

RU

Языковые особенности англоязычных переговоров в условиях захвата заложников (на материале фильма “The Negotiator” («Переговорщик»))

Шихалкина Т. Г.

Аннотация. Цель исследования – раскрыть языковые формы выражения механизмов воздействия на говорящего на примере текста киносценария англоязычного фильма «Переговорщик». Научная новизна исследования заключается в том, что впервые проведен анализ особенностей языковых средств, используемых переговорщиком и захватчиком заложников на материале англоязычного художественного фильма, и установлены лексические, модальные и синтаксические особенности речи участников переговоров. В результате анализа текста сценария кинофильма были обнаружены языковые особенности, характерные для переговорщика и захватчика. Выявлены, сопоставлены и соотнесены доминанты речевого поведения оппонентов переговоров в условиях захвата заложников, а именно: усиление категоричности высказываний со стороны захватчика и сокращение дистанции, снятие напряжения со стороны переговорщика. В обоих рассматриваемых эпизодах отмечается положительное развитие ситуации, выраженное в смене речевого поведения захватчиков, которое обуславливается в большой степени применяемой переговорщиком тактикой, в результате чего захватчики начинают доверять собеседнику и выполнять требуемые действия.

EN

Linguistic features of English-language negotiations in the conditions of hostage-taking (based on the material of the film “The Negotiator”)

Shikhalkina T. G.

Abstract. The aim of the study is to reveal the linguistic forms of expression of the mechanisms of influencing the speaker using the example of the screenplay of the English-language film “The Negotiator”. The study is novel in that it is the first to analyze the features of the linguistic means used by the negotiator and the hostage taker based on the material of the English-language feature film and identify the lexical, modal and syntactic features peculiar to the speech of both sides of the negotiations. As a result of analysing the text of the screenplay, the linguistic features characteristic of the negotiator and the hostage taker were found. The dominant speech behavior of the opponents of negotiations in the conditions of hostage-taking, namely, the strengthening of categorical statements on the part of the hostage taker and the reduction of distance, stress relief on the part of the negotiator, was identified, compared and correlated. In both episodes under consideration, a positive development of the situation is noted, expressed in a change in the speech behavior of the hostage takers, which is caused to a large extent by the tactics used by the negotiator, as a result of which the hostage takers begin to trust the interlocutor and perform the required actions.

Введение

В современном мире все чаще происходят террористические атаки, захват заложников. Умение вести переговоры становится важнейшим фактором сохранения жизни и здоровья заложников в ситуациях захвата. В специальной литературе отмечается, что во многих странах переговоры с целью освобождения заложников имеют «стадии накопления согласий и поиска совпадения интересов; принятия принципов и свойств личности, предлагаемых для общения; выявления характеристик, опасных для общения; индивидуального воздействия и регуляции поведения; выработки общих правил и взаимодействия» (Арпентьева, 2019, с. 185).

Выбор англоязычного художественного фильма, в центре которого захват заложников, предопределен двумя обстоятельствами. Первое заключается в том, что, как отмечают специалисты, за рубежом накоплен

значительный опыт ведения подобных переговоров (Варгасова, Воронцов, 2022, с. 97). Второе обстоятельство сводится к тому, что простые люди, широкая общественность узнают о захватах заложников из публикаций в СМИ, документальных и художественных фильмов, в которых разрешение трагических ситуаций становится возможным в результате переговоров. Таким образом, англоязычный фильм, одной из основных тем которого является ведение переговоров с целью освобождения заложников, является важным материалом для лингвистического исследования.

Актуальность работы обусловлена вневременным интересом к проблеме эффективного решения такого экстремального типа переговоров, как захват заложников, а также возрастающим интересом к языковой специфике речи обеих сторон конфликта. Как пишут эксперты, захват заложников «существует на протяжении долгого времени, но массовый характер он приобрел в последнее десятилетие» (Давлетшин, 2019, с. 120).

Для достижения поставленной цели исследования необходимо решить ряд задач: рассмотреть особенности функционирования языковых средств в речи переговорщика и захватчика в процессе переговоров, определить и классифицировать лингвистические характеристики речевого поведения коммуникантов, выявить отличительные аспекты вербального ряда участников переговоров.

Обработка языкового материала осуществлялась при помощи метода сплошной выборки. Кроме того, в работе классифицируются и систематизируются используемые языковые средства, включенные в коммуникативные действия собеседников в процессе переговоров. Также с помощью сравнительного метода был проведен анализ коммуникативных средств для установления сходств и различий (Сулейманова, Фомина, Тивьяева, 2020). На основании результатов количественного анализа были выявлены лексические, модальные и синтаксические средства, характерные для переговорщика и для захватчика.

Материалом исследования послужил сценарий эпизодов из фильма “The Negotiator” («Переговорщик» / реж. Ф. Гэри Грей. 1998. URL: https://www.scripts.com/script/the_negotiator_14649).

В основу теоретической базы исследования легли труды ученых-лингвистов в области лингвистики текста (Азимов, Шукин, 2009; Манцаева, Бажаева, 2022; Данилова, 2021; Россихина, Икатова, 2020; Пронина, 2021), кинотекста (Слышкин, Ефремова, 2004), а также специалистов по юридической психологии (Арпентьева, 2019; Скобина, Слепченко, 2021; Варгасова, Воронцов, 2022; Медведев, Камагурова, Финикова, 2022; Давлетшин, 2019; Фомин, 2018).

Практическая значимость исследования заключается в определении места языкового параметра, который позволит в дальнейшем продуктивно применять вербальные средства воздействия на захватчика, а также эффективно анализировать и реагировать на речь террориста. Настоящее исследование способствует повышению интереса широкой аудитории к лингвистическим особенностям переговоров в условиях захвата заложников. Материал исследования может быть использован не только в работе специалистов в области переговоров, но и в преподавании курсов английского языка обучающимся вузов гуманитарного направления при изучении спецкурсов и спецсеминаров по языкознанию и социолингвистике, при проведении лингвистических исследований и разработке учебников и методических пособий. Собранный материал может быть использован при профессиональной подготовке студентов, обучающихся по программам направлений правоохранительного профиля.

Обсуждение и результаты

Переговоры являются одной из форм «коммуникации, способом взаимодействия сторон, разрешения конфликтов, получения информации и принятия решения» (Медведев, Камагурова, Финикова, 2022, с. 72). В ситуации с заложниками цель – освободить заложников, а не поиск решения (решение связано с требованиями захватчиков), так же как сам процесс дискуссии, внесение предложений и аргументов на рассмотренные другим сторонам. Соответственно, цель переговоров заключается в считывании личностных качеств оппонента, анализе его национальных особенностей с одновременной фокусировкой на логике развертывания технологии оказания влияния на эмоции и сознание оппонента с опорой на собранные данные. Для достижения поставленной цели используется четкая логическая структура разворачивания переговоров, поэтому можно утверждать, что данный феномен является логико-психологическим (Лебедева, 2017, с. 52). В ситуации переговоров с террористами учитывается особый ключевой аспект – успешным результатом может быть только «спасение жизни и здоровья заложников» (Скобина, Слепченко, 2021, с. 474), следовательно, переговорщик должен быть профессионально подготовлен. В портфолио полицейского входит: юридическая и психологическая осведомленность, физическая подготовка, знание сценариев переговоров, а также способность импровизировать в критической ситуации. Во время ведения переговоров специалист должен учитывать следующие факторы: индивидуальные потребности захватчика, актуальные на момент переговоров потребности для лица, захватившего заложников, варианты сценариев, которые захватчик может сознательно выбрать, осознание ценностей, которые имеют значение для захватчика (Калинина, 2021).

Речевая коммуникация с террористом помогает выявить его намерения, в процессе дискуссии, возможно, повлиять на решение захватчика, убедить действовать по сценарию переговорщика. Переговорщик, владеющий лингвистическими и когнитивными средствами воздействия на собеседника, подталкивает его к определенным действиям, чувствам и пониманию ситуации. Таким образом формируется коммуникативная ситуация конфликта (Манцаева, Бажаева, 2022), приглашения (Россихина, Икатова, 2020), соперничества и другие в зависимости от хода переговоров. В данном исследовании мы будем придерживаться определения коммуникативной ситуации как комплекса лингвистических и экстралингвистических, а также материальных аспектов, взаимосвязь которых порождает речевое высказывание (Пронина, 2021; Азимов, Шукин, 2009, с. 117).

В качестве материала анализа был взят сценарий фильма «Переговорщик» с целью выявить особенности вербального ряда захватчика и переговорщика в рамках кинофильма. Фильм как медийный текст организует передачу информации с помощью вербального, визуального и аудиального компонентов и таким образом создает смысл, способный воздействовать на зрителя. Г. Г. Слышкин и М. А. Ефремова определили кинотекст как «связное, цельное и завершенное сообщение, выраженное при помощи вербальных и невербальных знаков, организованное в соответствии с замыслом коллективного функционально дифференцированного автора при помощи кинематографических кодов, зафиксированное на материальном носителе и предназначенное для воспроизведения на экране и аудиовизуального восприятия зрителями» (2004, с. 37). Множественность задач художественного фильма заключается в эмоциональном, эстетическом, воспитательном влиянии на зрителя, в развитии его психологической компетентности. Среди функций кино одна состоит в способности отражать действительность, которая, в свою очередь, обращается к чувству подлинности у аудитории.

В анализе рассматриваются лексические, модальные и синтаксические особенности речевого поведения переговорщика и захватчика. Исследуется то, «как говорящий осмысливает наблюдаемое им положение дел» (Баранова, 1998, с. 6) и вербально выражает его.

I. Лексический аспект вербального ряда переговорщика

1. Переговорщик выбирает прилагательные из синонимического ряда положительной оценки. Так, прилагательные *better* 'лучше', *the best* 'лучший', *nice* 'приятный', *great* 'отличный', *perfect* 'идеальный' входят в синонимический ряд с общим значением "pleasing or satisfying" 'приятный и удовлетворительный':

I like animals better than people sometimes. / 'Я порой люблю животных больше, чем людей' (здесь и далее перевод выполнен автором статьи. – Т. Ш.).

Pit bull can be the right man's best friend. / 'Питбуль может быть лучшим другом человека'.

Nice breeze. Great day to be out, you know? / 'Приятный ветерок. Отличный день, чтобы провести его на улице, не так ли?'

Football, huh? Perfect day for it. / 'Футбол? Идеальный для этого день'.

2. Обращаясь к захватчику, переговорщик называет его по имени *Omar* и использует доверительное обращение *man* 'приятель', пытаясь тем самым создать эмпатию:

Omar, I'm doing the best I can here, man. / 'Омар, я делаю все, что в моих силах, приятель'.

3. Переговорщик использует слова, которые, с одной стороны, отражают понимание им цели и мотива захватчика (*wife* 'жена', *girl* 'девочка'), а с другой – обозначают ключевые компоненты торга с захватчиком:

Your wife's here. / 'Твоя жена здесь'.

Then I can bring in your wife, get the girl, all right? / 'Затем я могу привести твою жену, забрать девочку, хорошо?'

I've been authorized to make the trade. / 'У меня есть право вести торг'.

4. Оценочные номинативные словосочетания *best friend* 'лучший друг' и *worst enemy* 'злейший враг' выстраивают аксиологическую дихотомию, сводящуюся в итоге в декларатив *love-hate thing* 'отношения любви-ненависти', который в вербальном пространстве (кино)переговоров становится языковым коррелятом тактики самораскрытия:

Pit bull can be the right man's best friend and the wrong man's worst enemy... I thought I hated that dog I loved her. It's like that, ain't it, Omar? That love-hate thing. / 'Питбуль может быть лучшим другом человека и злейшим врагом дурного человека. Я думал, я ненавижу эту собаку, которую люблю. Так ведь оно, Омар. Эти отношения любви-ненависти'.

5. Среди языковых средств, используемых в эпизоде переговоров, особая роль принадлежит междометиям, поскольку их применение является частью тактики «накопления согласия». Помимо этого, включение междометий в речь переговорщика способствует поиску приемлемых тем для разговора и его продолжения. Так, междометие *yeah* 'ага' выражает согласие с позицией собеседника и выступает сигналом для продолжения разговора:

Yeah, I can dig it, Omar. / 'Ага, я могу разобраться с этим, Омар'.

Yeah. I did a tour in '73. / 'Ага. Я ездил в командировку в 73 году'.

II. Модальность высказываний выполняет особую функцию в лингвистическом событии, ее иллокутивная сила способна изменять степень интенсивности сказанного. В ситуациях переговоров с захватчиками модальные средства могут как смягчить высказывание, так и усилить выражаемое говорящим намерение.

1. Квазимодальный глагол *gotta* 'собираться' снижает категоричность высказывания, снимает эмоциональную напряженность захватчика и выражает значение выполнения действия говорящим против своей воли:

I gotta come in, look around, make sure there's no other hostages and there's no surprises. / 'Я собираюсь зайти, оглядеться, убедиться, что нет других заложников и каких-либо сюрпризов'.

2. Модальный глагол *can* передает значение возможности выполнения субъектом необходимого действия, успокаивает собеседника и снимает напряжение:

Omar, I'm doing the best I can here, man. / 'Омар, я делаю всё, что в моих силах тут, приятель'.

III. Синтаксические особенности

1. Пассивная конструкция *I've been authorized.* / 'Мне дали право' указывает на субъективность мнения, снимает с говорящего ответственность за принятое решение и косвенно сигнализирует слушающему, что с ним не согласны. Переговорщик демонстрирует стабильность и спокойствие.

2. В начале переговоров и в самом конце (рассказ анекдота) говорящий использует длинные распространённые предложения, уводя внимание адресата от предмета переговоров и снимая напряжение:

Yeah, I like animals better than people sometimes. [dogs barking] Especially dogs. Dogs are the best. <...> Yeah, you gonna give me a dog, give me a pit bull. Give me... "Raoull." Right, Omar? Give me Raoull. / 'Да, порой мне нравятся

животные больше, чем люди. Особенно собаки. Собаки – лучшие. <...> Да, если дадите мне собаку, дайте мне пиббуля. Дайте мне... «Рауля». Верно, Омар? Дайте мне Рауля’.

Like I told you, gotta check out everything. Omar. A Marine and a sailor are in the bathroom taking a piss. The Marine goes to leave without washing up. Sailor says: “In the Navy, they teach us to wash our hands.” The Marine turns to him and says... / ‘Как я уже говорил, я проверю все. Омар. Морпех и моряк зашли в туалет. Морпех собирается выйти из туалета, не помыв руки. Моряк говорит: «На флоте нас учат мыть руки». Морпех поворачивается к нему и говорит...’.

3. Переговорщик несколько раз повторяет условное предложение, варьируя его:

Omar, I gotta come look. Then I can bring in your wife, get the girl. / ‘Омар, мне нужно пойти и посмотреть. Затем я смогу привести твою жену, забрать девочку’. Таким образом говорящий выражает потенциальную возможность выполнения условия торга и «сохранения лица» захватчика.

I. Лексический аспект вербального ряда захватчика

1. Отклонение от нормативной зоны шкалы оценок у захватчика выражено инвективной лексикой: *fuck-ing hate ‘терпеть не могу’, shut the fuck up ‘заткнись’, asshole ‘сволочь’, son of a bitch ‘придурок’, goddamned ‘проклятый’, bitch ‘стерва’, sucking that fat prick’s cock ‘изменяя с тем придурком’, fuck you ‘пошел ты’, fucking die ‘сдохнешь’, motherfucker ‘ублюдок’*. Использование нецензурной лексики подчеркивает озлобленное состояние говорящего, его агрессивность и нетерпеливость:

I fucking hate Raoull! Shut the fuck up, asshole! Son of a bitch don’t know when to shut up! / ‘Я терпеть не могу Рауля. Заткнись, сволочь. Придурок не знает, когда замолчать!’.

No more fucking talking. I want that bitch, or I’ll do the girl. / ‘Больше никакой болтовни. Я хочу, чтобы мне отдали эту стерву, или я убью девочку’.

I want her to think about that when she’s sucking that fat prick’s cock. / ‘Я хочу, чтобы она об этом подумала, когда будет изменять с тем придурком’.

Fuck you! I wanna see her first. / ‘Иди ты. Я хочу сначала увидеть ее’.

You look around, then I get my wife, or you fucking die! / ‘Ты оглядишься, затем я получу свою жену, или ты сдохнешь’.

Semper fi, motherfucker. / ‘Всегда верен, ублюдок’.

2. Категоричность приказов находит отражение в повторяющихся глаголах, выражающее требование, а также показывающих его крайнее эмоциональное возбуждение: *I want / I wanna ‘Я хочу’*:

I want my wife! I want her up here. Or I’ll do our daughter. / ‘Я хочу, чтобы мне привели жену. Я хочу ее тут убить. Или я убью нашу дочь’.

I want that bitch, or I’ll do the girl. / ‘Мне нужна эта стерва, или я убью девочку’.

I just want her to see me blow my brains out. I want her to think about that when she’s sucking that fat prick’s cock. / ‘Я просто хочу, чтобы она увидела, как я выстрелю себе в голову. Я хочу, чтобы она об этом думала, изменяя с тем придурком’.

I wanna see her first. / ‘Сперва я хочу ее увидеть’.

3. В процессе переговоров захватчик использует ряд глаголов, сказанных переговорщиком ранее и выражающих основные компоненты торга, проговаривая сказанное переговорщиком. Повтор свидетельствует о смягчении позиции захватчика и согласии с условиями оппонента:

You look around, then I get my wife, or you fucking die! / ‘Ты оглядишься, затем я получу свою жену, или ты сдохнешь’.

4. В речи захватчика используется наречие, несущее значение относительности, другими словами, говорящий соглашается с условием переговорщика, давая ему оценку выше нормы, таким образом, тактика переговорщика о накоплении согласия успешно реализуется, собеседники находят сходные оценочные суждения.

Fair enough! / ‘Вполне справедливо!’.

5. В приказе двигаться неспеша используются прилагательные с положительной коннотацией: *nice and slow ‘спокойно и медленно’, real slow ‘очень медленно’*, а также междометие согласия *all right ‘хорошо’*, что свидетельствует о смягчении позиции и деинтенсификации ситуации, а также вновь демонстрирует вышеописанную тактику о накоплении согласия:

Nice and slow! / ‘Спокойно и медленно!’.

Move real slow. / ‘Двигайся очень медленно’.

All right, move. / ‘Хорошо, иди’.

6. В конце переговоров захватчик уходит от деперсонифицированных предложений и обращается к переговорщику по его званию *lieutenant ‘лейтенант’*, таким образом говорящий понимает и признает роль переговорщика:

Nothing here, lieutenant, so now we make the trade. / ‘Здесь ничего нет, лейтенант, поэтому сейчас мы можем совершить сделку’.

II. Модальность высказываний

1. Используемый захватчиком модальный глагол *can’t ‘не могу’* в отрицательной форме отражает невозможность совершения ранее выполняемого действия и интенсифицирует ситуацию:

I can’t wait anymore, you hear me? / ‘Я не могу больше ждать, ты слышишь?’.

2. Категоричность захватчика также выражается отрицательной конструкцией *not gonna ‘не собираюсь’*, отражающей намерение говорящего не выполнять небенефактивное для него действие, однако тем самым захватчик уступает переговорщику, отражая успешность воздействия на захватчика:

I’m not gonna hurt her. / ‘Я не собираюсь ее трогать’.

3. Конструкция *gonna take out* 'собираюсь убить' передает значение твердого желания говорящего осуществить задуманное действие (в рамках поставленного им условия):

I'm gonna take you out just the same. / 'Я собираюсь убить тебя ровно так же'.

III. Синтаксические особенности

1. Захватчик использует простые предложения для выражения команд, что говорит о концентрации внимания на потребностях субъекта и желании дистанцироваться, а также отражает его психологическое напряжение:

Nice and slow! / 'Спокойно и медленно!'.

Move real slow. / 'Двигайся очень медленно'.

Lock it. / 'Запни ее'.

2. Говорящий включает в речь условные предложения, таким образом повышает внимание на негативных последствиях в случае невыполнения условия. Такой синтаксис отражает крайнее эмоциональное и психологическое возбуждение захватчика:

I want my wife! I want her up here. Or I'll do our daughter. / 'Я хочу, чтобы привели мою жену! Я хочу, чтобы она была здесь. Или я убью нашу дочь'.

I want that bitch, or I'll do the girl. / 'Я хочу, чтобы привели эту стерву, или я прикончу девчонку'.

You look around, then I get my wife, or you fucking die! / 'Ты осмотришься, затем я получу свою жену, или ты сдохнешь!'.

3. Среди предложений присутствуют конструкции с отрицанием, что свидетельствует о речевой агрессии захватчика, нежелании идти на уступки, выражается его крайнее психологическое напряжение и дистанцированность:

Son of a bitch don't know when to shut up! / 'Придурок не знает, когда заткнуться!'.

No more goddamned talk! / 'Больше никакой болтовни!'.

I can't wait anymore. / 'Я больше не могу ждать'.

No more fucking talking. / 'Никакой дурацкой болтовни'.

В первом эпизоде переговорщик включает в речь одобряющую, с положительно-оценочной семантикой лексику, что снижает категоричность высказываний. Использование личного имени собеседника, а также включение одобрительных междометий снимают дистанцию. Модальность высказываний выражена как средство смягчения категоричности, а также передает значение возможности выполнения действия. Длина и состав предложений варьируются. В ситуациях, когда необходимо отвлечь собеседника от предмета переговоров, переговорщик использовал длинные распространенные предложения, в обратных случаях, напротив, короткие предложения с четкими инструкциями. Дэнни часто употребляет условный тип предложений, где он сообщает Омару свое главное требование – сначала осмотреть квартиру, затем отдать захватчику жену, тем самым подчеркивая гипотетическую вероятность выполнения условий торга. Языковые особенности в речи захватчика менялись в течение переговоров: от резкой, грубой, часто инвективной лексики с отрицательно-оценочной семантикой слов к нейтральной, местами положительной, так как переговорщику постепенно удавалось завоевать его доверие, и захватчик снижал интенсификацию агрессии соответственно. Модальность высказываний реализует категоричности снижений захватчика, а также твердость его убеждений в возможности или, наоборот, невозможности исполнения действий, что в целом интенсифицирует ситуацию. На синтаксическом уровне говорящий часто использует простые предложения, конструкции с отрицанием и условные предложения, что характеризует его речь как агрессивную и категоричную (см. Рис. 1).



Рисунок 1. Лингвистические особенности речи захватчика и переговорщика в первом эпизоде

I. Лексический аспект вербального ряда переговорщика во втором эпизоде

1. Переговорщик выбирает прилагательные из синонимического ряда положительной оценки с целью самораскрытия: *lucky* 'везучий', *light* 'небольшой', *million-dollar* 'на миллион долларов':

Well, I got lucky. Traffic was light. / 'Ну, мне повезло. Движение было небольшим'.

Here's the million-dollar question. / 'Вот вопрос на миллион долларов'.

2. Помимо прилагательных, в речи переговорщика встречаются существительные, объединенные значением "*family, home*" 'дом, семья', такие как *homebody* 'домосед', *family* 'семья', *kid* 'ребенок', *books* 'книги', *movies* 'фильмы'. Лексические единицы используются с целью самораскрытия, таким образом переговорщик вызывает эмпатию со стороны захватчика, пытается спровоцировать ответную откровенность:

I'm a homebody, Danny. / 'Я домосед, Дэнни'.

I spend a lot of time with my family. My, um, kid. I, uh, read a lot of books. I, um, watch a lot of old movies. / 'Я провожу много времени со своей семьей. Мой, эм, ребенок, я, уф, читаю много книг. Я, эм, смотрю много старых фильмов'.

3. В споре с захватчиком переговорщик допускает лексику отрицательного значения, связанного с темой «смерть», описывая сюжет фильма: *died* 'умер', *mistake* 'ошибка', *slumped over* 'упал', *dead* 'мертвый'. Переговорщик использует технику доверительного общения, ищет общие темы для разговора, провоцирует ответную реакцию захватчика:

I'm sorry to tell you this, but Shane died. / 'Мне жаль такое говорить тебе, но Шейн умер'.

No, it's a common mistake. / 'Нет, это распространенная ошибка'.

You see, in the final shot, you see him slumped over his horse. / 'Ты видишь, в финальном кадре, ты видишь, как он падает с лошади'.

Shane's dead. / 'Шейн мертв'.

II. Модальность высказываний

1. Модальный глагол *can't* 'не может' в отрицательной форме отражает невозможность совершения действия героем фильма, который обсуждают переговорщик с захватчиком, что интенсифицирует ситуацию и подчеркивает противопоставление мнению оппонента, вместе с этим переговорщик вновь провоцирует собеседника на ответную реакцию:

He doesn't look back, because he can't. / 'Он не оглядывается, потому что он не может'.

2. Модальное наречие *never* добавляет категоричность высказыванию, говорящий настаивает на своей позиции, демонстрируя свое спокойствие и уверенность во владении ситуацией:

I guess you think that Butch and Sundance live too even though you never see them dead, and they're surrounded. / 'Полагаю, ты думаешь, что Батч и Сандэнс тоже живы, хотя никто не видел их мертвыми, и они окружены'.

3. Конструкция *I'm sorry* 'Мне жаль' в речи переговорщика используется для минимизации воздействия на собеседника и снижения категоричности высказывания:

I'm sorry to tell you this, but Shane died. / 'Мне жаль такое говорить тебе, но Шейн умер'.

III. Синтаксические особенности

1. Условные предложения второго типа выражают желательность осуществления названного действия, создается доверительная атмосфера, говорящий использует технику самораскрытия и делится личными ощущениями:

I wouldn't have missed it for the world. / 'В жизни бы такого не упустил'.

I'd have picked one where the hero lives at the end. / 'Я бы выбрал такой, где герой жив в конце фильма'.

2. Парцеллированные предложения, где каждая часть отделяется междометиями *um, uh*, свидетельствуют о сомнении в верности сообщаемого, а также о поиске подходящей информации для описания сложившейся ситуации. Переговорщик использует тактику «накопления согласия». Включая междометия в свою речь, переговорщик способствует поиску приемлемых тем для разговора и его продолжения.

The, uh, exception that disproves the rule? / 'Эм, исключение, которое опровергает правило?'

My, um, kid. I, uh, read a lot of books. I, um, watch a lot of old movies. AMC. You got a satellite? They show all those old, uh, Westerns. / 'Мой, эм, ребенок, я, уф, читаю много книг. Я, эм, смотрю много старых фильмов. У тебя есть спутниковое? Они показывают много, уф, вестернов'.

Uh, Shane. Now, that's a good one but, uh, I'd have picked one where the hero lives at the end, you know? Like, uh, Rio Bravo or Red River. / 'Уф, «Шейн». Ну, это хороший, но, уф, я бы выбрал другой, где герой жив в конце, понимаешь? Типа, уф, «Рио Браво» или «Красная река»'.

3. Преимущественно простые предложения говорят о дистанцированности и аккуратности переговорщика, он ищет темы для разговора, пытается понять личность захватчика:

You pulled rank and ran my boys out of there. / 'Ты воспользовался служебным положением и выгнал моих парней оттуда'.

Exactly. / 'Точно'.

Yeah, I generally read histories and biographies. / 'Да, я в целом читаю исторические книги и биографии'.

I. Лексический аспект вербального ряда захватчика

1. В речи захватчика присутствует аксиологически позитивная лексика, оценивающая качества оппонента: *good* 'хороший', *in time* 'вовремя', *glad* 'рад', *like... myself* 'я люблю', *smart* 'умный', *much better* 'намного лучше'.

Ah, good timing, Chris. / 'А, как раз вовремя, Крис'.

You made it just in time. / 'Ты успел четко вовремя'.

Glad you accepted my invitation. / 'Рад, что ты принял мое приглашение'.

I like comedies, myself. I did like Shane though. That's a good one. / 'Я сам люблю комедии. Я и «Шейн» люблю. Хороший фильм'.

Yeah, that's smart. You're much better at this than Farley. / 'Да, это умно. Ты в этом намного лучше, чем Фарли'.

2. Свое положительное отношение к переговорщику захватчик оценивает через лексику, объединенной темой "love, relationship" 'любовь, отношения': *invitation 'приглашение', first date 'первое свидание', courting period 'период ухаживания'*:

Glad you accepted my invitation. / 'Рад, что ты принял мое приглашение'.

This is our first date, Chris. The courting period. / 'Это наше первое свидание, Крис. Период ухаживаний'.

3. Противопоставление зон ответственности выражено местоимениями *your – mine 'твой – мой'*, после чего следует предполагаемый бенефактивный результат *in one piece 'невредимыми'*. Говорящий очерчивает свои границы, указывает собеседнику на дистанцию и существующие разногласия:

Look, you do your job, I do mine, maybe we both walk out in one piece. / 'Смотри, ты делаешь свою работу, а я – свою, возможно, мы оба выйдем отсюда невредимыми'.

4. Положительная оценка исхода действия фильма выражается глаголом *lives 'живет'*, что дополнительно подчеркивается повторением негативно окрашенных прилагательных собеседника, но через отрицание *slumped ≠ dead 'упал ≠ мертвый'*. Захватчик в очередной раз дистанцируется, показывая речевым контрастом тот факт, что они с переговорщиком имеют разные взгляды.

Shane lives. / 'Шейн живет'.

Slumped don't mean dead. / 'Упал не значит умер'.

5. Саркастичная оценка увлечения переговорщика выражена сленговым существительным: *buff 'любитель'*. Захватчик смеется над своим собеседником, однако это поведение можно рассмотреть как положительное, так как это результат тактики сближения переговорщика, герой дает оценку личности собеседника, а значит, сближается с ним:

So you're some kind of history buff? / 'Полагаю, ты некоторого рода любитель истории?'.

6. Захватчик выражает требование глаголом *want/wanna 'хочу'*, отражающим категоричность его намерений. Ультимативность требований свидетельствует о высоком эмоциональном напряжении говорящего:

One: I want my badge brought down here. 'Первое: я хочу сюда свой бейдж'.

Three: I want the informant found. / 'Третье: я хочу, чтобы нашли информанта'.

Four: I wanna know who killed my partner. / 'Четвертое: я хочу знать, кто убил моего партнера'.

Five: I wanna talk to you face to face now. / 'Пятое: Я хочу поговорить с тобой с глазу на глаз сейчас'.

II. Модальность высказываний

1. Категоричность высказывания выражается наречием *never 'никогда'*, которое подчеркивает непоколебимую позицию говорящего, а также указывает на его дистанцированность:

Two negotiators on the same site never work. / 'Два переговорщика никогда не работают в одном месте'.

You never see Shane dead. / 'Ты никогда не увидишь Шейна мертвым'.

2. Модальное наречие *maybe 'возможно'* указывает на смягчение степени уверенности в совершении говорящим действия и тем самым выражает вероятность этого действия по отношению к настоящей ситуации. Захватчик проникается симпатией к переговорщику, тактика самораскрытия эффективно реализуется:

Look, you do your job, I do mine, maybe we both walk out in one piece. / 'Смотри, ты делаешь свою работу, я – свою, возможно, мы выйдем отсюда целыми и невредимыми'.

3. Повелительное наклонение выражает потенциальность выполняемого действия в форме приглашения. Захватчик объединяет себя с переговорщиком и рассматривает общий положительный результат, что в очередной раз подчеркивает эффективность тактики специалиста.

Before we start to bore everyone, let's get back to business. / 'Прежде, чем мы всем наскучим, давай вернемся к нашему вопросу'.

III. Синтаксические особенности

1. Условное предложение в сочетании с глаголом *want 'хочу'* указывает на требование выполнить пожелание в гипотетической ситуации – смерти говорящего. Захватчик раскрывает свою очень личную сторону, он говорит о возможных негативных последствиях и просит уважение к своей личности.

If I die, I want a departmental funeral. / 'Если я умру, я хочу быть похоронен с почестями'.

2. Другое условное предложение выражает угрозу в случае неповиновения слушающего.

Now, if neither the informant or killer is found in eight hours I will kill one hostage an hour until they're all dead. / 'Итак, если информант или убийца не будут найдены в течение восьми часов, я буду убивать одного заложника в час, пока они все не умрут'.

Во втором эпизоде переговорщик снижает категоричность высказываний лексикой с положительным значением, однако допускает семантически негативную лексику в ситуации спора, таким образом он реализует тактику самораскрытия и дает возможность захватчику высказать свое мнение. Модальность высказываний говорящего преимущественно выражена отрицательно, так как переговорщик увлеченно спорит с захватчиком и настойчиво указывает на факты, подтверждающие его правоту. Таким спором переговорщик провоцирует захватчика делиться личными взглядами. Дистанцированность говорящего иллюстрируется синтаксически, предложения часто простые, а если сложные, то парцеллируются междометиями сомнения. Тем не менее междометия показывают героя как ищущего контакт, и это в результате имело положительный эффект. Кроме того, присутствуют условные предложения второго типа, выражающие желательность исполнения

действия, что выражает сближение с позицией собеседника и снижает категоричность высказывания. Позиция захватчика в большинстве высказываний выражена положительной лексикой, смягчающей категоричность и снимающей дистанцию. Единственной ситуацией, когда речевая стратегия говорящего меняется на противоположную, является эпизод с декларированием требований. Модальность высказываний варьируется: говорящий может быть категоричен, в ситуации спора, или, наоборот, его позиция смягчена. Условные предложения в речи захватчика отражают категоричность его требований и увеличивают дистанцию (см. Рис. 2).



Рисунок 2. Лингвистические особенности речи захватчика и переговорщика во втором эпизоде

Заключение

Таким образом, мы приходим к следующим выводам. В результате проведенного исследования языковые характеристики речевого поведения переговорщика и захватчика были выявлены на основании выбранных методов анализа текста и классифицированы на лексические, модальные и синтаксические: лексические средства, куда входят стилистически окрашенная, эмоционально-оценочная и экспрессивная лексика, модальные, вносящие значение категоричности или, наоборот, смягчения позиции говорящего, а также синтаксические, отображающие развитие события и намерения коммуникантов.

Среди особенностей функционирования языковых средств в речи захватчика можно отметить следующие: захватчик в преобладающем большинстве ситуаций категоричен и дистанцирован. Лексически это выражено использованием инвективной лексики: *fuckin*g hate 'мепнуть не могу', *shut the fuck up* 'заткнись', *asshole* 'сволочь'; категоричностью требований с помощью глагола *want* 'хочу' и его вариантов; саркастичностью: *buff* 'любитель'. Модальность в речи героя выражается с помощью модального глагола *can* 'могу' и его отрицательной формы *can't*, интенсифицирующих ситуацию, а также наречия *never* 'никогда'. Синтаксис речи захватчика выражен условными предложениями, с помощью которых говорящий выражал условия и требования к собеседнику.

Речевое поведение переговорщика, обратное стратегии захватчика, часто реализуется с помощью смягчения позиции оппонента, снятия напряжения и снижения дистанции. В целом это коррелирует с общепринятыми правилами ведения переговоров с террористами, где одной из целей является понять позицию захватчика, имитировать согласие, провести тактику самораскрытия, возможно, спекулировать данными и получить в итоге заложников живыми. В анализируемых текстах для достижения поставленной цели переговорщиками использовались положительно-оценочная лексика *better* 'лучше', *the best* 'наилучший', *nice* 'приятный', *great* 'отличный', *perfect* 'идеальный', обращение к собеседнику по имени, модальность высказываний, которая снижает категоричность и показывает возможность выполнения действий, условные предложения, снимающие напряжение, пассивные конструкции, цель которых была убрать дистанцию и сблизиться с оппонентом.

В результате исследования отмечаются следующие отличительные аспекты в речи коммуникантов. Можно заметить, что в речи переговорщиков присутствуют элементы, противоречащие общей стратегии налаживания контакта: лексические средства: *died* 'умер', *mistake* 'ошибка', *slumped over* 'упал', *dead* 'мертвый'; модальный глагол *can't* 'не может'; преимущественно простые предложения, парцелляция. В речи захватчиков также отмечается трансформация в речевом поведении, которое изменилось под влиянием переговорщиков. В их речи можно заметить положительно-оценочную лексику: *good* 'хороший', *in time* 'вовремя', *glad* 'рад', *like... myself* 'я люблю', *smart* 'умный', обращение к собеседнику по званию *lieutenant* 'лейтенант', смягчение позиции с помощью модальных наречий: *Fair enough!* 'Вполне справедливо!', *maybe* 'возможно'. Положительная тенденция обусловлена в большей степени применяемой переговорщиком тактикой самораскрытия, захватчики располагаются к собеседнику, делятся личными эмоциями и опытом. Ввиду того, что анализируемые тексты взяты из художественного фильма, причина сдвига нормы ведения переговоров обусловлена

вымыслом сценариста. Во втором эпизоде захватчик является в прошлом профессиональным переговорщиком, его саркастичное настроение в отношении коллег – следствие того, что они в прошлом подвели его и обвинили в краже. Отсюда можно предположить, почему переговорщик находился в смятении и был излишне категоричен в своих высказываниях, поскольку необычная ситуация застала его врасплох. Тем не менее вымышленный сюжет фильма лишь дает возможность рассмотреть вариант ведения переговоров с захватчиком заложников в уникальном сценарии его ведения, таким образом позволяя сделать выводы о способах речевого воздействия на террориста и вероятном его результате.

Перспективы дальнейшего обращения к теме языкового оформления речи переговорщика и захватчика, составляющей объект изучения в криминалистике и юридической психологии, в лингвистических исследованиях дает возможность внести новую тенденцию в изучение языковых особенностей речи оппонентов в рассматриваемом типе переговоров и определить роль языка в формировании безнасильственного подхода к решению конфликта.

Источники | References

1. Азимов Э. Г., Шукин А. Н. Новый словарь методических терминов и понятий (теория и практика обучения языкам). М.: ИКАР, 2009.
2. Арпентьева М. Р. Военный психолог: работа с военнослужащими и сотрудниками спецподразделений // Гуманитарные проблемы военного дела. 2019. № 1 (18).
3. Баранова К. М. Разноструктурные средства описания однотипных ситуаций в современном английском языке (на материале конструкций, выражающих идею притяжательности): дисс. ... к. филол. н. М., 1998.
4. Варгасова Н. Ю., Воронцов А. В. Некоторые аспекты психологической подготовки сотрудников, участвующих в переговорном процессе с террористами // Актуальные проблемы борьбы с преступлениями и иными правонарушениями. 2022. № 22-2.
5. Давлетшин М. Р. Предварительная подготовка к проведению переговоров сотрудников органов внутренних дел в ситуации захвата заложников // Академическая мысль. 2019. № 1 (6).
6. Данилова В. А. Механизмы передачи фразеологических единиц в романе А. С. Пушкина «Евгений Онегин» (на материале перевода Дарио Морейра Кастро Алвеса на португальский язык) // Litera. 2021. № 7.
7. Калинина С. Б. Использование манипулятивных технологий в переговорном процессе с террористами // Заметки ученого. 2021. № 6-2.
8. Лебедева М. М. Вам предстоит переговоры. М.: Экономика, 2017.
9. Манцаева А. Н., Бажаева Ф. С. Типология коммуникативных стратегий и тактик в ситуации конфликта // Известия Чеченского государственного университета. 2022. № 1 (25).
10. Медведев А. В., Камагурова А. А., Финикова О. В. Психотехнологии, применяемые сотрудниками органов внутренних дел при ведении переговоров с преступниками // International Journal of Medicine and Psychology. 2022. Т. 5. № 3.
11. Пронина И. В. Роль коммуникативной ситуации в общении // Инновации. Наука. Образование. 2021. № 38.
12. Россихина М. Ю., Икатова И. И. Ситуативно обусловленные прагматические характеристики речевого акта приглашения в русской лингвокультуре // Известия Смоленского государственного университета. 2020. № 1 (49).
13. Скобина Е. А., Слепченко К. А. Актуальные вопросы ведения переговоров как одного из видов профилактики захвата заложников // Вопросы устойчивого развития общества. 2021. № 11.
14. Слышкин Г. Г., Ефремова М. А. Кинотекст (опыт лингвокультурологического анализа). М.: Водолей Publishers, 2004.
15. Сулейманова О. А., Фомина М. А., Тивьяева И. В. Принципы и методы лингвистических исследований / отв. ред. О. А. Сулейманова. Изд-е 2-е, перераб. и доп. М.: Языки народов мира, 2020.
16. Фомин В. В. О некоторых психологических приемах ведения переговоров при освобождении заложников // Прикладная юридическая психология. 2018. № 2 (43).

Информация об авторах | Author information

RU Шихалкина Татьяна Григорьевна¹
¹ Московский городской педагогический университет

EN Shikhalkina Tat'yana Grigor'evna¹
¹ Moscow City University

¹ shikhalkina@gmail.com

Информация о статье | About this article

Дата поступления рукописи (received): 17.06.2023; опубликовано online (published online): 25.08.2023.

Ключевые слова (keywords): переговоры; речевое поведение; коммуникативная ситуация; вербальный ряд; языковые особенности; negotiations; speech behavior; communicative situation; verbal forms; linguistic features.