

УДК 811.161.1+821
ББК 81.2

Е.С.Харджиева

**КОММУНИКАТИВНАЯ
СИТУАЦИЯ «УБЕЖДЕНИЕ»
В ОПЕРАТИВНО-
СЛЕДСТВЕННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Ситуация «убеждение» является одной из центральных в оперативно-следственной деятельности и обладает специфическими особенностями, к которым относятся цель убеждения, состав участников, квалификационные характеристики субъектов убеждения, их речевые тактики. Данные особенности анализируются на материале детективных романов Н. Леонова и А. Макеева, в которых ситуация «убеждения» находит своё художественное воплощение.

Ключевые слова: *оперативно-следственная деятельность, убеждение, коммуникативная ситуация, субъект расследования, объект расследования, речевые тактики, персуазивный контекст.*

Харджиева Екатерина Степановна – преподаватель немецкого языка, русского языка и литературы Донского техникума кулинарного искусства и бизнеса

Тел.: 8-952-606-43-63

E-mail: hardjieva.ekaterina@yandex.ru

© Харджиева Е.С., 2013.

В последние десятилетия широкое распространение в лингвистике получила разработка теории речевого воздействия и, в частности, эффективных способов убеждения собеседника. Р.Т. Лакофф выделяет особый *персуазивный дискурс* [Lakoff], т.е. дискурс, в котором один из собеседников в чём-либо *убеждает* другого.

Проблема эффективного убеждения очень актуальная для лиц, занимающихся расследованием преступлений, так как одной из наиболее сложных сторон их коммуникативной деятельности выступает убеждение людей в целесообразности правдивого поведения, содействия правосудию [Еникеев, Кочетков, с. 257]. Отсюда закономерно вытекает вывод о том, что коммуникативная ситуация «убеждение» является важнейшим компонентом оперативно-следственной деятельности и требует специального анализа, в нашем случае лингвистического.

При этом под коммуникативной ситуацией мы вслед за И.А. Стерниным будем понимать типовую, повторяющуюся ситуацию общения, характеризующуюся использованием стандартных языковых средств [Стернин, с. 4] и, как мы полагаем, стандартных речевых стратегий и тактик.

Анализ научных трудов, посвященных оперативно-следственной деятельности, позволяет составить представление об участниках и существенных характеристиках рассматриваемой коммуникативной ситуации.

Центральным участником данной ситуации, т.е. *субъектом расследования*, выступает сыщик

(оперативник) или следователь. Употребляя данные названия для лиц, ведущих расследование, необходимо отметить, что даже когда в обществе появилась такая категория людей, они не сразу стали именоваться следователями. В России этот термин обрёл своё звучание лишь после издания судебных уставов 1864 г. А термин «детектив», давший своё имя увлекательному литературному жанру, означает не *следователь*, а *сыщик* [Белкин, 1998, с. 7].

Если строго разграничивать эти два понятия, то необходимо отметить, что сыщик (оперативник) ведёт расследование до возбуждения уголовного дела, а затем передаёт необходимые материалы следователю для проведения дальнейших следственных действий.

Задача получения правдивых показаний, связанная с функцией убеждения, одинакова важна как для сыщика, так и для следователя, поскольку их обязанности состоят в том, чтобы всесторонне, полно и объективно в установленный законом срок исследовать все обстоятельства дела, выявить и привлечь к ответственности виновных в совершении преступления [Белкин, 2000, с. 201].

Другими участниками коммуникативной ситуации «убеждение» в оперативно-следственной деятельности выступают объекты убеждения: потерпевший – лицо, которому причинён физический, имущественный или моральный вред, подозреваемый – лицо, которое задержано по подозрению в совершении преступления, и свидетели – лица, которым могут быть известны обстоятельства, подлежащие установлению по данному делу [Большой юридический словарь, с. 555, 534, 663].

Взаимодействуя с потерпевшим, подозреваемым и свидетелями, сыщик и следователь должны реализовать основную цель своей деятельности, которая состоит в установлении истины по уголовному делу [Там же, с. 290].

Важным следственным действием, с которым собственно и связана рассматриваемая коммуникативная ситуация, выступает допрос – следственное действие, заключающееся в получении показаний (информации) о событии, ставшем предметом уголовного судопроизводства, лицах, проходящих по делу, причинах и условиях, способствующих совершению и сокрытию преступления [Белкин, 2000, с. 62].

В процессе данного следственного действия сыщик и следователь неминуемо сталкиваются с противодействием установлению истины со стороны преступника и его связей, а иногда потерпевших и свидетелей [Белкин, 2000, с. 202]. Деятельность сыщика и следователя характеризуется, соответственно, преодолением данного противодействия, в частности, посредством убеждения. Как отмечает В.Г. Капустянский, следователю постоянно приходится убеждать лиц, проходящих по делу, в необходимости давать правдивые показания, отказаться от избранной неправильной линии поведения. При этом убеждать необходимо фактами, логическими аргументами, разъяснением законов [Капустянский, с. 39].

Итак, ситуация «убеждение», реализуемая в оперативно-следственной деятельности, неминуемо предполагает два таких компонента, как а) побуждение (к беседе, к предоставлению правдивой информации, к уточнению деталей и т.д.) и б) аргументация, усиливающая воздействующую силу побуждения.

Таким образом, профессиональная деятельность сыщика и следователя, реализуемая, в частности, в ситуации «убеждение», требует помимо высоких квалифицированных знаний и умений наличия знаний психологических, обеспечивающих высокую культуру профессионального взаимодействия и психологического воздействия на людей, с которыми им как юристам приходится контактировать в процессе производства следственных действий [Кусова, с. 3]. Убеждение предполагает коммуникативный контакт сыщика и следователя со всеми лицами, проходящими по делу. Данный контакт основан на осознании людьми необходимости информационного общения [Белкин, 2000, с. 256].

Вышеназванные квалификационные характеристики сыщиков и следователей находят художественное воплощение на страницах романов Н. Леонова и А. Макеева «Версия сыщика Гурова» и «Обойма ненависти», главными персонажами которых являются полковники МВД сыщики Гуров и Крячко. Знакомя с ними читателей, авторы подчёркивают необходимость как теоретического, так и практического мышления в деятельности следователя-субъекта убеждения, который должен использовать их для получения от объектов убеждения необходимой информации. Так, полковник Гуров, характеризуется как *«прирожденный аналитик, психолог и мыслитель. Он моментально замечает несоответствия в показаниях, чувствует внутреннюю сущность человека. Ум Крячко скорее практический. Но в работе со свидетелями ему нет равных: он умеет «разговорить» любого человека – что называется, не мытьем, так катаньем»* (Версия..., с. 37–38).

Описание процесса расследования преступлений Гуровым и Крячко позволяет составить представление о наиболее типичных речевых тактиках, реализуемых субъектом расследования в ситуации «убеждение» (как в беседах при предварительном расследовании, так и при официальном допросе). К их числу мы считаем возможным отнести следующие.

1. Тактика служебно-волевого доминирования, при которой субъект расследования, 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) напоминание объектам убеждения о предусмотренной законом обязанности содействовать следствию. Так, например, Гуров обращается с таким напоминанием к одной из свидетельниц:

*–...Я не извиняюсь за подобные вопросы, и вам **придётся** на них отвечать. **Чистосердечно...** Ваши показания, которые вы обязаны дать, могут помочь раскрыть совершённое преступление* (Версия..., с. 24).

Как мы видим, в реализации рассматриваемой тактики в этой её разновидности участвуют слова с семантикой «обязанность», «необходимость», «правда»;

б) прямое требование давать правдивые показания, формулируемое в форме императивных предложений. Например:

– Полковник, помогите подозреваемому.

– Зовут её Ирина, **продолжайте дальше!** – жёстко приказал Крячко.

– Красавина Ирина Владимировна, – тихо ответил Лукьянов.

– **Дальше!** (Обойма ненависти, с. 100);

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

(1) – 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....** Если хотите, **мы можем прямо сейчас проехать с вами в Управление внутренних дел и там побеседуем официально, с протоколом и прочим** (Версия..., с. 113 – 114).

(2) Семён 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, Семён Ильич** (Версия..., с. 205 – 206].

В обоих примерах мы встречаем слова с семантикой «сокрытие», характеризующие позицию объектов убеждения, и высказывания-предупреждения о негативных последствиях данной позиции для свидетелей, её занявших, которые исходят от сыщика Гурова;

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

– *Послушай меня, Витя, – проговорил Гуров неторопливо. – Обеспечить, чтобы ты вылетел из агентства, **я могу** прямо сейчас. Более того, **могу** сделать так, что его вообще прикроют, а у всех, кто там работает, отберут лицензии... И то, что ты **останешься без работы**, – это далеко ещё не самое страшное... Твоему начальнику очень не понравится, что контора, которую он основал своими руками, накроется из-за такого уродца, как ты... Запугивать тебя мне резона нет. Поэтому хочу просто предложить тебе откровенную беседу. И если ты действительно **будешь откровенен**, я **могу** закрыть глаза кое на какие твои грешки* (Обойма ненависти, с. 144 – 145).

Как можно видеть, в реализации данной разновидности тактики служебно-волевого доминирования используется модальный глагол «мочь», позволяющий показать возможности лица, ведущего расследование, а также сложное предложение с придаточным условия со сказуемым, выраженным глаголом в форме будущего времени, о дальнейшей судьбе объекта расследования.

Приведённые выше примеры показывают, что в качестве аргументов убеждения при реализации тактики служебно-волевого доминиро-

вания субъектом расследования могут быть использованы ссылки на закон, предупреждения о негативных последствиях сокрытия информации и угрозы о невыходящих за рамки закона действиях, неблагоприятных для опрашиваемого лица.

2. Тактика морального подавления объекта убеждения, направленная на приведение его в состояние психологической фрустрации, находясь в котором он может дать необходимые показания. В рамках детективного романа она применяется сыщиками прежде всего по отношению к лицам из криминального мира, подозреваемым в новых преступлениях. Желая получить от них правдивую информацию, сыщики ведут себя нарочито грубо, используют инвективную лексику, императивные предложения, приводят в качестве аргументов убеждения веские доказательства вины объекта воздействия и угрозы о неизбежности наказания за содеянное. Например:

– **Заткнись, Батон!** – рявкнул Гуров, – **Падла, хитрожопа.** *И имей в виду, что отсюда тебе одна дорога – на нары... Ты своим авторитетом и деспотизмом так запугал персонал вагона-ресторана, что нам очень долго пришлось убеждать людей, что ты там больше работать не будешь. Не будешь, потому что сядешь либо по мокрому делу, либо по мошенничеству. Второе тебе капитан Исаев обязательно обеспечит. Вот эти листочки – показания твоих бывших подчинённых. Теперь открой рот и начинай медленно, планомерно, по минутам рассказывать, как вы встречались с Липатовым и его дружкой на платформе станции Новопетровское. Поехали!* (Обойма ненависти, с. 159 – 161).

Таким образом, рассматриваемая тактика имеет общие черты с тактикой служебно-волевого доминирования, но отличается от неё по форме, поскольку субъект расследования использует ненормативную лексику и полностью игнорирует нормы вежливости. Кроме того, в качестве аргумента убеждения приводятся те или иные доказательства и упоминаются виды наказаний, предусмотренных за определённые преступления.

3. Тактика выведения собеседника из эмоционального равновесия. Желая добиться правдивых показаний, сыщики намеренно говорят адресату нечто неприятное, ожидая, что при эмоциональной вспышке он сообщит необходимую информацию. То есть своеобразным аргументом убеждения является негативная (прямая или косвенная) оценка действий адресата, выражаемая словами с негативными коннотациями. Приведём пример.

– *Послушайте, Лукьянов, зачем вы мне плачете? Думаете, я вас жалеть буду?* – расчётливо сказал Гуров, намереваясь вывести собеседника из себя. *Занудный плач сыщика никак не устраивал. Его устраивала истерика, в результате которой обычно люди выплескивают наружу самое сокровенное, о чем в обычном состоянии постеснялись бы говорить* (Обойма ненависти, с. 276).

4. Тактика доказательного прессинга, при которой лицо, ведущее расследование, демонстрирует свою осведомлённость об обстоятель-

ствах дела, подробно рассказывая как развивались события и демонстрируя имеющиеся улики. 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. Соответственно аргументами при этой тактике выступают уверенность субъекта расследования в своей версии и подтверждающие её улики. Данная тактика допускает маневрирование информацией, создание у объекта следствия преувеличенного представления об осведомлённости сыщика и применение так называемых «следственных хитростей» [Белкин, 2000, с. 63].

Яркую иллюстрацию применения этой тактики мы видим в романе «Обойма ненависти»:

– Ну что же, – усмехнулся Гуров, – не хотите по-хорошему, тогда давайте перейдем к другим средствам убеждения. Предупреждаю, что мне стыдно потом не будет. Сейчас буду говорить, как будто сам с собой. А вы слушайте, молчите и думайте. Как только у вас возникнет желание правдиво и не придуриваясь отвечать на мои вопросы, то дайте, пожалуйста, знать...

И Гуров начал свои размышления вслух. О том, как удалось – правда, без имен и фамилий – установить любовную связь между Красавиной и Лукьяновым. Как обоими любовниками эта связь тщательно скрывалась. Какие подарки и когда Лукьянов своей пассии дарил, где и как они встречались.

Продолжая говорить, Гуров не спеша достал из верхнего ящика стола конверт с «фотографиями». Это, конечно же, были не настоящие снимки, а лишь аккуратно нарезанная по формату фотобумага. Демонстрировать снимки Гуров не собирался, а собирался он откровенно блефовать, надеясь, что у собеседницы нервы в конце концов не выдержат (с. 124 – 125).

Авторы романа показывают специфику данной тактики (монолог), её перлокутивный эффект (т.е. результат её применения), а также дополнительно подчёркивают её целевую установку:

Красавина выдохлась минут через пятнадцать. Поникла головой, пылающий взгляд потух, а в руке появился платочек.

– Чего вы добиваетесь? – устало спросила она. – Зачем вы спрашивали меня о связи с Лукьяновым, если и так о ней знаете?

– Хотел убедить вас говорить правду и убедиться самому, что вы мне в самом деле её говорите. Будет диалог? А то от монолога я немного устал.

– Что вы хотите услышать?

И Ирина Красавина стала рассказывать об окружении Лукьянова всё, что знала (Обойма ненависти, с. 127).

5. Тактика «психологических ловушек», реализуемая с помощью неожиданных и провокационных вопросов, с разной степенью эксплицитности указывающих на причастность объекта расследования к пре-

ступлению. Фактор внезапности должен привести к чистосердечному признанию с его стороны. Аргументом убеждения при этом служит демонстрируемая лицом, ведущим расследование, уверенность в указанной причастности и его способность увидеть противоречия в показаниях опрашиваемого, а также слабость его доказательной позиции. Приведём примеры.

(1) – *С какого этажа он упал?*

– *С четвёртого, – услужливо отвечал тот.*

– *Он находился в своём номере?*

– *Да.*

– *И был один?*

– *Да.*

– *А откуда вам это известно?* – прищурился Крячко, вперив взгляд в Шишкина.

Станислав явно с первых мгновений невзлюбил администратора и теперь разговаривал с ним соответствующим тоном. **Он моментально почувствовал, что Шишкин растерян и держится неуверенно, и упрямо пытался дожать и без того раздавленного администратора** (Версия..., с. 60).

(2) *Теперь я понимаю, почему вы меня здесь держите. Хотите сказать, что у меня был мотив для убийства Гладких?*

– **А разве нет?** – уставился на него Крячко (Там же, с. 159).

(3) – *Но я его не убивал!* – тем не менее твёрдо произнёс он. – *Меня вообще в то время в городе не было.*

– **В какое то?** – сцепился в него Крячко (Там же, с. 226).

6. Тактика положительной мотивации, при которой аргументом убеждения в необходимости дать правдивые показания выступают обещания со стороны субъекта расследования совершить действия, благоприятные для опрашиваемого. Для этой тактики типичны сложные предложения с придаточными условиями и сказуемые, выраженные глаголами в форме будущего времени. Например:

– **Если начнешь говорить, то у меня со следователем будут рычаги.** Мы в мгновение ока **повяжем** по рукам и ногам тех, кто **захочет** заткнуть тебя навеки. И уж поверь мне, возможности с тобой разобрататься у них **не будет.** **Не дам** я им этого сделать (Обойма ненависти, с. 234).

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

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

(2) *Вы явно выстроили какую-то версию, – сказал Гуров, – И мы были бы признательны вам, если бы вы нам её изложили. Возможно, это поможет всем нам разобраться в ситуации более чётко. 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 Щелоков не впал в истерическое состояние, из которого порой бывает трудно выйти (Там же, с. 162).

9. 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» [Шейнов, с. 8], т.е. выступает аргументом убеждения. Приведём 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 путёвками... Да кто угодно бы заревновал!... Так что все мы люди, все понимаем. Все мужики, у всех жёны (Версия..., с. 159 – 160).

Согласно приведённому 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.

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

Важным компонентом рассматриваемой коммуникативной ситуации являются также экстралингвистические факторы, усиливающие вербальную аргументацию, так как благоприятный персуазивный контекст способствует лучшему принятию точки зрения оппонента [Verplanken, p. 20]. Речь идёт, в частности, о выборе места для беседы, о психологической подготовке опрашиваемого. В романах Н. Леонова и А. Макеева мы встречаем упоминания об этом. Приведём примеры.

(1) *Можно, конечно, поставить генерала на место, но это приведёт к тому, что сейчас допроса не получится. И жена Завадского будет на взводе, и сыщика выставят за порог... Допрос в любом случае состоится, но для этого придется свидетельницу вызывать в суд повесткой, а это уже не разговор* (Обойма ненависти, с. 63).

(2) *Как правило, если свидетеля не настроить надлежащим образом, то он ничего не вспомнит... Гуров хорошо владел техникой допроса не только подозреваемых, но и свидетелей. Возможного очевидца нужно умело погрузить в ту обстановку, помочь ему вспомнить, подвести под воспоминания, мотивировать их* (Там же, с. 66).

Подводя итоги изложенному, мы можем отметить, что специфика ситуации убеждения в оперативно-следственной деятельности состоит в цели убеждения, составе участников ситуации, квалификационных характеристиках и особенностях коммуникативного поведения субъектов убеждения, в частности, их речевых тактиках, репрезентируемых с помощью определённых языковых средств. Важным компонентом рассматриваемой ситуации является также персуазивный контекст, влияющий на действенность аргументов.

Литература

- Белкин Р.С.* Криминалистическая энциклопедия. М., 2000.
Белкин Р.С. Профессия – следователь. М., 1998.
Большой юридический словарь. М., 2006.
Еникеев М.И., Кочетков О.Л. Общая социальная и юридическая психология: краткий энцикл. словарь. М., 1997.
Капустянский В.Г. Убеждение и принуждение в советском уголовном праве. М., 1990.
Кусова Н.В. Психологические особенности профессиональной деятельности следователя как субъекта труда в ходе производства следственных действий: автореф. дис.... канд. психол. наук. Тверь, 2010.
Леонов Н., Макеев А. Версия сыщика Гурова. М., 2012.
Леонов Н., Макеев А. Обойма ненависти. М., 2012.
Стернин И.А. Модели описания коммуникативного поведения. Воронеж, 2000.
Шейнов В.П. Искусство убеждать. М., 2005.
Lakoff R.T. Persuasive Discourse and Ordinary Conversation with Examples of Advertising // *Analysing Discourse: Text and Talk*, Georgetown University Press, 1982.
Verplanken B. Persuasive Communication of Technological Risks. A Text of Elaborated Likelihood Model. London, 1993.