

**А. Е. Козлов, Я. Х. Саженина**  
Новосибирск, Россия

## **СЕМАНТИЧЕСКИЕ И ПРАГМАТИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ МАСКИРОВКИ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЯХ<sup>1</sup>**

АННОТАЦИЯ. *Статья посвящена анализу способов выявления речевых целей и тактик, направленных на их достижение. На материале экспертируемых дел, связанных с экономическими преступлениями, совершенными в Сибирском федеральном округе в течение 2013–2016 гг., анализируются основные способы маскировки предмета обсуждения, условий взаимодействия и коммуникативных целей участников разговоров на лексическом и синтаксическом уровнях. Отдельное внимание уделено прагматическим задачам участников коммуникации и провокативным тактикам, направленным на перевод коммуникативного действия в акциональное.*

*Основные положения статьи иллюстрируются примерами, представленными в четырех кейсах. В кейсе 1 представлен случай «инкапсуляции» закрытого речевого кода. Кейс 2 и кейс 3 иллюстрируют механизм раскрытия целеустановки говорящего с учётом речевых реакций собеседника. При демонстрируемом адресатом непонимании «истинного» положения дел говорящий вынужден эксплицировать скрываемую информацию. В кейсе 4 представлен механизм демаскировки коммуникативной цели говорящего: соотношение имплицитной и эксплицитной информации позволяет установить, во-первых, несоответствие содержания коммуникативного акта заявленной речевой цели, во-вторых, маскируемую коммуникативную цель.*

*В заключение статьи представлены выводы и некоторые рекомендации, которые могут быть взяты за основу при осуществлении лингвистической экспертизы рассматриваемой группы дел.*

<sup>1</sup> Статья подготовлена в рамках реализации грата РГНФ «Конфликтный текст в зеркале лингвистического экспертирования: оскорбление, унижение чести и достоинства, порочащая информация в публичной коммуникации региона (грант № 15-14-54001, тип проекта «а»).

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:** *эвфемизация, конфликтный текст, экономические преступления, речевые цели, речевые тактики, речевое поведение, коммуникативные тактики, провокативный дискурс, лингвистическая экспертиза, дешифрация.*

**СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ:** *Козлов Алексей Евгеньевич, кандидат филологических наук, старший преподаватель Института филологии, массовой информации и психологии НГПУ, эксперт Межрегионального центра экспертиз ФГБОУ ВО «НГПУ».*

*Адрес: г. Новосибирск, ул. Вилюйская, 28.*

*E-mail: alexey-kozlov@rambler.ru.*

*Саженина Янина Халековна, кандидат филологических наук, государственный судебный эксперт ФБУ «Сибирский региональный центр судебной экспертизы» Минюста России.*

*Адрес: г. Новосибирск, ул. Красный проспект, 167.*

*E-mail: jana8884@mail.ru.*

**A. E. Kozlov, I. H. Sazhenina**

Novosibirsk, Russia

**SEMANTIC AND PRAGMATIC SIGNS  
OF MASKING THE ESSENCE OF COMMUNICATION  
IN THE DISCOURSE CONCEALMENT  
(on the material of economic crimes)**

**ABSTRACT.** *The article deals with the analysis of ways of identifying speech objectives and revealing the tactics of achieving them. The article analyzes the main ways meant to disguise the communication subject, terms of interaction and communication purposes of interlocutors on the material of cases of economic crimes committed in the Siberian Federal District during 2013-2016 which were subject to expertise. Special attention is paid to the pragmatic tasks of the participants of communication and the provocative tactics aimed at the transfer of communicative action into a real one.*

*The main statements are illustrated with examples presented in four case studies. Case 1 is an example of «encapsulation» of a closed speech cryptocode. Cases 2 and 3 illustrate the mechanisms of unmasking of the speaker's intention on the background of the listener's speech responses. If the addressee demonstrates lack of understanding of the «true» state of affairs, the speaker is forced to expli-*

*cate the concealed information. Case 4 presents the mechanism of unmasking the speaker's communicative intention: the ratio of implicit and explicit information makes it possible to establish, firstly, the discrepancy between the content of communicative act and the declared intention, and, secondly, the masked communicative intention. In conclusion, the article presents some recommendations that can be taken as a basis for implementation of linguistic expertise of cases of this kind.*

**KEYWORDS:** *euphimization, conflict text, economic crimes, communicative intentions, verbal practices, verbal behavior, communicative tactics, provocative discourse, linguistic expertise, deciphering.*

**ABOUT THE AUTHORS:** *Kozlov Aleksey Evgen'evich, Candidate of Philology, Senior Lecturer of Institute of Philology, Media and Psychology, Novosibirsk State Pedagogical University, expert of the Inter-regional Expertise Center, Novosibirsk State Pedagogical University.*

*Sazhenina Yanina Khalekovna, Candidate of Philology, State Forensic Expert, Siberian Regional Center of Judicial Examination of the Russian Ministry of Justice, Novosibirsk, Russian Federation.*

Многообразие речевых целей и тактик, избираемых собеседниками для осуществления коммуникативного намерения, определяет множественность интерпретаций анализируемой ситуации. Рассмотрение имплицитных и эксплицитных показателей в структуре коммуникативной ситуации [Безяева 2002; Дементьев 2006; Иссерс 2008; Иссерс 2012] позволяет максимально объективировать выводы, к которым приходит исследователь, что является необходимым условием для проведения лингвистической экспертизы [Баранов 2007; Кукушкина, Сафонова, Секераж 2011; Михалева 2016; Allen, Perrot 1986; Ariani, Sajedi 2014; Coulthard, Johnson 2007].

При анализе материалов, свидетельствующих о совершении экономического преступления<sup>1</sup>: аудио- и видео- записей бесед, разговоров, расшифровок стенограмм, — исследователь должен исходить из специфики коммуникативной ситуации и аранжирующих ее языковых средств [Верещагин, Костомаров

---

<sup>1</sup> В частности, 158 УК РФ, 159 УК РФ, 163 УК РФ, 164 УК РФ, 179 УК РФ, 194 УК РФ, 290 УК РФ, 291 УК РФ.

© Козлов А. Е., Саженина Я. Х., 2016

2008; Гойхман, Надеина 2008; Ключев 2002; Паршина 2012]. Проведение подобной экспертизы можно уподобить решению уравнения с одним или несколькими неизвестными, где зашифрованной переменной, как правило, являются 1) денежные средства, 2) способы получения / передачи денежных средств, 3) результаты, определяемые получением / неполучением денежных средств. Следует оговориться, что использование эксплицитных показателей в таких разговорах (количественных и порядковых числительных, словосочетаний, семантически связанных с денежными единицами, в том числе разговорных эквивалентов: *200 косарей — 200 тысяч, 80 красных — 400 тысяч рублей* и пр., местоимений), далеко не всегда свидетельствует об определенности интенций говорящего.

Типовые вопросы, которые традиционно поставлены перед экспертом, зачастую направлены на изучение «ситуативной семантики», намерений и конвенций [Strososon 1986] в речевом акте. Представляя простейшую схему высказывания, Филлмор вводит вопросы: 1) Что было сказано? 2) О чем было сказано? 3) Почему это было сказано? 4) Почему это было сказано именно таким образом? [Fillmor 1988]. Разрешение первых двух вопросов возможно посредством лексико-семантического анализа, включающего в себя изучение образующих подтекст коннотаций. Описание коммуникативно-прагматического компонента высказывания, требующее анализа его структуры, позволяет подойти к решению остальных, в данном случае определяющих, вопросов. Представленный в настоящей статье материал, связанный с использованием средств маскировки в повседневной коммуникации, коррелирует с 4-м вопросом Филлмора.

Исходя из модели коммуникации Дж. Ф. Аллена и Р. Перро, можно привести большинство диалогов к устойчивой схеме, построенной на планировании результата и прогнозировании исхода ситуации [Allen, Perrot 1986]. Иллокуция (коммуникативная интенция<sup>1</sup>, коммуникативная цель<sup>1</sup>) речевого акта

---

<sup>1</sup> Коммуникативная (речевая) стратегия понимается нами, вслед за О. С. Иссерс, как «комплекс речевых действий, направленных на достижение коммуникативной цели» [Иссерс 2008: 182]. Коммуникативную тактику мы рассматриваем как единицу речевой стратегии: «стратегия общения реализуется в речевых тактиках, под которыми понимаются речевые приемы, позволяющие достичь поставленных целей в конкретной ситуации» [Гойхман, Надеина 2008: 145].

«вымогательство», «принуждение к сделке», «запрос взятки» / «предложение взятки» — получение денежных средств, заключение сделки на условиях говорящего, получение услуги. С точки зрения иллюкутивной направленности данные речевые акты относятся к комиссивам, поскольку их цель — возложить на говорящего обещание совершить какое-либо действие (передать деньги, оказать услугу, осуществить бенефактивное или небенефактивное для слушающего действие). Отличие РА «запрос на получение взятки» и «предложение взятки» от РА «вымогательство» и «принуждение к сделке» состоит в том, что для достижения результата, желаемого говорящим, в первых двух случаях обещаются бенефактивные последствия (для взяткодателя — оказание желаемой им услуги, для взяткополучателя — получение денежных средств), в следующих — небенефактивные (основная речевая тактика — «угроза»). Перлокутивным эффектом, прогнозируемым говорящим при планировании речевого акта, является согласие слушающего выполнить условия говорящего (дать требуемые денежные средства / заключить сделку на условиях говорящего / взять денежные средства в обмен на услугу). Коммуникативная перспектива<sup>2</sup> РА определяется переводом вербального действия в акциональное (передача денежных средств, заключение сделки, оказание услуги).

Выполняя коммуникативный анализ диалога, выявляя тематическую организацию текста, эксперт традиционно отвечает на вопрос: «Имеется ли в предоставленных материалах разговор, темой которого являются денежные средства?».

Тема «денежные средства» может быть эксплицирована в разговоре (явлена непосредственно) или имплицирована (дана в завуалированном виде, зашифрована). В случае, когда план выражения (очевидно реализованный в высказывании) и план

---

<sup>1</sup> Коммуникативная цель понимается нами в русле сложившейся традиции как «стратегический результат, на который направлен коммуникативный акт» [Клюев 2002: 18] и ограничивается от речевой цели, то есть «сообщаемой адресату информации о том, зачем производится то или иное речевое действие (типичная совокупность речевых действий)» [Кукушкина, Сафонова, Секераж 2011: 80].

<sup>2</sup> Согласно Е. В. Клюеву, коммуникативный акт, в ходе которого могут быть созданы условия для достижения результатов во внеязыковой действительности, «имеет не только коммуникативную цель, но и коммуникативную перспективу, рассматриваемую как возможность вызвать желаемые последствия в реальности» [Клюев 2002: 19].

содержания (намеренно завуалированный) не совпадают, можно констатировать использование говорящим средств языковой маскировки, т.е. эвфемизации (сокрытия) денотативной информации или представления ее в заведомо искаженном виде. В экспертной практике принято выделять следующие лингвистические признаки маскировки (сокрытия) информации:

1. Прямой отказ, уклонение от обсуждения темы, резкая немотивированная смена темы: например, *Потом обсудим!*, *Не по телефону!*, *Не хочу об этом говорить сейчас!*; *К.1: Когда долг отдашь? К.2: Давай после!* и т.п.

2. Переадресация. *По этому вопросу лучше со старшим поговорить.*

3. Использование речевого кода, непонятного стороннему слушателю («закрытого»). Данный признак сокрытия информации устанавливается при выявлении явных расхождений между параметрами коммуникативной ситуации и используемым речевым кодом. Например, фрагмент разговора двух взрослых людей, не находящихся в родстве: *Б.: Папочка, ты мне вкусняшку приготовил? С.: Да, роднулька! Б.: Сколько коробочек? С.: Семь. Б.: Ты их выбрось в окно часиков в семь, а я побегу и заберу. С.: Хорошо, милая!* — вызывает вопросы: почему используется обращение «папочка», почему собеседница не интересуется, что именно вкусное ей приготовили, почему нечто вкусное измеряется «коробочками», зачем выбрасывать нечто вкусное в окно и т.д. Поскольку эти вопросы не задает никто из участников разговора, ясно, что им известно, о чем идет речь. Другой пример — диалог преподавателя и студента. *С.: Сколько билетов мне нужно приготовить к передаче? П. Приготовь с 17 по 19 (любой) и отправь мне на электронную почту. Почту знаешь? С.: Диктуйте. П. [vasilkov17000@gmail.com](mailto:vasilkov17000@gmail.com). С. Хорошо, а можно меньше? П. Можно, но тогда будешь отчислен. На карту, пожалуйста.* Используемые в диалоге числительные не выполняют традиционной номинативной функции, маркируя прагматический код высказывания. Становится очевидным, что собеседники владеют общей пресуппозицией: числительные, формально маркирующие номера билетов, обозначают денежную сумму, как и электронный адрес преподавателя. Единство закрытого кода нарушается вопросом *С. ...а можно меньше?*

Следовательно, говорящими используется «закрытый» речевой код, призванный сделать разговор непонятным стороннему слушателю, то есть скрыть от последнего обсуждаемую информацию.

Речевой код может быть организован посредством фразеологического фонда современного русского языка, а также жаргонизмов — слов и выражений ограниченной сферы употребления. *Ты эту фигию в корзину под дверь положи и проваливай.*

4. Использование единиц (преимущественно местоимений и местоименных наречий) в анафорической функции без антецедента: например, *Ты-то с собой взял? Куда мы это денем? Кто в курсе этого? Туда все отвез?*

5. Импликатуры, недомолвки, намеки: например, *Б.: Ты приходи ко мне. С.: А что случилось? Б.: Надо кое-что. С.: Надо так надо.*

Взятые по отдельности признаки 2, 4 и 5 не всегда являются свидетельством сокрытия участниками разговоров информации, так как недомолвки, переадресация и употребление анафорических единиц могут быть обусловлены наличием у коммуникантов общей апперцепционной базы и стремлением вследствие этого к экономии речевых усилий, либо, в случае переадресации, недостаточным объемом знаний, нежеланием говорящего брать на себя ответственность за разрешение ситуации. Однако вкуче с признаками 1–2 или при наличии в исследуемых разговорах вопросов, демонстрирующих непонимание одним из собеседников предмета обсуждения, на которые собеседник отказывается отвечать, не объясняя почему, или резко меняет тему, признаки 2, 4 и 5 свидетельствуют о попытке сокрытия обсуждаемой информации. Рассматривая импликацию как семиотическую проблему, М. Киосе пишет: «Практически невозможно определить, как «снижается наглядность» в прямых номинациях; однако в отличие от прямых номинаций не прямые обладают особым свойством, наличие которого позволяет проводить референциальный анализ. Этим свойством является мотивированность не прямых номинаций, т.е. экспликация некоторого фокуса, который является результатом сближения нескольких ментальных пространств при конструировании единого образа референта в тексте. По всей вероятности, текстовые сигналы управляют сознанием читателя таким образом, что, распознавая этот фокусный элемент, читатель может установить тип референта, который означает данная не прямая номинация» [Киосе 2016: 67]. Если в данном высказывании заменить *читатель* словом *эксперт*, данные наблюдения целиком и полностью соответствуют практике дешифрации закрытого речевого кода.

Особый интерес для исследователя представляет такой коммуникативный акт, когда один или оба участника коммуникации

понимают, что их диалог фиксируется записывающими устройствами. Обычно такие разговоры направлены на обнажение речевого кода (или отдельных, образующих его операторов), поэтому здесь, как правило, используются провокации различного уровня сложности и «отражающие» их оборонительные тактики.

**Кейс 1<sup>1</sup>.** Объектом исследования стал диалог двух мужчин, произошедший в непринужденной (неофициальной, неформальной) обстановке в одном из новосибирских кафе. По версии, отрабатываемой следственным комитетом, *М.* выступал посредником при передаче взятки должностному лицу *Т.* Судя по данным стенограммы, *М.* и *Т.* хорошо знакомы, они беседуют продолжительное время (свыше 1,5 часов), говорят о здоровье близких, вспоминают эпизоды, связанные с работой, семьей и домом. Тематическое ветвление постоянно нарушается за счет включения новых случайных, непривязанных к предыдущим тем. Многие заявленные собеседниками ремы не находят развития в диалоге и «погасают» в разговоре. Отчасти на качество беседы влияет экстралингвистический фактор: оба собеседника находятся в состоянии алкогольного опьянения.

Тем не менее, в ходе такого «блуждания» вокруг темы, *М.* начинает отчитываться перед *Т.*:

*М. С этим... Дроздовым... достал вот. Надо же поздравить, надо же все сделать. Ну, все сделано на высшем уровне. Все как надо. Вот.*

*Т. Ну, слава Богу.*

Очевидно, что между коммуникантами существует договоренность, позволяющая сэкономить языковые усилия. Признаком использования закрытого кода в данном случае становится неоднократно повторяемый глагол *сделать*, маркирующий достижение определенного, заранее прогнозируемого результата. Ответная реакция не эмоциональна, серии междометий (*слава Богу, господи спаси*) показывают отрешенность коммуниканта *Т.* от ситуации.

Далее, по ходу беседы, маскировка высказывания непосредственно эксплицируется в диалоге:

*М. Мэр провел... Я не хочу в присутствии посторонних говорить вообще. Меньше знают, крепче спят.*

*Т. Угу.*

---

<sup>1</sup> Здесь и далее в статье приводятся примеры, связанные с реальной экспертной практикой. При сохранении фабулы дела все имена, названия организаций и фирм носят условный характер, выполняя роль вышеназванных «переменных».



В беседе подчеркивается конфиденциальный характер сообщаемой информации, используется тактика, направленная на ограничение круга информируемых лиц.

*М. Значит Дроздова поздравил. Все на высшем уровне. Мужик, конечно, вот знаете, вот до последнего меня мордовал. Договорились, что я приеду, заберу документы, все. Ну, я забрал, все сделал как надо. То есть... Сначала два, потом полтора, потом давай единицу. Я говорю: «Да ты ... что ли? В конце-то концов». Я говорю: «Если уж ведешь себя, веди достойно». Ну, короче, полтора миллиона рублей отдал. Вот. Тут ниче?*

*Т. Не-е, здесь все надежно. Сюда мой друг Филипок всегда захаживает, и всегда ему здесь накрывают.*

Неоднократное повторение глагола *поздравил* маркирует изменение денотативных смыслов и его узуальной семантики; исходя из анализа дальнейшей беседы, оказывается, что глагол в данном случае эвфемизирует факт получения взятки (в высказывании варьируется группа числительных (*два, полтора*) и функционально близких к ним имен (*единицу*)). Реакция *Т.* по-прежнему близка к нейтральной. Отвечая на вопрос своего собеседника, он в то же время плавно переводит разговор на смежную и не связанную с исходной прагматикой тему.

Инкапсуляция, т.е. обнажение закрытого речевого кода, наблюдается в середине беседы:

*М. Николай Ананьевич, полтора миллиона рублей — вот они есть. Все как надо.*

*Т. Надо дело, вот то дело доделать нам. Это все разовые, это все, как говорится, одноразовые дела и прочее, прочее. Хотя это тоже очень хорошо и-и-и... А вот то дело, оно стабильное.*

Инкапсуляция становится двусторонней: *Т.* не только реагирует на провокацию, но и продолжает тему, инициированную собеседником. В то же время очевидно действие речевого контроля: даже в этой ситуации, прогнозируя возможный неблагоприятный исход, *Т.* эвфемизирует получение денежных средств словами с общим корнем *дел* (*дело, доделать* и пр.).

Таким образом, в анализируемом диалоге сплетаются темы поздравление / получение документов / обсуждение некоторой суммы. *М.*, который, предположительно, имел при себе записывающее устройство и провоцировал *Т.* на определенную реакцию, в определенный момент нарушает границы закрытого кода, а *Т.*, контролирующий ситуацию до определенного момента, неудачно (для

себя) реагирует на провокацию. Следствием этого становится обнажение истинной цели коммуникации: то, что на первый взгляд представляло обычную внежанровую ситуацию застольной беседы, по прагматической установке оказалось обсуждением деталей и результатов экономического преступления.

Второй вопрос, часто предлагаемый для разрешения экспертом, связан с прагматикой речевого действия и воздействия и подразумевает определение целей каждого коммуниканта: «Каковы цели каждого коммуниканта? Содержатся ли в предоставленных материалах указания на факты и события, на развитие которых мог оказать влияние один из собеседников?».

Зачастую при поиске ответа на данный вопрос эксперт-лингвист сталкивается с необходимостью выявления коммуникативной цели, преследуемой говорящим. В частности, вышеуказанная необходимость возникает при проведении семантических исследований в рамках дел по статьям 163 УК РФ, 179 УК РФ в связи с тем, что адресантом осознается незаконность выдвигаемых им требований, а это вынуждает говорящего маскировать свои «истинные» намерения. По данным категориям дел перед экспертом-лингвистом ставится задача установить в тексте наличие / отсутствие обещания наступления нежелательных для адресата последствий, обусловленных действиями говорящего, и побуждения адресата к передаче денежных средств (или заключению сделки на условиях говорящего) в виде требования.

При решении данной задачи остановка исследователя на выявлении только речевой цели не всегда позволяет решить поставленные перед ним задачи, поскольку зачастую устанавливается явное расхождение между речевой целью и коммуникативной стратегией, выбираемой говорящим для ее достижения. В данном случае мы, очевидно, говорим не о коммуникативной неудаче (когда избранная стратегия оказывается неэффективной), а о маскировке коммуникативной цели.

**Кейс 2.** В анализируемых стенограммах представлены разговоры между двумя коммуникантами — заместителем главы районной администрации Ю. и Ш. — юристом, представляющим интересы частного лица. Ю., находящийся под следствием по делу о мошенничестве в особо крупном размере, предложил экспертам исследовать намерения каждого из коммуникантов, поэтому предметом анализа стали интенции и тактики Ю. и Ш.

Инкриминируемая подозреваемому схема состояла в переводе муниципальной земли в частную собственность с после-

дующим получением денежной выгоды. Два разговора, произошедшие с интервалом в 1 месяц, маркируют изменения коммуникативных целей.

Следует отметить, что, как и в предыдущем кейсе, собеседники *Ш.* и *Ю.* не эксплицируют всю информацию в диалоге, связанную с общим опытом / фоновыми знаниями говорящих. Для двух записанных разговоров характерна элиминация (умолчание) и эвфемизация (сокрытие) определенных обстоятельств и лиц, связанных с этими обстоятельствами. Это проявляется в использовании личных (*они*) и указательных местоимений (*тот, этот*), выполняющих анафорическую и дейктическую функции.

В двух разговорах упоминание денежных средств маркируется разными частями речи: а) именными (существительные, числительные), б) глаголами, использованными в разных временах / инфинитивами.

Разговор, изначально произошедший между *Ш.* и *Ю.*, направлен на «разведку» и прогнозирование результата коммуникации. *Ю.* говорит о денежных средствах, упоминая личные обстоятельства, разбирательства в ОБЭП, возможность совместного заработка с людьми, представителем которых является *Ш.* *Ш.* использует коммуникативный прием давления на адресата, что выражается в рефренном воспроизведении фразы *треть той суммы*. О какой сумме идет речь, собеседники не уточняют, поскольку обладают общей апперцепционной базой.

*Ю.*: и мне в счет *долга* запишут (нрзб); через фирму через мою прошли *средства*; что эти *украли*; что похищенные *средства*...; я там указал, что *средства* получил; видим, что *прибыльное* место; ну если там есть момент *заработка*, то *заработают* все там они, и мне в *счет долга* запишут (нрзб).

*Ш.*: на *треть* той *суммы*; на одну *треть*, от *суммы*; то мы *треть долга* спишем; пусть, как говорится, земельными участками *дает*; вы же можете их освоить и *продать*.

Становится очевидным, что в выборе языковых средств *Ш.* использует имена в номинативной функции; *Ю.* более избирателен и, несмотря на номинативность, избранные им слова не содержат конкретизации в своем семантическом ядре. По ходу разговора становится очевидно, что *Ю.* использует многочисленные слова-эвфемизмы *предложение... от которого я не смогу отказаться* (фразеологизованное сочетание, часто используемое при

обсуждении коммерческих дел и отношений, сделок), *ввел в блуд* (фразеологизованное единство, означающее *направить к ложной цели, дезориентировать*), словосочетания со словами в переносном значении: *ширму сделал правильную* (обычно о механизмах сокрытия финансовых обстоятельств).

*Ш.* и *Ю.* выглядят равно заинтересованными в достижении общей цели. Участники коммуникации равно активны. Большинство реплик носит реактивный характер, т.е. представляет собой цепочку стимулов и реакций. Коммуниканты занимают равную позицию в беседе, несмотря на то, что инициатива в разговоре исходит от *Ш.*

Второй разговор, зафиксированный записывающим устройством, свидетельствует об изменении коммуникативных намерений и общей прагматики коммуникации. Как и в предыдущем разговоре, *Ш.* использует коммуникативный прием давления на адресата, что выражается в рефренном воспроизведении фразы *Кто платит будет?* *Ю.* обращается к оборонительной тактике, используя рефренный вопрос: *Механизм, как механизм выстраивать будем?*

*Ю.* Еще о *сумме долга* никто никакой речи не ведёт, понимаете?; Если они *заработать* не смогут, то какая тут *сумма долга* или еще что-то?; Вот по поводу *долга* мы, давайте, будем разговаривать с Миколкой; я буду *выкупать*; Я понял, что вас интересует земельный участок, а по поводу *долга* мы тихонечко сядем и *договоримся* вместе с ним, хорошо?

*Ш.* Им нужен земельный участок, естественно, на ту *сумму*, которую, на *сумму долга*, как мы раньше — *договоренность*, что они списывают одну треть, и на ту *сумму должны* предоставить земельные участки; Нет, кто будет *платить* за это деньги?; Нет, а кто будет *платить* за эти деньги. У нас-то суть; А кто будет *выкупать*?

Несогласие коммуникантов, представленное в расшифровке стенограммы, объясняется разным видением исходной ситуации. Детальное, а не гипотетическое обсуждение проекта показало разность видения ситуации, обнажило конфликт интересов.

Из представленных выше фрагментов следует, что цели обоих коммуникантов в стенограмме 1 совпадают (речевые жанры *предложение/обещание*), в стенограмме 2 прагматические установки и цели коммуникантов не совпадают (речевой жанр *предложение* трансформируется в жанр *спор, полемика*). Договоренность,

к которой приходят коммуниканты, носит компромиссный характер. Так, *Ш.* соглашается, что начать строительство невозможно, а *Ю.* соглашается узнать о статусе данных земель.

Исходя из коммуникативной ситуации и эксплицированной информации, можно констатировать, что в диалогах *Ю.* занимает оборонительную позицию. *Ш.* фактически шантажирует *Ю.*, провоцируя его на совершение должностного преступления. Дальнейшие выводы выходят за пределы компетенции лингво-эксперта и должны быть осуществлены специалистом, имеющим юридическое образование.

**Кейс 3.** Объект исследования — диалог двух мужчин, дающих во время допроса противоречивые показания относительно причин передачи одним из них (*Т*) другому (*П*) денежных средств. *Т* пояснил, что передача денег *П* была им осуществлена, в связи с поступающими со стороны последнего угрозами о распространении компрометирующих *Т* и третье лицо сведений в средствах массовой информации. *П*, в свою очередь, пояснил, что он получал денежные средства от *Т* по инициативе последнего за нераспространение компрометирующих его и третье лицо сведений в средствах массовой информации.

Как было установлено в ходе исследования, коммуникативная цель, преследуемая фигурантом «дела П», — получение денежных средств в размере двух миллионов рублей в качестве покупки медиауслуг, предоставляемых *П*.

Для достижения данной цели коммуникант *П* использует стратегию побуждения адресата к осуществлению желаемого им действия.

Данная стратегия реализуется им в совокупности определенных тактик (тактика демонстрации собственной осведомленности<sup>1</sup>, тактика обещания содействия<sup>2</sup>, тактика благодарности<sup>3</sup>, тактика солидаризации<sup>4</sup>, тактика обвинения партнера / партнеров по коммуникации в причинении вреда / намерении причи-

---

<sup>1</sup> Семантическая формула: *я знаю о тебе / о нем / о вас нечто, что при разглашении может повлечь за собой небенефактивные последствия.*

<sup>2</sup> *если ты / вы выполните то, чего я хочу, я обещаю помочь тебе / вам, действовать в ваших интересах*

<sup>3</sup> *я благодарен / буду благодарен за твое / ваше доброе дело.*

<sup>4</sup> *я тебя / вас понимаю, мне тоже нелегко, я вынужден действовать подобным образом вопреки своим желаниям.*

нить вред говорящему<sup>1</sup>, тактика самооправдания<sup>2</sup>, тактика угрозы<sup>3</sup>), из которых особого внимания заслуживает тактика угрозы, поскольку, в силу наказуемости подобного деяния, маскируется говорящим различными способами.

Рассмотрим способ маскировки требования совершения действия под предложение.

В нижеприведенном фрагменте коммуникант *Т* демонстрирует в своих репликах, что интерпретирует слова собеседника о покупке оборудования и некоем сайте как коммерческое предложение, интересуясь получением прибыли от вложений в проект (выхлоп).

1. *Т: Я просто пытаюсь понять, какой будет выхлоп.*

2. *П: Выхлоп какой будет?*

3. *Т: Вот сколько, мне нужно понять, сколько вложений и какой выхлоп.*

4. *П: Вов.*

5. *Т: Я же прагматично считаю, мне нужно понять.*

Поскольку коммуникант *Т* демонстрирует неверную интерпретацию целеустановки говорящего, участник разговора *П* вынужден эксплицитировать «истинные» условия взаимодействия: не получение прибыли адресатом от вложенных средств, а избежание негативных действий со стороны *П* и лиц, с которыми он себя объединяет:

6. *П: Выхлоп будет один, он станет депутатом, вот тебе выхлоп, станет депутатом. Во втором варианте он не станет депутатом, это я голову на плаху ложу, либо он станет депутатом.*

---

<sup>1</sup> *вы сделали / можете сделать мне нечто плохое, но я, несмотря ни на что, готов не причинять вам вред, если вы согласитесь действовать желательным для меня образом.*

<sup>2</sup> *мои действия могут быть истолкованы неверно, я не делаю ничего плохого.*

<sup>3</sup> По классификации А. Н. Баранова, в варианте угрозы-предупреждения [Баранов 2013]: *если ты не сделаешь то, чего я хочу (не дашь мне требуемую сумму денег/ не выкупишь мой пакет акций по запрашиваемой мной цене), я сделаю тебе нечто плохое (буду через СМИ формировать твой негативный образ перед выборами, используя известную мне информацию и подавая ее под определенным углом зрения / сообщу сотрудникам правоохранительных органов обстоятельства, делающие неправомочными ряд сделок, осуществленных компанией, что повлечет за собой признание их незаконными и необходимость возврата полученных денежных средств).*

Из определения целеустановки «предложение<sup>1</sup>» ясно, что одним из основных параметров предложения является наличие выбора и желания слушающего осуществить предлагаемые говорящим действия. В реплике 6 коммуникант «Т» лишается возможности выбора путем предоставления очевидно неравнозначных вариантов, один из которых предполагает бенефактивное для слушающего (и третьего лица) развитие событий (*станет депутатом*), другой — небенефактивное (*не станет депутатом; будет уничтожаться*).

Таким образом, эксперт в ходе контекстного и коммуникативно-прагматического анализа установил наличие в репликах коммуниканта П ряда высказываний, в которых реализуется не предложение, а требование<sup>2</sup>.

**Кейс 4.** Объект исследования — письмо, написанное коммуникантом Г представителям противоположной стороны в конфликте миноритарных акционеров и руководства компании «Иа и Пух». Коммуникант Г, в отношении которого было возбуждено уголовное дело по статье 163 УК РФ, выразил несогласие с подобной интерпретацией его действий, утверждая, что его «обращения носят информационно-дискуссионный характер».

Рассмотрим способ маскировки действия, к совершению которого принуждается адресат.

Основная тема анализируемого текста — информирование адресата об обращении к адресанту сотрудника ФНС по Новосибирской области с просьбой предоставить информацию, касающуюся деятельности организаций и лиц, перечисленных в письме. Говорящий «напоминает» адресату о негативных действиях, со-

---

<sup>1</sup> Предложение — выражение готовности (намерение + возможность) осуществить то или иное действие говорящим или его совместное действие со слушающим; предположение о возможности осуществления того или иного действия слушающим или третьим лицом (введение одного из вариантов поведения) при типичном (хотя и необязательном) предоставлении говорящим этой возможности и тем самым каузации того или иного действия, осуществление которого зависит от выбора и желания слушающего при возможном участии говорящего или третьего лица (третьих лиц) в принятии решения и варьированности учета интересов слушающего, говорящего или третьего лица [Безяева 2002: 338–339].

<sup>2</sup> Требование представляет собой «коммуникативный тип целеустановки, под которым мы понимаем выражение желания говорящего, чтобы слушающий совершил то или иное действие (каузировать действие слушающего), которое он должен совершить, что не зависит от его желания» [Безяева 2002: 55].

вершенных последним в отношении автора материала, и дважды «спрашивает совета» относительно своих дальнейших действий.

1. *Возможно, мои письма давно уже воспринимаются как проявление слабости. Мол, мог бы что-то сделать, сделал бы<sup>1</sup>. Это заблуждение. Я всегда думаю о последствиях и о тех людях, которые стоят за документами, и прежде чем что-то сделать, считаю целесообразным известить всех заинтересованных лиц, чтобы избежать негативных последствий для всех. В этой связи счел целесообразным, перед тем как принять окончательное решение, проинформировать Вас, а также задать вопрос относительно того как, по Вашему мнению, следует мне поступить.*

2. *Жду Ваш совет как мне правильно поступить.*

Говорящий сообщает о следующих речевых целях, преследуемых им при написании анализируемого письма: а) информирование адресата; б) избегание негативных последствий; в) побуждение адресата к выражению совета.

Иными словами, адресант свои дальнейшие действия ставит в зависимость от действий адресата. То, что говорящий ждет неких действий, а не «совета», выявляется с учетом следующих наблюдений.

1. Адресат, по словам автора текста, совершал небенефактивные для последнего действия (пытался посадить говорящего в тюрьму, взыскать с него деньги, которые говорящий не был должен, ущемлял его интересы как акционера) → для говорящего было бы наивным полагать, что адресат желает ему помочь.

2. Говорящий обладает информацией, касающейся адресата и способной при передаче сотрудникам ФНС, осуществляющим проверку в целях выявления налоговых правонарушений, повлечь негативные для адресата последствия, и способен поделиться информацией с сотрудниками ФНС → говорящий спо-

---

<sup>1</sup> Ирреальная модальность высказывания, эксплицированная частицей «бы», свидетельствует о несомнении говорящим какого бы то ни было действия, которое адресат, по мнению адресанта, ставит в прямую зависимость от отсутствия возможности осуществить какое-либо действие: *мог бы, сделал бы* → *не сделал = не мог*. Таким образом, говорящий сообщает следующую информацию: *вы ошибаетесь, думая, что я не способен ничего сделать, я могу предоставить имеющуюся у меня информацию сотрудникам ФНС по Новосибирской области; прежде чем осуществить это действие, я сообщаю вам о том, что могу сделать это, но, зная, что это повлечет негативные последствия для вас, жду от вас «предложений», как мне следует поступить.*



собен причинить адресату вред, совершить небенефактивное для последнего действие.

3. Вопрос, который, как видно при учете выявленной имплицитной информации (1–2) задает говорящий, имеет следующий вид: *я, помня, что ты пытался причинить мне вред, спрашиваю у тебя, совершит ли мне то, что причинит вред тебе*. Данная формулировка вскрывает абсурдность анализируемой ситуации при восприятии её как «искренней»: если говорящий не имеет в виду ничего, кроме как «получить совет», а адресат воспринимает полученную информацию как «запрос инструкции», ответ «не сообщай ничего сотрудникам ФНС» очевиден, а письмо становится ненужным. Следовательно, сам факт написания данного письма опровергает декларируемую говорящим речевую цель (побудить адресата дать совет).

Для выявления коммуникативной цели адресанта необходимо принять во внимание следующие сведения, излагаемые им.

1. Между представителями адресата и говорящим проходили встречи и переговоры по урегулированию разногласий, но к соглашению стороны не пришли (*Вынужден констатировать, что проходившие ранее процессы по урегулированию разногласий так и не увенчались каким-либо результатом...*).

2. Адресант выдвигал требования учесть его интересы как миноритарного акционера «Иа и Пух», которые не были удовлетворены (*В результате получается следующая картина, что за свои правомерные требования в адрес мажоритарных акционеров учесть мои интересы, как миноритарного, но все же акционера*).

3. Говорящий считает, что адресат должен компенсировать убытки миноритариев (*Стоило начать активно их отстаивать, так в ответ Ваши структуры объединились не в том, чтобы совместно принять решение кто и как должен компенсировать убытки миноритариев <...>*).

4. Говорящий сообщает о своей способности совершить действия, которые повлекут негативные для адресата последствия (*Возможно, мои письма давно уже воспринимаются как проявление слабости. Мол, мог бы что-то сделать, сделал бы. Это заблуждение...*).

При учете вышеизложенной информации становится ясно, что коммуникативная цель говорящего — побудить адресата действовать желательным для него образом, а не дать совет относительно своих дальнейших действий. Какие именно действия должен предпринять адресат, становится ясно при учете

всей совокупности материалов по делу (разговоров и писем): выкупить пакет акций говорящего по запрашиваемой им цене.

**Выводы.** Речевое сопровождение акционального действия «дача/получение взятки», «вымогательство», «принуждение к сделке» характеризуется попытками участника / участников коммуникации замаскировать предмет обсуждения, условия взаимодействия и / или свои интенции. Демаскировка предмета обсуждения предполагает выявление лексико-синтаксических маркеров сокрытия информации и последующую дешифровку речевого кода через лексико-семантический и коммуникативно-прагматический анализ. Демаскировка условий взаимодействия и коммуникативной цели говорящего, на наш взгляд, предполагает, во-первых, выход за пределы действий по выявлению речевых целей, во-вторых, учет речевых реакций собеседника, в-третьих, обязательную оценку аранжировки коммуникативного акта с точки зрения соответствия его декларируемой цели.

Точность, корректность и максимальная объективность выводов, к которым приходит эксперт в результате исследования, определяется избранной методологией и детальным рассмотрением имплицитных и эксплицитных показателей в высказывании и коммуникативной ситуации [Булыгина, Лаппо, Трипольская 2008; Трипольская 1991]. Для повышения точности итоговых выводов эксперта кажется возможным использование графических данных — диаграмм, сводных сопоставительных таблиц, блок-схем, отражающих осуществление речевых целей.

В заключение отметим, что исследование подобных кейсов имеет не только прикладной, в том числе методический, но и теоретический смысл, позволяя выявить такие прагматические аспекты как *подготовленность / спонтанность* речевого действия, *направленность / ненаправленность* речевого воздействия и пр. Выявление подобных пропозиций и сложноорганизованных диалогических единств, их классификация и типологический анализ по вышеназванным параметрам (возможно, с применением корпусных методов) определяет перспективу настоящего исследования.

## ЛИТЕРАТУРА

Баранов А. Н. Метафорические грани феномена коррупции // Общественные науки и современность. — 2004. № 2. С. 70–79.

Баранов А. Н. Лингвистическая экспертиза текста: теория и практика: учебное пособие. — М.: Флинта: Наука, 2007. 592 с.

Баранов А. Н. Семантика угрозы в лингвистической экспертизе текста [Электронный ресурс] // Международная конференция по компьютерной лингвистике «Диалог — 2013». — Режим доступа: <http://www.dialog-21.ru/digests/dialog2013/materials/pdf/BaranovAN.pdf> (дата обращения 10.08.2016).

Безяева М. Г. Семантика коммуникативного уровня звучащего языка: Волеизъявление и выражение желания говорящего в русском диалоге. — М.: Изд. Московского университета, 2002. 751 с.

Булыгина Е. Ю., Лаппо М. А., Трипольская Т. А. Признаки экстремистского текста: квалификация «конфликтоопасных» языковых средств и авторских приемов // Юрислингвистика. — 2008. № 9. С. 114–126.

Верещагин Е. М., Костомаров В. Г. Язык и культура: Три лингвострановедческие концепции: Лексического фона, речеповеденческих тактик и сапиентемы. — М.: Изд-во Индрик, 2005. 1040 с.

Гойхман О. Я., Надеина Т. М. Речевая коммуникация: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2008. 207 с.

Дементьев В. В. Непрямая коммуникация. — М.: Гнозис, 2006. 560 с.

Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Изд. 5-е. — М.: Издательство ЛКИ, 2008. 288 с.

Иссерс О. С. «Цены пошли лесом»: метафорическое моделирование представлений о цене в обществе потребления // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. — 2012. Т. 7. № 2. С. 60–70.

Киосе М. И. О вариативности «указания со снятой наглядностью» текстовых не прямых номинаций // Критика и семиотика. — 2016. № 2. С. 65–82.

Клюев Е. В. Речевая коммуникация: учебное пособие для университетов и институтов. — М.: РИПОЛ КЛАССИК, 2002. 320 с.

Кукушкина О. В., Сафонова Ю. А., Секераж Т. Н. Теоретические и методические основы производства судебной психолого-лингвистической экспертизы текстов по делам, связанным с противодействием экстремизму. — М.: РФЦСЭ при Минюсте России, 2011. 326 с.

Михалева Н. В. Теоретические и методические аспекты судебной экспертизы объектов окружающей среды в целях определения размера ущерба от экологического правонарушения // Теория и практика судебной экспертизы. — 2016. № 2 (42). С. 75–79.

Паршина О. Н. Дискурсивы как средство вербализации речемыслительных процессов в устном политическом тексте // Rhema. Рема. — 2012. № 3. С. 83–90.

Трипольская Т. А. Высказывания с экспрессивными характеристиками лица (семантика и прагматика) // Семантический и прагматический аспекты высказываний Межвузовский сборник научных трудов. Новосибирский государственный педагогический университет. — Новосибирск, 1991. С. 107–115.

Allen J. F., Perrot R. Identification of Communicative Intentions in the statement. New in the Foreign Linguistics. — Moscow, 1986. P. 322–363.

Ariani M. G., Sajedi F., Sajedi M. Forensic Linguistics: A Brief Overview of the Key Elements. *Procedia (Social and Behavioral Sciences)*. — Vol. 158. 2014. P. 222–225.

Coulthard M., Johnson A. An introduction to forensic linguistics: language in evidence. *The International Journal of Speech, Language and the Law*. — no 15 (2). 2007. P. 275–280.

*Concise Encyclopedia of Pragmatics* / Ed. by J. Mey. Amsterdam, Philadelphia. — Elsevier, 1998. 708 p.

Fillmor Ch. Frames and Semantics of Cognition. *New in the Foreign Linguistics*. — Moscow, 1988. P. 52–93.

Stroson P. F. Intention and Convention in the Speech Act. *New in the Foreign Linguistics*. — Moscow, 1986. P. 131–150 (In Russian)/

Trask R. L. *Key Concepts in Language and Linguistics*. — London, New York. Routledge, 1999. 206 p.