

Баранов А.Н.
ИРЯ РАН, Москва, Россия

ФЕНОМЕН УГРОЗЫ В ЛИНГВИСТИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ЭКСПЕРТНОЙ ПРАКТИКЕ

В статье говорится о необходимости обращения к базовым принципам ведения коммуникации на естественном языке, так как такой подход может служить универсальным способом выявления скрытой семантики текста (в том числе интенции угрозы). Автор разграничивает типы угрозы как речевого действия на угрозу-наказание, угрозу-предупреждение и угрозу-понуждение, называет их основные признаки и считает, что в лингвистической экспертизе должны исследоваться выявленные им семь аспектов ситуации угрозы.

Ключевые слова: речевой акт, угроза, лингвистическая экспертиза, коммуникативная интенция, взятка, вымогательство, экстремизм, выявление скрытой семантики текста

A. Baranov

Vinogradov Russian Language Institute of the Russian Academy of Sciences
Moscow, Russia

PHENOMENON OF THREAT IN LINGUISTIC THEORY AND FORENSIC PRACTICE

The paper argues for a need to take on board the basic principles of «natural language» communication, as a universal approach that helps to reveal the latent semantics of written text (including the intention of threat). The author differentiates between several types of threat as an act of speech (punishment threat, warning threat, and coercion threat), lists their key characteristics, and recommends that forensic linguistic inquiry should investigate the seven proposed aspects of a threat situation.

Keywords: speech act, threat, linguistic forensics, communicative intention, bribery, extortion, extremism, revealing the latent semantics of text.

Общение между людьми не сводится ни к простому обмену информацией, ни к эмоциональному взаимодействию, ни к выполнению социально и культурно обусловленных процедур. Феномены диалога принципиально междисциплинарны. Прикладное исследование общения с использованием только теоретических построений науки о языке неизбежно оказывается неполным, во-первых, потому, что диалог как объект исследования неизмеримо бо-

гаче возможностей лингвистических метаязыков описания и, во-вторых, из-за того, что сами сферы приложений требуют обращения к таким аспектам диалога, которые, строго говоря, не вписываются в типичные задачи лингвистического исследования и по большей части выводятся за рамки лингвистической теории.

В данной работе рассматривается феномен угрозы с точки зрения лингвистической экспертизы, исследующей спонтан-

ный, неподготовленный диалог для целей, определяемых законодательством, а не только задачами лингвистической теории – точнее теории диалога. Выявление семантики угрозы в диалоге и письменном тексте необходимо при проведении экспертных исследований по ряду составов преступлений, предусмотренных российским законодательством. В частности, это преступления, связанные с подстрекательством, вымогательством (ст. 229 УК РФ), угрозой убийства (ст. 119 УК РФ; ср. также доведение до самоубийства – ст. 110 УК РФ), с принуждениями разного рода, изнасилованием (ст. 131 УК РФ), с превышением должностных полномочий (ст. 286 УК РФ), а также по делам об экстремистской деятельности, взятках, рейдерстве и пр.

В различных интерпретациях закона, в подзаконных актах в угрозе выделяются такие семантические признаки, как «неправомерное словесное и несловесное поведение, действие», «обещание причинить человеку зло, неприятность», «неправомерное поведение одного лица по отношению к другому», обещание, намерение нанести вред. Отмечается, что угроза может быть высказана человеку или группе лиц как непосредственно, так и через третьих лиц [Комментарий 2013].

При этом оказывается, что казалось бы внешние для лингвистики аспекты функционирования общения на естественном языке, существенные для правовых отношений в обществе, дают возможность уточнить положения теории диалога, разрабатываемые в лингвистике, то есть в определенном смысле оказываются лингвистически релевантными.

Начнем с лингвистической проблематики в узком смысле – с угрозы как типа речевого акта.

1. Семантика речевого акта угрозы и его типы

Одна из важных характеристик угроз как речевых действий (речевых актов) – это невозможность эксплицитных перформативных формул с глаголом, называющим данный речевой акт. Так, нельзя сказать: *Я угрожаю тебе наказанием¹; *Я угрожаю, что перестану с тобой говорить. Это связано с тем, что угрозы осуждаются по моральным

соображениям и эксплицитное выражение угрозы приводит к иллокутивному самоубийству (по Вендлеру [Вендлер 1985]). Аналогичный эффект возникает при произнесении речевых актов-перформативов: *Я лгу, *Я обманываю, *Я предаю и т.п. При этом отрицание угрозы в грамматической форме эксплицитного перформатива вполне допустимо: Я тебе совсем не угрожаю; Это не угроза, а предупреждение; Никаких угроз – просто констатация фактов.

Угрозы как речевые действия разделяются на два основных типа: угрозы-наказания и угрозы-предупреждения. **Угрозы-наказания** реализуются в ситуациях, когда адресат сделал что-то нежелательное для говорящего и он предупреждает адресата о наказании, которое за это последует²:

(1) В октябре 1918 года Литке был командиром полка особого назначения, и В. Трифонов часто отдавал ему разного рода письменные распоряжения и приказания <...>. В одной записи, например, за какое-то нарушение дисциплины он грозил предать весь командный состав полка суду полевого трибунала. [Ю. Трифонов. Старик];

(2) Начальник Канцелярии принял слова Данилова на свой счет, бился в ужасном гневе <...>, грозил упечь Данилова в расплавленные недра Земли. [В. Орлов. Альтист Данилов].

В приведенных примерах говорящие в явном виде указывают на тип речевого акта, который произносят. Иными словами, данные употребления являются «автономными», то есть такими, в которых носитель языка эксплицитно (в явном виде) комментирует содержание своего речевого акта. При корректном употреблении соответствующих языковых форм это дает важную информацию о семантике и прагматике соответствующих языковых и речевых феноменов.

Угрозу-наказание в примерах указанного типа можно истолковать следующим образом:

X угрожает₁/грозит₁ Y-у, что сделает P = 'X говорит Y-у, что сделает P – нечто плохое для Y-а, из-за того, что Y сделал что-то плохое X-у (= Q), чтобы Y боялся P и осоз-

¹ Здесь и далее звездочка (*) маркирует грамматически, семантически или прагматически некорректные высказывания.

² Поскольку далее рассматривается речевой акт угрозы, то в иллюстрациях используются и глагол *грозить* и глагол *угрожать*. Различия между ними относительно невелики и в данной работе не обсуждаются.

нал, что нехорошо делать плохое для X-а (в том числе и Q) и не делал это в будущем’.

Основной смысловой акцент в семантической экспликации угрозы-наказания состоит в том, чтобы заставить адресата бояться наказания. Как следует из толкования, при возможности повторения нежелательного действия Q угроза-наказание может выполнять и воспитательную функцию (как и самое наказание как таковое). Угроза-наказание не относится ни к прямым, ни к косвенным побуждениям, хотя из компонента ‘чтобы Y боялся P и <...> и не делал это в будущем’ выводится следствие ‘X не хочет, чтобы Y делал плохое X-у’, которое может влечь побуждение Y-у не делать плохого для X-а. Впрочем, это побуждение довольно слабое. Тем самым выявление в диалоге или письменном тексте угрозы-наказания не обязательно указывает, например, на ситуацию вымогательства. Действительно, нечто плохое Q уже сделано. Угроза-наказание ретроспективна (направлена в прошлое) – ведь речь идет только о воздаянии за содеянное. При этом для экстремистского дискурса угроза-наказание вполне органична. Коммуникативные интенции экстремистского дискурса таковы, что политическая и экономическая дестабилизация общества рассматривается как одна из приоритетных целей. Тем самым, обещание причинить вред – за реальный или мнимый ущерб – способствует дестабилизации, порождая страх, ощущение опасности, неуверенность и т.п.

Отметим, что в ряде случаев угроза-наказание эксплуатируется и при вымогательстве. В этом случае квалификация Q, сделанного Y-ом, как плохого для X-а носит декларативный, притворный характер и используется как фактор давления на Y-а для получения от него желаемого – денег, уступки прав на собственность и пр. В этом случае семантическая структура вымогательства усложнена.

Иная ситуация в случае угроз-предупреждений. **Угрозы-предупреждения** используются в тех случаях, когда говорящий понимает, что адресат может совершить нечто нежелательное для него (или связанных с ним лиц) и пытается предотвратить это. Ср. примеры следующего типа:

(3) – Все доводил. Грозил, если не скажу кто любовник, то убьет. – И ты сказала? – Да. Он про тебя все знает. [Е. Кукаркин. Рассказы и повести];

(4) Великий Урфин приказал особенно зорко сторожить этих заключенных и за небрежность грозил страшными карами. [А. Волков. Огненный бог Марранов].

Для угрозы-предупреждения можно предложить следующую семантическую экспликацию:

X угрожает₂/грозит₂ Y-у, что сделает P, [чтобы Y не делал Q] = ‘X говорит Y-у, что сделает P – нечто плохое для Y-а, если Y сделает Q – что-то плохое для X-а, чтобы Y боялся P и из-за этого не делал Q’.

Здесь побуждение семантически вполне прозрачно: оно следует из компонента ‘чтобы Y боялся P и из-за этого не делал Q’. Впрочем, и в этом случае оно остается косвенным, хотя и вполне очевидным.

Угроза-понуждение – это вариант угрозы-предупреждения, реализующийся в ситуации, когда говорящий хочет от адресата не бездействия (отказа от совершения поступка), а действия: Совсем не помню, что я отвечала этому полковнику. Кажется, я больше молчала, только изредка повторяя: «Не подпишу!». Он то грозил, то уговаривал, обещал свидание с мужем, с детьми. [Е. Гинзбург. Крутой маршрут]. Угроза-понуждение в целом описывается приведенным толкованием угрозы-предупреждения с тем отличием, что угроза понуждения часто преследует интересы адресата (разумеется, в понимании говорящего), ср. Если не сделаешь уроки, не пойдешь гулять! Впрочем, это не мешает говорящему рассматривать бездействие адресата как событие, нежелательное для самого говорящего.

Угроза-понуждение не идентична шантажу, поскольку последний представляет собой более узкий класс угроз: это такие угрозы-понуждения, которые связаны с обнародованием компрометирующей информации (см. по этому поводу также статью [Гловинская 2004]).

Следует отметить, что семантика глагола угрожать и его синонимов весьма подробно и обстоятельно рассмотрена в работе [Гловинская 2004]. Основная идея описания значения данного глагола (и соответствующего речевого акта) сводится в этой работе к тому, что у глагола угрожать не выделяется разных значений, а в качестве толкования берется их общая часть: X угрожает <грозит> Y-у, что сделает P = ‘X говорит Y-у, что сделает плохое для Y-а P, чтобы Y боялся P’. В качестве обоснования

такого подхода привлекаются контексты типа В пьяном виде он часто угрожал <грозил, грозился > поджечь квартиру; Сколько раз, когда становилось особенно невмоготу, он грозился бросить все и уехать, в которых нежелательное для адресата действие говорящего, предположительно, вызвано не поведением адресата, а просто раздражением, усталостью, агрессивностью и другими особенностями психического состояния говорящего. Анализ показывает, однако, что приведенные контексты, конечно, редуцированы. В реальных ситуациях такого рода нежелательное положение дел, действие, состояние и т.д. имеется. Другое дело, что адекватность интерпретации говорящим (или субъектом действия) действительности может вызывать сомнения, но негативный фактор Q, за который, по мнению говорящего (или субъекта действия), несет ответственность адресат или какая-то обобщенная инстанция (судьба, фатум, рок и пр.), есть. Ср. расширенные примеры, лексически приближенные к приведенным выше редуцированным контекстам:

(5) Савушкин грозился бросить все к чертовой бабушке. Он не может позволить себе роскошь мучиться два-три года, чтобы получить отрицательные результаты. Ему нужно защитить диссертацию. У него семья, дети. [Д. Гранин. Иду на грозу];

(6) Муга рассказывал, как после второй стражи в дверь постучали именем короля, и Уно кричал, чтобы не открывали, но открыть все-таки пришлось, потому что серые грозились поджечь дом. [А. и Б. Стругацкие. Трудно быть богом].

В примере (6) Q – это требование открыть дверь. В примере (5) ситуация несколько более сложная, однако вполне понятная, если знать содержание повести: один из героев повести – Савушкин – стремится защитить диссертацию, однако его научный руководитель Данкевич, талантливый ученый, находится в творческом поиске, он пробует различные варианты, не гарантирующие успеха. Савушкин, угрожая, конечно, имеет в виду Данкевича, но не может ему это сказать сам, предпочитая выпустить гнев и недовольство в присутствии Крылова, хотя угрозы направлены Данкевичу.

Представляется, что расширение примеров и привлечение достаточного контекста при употреблении глаголов угрожать и грозить всегда позволяет восстановить нежелательное для говорящего действие,

событие и т.д., с которыми так или иначе связан адресат. Так, в ситуации, описываемой фразой В пьяном виде он часто угрожал <грозил, грозился > поджечь квартиру, отрицательную реакцию пьяницы может вызвать неправильно понятое поведение членов семьи, окружающих, друзей, коллег и т.д.

Отметим, что в [Гловинская 2004] выделяется целый ряд релевантных семантических оппозиций, по которым различаются синонимичные глаголы угрожать, пригрозить, грозить и грозиться. Однако неразличение угроз-наказаний, угроз-предупреждений и угроз-побуждений осложняет использование семантической экспликации угрозы, предложенной М.Я. Гловинской, в лингвистической экспертизе текста.

Разграничение указанных типов угроз как речевых актов существенно и с чисто лингвистической точки зрения, поскольку прослеживается как в изменении условий успешности, так и в естественном распределении некоторых речевых форм по указанным типам. Иными словами, экспликация угрозы, предложенная М.Я. Гловинской, не вполне отвечает и языковой интуиции. Так, фраза Смотри у меня! является угрозой-предупреждением. Действительно, введение причины, то есть попытка превращения этой фразы в угрозу-наказание (с помощью предложной конструкции за это), приводит к семантической неправильности фразы: *За это смотри у меня!. Ср. также: угрозу-предупреждение Доиграешься! и ее модификацию в угрозу-наказание *За это доиграешься! Аналогично: Я тебе покажу, мерзавец! (угроза-наказание) и не вполне корректное выражение: *Прекрати, я тебе покажу, мерзавец!

Проведенный семантический анализ позволяет выявить те аспекты ситуации угрозы, которые должны исследоваться в лингвистической экспертизе. **Первый аспект** – это введенное разграничение угроз-наказаний, угроз-предупреждений и угроз-побуждений. Отсутствие базовых компонентов ситуации угрозы делает речевой акт неуспешным или переводит его в другие типы речевых актов. Так, реплика Ты же знаешь, у нас множество рычагов воздействия будет простым актом информирования в ситуации, когда говорящему от адресата ничего не нужно и угрозой-побуждением, если у него вымогаются денежные средства (– Закрой, что должен, сегодня же

закрой. Ты же знаешь, у нас множество рычагов воздействия).

Второй аспект касается противопоставления угрозы прямой и угрозы скрытой. Проблема состоит в том, что в криминальной ситуации участники диалога понимают, что их речевое поведение может быть подвергнуто санкциям. Соответственно, они пытаются скрыть, завуалировать свои коммуникативные цели. Отсюда следует, что очень часто угроза передается в диалоге завуалировано, в имплицитном виде. Выявление в тексте скрытых угроз представляет существенную сложность; нетривиальным оказывается и доказательство их наличия. В таких ситуациях часто требуется привлечение общих знаний и принципов организации общения на естественном языке. Например, немотивированная осведомленность одного из участников общения о детях собеседника, о том, когда они уходят и приходят из школы, обобщающие реплики о разгуле преступности, рекомендации быть осторожным на улицах могут передавать скрытую угрозу (– У тебя прелестная девочка. Уже в пятом классе. И школа приличная – на улице Воровского; – Будь осторожнее – в Москве разгул преступности! Убьют ни за что!). Доказательство наличия угрозы в подобных случаях требует определения причины нарушения постулата информативности речи, ее релевантности. Один из случаев скрытых угроз обсуждается ниже.

Третий аспект – анализ ситуации угрозы для выявления адресата речевого акта: является ли им собеседник или третье лицо. Если адресат – третье лицо, то необходимо выявить, просит ли говорящий передать его коммуникативную интенцию адресату. Ср. следующий пример:

– Это человек с двойным дном. Не будем закрывать ему акты выполнения работ. Пусть попрыгает...

и

– Это человек с двойным дном. Не будем закрывать ему акты выполнения работ – так ему и передай. Пусть закрывает долг.

Квалификация речевого акта Не будем закрывать ему акты выполнения работ в первом и втором случае различна: в первом случае это предложение собеседнику, а во втором – угроза-предупреждение третьему лицу.

Четвертый аспект исследования ситуации угрозы – установление актуального значения угроз. В ряде случаев семантика акта угрозы распределяется между внутрен-

ней формой и актуальным значением. Так, в речевых актах Голову оторву, Уши оборву не предполагается членовредительства, лапидарно отраженного в их внутренней форме. Актуальное значение данных речевых актов лишь кодируется соответствующими радикальными способами воздействия: произнося Голову оторву, Уши оборву, говорящий анонсирует какие-то меры физического воздействия, какие – не специфицируется. В то же время угроза Под суд пойдешь! неидиоматична и описывает предстоящую санкцию достаточно точно – здесь содержание угрозы вербализовано. Разграничение внутренней формы и актуального значения в таких случаях оказывается существенным.

Пятый аспект – экстралингвистический; он связан с тем, в состоянии ли говорящий контролировать выполнение санкции. Если санкция находится вне пределов возможности говорящего, то угроза неуспешна. Фактически контроль над санкцией является подготовительным условием успешности реализации акта угрозы. Отсутствие контроля превращает речевой акт угрозы в предупреждение, совет и даже просто напоминание. Понятно, что выявление пятого аспекта ситуации угрозы оказывается в пределах компетенции лингвиста-эксперта лишь в том случае, если в тексте есть соответствующая информация.

Шестой аспект, как и второй (противопоставление скрытой и явной угрозы), связан с формой выражения. Угроза может выражаться в одном речевом акте или нескольких непосредственно следующих друг за другом речевых актах (**концентрированная угроза**), а может распределяться по различным репликам в диалоге (**дискурсивная угроза**). Наиболее сложный случай для исследования – это сочетание дискурсивной угрозы и скрытой формы выражения.

Угроза-наказание и угроза-предупреждение имеют различные дискурсивные перспективы – возможности развития в дискурсе (**седьмой аспект**). Угроза-наказание непосредственно переходит в конфликт, поскольку плохое уже совершено и наступает момент воздаяния за содеянное. Угроза-предупреждение, наоборот, может вести к урегулированию конфликта, поскольку нежелательная ситуация еще не реализовалась. Однако игнорирование предупреждения усугубляет конфликт.

Как уже отмечалось выше, тексты с имплицитной, скрытой угрозой относятся

к одному из наиболее сложных объектов лингвистической экспертизы. Это особенно сложно, если составляющие угрозы распределены в диалоге по различным репликам участников. Рассмотрим показательный пример указанного типа – дискурсивная угроза, выраженная в скрытой (имплицитной) форме.

2. Case study: скрытая дискурсивная угроза

Итак, выявление угрозы предполагает установление базовых компонентов акта угрозы, то есть актантов, заполняющих соответствующие валентности, и фиксированных частей семантической экспликации этого речевого акта (констант). Рассмотрим пример выявления скрытой угрозы.

Фабула дела такова. Лицо М2 (рейдер) пытается побудить лиц М1 и М3 к продаже недостроенного здания. Свое коммуникативное намерение М2 эксплицитно выражает в форме речевого акта предложения, используя для этого эксплицитную перформативную формулу: М2 <...> Значит, в связи с этим, да, мы предлагаем договариваться, да. <...>; – Мы предлагаем урегулировать эту ситуацию <...>; В этой связи, да, мы предлагаем, значит, ситуацию эту выкупить. Однако эксплицитное указание на коммуникативное намерение может быть неискренним в том случае, когда говорящий вынужден скрывать криминальный характер своих действий. Неискренность в некоторых случаях может быть установлена в результате анализа семантики и прагматики языковых форм, используемых говорящим. Разбираемый пример как раз относится к случаям такого рода.

Жанр исследуемой беседы – это переговоры («торг») относительно купли-продажи здания. Ситуация «купи-продажи», как известно из лексической семантики, задается четырьмя участниками: покупателем, товаром, продавцом и ценой за товар: «Глаголы <...> — купить и продать — обозначают ситуацию купли-продажи <...>: в результате этих операций тот, кто платит, приобретает нужную ему вещь в свою собственность» [НОСС: 357]. Для дальнейшего изложения важны некоторые семантические свойства ситуации купли-продажи, следующие из приведенного определения:

1) продавец в обычном случае является владельцем товара или, по крайней мере, имеет разрешение от владельца на

продажу, что признается участниками ситуации купли-продажи (Свойство 1);

2) при купле-продаже имеется консенсус между участниками относительно того, что является товаром, то есть стороны (покупатель и продавец) должны быть уверены, что под товаром имеется в виду одно и то же (Свойство 2);

3) участники ситуации купли-продажи добровольно вступают в роли покупателя и, соответственно, продавца (Свойство 3).

Анализ показывает, что свойства 1, 2 и 3, обязательные для ситуации купли-продажи, в исследуемой беседе между лицом М2, с одной стороны, и лицами М1 и М3 – с другой, не выполняются.

Свойство 1 не выполняется из-за того, что участник М2 не признает, что участники М1 и М3 являются собственниками недостроенного строения:

М1 – Для нас цель понятна. Мы владельцы инвестиционного проекта. <...> Девелопментская компания с именем. М2 – **Вы владельцы инвестиционного проекта, а-а, с непонятным происхождением и с очень хилыми вариантами какого-то дальше развития <...> .**

М3 – <...> Есть дом, оформленный в собственность на нашу компанию. М2 – **Но есть ряд определенных решений, которые аннулируют массу, значит, правовых оснований владения этим домом <...> Есть собственность, которая находится в данный момент ...³ в спорах <...> .**

М3 – То есть Вы предлагаете купить у нас нашу собственность, правильно или нет? М2 – Мы предлагаем урегулировать эту ситуацию, потому что **это не собственность, не собственность. <...> Вы позиционируете себя владельцем здания <...> М2 – Хорошо, на вашем языке, может быть, да, это ... продать здание, да. **Я, все-таки, не считаю, пока еще это как бы окончательным товаром. <...> Именно так. **Есть конкретная ситуация, которая не является товаром, которую нельзя продать.******

Таким образом, в приведенных репликах участник М2 передает следующее содержание:

высказывает сомнения в юридической «чистоте» актива (с непонятным происхождением и с очень хилыми вариантами какого-то дальше развития);

³ Отточия без скобок указывают на паузы.

указывает на то, что здание является объектом судебных споров (собственность, которая находится в данный момент ... в спорах) и, тем самым, не может быть продано (Есть конкретная ситуация, которая не является товаром, которую нельзя продать);

выражает уверенность в том, что право собственности будет аннулировано судебными решениями (это не собственность, не собственность);

отмечает, что участники М1 и М3 только «позиционируют» себя владельцами здания (вы позиционируете себя владельцем здания), не являясь таковыми на деле,

и, наконец, резюмирует, что спорное здание не является товаром (Я, все-таки, не считаю, пока еще это как бы окончательным товаром).

В нормальном случае отказ покупателя признавать, что объект продажи принадлежит продавцу, сразу прекращает процесс торга. Между тем, участник М2, отрицая наличие собственности на здание у участников М1 и М3, все равно продолжает диалог, стремясь склонить участников М1 и М3 к продаже того, что он не считает их собственностью.

Свойство 2. Вторая важная характеристика ситуации купли-продажи – это общий взгляд на то, что предлагается к продаже – на товар. Из текста разговоров видно, что если участники М1 и М3 считают в качестве возможного товара недостроенное здание, то участник М2 – некую «ситуацию»:

М2 – Вот. Э-э. Значит, наши предложения здесь фактически исходят из того, что **мы хотим купить ...ситуацию**, да, как-то ее урегулировать со всех сторон, зачистить и, соответственно, заработать всем нам на этой ситуации;

М2 - Мы готовы, значит, как-то **эту ситуацию а-а купить**, да, с вами разойтись.

В следующем фрагменте участник М3 выражает удивление по поводу интерпретации участником М2 объекта продажи как ситуации:

М3 – (Дело в том, что) **купить ситуацию – это что-то там на вашем сленге**. Мы такого как бы не очень приемлем, да? **Есть дом, оформленный в собственность на нашу компанию**.

Несмотря на возражения участников М1 и М3, участник М2 вновь и вновь возвращается к выбранному им способу категоризации (понимания) объекта продажи:

М2 – <...> В этой связи, да, мы предлагаем, значит, **ситуацию эту выкупить**.

М2 – Есть **конкретная ситуация**, которая не является (товаром), которую (нельзя) продать. Мы хотим иметь товар, да?

Коммуникативная цель номинации объекта продажи как «ситуации» заключается в том, чтобы указать на судебные дела, которые связаны с недостроенным зданием:

М3 – <...> Есть дом, оформленный в собственность на нашу компанию. М2 – Но **есть ряд определенных решений, которые аннулируют ...** М3 – Что аннулируют? М2 – **Которые аннулируют массу, значит, правовых оснований владения этим домом <...>**.

М2 – **Есть правовые основания признания недействительными этих прав**, правильно?

М1 - Есть собственность, официальным, должным законным образом оформленная. М2 - **Есть собственность, которая находится в данный момент ... в спорах**

Различное понимание товара – того, что покупается в ситуации купли-продажи – обычно ведет к прекращению обсуждения сделки, однако в рассматриваемом случае этого не происходит: участник М2 продолжает коммуникацию, повторяя свои аргументы с минимальным перефразированием.

Еще одно свойство ситуации купли-продажи – **Свойство 3** – готовность участников выступать в качестве покупателя и продавца. В данном случае участник М2 выступает в роли покупателя, однако участники М1 и М3 неоднократно заявляют о том, что они не собираются продавать принадлежащее им здание:

М3 – Да нет. **Дом не продается просто, как бы нет смысла**. Вы можете из-за забора посмотреть, оценить район и так далее. М2 - <...> Просто у нас разные позиции, да. М3 - **Мы ничего не продаем, мы строили для себя**.

Опять-таки обычно заявление одной из сторон, что она не хочет участвовать в сделке, прекращает переговоры (торг). Однако в данном случае участник М2 маниакально настаивает на продолжении обсуждения:

М2 – **Ну хорошо. Да, давайте ...** (согласуем) позиции. <...> Сейчас нам просто, да, нужно понимать, как нам, значит, можно заинтересовать друг друга, какими цифрами. Да? Просто принципиально **у вас под-**

ход такой: вы ничего не продаете, да, но вы говорите двадцать миллионов из расчета того, что это гипотетически может быть продано, да, ... цены вот такой. <...> – **Давайте, давайте прямой будем, да? То, что может вас устроить в принципе.** М3 – Да нет. Нас вряд ли может устроить эта цифра, когда мы должны имущество, которое мы не предназначали, так сказать, к продаже, ну, Вам, тем более, продавать.

М3 – Значит, **Вы сами себя ввели в заблуждение. В основном Вы просто хотите денег заработать, поэтому а-а обсуждать здесь нечего абсолютно нечего.** М2 – **А у меня другое мнение, я считаю, что нам есть что обсуждать.**

Различие позиций сторон с точки зрения участия в ситуации купли-продажи особенно отчетливо видно в последней паре реплик. Участник М3 говорит, что «обсуждать здесь нечего, абсолютно нечего», то есть в явном виде отказывается от сделки, а участник М2, напротив, настойчиво повторяет: А у меня другое мнение, я считаю, что нам есть что обсуждать. Такая настойчивость участника М2 сама по себе могла бы просто указывать на большое желание участника осуществить сделку, однако в сочетании с отрицанием участником М2 права собственности участников М1 и М3 на объект купли-продажи и различным пониманием участником М2, с одной стороны, и участниками М1 и М3 – с другой, того, что является предметом торга («ситуация» и недостроенное здание), переговоры о купле-продаже здания предстают как абсурд в духе Ионеско.

Объяснить выявленную семантическую аномальность исследуемого разговора можно в том случае, если предположить, что коммуникативная цель участника М2 заключается в скрытой передаче какого-то иного коммуникативного намерения, модифицирующего ситуацию торга при обсуждении купли-продажи товара или дополняющую ее.

Рассмотрим в этой связи речевой акт угрозы-побуждения, проанализированный выше. При наложении сформулированного выше толкования на ситуацию, представленную в исследуемой беседе, можно получить следующую семантическую экспликацию:

X (угрожающий) – М2;

Y (тот или те, кому угрожают, адресат угрозы) – М1, М3;

не Q (действие, желательное для угрожающего) – согласие продать здание, принадлежащее М1, М3, участнику М2.

Содержание, или сущность, угрозы (P) передается участником М2 в следующих фразах:

М2 – **Мы включаем свои механизмы. Мы теперь используем свои ресурсы для того, чтобы добиться в этом проекте максимального эффекта.**

М2 Как бы суть понятна, как бы наша позиция здесь ясна, да, правда за нами. <...> Есть сложившаяся на настоящий момент ситуация, которая дает нам основания полагать, опять же, что мы здесь выиграем, да. И ваши свидетельства, ваши методы, <...> скажем так, (вилами на воде), да. При успешном завершении всех разбирательств судебных, да, мы понимаем, что **и можем все это организовать как самовольную постройку и согласование префектов, с адресом, все эти махинации, да.**

М1 – Вот этот документ, согласование, которое префект <...> М2 – **Но этот документ может быть признан нулевым.** <...> **Значит, нормально довести это мы вам не дадим.**

Содержание угрозы (P) сначала довольно неопределенно: это максимальное использование имеющихся у М2 (компании, которую он представляет) ресурсов (Мы включаем свои механизмы. Мы теперь используем свои ресурсы для того, чтобы добиться в этом проекте максимального эффекта) и создание препятствий завершению строительства (Значит, нормально довести это мы вам не дадим). В двух других репликах – это более конкретные действия М2: признание (видимо, по суду) правоустанавливающих документов как не имеющих силы (Но этот документ может быть признан нулевым), а также создание ситуации, когда здание будет признано самостроем (и можем все это организовать как самовольную постройку).

В обычном случае угроза-побуждение предполагает, что содержание угрозы (P) выражается в более явном виде. В данном случае это не так: угроза завуалирована, скрыта – ее суть излагается в разных репликах и сопровождается лексическими маркерами модальности возможности (может быть признан; можем все это организовать как самовольную постройку). Чтобы обеспечить ее действенность («серьезность»), участник М2, как было показано выше, модифицирует свойства ситуации купли-про-

даже, то есть, во-первых, он отказывается признавать недостроенное здание товаром и, во-вторых, считает объектом купли-продажи (товаром) не здание, а «ситуацию», то есть здание, обремененное судебными тяжбами.

Проведенный анализ, выявивший наличие скрытой угрозы в репликах участника М2, позволяет объяснить, почему этот участник не прекращает попытки продолжения переговоров, когда участники М1 и М3 прямо заявляют, что не собираются продавать здание (см. выше анализ Свойства 3). Использование угрозы-понуждения – хотя и в скрытой форме – позволяет участнику М2 надеяться на продолжение переговоров и принятие решения участниками М1 и М3 в свою пользу.

Дополнительным доказательством наличия элементов семантики угрозы в рассматриваемых разговорах может служить то, что на прямые утверждения участников М1 и М3 о том, что участник М2 представляет рейдеров, последний не отрицает такой квалификации:

М3 – Понятно. Вы Виктора Ломакина знаете давно? М2 - Но это, как бы, не имеет значения, имеет значение лишь договоренности, которые есть на данный момент. М3 – Нет. Дело в том, что это имеет значение. Вот **Виктор Ломакин – это рейдер**, да? М2 – Ну да. М3 - **Вы рейдер на рынке более известный, чем он.** То есть один рейдер боролся три года, ничего у него не получилось. Он пришел к более сильным рейдерам, так сказать, продолжать борьбу. М2 – **Нам, да, нам интересно все, что может принести прибыль.** А какое время мы знакомы с Ломакиным – не по существу. Вопрос прибыли и вопрос экономики. Вот и все.

Участник М3 говорит, что Ломакин и участник М2 (его компания) являются рейдерами, а М2 с этим соглашается. Использование угроз – пусть и в скрытой форме

– естественно вписывается в методы действия рейдеров.

Отметим, что выявленная угроза является угрозой-понуждением, а не угрозой-наказанием или угрозой-предупреждением. Данный факт существенен для квалификации речевых действий участника М2 как рейдера.

Разобранный пример показывает, что в ряде случаев экспертного исследования необходимо обращение к базовым принципам ведения коммуникации на естественном языке. Исходный постулат об осмысленности речевого поведения участников диалога заставляет искать причины наблюдаемой аномальности реплик одного из участников. Наиболее правдоподобное объяснение в данном случае – попытка сокрытия коммуникативной интенции угрозы. Поиск причин видимых отклонений от нормального процесса общения может рассматриваться как универсальная эвристика выявления скрытой семантики текста.

Литература

Гловинская М.Я. Словарная статья «Угрожать, пригрозить, грозить, грозиться» // Новый объяснительный словарь синонимов русского языка, Языки славянской культуры, М., 2004.

Вендлер З. Иллокутивное самоубийство // Новое в зарубежной лингвистике: Вып. 16. Лингвистическая прагматика. М.: Прогресс, 1985.

Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации /отв. ред. В.М. Лебедев. 13-е изд., перераб. и доп. М., 2013.

НОСС – Апресян Ю.Д., Апресян Ю.Д., Бабаева Е.Э., Богуславская О.Ю. и др. Новый объяснительный словарь синонимов русского языка. М.: Языки славянской культуры, 2004.