

УДК 81

Е.С. Харджиева

Донской техникум кулинарного искусства и бизнеса

Ростов-на-Дону, Россия

redaction-el@mail.ru

АКТУАЛИЗАЦИЯ ПЕРСУАЗИВНЫХ ТАКТИК В ДЕТЕКТИВНО-СЛЕДСТВЕННОМ ДИСКУРСЕ

**[*Hardgieva E.S. Actualization of persuasion tactics
in a detective and investigative discourse*]**

The persuasiveness phenomenon as a way of impact on system of believes of the addressee by means of the argument draws attention of many researchers in connection with that fact that this type of influence is widely used in operational investigative and criminal procedure practice and most fully is realized during such important investigative actions as interrogation, conversation, poll in which the investigator is convincing other participants of the investigation process to give accurate information on the investigated criminal event or to make actions, necessary for a consequence. The article is devoted to the analysis of five speech tactics both negative, and positive convincing, representing persuading strategy within a detective and investigative discourse.

Key words: detective and investigative discourse, persuading strategy, influence, argument.

Важнейшей функцией человеческой речи выступает функция воздействия, и поэтому феномен персуазивности как способ воздействия на систему убеждений адресата посредством аргументации не случайно привлекает внимание многих исследователей. Данный вид воздействия широко используется в оперативно-следственной и уголовно-процессуальной деятельности и наиболее полно реализуется во время такого важного следственного действия, как допрос (беседа, опрос), в котором субъектом убеждения выступает следователь или оперативник, убеждающий других участников расследования сообщить правдивую информацию о расследуемом уголовном событии или совершить необходимые для следствия действия.

Рассмотрим в качестве примера следующие персуазивные тактики субъекта убеждения, репрезентирующие персуазивную стратегию в рамках детективно-следственного дискурса:

1. *Тактика служебно-волевого доминирования*, при которой субъект исследования, обладая всеми необходимыми полномочиями для организации ответственного поведения всех проходящих по делу лиц, наиболее полно реализует свою социально-ролевую функцию.

Данная тактика представлена следующими разновидностями:

а) заявление субъекта убеждения о своем служебном положении, звании, имеющихся у него полномочиях, т.е. своеобразная демонстрация силы. Например:

Вы не раз подчеркивали в беседе, что человек грамотный. Так вот, могли бы сообразить, что *полковник МВД, оперативник по особо важным делам не стал бы посещать вас от нечего делать или ради ознакомления с вашим прекрасным интерьером!* ... Начнем со вчерашнего вечера. То есть семнадцатого ноября. Расскажите мне об этом вечере (Маньяк, 84-85).

б) напоминание объектам убеждения о предусмотренной законом обязанности содействовать следствию. Так, например, следователь Гуров обращается с таким напоминанием к одной из свидетельниц:

...Я не извиняюсь за подобные вопросы и вам *придется* на них отвечать. *Чистосердечно...* Ваши показания, которые вы *обязаны* дать, могут помочь раскрыть совершенное преступление (Обойма, 123-124);

в) прямое требование давать правдивые показания, формулируемое в форме императивных предложений или высказываний, неимперативных по форме, но императивных по семантике:

Чтобы нам с вами не ходить вокруг да около, – начал он, давайте сразу договоримся: *будем говорить только правду и только то, что относится к делу. Не надо врать, как вы сделали на первом допросе, утверждая, что встречались с Сотским всего один раз. И лучше вообще начать с самого начала* – с того, как вы с ним познакомились, где и сколько раз встречались. Мне кажется, следствие тут не все выяснило (Мотель, 45);

Итак, *излагаем детали* – где и как снял «партнершу», зачем повез в безлюдное место, что происходило на поляне перед тем, как появились неизвестные (Справедливость, 207).

Приведенные примеры демонстрируют, что наряду с повелительными предложениями герои употребляют в речи императивные по семантике повествовательные предложения с глаголами в форме множественного

числа в настоящем и будущем времени (*излагаем детали, будем говорить*), а также инфинитивные конструкции, в т.ч. с модальными глаголами (*лучше начать с начала, не надо врать*);

г) предупреждение (эксплицитное или в форме намека) о негативных последствиях отказа давать показания. Например:

Мария Вячеславовна! Ту информацию, которую вы от меня пытаетесь скрыть, получить очень легко. Без вашего участия. И я непременно это сделаю. *Но только следственные органы сочтут это за отказ помогать следствию. Понимаете? И это будет крупный минус вам* (Версия, 113-114);

Семен Ильич, что Вы от меня скрываете? ... Вы что-то скрываете. И я это непременно узнаю, но только подобное поведение не добавит мне доверия к Вам, Семен Ильич (Обойма, 205-206).

Во всех приведенных примерах, иллюстрирующих рассматриваемую тактику в данной ее разновидности представлена сема «сокрытие», характеризующая позицию объектов убеждения, и высказывания – предупреждения о негативных последствиях данной позиции для свидетелей: перспектива официального допроса, привлечения к уголовной ответственности и т.д.;

д) угроза совершить непротиворечащие закону, но неблагоприятные для лица, отказывающегося давать правдивые показания, действия. Например:

Ты должен понимать, что на меня эта бодяга не действует. Я все равно узнаю, что мне надо. Даже если придется принимать жесткие меры. Может быть, в наручниках я тебя на допрос доставлять и не стану, но *все остальные средства применю с удовольствием.* И попробуй только на официальном допросе соврать хоть слово!... (Сыскари, 264).

Как можно видеть, в реализации данной разновидности тактики служебно-волевого доминирования используется устойчивое словосочетание «*жесткие меры*», позволяющее показать возможности лица, ведущего расследование, а также высказывания с глаголами в форме будущего времени о дальнейшей судьбе объекта расследования и неблагоприятных для него действиях сыщика.

Приведенные выше примеры показывают, что в качестве *аргументов* убеждения при реализации тактики служебно-волевого доминирования субъектом расследования могут быть использованы ссылки на служебное положение и полномочия, на закон, предупреждения о негативных по-

следствиях сокрытия информации и угрозы о невыходящих за рамки закона действиях, неблагоприятных для опрашиваемого лица.

2. *Тактика демонстрации осведомленности*, при которой лицо, ведущее расследование, демонстрирует свою осведомленность об обстоятельствах дела, подробно рассказывая как развивались события. В этом случае речь сыщика – это монолог, состоящий главным образом из повествовательных предложений. Такая форма убеждения дать показания предполагает получение согласия опрашиваемого лица с версией следствия под давлением неопровержимых фактов, а также дальнейшую детализацию событий. Например:

Слухами земля полнится! – выпалила Гришаева.

– Ах вот как, – кивнул Гуров. – Хорошо. Так вот, если опираться на слухи, то я имею следующее. Директор фитнес-центра Эмма Эдуардовна Гришаева, по слухам, состоит в любовной связи с тренером этого центра Полицуком, который, по слухам, склонен к агрессии и насильственным действиям в отношении женщин. Гришаева, по слухам, узнала, что полковника Гурова очень интересует фигура Полицука. И она же, по слухам, предупредила об этом любовника. А за день до этого Гришаева, по слухам, повысила уборщицу фитнес-центра до личного секретаря. Потому что уборщица эта – опять же по слухам – владеет сведениями, компрометирующими Гришаеву. Таковы слухи, Эмма Эдуардовна. Но в моих силах превратить их в факты. А это уже дело серьезное. Так что, поговорим начистоту? *Как видите, я уже почти все знаю. Мне недостает лишь некоторых деталей. ...*

Под конец речи полковника Гришаева уже не плакала, а рыдала (Маньяк, 211-212).

Речь Гурова, показывающая его полную осведомленность о событиях, происходящих в фитнес-центре, производит сильное впечатление на его хозяйку, о чем свидетельствует ее бурная эмоциональная реакция. Успокоившись, она сообщает Гурову те самые детали, которые для него так важны.

При реализации данной тактики сыщикам приходится прибегать к следственным хитростям, создавая у участников расследования представление о своей осведомленности, которая на самом деле может быть лишь предположением. Например:

Выложив в начале разговора для затравки факты, полученные от Копового, в дальнейшем Лев импровизировал на автопилоте, интуитивно угадывая

различные варианты развития событий. И, как это явствовало из реакции хозяина кабинета, все его умозаключения в основном оказались безошибочными. (Справедливость, 221-222).

Как мы видим в данном примере, объект убеждения верит в осведомленность сыщика, т.е. тактика оказывается эффективной.

Основным *аргументом* в тактике демонстрации осведомленности выступает уверенность сыщика в своей правоте, опирающаяся на необходимую доказательную базу.

3. *Тактика психологического шока*, когда сыщик либо задает абсолютно неожиданный вопрос, либо сообщает совершенно неожиданную, вызывающую потрясение информацию. Например:

Стас безмятежно улыбнулся и вальяжно спросил:

– Мистер Аллен, вы были знакомы с убитым мистером Дитрихом Хадлером?

Недоуменно захлопав глазами, крупье внезапно сообразил, что этот тип, похожий на какого-то чемпиона по профессиональному боксу, не более чем обычный скучающий бездельник, тоже решивший поиграть в сыщиков. С явным облегчением переведев дух, он категорично мотнул головой:

– Нет, никогда не видел.

Однако расслабился Стив зря. *Следующий вопрос настырного незнакомца, говорившего по-английски очень ломано и коряво, оказался сродни хуку, пущенному прямо в солнечное сплетение:*

– *А Веру Чубиченко вы знали?*

Аллен был готов к любому повороту разговора... И тут... Его глаза забегали, в голове не осталось ни одной мысли... (Ва-банк, 198-199).

– Рассчитываешь получить лет пять? – спросил Гуров. – Надеешься на наш гуманный суд?

– На справедливый суд, – поправил Сизов. – По справедливости мне больше пяти и не дадут.

– А через пять лет выйдешь на свободу, – задумчиво произнес Гуров. – Все уже будет забыто, и ты спокойно займешься похищенным бриллиантом. Угадал?

Сизов широко улыбнулся.

– Если к тому времени Дарькина не поймают и бриллиант все еще будет у него – обязательно займусь! – сказал он.

Гуров и Мордовцев переглянулись.

– Знаешь что? – медленно проговорил Гуров. – *Мне некогда с тобой тут в дурачка играть, поэтому я по-простому тебе скажу, без завитушек – на своих лучезарных планах можешь ставить крест, потому что бриллиант уже у нас, а скоро вернется к своему австралийскому хозяину.*

Лицо Сизова помертвело (Сыскари, 208).

Усыпив бдительность преступника достаточно нейтральным разговором, сыщик сообщает ему информацию, которая полностью ломает его планы на дальнейшую жизнь. В состоянии психологического потрясения он дает сыщикам необходимые показания.

Основными *аргументами* в тактике психологического шока выступают неожиданность и характер сообщаемой информации.

4. *Тактика акцентированной вежливости*, при которой лицо, ведущее расследование, демонстрирует подчеркнутое уважительное отношение к опрашиваемому, надеясь тем самым убедить его содействовать следствию. Вежливость выступает основным аргументом убеждения в этой тактике. Реализуя ее, субъект расследования использует косвенные побудительные речевые акты, включающие различные этикетные клише и средства субъективной модальности. Например:

– *У нас сложилось впечатление, что вы сказали нам неправду, – Гуров произнес эту фразу мягко и вежливо, чуть ли не улыбаясь Шелокову (Версия, 159).*

– *Вы явно выстроили какую-то версию, – сказал Гуров, – И мы были бы признательны вам, если бы вы нам ее изложили. Возможно, это поможет всем нам разобраться в ситуации более четко. Что касается меня лично, могу лишь дать вам честное слово, что я впервые слышу о некоем господине Шмыгайловском, равно как и о Мищенко.*

Он нарочно старался говорить предельно вежливо, даже чересчур, опасаясь, как бы Шелоков не впал в истерическое состояние, из которого порой бывает трудно выйти (Версия, 162).

5. *Тактика проявления эмпатии*. Под последней понимается способность к постижению эмоционального состояния других людей в форме сопереживания. Эмпатия помогает лучше понять собеседника, представить ход его мыслей, как бы «влезть в его шкуру» [5, 8], т.е. выступает аргументом убеждения. Приведем пример применения такой тактики сыщиками.

– Мотив у вас самый что ни на есть железный, – принялся втолковывать Шелокову Крячко... Вы, узнав, что ваша жена встречается с вашим шефом, конечно, взревновали. К тому же у него *хватило наглости* задабривать вас завышенным окладом, льготами и путевками... *Да кто угодно бы заревновал!* ... Так что все мы люди, все понимаем. Все мужики, у всех жены (Версия, 159-160).

Согласно приведенному примеру, тактика проявления эмпатии реализуется с помощью слов с негативными коннотациями, употребляемыми по отношению к человеку, который предположительно пострадал от действий опрашиваемого, а также фразеосхемы с компонентом «да кто угодно бы» и предложения с местоимением «все», позволяющие представить указанные действия как нечто обычное и вполне объяснимое.

– Да, конечно, – сочувственно заметил Хохлов, *– Вы пока нездоровы. У меня самого чуть температурка подыметя – все! Башка вообще отключается. Даже футбол смотреть не могу, тяжело. У меня одно средство – сон. Может, и вы устали? Может, постите лучше?*

– Да нет уж, – буркнул Баклажанов, – Давайте, раз начали. Вам же бандита того ловить надо – я правильно понял?

– Бандита само собой, – сказал опер. – Но мне сначала нужно у вас кое-что выяснить... Скажите, Петр Григорьевич, откуда у вас пистолет? (Сыскари, 311).

Помогающий Гурову и Крячко опер Хохлов применяет тактику проявления эмпатии как предваряющую тактику психологического шока. Он всячески выражает сочувствие состоянию подозреваемого и даже предлагает ему отдохнуть. Тем более неожиданно звучит его вопрос о важной для следствия улике.

Тактика проявления эмпатии может явиться неожиданной для объекта убеждения, который ожидает от сыщика жесткости и требовательности. Эта неожиданность может усиливать ее эффективность. Например:

– Как же узнал?

Иван Иванович потускнел, оперся на метлу, шепотом выругался, а вслух сказал:

– Опер, он из Москвы или с Марса прибудет, суть одна – подловить.

– Ну извини, потерпи чуток, пойми, мне необходимо знать, – говорил Гуров просительно, даже прижал ладонь к груди, – я тебе верю, не подлавливаю.

Искренность и неожиданная открытость москвича, человека явно сдержанного, удивили и обескуражили. Оперу полагалось стучать кулаком, грозить, начальник же сочувствовал, даже просил.

– Секрет не велик, – Иван Иванович тоже сел на место (Удача, 32).

С помощью проявления эмпатии сыщику удастся убедить подростка, который абсолютно не собирается сотрудничать со следственными органами, рассказать все, что он знает об интересующем Гурова факте.

Основными *аргументами* в рассматриваемой тактике является демонстрация сыщикам полного понимания психологического или физического дискомфорта объекта убеждения.

Проведенный в данной статье анализ всего лишь пяти речевых тактик, типичных для ситуации «убеждение» в оперативно-следственной деятельности, позволяет прийти к выводу, что убедить опрашиваемого в необходимости представления следствию правдивой информации можно путем логического или эмоционального речевого воздействия, а также посредством их сочетания.

При этом одна группа тактик убеждения может быть охарактеризована как негативно-убеждающие, при которых объект убеждения испытывает состояние психологического дискомфорта (тактика служебно-волевого доминирования, демонстрации осведомленности, психологического шока) и позитивно-убеждающие, располагающие собеседника к спокойной, часто открытой беседе (акцентированной вежливости, проявления эмпатии).

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аганова С.Г.* Прагмалингвистический аспект диалогической речи: автореф. дис. ... д-да филол. наук. Ростов н/Д, 2003.
2. *Белошапкина В.А.* Современный русский язык. М., 1989.
3. *Гулова Е.К.* Формирование приемов аргументативного воздействия // Мир науки, культуры, образования. СПб., 2012. № 3 (34).
4. *Сергеечева В.* Приемы убеждений. Стратегия и тактика общения. СПб., 2002.
5. *Шейнов В.П.* Искусство убеждать. М., 2005.

6. *Lakoff R.T.* Persuasive Discourse and Ordinary Conversation with Examples of Advertising // *Analysing Discourse: Text and Talk*. George-town: Georgetown University Press, 1982. P. 45-92.

СПИСОК УСЛОВНЫХ СОКРАЩЕНИЙ ИСТОЧНИКОВ ЯЗЫКОВОГО МАТЕРИАЛА

- Версия – *Леонов Н.И., Макеев А.В.* Версия сыщика Гурова. М., 2012.
Маньяк – *Леонов Н.И., Макеев А.В.* Идеальный маньяк. М., 2014.
Мотель – *Леонов Н.И., Макеев А.В.* Мотель смертников. М., 2011.
Обойма – *Леонов Н.И., Макеев А.В.* Обойма ненависти. М., 2012.
Справедливость – *Леонов Н.И., Макеев А.В.* Жестокая справедливость. М., 2011.
Сыскари – *Леонов Н.И., Макеев А.В.* Сыскари. Виновны все. М., 2004.
Удача – *Леонов Н.И.* Удачи тебе, сыщик! М., 1993.

REFERENCES

1. *Agarova S.G.* Pragmalinguistic aspect of dialogue speech: Thesis. Rostov-on-Don, 2003.
2. *Beloshapkova V.A.* Modern Russian. М., 1989.
3. *Gulova E.K.* Forming techniques argumentative action // *The world of science, culture, education*. SPb., 2012. № 3 (34).
4. *Sergeecheva V.* Techniques beliefs. Strategy and tactics of communication. SPb., 2002.
5. *Sheĭnov V.P.* The art of persuasion. М., 2005.
6. *Lakoff R.T.* Persuasive Discourse and Ordinary Conversation with Examples of Advertising // *Analysing Discourse: Text and Talk*. George-town: Georgetown University Press, 1982. P. 45-92.

8 ноября 2015 г.