

Е.Ю. Гончарук

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса  
Владивосток. Россия

## Этнокультурная специфика взаимодействия носителей русского и китайского языков в ситуации коммуникативного конфликта

В статье рассматриваются понятия коммуникативного конфликта, типов речевого поведения в ситуации конфликтного взаимодействия носителей русского и китайского языков в социально-бытовой сфере общения. Материалом для исследования послужили конфликтные диалоги из современных российских и китайских художественных фильмов и произведений. Проводится анализ материала с целью определения основных коммуникативных типов личностей и сравнения специфики коммуникативного поведения носителей русского и китайского языков в ситуации конфликтного взаимодействия.

**Ключевые слова и словосочетания:** коммуникативный конфликт, коммуникативное поведение, бытовое общение, этнокультурная специфика, носители русского языка, носители китайского языка.

E.Yu. Goncharuk

Vladivostok State University of Economics and Service  
Vladivostok. Russia

## Ethno-cultural specificity of interaction Russian and Chinese language speakers in the situation of communicative conflict

The author considers the notions – communicative conflict, types of verbal behavior in the situation of conflict interaction Russian and Chinese language speakers' everyday communication. The material for analysis is conflict dialogs from modern Russian and Chinese art films and belles-lettres. The main purpose of analysis is identification of the basic communicative personality type and the comparison of specificity verbal behavior Russian and Chinese language speakers' in the situation of conflict interaction.

**Keywords:** communicative conflict, verbal behavior, ethno-cultural specificity, everyday communication, Russian and Chinese language speakers.

Конфликт рассматривается современными исследователями как междисциплинарное и многоуровневое явление [5, 8, 9]. Теория конфликта входит в область изучения философии, социологии, юриспруденции, политологии, логики и лингвистики [5, 6, 8]. Конфликт как феномен речевого взаимодействия изучается в рамках

---

Гончарук Екатерина Юрьевна – старший преподаватель кафедры русского языка; e-mail: Ekaterina.Goncharuk@vvsu.ru.

различных направлений лингвистики: лингвокогнитивного, социолингвистического, психолингвистического и лингвокультурологического. В лингвистике конфликт рассматривается как столкновение двух позиций – говорящего и слушающего [2, 6, 7]. Возросший интерес к проблеме эффективности коммуникации, в том числе в ситуации полиэтнического общения и межкультурной коммуникации, делает актуальным исследование этнокультурных особенностей поведения в ситуации конфликта представителей разных лингвокультур. Исследователи отмечают зависимость вербального и невербального поведения собеседников от принадлежности к той или иной культуре, и, следовательно, различное речевое поведение в ситуации конфликтного взаимодействия [3, 4, 8].

Рассмотрим понятие «коммуникативный конфликт». И.Н. Горелов и К.Ф. Седов определяют коммуникативный конфликт как «речевое столкновение, которое основано на агрессии, выраженной языковыми средствами» [1. С. 156]. Из данного определения следует, что конфликт связан с агрессией. Агрессия, по мнению И.А. Стернина, часто «вызвана конкретной ситуацией общения, эмоциональным состоянием человека, обидой, желанием немедленно добиться результата от собеседника» [7. С. 58]. Причины возникновения конфликта исследователи связывают с психологическими факторами, ситуацией взаимодействия, а также коммуникативными целями говорящего и слушающего. Таким образом, конфликт – столкновение, вызванное эмоциональным состоянием человека, следствием которого является агрессия, выраженная языковыми средствами.

В ситуации коммуникативного конфликта его участники проявляют индивидуально-личностные особенности коммуникативного поведения. Отличия в коммуникативном поведении определяются разными факторами, в том числе особенностями коммуникативно-личностных характеристик говорящих, обусловленных их темпераментом, воспитанием, социальным статусом и т.п. По мнению исследователей, разные языковые личности имеют разную степень конфликтности. Выделяют три основных коммуникативных типа личностей в ситуации коммуникативного конфликта: конфликтный, централизованный, кооперативный [1. С. 160].

Целью работы явилось определение этнокультурной спецификации поведения носителей русского и китайского языков в ситуации коммуникативного конфликта.

Для определения этнокультурной спецификации поведения носителей русского языка в ситуации коммуникативного конфликта нами было проанализировано 200 диалогов из современных художественных произведений. В результате анализа диалогов мы установили, что в 50% реплик говорящие проявляют тактики конфликтно-манипуляторского подтипа; в 40% реплик встречаются тактики конфликтно-агрессивного подтипа. Следующим по частотности стали тактики, относящиеся к кооперативно-конформному подтипу. Данный подтип встречается в 5% случаях. Наименее частотные тактики относятся к кооперативно-актуализаторскому (2%) подтипу. Тактики, присущие централизованному типу, в анализируемом материале представлены не были.

Проиллюстрируем перечисленные коммуникативные подтипы примерами.

*(А) и (Б) подруги*

*(А) Это когда тебе Porsche купили?*

*(Б) Купили// он мне свой отдал/ бэу / а не купили// (повышает тон голоса) (к/ф «Про любовь», 2010)*

В данном диалоге говорящий (Б) использует тактики, характеризующие конфликтный тип личности. В его речи присутствуют конфликтогены, к которым мы можем отнести слова, демонстрирующие усмешку (*Он мне свой отдал/ бэу/ а не купили*). Своим ответом (Б) демонстрирует превосходство над собеседником, лучшую осведомленность в данном вопросе. Таким образом, говорящий (Б) проявляет черты конфликтно-манипуляторского подтипа. Говорящий (А) использует тактику, характеризующую кооперативный тип личности, поскольку конфликт дальше не продолжается. Говорящий (А) готов принять точку зрения собеседника, не вступая в конфронтацию с ним. Говорящий (А) относится к кооперативно-конформному подтипу.

Рассмотрим следующий пример, в котором встречаются тактики конфликтного типа коммуникативного поведения.

*Гаишник, который нас остановил, так не считал.*

*(А) Выпивали? – добродушно спросил он.*

*(Б) Я? Да вы что? – КБУ протянул ему документы.*

*(А) Задерживаю права. До экспертизы.*

*(Б) Какой экспертизы? – недовольно переспросил Костя и вдруг внимательно посмотрел на гаишника. – Эй, да вы сами выпивали! («Про любовь» О.Робски, 2007)*

В данной реплике говорящий (Б) избирает тактику конфликтно-манипуляторского подтипа. Он пытается убедить собеседника в том, чего тот не делал, навязать свою точку зрения. Провоцирует собеседника вступить в конфликт, нападая на него (*Эй, да вы сами выпивали!*).

*(А) Штраф будешь платить? – гаишник чуть отошел от машины.*

Говорящий (А) игнорирует обвинения в свой адрес, меняет тему разговора, при этом не вступает в конфликт, увеличивает дистанцию с собеседником (*чуть отошел от машины*), демонстрируя тем самым желание уклониться от нападков говорящего (Б). Данная тактика характеризует активно-центрированный подтип.

*(Б) Я? Штраф? – закричал КБУ. – Да это вы под суд пойдете! Вымогатели! Наньются и пристаю к честным гражданам! И угрожают еще! Где ваш жетон?*

Данной репликой говорящий (Б) демонстрирует свою отнесенность к конфликтно-агрессивному типу. Он открыто выражает свое недовольство, повышая тон голоса. Оскорбляет собеседника (*вымогатели*), продолжая провоцировать его продолжить конфликт.

*Гаишник протянул КБУ права. (А) Езжай, езжай, сумасшедший!*

Данной репликой говорящий (А) продемонстрировал свое нежелание участвовать в конфликте. Говорящий (А) готов идти на уступки. Он проявляет черты кооперативно-конформного подтипа.

*(Б) Нет, вы стойте! – не мог успокоиться Костя.*

Говорящий (Б) демонстрирует готовность продолжать конфликт (*не мог успокоиться Костя*). Он не соглашается с желанием говорящего (А) завершить коммуникацию (*Нет, вы стойте*), повышает тон голоса, пытается манипулировать собеседником, используя форму императива (*вы стойте*). Говорящий (Б)

в данной реплике избирает тактику, относящуюся к личности конфликтно-манипуляторского подтипа.

*(В) Да отстань ты от него! – попросила Рита. Гаишник сел в машину и медленно выехал на дорогу.*

Третий участник диалога говорящий (В) пытается успокоить говорящего (Б), демонстрирует свою отнесенность к конфликтно-манипуляторскому подтипу, так как использует глагол в форме императива (*отстань*), пытаясь изменить поведение собеседника. Кроме того, повышает тон голоса, что является одним из конфликтогенов.

*(Б) Не отстану! – кричал КБУ, нажимая на газ. – Пьяная гаишная морда! Я ему покажу, кто здесь выпивал! («Про любовь/он» О.Робски, 2007)*

В данной реплике говорящий (Б) выражает агрессию с помощью повышения тона голоса (*кричал*), а также использует оскорбления в адрес говорящего (А) (*Пьяная гаишная морда*). Говорящий (Б) относится к конфликтно-агрессивному подтипу личности.

Таким образом, говорящий в диалоге может менять тактики разных подтипов, но в рамках одного коммуникативного типа. В первых репликах диалога действия говорящего (Б) относятся к конфликтно-манипуляторскому подтипу (повышение тона голоса, глагол в форме императива, навязывание своей точки зрения), с развитием диалога в его речи появляются показатели конфликтно-агрессивного подтипа (оскорбление, агрессия, повышение тона голоса). Говорящий (Б) относится к конфликтному типу личности.

В следующем примере оба говорящих относятся к конфликтному типу личности, демонстрируют отнесенность к конфликтно-манипуляторскому подтипу, не изменяя тактик в течение разговора.

*(А) и (Б) подруги. (Б) сомневается в выборе дочери, считает, что дочь торопится*

*(А) (подходит к Наде (дочери (Б) кладет руку ей на плечо) Галчонок/ перестань каркать/ ну не у всех же женихи сбегают в день свадьбы/ как у тебя// (смотрит на (Б) с укором)*

Говорящий (А) выражает несогласие с точкой зрения говорящего (Б) с помощью тактики укора. Данная тактика демонстрирует отнесенность говорящего (А) к конфликтно-манипуляторскому подтипу коммуникативной личности.

*(Б) отрицательно машет головой, смотрит с укором на (А)*

Говорящий (Б) выражает несогласие с собеседником с помощью невербальных средств – отрицательно машет головой, смотрит с укором. Указанные тактики можно отнести к конфликтно-манипуляторскому подтипу.

*(А) Я уверена/ что такие женихи на дороге не валяются// (смотрит на Надю в зеркале)*

Говорящий (Б) старается убедить собеседника в своей правоте, навязать свою точку зрения, демонстрируя превосходство своего жизненного опыта (*я уверена*). Данная тактика относится к конфликтно-манипуляторскому подтипу.

*(Б) Хм/ (качает головой, поднимает руку вверх) валяются/ валяются// (поворачивается и быстро уходит к дивану) чем Данечка не угодил// (говорит в сторону, поднимает руку к лицу, потом опускает) (к/ф «Выкрутасы», 2011)*

В данной реплике говорящий (Б) демонстрирует несогласие с говорящим (А), оставаясь при своем мнении. Не меняет тактики, проявляет черты конфликтно-манипуляторского подтипа.

Итак, говорящий в течение диалога может использовать одну тактику поведения в конфликте либо изменять тактики поведения, при этом демонстрируя отнесенность к одному коммуникативному типу.

Далее рассмотрим на примере действия говорящего, демонстрирующие его отнесенность к кооперативно-конформному подтипу коммуникативной личности.

*(А) Влад; (Б) Даша. Влад звонит Даше по телефону, проявляет нетерпение, поскольку девушка опаздывает*

*(А) Даш, ты не торопись//с иронией)*

*(Б) Я уже бегу//*

*(Б) Ничего/ ничего/ я тут в машине еще могу полчаса посидеть// (к/ф «Про любовь», 2010)*

В данном диалоге говорящий (А) относится к кооперативно-конформному подтипу. Он использует иронию, демонстрируя спокойствие и согласие ждать столько, сколько нужно. Но на самом деле он совсем не хочет этого делать. Собеседник понимает его истинное намерение. Ирония в данном случае является способом избежать открытого конфликта, смягчает отрицательные эмоции, испытываемые говорящим (А) из-за того, что девушка (говорящий (Б)) опаздывает на встречу с ним.

Итак, кооперативно-конформный подтип говорящего характеризуется употреблением в речи иронии, подтекста, что снижает уровень конфликтности, так как агрессия и недовольство проявляются скрыто.

Наименее частотным среди исследуемого материала стал кооперативно-актуализаторский подтип, который характеризуется желанием понять собеседника, поставить себя на его место, успокоить. Проиллюстрируем данное положение примером.

*(А) По-другому? – закричала Лада. – По-другому? А разве бывает по-другому? Когда я прощаю уже сколько лет, а?*

Говорящий (А) относится к конфликтно-агрессивному подтипу. Агрессия выражается в виде повышения тона голоса. Вопросы демонстрируют несогласие с собеседником, претензию в адрес собеседника.

*Ларчик обняла Ладу и стала что-то шептать ей в ухо. Лада послушно кивала.*

*(Б) Ну, – улыбнулась Ларчик, как улыбаются маленькому ребенку, – ты же любишь его. И он тебя. И когда-нибудь все будет хорошо, правда? Все равно вы вместе. («Про любовь/он», Оксана Робски, 2007)*

Говорящий (Б) относится к кооперативно-актуализаторскому подтипу, поскольку, не обращая внимания на агрессию собеседника, старается настроить его на позитивный лад, подарить надежду. Своими действиями (*обняла, послушно кивала, улыбнулась*) говорящий (Б) демонстрирует участие, желание понять и успокоить собеседника.

Таким образом, анализ диалогов, содержащих коммуникативный конфликт, показал, что наиболее частотным типом поведения в конфликте для носителей русского языка является конфликтный тип. Конфликтный тип поведения встречается

в 90% диалогов, из которых 50% реплик относятся к конфликтно-манипуляторскому подтипу, 40% к конфликтно-агрессивному подтипу.

Следующим по частотности типом поведения носителей русского языка в конфликте стал кооперативный тип, который встречается в 7% случаев, из которых 5% реплик относятся к кооперативно-конформному подтипу, 2% к кооперативно-актуализаторскому.

Полученные результаты позволяют говорить о том, что носители русского языка имеют высокий уровень конфликтности, не склонны идти на уступки и компромиссы. Анализ продемонстрировал склонность носителей русского языка к провокациям и манипуляциям в отношении собеседника. Носители русского языка легко вступают в конфликт, по большей части открыто выражают агрессию, отстаивая и навязывая свою точку зрения, не скрывая свои истинные намерения.

Далее рассмотрим коммуникативные типы личности носителей китайского языка в ситуации коммуникативного конфликта.

Для определения этнокультурной специфики поведения носителей китайского языка в ситуации коммуникативного конфликта мы проанализировали 200 конфликтных диалогов. Материалом послужили диалоги из современных китайских фильмов: «Судьба персикового цветка» и «Любовь». В результате анализа диалогов мы установили, что 60% реплик говорящих относятся к конфликтно-агрессивному типу; 20% реплик – конфликтно-манипуляторскому типу; 15% – кооперативно-конформному типу; 5% реплик относятся к кооперативно-актуализаторскому подтипу. Проиллюстрируем полученные результаты.

Рассмотрим диалог из фильма «Судьба персикового цветка» (桃花运).

(А) мать; (Б) Мэй Тин, ее дочь. Разговаривают в доме.

(А) *Весь день ты дома// почему ты не общаешься с друзьями? (Говорит с повышенной интонацией; выражение лица строгое)*

В приведенном диалоге говорящий (А) относится к конфликтно-манипуляторскому типу, так как матери не нравится, что ее дочь весь день находится дома. Она упрекает дочь в этом. Мать не говорит прямо, что дочь должна идти на улицу, но тональность ее голоса и строгое выражение лица указывают на желательность этого действия со стороны дочери.

(Б) *В детстве вы бросили меня дома у бабушки в городе Наньцзин/ потом сказали мне находиться далеко от друзей и подруг // а сейчас разрешаете мне завести друзей? (тон голоса повысился; закрыла дверь)*

Говорящий (Б) демонстрирует тактики конфликтно-агрессивного подтипа, поскольку своими действиями (закрыла дверь, не хочет продолжать разговор) проявляет грубое, агрессивное отношение к своему собеседнику. Данными действиями она провоцирует собеседника к столкновению, поскольку подобное поведение дочери по отношению к матери неприемлемо. Дочь упрекает мать, вспоминает негативный опыт в прошлом, демонстрируя свое неуважение.

Итак, в данном диалоге оба собеседника проявляют тактики конфликтного типа. Говорящий (А) – манипулятор, говорящий (Б) демонстрирует агрессию.

Рассмотрим следующий диалог из фильма «Судьба персикового цветка» (桃花运).

(А) Гэн Лэ; (Б) Мэй Тин – его девушка

*(А) Я просто серьезно подумал/ как ты себя чувствуешь// я думаю/ что ты права//я плохой/ ты хорошая девушка// это правда //ты заставляешь меня чувствовать себя виноватым/ я подчеркиваю/ мы расстаемся на время/ я думаю о наших отношениях//*

Говорящий (А) проявляет черты кооперативно-актуализаторского подтипа, поскольку пытается поставить себя на место собеседника и понять его чувства (*Я просто серьезно подумал/ как ты себя чувствуешь*). Гэн Лэ сообщает о своем решении расстаться с девушкой. Он делает это осторожно и мягко, винит во всем себя (*я плохой/ ты хорошая девушка*), указывает на то, что делает это только ради Мэй Тин и их отношений (*я подчеркиваю/ мы расстаемся на время/ я думаю о наших отношениях*). Говорящий (А) заботится о чувствах своего собеседника, демонстрируя участие и желание избежать агрессии со стороны партнера по коммуникации.

*(Б) (молчит и смотрит на него)*

Говорящий (Б) относится к кооперативно-конформному типу, он принимает точку зрения собеседника, но при этом внутренне не согласен с ней. Молчание является следствием того, что Мэй Тин не может найти нужных слов, чтобы возразить, поскольку сообщение о расставании является для нее неожиданностью.

*(А) Мы расстанемся// (обнял и ушел)*

В данной реплике говорящий (А) проявляет черты конфликтно-манипуляторского подтипа. Он сообщает о принятом решении, решение безапелляционно и твердо (*мы расстанемся*). Озвучив свое решение, он не поинтересовался у собеседника о причинах его молчания, о его чувствах. Однако при этом говорящий (А) демонстрирует черты кооперативно-конформного подтипа, проявляя заботу по отношению к девушке (обнимает её), с целью смягчить твердость своих слов.

*(Б) (она молчит и смотрит ему вслед)*

Говорящий (Б) сохраняет тактику кооперативно-конформного подтипа, поскольку продолжает молчать. Молчание можно расценить как принятие с точки зрения собеседника.

Приведенный анализ доказывает, что участник конфликта может проявлять черты сразу нескольких типов. Говорящий (А) во второй реплике проявляет черты конфликтно-манипуляторского и кооперативно-конформного подтипа речевого поведения в конфликте. Кроме того, в зависимости от ситуации общения говорящий может избирать разные типы речевого поведения. В первом примере, в диалоге с матерью, говорящий (Б) (Мэй Тин) относится к конфликтно-агрессивному типу, упрекая и проявляя агрессию по отношению к собеседнику (своей матери). Во втором примере, при разговоре со своим любимым человеком, Мэй Тин относится к кооперативно-конформному типу речевого поведения, принимая точку зрения собеседника, внутренне с ней не соглашаясь.

Следующим проанализируем диалог из фильма «Любовь» (爱).

*(А) Лу Пин (Б) Фан Жоуи (девушка Лу Пин) (В) Нора (дочь директора компании, в которой работает Лу Пин)*

*(А) Познакомься/ это Нора дочь директора компании «Да Юй»/ это Фан Жоуи//*

*(Б) Здравствуй//*

*(В) Здравствуй//*

*(Б) Вау// прекрасный бриллиант//*

*(В) Спасибо//*

*(А) (обращается к Фан Жоуи) Хорошо/пошли//*

Говорящий (А) относится к конфликтно-манипуляторскому типу, поскольку хочет, чтобы собеседник ушел вместе с ним.

*(Б) Да//какой запах//ты чувствуешь?*

Говорящий (Б) относится к кооперативно-конформному типу, соглашается с собеседником, но при этом не хочет уходить, пытаясь отвлечь собеседника, обращая его внимание на запах.

*(А) Ничего//пошли//*

Говорящий (А) продолжает настаивать на своем, не обращая внимания на собеседника (конфликтно-манипуляторский тип).

*(Б) Запах пирога//*

*(А) (обращается к Nora) Извини/она пьяная// (к Фан Жоуи) Пошли//*

Говорящий (А), обращаясь к говорящему (Б), проявляет черты конфликтно-манипуляторского подтипа, поскольку продолжает настаивать на том, что им надо уходить, несмотря на нежелание говорящего (А).

*(Б) Извини меня/ ты должен извинить меня//*

Говорящий (Б) просит извинения, пытаясь успокоить собеседника (кооперативно-конформный тип), затем настаивает на том, чтобы собеседник простил его (конфликтно-манипуляторский тип).

*(А) Ужасно!!! Фан Жоуи//*

Говорящий (А) делает собеседнику замечание, указывает на то, что его поведение неуместно (конфликтно-манипуляторский тип).

*(Б) Ужасно//(ушли вместе)*

Говорящий (Б) относится к кооперативно-конформному типу, соглашается с собеседником, делает то, о чем он просил (уходит вместе с ним).

Анализ диалогов, содержащих коммуникативный конфликт, продемонстрировал, что наиболее распространенным типом коммуникативного речевого поведения в ситуации конфликта носителей китайского языка является конфликтно-агрессивный подтип (60% реплик). Менее частотным стал конфликтно-манипуляторский тип (20% реплик). Данные результаты говорят о высокой конфликтности носителей китайского языка. Кооперативно-конформный подтип речевого поведения в ситуации конфликта представлен в 25% реплик, что демонстрирует большее стремление продолжить конфликт, нежели попытаться его избежать или прекратить. Наименее частотным (5% реплик) является кооперативно-актуализаторский подтип поведения в конфликте, то есть меньше всего собеседники стремятся понять чувства друг друга, выразить сочувствие. Кроме того, проведенный анализ продемонстрировал отсутствие централизованного типа речевого поведения и его подтипов, что свидетельствует об активной позиции всех участников общения в ситуации конфликта, направленности на собеседника, внимании к словам и мыслям собеседника, желании продолжить конфликт.

Таким образом, поведение носителей русского и китайского языков в целом является конфликтным. Носители русского языка выступают большими мани-



пуляторами (50%), чем китайцы (20%). При этом анализ продемонстрировал, что носители китайского языка более агрессивны (60%), чем русские (40%). Следующим по частотности у китайцев и русских стали тактики кооперативного типа поведения, у русских они составили 7%, у китайцев 15%. Центрированный тип поведения русских и китайцев в коммуникативном конфликте не представлен. Это свидетельствует о том, что русские и китайцы в конфликте не склонны игнорировать своего собеседника, молчать и скрывать свои истинные чувства. Анализ материала показал, что русские и китайцы активны и легко вступают в конфликты, не склонны к компромиссам, предпочитают открыто отстаивать свою позицию.

---

1. Горелов, И.Н. Основы психолингвистики / И.Н.Горелов, К.Ф. Седов. – М.: Лабиринт, 2010. – 320 с.
2. Мартынова, Е.А. Типология явлений коммуникативного дискомфорта в ситуациях диалога: дис. ... канд. филол. наук / Е.А. Мартынова. – Орел, 2000. – 192 с.
3. Мацумото, Д. Психология и культура / Д. Мацумото, 2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://krotov.info/lib\\_sec/13\\_m/maz/umoto\\_7.htm#14](http://krotov.info/lib_sec/13_m/maz/umoto_7.htm#14).
4. Пугачева, Е.Н. К вопросу об исследованиях коммуникативного конфликта (на примере конфликтного взаимодействия носителей китайского языка) // Филологические науки. Вопросы теории и практики. – Тамбов: Грамота. – 2013. – №7 (25). Ч. II. – С. 153–158.
5. Рудов, А.П. Информативный диалог конфликтного типа: структурно-семантический и коммуникативно-прагматический аспекты: дисс. ... канд. филол. наук / А.П. Рудов. – Новосибирск, 2005. – 216 с.
6. Смирнова, М.Н. Коммуникативные неудачи в неофициальном диалоге (на материале английского языка): дис. ... канд. филол. наук / М.Н. Смирнова. – М., 2003. – 165 с.
7. Стернин, И.А. Деловое общение / И.А. Стернин. – Воронеж: Родная речь, 2009. – 184 с.
8. Стернин, И.А. Русское и финское коммуникативное поведение / И.А. Стернин. – Воронеж: Изд-во ВГТУ, 2002. Вып. 3. – 181 с.
9. Хараш, А.У. Психология коммуникативного воздействия / А.У. Хараш. – М.: МГУ, 1986. – 257 с.

© Гончарук, Е.Ю., 2016

**Для цитирования:** Гончарук, Е.Ю. Этнокультурная специфика взаимодействия носителей русского и китайского языков в ситуации коммуникативного конфликта / Е.Ю. Гончарук // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2016. – № 1. – С. 90–98.

**For citation:** Goncharuk, E.Yu. Ethno-cultural specificity of interaction Russian and Chinese language speakers in the situation of communicative conflict / E.Yu. Goncharuk // The Territory Of New Opportunities. The Herald of Vladivostok State University of Economics and Service. – 2016. – № 1. – P. 90–98.

Дата поступления: 09.12.2015.