

# СЕМАНТИКА УГРОЗЫ В ЛИНГВИСТИЧЕСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЕ ТЕКСТА

**Баранов А. Н.** (baranov\_anatoly@hotmail.com)

Институт русского языка им. В. В. Виноградова РАН,  
Москва, Россия

**Ключевые слова:** речевой акт, угроза, лингвистическая экспертиза

## SEMANTICS OF THREAT IN FORENSIC LINGUISTICS

**Baranov A. N.** (baranov\_anatoly@hotmail.com)

V. V. Vinogradov Russian Language Institute RAS,  
Moscow, Russia

The paper considers the semantics and pragmatics of threat as a speech act. In lexical semantics, the concept of a threat is often explained as a unified (single) notion. It is shown that speech acts of threat in Russian are divided into two types: threat-penalty and threat-warning. The latter type of threat — threat-warning — has a specific variety — threat-compulsion. Threat-penalty is a kind of a threat situation in which something bad occurred and speaker informs the hearer (who is responsible for this) that he will be punished. Threat-warning presupposes that no bad thing has occurred yet and the speaker shows the hearer that he should not do this bad thing. The realization of threat-compulsion assumes that the speaker tries to force the hearer to do something under threat of penalty.

Distinguishing the three kinds of threat is important for forensic linguistics. In cases of extremism, murder, bribe, exaction and others articles of law detection of body of the crime presupposes an analysis of criminal intention, which is reflected apart from everything else in kinds of threat.

Implicit ways of threatening are the most complicated to analyze in forensic linguistics. The analysis of implicit threat presupposes that all parts of semantic representation of this speech act (variables with terms and constants) should be identified in the text. The paper focuses on the case of implicit threat. The specific feature of the case analyzed consists in the implicit expression of penalty.

**Key words:** speech act of threat, forensic linguistics, lexical semantics

## 1. Семантика речевого акта угрозы и его типы

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, угрозой убийства, с принуждениями разного рода, а также по делам об экстремистской деятельности, взятках, рейдерстве и пр.

Угрозы как речевые действия (речевые акты) 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 последует<sup>1</sup>:

- (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].*

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

*Х угрожает<sub>1</sub>/грозит<sub>1</sub> 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 осознал, 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 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 указывает, например, на ситуацию вымогательства. Действительно, нечто плохое Q уже сделано. Однако для экстремистского дискурса угроза-наказание вполне органична.

<sup>1</sup> Поскольку далее рассматривается речевой акт угрозы, то в иллюстрациях используются и глагол *грозить* и глагол *угрожать*. Различия между ними относительно невелики.

В ряде случаев угроза-наказание эксплуатируется и при вымогательстве вымогательства. 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 угрожает<sub>2</sub>/грозит<sub>2</sub> 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 подписывай!».* 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 понуждение часто преследует интересы адресата (разумеется, в понимании говорящего), ср. *Если не сделаешь уроки, не пойдешь гулять!* Впрочем, это не мешает говорящему бездействию адресата рассматривать как событие, нежелательное для самого говорящего.

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

Следует отметить, что семантика глагола *угрожать* и его синонимов весьма подробно и обстоятельно рассмотрена в [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, лексические 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 грозилась 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: 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 выпускать 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 семантической оппозиций, по которым различаются синонимичные глаголы *угрожать*, *пригрозить*, *грозить* и *грозиться*. Однако неразличение угроз-наказаний, угроз-предупреждений и угроз-понуждений осложняет использование семантической экспликации угрозы, предложенной М. Я. Гловинской, в лингвистической экспертизе текста. Более того, эта экспликация не вполне отвечает и языковой интуиции. Разграничение указанных типов угроз как речевых актов существенно и с чисто лингвистической точки зрения, поскольку прослеживается в изменении условий успешности. Что касается собственно толкований глаголов *угрожать* и *грозить*, это требует особого обсуждения.

Рассмотрим пример выявления семантики угрозы в практике лингвистической экспертизы.

## 2. Case study: скрытая угроза

Выявление угрозы предполагает установление компонентов акта угрозы, то есть актантов, заполняющих соответствующие валентности, и фиксированных частей семантической экспликации этого речевого акта (констант). Наибольшую сложность представляют случаи, когда угроза не передается прямо, а по понятным причинам скрывается. 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.

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 ...<sup>2</sup> 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*);
- 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*).

---

<sup>2</sup> Отточия без скобок указывают на паузы.

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 разное 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 подход 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 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 M2 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) — M2;
- Y (тот или те, кому угрожают, адресат угрозы) — M1, M3;
- не Q (действие, желательное для угрожающего) — согласие продать здание, принадлежащее M1, M3, участнику M2.

Содержание, или сущность, угрозы (P) передается участником M2 в следующих фразах:

**M2 — Мы включаем свои механизмы. Мы теперь используем свои ресурсы для того, чтобы добиться в этом проекте максимального эффекта.**

M2 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.**

M1 — Вот этот документ, согласование, которое префект <...> M2 — **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 M2 (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 M2: 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-продажи, 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-побуждением, а не угрозой-наказанием или угрозой-предупреждением. Данный факт существенен для квалификации речевых действий участника М2 как рейдера. Тем самым, разграничение типов угроз необходимо для полного и точного анализа семантики текста.

## Литература

1. Гловинская М. Я. (2004), Словарная статья «Угрожать, пригрозить, грозить, грозиться», в Новый объяснительный словарь синонимов русского языка, Языки славянской культуры, М., с. 1190–1194.
2. НОСС — Апресян Ю. Д., Апресян Ю. Д., Бабаева Е. Э., Богуславская О. Ю. и др. (2004), Новый объяснительный словарь синонимов русского языка, Языки славянской культуры, М.

## References

1. *Glovinskaja M. Ja.* (2004) Lexical entry “Threaten, menace, promise” [Slovarnaja statja “Ugrozhat’, prigrozit’, grozit’, grozit’sya”], in *New explanatory dictionary of synonyms of Russian [Novyj ob’asnitelnyj slovar’ sinonimov russkogo jazyka]*, Jazyki slavjanskoj kultury, M.
2. *NOS* — *Apresjan Ju. D., Apresjan Ju. D., Babajeva E. È., Boguskavskaja J. Ju.* (2004), *New explanatory dictionary of synonyms of Russian [Novyj ob’asnitelnyj slovar’ sinonimov russkogo jazyka]*, Jazyki slavjanskoj kultury, M.