

© О. В. Бычихина

DOI: 10.15293/2226-3365.1405.17

УДК 801.161.10

## АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ КОММУНИКАТИВНЫХ МОДЕЛЕЙ РОССИЙСКОГО И КИТАЙСКОГО БИЗНЕС-ДИСКУРСОВ

О. В. Бычихина (Новосибирск, Россия)

*В статье автор делает попытку проанализировать языковые и экстралингвистические особенности ведения бизнес-коммуникации представителями китайской и российской сторон. Цель статьи – выделить и охарактеризовать основные коммуникативные модели российского и китайского бизнес-дискурсов. Говорится, что одним из проявлений активных динамических процессов, произошедших в языке за последнее время, является изменение стратегий ведения коммуникации, в том числе и бизнес-коммуникации. Актуальность темы обусловлена тем, что экономические успехи Китая в последнее время стали наиболее очевидны. Бизнесмены из многих стран мира, в том числе из России, стремятся наладить доверительные деловые отношения с китайцами, следовательно, знание смысловых особенностей построения китайской и российской бизнес-коммуникации позволяет избежать многих ошибок, предотвращает напряженность и недопонимание в отношениях между деловыми партнерами. Особое внимание уделяется сравнительному анализу использования традиционных китайских и российских коммуникационных моделей.*

*Китайский и российский подходы к ведению бизнес-переговоров сравниваются по различным критериям, таким как: интонация, цель коммуникации, доминанты коммуникации, основной источник информации, стратегии ведения бизнеса, особенности коммуникации и языковые средства. Отдельно выделяются основные языковые средства выражения прямых и косвенных речевых жанров с семантикой отказа.*

**Ключевые слова:** теория речевых жанров, прямой/косвенный речевой жанр, способы выражения отказа, модусные показатели, персуазивность, активные процессы в русском языке, бизнес-переговоры, деловая культура, коммуникационные модели.

В настоящей статье предпринята попытка проанализировать языковые и экстралингвистические особенности ведения бизнеса китайскими и российскими партнерами. Эта тема была вызвана двухгодичным пребыванием автора в Китае в качестве преподавателя русского языка как иностранного сту-

дентам, в том числе, факультета бизнеса и туризма и наблюдением за основными речевыми стратегиями при ведении переговоров с российскими партнерами. Особое внимание уделяется сравнительному анализу использования традиционных китайских и российских коммуникационных моделей.

**Бычихина Ольга Владимировна** – кандидат филологических наук, доцент кафедры русского языка и восточных языков Сибирского государственного университета путей сообщения.

E-mail: bychikhina.olga@yandex.ru

По мнению Л. Грузбер и И.Б. Новика, свойство языка вступать со средой во много-сторонние и разнообразные (взаимокоррелирующие) отношения – одно из основных его особенностей как сложной динамической системы [7, 11]. Бесспорно, язык вообще и русский язык, в частности, служит отображением все того, что происходит в среде, обществе. Многие процессы (развитие систем телекоммуникации, политические события в России, её отношения со странами ЕС и Востока и др.) за последнее время оказали огромное влияние на революционное преобразование русского языка, на появление в нем активных процессов. На данный момент выделяют такие активные процессы в русском языке, как изменения в условиях функционирования языка, в построении текста, в системе языка [1–3, 12, 14–15.]. Наиболее явными среди активных процессов, происходящих в языке, являются условия функционирования языка<sup>1</sup>. Изменение условий функционирования языка, его активное «вторжение» в сферу бизнес-коммуникации (особенно деловых отношений между Китаем и Россией) не могло не сказаться на особенностях построения вербальной и невербальной коммуникации.

Актуальность темы обусловлена тем, что экономические успехи Китая за последние 30 лет стали очевидны всему мировому сообществу. Многие авторитетные исследователи (Игорь Панарин, профессор Дипломатической академии МИДа России; Гидеон Рахман, Financial Times<sup>2</sup>, Збигнев Бжезин-

ский, руководитель Центра стратегических и международных исследований (CSIS)<sup>3</sup> и др.) считают, что в XXI веке нас ждет наступление «века Азии», и прежде всего, поднимающегося гиганта – Китая. Все эксперты признает его мощь и называет будущим преемником Америки, а многие даже считают, что Китай сможет стать новой сверхдержавой, подмяв под себя США. По сообщениям многих источников, за последние пять лет в году экономика Китая вышла на первое место и опередила экономику США<sup>4</sup>. Все это еще более повышает интерес к выстраиванию деловых отношений с китайскими бизнес-партнерами.

В этих условиях для того, чтобы стать полноправным партнёром Китая, необходимо знать особенности бизнес-коммуникации по-китайски, учитывать особый подход китайцев к ведению бизнеса. Это поможет избежать многих ошибок и предотвратить напряженность и недопонимание, которые могут угрожать деловым отношениям между китайцами и россиянами (沟通的主体：关系). Цель данной работы – проанализировать особенности построения китайского способа ведения бизнес-переговоров. Для этого необходимо решить следующие задачи: а) определить понятие слова «переговоры»; б) описать лингви-

---

<http://www.liveinternet.ru/users/hercy/post210230506/> (дата обращения: 11.10.2013).

<sup>3</sup> Бжезинский З. Без США миру грозит хаос. [Электронный ресурс]. – URL: – [http://www.profi-forex.org/novostimira/novosti\\_ameriki/usa/entry\\_1008107089.html](http://www.profi-forex.org/novostimira/novosti_ameriki/usa/entry_1008107089.html) (дата обращения: 11.10.2013).

<sup>4</sup> Курцев А. Китай вышел на первое место по темпам роста экономики [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.sravni.ru/novost/2010/10/5/kitay-vyshel-na-pervoe-mesto-v-mire-potempam-rosta-ekonomiki/> (дата обращения: 11.10.2013).

---

<sup>1</sup> Активные процессы в русском языке на современном этапе [Электронный ресурс]. – URL: – <http://www.nado5.ru/e-book/aktivnyeprocessy-v-russkom-yazyke> (дата обращения: 11.10.2013).

<sup>2</sup> США и Китай: какие преимущества и недостатки двух мощных держав нашего времени? [Электронный ресурс]. – URL: –

стические и экстралингвистические особенности построения деловой коммуникации в Китае; в) проанализировать языковые способы выражения отказа в китайской бизнес-коммуникации – 语言的沟通：办法。分析（没有）建议是为了研究对语言的理解。

Для начала определим понятие слова «переговоры» (谈判). Концепция, структура построения и ведения переговоров была привнесена в китайскую культуру из-за рубежа. Фактически в традиционном китайском языке отсутствует само слово «переговоры». Термин 谈判 (tánpàn), который используется для этого, представляет собой западное понятие. Это сочетание двух иероглифов – 谈 (tán) – «обсуждение» (讨论, 磋商), и 判 (pàn) – «суждение» (讨论, 观点). Основная смысловая нагрузка при этом приходится на первый иероглиф 谈 (tán) «обсуждение».

Во-первых, стоит отметить, что смысловое наполнение слова 谈判 (tánpàn) в китайском языке кардинально отличается от русского слова «переговоры».

В Китае в понятии «переговоры» актуализируется компонент «толковать», «разговаривать», тогда как в русском языке на первый план выходят семы «деловая цель», «обмен мнениями», «соглашение», «договор». Ср.:

**ПЕРЕГОВОРЫ** – обмен мнениями для выяснения условий какого-нибудь соглашения<sup>5</sup>.

**ПЕРЕГОВОРЫ** – 1. Обмен мнениями с деловой целью<sup>6</sup>.

<sup>5</sup> Переговоры: Толковый словарь русского языка / Под ред. Д.Н. Ушакова [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.onlinedics.ru/slovar/ushakov/p/peregovory.html> (дата обращения: 11.10.2013).

<sup>6</sup> Переговоры: С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. Толковый словарь современного русского языка [Электронный ресурс]. – URL: <http://slovarozhegova.ru/>

**ПЕРЕГОВОРЫ** – 1. *Офис.* **Обсуждение** каких-л. вопросов между официальными сторонами с целью выяснения позиций сторон и заключения возможного договора. 2. Обмен мнениями с целью договориться о чём-л.; разговор. *Разг.* Разговор по телефону с абонентом другого города или страны<sup>7</sup>.

Во-вторых, следует сказать, что смысловое наполнение слова «обсуждать», 谈 (tán), в китайском языке также кардинально отличается от этого слова в русском.

В русском контексте «обсуждать» имеет логический, оценочный смысл, а также сему «беседовать». Ср.: **ОБСУДИТЬ** – разобрать, оценить, высказывая свои соображения по поводу чего-н. или чьего-н. поведения, проступка<sup>8</sup>. В китайском же «обсуждать» подразумевает скорее «вести продолжающийся диалог».

Таким образом, если двое китайцев захотят провести переговоры, то они скажут: «Давай потолкуем». По замечанию Минг-Чжер Чена, этнического китайца, долгое время прожившего на Западе и знакомого с особенностями обоих способов ведения коммуникации [10, с. 162], европейская деловая культура воспринимает коммуникацию лишь как обмен информацией, заканчивающейся после завершения сделки, тогда в Китае это неотъемлемая часть выстраивания деловых отношений.

[word.php?wordid=20306](http://word.php?wordid=20306) (дата обращения: 11.10.2013).

<sup>7</sup> Переговоры: Большой толковый словарь русского языка / Сост. и гл. ред. С.А. Кузнецов. – URL: <http://www.gramota.ru/slovari/dic/?word=%EF%E5%F0%E5%E3%EE%E2%EE%F0%FB&all=x> (дата обращения: 11.10.2013).

<sup>8</sup> Обсудить: Толковый словарь русского языка / Под ред. Д.Н. Ушакова [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.slovoedia.com/3/206/807112.html> (дата обращения: 11.10.2013).

Кроме этого хотелось бы заметить, что у китайцев существует особый подход к понятию «конкуренция», выражающийся в том, что конкуренция и сотрудничество являются двумя сторонами одной медали, что для европейского бизнесмена просто несовместимо.

Тем не менее, несмотря на кажущийся упрощенный и неформальный подход к веде-

нию бизнес-переговоров, китайцы являются очень жесткими «переговорщиками». В чем же отличие китайского способа ведения бизнес-беседы от российского? Мы выделили несколько критериев для сравнения китайского и российского подходов к бизнес-коммуникации.

Критерии	Китайский подход 中方的意见(zhong fang de yi jian)	Российский подход 西方的意见(xi fang de yi jian)
Интонация	Тихая 平淡的语气 (ping dan de yu qi)	Громкая 激动的语气 (ji dong de yu qi)
Цель	Пошаговый выигрыш	Перфекционистская – «все или ничего» (победитель забирает все)
Доминанты коммуникации	Опосредованная, сослагательная,侧面表达 (ce mian biao da)	Прямая, императивная 直接回应 (zhi jie hui ying)
Основной источник информации	Невербальные средства 动作表达(dong zuo biao da)	Вербальные средства 语言表达 (yu yan biao da)
Стратегии ведения бизнеса	1. Сохранение лица 对对方有所尊重 (dui dui fang you suo zun zhong)	1. Искренность, честность
	2. Неопределенность	2. Определенность
	3. Гибкость и компромисс	3. Побеждает сильнейший 对对方不留情面 (dui dui fang bu liu qing mian)
	4. Терпение	4. Экономия времени (ср.: «Время – деньги»)
	5. Социальный статус партнеров	5. Непосредственная задача, стоящая перед партнерами
Особенности коммуникации	1. Косвенная, (косвенные высказывания) – 间接传的达信息/委婉的表达 (wei wan de biao da)	1. Прямая коммуникация (прямые высказывания) – 直接的传达信息/直接的表达 (zhi jie de biao da)
	2. Интровертность, сдержанность	2. Экстравертность, импульсивность
	3. Личностность	3. Обезличенность (командность, корпоративность)
	4. Отсутствие физического контакта	4. Наличие, приемлемость физического контакта
	5. Жесты не указывают ни на что, мало используются	5. Жесты значимы, используются активно
Языковые средства	1. Ясно (понятно) ли я выражаюсь? 我表述的您明白吗(wo biao shu de nin ming bai ma) ?	1. Вы меня понимаете? 你明白我的意思吗(ni ming bai wo de yi si ma)?
	2. Не затруднит ли вас (не могли бы вы) сделать это позже?	2. Не делайте этого (прекратите это делать)

	3. Что вы думаете об этом проекте?	3. Этот проект приемлем (удовлетворителен)?
	4. Должно быть что-то случилось с провайдером (сервером), я никак не могу получить ваше сообщение 直截了当的对话 (zhi jie liao dang de dui hua)	4. Я не получил вашего сообщения по электронной почте 试探性的探讨 (shi tan xing de tan tao)
	5. Это сделать для нас, возможно, будет немного затруднительно 用直接的方式拒绝对方 (yong zhi jie de fang shi jv jue dui fang)	5. Нет (мы это не сможем сделать / мы отказываемся это делать) 用委婉的方式拒绝对方 (yong wei wan de fang shi jv jue dui fang)
	6. Простите?	6. Я не понимаю Вас. Повторите, пожалуйста!

В доминантах коммуникации мы выделили для китайской стороны понятие **опосредованной** коммуникации. Что же такое опосредованная коммуникация для китайцев? Опосредованность китайской коммуникации заключается в том, что принцип защиты достоинства, лица и уважения социальных ролей вынуждает китайцев выбирать вводные конструкции неопределенной модальности «может быть», «наверное», «скорее всего» и т.д. Они предполагают, что в силу условий коммуникации собеседник верно проинтерпретирует основной смысл информации. При этом правдивость и откровенность коммуникации ничего не значат по сравнению с сохранением коммуникативного баланса. Поэтому очень часто можно услышать «да», а наблюдать поступки, будто было произнесено «нет».

Если говорить о грамматике китайского языка, то она, напротив, является более «непосредственной», чем русская, поскольку в ней отсутствует грамматическая структура сослагательного наклонения. Иными словами, модальность, противоречащая фактам. Здесь нет форм типа «если бы Вы смогли снизить закупочную цену на 1 000 юаней, мы бы заключили контракт». Следовательно, для того, чтобы коммуникация прошла без помех, следует избегать предложений с условной

модальностью, высказывание должно отражать реальное положение дел. Нужно просто в деталях рассказать, что необходимо делать: «Снизьте закупочную цену на 1 000 юаней, после этого мы заключим контракт».

Особым является и отношение китайцев к способам выражения **отказа**. В уже упоминавшейся книге Ченг Минг-Джера в главе «Никогда не говори «нет». Коммуникация с китайцами» приведена интересная притча: «В традиционном написании иероглифы располагаются на странице сверху вниз, в то время как в западной системе слова пишутся слева направо... Когда китайцы читают свои традиционные тексты, они кивают головой, как бы говоря: «Да-да». Когда европейцы читают, они поводят головой, как бы говоря «Нет-нет»» [10, с. 162].

Согласно китайской традиции при ведении переговоров партнерам никогда нельзя говорить «нет». Исторически китайцам всегда были присущи в большой степени выраженные ощущение самодостаточности и забота о сохранении лица. Китайская философия также вносит вклад в уникальность подхода к ведению бизнес-коммуникации.

Китайская коммуникация привязана к конкретному контексту, высоко контекстна. «Да» или «нет» в ней имеют множество различных значений. Существует мнение, что

китайцы никогда не говорят «нет». Ченг Минг-Джер формулирует философский взгляд на способы сказать «нет»: *«Было бы, конечно, преувеличением утверждение, что китайцы никогда не говорят «нет», но это близко к истине. Для китайца сказать «нет» – значит пойти против течения, спланировав социальную сеть, к которой они примыкают. Однако для людей с Запада идея никогда не говорить «нет» кажется чуждой. Их взгляд на мир начинается с права человека на самоутверждение – это обусловлено западной философией. Картезианская практика «радикального сомнения» предполагает отрицание всей Вселенной и принятие принципа достоверности, основанного на индивидуальном сознании. Французский философ Жан Поль Сартр (1905-1980) даже доказывал, что человеческое достоинство и человеческая свобода порождены способностью сказать «нет»»* [10, с. 175].

Таким образом, сказать прямое «нет» для китайца – значит поплыть против течения. Если же они имплицитно, прямо откажут в просьбе, то партнер в их глазах потеряет лицо, сохранение которого весьма важно для китайской культуры. Но, с другой стороны, если человек не понимает, чего от него хотят или что у него просят, он должен будет сказать «нет», а это ущемит интересы собеседника. Поэтому в ответ на предложение чаще всего можно услышать «да». Смыслы, содержащиеся в нем, диаметрально противоположны и могут содержать в себе как «нет», так и «да».

«Да» может быть косвенным отказом, эквивалентом «нет» – уклонением от прямого ответа, представленным как сигнал о получении информации («я слышу вас», «я понимаю вас» – 有可能意味着回避 (我听说你) 或 (我理解你)). С другой стороны, это может быть

эксплицитным, полным согласием и синонимично китайскому выражению «даю слово» (我答应). 但该系列的另一端 (是) 这是相当于中国的 (我的话) .

В рамках теории речевых жанров [8] нами было выделено несколько способов выражения косвенного речевого жанра отказа.

1. Использование модусных показателей персуазивности (неуверенности говорящего в сообщаемой им информации [4–7; 13, с. 683]): «может быть», «возможно», «вероятно», «наверное». Например, «возможно (мне сложно сказать вам), (что) меня устраивают эти условия».

2. Смена предмета обсуждения. Например, «мы рассмотрим это (позже), а теперь...», «позвольте посмотреть на это глубже, а сейчас...» – 另一种方式, 中方为了避免直接说否, 就是说笑话。

3. Замена субъективного нежелания/невозможности совершения действия объективной путем ссылки на отказ третьей стороны. Например, «мой руководитель очень консервативен, я не знаю, как он может отнестись к вашему предложению».

Итак, в настоящей работе нами было определено содержание понятия «переговоры», рассмотрены его лингвистические и экстралингвистические особенности, а также проанализированы способы выражения отказа.

Учитывая особенности китайского способа ведения бизнес-переговоров, следует избегать так называемых «закрытых» вопросов, требующих однозначных ответов «да» / «нет». В любом случае основой для соединения различных культур всегда является надежный способ – выстраивать и поддерживать настоящие длительные доверительные партнерские отношения.

«Кстати, сегодня китайцы чаще всего пишут не сверху вниз, а слева направо» [10, с. 182].

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Баранчеева Е. И.** Особенности вербализации процессов памяти: лексикографические рамки и дискурсивная репрезентация // Вестник Новосибирского государственного педагогического университета. – 2014. – № 4. – С. 114–67. DOI: <http://dx.doi.org/10.15293/2226-3365.1404.11>
2. **Басалаева Е. Г.** О некоторых особенностях становления одоративной метафорической микро-системы русского языка // Сибирский филологический журнал. – 2011. – № 4. – С. 192–199.
3. **Басалаева Е. Г., Бокарева Ю. М.** Языковые средства манипулирования в дискурсе представителей сетевого маркетинга // Дискурс лжи и ложь как дискурс: Межвузовский сборник научных трудов / Под ред. Т. А. Трипольской. – Новосибирск: Изд. НГПУ, 2012. – С. 154–164.
4. **Бычихина О. В.** Высказывания со значением отказа: семантико-прагматический и когнитивный аспекты: Автореф. дисс. ... канд. филол. наук. – Барнаул, 2004. – 22 с.
5. **Бычихина О. В.** Модальные глаголы в высказываниях с семантикой отказа // Проблемы интерпретационной лингвистики: автор-текст-адресат. Межвузовский сборник научных трудов. – Новосибирск: Изд-во НГПУ, 2000. – С. 155–164.
6. **Бычихина О. В.** Семантические различия и особенности функционирования лексем-маркеров высказываний с семантикой отказа // International Higher Education Research. Vol. IX / Edited by Masanao Takeda. – Hokkaido University Sapporo, Japan, September 2008. – С. 137–145.
7. **Грузберг Л.** Язык как система сложного динамизма // Филолог. – Вып. № 14 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – [http://philolog.pspu.ru/module/magazine/do/mpub\\_14\\_277](http://philolog.pspu.ru/module/magazine/do/mpub_14_277) (дата обращения: 11.10.2013).
8. **Дементьев В. В.** Теория речевых жанров. – М.: Знак. – 2010. – 600 с. (Коммуникативные стратегии культуры).
9. **Латфулина З. Р.** Модусные показатели диалектного высказывания: авторизация и персуазивность // Вестник Томского государственного университета. – 2014. – № 380. – С. 29–33.
10. **Минг-Джер Ченг.** Китайский бизнес изнутри: практическое пособие по выстраиванию деловых отношений с китайскими партнерами. – М.: Эксмо, 2009. – 288 с.
11. **Новик И. Б.** Сложные динамические системы // Наука и техника. – 2010, 4 июля. DOI: <http://naitek.ru/content/view/110/30/>
12. **Ружа О. А.** Есть ли дом у бездомного? (Представление о бездомном в русской языковой картине мира) // Вестник Новосибирского государственного педагогического университета. – 2014. – № 3. – С. 75–83. DOI: <http://dx.doi.org/10.15293/2226-3365.1403.08>
13. **Современный русский язык** / Под ред. В. А. Белошапковой. – М.: Высшая школа, 1989. – 800 с.
14. **Трипольская Т. А., Гончарова Е. А.** Динамические процессы в лексиконе языковой личности // Вестник Новосибирского государственного педагогического университета. – 2014. – № 3. – С. 57–67. DOI: <http://dx.doi.org/10.15293/2226-3365.1403.06>
15. **Шпильман М. В.** Динамический аспект оценочной интерпретации действительности языковой личностью (на материале прозы А. и Б. Стругацких) // Проблемы интерпретационной лингвистики. Межвузовский сборник научных трудов. – Новосибирск, 2004. – С. 62–75.

DOI: [10.15293/2226-3365.1405.17](https://doi.org/10.15293/2226-3365.1405.17)

Bychikhina Olga Vladimirovna, Candidate of Philological Sciences, Associate Professor of Department of Russian and Eastern Languages, Siberian Transport University, Novosibirsk, Russian Federation.

E-mail: [bychikhina.olga@yandex.ru](mailto:bychikhina.olga@yandex.ru)

## ANALYSIS OF THE MAIN COMMUNICATIVE MODELS OF RUSSIAN AND CHINESE BUSINESS DISCOURSES

### Abstract

*In this article the author does attempt to analyse language and extralinguistic features of business by Chinese and Russian partners. The purpose of article – to allocate and characterize the main communicative models of the Russian and Chinese business discourses. It is said that one of manifestations of the active dynamic processes which have happened in language lately, change of strategy of conducting communication, including business communications is. Relevance of a subject is caused by that economic progress of China became most obvious recently, businessmen of their many countries of the world, including from Russia, seek to improve confidential business relations with Chinese, therefore, the knowledge of semantic features of creation of the Chinese and Russian business communication allows to avoid many mistakes, prevents intensity and misunderstanding in the relations between business partners. Special attention is paid to the comparative analysis of the use of traditional*

*Chinese and Russian communication models. The Chinese and Russian approaches to conducting business negotiations are compared by various criteria, such as: intonation, purpose of communication, communication dominant, main source of information, strategy of business, feature of communication and language means. The fixed language assets of expression of straight lines and indirect speech genres with semantics of refusal are separately allocated.*

### Keywords

*theory of speech genres, direct / indirect speech genre, ways of expressing refusal Modus indicators, persuasiveness, active processes in the Russian language, business negotiations, business culture, communications model*

### REFERENCES

1. **Barancheeva E. I.** Verbalization features of memory processes: lexicographical limits and discourse representation. *Novosibirsk State Pedagogical University Bulletin*. 2014, no. 4, pp. 118–132. DOI: <http://dx.doi.org/10.15293/2226-3365.1404.11>
2. **Basalaeva E. G.** On some peculiarities of formation odorativnoy metaphorical microsystems Russian language. *Siberian Journal of Philology*. 2011, no. 4, pp. 192–199. (In Russian)
3. **Basalaeva E. G., Bokareva Y. M.** Linguistic manipulation of the discourse of representatives of network marketing. *Discourse lies and lies as a discourse: Interuniversity collection of scientific papers*. (ed.) T. A. Tripolskaia. Novosibirsk, Novosibirsk State Pedagogical University Publ., 2012, pp. 154–164. (In Russian)
4. **Bychikhina O. V.** *Statements with value of refusal: semantiko-pragmatical and cognitive aspects*: Abstract cand. philol. sciences. Barnaul, 2004, 22 p. (In Russian)



5. **Bychikhina O. V.** Modal verbs in statements with semantics of refusal. *Problems of interpretative linguistics: author-text-addressee. Interuniversity collection of scientific works.* Novosibirsk, Novosibirsk State Pedagogical University Publ., 2000, pp. 155–164. (In Russian)
6. **Bychikhina O. V.** Semantic distinctions and features of functioning of lexemes markers of statements with semantics of refusal. *International Higher Education Research.* Vol. IX. Ed. by Masanao Takeda. Hokkaido University Sapporo, Japan, September 2008, pp. 137–145. (In Russian)
7. **Gruzberg L.** Language as a system of complex dynamism. *Philologist.* No. 14 Available at: [http://philolog.pspu.ru/module/magazine/do/mpub\\_14\\_277](http://philolog.pspu.ru/module/magazine/do/mpub_14_277) (accessed: 11.10.2013). (In Russian)
8. **Dement'ev V. V.** *Theory of speech genres.* Communicative Strategies of Culture. Moscow, Zodiac Publ., 2010, 600 p. (In Russian)
9. **Latfulina Z. R.** Modus indicators dialect sayings: authorization and persuasiveness. *Bulletin of Tomsk State University.* 2014, no. 380, pp. 29–33. (In Russian)
10. **Ming-Dzher Cheng.** *Chinese business from within: practical grant on forming of business relations with the Chinese partners.* Moscow, Eksmo Publ., 2009, 288 p. (In Russian)
11. *Modern Russian.* Ed. V. A. Beloshapkova. Moscow, The higher school Publ., 1989, 800 p. (In Russian)
12. **Novik I. B.** Complex dynamic systems. *Science and Technology.* 2010, July 4. DOI: <http://naitex.ru/content/view/110/30/> (In Russian)
13. **Rouge O. A.** Do house the homeless? (Submission of a homeless in Russian language picture of the world). *Novosibirsk State Pedagogical University Bulletin.* 2014, no. 3, pp. 75–83. DOI: <http://dx.doi.org/10.15293/2226-3365.1403.08> (In Russian)
14. **Tripolskaya T. A., Goncharova E. A.** Dynamic processes in the lexicon of a language personality. *Novosibirsk State Pedagogical University Bulletin.* 2014, no. 3, pp. 57–67. DOI: <http://dx.doi.org/10.15293/2226-3365.1403.06> (In Russian)
15. **Spielman M. V.** The dynamic aspect of the evaluation of interpreting reality language personality (based on the prose of A. and B. Strugatsky). *Interpretive problems of linguistics.* Interuniversity collection of scientific papers. Novosibirsk, 2004, pp. 62–75. (In Russian)