются:

- совет (Основание «Приобретение выгоды») как способ прямой мотивации;
- ободрение как способ косвенной мотивации.

Выводы по Второй главе

В практической части диссертации построение речевого портрета профессиональной ЯЛ практического психолога проводилось за счет анализа содержательных особенностей терапевтического дискурса в следующих аспектах: манифестационно-языковом, тактико-стратегическом, аргументативном, коммуникативно-стилевом.

Анализ *языковых средств*, характеризующих лексикон и грамматикон практического психолога, позволил выявить типичные лексические, морфологические и синтаксические средства, используемые в психологической консультации. Задача психолога воздействовать на клиента обуславливает преобладание лексики с высокой степенью образности (метафор, сравнений, аллюзий). Специфика обсуждаемых тем в психологической консультации обуславливает высокую долю эмоциональной лексики в речи практического психолога. Профессиональный пласт лексики – термины и профессионализмы – используется в меньшей степени, что обусловлено разговорным стилем психологической консультации. С точки зрения морфологических средств преобладающим является изъявительное наклонение и активный залог. На синтаксическом уровне в речи психолога примерно в равной степени представлены простые и сложные предложения (сложносочиненные предложения преобладают).

Описание *прагматикона* практического психолога заключалось в выявлении основных и вспомогательных речевых стратегий и тактик и реконструкции стоящих за ним интенций. Стратегии речевого воздействия ориентированы на вариативную интерпретацию Проблемы в сфере клиента с целью изменения её оценки клиентом, а также на побуждение клиента осуществить желательные и предупредить нежелательные для него действия. Интерпретативно-оценочными стратегиями являются нормализация, элиминация, позитивизация. К модальным стратегиям относятся стратегии прямой и косвенной мотивации. Из данных количественного анализа следует, что наиболее частотной интерпретативно-оценочной речевой стратегией практического психолога является стратегия нормализации (основная речевая тактика – оправдание); наиболее частотной модальной речевой стратегией – стратегия прямой мотивации (основная речевая тактика – совет).

К стратегиям речевого взаимодействия относятся контактоустанавливающие, контактоподдерживающие и контакторазмыкающие типы стратегий, а также диалоговые стратегии контроля над коммуникативной инициативой и контроля

над темой. Специфической речевой стратегией поддержания контакта и демонстрации понимания для терапевтического дискурса является стратегия отражения когнитивных и аффективных состояний клиента. Данная стратегия реализуется с помощью тактик эквивалентного и неэквивалентного перефразирования.

Потребность в исследовании аргументативной компетенции профессиональной языковой личности психолога обусловила анализ аргументативного наполнения одной из частотных речевых стратегий прямой мотивации. Для рационального обоснования (не)желательности действия психолог использует прагматическую аргументацию, которая представляет собою сложную аргументативную структуру с акциональным Тезисом и мотивационным Основанием. Варьирование психологического типа мотивации, к которому апеллирует психолог, обуславливает выбор типа мотивационного Основания аргумента, а также конкретику Данных. Если психолог апеллирует к мотиву приобретения выгоды, возможны два типа мотивационного Основания: «Приобретение Выгоды», «Избегание Убытков». Если психолог апеллирует к мотиву избегания убытков, возможны два типа мотивационного Основания: «Наступление убытков», «Упущение Выгоды».

Изучение коммуникативных стилей практического психолога проводилось в аспекте способа осуществления речевого воздействия на клиента. Основным параметром дифференциации коммуникативных стилей послужила речевая тактика, которую использует практический психолог в рамках интерпретативно-оценочных и модальных речевых стратегий. Дополнительный параметр – тип мотивационного Основания прагматического аргумента. Установлено, что в психологической консультации практический психолог использует манипулятивный, конфронтативный, опекающий и вдохновляющий КС.

Заключение

Антропоцентрическая парадигма современного языкознания в центр исследования помещает языковую личность как субъекта производимого ею дискурса. В настоящем исследовании проведен анализ языковых и коммуникативно-прагматических характеристик речевых действий практического психолога в диалоге с клиентом.

В *теоретической части* диссертации проведен обзор подходов к трактовке ключевых для исследования понятий дискурса, профессионального дискурса в его связи с институциональным дискурсом, профессиональной языковой личности. Уточнено понятие терапевтического дискурса, выделены его конститутивные признаки с точки зрения социолингвистики.

Профессиональный дискурс трактуется вслед за Л.С. Бейлинсон как «общение специалистов между собой или с теми, кто к ним обращается для получения консультации либо профессиональной помощи» [Бейлинсон 2009: 145].

Под терапевтическим дискурсом в работе понимается профессиональный субдискурс практического психолога, реализующийся в процессе оказания квалифицированной психологической помощи клиенту в преодолении психологических проблем с помощью метода психологической беседы в форме психологической консультации.

С позиций социолингвистики терапевтический дискурс был охарактеризован как совокупность *общих дискурсивных, общих институциональных и частных институциональных* признаков. Установлены параметры сходства терапевтического и смежных типов дискурса – медицинского и обыденно-бытового.

Под *профессиональной языковой личностью* понимается «совокупность языковых компетенций, обуславливающих восприятие и производство профессиональных дискурсов в различных ситуациях профессионально-коммуникативного взаимодействия с учетом ролевых требований профессии и целей совместной профессиональной деятельности» [Мыскин 2016: 91].

Затем были рассмотрены подходы к моделированию языковой и профессиональной языковой личности. В связи с избранной методикой социально-речевого портретирования и уровневого представления профессиональной языковой личности, рассматриваются понятия речевой стратегии, речевой тактики, профессионального коммуникативного стиля.

Речевая стратегия представляет собой комплекс речевых действий, направленных на достижение коммуникативной цели. Речевой тактикой следует считать одно или несколько речевых действий, которые способствуют реализации стратегии. Коммуникативный стиль в работе как способ осуществления речевого действия.

В *практической части* диссертации выявлены наиболее частотные характеристики профессиональной ЯЛ практического психолога в следующих аспектах: вербальном, тактико-стратегическом, аргументативном и коммуникативно-стилевом.

Вербальный аспект речевого портрета практического психолога состоит в специфическом функционировании языковых средств различных уровней. Лексический подуровень представлен терминологией практической психологии и нейропсихологии, профессионализмами и профессиональными клише, разговорными фразеологизмами, интенсификаторами и эмотивами, тропами (наиболее частотные – метафора и сравнение), прецедентными феноменами (наиболее частотные – аллюзии и паремии), окказионализмами.

Грамматикон исследовался на морфологическом и синтаксическом уровнях. На морфологическом уровне выявлено преобладание изъявительного наклонения активного залога. На синтаксическом уровне речь практического психолога характеризуется преобладанием простых предложений, а также вопросительных предложений различных типов (специальные вопросы – наиболее частотны), эффатических синтаксических конструкций с инверсией. К средствам экспрессивного синтаксиса относятся различные варианты параллельных конструкций (анафорические, эпифорические, градация, хиазм).

Коммуникативно-прагматический аспект портрета практического психолога заключался в выявлении стратегий речевого воздействия и речевого взаимодействия, а также коммуникативных стилей практического психолога. При эмпирическом изучении речевых стратегий психолога за основу принята типология речевых стратегий О.С. Иссерс [Иссерс 2008].

Выявлены два типа стратегий речевого (психологического) воздействия на личность в консультативной беседе – интерпретативно-оценочные (нормализация, элиминация, позитивизация) и модальная стратегия мотивации. Речевоздействующие стратегии практического психолога выделяются на основе вектора изменения оценки Проблемы клиентом: стратегия *Нормализации* меняет оценку Проблемы с отрицательной на нейтральную; стратегия *Элиминации* меняет оценку Проблемы с отрицательной на нейтральную; стратегия *Позитивизации* меняет оценку Проблемы с отрицательной / нейтральной на положительную. Стратегия *Нормализации* реализуется при помощи речевых тактик оправдания, генерализации, рационализации, прогнозирования, разрешения, а также когнитивных тактик дефиниции и диссоциации. Стратегия *Элиминации* реализуется при помощи речевых тактик преуменьшения, отрицания, переключения, а также когнитивных тактик дефиниции и диссоциации. Стратегия *Позитивизации* реализуется с помощью речевых тактик ободрения, похвалы, компенсации, комплимента, а также когнитивной тактики дефиниции.

Интерпретативно-оценочные стратегии и тактики – реактивные, их выбор психологом зависит от речевых действий клиента (реакцией на самообвинение может быть оправдание).

Стратегия *Мотивации* направлена на создание или поддержание на высоком уровне готовности клиента совершить желательное или прекратить совершать нежелательное для него действие. На основании степени эксплицированности прескриптивной / прохибитивной иллокуции выделяются стратегии прямой и косвенной мотивации. Стратегия прямой Мотивации реализуется с помощью тактик совета, предупреждения, поощрения, ультиматума. Стратегия косвенной мо-

тивации реализуется при помощи тактик ободрения, похвалы, комплимента, а также тактик атрибуции и дефиниции.

Риторические речевые стратегии усиливают речевоздействующий эффект основных стратегий посредством риторических приемов. Основной риторической стратегией психолога является стратегия Драматизации, которая объективируется тактиками утрирования, преувеличения, вопросно-ответного хода, риторического вопроса.

Прагматические речевые стратегии направлены на установление и поддержание контакта клиентом, завоевание доверия и расположения клиента. Сюда относятся метакоммуникативные стратегии *контактоустановления, контактоподдержания и контактораазмыкания*.

Контактоустанавливающей стратегией является стратегия Солидаризации, которая направлена на демонстрацию эмпатии и поддержки клиенту, чтобы заручиться его расположением. Данная стратегия реализуется тактиками сочувствия, сопереживания, соболезнования, согласия, эмпатической уступки, единения. Специфической стратегией поддержания контакта является стратегия отражения когнитивных и аффективных состояний клиента, которая реализуется тактиками эквивалентного и неэквивалентного перефразирования. Диалоговые стратегии психолога направлены на контроль над коммуникативной инициативой и контроль над темой.

Аргументативный аспект речевого портрета практического психолога определяется способом обоснования в рамках речевой стратегии мотивации. Установлено, что для рационального обоснования (не)желательности действия психолог использует прагматическую аргументацию, которая представляет собою сложную аргументативную структуру с акциональным Тезисом и мотивационным Основанием. Ключевой аспект построения аргументации практическим психологом состоит в выборе типа мотивационного Основания, посредством которого он апеллирует к мотиву приобретения или избегания убытков клиента. Если психолог апеллирует к мотиву приобретения выгоды, возможны два типа мотивационного

Основания: «Приобретение Выгоды», «Избегание Убытков». Если психолог апеллирует к мотиву избегания убытков, возможны два типа мотивационного Основания: «Наступление убытков», «Упущение Выгоды».

Изучение коммуникативных стилей практического психолога проводилось в аспекте речевоздействия. Установлено, что в психологической консультации практический психолог использует манипулятивный, конфронтативный, опекающий и вдохновляющий КС.

Перспективы исследования предполагают дальнейшую разработку понятия коммуникативного стиля профессиональной языковой личности, а также исследование того, как практический психолог стратегически использует аргументацию для достижения практических целей (опровержения иррациональных представлений и убеждений клиента).

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ И УСЛОВНЫХ ОБОЗНАЧЕНИЙ

ПД – профессиональный дискурс

ЯЛ – языковая личность

КС – коммуникативный стиль

АД – аргументативный дискурс

П – психолог

К – клиент

Т – Тезис

Д – Данные

Осн – Основание

Огр – Ограничитель

Ог – Оговорка

Св – Свидетельство

Д факт. – Данные фактуальные

Д мнен. – Данные мнения

Т акц. – акциональный Тезис

Т оцен. – оценочный Тезис

Осн мот. – Основание мотивации

Осн кауз. – Основание каузации

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Агапова, С.Г. Прагматические особенности английской диалогической речи. – Ростов-на-Дону: АПСН, 2002. – 235 с.
2. Азнабаева, Л.А. Принципы речевого поведения адресата в конвенциональном общении: автореф. дис. ... докт. филол. наук: 10.02.19. – Москва, 1999. – 46 с.
3. Акаева, Э.В. Коммуникативные стратегии профессионального медицинского дискурса: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01. – Омск, 2007. – 22 с.
4. Алексеев А.П. Теория аргументации: классические идеалы и технологические перспективы – М.: Изд-во «Когито-Центр», 2010. – 76 с.
5. Алексеева, Л.М., Мишланова С.Л. Медицинский дискурс: теоретические основы и принципы анализа. – Пермь: Изд-во Перм. ун-та, 2002. – 200 с.
6. Арпентьева, М.Р. Подходы к изучению и интерпретации текстов консультативных бесед // Психологическое сопровождение образования: теория и практика: сб. статей. – Йошкар-Ола, 2015. – С. 38-45.
7. Арутюнова, Н.Д. Дискурс / Н.Д. Арутюнова // Лингвистический энциклопедический словарь / Гл. ред. В.Н. Ярцева – М.: Сов. Энциклопедия, 1990. – С. 136-137
8. Арутюнова, Н.Д. Типы языковых значений: Оценка. Событие. Факт. – М.: Наука, 1988. – 341 с.
9. Багдасарян, Т.М. Речевое поведение врачей-психотерапевтов: На материале английского и русского языков: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19. – Ростов-на-Дону, 2005. – 17 с.
10. Бадхен, А.А., Родина, А.М. Мастерство психологического консультирования. – СПб.: Речь, 2010. – 229 с.
11. Баранов, А.Н. Лингвистическая теория аргументации (когнитивный подход): дис. ... докт. филол. наук: 10.02.01, 10.02.19. – Москва, 1990. – 378 с.

12. Баранов, А.Н., Крейдлин, Г.Е. Иллокутивное вынуждение в структуре диалога // Вопросы языкознания. 1992. № 2. – С. 84-99
13. Барсукова, М.И. Медицинский дискурс: стратегии и тактики речевого поведения врача: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01. – Саратов, 2007. – 141 с.
14. Бахтин, М.М. Эстетика словесного творчества. – М.: Искусство, 1979. – 424 с.
15. Бейлинсон, Л.С. Профессиональный дискурс как предмет лингвистического изучения // Вестн. Волгогр. гос. ун-та. Сер. 2, Языкозн. 2009б. № 1 (9) – С. 145-149
16. Бейлинсон, Л.С. Профессиональный дискурс: признаки, функции, нормы: на материале коммуникативной практики логопедов: автореф. дис. ... докт. филол. наук: 10.02.19. – Волгоград, 2009а. – 39 с.
17. Бейлинсон, Л.С. Профессиональный дискурс: профильные признаки / Л.С. Бейлинсон // гуманитарные и социальные науки. – 2016. – С. 179-182
18. Бейлинсон, Л.С. Характеристики медико-педагогического дискурса: На материале логопедических рекомендаций: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19. – Волгоград, 2001. – 187 с.
19. Белецкий, С.Б. Дискурсивные практики патернализма / С.Б. Белецкий // Дискурсивные практики современной институциональной коммуникации: монография. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2015. – С. 36-63.
20. Богданов, В.В. Лингвистическая прагматика и ее прикладные аспекты // Прикладное языкознание. – СПб., 1996. – С. 268-275.
21. Богин, Г.И. Модель языковой личности в ее отношении к разновидностям текстов: автореф. дис. ... докт. филол. наук. – Л., 1984. – 31 с.
22. Болотнов, А.В. Идиостиль информационно-медийной языковой личности: коммуникативно-когнитивные аспекты исследования: дис. ... докт. филол. наук: 10.02.01. – Томск, 2015. – 405 с.
23. Бондаренко, А.Ф. Психологическая помощь: теория и практика. – Изд. 3-е, испр. и доп. – М.: Независимая фирма «Класс», 2001. – 336 с.

24. Бондаренко, А.Ф., Королюк, Т.И. Интент–анализ русского и американского психотерапевтического дискурса [Электронный ресурс] // Медицинская психология в России: электрон. науч. журн. – 2013. – N 3 (20). –Режим доступа: http://mprj.ru/archiv_global/2013_3_20/nomer/nomer17.php
25. Борботько, В.Г. Принципы формирования дискурса: от психолингвистики к лингвосинергетике. Изд. 4-е. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2011. – 288 с.
26. Борисова, И.Н. Дискурсивные стратегии в разговорном диалоге // Русская разговорная речь как явление городской культуры. – Екатеринбург: АРГО, 1996. – С. 21-48
27. Борисова, И.Н. Русский разговорный диалог: Структура и динамика. Изд. 3-е. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. – 320 с.
28. Брутян, Г.А. Аргументация. – Ереван: Изд-во АН АрмССР, 1984. – 105 с.
29. Бубнова, И.А., Красных, В.В. Жанры речи как аспект психолингвистических исследований человека // Жанры речи: сб. науч. тр. – М.: Саратов: Лабиринт, 2012. – С. 52–60.
30. Бушев, А.Б. Языковые особенности текстов, используемых в психотерапевтической коммуникации: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19. – Тверь, 1999. – 245 с.
31. Бушев, А.Б., Зиньковский, А.К., Агкацева, М.Г. Психотерапевтическая риторика: Монография. – Тверь: ООО «Издательство «Триада», 2013. – 256 с.
32. Васильев Л.Г., Черкасская Н.Н. Речевые стратегии и апеллятивный дискурс / Монография. – Калужский гос. ун-т, Удмуртский гос. ун-т, 2013. – 99 с.
33. Васильев, Л.Г. Аргументация и ее понимание: Логико-лингвистический подход / Монография. – Калуга: Калужск. гос. ун-т им. К.Э. Циолковского, 2014. – 331 с.
34. Васильев, Л.Г. Аспекты аргументации: материалы по общему языкознанию. – Тверь, 1992. – 56 с.

35. Васильев, Л.Г. Лингвистические аспекты понимания: дис. ... докт. филол. наук: 10.02.21. – Калуга, 1999. – 251 с.
36. Васильев, Л.Г. Проблема речевого воздействия: отечественные и зарубежные подходы. – Калуга: КГУ им. К.Э. Циолковского, 2016. – 152 с.
37. Васильев, Л.Г. Традиции тривия в калужской школе лингвоаргументологии // Язык. Текст. Дискурс. Вып. 11. 2013. – С.14-24
38. Васильев, Л.Г., Назарчук, Ю.И. Лингвистическая аргументология: структурно-семантический подход. Калуга – Тирасполь: Калужск. гос. ун-т им. К. Э. Циолковского; Приднестровский гос. ун-т им. Т. Г. Шевченко, 2013. – 131 с.
39. Василюк, Ф.Е. Понимающая психотерапия как психотехническая система: автореф. дис. ... докт. психол. наук: 19.00.01. – Москва, 2007. – 48 с.
40. Ващенко, Е.А. Контраст как средство воздействия в англоязычных научно-популярных психологическом и психотерапевтическом субдискурсах: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04, 10.02.19. – Ростов-на-Дону, 2016. – 168 с.
41. Верещагин, Е.М., Костомаров, В.Г. Язык и культура. Три лингвострановедческие концепции: лексического фона, рече-поведенческих тактик и сапипентемы. – М.: «Индрик», 2005. – 1040 с.
42. Винокур, Т.Г. Говорящий и слушающий. Варианты речевого поведения. – М.: Наука, 1993. – 172 с.
43. Винокур, Т.Г. Диалог // Русский язык: энциклопедия. изд-е 2-е, перераб. и дополн. – М.: Дрофа, 1997. – С. 119-120
44. Ворожбитова, А.А. «Языковая личность» и «литературная личность» как лингвориторические категории / А.А. Ворожбитова // Лингвориторическая парадигма: теоретические и прикладные аспекты. – 2007. – № 8. – С. 24-33.
45. Выготский, Л.С. Мышление и речь. – М.-Л., 1934. – 362 с.
46. Голев, Н.Д. Лингвоперсонологическая вариативность языка / Н.Д. Голев // Известия Алтайского государственного университета. Серия «История, филология, философия и педагогика». – 2004. – Вып. 4. – С. 41-45

47. Голованова, Е.И. Введение в когнитивное терминоведение: учеб. пособие. – М.: Флинта: Наука, 2011. – 224 с.
48. Голованова, Е.И. Категория профессионального деятеля в динамическом пространстве языка: Лингвокогнитивный анализ: дис. ... докт. филол. наук: 10.02.19. – Челябинск, 2004. – 367 с.
49. Голованова, Е.И. Профессиональная языковая личность: принципы и параметры лингвистического описания // Языки профессиональной коммуникации: сб. ст. Т. 1. Челябинск, 2009. – С. 14-17
50. Голованова, Е.И. Профессиональная языковая личность: специфика профессиональных процессов в сфере теории и практики // Non multum, sed multa: Немного о многом. У когнитивных истоков современной терминологии: сб. науч. тр. в честь В.Ф. Новодрановой. – М.: Авторская академия, 2010. – 261–270.
51. Голованова, Е.И. Профессиональный дискурс, субдискурс, жанр профессиональной коммуникации: соотношение понятий // Вестник Челябинского государственного университета. 2013. № 1 (292). Филология. Искусствоведение. Вып. 73. С. 32–35.
52. Голунова, Е.Н. Особенности динамики диалога в ситуации психологического консультирования: автореф. дис. ... канд. психол. наук: 19.00.13. – Москва, 1998. – 19 с.
53. Гончаренко, Н.В. Суггестивные характеристики медицинского дискурса: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19. – Волгоград, 2007. – 205 с.
54. Гришина, Н.В. Психология конфликта. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 544 с.
55. Девкин, В.Д. Диалог. Немецкая разговорная речь в сопоставлении с русской: Учеб. пособие для ин-тов и фак-тов иностр. языков. – М.: Высш. школа, 1981. – 160 с.
56. Дейк, Т.А. ван Язык. Познание. Коммуникация. – М.: Прогресс, 1989. – 312 с.

57. Демьянков, В.З. Тайна диалога // Диалог: Теоретические проблемы и методы исследования. – М.: ИНИОН РАН, 1992. – С.10-44.
58. Демьянков, В.З. Текст и дискурс как термины и как слова быденного языка // Вопросы филологии, 2007. Спецвыпуск. IV Международная научная конференция «Язык, культура, общество». Пленарные доклады. 2007. – С. 86-95
59. Демьянков, В.З. Эффективность аргументации как речевого воздействия // Проблемы эффективности речевой коммуникации. – М.: ИНИОН АН СССР, 1989. – С.13-40.
60. Дридзе, Т.М. Текстовая деятельность в структуре социальной коммуникации. Проблемы семиосоциопсихологии. – М.: Наука, 1984. – 232 с.
61. Дубровская, О.Г. Субъектный принцип формирования социокультурной специфики дискурса: автореф. дис. ... докт. филол. наук : 10.02.19. – Тамбов, 2015. – 42 с.
62. Дускаева, Л.Р. Диалог // Эффективное речевое общение (базовые компетенции): Словарь-справочник под ред. А.П. Сковородникова. Сибирский федеральный университет, 2012. – С. 127-128
63. Еемеерен, Ф. ван, Гроотендорст Р., Хенкеманс Ф.С. Аргументация: анализ, проверка, представление: Уч. пособие. – Спб.: Филологический ф-т СПбГУ, 2002. – 160 с.
64. Жура, В.В. Дискурсивная компетенция врача в устном медицинском общении: автореф. дис. ... докт. филол. наук: 10.02.19. – Волгоград, 2008. – 40 с.
65. Земская, Е.А. Русский язык как иностранный. Русская разговорная речь. Лингвистический анализ и проблемы обучения: Учебное пособие. 5-е изд. стереотип. – М.: Флинта, 2016. – 240 с.
66. Золотова, Е.С. Особенности реализации профессиональной языковой личности в естественной письменной речи предпринимателей: автореф. дис. ... канд. филол. наук. – Челябинск, 2013. – 22 с.

67. Иванцова, Е.В. Лингвоперсонология: основы теории языковой личности: Учебное пособие. – Томск: Издательство Томского университета, 2010. – 158 с.
68. Иванцова, Е.В. Проблемы формирования методологических основ лингвоперсонологии // Вестник Томского государственного университета. – 2008. – № 3 (4). – С. 27-43.
69. Иванцова, Е.В. Феномен диалектной языковой личности. – Томск: Изд-во Том. ун-та., 2002. – 312 с.
70. Ильин, Е.П. Психология помощи: Альтруизм, эгоизм, эмпатия. – СПб.: Питер, 2013. – 304 с.
71. Иссерс, О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Изд. 5-е. – М.: Издательство ЛКИ, 2008. – 288 с.
72. Иссерс, О.С. Люди говорят... Дискурсивные практики нашего времени: монография. – Омск: Изд-во Ом. гос. ун-та, 2012. – 276 с.
73. Казачкова, Ю.В. Выражение сочувствия в русском и английском речевом общении (жанровый аспект): дисс. ... канд. филол. наук: 10.02.19. – Саратов, 2006. – 177 с.
74. Калина, Н.Ф. Основы психоанализа. – М.: «Рефл-бук», К.: «Ваклер», 2001. – 352 с.
75. Карасик, В.И. Дискурсивная персонология / В.И. Карасик // Язык, коммуникация и социальная среда. – 2007. – Вып.5. – С.78-86
76. Карасик, В.И. О типах дискурса // Языковая личность: институциональный и персональный дискурс: сб. науч. тр. – Волгоград, 2000. – С. 5-20.
77. Карасик, В.И. Язык социального статуса. – М.: ИТДГК «Гнозис», 2002. – 333 с.
78. Карасик, В.И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. – М.: Гнозис, 2004. – 309 с.

79. Караулов, Ю.Н. От грамматики текста к когнитивной теории дискурса / Ю.Н. Караулов, В.В. Петров // Ван Дейк. Язык. Познание. Коммуникация. – М., 1989. – С. 5-11.
80. Караулов, Ю.Н. Русский язык и языковая личность. – 1-е изд. М.: «Наука», 1987. – 264 с.
81. Карымшакова, Т.Г. Лингвистические технологии речевого воздействия в медицинском дискурсе: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19. – Улан-Удэ, 2016. – 198 с.
82. Касьянова, Ю.И. Структурно-семантический анализ аргументации в монологическом тексте: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19. – Ижевск, 2008. – 158 с.
83. Кибрик, А.А. Анализ дискурса в когнитивной перспективе: дис. ... докт. филол. наук: 10.02.19. – М.: Ин-т языкознания РАН, 2003. – 90 с.
84. Кириллова, Е.И. Интент-анализ психотерапевтической речи: автореф. дис. ... канд. психол. наук: 19.00.01. – Москва, 2010. – 30 с.
85. Китайгородская, М.В., Розанова, Н.Н. Русский речевой портрет. – М.: Наука, 1995. – 128 с.
86. Клушина, Н.И. Дискурсологический вектор современной стилистики // Лингвистика без границ. Сб. статей памяти В.Б. Кашкина. – Воронеж: Наука-Юнипресс, 2016. – С. 64-72.
87. Клушина, Н.И. От стиля к дискурсу: новый поворот в лингвистике // Язык, коммуникация и социальная среда. – Воронеж, 2011. – Вып. 9. – С. 26-33
88. Ключев, Е.В. Речевая коммуникация. – М.: РИПОЛ классик, 2002. – 317 с.
89. Кобозева, И.М., Лауфер Н.И. Интерпретирующие речевые акты // Логический анализ языка. Язык речевых действий. – М.: Наука, 1994. – С. 63-71
90. Кондратюк, Н.С. Психотерапевтическое высказывание: парадигмальные особенности: моногр. – Киев. нац. лингв. ун-т., 2012. – 178 с.
91. Красных, В.В. Основы психолингвистики: Лекционный курс. 2-е изд., доп. – М.: Гнозис, 2012. – 333 с.

92. Красных, В.В. Свой среди чужих: Миф или реальность? – М.: Гнозис, 2003. – 375 с.
93. Крысин, Л.П. Современный русский интеллигент: попытка речевого портрета // Русский язык в научном освещении. – М., 2001. – № 1. – С. 90-106
94. Кубиц, Г.В. Профессионализация языковой личности: На примере юридического дискурса: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19. – Челябинск, 2005. – 19 с.
95. Кубрякова, Е.С. О понятиях дискурса и дискурсивного анализа в современной лингвистике // Дискурс, речь, речевая деятельность: функциональные и структурные аспекты / Сборник обзоров. Серия "Теория и история языкознания" РАН. ИНИОН. – М., 2000. – С. 5–13.
96. Кубрякова, Е.С. О термине «дискурс» и стоящей за ним структуре знания // Язык. Личность: сб. статей к 70-летию Т.М. Николаевой. – М.: Языки славянских культур, 2005. – С. 23-33.
97. Кубрякова, Е.С., Александрова, О.В. Виды пространств текста и дискурса // Категоризация мира: пространство и время. – М, 1997. – С. 15-25
98. Кузнецова, А.А. Иллокутивные типы вербальной эмпатии: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19. – Уфа, 2010. – 25 с.
99. Куликова, Л.В. Коммуникативный стиль как проблема теории межкультурного общения: автореф. дис. ... докт. филол. наук: 10.02.19. – Волгоград, 2006. – 39 с.
100. Куницына, В.Н., Казаринова, Н.В., Погольша, В.М. Межличностное общение. Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2001. – 544 с.
101. Куриленко, В.Б., Макарова, М.А., Логинова, Л.Д. Лингвотерапевтическая направленность как базовая категория медицинского дискурса // Современные научные исследования и инновации. – 2012. – № 1 [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2012/01/6431>

102. Лаврентьева, Е.В. Речевые жанры обвинения и оправдания в диалогическом единстве: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01. – Новосибирск, 2006. – 23 с.
103. Лазуренко, Е.Ю., Саломатина, М.С., Стернин, И.А. Профессиональная коммуникативная личность. Коммуникативное поведение. – Вып. 28. – Воронеж: «Истоки», 2007. – 194 с.
104. Латынов, В.В. Стили речевого коммуникативного поведения: структура и детерминанты / В.В. Латынов // Психологический журнал, 1995. – С. 90-100.
105. Левонтина, И.Б. Время для частных бесед / И.Б. Левонтина // Логический анализ языка: Язык речевых действий. – М., 1994. – С. 71-75.
106. Леонтьев, А.А. Психология общения. – 3-е изд. – М.: Смысл, 1999. – 365 с.
107. Лидерс, А.Г. Практическая психология как помогающая профессия // Психологический тренинг с подростками: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. – М.: Издательский центр «Академия», 2001. – С. 6-29.
108. Лисанюк, Е.Н. Логико-когнитивная теория аргументации: дис. ... д. филос. наук: 09.00.07. – СПб, 2015. – 297 с.
109. Маджаева, С.Ю. Терапевтическая функция языка в медицине // Язык медицины: материалы всероссийской научно-методической конференции «Методические и лингвистические аспекты международной медицинской терминологии». – Самара, ООО «Порто-принт», 2013. – С. 143-149
110. Макаров, М.Л. Основы теории дискурса. – М.: ИТДГК «Гнозис», 2003. – 280 с.
111. Манаенко, Г.Н. Дискурс как когнитивно-коммуникативный феномен и его структура // Когнитивно-дискурсивные стратегии развития языка: Сб. научных трудов по итогам Междунар. научной конференции. – Белгород: Эпицентр, 2016б. – С. 280-287.
112. Манаенко, Г.Н. Методологические и теоретические аспекты когнитивно-дискурсивных исследований языка: Монография. – Ставрополь. Изд-во СКФУ, 2016а. – 207 с.

113. Минский, М. Фреймы для представления знаний: Пер. с англ. – М.: Энергия, 1979. – 152 с.
114. Мишланова, С.Л. Профессиональная языковая личность как категория когнитивного терминоведения // Изменяющийся языковой мир: докл. Междунар. науч. конф. Пермь, 2001. – С. 13-17
115. Мкртычян, С.В. Управленческие коммуникативные стили в социально стратифицированном дискурсе: на материале русского языка: автореф. дис. ... докт. филол. наук: 10.02.01. – Тверь, 2012. – 46 с.
116. Мыскин, С.В. Профессиональное языковое сознание и особенности его функционирования: дис. ... докт. филол. наук: 10.02.19. – Москва, 2016. – 320 с.
117. Нерознак, В.П. Лингвистическая персонология: к определению статуса дисциплины // Сборник науч. трудов Моск. гос. лингв. ун-та. – М., 1996. – Вып. № 426. Язык. Поэтика. Перевод. – С. 112-116.
118. Никандров, В.В. Вербально-коммуникативные методы в психологии. – СПб.: Речь, 2002. – 72 с.
119. Оленев, С.В. Аспектирующие и синтезирующие (системные) подходы к изучению языковой личности // Языковая личность: Моделирование, типология, портретирование. Сибирская лингвоперсонология. Вып. 2 / Под ред. Н.Д. Голева, Н.В. Мельник и С.В. Оленева. – М.: ЛЕНАНД, 2016. – С. 7-27
120. Олешков, М.Ю. Системное моделирование институционального дискурса: на материале устных дидактических текстов: дис. ... докт. филол. наук: 10.02.19. – Нижний Тагил, 2007. – 423 с.
121. Олянич, А.В. Презентационная теория дискурса: монография. – М.: Гнозис, 2007. – 407 с.
122. Ощепкова, Н.А. Стратегии и тактики в аргументативном дискурсе: прагмалингвистический анализ убедительности рассуждения (на материале политических дебатов): дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19. – Калуга, 2004. – 199 с.

123. Падучева, Е.В. Прагматические аспекты связности диалога // Известия АН СССР. – Сер. лит. и языка. – М.: Наука, 1982. т. 41. № 4. – С. 305–313.
124. Паршина, О.Н. Стратегии и тактики речевого поведения современной политической элиты России: дис. ... докт. филол. наук: 10.02.19. – Саратов, 2005. – 325 с.
125. Плотникова, С.Н. Говорящий/пишущий как языковая, коммуникативная и дискурсивная личность // Вестник НВГУ. – 2008. – №4. – С.37-42
126. Прохоров, Ю.Е. Действительность. Текст. Дискурс: учеб. пособие. 5-е изд., стереотип. – М.: Флинта: Наука, 2016. – 224 с.
127. Рабенко, Т.Г. Жанр утешение и средства его языковой реализации // Вестник Кемеровского государственного университета. – 2012. – № 4-4 (52). – С. 107-111.
128. Рабенко, Т.Г. Утешение: речевые тактики жанра // Образ мира в зеркале языка: сб. науч. стат. – М.: Флинта, 2011. – С. 367-376
129. Романов А.А., Черепанова И.Ю. Суггестивный дискурс в библиотерапии. – М.: Лилия, 1999. – 128 с.
130. Романов, А.А., Немец Н.Г. Дискурс утешения: Лингвopsихологический анализ. – М.: ИЯ РАН, ТвГУ, ТГСХА издательство «Агросфера», 2006. – 144 с.
131. Седов, К.Ф. Дискурс и личность: Эволюция коммуникативной компетенции. – М.: Лабиринт, 2004. – 320 с.
132. Седов, К.Ф. Общая и антропоцентрическая лингвистика. – М.: Издательский Дом ЯСК, 2016. – 440 с.
133. Седов, К.Ф. Теоретическая модель психолингвоперсонологии // Теоретические проблемы психолингвистики – Вопросы психолингвистики. – М., 2008. – №7. – С. 12-23.
134. Силантьева, М.С. Элитарная языковая личность в профессиональном дискурсе: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19 / Силантьева Марина Сергеевна. – Пермь, 2012. – 22 с.

135. Стеблецова, А.О. Национальная специфика делового дискурса в сфере высшего образования: на материале англоязычной и русскоязычной письменной коммуникации: дис. ... докт. филол. наук: 10.02.20. – Воронеж, 2015. – 500 с.
136. Стернин, И. А. Введение в речевое воздействие. – Воронеж, 2001. – 252 с.
137. Сумина, Н.В. Семантические и прагматические характеристики психотерапевтического дискурса: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19. – Нальчик, 2016. – 170 с.
138. Сусов, И.П. Коммуникативно-прагматическая лингвистика и ее единицы // Прагматика и семантика синтаксических единиц. – Калинин, 1984. – С. 3-12.
139. Сухих, С.А. Коммуникативная компетентность. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2013. – 155 с.
140. Сухих, С.А. Прагмалингвистическое измерение коммуникативного процесса: дис. ... докт. филол. наук: 10.02.01. – Краснодар: Кубанск. гос. ун-т, 1998. – 257 с.
141. Тамарченко, С.А. Функционально-смысловые трансформации библиотерапевтического дискурса: автореф. дис. ... кандидат. филол. наук: 10.02.19. – Тверь, 1999. – 20 с.
142. Тарасов, Е.Ф. Некоторые основания социолингвистической интерпретации текста // Лингвистика текста. – М., 1974. – Ч. 2. – С. 97-103.
143. Третьякова, В.С. Речевой конфликт и гармонизация общения: автореферат дис. ... докт. филол. наук: 10.02.01. – Москва, 2003. – 35 с.
144. Фанян, Н.Ю. Аргументация как лингвопрагматическая структура: дис. ... докт. филол. наук. – Краснодар, 2000. – 240 с.
145. Федорова, Л.Л. Теория речевой коммуникации и грамматика диалога // Коммуникационные стратегии культуры и гуманитарные технологии. – Санкт-Петербург, 2007. – С. 103-135.

146. Федосюк, М. Ю. Комплексные жанры разговорной речи: «утешение», «убеждение», «уговоры» / М. Ю. Федосюк // Русская разговорная речь как явление городской культуры. – Екатеринбург: Арго, 1996. – С. 73-94.
147. Федунина, Н.Ю. Речевые формулы утешения / Н.Ю. Федунина // Консультативная психология и психотерапия. – 2009. – № 4. – С. 98-123.
148. Формановская, Н.И. Коммуникативно-прагматические аспекты единиц общения. – М.: Ин-т русского языка им. А.С. Пушкина, 1998. – 239 с.
149. Формановская, Н.И. Национально-культурный феномен русского общения: диалог «жалоба – утешение» / Н.И. Формановская // Русский язык за рубежом. – 2012. – № 4. – С. 44-48.
150. Ханский, А.О. Коммуникативные стратегии вербального утешения: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19. – Тверь, 2002. – 126 с.
151. Харченко, Е.В. Восприятие и понимание в профессиональном общении / Е.В. Харченко // Вестник Челябинского государственного университета. Серия «Филология. Искусствоведение». – Челябинск, 2011. – Вып. 57/24 (239). – С. 48-49.
152. Харченко, Е.В. Межличностное общение: модели вербального поведения в профессиональных стратах: дис. ... докт. филол. наук: 10.02.19. – Москва, 2004. – 470 с.
153. Харченко, Е.В. Моделирование речевого поведения в профессиональном общении / Е.В. Харченко // Вестник ЮУрГУ. – 2006. – № 6. – С. 103-106.
154. Хорешко, О.Н. Жанровый аспект положительной оценки лица: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01. – Саратов, 2005. – 21 с.
155. Чернявская, В.Е. Лингвистика текста: Поликодовость, интертекстуальность, интердискурсивность. Учебное пособие. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. – 248 с.
156. Шаховский, В.И. Диссонанс экологичности в коммуникативном круге: человек, язык, эмоции (монография). – Волгоград: изд-во ИП Поликарпов И.Л., 2016. – 504 с.

157. Шелестюк, Е. В. Психосоциальный аспект языковой личности / Е.В. Шелестюк // Вестник Челябинского государственного университета. Филология. Искусствоведение. – Челябинск, 2011. – № 24 (239).– Вып. 57. – С. 287-290.
158. Шелестюк, Е.В. Речевое воздействие: онтология и методология исследования: дисс ... докт. филол. наук: 10.02.19. – Челябинск, 2009. – 304 с.
159. Ширяева, Т.А. Когнитивное моделирование институционального делового дискурса: автореф. дис. ... докт. филол. наук: 10.02.19. – Краснодар, 2008. – 50 с.
160. Щерба, Л.В. Избранные работы по русскому языку. – М.: Учпедгиз, 1957. – 188 с.
161. Якубинский, Л.П. О диалогической речи // Избранные работы: Язык и его функционирование. – М., 1986. – С. 17-58.
162. Янкина, Е.В. Особенности функционирования социальной поддержки в общении // Язык. Текст. Дискурс: Научный альманах Ставропольского отделения РАЛК. – Ставрополь, 2012. – № 10. – С. 180-185
163. Barth, E.M., Krabbe, E.C.W. From Axiom to Dialogue: A Philosophical Study of Logics and Argumentation (Foundations of Communication). – Berlin/New York: Walter de Gruyter, 1982. – 377 p.
164. Bigi, S. Communicating (with) care. A Linguistic Approach to the Study of Doctor-Patient Interactions. – IOS Press: Amsterdam, Netherlands, 2016. – 116 p.
165. Burleson, B.R., Goldsmith, D.J. How the Comforting Process Works: Alleviating Emotional Distress through Conversationally Induced Reappraisals // Handbook of communication and emotion: Research, theory, applications, and contexts, P.A. Andersen, L.K. Guerrero (Eds.). – San Diego, CA: Academic Press, 1998. – P. 245-280.
166. Burleson, B.R. Comforting messages: Features, functions, and outcomes // Strategic interpersonal communication. – Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1994. – P. 135-161
167. Burleson, B.R., MacGeorge, E.L. Supportive communication // Handbook of Interpersonal Communication. 3rd ed., 2002, P. 374-424

168. Cicourel, A.V. Cognitive sociology: Language and meaning in social interaction. New York: Free Press. 1974. – 189 p.
169. Crable, R.E. Argumentation as Communication: Reasoning with Receivers. – Columbus (Ohio): A. Bell and Howell Company, 1976. – 276 p.
170. Davis, K. The process of problem (re)formulation in psychotherapy // Sociology of health and illness. – Volume 8, Issue 1, 1986. – P. 44-74
171. Detweiler, J.B., Bedell, B.T., Salovey, P., Pronin, E., Rothman, A.J. Message Framing and Sunscreen Use: Gain-Framed Messages Motivate Beach-Goers // Health Psychology, Vol. 18, No. 2 1999. – PP. 189-196
172. Drew, P., Heritage, J. Analyzing talk at work: An introduction // Talk at work: Interaction in institutional settings. – New York: Cambridge University Press, 1992. – P. 3-65.
173. Eemeren, F.H. van Identifying argumentative patterns: A vital step in the development of pragma-dialectics // Argumentation. – 2016. – Volume 30, Issue 1. – P. 1-23.
174. Eemeren, F.H. van Strategic maneuvering in argumentative discourse: Extending the pragma-dialectical theory of argumentation. – Amsterdam: John Benjamins, 2010. – 308 p.
175. Eemeren, F.H. van, Garssen, B., Krabbe, E.C.W., Snoek Henkemans, A.F., Verheij, B., Wagemans, J.H.M. Handbook of Argumentation Theory. – Dordrecht: Springer, 2014. – 988 p.
176. 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. – 215 p.
177. Ehninger, D., Brockriede, W. Decision by Debate. – New York etc.: Harper and Row, 1978. – 238 p.
178. Fairclough, N. Language and Power. 2nd edition. – Pearson Education, 2001. – 226 p.

179. Ferrara, K.W. *Therapeutic Ways with Words*. – New York: Oxford University Press, 1994. – 199 p.
180. Fitzgerald, P.E. *Therapy Talk: Conversation Analysis in Practice*. – Palgrave Macmillan, 2013. – 195 p.
181. Frank, J.D., Frank, J.B. *Persuasion and healing: A comparative study of psychotherapy*. Third Edition. – Baltimore: Johns Hopkins University, 1991.
182. Freeman, J.B. *Argument Structure: Representation and Theory*. – Dordrecht: Springer, 2011. – 214 p.
183. Gaik, F. Radio talk-show therapy and the pragmatics of possible worlds // *Rethinking Context. Language as an Interactive Phenomenon*. – Cambridge: Cambridge University Press, 1992. – P. 271–290
184. Gale, J.E. *Conversation Analysis of Therapeutic Discourse: The Pursuit of a Therapeutic Agenda*. – Norwood, NJ: Ablex Publishing Corporation, 1991.
185. Gilbert, M.A. *Coalescent Argumentation*. – Mahwah, New Jersey, 1997. – 153 p.
186. Goffman, E. *Frame analysis: An essay on the organization of experience*. – Northeastern University Press, 1986. – 586 p.
187. Govier, T.A. *Practical study of argument*. Enhanced edition. – 7th Edition. – Wadsworth, Cengage Learning, 2014. – 432 p.
188. Graf, E.-M., Sator, M., Spranz-Fogasy, T. *Discourses of Helping Professions: Concepts and Contextualization // Discourses of Helping Professions*. – Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins, 2014. – P. 1-12.
189. Hamblin, C.L. *Fallacies*. – London: Methuen, 1970. – 380 p.
190. Henkemans, F.S. *Speech Act Theory and the Study of Argumentation // Studies in Logic, Grammar and Rhetoric*. 36 (49) 2014. – P. 41-58
191. Henne, H., Rehbock, H. *Einführung in die Gesprächsanalyse*. – Berlin/New York, 1982.
192. Heritage, J. Clayman, S. *Talk in action: interaction, identities and institutions*. – Wiley Blackwell, 2010. – 320 p.

193. Heritage, J. *Conversation Analysis and Institutional Talk: Analysing Data // Qualitative Research: Theory, Method and Practice*. D. Silverman (ed.). – London: Sage, 1997. – P. 161-182.
194. Heritage, J., Maynard, D.W. *Analyzing interaction between doctors and patients in primary care encounters // Communication in Medical Care: Interaction between Primary Care Physicians and Patients*. J. Heritage, D.W. Maynard (eds.). – Cambridge university Press, 2006. – P. 1-21.
195. Ihnen, C. *Instruments to Evaluate Pragmatic Argumentation: A Pragmatic-Dialectical Perspective // Topical Themes in Argumentation Theory: Twenty Exploratory Studies*. Frans H. van Eemeren, Bart Garssen (Eds.). – Springer Science, Business Media, 2012. – P. 143-159.
196. Jacobs, S., Jackson, S. *Building a Model of Conversational Argument // Rethinking Communication*. B. Dervin, L. Grossberg, B. O'Keefe, and E. Wartella (eds.), Vol. 2. 1989. – P. 163-171.
197. Kahneman, D., Tversky, A. *Choices, values, and frames*. – Cambridge University Press, 2000. – 860 p.
198. Labov, W. Fanshel, D. *Therapeutic discourse: Psychotherapy as conversation*. – New York: Academic Press, 1977. – 392 p.
199. Lakoff, R.T. *Persuasive Discourse and Ordinary Conversation, with Examples from Advertising // Analyzing Discourse: Text and Talk*. D. Tannen (Ed.). – Washington DC: Georgetown University Press, 1982. – P. 25-42.
200. Lakoff, R.T. *The limits of politeness: Therapeutic and courtroom discourse // Multilingua: Journal of Cross-Cultural and Interlanguage Communication*. vol. 8, 1989. – P. 101–129.
201. Lakoff, R.T. *Therapeutic Discourse / Therapeutischer Diskurs // Sociolinguistics: An International Handbook of the Science of Language and Society*. 2nd completely revised and extended edition. Vol. 3, 2006. – P. 2531-2536.

202. Lakoff, R.T. When talk is not cheap: Psychotherapy as conversation (1979) // *A Context Counts: Papers on language, gender, and power*. L.A. Sutton (ed.). – Oxford University Press, 2017. – P. 137-145
203. Longacre, R.E. *The grammar of discourse*. – New York: Springer Science, Business Media, 1996. – 362 p.
204. Mayr, A. Institutional Discourse // *The Handbook of Discourse Analysis*. 2nd Edition. D. Tannen, H.E. Hamilton, D. Schiffrin. Volume II, 2015. – P. 755-774.
205. McLeod, J. *An Introduction to Counselling*. 4th edition. – Open University Press, 2013. – 750 p.
206. Meyerowitz, B.E., Chaiken, S. The effect of message framing on breast self-examination attitudes, intentions, and behavior // *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 1987. – P. 500–510.
207. Miller, J., Gergen, K.J. Life on the line: The therapeutic potentials of computer-mediated conversation.” *Journal of Marital and Family Therapy*, 24, 1998. – pp. 189–202.
208. Mondada, L. Therapy Interactions: Specific genre or “blown up” version of ordinary conversation practices (translation) // *Pragmatics*. – 2010. – 8(2). – P. 155-165.
209. Nowak, P. Intervention in psychotherapy: A qualitative analysis of persuasive theory // *Neurotic and psychotic language behaviour*. R. Wodak, P. van de Craen (eds.). *Multilingual Matters* 1987. – P. 42-66
210. O’Keefe, D.J. The argumentative structure of some persuasive appeal variations // *Topical themes in argumentation: Twenty exploratory studies*. F.H. van Eemeren, B. Garssen (Eds.). – Berlin: Springer, 2012. – PP. 291-306.
211. O’Keefe, D.J., Jensen, J.D. The Relative Persuasiveness of Gain-Framed and Loss-Framed Messages for Encouraging Disease Detection Behaviors: A Meta-Analytic Review // *Journal of Communication* 59, 2009. – P. 296-316.
212. Pawelczyk, J. *Talk as Therapy: Psychotherapy in a Linguistic Perspective*. – Boston/Berlin: Walter de Gruyter Inc., 2011. – 254 p.

213. Peräkylä, A. Conversation Analysis in Psychotherapy // *The Handbook of Conversation Analysis*. J. Sidnell, T. Stivers (eds.). – Wiley-Blackwell, 2012. – P. 551-574.
214. Peräkylä, A., Antaki, C., Vehvilainen, S. Leudar, I. Analysing psychotherapy in practice // *Conversation Analysis and Psychotherapy*. – Cambridge University Press, 2008. – P. 5-25
215. Peräkylä, A., Weiste, E. Therapeutic Discourse // *The International Encyclopedia of Language and Social Interaction*, First Edition. – Boston: JohnWiley, Sons, 2015. – PP. 1506-1515
216. Perelman, Ch. Pragmatic Arguments // *Philosophy* 34 (128) 1959. – P. 18-27.
217. Perelman, Ch. *The New Rhetoric: A Theory of practical reasoning*. *The Rhetorical Tradition: Readings from Classical Times to the Present*. P. Bizzell and B. Herzberg. (Eds.). – New York: Bedford, 2000 – P. 1384-1409.
218. Perelman, Ch., Olbrechts-Tyteca L. *The new rhetoric: A treatise on argumentation* [Translation of *La nouvelle rhétorique: Traité de l'argumentation*. Paris: Presses Universitaires de France, 1958]. – Notre Dame: University of Notre Dame Press, 1969. – 565 p.
219. Pittenger, R.E., Hockett, Ch.F., Danehy, J.J. *The First Five Minutes: A Sample of Microscopic Interview Analysis*. – Ithaca, New York: Paul. Martineau, 1960. – 264 p.
220. Poppel, L. van *Getting the vaccine now will protect you in the future! A pragma-dialectical analysis of strategic maneuvering with pragmatic argumentation in health brochures: Dissertation*. – University of Amsterdam, The Netherlands, 2013. – 183 p.
221. Rothman, A.J., Bartels, R.D., Wlaschin, J., Salovey, P. *The Strategic Use of Gain- and Loss-Framed Messages to Promote Healthy Behavior: How Theory Can Inform Practice* // *Journal of Communication* 2006. – P. 202-220.
222. Sacks, H. *Lectures on Conversation*. – Vol.1, 2. – Oxford: Blackwell, 1992. – 580 p.

223. Sarangi, S., Roberts, C. The dynamics of interactional and institutional orders in work-related settings // *Talk, Work and Institutional Order: Discourse in Medical, Mediation and Management Settings*. – Berlin: Mouton de Gruyter, 1999. – P. 1-57
224. Schiffrin, D. *Approaches to Discourse*. – MA, Oxford: Blackwell, 1994. – 470 p.
225. Silverman, D. *Interpreting Qualitative Data*. – London: SAGE, 2014. – 520 p.
226. Silverman, D. *Discourses of counselling: HIV counselling as social interaction*. – Sage, 1997. – 244 p.
227. Sinclair, J.M., Coulthard, M. Towards an analysis of discourse // *Advances in Spoken Discourse Analysis*. M. Coulthard (ed.). – Routledge, 1992. – P. 1-34
228. Snyder, W.U. Snyder's Classification System for Therapeutic Interviews // *Language in Psychotherapy. Emotions, Personality, and Psychotherapy*. Russell R.L. (eds.). – Boston, MA: Springer, 1987.
229. Stiles, W.B. Verbal response modes as intersubjective categories // *Language in psychotherapy: Strategies of discovery*. – Boston, MA: Springer, 1987
230. Stubbs, M. *Discourse Analysis: The Sociolinguistic Analysis of Natural Language*. – University of Chicago Press, 1983. – 272 p.
231. Tannen, D. *Conversational Style // Psycholinguistic Models of Production*. Norwood, NJ: Ablex, 1987. – P. 251-267.
232. Tannen, D. *Conversational Style: Analyzing Talk Among Friends*. – New York: Oxford University Press, 2005. – 244 p.
233. Toulmin, S.E. *The Uses of Argument*. – Cambridge University Press, 2003. – 247 p.
234. Vehvilainen, S. *Structures of Counselling Interaction. A Conversation Analytic Study of Counselling Encounters in Career Guidance Training*. – Helsinki University Press 1999
235. Vehvilainen, S., Peräkylä, A., Antaki, Ch., Leudar, I. A review of conversational practices in psychotherapy // *Conversation Analysis and Psychotherapy: Cambridge University Press, 2008 – P. 188-197.*

236. Voutilainen, L., Peräkylä, A. Therapeutic conversation // Handbook of Pragmatics. Volume 18. J-O Östman, J Verschueren (eds.). Volume 18 – Amsterdam: John Benjamins Publishing Company, 2014. – P. 1-28.
237. Wachtel, P.L. Therapeutic Communication: Knowing What to Say When. – New York: The Guilford Press, 2011. – 398 p.
238. Walton, D. Methods of Argumentation. – Cambridge: Cambridge University Press, 2013. – 308 p.
239. Walton, D.N. Goal-based Reasoning for Argumentation. – Cambridge University Press, 2015. 301 p.
240. Walton, D.N., Krabbe E.C.W. Commitment in Dialogue: basic concepts of interpersonal reasoning. – State University of New York Press: Albany, 1995. – 223 p.
241. Widdowson, H.G. Discourse Analysis. – Oxford University Press, 2007. – 136 p.
242. Wodak, R. ‘At last I know ...’: sociolinguistic and psycholinguistic aspects of the therapeutic process and its effect // Neurotic and psychotic language behaviour. R. Wodak, P. van de Craen (eds.). Multilingual Matters, 1987. – P. 9-42.
243. Wodak, R. Language behavior in therapy groups. – Los Angeles: University of California Press. 1986. – p.
244. Wohlrapp, H.R. The Concept of argument: A philosophical foundation. – Dordrecht: Springer, 2014. – 443 p.

СЛОВАРИ И ЭНЦИКЛОПЕДИИ

1. Апресян Ю.Д. Новый объяснительный словарь синонимов русского языка. – М.: Школа «Языки славянской культуры», 2003. – 1488 с.
2. Мещеряков Б.Г., Зинченко В.П. Большой психологический словарь. – СПб.: «Прайм-Еврознак», М.: «Олма-Пресс», 2005 – 672 с.
3. Психотерапевтическая энциклопедия / Под ред. Б. Д. Карвасарского. 2-е изд. СПб: Питер, 2000. – 1024 с.

4. Клушина Н.И., Солганик Г.Я., Сквородников А.П. Эффективное речевое общение (базовые компетенции): словарь-справочник / под ред. А.П. Сквородникова. – СФУ Красноярск, 2012. – с.
5. Педагогическое речеведение. Словарь-справочник. Изд. 2-е, испр. и доп. / Под ред. Т.А. Ладыженской и А.К. Михальской; сост. А. А. Князьков. – М.: Флинта, Наука, 1998. – 312 с.
6. Матвеева Т.В. Полный словарь лингвистических терминов. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2010. – 562 с.
7. Краткий словарь когнитивных терминов / Кубрякова Е.С., Демьянков В.З., Панкрац Ю.Г., Лузина Л.Г. М.: Филол. ф-т МГУ им. М.В.Ломоносова, 1996.
8. Лингвистический энциклопедический словарь / гл. ред. В.Н. Ярцева. – 2-е изд., доп. – М. : Большая рос. энцикл., 2002. – 709 с.

ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСЫ

1. Опрос населения «Профессиональные психологи в России» 2006. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://bd.fom.ru/report/map/dd062126/>
2. Опрос населения «Ходят ли россияне к психотерапевтам?» 2014 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://fom.ru/obraz-zhizni/11885>
3. О психологической помощи населению в Российской Федерации. Проект Федерального закона № 553338-6 (ред., внесённая в ГД ФС РФ, текст по состоянию на 24.06.2014) [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://asozd2.duma.gov.ru/addwork/scans.nsf/ID/E2085C7A1EE1B82A43257D01004CE78E/\\$File/553338-6_24062014_553338-6.PDF?OpenElement](http://asozd2.duma.gov.ru/addwork/scans.nsf/ID/E2085C7A1EE1B82A43257D01004CE78E/$File/553338-6_24062014_553338-6.PDF?OpenElement)
4. Attitudes to Counselling and Psychotherapy: Key Findings of 2014 survey [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.bacp.co.uk/admin/structure/files/pdf/13381_attitudes%20survey%202014%20key%20findings.pdf

5. Chamberlin J. Survey says: More Americans are seeking mental health treatment // Monitor on Psychology 2004. Vol 35, No. 7 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.apa.org/monitor/julaug04/survey.aspx>
6. Doward J. One in five Britons has consulted a counsellor or a psychotherapist // The Guardian 2010 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.theguardian.com/society/2010/aug/01/counselling-psychotherapy-survey>
7. Miller K.E. What Are the Essential Qualities of Effective Therapists? 2017 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.psychologytoday.com/blog/the-refugee-experience/201703/what-are-the-essential-qualities-effective-therapists>

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ ПРИМЕРОВ

1. Арнакова А. Мне 37 лет, я не замужем, нет отношений. Психологическая консультация: клиент Ирина. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://psyhelp24.org/psihologicheskaya-konsultatsiya-9/>
2. Арнакова А. Мужчины охладевают ко мне. Психологическая консультация: клиент Жанна. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://psyhelp24.org/psihologicheskaya-konsultatsiya-7/>
3. Арнакова А. Нахожусь в отношениях, которые меня не удовлетворяют. Психологическая консультация: клиент Зинаида. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://psyhelp24.org/psihologicheskaya-konsultatsiya-8/>
4. Арнакова А. Не могу найти себя. Консультация психолога: клиент Вячеслав [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://psyhelp24.org/konsultatsiya-psihologa-3/>
5. Арнакова А. Раздражает когда мне указывают. Консультация психолога: клиент Геннадий. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://psyhelp24.org/konsultatsiya-psihologa-4/>

6. Арнакова А. Свободные отношения или расставаться. Психологическая консультация: клиент Анна. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://psyhelp24.org/psihologicheskaya-konsultatsiya-1/>
7. Арнакова А. Ступор при знакомствах после разрыва отношений. Консультация психолога: клиент Борис. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://psyhelp24.org/konsultatsiya-psihologa-2/>
8. Арнакова А. Я не умею решать проблемы. Психологическая консультация: клиент Кирилл. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://psyhelp24.org/psihologicheskaya-konsultatsiya-10/>
9. Арпентьева М.Р. Взаимопонимание как социально-психологический феномен (на примере психологического консультирования): дис. ... докт. псих. наук: 19.00.05. – М., 2015. – 498 с. (Приложение № 1)
10. Арпентьева М.Р. Взаимопонимание как социально-психологический феномен (на примере психологического консультирования): дис. ... докт. псих. наук: 19.00.05. – М., 2015. – 498 с. (Приложение № 2)
11. Арпентьева М.Р. Взаимопонимание как социально-психологический феномен (на примере психологического консультирования): дис. ... докт. псих. наук: 19.00.05. – М., 2015. – 498 с. (Приложение № 3)
12. Гуляева Д. Мне страшно быть неудобной и как научиться любить себя. Психологическая консультация: клиент Руслана. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://psyhelp24.org/psihologicheskaya-konsultatsiya-16/>
13. Гуляева Д. Мое отношение к прошлому моей девушки. Психологическая консультация: клиент Станислав. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://psyhelp24.org/psihologicheskaya-konsultatsiya-17/>
14. Гуляева Д. Не знаю, куда мне двигаться дальше. Психологическая консультация: клиент Наталья. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://psyhelp24.org/psihologicheskaya-konsultatsiya-13/>

15. Гуляева Д. Не ладятся отношения с мужем в плане финансов. Психологическая консультация: клиент Ольга. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://psyhelp24.org/psihologicheskaya-konsultatsiya-14/>
16. Гуляева Д. Проблемы с самооценкой, я позволяю где-то вытирать об себя ноги. Психологическая консультация: клиент Татьяна. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://psyhelp24.org/psihologicheskaya-konsultatsiya-18>
17. Гуляева Д. Страх быть неуместной в компании. Психологическая консультация: клиент Полина. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://psyhelp24.org/psihologicheskaya-konsultatsiya-15>
18. Гуляева Д. Я очень часто чувствую себя несчастной. Психологическая консультация: клиент Ульяна. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://psyhelp24.org/psihologicheskaya-konsultatsiya-19>
19. Демидов В. Психологическая консультация «Разочарование в мужчинах» [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.youtube.com/watch?v=Lxfl_c94aaY
20. Демидов В. Психологическая консультация «Как отпустить родителей» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.youtube.com/watch?v=7V8U8sVBhvQ>
21. Демидов В. Психологическая консультация «Как избавиться от чувства страха» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.youtube.com/watch?v=4ep9Jh9KFZM>
22. Денике Е. Моя личная жизнь/ Психологическая консультация: клиент Лидия. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://vk.com/audio9738225_296795687
23. Жармен И. Сессия «От неуверенности к предназначению» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://vedinstve.ru/materials/dve-sessii-golovnaya-bol-ot-neuveren/>

24. Зиненко А. Конфликты с мужем из-за сына. Консультация психолога: клиент Элеонора. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://psyhelp24.org/konsultatsiya-psihologa-27>
25. Зиненко А. Не могу отследить свои границы в общении с мужчинами. Консультация психолога: клиент Зоя. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://psyhelp24.org/konsultatsiya-psihologa-26>
26. Калашников Г. Сессия «Боюсь потерять отношения» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://vedinstve.ru/materials/sessiya-boyus-poteryat-otnosheniya/>
27. Калина Н.Ф. Лингвистическая психотерапия. – К.: «Валкер», 1999. – 282 с.
28. Клименко Н. Отпускная боль, или Возвращение свободы движения [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://vedinstve.ru/materials/otpuskaya-bol-ili-vozvrashhenie-svobody-dvizheniya/>
29. Клименко Н. Сессия «Они не ценят мою работу» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://vedinstve.ru/materials/sessiya-oni-ne-tsenyat-moyu-rabotu/>
30. Козлов Н.И. Алексей сердится на Валю [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.psychologos.ru/articles/view/aleksey-serditsya-na-valyu>
31. Козлов Н.И. Муж не хочет работать [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.psychologos.ru/articles/view/muzh-ne-hochet-rabotat---konsultaciya>
32. Козлов Н.И. Решаю любить мужа [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.psychologos.ru/articles/view/reshayu-lyubit-muzha>
33. Лапутина С.С. Как в отношениях чувствовать себя гармонично и не разрушаться. Стенограмма сессии с клиентом. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.b17.ru/blog/14495/>
34. Макарова Л. Как улучшить взаимопонимание с мужем? Психологическая консультация: клиент Лариса. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://psyhelp24.org/psihologicheskaya-konsultatsiya-11/>

35. Макарова Л. Меня не устраивают отношения. Психологическая консультация: клиент Дарья. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://psyhelp24.org/psihologicheskaya-konsultatsiya-5/>
36. Макарова Л. Переедание. Психологическая консультация: клиент Елена. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://psyhelp24.org/psihologicheskaya-konsultatsiya-6/>
37. Макарова Л. Страх болезни близких. Психологическая консультация: клиент Мария. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://psyhelp24.org/psihologicheskaya-konsultatsiya-12/>
38. Минигалиева М.Р. Стратегии понимания клиента в индивидуальном психологическом консультировании: дис. ... канд. психол. наук: 19.00.05. – М., 1999. – 275 с. Приложение № 2
39. Мишина Е.В. Феномен совместности в межличностном взаимодействии (на материале процесса психологического консультирования): дис. ... канд. психол. наук: 19.00.01. – Москва, 2010. – 168 с. Консультация № 17
40. Мишина Е.В. Феномен совместности в межличностном взаимодействии (на материале процесса психологического консультирования): дис. ... канд. психол. наук: 19.00.01. – Москва, 2010. – 168 с. Консультация № 18
41. Мишина Е.В. Феномен совместности в межличностном взаимодействии (на материале процесса психологического консультирования): дис. ... канд. психол. наук: 19.00.01. – Москва, 2010. – 168 с. Консультация № 20
42. Мишина Е.В. Феномен совместности в межличностном взаимодействии (на материале процесса психологического консультирования): дис. ... канд. психол. наук: 19.00.01. – Москва, 2010. – 168 с. Консультация № 21
43. Мишина Е.В. Феномен совместности в межличностном взаимодействии (на материале процесса психологического консультирования): дис. ... канд. психол. наук: 19.00.01. – Москва, 2010. – 168 с. Консультация № 23

44. Протокол сессии психологического консультирования
<http://www.vashpsixolog.ru/counseling-psychologist/183-primery-konsultirovaniya/2027-analiz-sessii-psixologicheskogo-konsultirovaniya->
45. Психологическая консультация «Умная, красивая, но до сих пор одна»
46. Стегостенко А. Ошибки мышления. Отрывок из консультации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://pro-psychology.net/oshibki-myshleniya-otryvok-iz-konsultacii>
47. Стегостенко А. Пример психологической консультации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://pro-psychology.net/konsultaciya-primer>
48. Стенограмма консультации [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://cinref.ru/razdel/04500psihologia/21/286961.htm#_Тoc278753276
49. Стенограмма сеанса консультирования [Электронный ресурс]. Режим доступа:
http://studbooks.net/900681/psihologiya/metodicheskiy_analiz_seansa_konsultirovaniya
50. Терехова Ю. Пример работы психолога с клиентом. Он-лайн консультация [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://psy-sblizhenie.ru/primerrabotypsyhologa.html>
51. Усачева Н.А. Сессия интегральной психопластики «Возвращение способности любить» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://vedinstve.ru/materials/55d45970fe6d36b628000037/>
52. Усачева Н.А. Демосессия процесса на тему «Почему у меня нет мужчины?» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://vedinstve.ru/materials/5245d141cc7298bc0b000030/>
53. Усачева Н.А. Сессия «Боюсь жить и проявляться» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://vedinstve.ru/materials/sessiya-boyus-zhit-i-proyavlyatsya/>
54. Усачева Н.А. Сессия «Боюсь, что не справлюсь» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://vedinstve.ru/materials/sessiya-boyus-cto-ne-spravlyus/>

55. Усачева Н.А. Сессия «Внутренний воин» (отрывок) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://vedinstve.ru/materials/sessiya-vnutrennij-vojn-otryvok/>
56. Усачева Н.А. Сессия «Критикую себя...» [Электронный ресурс]. URL: <http://vedinstve.ru/materials/sessiya-kritikuyu-sebya/>
57. Усачева Н.А. Сессия «Меня раздражают другие люди, или как принять свою силу» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://vedinstve.ru/materials/sessiya-menya-razdrazhayut-drugie-lyudi-i/>
58. Усачева Н.А. Сессия «Не хочу чувствовать других людей» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://vedinstve.ru/materials/sessiya-ne-hochu-chuvstvovat-drugih-lyu/>
59. Усачева Н.А. Сессия «Никому нельзя доверять» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://vedinstve.ru/materials/sessiya-nikomu-nelzya-doveryat/>
60. Усачева Н.А. Сессия «Работаю спасателем» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://vedinstve.ru/materials/54032712ce8fd5cb1d00001e/>
61. Усачева Н.А. Сессия «Страх неизвестности» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://vedinstve.ru/materials/sessiya-strah-neizvestnosti/>
62. Усачева Н.А. Сессия «Что мне делать с моим ребенком»? [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://vedinstve.ru/materials/sessiya-что-mne-delat-s-moim-rebenkom/>
63. Усачева Н.А. Сессия «Я Нервничаю...» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://vedinstve.ru/materials/52274031f0b0dbde0d000013/>
64. Шакирова А. Накрывает страх и тревога, что ничего не могу изменить. Консультация психолога: клиент Валентина. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://psyhelp24.org/psihologicheskaya-konsultatsiya-21/>
65. Шакирова А. Неуверенность в себе из-за прошлого. Консультация психолога: клиент Тамара. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://psyhelp24.org/psihologicheskaya-konsultatsiya-20/>

66. Шакирова А. Тотальная апатия, желание захотеть хотеть. Консультация психолога: клиент Фаина. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://psyhelp24.org/psihologicheskaya-konsultatsiya-24>
67. Шашкова И. Взаимоотношения с родителями. Консультация психолога: клиент Виолетта. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://psyhelp24.org/konsultatsiya-psihologa-23/>
68. Шашкова И. Зависимые отношения и самооценка. Консультация психолога: клиент Эля. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://psyhelp24.org/konsultatsiya-psihologa-22/>
69. Шашкова И. Эмоциональные переживания из-за возможного расставания. Консультация психолога: клиент Марина. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://psyhelp24.org/konsultatsiya-psihologa-25/>
70. Шульц Л. Сессия «Отношения с мужчинами» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://vedinstve.ru/materials/sessiya-otnosheniya-s-muzhchinami/>
71. Anonymous Male Therapist Client "A", Session December 26, 2012: Client has been finding comfort in exercise. Alexandria, VA: Alexander Street, 2013. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2107305
72. Anonymous Male Therapist Client "D", Session March 11, 2013: Client has been admitted to law school, talks about his job and feeling guilty about missing an appointment. Alexandria, VA: Alexander Street, 2013. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2099642
73. Anonymous Male Therapist Client "J", Session January 22, 2013: Client and therapist discuss his tendency to become overwhelmed, feel anxious, and experience a sense of helplessness. Client lacks self-confidence. Alexandria, VA: Alexander Street, 2013 [Electronic resource]. Режим доступа:

- https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2098626
74. Anonymous Male Therapist Client "J", Session July 29, 2013: Client discusses a new job that she was hired for. Client discusses her current relationship and her troubles with alcohol. Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electronic resource].
Режим доступа:
https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2559983
75. Anonymous Male Therapist Client "J", Session November 27, 2012: Client was recently sick and in pain over the Thanksgiving holiday; he believes he is suffering from Gout Alexandria, VA: Alexander Street, 2013. [Electronic resource].
Режим доступа:
https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2098616
76. Anonymous Male Therapist Client "Ju", Session December 10, 2012: Client feels torn between returning to work and remaining on disability leave. Alexandria, VA: Alexander Street, 2013 [Electronic resource]. URL:
http://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2098662
77. Anonymous Male Therapist Client "Ju", Session January 22, 2013: Client talks about pain management, concern about her roommate's anger, and plans to vacate her apartment. Alexandria, VA: Alexander Street, 2013 [Electronic resource]. URL:
https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2098672
78. Anonymous Male Therapist Client "Ju", Session November 19, 2012: Client talks about workplace issues, anxiety over job prospects, and depression. Alexandria, VA: Alexander Street, 2013 [Electronic resource]. URL:

- http://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2098648
79. Anonymous Male Therapist Client "L", Session November 21, 2012: Client discusses job opportunities, and dissatisfaction with current position. Alexandria, VA: Alexander Street, 2013 [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2098728
80. Anonymous Male Therapist Client "L", Session November 28, 2012: Client talks about job opportunities and attempting to work through her issues. Alexandria, VA: Alexander Street, 2013 [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2098730
81. Anonymous Male Therapist Client "L", Session November 5, 2012 A: Client discusses holiday plans, her boyfriend's plans for his granddaughter and her daughter, and her dog. Alexandria, VA: Alexander Street, 2013 [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2098754
82. Bello, C. Client "M" Session January 05 2014: Client discusses his disinterest in going out with friends on New Year's Eve, because he is no longer interested in sitting around and drinking with people. Client discusses how he has changed after a recent trip. Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2561855
83. Bello, C. Client "J" Session January 12, 2014: Client discusses a recent death in the family and how it's brought everyone together. Client discusses how she's working through balancing her work with her family, especially the alone time she spends with her husband. Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electron-

- ic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2561813
84. Bello, C. Client "J", Session February 26, 2013: Client discusses issues surrounding her son's nursing habits and trying to wean off breast feeding altogether. Alexandria, VA: Alexander Street, 2013. [Electronic resource]. Режим доступа: http://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2099972
85. Bello, C. Client "J", Session November 27, 2012: Client is trying to find a nice balance in her life between parenting, graduate school, work, and being a wife. Alexandria, VA: Alexander Street, 2013. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2098392
86. Bello, C. Client "K" Session December 11, 2012: Client has been doing very well; she is feeling happy and successful. Alexandria, VA: Alexander Street, 2013. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2098408
87. Bello, C. Client "K" Session June 25, 2013: Client wants her boyfriend's mother to move out of their apartment; is having trouble supporting him emotionally while he copes with his graduate school rejections. Alexandria, VA: Alexander Street, 2013. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2320777
88. Bello, C. Client "M" Session April 25, 2014: Client discusses sending an important letter to his father and how he hates waiting for a reply. Client discusses his thoughts on dying and watching people die. Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electronic resource]. Режим доступа:

- https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2561873
89. Bello, C. Client "M" Session January 14 2014: Client discusses his most recent psychiatrist appointment and how he's changing some of his medication. Client discusses his weekend away and how he feels about making new friends. Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electronic resource]. Режим доступа: http://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2561849
90. Bello, C. Client "M" Session March 14, 2014: Client discusses his position as a role model for his nieces and nephews and wonders if he actually is one. Client discusses boundaries and whether or not his wife reads into his writing as a reflection of his thoughts on their marriage. Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2561865
91. Bello, C. Client "M" Session March 31, 2014: Client discusses a busy weekend he had and how he feels that his wife deserves someone who love her and wants to be with her. Client discusses the shame he feels about his behavior and how he judges himself harshly for his actions. Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2561869
92. Bello, C. Client "M", Session June 06, 2014: Client discusses learning to trust his own instincts; especially when it comes to his work. Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2735398
93. Bello, C. Client "M", Session June 20, 2014: Client discusses moving. Client also discusses trying to expand beyond his comfort zone. Alexandria, VA: Alexander

- Street, 2014. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2735396
94. Bello, C. Client "M", Session March 07, 2014: Client discusses the difficulty of staying focused on a task and following through until it is completed. Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electronic resource]. Режим доступа: http://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2561811
95. Bello, C. Client "M", Session May 23, 2014: Client discusses his job search journey and difficulties. Alexandria, VA: Alexander Street, 2013. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2855942
96. Bello, C. Client "R" Session November 27, 2012: Client has been experiencing higher intensity anxiety and panic again. Alexandria, VA: Alexander Street, 2013. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2098422
97. Bello, C. Client "S" Session February 05, 2013: Client was recently fired from her job. She made some communications mistakes which cost her the job, and she took it personally. She is hoping to find another job shortly. They discuss her tendency to globalize and catastrophize. Alexandria, VA: Alexander Street, 2013. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2098436
98. Bello, C. Client "S" Session January 08, 2013: Client recently visited her family only to be in constant conflict with her mother the whole time. Upon her return to work, she received some critical feedback from her supervisor regarding her professionalism, time management skills, and poor leadership style. Alexandria, VA:

- Alexander Street, 2013 [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2098434
99. Bello, C. Client "S" Session March 05, 2013: Client is worried that she will not get into graduate school and is still having difficulties with her roommates. Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2100004
100. Bello, C. Client "K" Session November 20, 2012: Client talks about recent experiences involving temptations and social expectations to drink more alcohol than she wants to, and her ability to control her urges. They discuss ways to make sleeping more productive and natural for her. Alexandria, VA: Alexander Street, 2013 [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2098406
101. Bello, C. Client "M" Session February 21, 2014: Client discusses his thrill-seeking behavior and desire to lie to his wife about his whereabouts. Client feels to need to be desired by beautiful women he sees and does what he can to get them to notice him. Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2561859
102. Binder, J. Client "MK" Session September 19, 2013: Client discusses his first job and how he felt after being laid off. Client discusses how he's handled rejection and the job market since, and how he's inherited the 'worrywart trait' from his mother's side. Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electronic resource]. Режим доступа: http://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2560766

103. Binder, J. Client "МК", Session September 26, 2013: Client discusses the need to plan in order to avoid the anxiety of not being able to control events in his life. Client also discusses having learned as a child to worry from his mother's behavior. Alexandria, VA: Alexander Street, 2013. [Electronic resource]. Режим доступа:
http://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2560768
104. Ellis D. Client "JM", Session 2: October 10, 2013: Client does not feel like herself due to the chronic pain she has been experiencing, which makes staying active very difficult. Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electronic resource]. Режим доступа:
http://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2547683
105. Ellis, D. Client "JM", Session 1, October 08, 2013: Client and therapist discuss therapist's approach, what client hopes to gain from therapy. Client discusses an encounter that caused her to experience serious panic. Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electronic resource]. Режим доступа:
http://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2338455
106. Ellis, D. Client "JM", Session 11: January 08, 2014: Client and therapist work on some relaxation strategies during this session. Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electronic resource]. Режим доступа:
https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2561802
107. Ellis, D. Client "JM", Session 3, October 14, 2013: Client discusses ongoing shoulder pain, effectiveness of REBT, irrational beliefs and thought patterns and how to correct them. Client and therapist review her homework from previous sessions. Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electronic resource]. Режим доступа:

- https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2338457
108. Ellis, D. Client "JM", Session 4: October 21, 2013: Client is concerned about the messages her brain is receiving from the chronic pain she is experiencing; how does it affect her psychologically. Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2547685
109. Ellis, D. Client "JM", Session 5: October 28th, 2013: Client is convinced that she is the only person, in her life, that doesn't have it all figured out. Therapist and client practice REBT. Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2547687
110. Ellis, D. Client "JM", Session 6: November 04, 2013: Client is starting to recognize REBT in action in other aspects of her life and career. Her chronic pain makes it very hard for her to focus on anything else. Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2561792
111. Feldman, T. Client "C" Therapy Session Audio Recording, August 30, 2012: Client accepted a new job, but is upset that his mother reacted negatively toward this. Client discusses the impact his negativity has on his life and the relationship with his family. Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2559326
112. Feldman, T. Client "C" Therapy Session Audio Recording, December 18, 2012: Client is frustrated with his family members; he feels like there is a lack of com-

- munication, and he isn't being heard. He expects financial assistance with no strings attached, and he is frustrated that he can't get that from his parents. Alexandria, VA: Alexander Street, 2013. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2086467
113. Feldman, T. Client "C" Therapy Session Audio Recording, June 26, 2012: Client has anger issues and is trying to distance himself from the negativity in his life to slow down his tantrums. Client has a strained relationship with food and his family because of his childhood. Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electronic resource]. Режим доступа: http://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2559304
114. Feldman, T. Client "CRT" Therapy Session Audio Recording, January 24, 2013: Client discusses her current legal issues and how it's having a negative impact on the relationship with her boyfriend. Client discusses her current work situation and how she often gets taken advantage of by her employers. Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2559444
115. Feldman, T. Client "CRT" Therapy Session Audio Recording, January 10, 2013: Client discusses her mother's passive aggressive attitude and how it has a negative impact on their relationship. Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2559422
116. Feldman, T. Client "Kthl" Therapy Session Audio Recording, November 01, 2013: Client discusses her issues with wondering if her friends actually want to be her friend. Client discusses her childhood traumas. Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electronic resource]. Режим доступа:

- https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2560416
117. Feldman, T. Client "Kthl" Therapy Session Audio Recording, November 13, 2013: Client discusses how she puts aside her personal needs for the needs of others. Client places an enormous amount of pressure on herself and bottles up all her pain instead of letting it out. Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2561076
118. Feldman, T. Client "L" Therapy Session Audio Recording, December 21, 2012: Client discusses his wife's depressive disorder and how he is often stressed and unsure of how to act. Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2559396
119. Feldman, T. Client "L" Therapy Session Audio Recording, February 27, 2013: Client discusses the frustration and anger he has towards the care his wife receives and the effort he has to put in to care for her. Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2559490
120. Feldman, T. Client "L" Therapy Session Audio Recording, March 20, 2013: Client is concerned about his wife; she is experiencing intense emotional swings and near constant thoughts of suicide. Alexandria, VA: Alexander Street, 2013. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2086475
121. Feldman, T. Client "MC" Therapy Session Audio Recording, June 12, 2013: Client discusses coming out to his parents and how their negative response hurt him.

- Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2559588
122. Feldman, T. Client "SN" Therapy Session Audio Recording, July 18, 2013: Client discusses what his childhood was like and how it felt to come out to his parents. Client wishes his parents understood his sexuality, but know it will probably never happen. Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2559612
123. Feldman, T. Client "SRH" Therapy Session Audio Recording, January 09, 2014: Client discusses her trips over the holiday season to visit her family and her girlfriend's family. Client discusses her anxiety over eating and taking medicine, and how she's become a bit of a hypochondriac. Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2561610
124. Feldman, T. Client "SRH" Therapy Session Audio Recording, October 17, 2013: Client discusses her issues with weight, and her fear that she does not have control of her relationship and fears that she will lose her girlfriend. Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2560394
125. Feldman, T. Client "Vn" Therapy Session Audio Recording, April 02, 2014: Client discusses the current state of her divorce and how things are progressing. Client knows she did the right thing in leaving her husband, but wishes it wasn't so difficult financially. Client is worried about explaining the situation to her family. Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electronic resource]. Режим доступа:

- https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2562632
126. Feldman, T. Client "Vn" Therapy Session Audio Recording, March 19, 2014: Client discusses a stressful mediation with her husband as they are trying to divorce amicably. Client did not think he was going to get a lawyer, but he did and now she needs one so she gets her equal share in the divorce and is able to take care of her son. Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electronic resource].
Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2562648
127. Feldman, T. Client "ML" Therapy Session Audio Recording, January 09, 2013: Client discusses his wife's recent hospitalization and the toll it's taking on his life and their relationship. Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electronic resource].
Режим доступа: http://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2559420
128. Feldman, T. Patient "C" Therapy Session Audio Recording, December 11, 2012: Client discusses conflict within his family due to his upcoming wedding. Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2559382
129. Helm, K. Client "A", Session October 17, 2013: Client discusses husband's desire for a divorce, and the overall state of her marriage. Alexandria, VA: Alexander Street, 2013. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2560155
130. Helm, K. Client "SR", Session October 24, 2013: Client discusses depression, marital issues, religion, sexuality, and family. Alexandria, VA: Alexander Street, 2013. [Electronic resource]. Режим доступа:

- https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2561250
131. Helm, K. Client "YM", Session July 11, 2013: Client discusses the difficulty of growing up impoverished and with a drug-addicted parent, and the hardships of looking after her siblings. Alexandria, VA: Alexander Street, 2013. [Electronic resource]. Режим доступа: http://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2561260
132. Helm, K. Client "YM", Session July 18, 2013: Client feels happy, discusses school, attention issues, care-taking duties, and family. Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electronic resource]. Режим доступа: http://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2338459
133. Helm, K. Client "YM", Session November 26, 2013: Client discusses her academic life and her extra-curricular interests, such as Toastmasters. Alexandria, VA: Alexander Street, 2013. [Electronic resource]. Режим доступа: http://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2560159
134. Helm, K. Client "YM", Session October 01, 2013: Client discusses the loss of her aunt when she was young. Client also discusses her inability to grieve and face her grief. Alexandria, VA: Alexander Street, 2013. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2560153
135. Helm, K. Client "YM", Session October 22, 2013: Client and therapist discuss her self-confidence issues in public speaking and school, therapist empowers client. Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electronic resource]. Режим доступа: http://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2338445

136. Helm, K. Client "YM", Session October 29, 2013: Client discusses her academic interests and goals. Client also discusses her interest in speechmaking. Alexandria, VA: Alexander Street, 2013. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2560157
137. Helm, K. Client "YM", Session September 03, 2013: Client discusses anger and disappointment over sister's drug habits; especially since they remind the client of their mother's drug problems. Client also discusses the possibility of starting rolling skating. Alexandria, VA: Alexander Street, 2013. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2561262
138. 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. Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2338443
139. McNally, A. Client "AP", Session 19: May 17, 2013: Client discusses his issues with making money and paying bills and loans on time. Alexandria, VA: Alexander Street, 2013. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2100066
140. McNally, A. Client "AP", Session 32: December 13, 2012: Client feels like he has been much more tolerant of situations that would normally bother him. They discuss his sleep habits as he feels somewhat guilty about them. Alexandria, VA: Alexander Street, 2013. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2098470

141. McNally, A. Client "RY", Session 1: February 25, 2013: Client experiences anxiety while her spouse is away, discusses past feelings of betrayal and abandonment due to her parents' actions. Alexandria, VA: Alexander Street, 2013. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2098918
142. McNally, A. Client "RY", Session 11: May 13, 2013: Client discusses feeling at fault for the behavior of both their spouse and parents, and being unable to communicate in either relationship. Alexandria, VA: Alexander Street, 2013. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2100070
143. McNally, A. Client "RY", Session 6: April 8, 2013: Client and therapist discuss her aversion to medications, her diagnosis, and methods to begin overcoming her anxiety. Alexandria, VA: Alexander Street, 2013. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2100076
144. Wilson, R. Client "BA", Session October 17, 2013: Client and therapist discuss how his OCD manifests. Client talks in detail about obsessive thought patterns that cause him to feel guilty or uncomfortable. Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2338449
145. Wilson, R. Client "BA", Session October 22, 2013: Client discusses his OCD behavior, and trying to break patterns of behavior. Alexandria, VA: Alexander Street, 2014. [Electronic resource]. Режим доступа: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2560161

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Примеры психологических консультаций

Client "A", Session October 17, 2013: Client discusses husband's desire for a divorce, and the overall state of her marriage.

BEGIN TRANSCRIPT:

THERAPIST: So what's going on?

CLIENT: A lot. Geez, where to start. So my birthday was in September. So a few days before my birthday we'd just been talking, (unclear) and me, back and forth.

THERAPIST: Okay.

CLIENT: And then he told me, the conclusion he came to, the way to fix things, was to get a divorce. And, right – you know, like he just needs to start fresh because he'd felt like he'd gotten trapped in it and how – he felt like he'd become trapped in it and the only way was that be able to refresh and he had to be able to choose me and all this stuff and going through all that. And then like three weeks ago we saw our pastor for the first time and I like the fact that my pastor brought up like even before we got married, no matter what the circumstances were, like you chose to get her pregnant, you chose to be with her regardless, you wanted to marry her before all this happened, so you're not trapped.

THERAPIST: Yeah, there's no trapped here.

CLIENT: Yeah, well he was just trying – because (unclear) was saying like the relationship I was in, we were on break, and right before I got pregnant I had seen somebody else and I slept with him and he didn't find out until like a year after we had gotten married and he felt like he was duped and all this and I was like, valid feelings for you but you weren't realistically trapped. Like you still, I don't know, but he will try to make the point, well I don't know if I knew that I would have chosen to marry you and all this stuff. So him dealing with that and his biggest thing now being every single day is a struggle for him just like finding the energy to want to stay so we can't even move forward. Like, okay, let's work on our friendship. Let's do that. And it's like feeling like there's no building blocks so it's kind of like we start fresh every day which is hard because we can be intimate or something like that and we can have a good day but then the next day I have no gauge of where he's at at all, like he's back to square one every single day. So like the other day, this has been going on three months of this.

THERAPIST: This is hard on you both.

CLIENT: Yeah, so that was the biggest thing and then I noticed the last month like ever since the last month I've been cutting out caffeine. Like I haven't been doing anything but I've still been having the panic attacks and they're like a lot more and I know, especially when I night drive, I'm on edge already at night and like I can't really control my – like close my eyes and breathe as much when I'm driving at night so it's been a lot and like I know I'm stressed but I don't see the stress going anywhere so I need some new coping techniques because what I'm doing obviously does not work anymore and I don't necessarily want to go the medication route like Xanax or anything like that. Like I'd rather try to figure out holistically how to deal with it.

THERAPIST: Okay.

CLIENT: So that was kind of I think –

THERAPIST: Yeah.

CLIENT: That's a catch up of what's been going on.

THERAPIST: Well that's a lot and how are you dealing emotionally with all of this?

CLIENT: Nuh. Like some days it's better than others. Like some days it's like – like spiritually I'm in a good place like my heart – my head knows that to do but it's like getting my heart to agree with it because I know that okay, like I need to move forward because regardless of what he does I still have to live. I still have to take care of me, I still have to take care of all my things, take care of my daughter, do all that. And I still have to be in a healthy place but I still can't change the fact that even just the

fact that I only go to school and (unclear) two days a week I'm still home most of the time. So of course, you live with somebody there's a lot of memories at home so I'm doing my best to be honest with him or what have you so if I just start crying or something like most of the time I'll go into the bathroom to cry and if I've been there a while he'll go, are you crying? You know, what's going on? "And instead of me just saying nothing I'll say, well this triggered me so this is going on and he'll just like say, okay, so to his credit he listens and is open to hearing and talking about it but he's like well, I don't really know what to say, I can't really do anything about it. But at least he's trying to listen and stuff like that but, yeah, it's very touch and go because there can be stuff like that that will just set me off emotionally and I'll just like, I'll deal with the emotions and if that means cry, I'll cry and I'm like, okay, we'll move forward. But try not to be consumed, like spend the whole day like, oh, I miss him and we have this relation, blah, blah, blah, and not try to be consumed with it. But still like It's hard because I say, okay, I know I've got to keep moving, but I still have these emotions and like even like I pray all the time and say like, okay, God, you have to help me deal with these emotions because I know that you're telling me to keep going but I still feel this. And so I still have to deal with what I'm feeling but I don't want it to lay dormant and be a huge issue later.

THERAPIST: Sure. Well, I can only imagine that – how painful and difficult it would be – you're going along, going along and you think you're working towards something and he's like nope, I want a divorce. Well, now the family's in crisis.

CLIENT: Right.

THERAPIST: And now we're in crisis, we're in crisis. You go to the pastor and the pastor says, no, you weren't trapped. You get some hope and you're going along and going along and going along and then all of a sudden there's another – and this is my guess of where the panic attacks come from because you keep getting the rug ripped out from under you – in fundamental ways, not in – in ways that are life changing, right? So you are living your life on a fault line and wouldn't that cause panic because tomorrow he could say – he keeps saying, I'm done. No I'm not. Yes I am. No I'm not. And you recognize that he's speaking from an honest place because he doesn't know where he's at. He keeps – he's working it through like you're working it through but in the meantime it's torturous. You know, I did not expect you to say that. I did not expect to hear you say that at all and I think that is my point. So my first reaction is – (sharp intake of breath) – you know, and I would bet that's what you're living all the time. Between the, we make love all the time and hold hands and the next day – (sharp intake of breath) – and you know, in some ways I get his perspective. I do. But in some ways it is a bit unfair because you were with someone when you guys were on a break and when he had broken up with you?

CLIENT: Yeah, we both – it was an agreed upon break but his idea was, okay getting ourselves ready because we were coming back to each other and wanting to get married.

THERAPIST: Okay.

CLIENT: And there was really no talk about seeing other people because I guess he didn't view it as an option. For me it just kind of happened.

THERAPIST: Sure.

CLIENT: In that, but his main deal wasn't even that but was I think waiting so long to tell him. But for me – and I told him like, honestly, I was afraid and if I had told you that and especially once I got pregnancy like a month later, like yeah, well what if you would have left me high and dry? And he feels like I kind of took that choice away from him and I got that point, but I was like well from where I was saying now, well it's already done with like here we are now.

THERAPIST: Sure.

CLIENT: And even once I told him, he left. He went – drove about two hours away and then he came back. You know, for him he didn't know it but he was kind of manifesting it, he was done at that point.

THERAPIST: Right. But you chose to come back so even from that standpoint he did have a choice because you could have been done but you did come back. You chose to work this through and you know,

CLIENT: but his point I guess is that it's kind of too little, too late on my part. Well, now you're getting everything I've been saying, now you're getting that this is what I've been trying to do and stuff like that. So now you get it, but now it's hard to get that motivation to want to try because for so many years I've been trying and you weren't really trying as hard as me. Which again is a valid point but I'm now trying to go through it like okay, yeah, so I slept for the past two years but I'm doing it now.

So you can choose to go with me on this journey now and move forward and we – you know that's one thing – we've been married almost three years and we've been together about six and a half years. So that's a long span of time as being young adults and we've together most of our adult life but in the span of thing if we're blessed to live to about 80, we still have a whole span of time to do it the right way.

THERAPIST: It's just that you guys are at different places in the journey.

CLIENT: Yeah. He's just at the point of even wanting to begin trying because like and it's hard because I'm just like, if you would just try you would open yourself up to a lot of what I'm trying to give now and it would be an easier process for him but I'm also trying to make sure I'm putting myself in his shoes and seeing – I get it why it's hard to try.

THERAPIST: Are you sure he's not open to “couples”?

CLIENT: Well, I think that's what we're doing with our pastor and so that's what we're going to be doing there. And I know when he's expressed that, he's wanted to do it with our pastor.

THERAPIST: Fine. Fine. Good. Okay. But I think that you know, you and I can always work, but this is a couple issue because you guys are, I mean, each individual brings their own issues, but you guys are at different places in the process and so it's really about getting together with what the process looks like. So, you know, I'm glad you're going to your pastor. Do you feel like the pastor hears you both? And he's doing a good job?

CLIENT: Well, yes. And like another reason why it's more, it's already hard not to get him to go there because his schedule is so crazy. He's just moved from Milwaukee and now he's at a store in Ohio with even better commute but it's just crazy and we're going into the holiday season and he's in retail so it's already to the point where we've only see him once and he wants to see us two weeks later and now it's gone to three weeks because he just hasn't had a free day to do it.

THERAPIST: Yeah.

CLIENT: So it's already going to be tough just trying to get him there, but I think, yeah, I definitely went into it as honestly as possible. Like I went into (unclear) like bam, this is the issue, you know why he's feeling like he wants a divorce, because he feels like there was adultery on my part, and like this, that – so I kind of like laid it all out to see what it sounds like. I kind of went into it like this is going to be our only session like that I want to get as much input from him as possible. I think he did a good job of like hearing us both, like hearing what (unclear) had to say, what I had to say and kind of seeing where we were at.

THERAPIST: What keeps him in it now?

CLIENT: What? He has an obedience to God. And being like open to what God told him, so he's – and also I think the fact that, I think that for me there's a lot of indifference on his part, so it's easy to sit in that indifference because if you're not really passionate about it you can just sit there and exist and just go through day to day life forever. Really.

THERAPIST: Are you angry at him?

CLIENT: Am I angry? I think more frustrated because I'm like, if you would just try, you know, then you could see that it doesn't have to stay this way. And it's like more hurt, too, because it's just like, yes I guess that you're upset but it's like does – it isn't like all these years were bad. Like I know we might have different perspectives on our relationship but I wasn't horrible so there's nothing in me that reaches out to you, like there have been times – right – it's been a long time since we talked, so when in like probably shortly after I stopped seeing you and up until the point of all this, there would be days where I was literally begging him, just please just be with me. Like, and I think – okay, for me it was hard because I'd gone as low as possible and I had no response from you like I was literally begging

you, almost on my knees begging you like, please, just be with me, please just try. Like we can do this and all this, and all that meant nothing to you.

THERAPIST: I don't think it meant nothing to him.

CLIENT: No, but just the fact that he showed no emotion, he had no response to it. He was just like, sorry.

THERAPIST: He did. He's still there.

CLIENT: But – he's not – because I honestly don't think it's because of me.

THERAPIST: You know what? I think you have something to do with it. I think it is obedience to God and it is his values. He also cares about you. He's so angry at you and so hurt by you and the way to hurt you back is by appearing indifferent.

CLIENT: Right.

THERAPIST: But I don't care how religious a man is. He is not going to stay with a woman and remain faithful to her if there's not something else there.

CLIENT: Right.

THERAPIST: It doesn't happen that way. So he does care. I don't think that when he – his anger and feelings of betrayal and being duped and feeling like a fool and feeling deeply hurt, he's not over it, and unfortunately, you know, this always happens and this is where you guys are out of synch and you're going to be out of synch for a while. Marriage is like a marathon and you guys just got through the first gate and as you've said – it's lifelong, it's life long, but you're just out of synch.

But he can't hurry up, he won't hurry up, but he stood there and heard you, right? And he didn't walk out. And he wasn't cruel. He could have been really cruel, but he wasn't really cruel. He was indifferent and stonewalled and a lot of times that's men's way of trying to calm themselves down. Their blood pressure sometimes goes up in any kind of conflict situation and so they stonewall. But – and I'm not trying to give you false hope, but I am saying that sometimes if you look at his behavior and not his words, he goes to see the pastor with you. He goes to see the pastor with you. He's honest that he doesn't know.

CLIENT: And that's how I'm trying to look at it.

THERAPIST: And he said I September that he wanted to get a divorce and has not filed for divorce yet, right?

CLIENT: Right. And we renewed our lease.

THERAPIST: Okay, so I guess all I'm saying to you is in this painful moment, and you've said, look – I've humbled myself to you, we will have to keep on doing it because I'm sure he's looking for some assurance. He's still in his own hurt. And you're in yours, but you haven't given up and he hasn't given up and it's a very, very painful time. But you know, it doesn't matter what his religious values are. That, by itself, is not going to keep someone trying. And for him, trying right now, is staying there. Trying for you is going to therapy and trying to work it out and trying to talk to him, but for him, maybe all he can manage is being there. And maybe tomorrow, being there looks like having a conversation and maybe three months from now it looks like voluntarily holding your hand, but I don't see him being deliberately cruel. Have you? Okay. So I guess if I were to sort of give you something today it would be – I don't see it as the only thing keeping him there is his obedience to his wedding vows. I think it is important, and thank God – if those vows didn't mean something for us, you know – that would be problematic. But it's more than that. He does care. He's just really angry and really, really hurt. And I don't know if it's going to work out. I mean, I don't know if any marriage is going to work out. You know. But that's not the way someone who hates your guts, or someone who wants to be done, someone who really wants to be done is done – even if they stay right there, is done. And that's not what done looks like. What do you think about what I'm saying?

CLIENT: I think it's true. Yeah.

THERAPIST: Yeah. It doesn't change the feelings of the process though.

CLIENT: No.

THERAPIST: And as you said, it's the process. You're in the process and the process is crappy. It's like swimming in crap. It's bad. But that's where you're at you know, and you can't be anywhere that you're not. That's where you're at. And now you have to go through the process and you already know this, deeply and honestly. And I'm glad he's telling you where he's at so at least you know. And so, couples who have been through this, what you're going through now, who face it honestly, it's still very painful but you're dealing with the pain now as opposed to let's say you guys do stay together and five years from now you didn't deal with it so here it is again. This is the painful part. So if you need to cry, let him see you cry. It deeply hurts you. It gives you panic attacks. It's serious for you. It's who you see yourself being. He's a huge piece of your life. I wouldn't blow that off at all. I would let him see all of it and not as guilt or to manipulate, but because your pain is real and you want him to be your husband and a part of your life and you are sorry for what you've done. Okay. So he just has to – you guys have to learn to trust one another again. And he will not hurry up and get over it. You will think it's over and then it will come back. And you will think it's over and then it will come back. What changes is the process of how you guys deal with it. Hopefully, it gets better through time and through what your pastor can teach you. What are you thinking about what I'm saying, Amy?

CLIENT: I agree with it.

THERAPIST: Yeah. Any kind of thoughts and feelings behind that?

CLIENT: No, I mean it's all stuff like that I know, but it's like getting the head and heart to agree because I know it and can say like, yeah I know that it's a process but it's still very day by day and it's very, well how do I get through the day and how do I get through today and just dealing with it.

THERAPIST: Right. But I think it's just going to be day by day for a while. Right. And you know, that's what any kind of breach in trust and all kinds of breach in trust in all kinds of infidelity – that's just one. But you know, have you talked to him about any background factors in your life that may have contributed to that? Does he know any of that stuff? And does he see that as a part of this?

CLIENT: I don't know. I can't – like I never asked for sympathy because I wasn't trying to make excuses for anything.

THERAPIST: It's not an excuse. But it is a reason. It does add context and what – I guess if he was sitting here, I guess what I would want for him to get would be for him to understand when you've had significant people in your life from the time you are a child go and it's completely outside of your control, when he says, it's over, I'm leaving, it's going to send you into a panic because it's going to bring back all of those times. So it would make anybody panic but it's going to be especially difficult for you because it brings back triggers of being abandoned from the time you were a kid that you had no control over. And so it's going to send you into a panic, so he should know that he should try not to say that unless he means it and then don't – you know, but he should really try to work out that he can say I'm still questioning this. I'm still having a hard time. I don't know how it's going to be for me tomorrow. All of those things are true for him without saying, that's it, it's done. I want a – You know what I mean. Those are some really bad triggers for you. So I guess that I would want him to know that it's not an excuse but it is a reason and a valid reason. It gives an important context. Just my uninformed opinion. What do you make of that?

CLIENT: I think that's true and I mean, we did have chance to tell him, I did at one point tell him how bad that is to hear it and like how you were recognizing some of the abandonment issues and I told him and I think he heard me. I don't think at that point when he said, it, I think he made it very much in his mind what he wanted.

THERAPIST: Sure.

CLIENT: We didn't wind up seeing the pastor until a few weeks later, like two weeks later or something like that. But I think at that point he hadn't much made up his mind like this is what I want, it's just a matter of how is it going to happen, and stuff like that. But then, I don't know, I guess something changed in him like shortly after that. Like a week after that when we wound up resigning our lease and I saw him struggling with that and was like, are we going to resign it or not and then he wound up

doing it and then I was kind of like, okay, well maybe it's not the same decision right now or at least not at this moment so, yeah, but I can't remember when we talked about it. It might have been, I don't know – we've had so many talks, I can't even remember really –

THERAPIST: But you are talking?

CLIENT: Yeah.

THERAPIST: Okay.

CLIENT: And so that's like I tried to look at the victories, like okay, he looks at me, like he's (unclear) conversation – like when I say, hey, can we talk? He doesn't just say no and if he's had a really stressful day at work he'll say like, 'now is not the best time. I'm not going to be really open. But he's been very available to talking into like watch a TV show together or play a game together. I mean like it's there, but the struggle for me is like win at times over because there is still that lack of relationship so it's just like well, there is this good moment but it's like going back to nothing the next moment.

THERAPIST: Yeah, but do you know what? I wonder if you could view it as not nothing.

CLIENT: I try to but it's hard especially because like, I can't remember, it's been like two weeks or something but he started sleeping out front for a while and part of it is because of his back and part of it is because we just watch different stuff and so he'll just go to sleep but it's like sometimes I ask him if he'll sleep in the bed and he will and it's so off and on but that was an investment too, like no matter what his reason is, it's still like separation and that was hard to deal with.

THERAPIST: Sure. Yes.

CLIENT: So it's still hard because there's still a lot of days when I sleep by myself. So and I don't want to (unclear) and so before I know the motivation would have been, my wife doesn't want to sleep alone and I don't want her to sleep alone, but now there's no connection, but now there's no really benefits for being married like as far as I'm going to consider her because she's my wife, because I love her. None of that is there, so –

THERAPIST: Well –

CLIENT: Well, none of that is apparent. It might be there but it's not being practiced.

THERAPIST: Yes, but the fact that he's having conversations with you about it. You don't go back to nothing. It feels like it. It feels very real because you want it to hurry up and be okay. This will not hurry up.

CLIENT: But even until we're building something. It doesn't feel like we're building because it really feels like we're going back to square one every day. I can recognize that it's not as bad as it was back a month or two ago.

THERAPIST: That's the building.

CLIENT: Yeah, I know.

THERAPIST: Yes, but I can totally understand how impatient you are because you want it to be okay. You hurt someone you love. You want your marriage to be okay. I get that. But it's not going back to nothing. It's just slow. It's like building the Great Wall of China one brick at a time. But even if there wasn't infidelity, it may be three bricks at a time then, but marriage would still be like building the bricks.

CLIENT: Yeah.

THERAPIST: Right. And so you guys are starting from the foundation again. You are building. I would say I'm no expert, but I would say I'm a little bit of one. I would be hearing different things. I am not trying to paint you a blue sky and tell you I know things that I don't know. I don't know how this ends for you guys. This does not sound like he is walking out the door tomorrow. Or if he walks out the door then he's not going to try to come back. It sounds like he and you are struggling, but in the struggle, you're talking about things, crying. He's walking out and coming back, right? And you're coming back to the place that you're continuing to reaffirm – this is important, right? It's important because we go to the pastor to talk about it. It's important because we continue to have conversations about it. So he is not always putting your needs first right now. Okay. But you are building. You just don't know yet what the end result is – but you are building. This is what building looks like. It's just

not fast. It's painful, but there is a way. (Unclear). There is a way that if you build it well, you build it more solid than it was because it's built on honesty and it looks like a stronger relationship than what you started out with. But it's hard and it's slow and it's not easy and it takes a long time.

CLIENT: And I think it's especially hard because it was never this much of a struggle for us to be –

THERAPIST: Maybe you guys are being more real now than you ever have before. If you take away fidelity – there was something that was going to happen in the relationship because it happens in all relationships, you know, where something happens where there's a breach of trust, financial trust, fidelity trust, doing what you say you're going to do. There's always something, right? So there's always building. There's always building. Always, you know. So I guess you know, today, if I could give you anything it would be to tell you perseverance and hang in there, have hope. Be sad, be upset, be depressed, be excited, be all those things and just be honest about it. But he's not sounding like a guy who's done. That's not what done looks like. You know. He looks like he's working through a painful process like you look like you're working through yours. I'm sorry you guys have to go through this, but we all have to go through something. How are you doing right now?

CLIENT: Okay, I mean like it's like – they go hand in hand. I know it's something I have to go through but it's still just like – like I knew it was going to be a long process and it's – like the more time that passes, the harder it gets with either of us, too. Like if you were to ask me like back in July, was I going to be able to be here in July. And I probably would have been like, no – I just can't take this anymore. It's just too much. But I'm here and I'm making it and I have days like I just can't take this anymore. Sure, then it ends and then it's the next day, so –

THERAPIST: Three steps forward, one step back. One, two, three, one step back but it's still two steps forward.

CLIENT: Yeah.

THERAPIST: So even if you take three steps forward and three steps back you're in the same place, but you are moving.

CLIENT: Yeah. Especially if I'm purposefully and intentionally looking for the – like I said, the victory – like we did talk.

THERAPIST: Sometimes victory is the fact that you're both still there.

CLIENT: Yeah, and so looking at it that way, too. So that's a process, too. I'm very easily overcome by my emotions. So being able to lead them and not have them lead me.

THERAPIST: Let's look at a time. Let's see what we can do here.

END TRANSCRIPT

Не знаю, куда мне двигаться дальше. Психологическая консультация. Клиент: Наталья (имя изменено)

КЛИЕНТ: Дарья, добрый вечер!

ПСИХОЛОГ: Наталья, здравствуйте! У нас с вами запланирована бесплатная консультация в обмен на ее размещение в открытом доступе. Публикация будет анонимной, имя будет изменено. Вы согласны начать работу на таких условиях?

КЛИЕНТ: Да, согласна.

ПСИХОЛОГ: С каким вопросом, ситуацией или проблемой вы бы хотели сегодня поработать?

КЛИЕНТ: Наверно, с отсутствием смысла, цели в моей жизни.

ПСИХОЛОГ: Цель и смысл всегда отсутствовали? Или это ощущение, бессмысленности, бесперспективности в жизни, появилось какое-то время назад?

КЛИЕНТ: Да, это временное явление. Я раньше строила планы поступить бесплатно в престижный институт, потом строила цель работать в конкретной компании, потом стремилась добиться успехов по карьерной лестнице и в спорте. Потом, проработав восемь лет в одной сфере деятельности, меня уволили... Я родила ребенка. И теперь я не понимаю, что дальше?

ПСИХОЛОГ: Наталья, сейчас вы в декрете?

КЛИЕНТ: Да, если так можно назвать. Официально я безработная. Ребенку скоро только полтора года будет.

ПСИХОЛОГ: Давайте поговорим о том, в чем вы раньше видели смысл и цель в своей жизни?

КЛИЕНТ: В успехах в спорте и карьерном росте. Ни в одной из этих сфер мне не удалось добиться своей цели за восемь лет.

ПСИХОЛОГ: Были ли эти цели реалистичными?

КЛИЕНТ: Да, но было НО, которое не могло мне дать возможности добиться этого: в спорте - это большие деньги, с помощью которых можно было бы быстро продвинуться вперед. В работе - связи, которых я не смогла заиметь.

ПСИХОЛОГ: То, что вы достигли не всех целей или не в том объеме, в каком мечтали, вы переживаете как потерю?

КЛИЕНТ: Да.

ПСИХОЛОГ: Для вас это как определенный крах?

КЛИЕНТ: Да, это, наверно, крах, в какой-то степени. Раз это меня так беспокоит.

ПСИХОЛОГ: Можете ли вы допустить, что в будущем еще много хорошего может произойти? Что-то, о чем вы мечтаете или к чему стремитесь, еще может сбыться? А сейчас - это временная передышка, возможность подумать, куда идти дальше, чем еще, кроме успехов и достижений, наполнить свою жизнь.

КЛИЕНТ: Нет. Не могу. Для спорта уже не то время, у меня ребенок, которому нужно уделять время. Для карьеры... начинать все заново... я устала начинать все с нуля. Время идет, а его не так уж и много. Я потеряла веру в свои силы. Нет энтузиазма.

ПСИХОЛОГ: В вашей жизни произошли большие перемены. С рождением ребенка изменился уклад жизни. Вы ощущаете, что ваши возможности в жизни сузились?

КЛИЕНТ: Да, очень сильно.

ПСИХОЛОГ: Пока ребенок маленький, вам, действительно, наверно, приходится посвящать очень много времени и сил ему. Это может нагружать. И в то же время это определенные возможности для нового развития. Видите ли вы какой-то смысл в том, чтобы быть мамой?

КЛИЕНТ: Мне сложно дать ответ на этот вопрос. Я не знаю. По идее, смысл должен быть - там развитие, попробовать что-то новое... Но мой смысл, просто быть матерью... Как ни странно бы это звучало. И, надеюсь, хорошей.

Я не могу полностью включиться в свое развитие, когда я занята воспитанием сына.

ПСИХОЛОГ: Другими словами, быть хорошей мамой - это важно для вас? Ценно?

КЛИЕНТ: Важно. Как и важно, чтобы ребенок вырос достойным человеком в этом мире. Хотя, такого каждая мать хочет. Но это не есть смысл всей моей жизни.

ПСИХОЛОГ: Это непростая задача, но очень достойная. Конечно, жизнь такая разнообразная, в ней столько возможностей, и рождение и воспитание ребенка - это одна из граней.

Наталья, пока вы на перепутье, в декрете, у вас есть время прислушаться к себе? Вспомнить, что радовало в детстве? Что наполняло вас радостью? Чем вы мечтали заниматься в детстве? Что вызывало энтузиазм и давало силы?

КЛИЕНТ: В детстве радовало быть в центре внимания, когда тобой восхищаются. Из-за этого я все детство занималась спортом и выступала. Мне нравилось смотреть на восхищенные лица людей, слушать их похвалу в свой адрес. Когда меня выбирали первой для показательного выступления в школе. Нравилось быть любимчиком у учителей. Нравилось побеждать самых сильных на олимпиадах. Давало силы победа.

ПСИХОЛОГ: То есть, вам нравился внешний успех? Это приятно, но у этого есть высокая цена: в погоне за успехом и восхищением можно далеко убежать от самой себя, от своего внутреннего мира, перестать понимать, что вам нравится, а что - нет, чем хочется заниматься, а что не привлекает и т.д.

КЛИЕНТ: Возможно. Я об этом не задумывалась никогда. То есть может быть я занималась спортом, только ради оценки людей? А на самом деле он мне не нравился?

ПСИХОЛОГ: Я не знаю. Как бы вы сами ответили на свой вопрос?

КЛИЕНТ: Скорее всего, это так. Например, засев в декрете с ребенком, я на какое-то время возненавидела спорт, думала, что уже никогда не вернусь к нему. А потом поймала себя на мысли, что нравится мне именно быть в центре внимания, а не то, что я делаю... Тогда я вообще не знаю, что же на самом деле мне интересно? Как теперь мне найти себя?

ПСИХОЛОГ: У вас сейчас хорошее время, время, чтобы побыть с собой, познакомиться с собой, исследовать себя.

КЛИЕНТ: Я уже третий год к себе прислушиваюсь, и пустота.

ПСИХОЛОГ: Давайте знакомиться с собой постепенно, небольшими шажками. Можно начать с малого. Например, в самых простых бытовых действиях попробуйте обращаться к себе внутри с вопросом. Например, таким: «Что мне сейчас хочется, чай или кофе?» «Чем я сейчас хочу заняться, погулять на улице или посидеть в интернете?» Примеры могут быть любые, главное, в самых простых бытовых вещах интересоваться у самой себя, что сейчас вам хочется, что для вас важно в данную минуту. И начинать можно с самых простых вещей: кофе или чай? Погулять или остаться дома? И т.д.

КЛИЕНТ: Я пробовала себя визажистом, стилистом по прическам, пробовала быть организатором закупок... пробовала себя в торговле... но везде провал.

ПСИХОЛОГ: Постарайтесь услышать внутренний ответ и последовать ему. Это может дать силы, и вы почувствуете себя чуть ближе к самой себе. Наталья, что означает провал? Что вы не добились успеха ни в одной из этих областей? Или вам нигде не было интересно и увлекательно?

КЛИЕНТ: Стало неинтересно. И успеха тоже не было.

ПСИХОЛОГ: Неинтересно... Может быть, как раз недостаточное знание самой себя, своих потребностей, желаний и склонностей и приводило к тому, что вам становилось неинтересно?

КЛИЕНТ: Не знаю, а может, стало не интересно, потому что, не получалось?....

ПСИХОЛОГ: И второй вопрос: так ли уж нужен успех, если бы вы занялись делом по душе? Успех - это побочный продукт реализованности, он может придти, а может и не придти. Но если вы увлечены чем-то, действительно ли он так необходим?

КЛИЕНТ: Да, Вы правы, если заниматься делом по душе, успех не так важен.

ПСИХОЛОГ: Может быть и так. Успехи нас, конечно, стимулируют лучше, чем провалы. Но чтобы чего-то добиться, нужно много усилий приложить. Успех сам по себе не приходит. Наверное, вам это знакомо из спорта?

КЛИЕНТ: Но, наверно, мне без успеха, будет сложно долго заниматься одним любимым делом. Да, конечно, для успеха нужно много усилий. А мне, наверно, хочется быстро.

ПСИХОЛОГ: Естественное человеческое желание

КЛИЕНТ: Мне нужна очень сильная мотивация, чтобы долго идти к своей цели. А сейчас ее нет.

ПСИХОЛОГ: Может ли для вас жизнь быть немного другой? Может ли для вас жизнь быть хорошей, если в ней не будет гонки за успехом, целей, которых обязательно нужно достичь? Жизнь - это подарок сам по себе, она может радовать и простыми вещами: солнцем, смехом ребенка, творчеством. И если пока нет мотивации, энтузиазма что-то делать, значит, сейчас это так. Поверьте, это временное состояние, жизнь постоянно меняется, и подобные чувства, упадка сил, немотивированности, усталости, безверия, с вами не навсегда.

КЛИЕНТ: Сидя в декрете, я научилась радоваться простым вещам. В этом один плюс от декрета есть. Но я не могу жить без отсутствия реализации себя. Я чувствую себя никем. И жду, когда же это закончится, каждый день задавая себе вопрос «Кем я хочу быть? Какая моя следующая цель в жизни?»

ПСИХОЛОГ: И ответа нет на эти вопросы?

КЛИЕНТ: Пока нет. Поэтому я и здесь. Меня вот мучает один вопрос, который меня немного тормозит...

ПСИХОЛОГ: Наталья, позвольте еще небольшой комментарий: вы пишете, что чувствуете себя никем. Но ваша ценность не зависит от того, есть ли у вас работа (и успехи в ней), много вы добились в жизни или не очень. Вы ценны сами по себе, как, впрочем, и любой другой человек.

О каком вопросе идет речь?

КЛИЕНТ: Да, спасибо, что напомнили мне об этой ценности. Это сильно плохо для ребенка, когда мама отдает его в сад раньше 2,5-3 лет? Будет ли у него психологическая травма? Ведь я читала, что дети до 2,5 лет не понимают, что если мама их оставила в саду, она вернется. А сейчас такая тенденция у родителей, отдавать детей чуть ли не с 1,2 в ясли.

ПСИХОЛОГ: Зависит от того, насколько раньше. До полутора лет лучше все-таки побыть с ребенком. Это необходимый минимум. Конечно, до трёх вообще замечательно, но не все это могут, есть разные обстоятельства, иногда женщины выходят раньше из декрета. Чтобы адаптация прошла мягче, можно заранее готовить к детскому саду (вместе походить на какие-то подготовительные занятия), можно выйти на неполный день, - варианты есть. Если при этом сохранить теплые, доверительные отношения с ребенком, если он будет чувствовать, что мама любит его, но сейчас вынуждена выйти на работу, - это смягчит последствия вынужденной разлуки. Да, маленьким детям трудно объяснить, что разлука временная, для них нет времени, и час без мамы словно вечность.

Наталья, к сожалению, наше время подходит к концу.

КЛИЕНТ: Да, время уже вышло.

ПСИХОЛОГ: Надеюсь, смогла немного помочь вам.

КЛИЕНТ: Хорошо. Спасибо, Дарья. Этот час беседы оказался для меня полезным. Вы мне открыли глаза на некоторые вещи, о которых стоит задуматься. Спасибо, что уделили мне свое время.

ПСИХОЛОГ: Я рада, что работа была полезной для вас. Подтвердите, пожалуйста, согласие на размещение консультации в открытом доступе.

КЛИЕНТ: Подтверждаю с изменением моего настоящего имени.

ПСИХОЛОГ: Да, конечно. Спасибо! Сил вам и удачи в ваших поисках.

КЛИЕНТ: Спасибо!

ПСИХОЛОГ: До свидания.

КЛИЕНТ: До свидания.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Таблица 1

Вербальный аспект речевого портрета практического психолога

<i>Лексический уровень</i>	
	<i>%*</i>
Термины	1%
Профессионализмы	0,6%
Профессиональные клише	25%
Разговорные фразеологизмы	2,7%
Эмотивы	45,7%
Интенсификаторы	5%
Окказионализмы	3,5%
Прецедентные феномены	2,3%
аллюзии	2%
паремии	0,3%
Тропы	14,2%
метафоры	10,6%
сравнения	3,7%
<i>Грамматический уровень</i>	
<i>Морфологический подуровень</i>	
Залог	
активный	99,8%
пассивный	0,2%
Наклонение	
изъявительное	88%
повелительное	1,6%
сослагательное	10,4%
<i>Синтаксический подуровень</i>	
Простые предложения	52%
Сложные предложения	48%
сложносочиненные	22%
сложноподчиненные	26%
Утвердительные предложения	67%
Вопросительные предложения	33%
общие вопросы	3,2%
специальные вопросы	22%
альтернативные вопросы	7,8%

* Процентное выражение отражает среднюю встречаемость явления в одной психологической консультации. Общее количество консультаций – 145.

Таблица 2.
Частотность использования речевоздействующих стратегий и тактик
практическим психологом

№	Стратегии Тактики	Интерпретативно-оценочные						Модальные			
		Нормализация		Элиминация		Позитивизация		Прямая мотивация		Косвенная мотивация	
		Кол.	%	Кол.	%	Кол.	%	Кол.	%	Кол.	%
1.	оправдание	157	40%								
2.	разрешение	25	6%								
3.	генерализация	104	26%								
4.	рационализация	65	16%								
5.	прогнозирование	28	7%								
6.	дефиниция	14	4%	3	5%	14	5%			5	6%
7.	диссоциация	5	1%	5	9%	5	2%				
8.	отрицание			20	36%						
9.	переключение			3	5%						
10.	преуменьшение			25	45%						
11.	похвала					70	27%			17	19%
12.	комплимент					29	11%			4	5%
13.	компенсация					64	25%				
14.	ободрение					76	30%			47	53%
15.	совет							614	69%		
16.	поощрение							79	9%		
17.	предупреждение							186	21%		
18.	ультиматум							13	1%		
19.	атрибуция									15	17%
	Итого:	398	56%	56	8%	258	36%	892	91%	88	9%

Таблица 3.

*Частотность использования аргументативных фреймов
в АД практического психолога*

Тип фрейма	УБЫТОК (36%)				ВЫГОДА (64%)			
	«Упущенная выгода»		«Наступление убытков»		«Избегание убытков»		«Приобретение выгоды»	
Тип Тезиса	Кол	%	Кол	%	Кол	%	Кол	%
прескриптивный	51	34,7%	60	33,5%	198	92,5%	338	93,6%
прохибитивный	96	65,3%	119	66,5%	16	7,5%	23	6,4%
Итого:	147	45%	179	55%	214	37,2%	361	62,8%