

*Л. О. Бутакова*

**«ДЕЛО О ВЫМОГАТЕЛЬСТВЕ»: ИСПОЛЬЗОВАНИЕ  
ПРАГМАТИЧЕСКОГО ОПИСАНИЯ КОММУНИКАТИВНОГО  
СОБЫТИЯ В ЭКСПЕРТНЫХ ЦЕЛЯХ<sup>1</sup>  
(часть 1)**

*L. O. Butakova*

**“THE CASE OF EXTORTION”: USING PRAGMATIC DESCRIPTION OF THE  
COMMUNICATIVE EVENT FOR THE PURPOSE OF EXAMINATION**

В статье рассматривается использование прагматического анализа для описания истинного содержания разговоров между двумя людьми, один из которых подозревается в вымогательстве денежных средств у другого. Автор доказывает, что выявление стратегий и тактик каждого говорящего в коммуникативном событии проясняет содержание их речевых партий, дает возможность оценить их коммуникативные намерения, выяснить скрытое содержание речи.

The article considers the use of pragmatic analysis for the description of the true content of the conversations between the two men, one of whom was suspected of extorting money from the other. The author proves that the identification of strategies and tactics of each speaker in communicative event clarifies the content of their speech parties, gives the opportunity to evaluate their communicative intentions, find out the secret content of the speech.

**Ключевые слова:** Коммуникативное событие, коммуникативное намерение, речевая стратегия, речевая тактика, речевая партия, прагматическое описание, коммуникативный анализ.

**Key words:** Communicative event, communicative intention, speech strategy, voice tactics, voice party, pragmatic description, communicative analysis.

Одной из проблем лингвистического исследования современных социальных процессов является изучение экспертного поля и задач, которых решает эксперт-лингвист в области анализа речевых произведений, подпадающих под действие определенных ст. УК РФ.

Лингвистическая экспертиза как один из «видов лингвистического исследования, который назначается управомоченным лицом (органом) с целью установления юридически значимых фактов» [Бринев, 2012, с. 40], играет ведущую роль в сфере диагностики конфликтов разного уровня и разных типов, установлении их качества, средств языкового / речевого выражения, квалификации жанровой природы высказываний (в частности, призыва), степени их публичности, выявлении скрытого / явного содержания дискурсивных фрагментов, коммуникативного статуса говорящих, их речевых намерений, тематического, смыслового, коммуникативного состава высказываний и пр. Она признается лингвистами одним из средств или способов получения доказательственной информации и назначается, «когда эту

---

<sup>1</sup> Исследование выполнено при финансовой поддержке гранта РГНФ № 12-14-55001 " Лингвистика на службе гражданского общества: инновационные подходы в лингвистических исследованиях социальных процессов в Омской области».

информацию невозможно получить иными способами», представляет собой «вид исследования объектов, устанавливающий истинность / ложность, возможность / невозможность описательных высказываний об этом объекте (объектах)» [Бринев, 2012, с. 40].

К.И. Бринев подчеркивает, что теоретико-методологическую основу такого рода исследований составляют существующие и / или преобладающие в данный момент теории языка и соответствующие им методики исследования языковых (речевых) объектов (там же). Не рассматривая в данной статье доминирующие теории языка, сосредоточим свое внимание на применении конкретных методик, помогающих точнее описать содержание дискурсивных фрагментов, выявить роли коммуникантов, определить их речевые намерения [см. **Цена слова**, 2001; **Как повести лингвистическую экспертизу спорного текста**, 2006; **Баранов**, 2007, с. 193–200].

В описываемом случае речь идет об установлении / неустановлении факта вымогательства (ст. 163 УК РФ) на основе анализа содержания записи разговоров двух коммуникантов с помощью прагматического анализа (установления стратегий, тактик говорящих, их ролей в коммуникации, характера субъектов, предмета речи, речевого события в параметрах прошлого – настоящего – будущего, речевого жанра) [базовое понимание стратегий и тактик см. Иссерс, 1999, с. 62–71, 109, 112, 117].

Кроме того, были применены *семантико-синтаксического* анализ высказываний (определение типа пропозиции, семантики высказываний, цели, состава, отношений пропозиций в рамках полипропозитивных структур); *синтаксический* анализ словосочетаний, предложений и текста (определение характера синтаксической связи словоформ, типа синтаксической организации предложения, характера связей предложений в тексте); *стилевой* анализ высказываний (определение стилевой принадлежности лексем, словосочетаний); *контент-анализ* дискурсивных фрагментов (определение тематического и смыслового состава речи).

Особенностями описываемого экспертного заключения являются: повторный характер (первичное заключение лингвиста не дало однозначного ответа на поставленные вопросы), анализ аудиального варианта дискурсивных фрагментов в сопоставлении с их текстами, наличие фоноскопического заключения.

Объекты, предоставленные специалисту для производства исследования -

- копия справки об исследовании №10/549, в приложении к которой имеется детализация словесного содержания беседы Т. с Г., состоявшейся 04.06.2010;
- копия справки об исследовании №10/419, 420, в приложении к которой имеется детализация словесного содержания беседы Т. с Г., состоявшейся 07.06.2010;
- копия справки об исследовании №10/548, в приложении к которой имеется детализация словесного содержания беседы Т. с Г., состоявшейся 08.06.2010;
- копия заключения специалиста-лингвиста В. от 14.09.2010;

#### **Первым был поставлен следующий вопрос:**

1. Имеется ли в содержании разговоров, происходивших между Т. и Г. предложения последнего о передаче денежных средств?

Обстоятельства дела были известны из постановления о назначении лингвистического исследования, из предоставленных материалов. В следственный отдел по Центральному АО г. Омска следственного управления Следственного комитета при прокуратуре РФ по О...й области из Управления ФСБ России по О...ой области поступил материал проверки по факту незаконных действий адвоката Г. в отношении Т.

**В ходе проведенной проверки были установлены следующие обстоятельства произошедшего:**

Г. является адвокатом Адвокатского кабинета Г. Он выступает в качестве защитника Т., подозреваемой в совершении преступлений, предусмотренных ч. 3 ст. 159 УК РФ и ч. 4 ст. 159 УК РФ.

01.06.2010 в дневное время, в помещении своего адвокатского кабинета, он получил от Т. денежные средства в сумме 5 000 рублей.

04.06.2010 в вечернее время, находясь в коридоре 2-го этажа здания, расположенного по известному адресу, Г. получил от Т. денежные средства в сумме 5 000 рублей.

07.06.2010 около 17.00 час., в помещении своего адвокатского кабинета, Г. получил от Т. денежные средства в сумме 10 000 рублей.

08.06.2010 в период времени с 16.20 час. по 18.25 час. Г., находясь у здания, расположенного по известному адресу, получил от Т. денежные средства в сумме 15 000 рублей, после чего, был задержан сотрудниками УФСБ России по О...ой области.

Версии следствия и подозреваемого не совпадали.

**Версия следствия состояла в следующем.** Передача Т. при указанных обстоятельствах денежных средств Г., объясняется тем, что Г. предложил ей передать денежные средства в сумме 30 000 рублей для решения вопроса с сотрудниками следственного органа о незаконном ознакомлении с материалами уголовного дела, возбужденного в отношении Т. для выстраивания позиции защиты в дальнейшем. Кроме того, Г. предлагал ей передать денежные средства в сумме 200 000 рублей для решения вопроса с сотрудниками следственного подразделения о прекращении уголовного дела в отношении Т.

**Версия Г. состояла в следующем.** Указанные выше факты передачи ему денежных средств Т. объясняются тем, что эти деньги являлись его гонораром за защиту Т. на следствии по уголовному делу, находящемуся в производстве ОРОПД СЭ СЧ по РОПД при УВД по О...ой области, в рамках которого он выступает защитником Т. на основании выданного ордера. Г. категорически отрицает совершение им действий, направленных на получение от Т. денег для последующего их использования в целях незаконного ознакомления с материалами дела, в целях содействия в прекращении уголовного дела в отношении Т., а также отрицает факт обмана Т. с целью завладения ее средствами.

В ходе проверки были получены аудиозаписи разговоров Т. с Г., происходивших 04.06.2010, 07.06.2010 и 08.06.2010, в ходе которых Г. предлагал Т. передать ему денежные средства. Данные аудиозаписи были исследованы в ЭКЦ УВД по О...ой области. По результатам проведенного исследования, специалистами было получено точное содержание записей указанных разговоров, которые были исследованы специалистом-лингвистом.

В ходе проведенного лингвистического исследования, ответить на вопрос следствия об инициаторе передачи денежных средств, принадлежащих Т., специалист-лингвист не смогла, в связи с чем возникла необходимость проведения повторного лингвистического исследования.

Повторное лингвистическое исследование дало следующие результаты.

Представленные для исследования материалы – записи (текстовые и звучащей речи) разговоров между определенными людьми: женщиной и мужчиной.

*Семантико-синтаксический анализ высказываний, коммуникативный анализ высказываний и дискурсивных фрагментов, прагматический анализ высказываний и дискурсивных фрагментов, стилевой анализ высказываний, контент-анализ дискурсивных фрагментов* показывают, что большинство разговоров представляет собой диалогическую речь, происходящую между хорошо знакомыми людьми, заинтересованными в предмете речи и самом речевом событии, понимающими предмет разговоров. Указанная диалогическая речь отличается неофициальным характером (содержит фамильярные обращения, неполные имена, разговорные лексемы и выражения, парцелированные и неполные синтаксические конструкции, намеки и незаконченные высказывания, восполняемые из коммуникативной ситуации, обсуждения хорошо знакомого коммуникантам предмета речи). Диалогическая речь содержит всестороннее обсуждение предмета речи, уточнение деталей обсуждаемых действий говорящих субъектов (один и тот же предмет речи обсуждается не один раз, актуальные смыслы разговора развиваются вокруг нескольких тем по принципу «возвратного движения»).

*Темой разговора (аудиозапись и стенограмма аудиозаписи разговора, состоявшегося между Т. и Г. в 15.00 04.06.2010 года)* между его участниками является со стороны женщины – собирание необходимой суммы денег, со стороны мужчины – настойчивость убеждения собеседницы в необходимости собрать деньги.

На это указывают *смысловой состав* высказываний в речи **женщины**, ее тактические ходы, использование РЖ оправдания, просьбы. Тактики оправдания реализованы через повторы информации о том, как Т. собирает деньги и какие трудности в этом процессе испытывает. Тактики просьбы реализованы с помощью типовой конструкции с семантикой просьбы «у меня к тебе просьба» и интенсивного определителя к базовому слову – «громадная».

Инициатор данного разговора – женщина.

*Тактики оправдания:*

Т. – а..., Олеж, **не знаю, договаривайся как хочешь, я сейчас объездила всех**, в понедельник деньги дают, то есть всю сумму, и все...еще вот я пятерку выдрала...

Г. – не поверят мне...

Т. – **а чего вы не верите**, ты это Юле объясни, кто она там...

Г – следовательно...

Т. – ну какая разница, следовательно, не следовательно...**я тебе говорю, обежала всех**...а в понедельник, я тебе честно говорю, в понедельник уже мои деньги заходят, пацаны деньги расчет делают...тяжело, вот я сегодня пятерых обошла...

Г. – просто мы себе только портим этим всю картину...

Т. – ну ей то только посмотреть...от нее как ты говоришь, не убудет, не прибудет...

Г. – да понятно...

Т. – и считай она за это деньги возьмет, и ...она ж не будет прям при тебе решать...

Г. – я ей буду говорить, что не ты должна посмотреть, а она должна мне дать посмотреть...

Т. – ну тебе даст посмотреть...

Г. – да, чтобы я не со слов, а сам видел картину...

*Тактики просьбы:*

Т. – ну Олеж, **у меня просто к тебе просьба, громадная**, если хотят они за это получить деньги, пусть они это решат...

Смысловой состав высказываний **мужчины** актуализирует стратегии убеждения Т. в необходимости собрать деньги. Он реализован с помощью тактик оказания доверия / недоверия, оценки, воссоздания возможной картины развития события. Эти тактики применены говорящим с целью создания у Т. впечатления о его осведомленности, реальной оценке ситуации:

1. *Тактика оказания доверия – недоверия:*

Г – **не поверят** мне...

2. *Тактика оценки ситуации:*

Г. – просто мы себе только **портим этим всю картину...**

3. *Тактика воссоздания гипотетической картины развития события:*

Г. – **я ей буду говорить, что не ты должна посмотреть, а она должна** мне дать посмотреть...

Т. – ну тебе даст посмотреть...

Г. – да, чтобы я не со слов, **а сам видел картину...**

В дальнейшем ходе разговора Г. реализует *базовую стратегию* представления достоверной картины ситуации и самого себя как ее участника, Т. – *стратегию поиска выхода* из создавшейся ситуации.

*Базовая стратегия Г.* выражена с помощью тактик проявления хорошей осведомленности, уговоров, отсылки к мнению другого говорящего, оценки собственных действий и поведения другого, повышения своего статуса в глазах собеседника:

1. *Тактика проявления хорошей осведомленности и отсылки к мнению другого говорящего:*

Г. – **знаю, знаю...**

.....

Г. – **не, так не будет...гарантию** дают...

Т. – гарантию... а ты с ними когда-то хорошо имел дела?

Г – ну с Юлей **имел, мы работали, да...**

Т. – ну Юля – то не решает, понимаешь, да...Юля скажет, руками разведет и скажет – ничего не получилось.

Г. – **она мне когда говорит, что я ...сделаю...**

.....

Для реализации тактики использована лексика с семантикой знания, подтверждения совместной работы, оценки деловых возможностей третьих лиц.

2. *Тактики уговоров переданы с помощью описания настойчивости другого говорящего и апелляции к его мнению (преобладающая тактика), оценки собственного поведения как неправильного, не приводящего к желаемым результатам, убеждения собеседника в необходимости разрешить ситуацию только одним способом:*

Т. – я уже вторые сутки не сплю, Олег...

Г. – **она меня долбит, долбит**, когда ...

Т. – ну правильно, она, для тебя это просто процесс работы, а для меня – то это моя судьба да еще и дети...

Г. – **я только сглупил**, надо было мне сказать, что не завтра – послезавтра, я по твоим словам...

Г. – нет Марин, **топится не надо, надо будет решать...конечно**, душишь и, как говориться, курицу, несущую золотые яйца, никто не будет убивать...душить тоже у них смысла нет... **чтобы решить проблему кардинально, надо будет решать...**

.....

Г. – вот **плохо, понимаешь, что так вот первый шаг вот этот получился скомкано...**

Т. – косячный...

Г. – скомканный абсолютно...

Т. – они думают, что эти тридцать тысяч у меня в кармане лежат?

Г. – ну кто его знает...

Т. – ей тридцать тысяч, а потом сразу ему...

Г. – **ей говорят, что ты согласна...**

Т. – согласна, да...

Г. – а потом сразу, сколько, мы три дня или четыре, мы не можем и не можем...**понимаешь, она сама говорит, я не понимаю, что за несерьезное отношение...**

Т. – несерьезное, ты скажи правду, что пока деньги, просто не рассчитались с ней...рассчитаются железно...

Г. – **я так и говорю, говорю, но видимо зря, надо говорить, что день-два...будут деньги**, но день-два...я ей твои слова передаю, а она ...

Тактика реализована с помощью оценочной лексики, характеризующей поступки говорящего и поведение третьих лиц.

*3. Тактика повышения своего профессионального и социального статуса в глазах собеседника* представлена частными тактиками оценки компонентов ситуации сквозь призму профессиональных знаний и возможного негативного развития лично для него, особой роли Г. в отношениях с тем, о ком он говорит; позитивной оценки себя как честного, вызывающего доверие партнера:

Т. – вот, и мне надо будет с тобой же рассчитывать, и рассчитывать с...

Г. – со мной надо в первую очередь, потому что **зачем я буду подставлять свою голову под уголовную статью – это же взяточничество...зачем мне это надо...**

Т. – у вас дружеские отношения, у вас же не взяточничество идет, а ...

Г. – ну извини, а кто ее знает, **может ее тоже пасут**, и ждут, вот-вот...

Т. – ой за такие деньги никто пасти не будет...

Г. – да сейчас, вон, у товарища этого, Альберта, менты прихватили врача, справочки делал...

Т. – да ты что сравниваешь – врач – это здоровье...

Г. – да по 600 рублей брал...по 600 рублей брал взятки...

Т. – за справку?

Г. – да... и вот, начали с одной, уже до 4 докрутили...начали журналы поднимать и еще 4-х нашли, понимаешь, как ком растет...

Т. – понимаешь, если я хоть раз хотя бы видела эту Юлю, что я ее знаю, я б естественно пошла бы с тобой к ней...сказала бы, Юля...

Г. – **она с тобой не будет разговаривать...**

Т. – я бы не говорила про что-то, я бы просто сказала чисто про себя, что моя финансовая сторона будет более спокойно выглядеть в такое-то такое-то время...мож она думает, что ты там что-то крутишь-вертишь?

Г. – да нет, конечно, **мы прекрасно друг друга знаем, и она знает, что я честный и порядочный, что-бы кого-то обмануть или обжудить...**и всегда все говорит открыто, вот, но, в разумных пределах, конечно...

Финальная часть разговора оформлена Г. в виде тактик убеждения собеседника в единственности выхода из создавшейся ситуации, конкретизации деталей развития ситуации, исключительности своей роли в ее решении, невозможности позитивного решения без предоставления средств к определенному сроку:

Г. – по этому **каждый вопрос стоит своих денег**...надо его как-то продумывать и просчитывать...

.....

Г. – **я тебе говорю – последний срок, Юле – в понедельник**, давай уже скажем, во сколько –

Т. – после обеда, чтоб подстраховаться...

Г. – до конца дня...

Т. – до конца дня...

Г. – до пяти часов

Т. – до пяти часов...

Г. – все, если нет, что я звонить даже не буду...

Т. – я если что, подстрахуюсь, я даже машину поставлю в ломбард...

Г. – **я больше даже не буду звонить, все...в понедельник не получится – все, извини, буде работать, искать варианты рассвети всю эту ситуацию, но помощи оттуда уже не будет.**

Для реализации тактик использованы слова и словосочетания, обозначающие точное время суток и день недели, срок исполнения предпринимаемых действий, ограничения срока, связи выполнения / невыполнения денежных обязательств к сроку и наличия / отсутствия помощи от третьих лиц.

*Темами* следующего разговора (запись и **стенограмма аудиозаписи разговора, состоявшегося между Т. и Г. в 16.00 07.06.2010 года**) являются со стороны женщины – утверждение о сборе определенной суммы денег в ближайшее время, со стороны мужчины – настойчивость убеждения собеседницы в необходимости предпринимаемых мер (сбора денег и увеличения суммы), возможности осуществления действий в интересах женщины в ходе следствия.

На это указывают смысловой состав высказываний речевой партии мужчины, его тактические ходы, использованные в рамках РЖ утверждения, повышения собственного профессионального статуса и роли в происходящих событиях, оценки, убеждения. Инициатор разговора – женщина.

Тактические ходы женщины реализованы в рамках РЖ убеждения, выяснения обстоятельств происходящих событий, сомнения по поводу достоверности оценки, оценки, возмущения, просьбы-приказа, уверения.

*Речевые тактики убеждения* женщины представлены с помощью повторов информации о том, как Т. поэтапно собирает деньги, какие действия она предпринимает, как реагируют на это ее подчиненные, сколько денег она может получить за те или иные действия. В высказываниях Т. указываются конкретные суммы и время, к которому эти суммы будут ею получены. Тематическая сфера денег репрезентирована литературными и просторечными лексемами *деньги, 300 тысяч, денежка*. Сфера получения денег обозначена с помощью глаголов *проплачивать, занимать*, сочетания глагола получения в собственные руки с существительным-наименованием денежных средств *собрать денежку*.

Сфера будущего времени выражена с помощью грамматических форм будущего времени, лексических маркеров времени, последовательности ввода событий – к ночи ближе, начала *проплачивать, сегодня доканаем по объемам – (деньги) будут, до завтрашнего дня соберу*:

.... Т. – ну **к ночи ближе...300 тысяч**, люди уже все, товар **начали проплачивать...**

.... Т. – на, ей еще десятку отвезешь...и **сегодня, это, мы доканаем по объемам, деньги будут**, то есть уже вопросов не будет, не ты мне не будешь по деньгам задавать, то есть у **меня будут на руках лежать 300 тысяч...**

... Т. – нет, они сейчас цистерну зальют, и ...с деньгами же все тяжело расстанутся...я сегодня просто там жила...ну возьми, **до завтрашнего дня, я все соберу денежку, потому что занимать не где**, вот, Марина сегодня у нее умерла бабушка, вот, они привезли ей пятнадцать тысяч, я ей пятерку дала, ну как я

**В речи женщины речевые тактики выяснения обстоятельств** происходящих событий реализованы с помощью вопросов.

Т. – ты отвез Юльке пятерку?

... Т. – какого?

....Т. – в смысле, у меня репутация нехорошая?

....Т. – кому?

*Речевые тактики сомнения по поводу достоверности оценки* реализованы с помощью опровержения информации, излагаемой Г. как мнение третьих лиц, описания гипотетических событий, оценки действий третьих лиц.

... Т. – они смотрят, сколько меня обманули...я полгорода обманула...**если бы я обманула полгорода**, у меня здесь бы толпами народа бы стояли...

*Речевые тактики оценки* выражены с помощью оценки действий третьих лиц, риторических вопросов, которые в смысловом пространстве разговора могут быть отнесены к третьим лицам, высказывания возмущения действиями третьих лиц.

.... Т. – им не нравится, что я и с клиентами рассчитываюсь...то есть они бедненькие так рыли-рыли, **копали-копали, ты вообще определи конкретно, куда делись мои вещи? С офиса? Это уже хищение, кстати личного имущества...**

.... Т. – да какие 50, да вы че, это совсем...ни фига у них запросы, а, у Юльки?! 50, она думает, что я их штампую?

*Речевые тактики просьбы-приказа* оформлены в виде прямых обращений к мужчине и указания на то, что он должен сделать и что должны сделать третьи лица, с которыми мужчина взаимодействует. Просьба-приказ выражена формой повелительного наклонения глаголов *определись, объясни*, модального оператора *пускай* в сочетании с глаголом в форме настоящего времени несовершенного вида *пускай рассчитывают*, модального оператора *должен* в сочетании с инфинитивом глагола *должен понимать, должны понимать*:

.... Т. – и самое главное **ты определись** с У., чтобы он сумму не назвал, такую, поднебесную...

.... Т. – **ты просто объясни**, что я деньги сейчас, грубо говоря, не только занимаю, я еще ...вот, до копеечки...вот у меня получилось 10 тысяч, я их им, снова 15 получилось – снова 15 им, так что я дома сейчас ущемила всех...абсолютно...их конечно это мало волнует, но это факт, чтобы они аппетит, там дело на 500 тысяч, вот **они пускай с этого и рассчитывают**, что с этих 500 тысяч сколько они хотят... а то они, у них тоже аппетиты мама не горюй...

...Т. – ну я так думаю, что **она должна понимать**, что дураков то нет, чтобы 15 тысяч за просто так взять и подарить...в ОБЭП за красивые глаза, потому что они сидят

на Фрунзе...значит **люди должны понять**, что мы добьем сумму... ну ладно я пошла работать...

*Речевые тактики уверения* представлены с помощью перспективного описания своих действий (сбора денег) в форме утверждений и подтверждений достоверности происходящего:

....я деньги сейчас, грубо говоря, **не только занимаю, я еще ...** вот, до копеечки... вот у меня получилось 10 тысяч, я их им, снова 15 получилось – снова 15 им, так что **я дома сейчас ущемила всех...абсолютно...**

....они грузить вот только начали в 4...**я тебе говорю...**

Т. .... **мы добьем** сумму...

... **я все соберу** денежку...

Использованные в **речи мужчины** высказывания, принадлежащие РЖ утверждения, реализованы с помощью *тактик информирования о своих действиях и происходящих событиях*, непосредственно касающихся Т., о негативной оценке Т. третьим лицом, о действиях третьих лиц. Информация, передаваемая Г., является средством убеждения Т. в том, что третьи лица заинтересованы в получении денег.

...Г. – **эта, зам, которая**...она уходит в отпуск...**которая должна взять...**

... Г. – да, ну че, как там дела? Я говорю – пока никак, говорю, определяемся, на этой неделе определимся...вы там смотрите, осторожно, она там, **ну на тебя катит бочку, что ты полгорода там кинула...у тебя репутация нехорошая, адвокатов там** ... я говорю – мне это не важно, мы сами же решаем, ну как определимся, так и ...

.... Г. – ну я тебе открытым текстом говорю, что осторожно давайте с ней, ну так меня обрабатывает, что **без денег не работайте с ней, она полгорода уже тут обманула...**

Последний тип информации передан разговорной и общелитературной лексикой получения денег и обмана – *взять, кинуть, обмануть, без денег*. См. БРАТЬ. 9. что, за что. Взянуть, взыскивать (цену, плату) (разг.). // Ожегов и Шведова, Толковый словарь русского языка. <http://www.ozhegov.org/>

**КИ'НУТЫ1** — (1, 2, А), **-у, -ешь, -ут** – глаг.1 ср. сов. в. перех. – фам. – молод. – В сл. нет. – Обмануть, не сделать обещанного – см. **загрузить4** – [Са'ику ки'нули со'тен на-во'семь]1987// Словарь современного русского города. / Под ред. Б.И. Осипова. – М.: Русские словари, 2003.

Тактика *повышения собственного профессионального статуса* реализована с помощью жаргонных и общелитературных оценочных слова, характеризующих адвоката и поведение представителей третьей стороны – *ментовские мульки, карманный адвокат*.

... Г. – да это все, знаешь, эти **ментовские мульки**...чтобы **адвокатов отвести**, не нравятся ему адвокаты, которые хорошо работают...

Т. – ну извини меня, а зачем **адвокат который плохо работает**...

Г. – вот, в чем и вопрос... а им то противоположная должна ситуация нравится...когда их **карманный адвокат** будет защищать ...

См. **МУ'ЛКА1** — (1, 2, А), **-и, -и, -#** – сущ.1 скл. жен. р. неодуш. – фам. – молод. – В сл. нет. – Этикетка, фирменный знак на одежде. – см. **ле'йба1** – [у-ниво' кас'тью'м ве'сь в-му'льках]1989; – \***му'льку пестри'ть** – говорить ерунду, чушь, неправду. В сл.нет. [хва'тит му'льку пистри'ть, - зна'ю-я тибя']1988; [о'н то'лька и-мо'жыт му'льку пистри'ть]1989.

**МЕНТ** — (1, 1, В), **-а', -ы', -о'в.** – сущ.2 скл. муж. р. одуш. – фам. – прост. – В сл. нет. – Милиционер. – см. **болва'шка** – [ево' фчера' чю'ть менты' не-загребли']1987; [ко'реша на'шава менты' задержа'ли]1987; [я' че'сный мент, я' фсю' жы'зьнь че'сна службы'л]1998// Словарь современного русского города. Электронная версия.

На информативном уровне тактика повышения собственного профессионального статуса осуществляется через пространные описания того, что делал Г. и что будет делать в создавшейся ситуации, какие документы нужно просмотреть и пр. Для этого применены профессиональные слова и юридические термины: *протокол допроса, возбуждение уголовного дела, протокол изъятия, раскрыть тайну следствия* и т. п. Параллельно реализуется тактика представления типичных действий следственного аппарата и прокуратуры, направленных на получение денег от подозреваемых, их оценки, апеллирования к знаниям адресата:

..... Г. – это **мы будем заявлять**, чтобы они принимали меры, **вплоть до возбуждения уголовного дела**...искали, кто куда дел...

..... Г. – ну...и это, и ...что я хотел сказать?...Вот, давай так определимся, сейчас мы это вот все, только чтобы нам **раскрыли тайны следствия**, что там, **протокол допроса, протокол изъятия**, какие документы, по отгрузке...на что уже мы потом будем опираться...какие слова будем говорить, руководить...а то, как **закрыть для следствия** – это уже будет следующий вопрос...там еще и замша должна посмотреть, не знаю, даже, как там ее...

..... Г. – нет, это **все одна контора**...если они **берут – они берут вплоть до того, чтобы решить вопрос с прокуратурой**...потому что **об отказе в возбуждении** утверждает **прокуратура**, этот ты сама знаешь...

..... Г. – ты знаешь, что эти **постановления только выносятся, а прокуратура, если с ними не договориться вась-вась, отказывают**, опять продолжается, ....

*Тактики прямой оценки* реализованы с помощью оценочных слов и выражений (жаргонных и общелитературных) *берут, решить вопрос с прокуратурой, договориться вась-вась*. Вась-вась – жаргонное слово в воровском жаргоне означает «по свойски» [Словарь воровского жаргона. URL: [http://mirslovarei.com/content\\_jar/vas-vas-632.html](http://mirslovarei.com/content_jar/vas-vas-632.html)]. В «Большом толковом словаре» под ред А.С. Кузнецова дается сходное значение: нареч, в функц. сказ *с кем* разг. В простых, приятельских отношениях.

*Тактики косвенной оценки* реализованы в пространном описании случая с человеком аналогичной социальной категории (т. н. «апелляция к достоверному событию»), который поступил не так, как следовало бы в аналогичной ситуации, теперь находится в местах лишения свободы, претерпевает серьезные неприятности:

...Г. – да это все, знаешь, эти **ментовские мульки**...

...Г. – да, ладно, у тебя, **ну такие у нас...правоохранительные органы**...

.... и людей, вот сейчас я только что был...**2 года сидит человек** ни за что, потому что ему **изнасилование одно приписали, которого никогда не было**...знаешь, тоже **предприниматель**, и **своевременно не отдал**...за то, что получил участок земли в центре города...и теперь его **прессуют**...

*Тактика убеждения* реализована через отсылку к мнению и просьбам третьих лиц (от которых зависит благоприятный для Т. исход события), косвенное выражение оценки своей работы:

.... Г. – ну Артемку нашего...

Т. – а-а, господи...следака?

Г. – да, ну че, как там дела? Я говорю – пока никак, говорю, определяемся, на этой неделе определимся...вы там смотрите, осторожно, **она там, ну на тебя катит бочку, что ты полгорода там кинула**...у тебя **репутация нехорошая**, адвокатов там ... я говорю – мне это не важно, мы сами же решаем, ну как определимся, так и ...

.... **не нравятся ему адвокаты**, которые хорошо работают...

*Через информирование о правильности выбранных действий:*

Г. – **нет, не зазря...**сейчас нам должны **показать материалы**, что **они нарыли...**

*Через информирование об изменении запрашиваемой суммы и соевей реакции на это:*

Г. – нет...сказана была, **названа сумма другая – 30**, пятнадцать, я пытался же, пытался, пятьдесят же она сначала, **я говорю – да вы что, с ума сошли?**

*Через информирование о коррупционной деятельности прокуратуры и ОБЭП:*

...Г. – нет, это **все одна контора...** если они берут – **они берут вплоть до того, чтобы решить вопрос с прокуратурой...**потому что **об отказе в возбуждении утверждает прокуратура**, это ты сама знаешь...

.... Т. – вымогатели они...

Г – ну а как ты думаешь, **у нас вся система такая, не помажешь – не поедешь**, ну попробую сейчас еще уболтать, что еще десятку эту отдать...когда будет?

*Через просьбу достать деньги, предназначенные согласно просьбе третьих лиц за просмотр материалов дела:*

Г. .... Давай, **твоя сейчас задача – найти то что попросили** за то, чтобы **посмотреть материал**, вот мы за это рассчитаемся, а потом уже будем дальше действовать...

*Темой разговора (аудиозапись и стенограмма аудиозаписи разговора, состоявшегося между Т. и Г. в 17.30 08.06.2010 года) между мужчиной и женщиной является количество денег, которое нужно отдать сотрудникам правоохранительных органов за решение ряда вопросов, касающихся следствия по делу женщины, а также за прекращение дела вообще.*

На это указывают смысловой состав высказываний в речи мужчины, его тактические ходы, использованные в рамках РЖ повышения своего статуса, оценки, упрека, прогноза. *Ведущей коммуникативной стратегией мужчины является убеждение женщины в необходимости дать третьим лицам деньги по установленной ранее договоренности. Инициатор разговора женщина.*

Тактические ходы *женщины* реализованы в рамках РЖ вопросов, выяснения обстоятельств происходящих событий, сомнения по поводу достоверности действий, оценки, возмущения, оправдания, уверения.

В реактивных **репликах мужчины тактика повышения статуса** представлена через употребление в его высказываниях маркеров осведомленности (*я уже говорил*), совета-приказа (*ничего не надо делать, посмотрим, потом будем определяться*), оценки-обещания (*я парень честный, за мной не заржавеет*), прогноза (*развернуть ситуацию в обратную сторону возможно*).

...Ж. – смотри, ты мне скажи, какие у нас сейчас будут самые первые документы, что делается, что не делается? Или ни чего не надо делать?

М. – ни чего не надо делать. Давай пока посмотрим, а потом будем определяться. Я же тебе уже говорил.

....М. – **я честный парень** ты не переживай **за мной не заржавеет**.

.... М. – ну если ты отдаешь терпилам то в принципе.....

Ж. – ни фиги себе это я терпила!

М. – по уголовному делу они терпила, **развернуть ситуацию в обратную сторону вполне возможно**. То есть мы смотрим это дело и определяем круг вопросов и их первостепенную важность. Потом **будем разговаривать по поводу прекращения**.

....М. – юридически они терпила, а мы с тобой **основные подозреваемые**.

.... М. – он с начальницей своей, которая зам Уварова она его курирует. Она у него спрашивает есть **ГПО, гражданско-правовые отношения**. Он говорит нет однозначно есть **мошенничество, состав преступления** есть. Но это же **можно развернуть**.

См. ТЕРПИ'ЛА – (2, 2, А), -ы, -ы, -#. – *сущ. I скл. муж. р. одуш. – фам. – угол. – СТЛБЖ. – Жертва, потерпевший. – [- где' терпи'ла? - да-во'н сиди'т]1991. Словарь современного русского города. Электронный вариант.*

В ходе всего разговора мужчина выступает в роли знающего, профессионально осведомленного и уверенного в своих действиях коммуниканта, дающего женщине указания по поводу того, как поступать и в какой последовательности действовать. Он употребляет профессиональные, общелитературные, разговорные, жаргонные слова. Жаргонное слово **терпила** принадлежат к тюремному пласту лексики, означает жертву. Профессиональные слова принадлежат к сфере терминов (*состав преступления, гражданско-правовые отношения, основные подозреваемые*) и профессиональных разговорных слов юристов (*по поводу прекращения, ГПО, можно развернуть*).

*Тактика оценки* в его коммуникативных партиях выражена с помощью метафорического сравнения (*как нашкодившие котята*) и фразеологизма (*себе картину портим*), использованных для передачи действий своих и женщины:

.... М. – я еще раз говорю, что **мы с тобой уже как бы как нашкодившие котята**, сказали да, а сами не несем уже неделя 10 дней, понимаешь в чем дело.

М. – вот Юлька тоже говорит, что там кто-то стоит очень серьезный.

М. – я тебе сказал, что мы **себе картину портим**.

*Тактика прогноза* репрезентирована в речи мужчины с помощью описания развертывания ситуации, в которой дача денег третьему лицу находится в причинно-следственной зависимости от получения максимума информации о содержании уголовного дела и действий и планирования дальнейшей деятельности М. и Ж.

Причинно-следственная связь оформлена с помощью последовательности введения частей высказывания, типов предложений в его составе, употребления предикатов (*отдаем, показывает, даст посмотреть, будет делать, будем плясать*), выбора форм вида и времени глаголов (настоящее несовершенного вида, будущее), употребления наречия времени-места (*оттуда*): Мы *отдаем* Юле десятку → она показывает мне дело → даст по максимуму просмотреть, какие планы у следователя → *оттуда* будем плясать, что нам нужно. Информация о предварительной договоренности с третьим лицом о показе дела в максимальном объеме актуализирована дважды:

.... М. – вот **мы отдаем Юле оставшуюся десятку, она мне показывает дело**, у нас есть такая договоренность, что **она мне показывает**, даст по максимуму, что посмотреть, по максимуму какие планы у самого следока, **что он будет делать**, а **оттуда мы будем плясать**, что нам нужно.

Еще одна причинно-следственная зависимость оформляет гипотетическую ситуацию получения денег третьими лицами, дачи денег М. и Ж. третьим лицам, количества денег, возможности / невозможности полного / частичного решения проблемы Ж.

Причинно-следственные отношения реализованы с помощью последовательности ввода частей высказывания (сначала вводится описание того, что

будут делать М. и Ж. → условие → то, что должны делать третьи лица) и употребления лексических маркеров условия (*при условии если*) и маркеров исключительного ограничения наступления связи двух частей события (*только*):

..... М. – Марин **будут деньги брать, мы будем давать, только при том условии если они будут решать вопрос кардинально**, если они например говорят, что **мы здесь сделать можем, а здесь не можем то это одна цена, а если все сделаем то другая**.

В данном высказывании точно обозначены все участники события, их действия, субъекты и объекты действия. Субъект «они» – «третьи лица» – обобщенная номинация сотрудников правоохранительных органов. Их действия – будут деньги брать. Субъект «мы» – говорящий + его собеседница (М. и Ж). Их действия – «будем давать» (деньги), которые будут брать «они». Последующие действия первого субъекта (третьих лиц) – или «будут решать вопрос кардинально», или «мы здесь можем сделать», или «здесь не можем». Объекты совместных действий всех субъектов – решение вопроса, деньги. Количество денег ↔ полнота охвата действием третьих лиц («они») объекта этих действий («кардинально / частично решать вопрос»)

*Тактика упрека* выражена с помощью оценочных высказываний, в которых М. выражает негативную оценку поведения своего и Ж. по причине непредоставления третьим лицам всей обещанной суммы денег, а также противительных отношений между частями высказывания (мы сказали да – а сами не несем):

М. – я тебе сказал, что **мы себе картину портим**.

М. – я еще раз говорю, что **мы с тобой уже как бы как нашкодившие котят, сказали да, а сами не несем** уже неделя 10 дней, понимаешь в чем дело.

Субъекты оценки и субъекты негативно оцениваемых действий совпадают – «мы» (говорящий + Ж.). Причина негативной оценки – невыполнение обещания поступить согласно ранее высказанному соглашению с третьими лицами (*сказали да, а сами не несем*). Наличие ранее высказанного согласия поступить так, как просили третьи лица, передано в свернутом виде сочетанием «сказали да». Действие, о котором договаривались М., Ж. и третьи лица, выражено следующей частью высказывания «сами не несем» (= просили принести деньги).

**В речи женщины** преобладают тактики выяснения обстоятельств, сомнения в достоверности действий, уверения, что выполнить обещание и соберет нужную сумму денег. При этом ряд тактик реализуется одновременно.

*Тактика вопроса* связана с *тактикой выяснения обстоятельств* происходящих событий. Предметом выяснения является последовательность действий М. по урегулированию проблемы Ж. и точка зрения третьих лиц по поводу состава преступления Ж. Тактика вопроса реализована с помощью вопросной формы высказываний. Тактика выяснения обстоятельств представлена с помощью прямого обращения к М. и предиката объяснения в форме повелительного наклонения:

Ж. – смотри, ты мне скажи, **какие у нас сейчас будут самые первые документы**, что делается, что не делается? Или ни чего не надо делать?

.... Ж. – **ты мне еще раз объясни**, я привезла, я подняла весь город, бегаю занимаю, мне говорят Маринка у тебя чего денег нету.

.....Ж. – нет а в чем они видят ГПО?

*Тактика сомнения по поводу достоверности действий* пересечена с *тактикой требования*. Тактика требования выражено прямо – с помощью модального слова нужны и существительного гарантия, обозначающего обеспечение в чем-либо со

стороны третьих лиц. Требования гарантий Ж. касаются денег, которые Ж. собирает пойдет точно тому (Юле), следовательно, кто помогает решить проблему Ж.

Ж. – **мне нужны гарантии**, что вот эта сумма, которая вот сейчас пятнашку добиваем ЮЛЕ.

... Ж. – я поняла, что он новый. **А если он просто деньги возьмет, а потом скажет...** Ну как ты докажешь, что он деньги взял, ни как не докажешь. Я же не побегу в милицию заявление писать, что он деньги взял.

*Тактика оценки* выражается одновременно с *тактикой уверения* с помощью фразеологизма **шить белыми нитками**, выражающего иронию говорящего и имеющего значение неумелости скрыть что-то:

Ж. – ты же видел, своим опытным взглядом, что это дело **шито белыми нитками**.

...Ж. – ну **следак** на меня **настроен агрессивно, очень агрессивно**.

...Ж. – это **я сейчас терпила**, что бегаю, эти деньги собираю.

...Ж. – **они мошенники**, один конкретно мне сказал, я тебе давала записку, что у меня там оболденные связи и выбирай какой срок ты хочешь.

Предметом оценки в разных высказываниях Ж. в ходе разговора являются: уголовное дело против Ж.; положение Ж. в разворачивающейся ситуации; следовательно, ведущий дело Ж., работники правоохранительных органов, вымогающие деньги.

*Тактика оценки* совмещена также с *тактикой возмущения*. Причины возмущения Ж. – ее положение в создавшейся ситуации, поведение третьих лиц, поведение следователя. Средства выражения возмущения – интонационно-синтаксические конструкции, содержащие оценочные разговорные и жаргонные слова, междометия, повторы, модальные операторы (*мало того что*), риторические вопросы, восклицания:

...Ж. – **ни фига себе** это я терпила!

...Ж. – **ой, видят вот это**, вот в чем они видят?

...Ж. – **ну и что, что стоит**. Что теперь можно продавать печное топливо вместо дизельного топлива и не дать мне ни один документ.

... Ж. – **мало того, что он меня обманул**, пугает меня и пошел, написал потому, что у него там поддержка.

*Тактика оправдания* совмещена с *тактикой уверения и информирования*. Предметом уверения является необходимая сумма денег:

Ж. – ну **я же собираю деньги** я же их не рисую.

Ж. – **я понимаю кому я должна**, вот я должна кому-то одному, второму, третьему. Прекратили счета работать, не я счета закрывала, а они закрывали на каком основании. Ни кто ни чего не объяснил, просто один Вася позвонил другому Пете счета у меня закрытии, а как я буду с людьми рассчитываться, ты мне объясни.

... Ж. – вот пятерку ты себе забираешь, десятку им **и до четверга я сумму соберу, ну сотку не обещаю, восемьдесят отдаю**.

... Ж. – ну не могу я больше. **В четверг мне обещают восемьдесят косарей отдать**. Ты же видишь контракт рассчитывали в одно время думали деньги все получим ...

**Таким образом, примененные типы лингвистического анализа дали определенные результаты.**

1. Тематический анализ и контент-анализ выявили преобладание в разговорах Т. и Г. темы денег, их передачи. Причем внимание говорящих сосредоточено на обсуждении передачи денежных средств, их количества, сроков, цели передачи и т.п.

2. Коммуникативный анализ позволил установить коммуникативное равенство собеседников, полное владение ими предметом разговора, кооперацию в решении проблемы Т. Кроме того, он выявил инициативную роль в коммуникативных событиях женщины – именно она звонила и начинала разговоры. Инициатива в обсуждении необходимости сбора всей суммы денег, последовательности их передачи, целевого назначения и пр. принадлежит не ей, а мужчине – Г.

3. Прагматический анализ показал тактико-стратегическую картину речевых партий коммуникантов. Тактическое разнообразие присуще речи Г. Для реализации главной речевой стратегии – убеждения собеседницы Т. в необходимости собрать требующуюся сумму денег для передачи третьим лицам – работникам правоохранительных органов, чтобы получить возможность просмотреть дело и выяснить пробелы в нем, а также частично или полно (в зависимости от суммы денег, предоставляемой Т.) решить проблему, Г. применяет разные коммуникативные тактики: просьбы, информирования о неблагоприятных последствиях для того, кто поступил иначе, повышения собственного профессионального статуса, оценки, прогноза, упрека и т.п.

4. Основной массив тактик Г. укладывается в стратегии манипулятивного, воздействующего речевого поведения. Они связаны в речи Г. речевым жанром убеждения, поскольку во всех проанализированных разговорах он настойчиво уговаривает собеседницу поступить определенным образом, склоняет ее сделать то, что он предлагает, возвращаясь к обсуждению темы неоднократно.

5. Речевой жанр предложения в прямом виде (наличия предикатов *предлагаю сделать X.*, *предлагаю X.*, *требую сделать X.*, *требую, чтобы ты сделала X.*) в текстах разговоров не присутствует.

6. Тактико-стратегическое, тематическое наполнение речи Г. опровергает его версию события и подтверждает версию следствия.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Баранов, А. Н.** Лингвистическая экспертиза текста: теория и практика / А. Н. Баранов. – М.: Флинта: Наука, 2007.
2. **Большой толковый словарь русского языка** / гл. ред. А. С. Кузнецов. – СПб.: Норинт, 2000.
3. **Бринев, К. И.** Справочник по судебной лингвистической экспертизе / К. И. Бринев. – М.: ЛИБРОКОМ, 2012.
4. **Иссерс, О. С.** Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О. С. Иссерс. – Омск: ОмГУ, 1999.
5. **Как повести лингвистическую экспертизу спорного текста?** Памятка для судей, юристов СМИ, адвокатов прокуроров, следователей, дознавателей и специалистов / под ред. проф. М. В. Горбаневского. – 2-е изд., испр. и дополн. – М.: Юридический мир, 2006.
6. **Ожегов, С. И.** Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений. – 4-е изд., дополненное / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – М.: Азбуковник, 1997. (Электронная версия. 2009. <http://www.ozhegov.org/>)
7. **Словарь современного русского города** / под ред. Б.И. Осипова. – М.: Русские словари, 2003.
8. **Цена слова:** Из практики лингвистических экспертиз текстов СМИ в судебных процессах по искам о защите чести, достоинства и деловой репутации / под ред. проф. М. В. Горбаневского. – М.: Галерея, 2001.