

Гринева Мария Сергеевна

ВЫБОР МОТИВАЦИОННОГО ОСНОВАНИЯ ПРАГМАТИЧЕСКОГО АРГУМЕНТА КАК СРЕДСТВО СТРАТЕГИЧЕСКОГО МАНЕВРИРОВАНИЯ В КОНСУЛЬТАТИВНОЙ БЕСЕДЕ

Статья посвящена исследованию выбора типа мотивационного основания прагматического аргумента как средства стратегического маневрирования психотерапевта в рамках консультативной беседы. Проведен обзор подходов к определению сущности прагматической аргументации. Представлена структурная схема прагматического аргумента. Предлагается выделить два типа мотивационного основания прагматического аргумента: апеллирующее к мотиву получения выгоды и мотиву избегания убытков.

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/2/2017/7-2/22.html

Источник

Филологические науки. Вопросы теории и практики

Тамбов: Грамота, 2017. № 7(73): в 3-х ч. Ч. 2. С. 80-84. ISSN 1997-2911.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/2.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/2/2017/7-2/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: phil@gramota.net

УДК 81'41

Статья посвящена исследованию выбора типа мотивационного основания прагматического аргумента как средства стратегического маневрирования психотерапевта в рамках консультативной беседы. Проведен обзор подходов к определению сущности прагматической аргументации. Представлена структурная схема прагматического аргумента. Предлагается выделить два типа мотивационного основания прагматического аргумента: апеллирующее к мотиву получения выгоды и мотиву избегания убытков.

Ключевые слова и фразы: консультативная беседа; стратегическое маневрирование; аргументативный дискурс; аргументативная схема; прагматический аргумент; мотивационное основание.

Гринева Мария Сергеевна

*Калужский государственный университет имени К. Э. Циолковского
mariagrineva@mail.ru*

ВЫБОР МОТИВАЦИОННОГО ОСНОВАНИЯ ПРАГМАТИЧЕСКОГО АРГУМЕНТА КАК СРЕДСТВО СТРАТЕГИЧЕСКОГО МАНЕВРИРОВАНИЯ В КОНСУЛЬТАТИВНОЙ БЕСЕДЕ

Одной из приоритетных задач исследования аргументативного дискурса (далее – АД) является моделирование прототипических аргументативных конфигураций (*argumentative patterns*) в различных институциональных макроконтекстах и жанрах [5]. Актуальность настоящего исследования обусловлена необходимостью выявления особенностей АД профессиональной языковой личности психотерапевта (психолога-консультанта) в жанре консультативной беседы. Цель исследования – описать семантику и структуру элементарного прагматического аргумента. Задача исследования – определить типы мотивационных оснований в прагматическом аргументе.

В расширенной прагматодialeктической теории, которая была разработана с целью интеграции риторики и диалектики в рамках теории аргументации, понятие *стратегического маневрирования* используется для описания взаимодействия риторической цели максимизации эффективности аргумента и диалектической цели ведения рациональной дискуссии [8]. В стратегическом маневрировании *аналитически* выделяются три аспекта: (1) подбор материала аргумента (выбор аргументативной схемы); (2) адаптация материала к конкретной аудитории (ориентация на убеждения, мотивы, ценности аудитории); (3) презентация аргумента (представление материала коммуникативно наиболее эффективным образом). В реальном АД аспекты стратегического маневрирования взаимосвязаны и неотделимы друг от друга: выбор материала аргумента осуществляется с ориентацией на конкретную аудиторию, а также задает определенный набор презентационных средств [Ibidem, p. 93-95].

Согласно Ф. Х. ван Еемерену, аргументативное построение можно считать прототипическим для определенного жанра институционального дискурса, если оно, будучи продуктом стратегического маневрирования, непосредственно связано с реализацией институциональной цели жанра [7, p. 15]. В консультативной беседе одна из практических целей психотерапевта – воздействовать на поведение клиента посредством формирования мотивации к совершению благоприятных для клиента действий и предотвращения нежелательных. Прагматически с этой целью используются советы / рекомендации, поощрения, предостережения / предупреждения.

Для рационального обоснования целесообразности (не)совершения действия используется прагматическая (практическая) аргументативная схема. Понятие *аргументативной схемы* (далее – АС) выражает правило переноса приемлемости Довода на Тезис и используется для анализа и оценки аргумента [15]. Критические вопросы АС отражают возможные критические реакции оппонента; их учет говорящим усложняет структуру аргумента [7].

Номинальный состав аргумента включает три элемента: Тезис, Данные и Основание [2, с. 99]. *Тезис* – это защищаемое положение, которое подвергается сомнению или является неочевидным для адресата. *Данные* представляют собою заранее приемлемую или очевидную для адресата мысль, обосновывающую Тезис. *Основание* эксплицирует сущность связи между Тезисом и Данными [1, с. 33].

В прагматодialeктике прагматическая АС рассматривается как разновидность *каузальной аргументации*, которая обосновывает необходимость (не)совершения действия путем указания на его благоприятные или неблагоприятные последствия. Причина (действие) заключается в Тезисе, а следствие (результат) – в Доводе аргумента, однако возможно и обратное расположение. Выделяют три разновидности каузальной АС на основании варианта представления Довода как: а) последствий (желательных / нежелательных) действия; б) средства достижения цели; в) благородной цели, оправдывающей средства ее достижения [15, p. 199]. В зависимости от типа тезиса прагматический аргумент имеет две разновидности: положительную и отрицательную. Положительный вариант защищает положительную точку зрения («Следует совершить X»), отрицательный вариант обосновывает отрицательную точку зрения («Не следует совершать X»).

Положительный вариант прагматического аргумента состоит из трех посылок: Тезис («Действие X (не) следует совершать»); Довод-1 («Действие X приведет к положительному / отрицательному результату Y»); Довод-2 (Основание) («Действия типа X, которые приводят к положительным результатам типа Y, необходимо совершать») [7, p. 17].

В неформально-логической теории Д. Уолтона практическое рассуждение трактуется как связь цели и средств ее достижения. Практическое рассуждение состоит из трех посылок: первая приписывает агенту 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 имплицитным). Д. Уолтон выделяет две разновидности практического рассуждения: инструментальную и ценностную. Инструментальная модель описана выше. В ценностной модели ценность или иерархия ценностей выступает основанием желательности цели [20].

Х. Перельман трактует практическую аргументацию расширительно, утверждая, 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» [18, р. 18]. По Х. Перельману, *raison d'être* прагматического аргумента – автоматический «перенос признака *последствия* действия или события на его *причину*» [19, р. 268]. Перенос признака между элементами каузальной цепочки осуществляется в обоих направлениях: от причины к следствию и от следствия к причине, а также от одного *типа признака* к другому, например, от имманентного признака части к признаку целого (плод – дерево). Прагматический аргумент тем самым позволяет двигаться между реальностями различного порядка: от оценки действия к оценке агента, от оценки части к оценке целого, от оценки действия к оценке руководящего им правила [18, р. 20].

Согласно Х. Перельману, практический аргумент имеет два варианта представления: а) каузальная связь между действием и его результатом; б) каузальная связь между средством достижения цели и целью. Выбор варианта обусловлен стратегической целью говорящего: если требуется минимизировать значимость результата, достаточно представить его как случайное следствие; если же требуется максимизировать значимость благоприятного результата некоторого действия, его следует представить как цель, а само действие – как средство ее достижения [19, р. 270-271]. Последствия действия характеризуются по двум параметрам: настоящие / будущие, действительные / гипотетические [18, р. 19; 19, р. 267].

В теории риторической аргументации Д. Энингера и У. Брокрида для обоснования акционального тезиса строится мотивационное доказательство, апеллирующее к мотивам, руководящим поведением адресата [11, р. 162-166].

В мотивационном Основании утверждается или имплицитруется ценность, мотивирующая принятие Тезиса по следующему типу: Поскольку действие X приводит к страданиям Y, это действие следует предотвратить [3, с. 63].

Элементарный прагматический аргумент обладает сложной структурой (см. Рис. 1). Тип Тезиса – акциональный с прескриптивной или прохибитивной модальностью: «А Следует совершить X» / «А Не следует совершать X» (чаще имплицитный). Данные мнения: «X – (не)желательно для А» (всегда эксплицитные). Основание – мотивационное: «А мотивирован желанием получить выгоду / избежать убытков» (может быть эксплицировано, чаще имплицитно). Данные мнения функционально транспонируются в оценочный Тезис, для обоснования которого используются фактуальные Данные («X ведет к положению дел Y») и Данные мнения («Положение дел Y – (не)желательно для А»), образующие сочинительную (связанную) структуру. Связь Данных и Тезиса здесь обеспечивается Основанием каузации: признак результирующего положения дел переносится на признак причины этого положения дел: «Если положение дел Y – нежелательно для А, то X – также нежелательно для А».



Рис. 1. Схема элементарного прагматического аргумента

Фактором повышения вероятности принятия тезиса говорящим является выбор типа мотивационного основания с ориентацией на потребности и мотивы адресата. Д. О'Киф рассматривает фрейминг (формулировку) аргумента как средство стратегического маневрирования. Сообщение с фреймом выгоды (*a gain-framed appeal*) делает акцент на преимуществах следования рекомендации говорящего; сообщение с фреймом убытка (*a loss-framed appeal*) указывает на ущерб от невыполнения рекомендации [16, р. 288]. Каждый фрейм имеет два варианта представления в зависимости от мотива (приобретение / избегание) и характера результата действия (благоприятный / неблагоприятный). Так, сообщение с фреймом выгоды в качестве обоснования акционального Тезиса может содержать указание на достижение / максимизацию желательных для адресата последствий или предотвращение / минимизацию нежелательных для адресата последствий. Сообщение с фреймом убытков может указывать на наступление нежелательных для адресата последствий или упущение желательных для адресата последствий [17, р. 298]. Формулировки, представленные Д. О'Кифом, не принимают во внимание модальную семантику тезиса (прескриптивную или прохибитивную) и последствия совершения нерекомендуемых действий. Расширенная модель представлена в Таблице 1, где R обозначает рекомендуемое действие, P – нерекомендуемое действие, D – желательные последствия, U – нежелательные последствия.

Таблица 1.

Соотношение мотива адресата и последствий действия в прагматическом аргументе

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

Таким образом, представляется возможным выделить четыре вида мотивационного Основания прагматического аргумента: получение выгоды, избегание убытков, наступление убытков, упущение выгоды.

Рассмотрим манифестацию мотивационных Оснований в прагматической аргументации, используемой психотерапевтом в консультативных беседах для обоснования совета или предупреждения. Материалом исследования послужили транскрипты психотерапевтических консультаций на английском [5; 6; 9; 10; 12; 13; 14] и русском [4] языках.

1. Фрейм «Выгода»

1.1. Основание «Получение выгоды»

1.1.1. Тезис – прескриптивный

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 [14]. / Когда Вы доверяете своим умственным способностям и доверяете себе, Вы знаете, Вы знаете, что Вам удастся, что Вам не удастся, и Вы довольны собой (здесь и далее перевод автора статьи – М. Г.).

Реконструкция:

1. Вам **следует** доверять своим умственным способностям.
2. Доверять умственным способностям желательно для Вас, потому что Вы знаете, что Вам удастся и что Вам не удастся, и Вы довольны собой.
3. Вы мотивированы желанием быть довольной собой.

1.1.2. Тезис – прохибитивный

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 [9]. / Я бы хотела, чтобы Вы так же, если не более, радовались тому, что у Вас есть огромный потенциал быть гораздо более довольной собой и испытывать большее удовлетворение, если вы не будете требовать от себя быть некой идеальной Джессой.

Реконструкция:

1. Вам **не следует** требовать от себя быть идеальной.
2. Не требовать от себя быть идеальной желательно для Вас, потому что есть огромный потенциал быть гораздо более довольной собой и испытывать большее удовлетворение.
3. Вы мотивированы желанием быть довольной собой и испытывать большее удовлетворение.

1.2. Основание «Избегание убытков»

1.2.1. Тезис – прескриптивный

(1) And I do think that talking to someone does it's not going to completely rid it, but I think it might mitigate the feeling of being alone [13]. / И я все же думаю, что разговор с кем-то полностью не избавит, но, я думаю, возможно, облегчит чувство одиночества.

Реконструкция:

1. Вам **следует** поговорить с кем-то.
 2. Поговорить с кем-то желательно для Вас, потому что это может облегчить чувство одиночества.
 3. Вы мотивированы желанием избежать чувства одиночества.
- (2) Так ты для себя наметила какой-то путь как бы вот... может быть какие-то изменения произвести в своей библиотеке. Возможно, это каким-то образом снизит твое беспокойство и некоторый страх по поводу того, что как бы процесс иногда приобретает такой глобальный характер* [4].

Реконструкция:

1. Тебе **следует** произвести изменения в своей библиотеке.
2. Произвести изменения в библиотеке желательно для тебя, потому что это может снизить твое беспокойство и страх по поводу того, что процесс иногда приобретает глобальный характер.
3. Ты мотивирована желанием избежать беспокойства и страха.

1.2.2. Тезис – прохибитивный

*Well you could have a way that you guys could afford and **not include your parents in the payments so you would not feel as obligated to them** [12]. / Вы могли бы найти способ позволить себе и не просить Ваших родителей оплатить расходы (на свадьбу – М. Г.), чтобы Вы не чувствовали себя настолько обязанным им.*

Реконструкция:

1. Вам **не следует** просить Ваших родителей оплатить свадьбу.
2. Исключить родителей из оплаты свадьбы желательно для Вас, чтобы Вы бы не чувствовали себя настолько обязанным им.
3. Вы мотивированы желанием избежать чувства обязанности родителям.

2. Фрейм «Убыток»

2.1. Основание «Наступление убытков»

2.1.1. Тезис – прескриптивный

Мне хочется сказать, что отношения могут быть разные и с разной скоростью. Но в любых отношениях важно слушать себя и, конечно, не забывать заботиться о себе. Все невысказанное, подавленное потом начинает говорить с нами через тело и симптомы [4].

Реконструкция:

1. Тебе **следует** слушать себя и высказывать свои мысли в отношениях.
2. Не высказывать мысли нежелательно для тебя, поскольку это ведет к симптомам (заболеваний).
3. Ты мотивирована желанием избежать болезни.

2.1.2. Тезис – прохибитивный

*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** [5]. / Идея принуждения себя, мне несколько неприятно это слово, потому что иногда ты можешь заставить что-то произойти, но это обычно только действует несколько раз, или действие кратковременно. Так же, как когда твой папа заставляет тебя делать что-то, ты, возможно, это сделаешь, но есть побочные эффекты. Какие? Как ты себя чувствуешь, когда тебя заставили сделать что-то? Да, в итоге мы раздражены, мы озлоблены, мы возмущены, и потом мы сопротивляемся.*

Реконструкция:

1. Вам **не следует** принуждать себя делать что-либо.
2. Принуждать себя нежелательно для Вас, потому что в итоге вы будете раздражены, озлоблены, возмущены, а потом вы воспротивитесь.
3. Вы мотивированы желанием избежать раздражения, озлобления, возмущения и сопротивления.

2.2. Основание «Упущение Выгоды»

2.2.1. Тезис – прескриптивный

*I think it is **important to be aware of what informs your reactions to things** and then like you said, then you steer the ship. But if you're trying to steer the ship in a way that has absolutely nothing to do with what you naturally respond to, it's going to be a lot harder to continually follow a course that feels kind of meaningless to you [6]. / Я думаю, важно осознать, чем обусловлены ваши реакции, и потом, как Вы сказали, принимать решения. Но если Вы пытаетесь принимать решения, не учитывая того, на что Вы естественным образом реагируете, будет гораздо тяжелее постоянно следовать направлению, которое Вам кажется несколько бессмысленным.*

Реконструкция:

1. Вам следует осознать, чем обусловлены Ваши реакции, и только потом принимать решения.
2. Принятие решений без учета естественных реакций нежелательно для Вас, потому что они будут казаться бессмысленными и будет гораздо тяжелее неизменно следовать бессмысленному курсу.
3. Вы мотивированы желанием следовать принятым решениям.

2.2.2. Тип тезиса – прохибитивный

*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.** [10]. / Вы продолжаете искать и желать одобрения родителей и желать получить поддержку Вашей девушки, и таким образом Вы лишаете себя возможности самостоятельно оценить свои усилия. И наслаждаться результатами этого. И Вы упускаете возможность испытать, насколько сильным Вы можете быть.*

Реконструкция:

1. Вам **не следует** искать одобрения родителей и поддержки девушки.
2. Искать одобрения родителей и поддержки девушки нежелательно для Вас, потому что Вы лишаете себя возможности самостоятельно оценить свои усилия, насладиться результатами этого и упускаете возможность испытать, насколько сильным Вы можете быть.
3. Вы мотивированы желанием чувствовать себя сильным.

Итак, для обоснования акционального тезиса, содержащего совет или предупреждение, используется прагматический аргумент, указывающий на результат (не)совершения некоторого действия. Прагматический аргумент имеет сложную структуру и имеет два Основания: мотивации и каузации. В мотивационном Основании говорящий приписывает или имплицитно адресату мотив приобрести выгоду или избежать убытков. Выбор мотивационного основания определенного типа является средством стратегического маневрирования,

поскольку, во-первых, он обусловлен ориентацией на адресата, его потребности, мотивы и ценности; во-вторых, он задает языковое наполнение аргумента для достижения риторической эффективности.

Список источников

1. **Васильев Л. Г.** Аспекты аргументации: материалы по общему языкознанию. Тверь, 1992. 56 с.
2. **Васильев Л. Г.** Проблема речевого воздействия: отечественные и зарубежные подходы. Калуга: КГУ им. К. Э. Циолковского, 2016. 152 с.
3. **Касьянова Ю. И.** Структурно-семантический анализ аргументации в монологическом тексте: дисс. ... к. филол. н. Ижевск, 2008. 158 с.
4. **Мишина Е. В.** Феномен совместности в межличностном взаимодействии (на материале процесса психологического консультирования): дисс. ... к. псих. н. М., 2010. 168 с.
5. **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 [Электронный ресурс]. URL: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2098406 (дата обращения: 28.09.2015).
6. **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 [Электронный ресурс]. URL: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2561859 (дата обращения: 28.09.2015).
7. **Eemeren F. H. van.** Identifying argumentative patterns: A vital step in the development of pragma-dialectics // *Argumentation*. 2016. Vol. 30. Issue 1. P. 1-23.
8. **Eemeren F. H. van.** Strategic maneuvering in argumentative discourse: Extending the pragma-dialectical theory of argumentation. Amsterdam: John Benjamins, 2010. 308 p.
9. **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 [Электронный ресурс]. URL: http://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2547683 (дата обращения: 28.09.2015).
10. **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 [Электронный ресурс]. URL: http://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2561802 (дата обращения: 28.09.2015).
11. **Ehninger D., Brockriede W.** Decision by Debate. N. Y.: Idebate Press, 2008. 420 p.
12. **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 communication, 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 [Электронный ресурс]. URL: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2086467 (дата обращения: 28.09.2015).
13. **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 [Электронный ресурс]. URL: http://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2559420 (дата обращения: 28.09.2015).
14. **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 [Электронный ресурс]. URL: https://search.alexanderstreet.com/preview/work/bibliographic_entity%7Cbibliographic_details%7C2338443 (дата обращения: 28.09.2015).
15. **Hitchcock D., Wagemans J.** The Pragma-dialectical account of argument schemes // *Keeping in Touch with Pragma-dialectics*. Amsterdam – Philadelphia: John Benjamins, 2011. P. 185-205.
16. **O'Keefe D. J.** Persuasive effects of strategic maneuvering: some findings from meta-analyses of experimental persuasion effects research // *Examining Argumentation in Context: Fifteen Studies on Strategic Maneuvering*. Amsterdam: John Benjamins, 2009. P. 283-294.
17. **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*. 2009. № 59 (2). P. 296-316.
18. **Perelman Ch.** Pragmatic Arguments // *Philosophy*. 1959. Vol. 34 (128). P. 18-27.
19. **Perelman Ch., Olbrechts-Tyteca L.** The new rhetoric: A treatise on argumentation. Notre Dame: University of Notre Dame Press, 1969. 565 p.
20. **Walton D. N.** Goal-based Reasoning for Argumentation. Cambridge University Press, 2015. 301 p.

CHOICE OF THE MOTIVATION BASIS OF THE PRAGMATIC ARGUMENT AS A MEANS OF STRATEGIC MANEUVERING IN THE CONSULTATIVE CONVERSATION

Grineva Mariya Sergeevna
Tsiolkovsky Kaluga State University
mariagrineva@mail.ru

The paper examines the choice of the type of motivational warrant in pragmatic argument as a means of psychotherapist's strategic maneuvering in a counselling session. Approaches to pragmatic argumentation are reviewed. A structural scheme of pragmatic argument is suggested. Two types of motivational warrant in pragmatic argument are distinguished: appeal to the motive of achieving gain and to the motive of avoiding losses.

Key words and phrases: counselling session; strategic maneuvering; argumentative discourse; argument scheme; pragmatic argument; motivational warrant.