

## **КОНФЛИКТНЫЕ ВОПРОСНО-ОТВЕТНЫЕ ЕДИНСТВА В ДЕЛОВОМ ИНТЕРВЬЮ ВО ВЬЕТНАМСКОЙ, РОССИЙСКОЙ И АМЕРИКАНСКОЙ КУЛЬТУРАХ**

**Н.Ч. Хиеп**

В статье анализируются конфликтные вопросно-ответные единства в деловом интервью в русской, американской и вьетнамской культурах. Выявлены стратегии и тактики, которые используются журналистами и интервьюируемыми для создания или сглаживания конфликтной ситуации. Описаны особенности вопросно-ответных единств в публичной деловой коммуникации разных культур.

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:** вопросно-ответная единица, конфликт, конфликтная ситуация, деловое интервью

ХИЕП Нгуен Чи – аспирант кафедры теоретической и прикладной лингвистики факультета романо-германской филологии Воронежского государственного университета. E-mail: peternguyenrus116@gmail.com

Цитирование: Хиеп Н.Ч. Конфликтные вопросно-ответные единства в деловом интервью во вьетнамской, российской и американской куультурах // Мир лингвистики и коммуникации: электронный научный журнал. 2017. № 4. С. 183–199. Режим доступа: [www.tverlingua.ru](http://www.tverlingua.ru)

## **CONFLICT-GENERATING QUESTION-ANSWER UNITS IN BUSINESS INTERVIEWS IN VIETNAMESE, RUSSIAN AND AMERICAN CULTURES**

**Nguen Chi Hiep**

The article deals with the analysis of conflicting question-answer units in business interviews in Russian, American and Vietnamese cultures. The strategies and tactics used by journalists and the interviewees to create or avoid the conflict situation are identified. The characteristics of question-answer units in business communication of different cultures are presented.

**KEY WORDS:** question-answer units, conflict, conflicting situation, business interview

HIEP Nguen Chi – post-graduate Student of department of theoretical and applied linguistics of faculty of Romance and Germanic philology of Voronezh State University. peternguyenrus116@gmail.com

Citation: Hiep Ng.Ch. Conflict-generating question-answer units in business interviews in Vietnamese, Russian and American cultures // World of linguistics and communication: electronic scientific journal. 2017. № 4. P. 183–199. Access mode: [www.tverlingua.ru](http://www.tverlingua.ru)

В повседневной коммуникации нередко возникают противоречия или конфликты между людьми. Корни этого явления различны, но среди причин ведущими являются принадлежность участников взаимодействия к различным культурам, социальное неравенство, различия в мировоззрении и т.д. Конфликты также являются неотъемлемой частью деловой коммуникации, в том числе публичной, например, в деловых интервью. В данной статье рассматриваются примеры конфликтного взаимодействия журналистов и бизнесменов. Материалом анализа являются телеинтервью во вьетнамских, американских и российских СМИ.

В работе «Лингвопрагматический анализ вопросно-ответного коммуникативного блока в деловом интервью» Е.Н. Малюга и С.Н. Орлова определили деловое интервью, являющееся одним из способов делового общения, как коммуникацию двух или более участников, где в процессе смены реплик происходит постоянная смена ролей и появляется возможность для субъектов в любое время взять на себя активную роль говорящего, поскольку «диалогическое общение предполагает не только направленность речи, но и ответное внимание адресата к высказываниям, исходящим от адресанта» (Малюга, Орлова, 2015: 44-45). Как и в других видах диалогического общения, в интервью нередко возникают конфликты или противоречия. В деловом взаимодействии конфликт представляет собой стадию развития противоречий в

профессиональном взаимодействии, характеризующуюся столкновением противоположно направленных целей, интересов, позиций, взглядов субъектов данного взаимодействия и обычно сопровождающуюся негативными эмоциями и чувствами, переживаемыми такими субъектами по отношению друг к другу (Лавриненко, Чернышова, 2015: 339). В интервью причинами возможного конфликта могут быть противоречивые взгляды журналистов и интервьюируемых по какому-либо вопросу. Здесь можно выделить несколько ситуаций:

- В интервью обсуждаются острые актуальные темы. Они прямо или косвенно связаны с интересами или репутацией интервьюируемого, его коллег, компании или организации.

- В интервью участвуют 2 или более интервьюируемых, которые принадлежат к различным социальным группам или представляют противоположные точки зрения сторон в связи с обсуждаемой темой.

- Конфликт в интервью может быть намеренно спровоцирован журналистом. В такой ситуации журналист стремится повлиять на психологическое настроение интервьюируемого посредством острых вопросов или открытой критики.

В отличие от диалогического общения во многих других сферах, в деловом интервью конфликтная ситуация возникает редко и характеризуется невысокой степенью остроты. В интервью конфликтная ситуация реализуется в последовательности вопросно-ответных единств, т.е. в сочетаниях вопросительных и ответных реплик в диалогической речи, связанных между собой в структурно-семантическом отношении и характеризующихся коммуникативной направленностью на выражение актуальной для участников информации (Малюга, Орлова 2015, 45). Конфликтные ситуации в деловых интервью проявляются в разных коммуникативных культурах по-разному. В

качестве примеров рассмотрим несколько фрагментов деловых интервью во вьетнамской, американской и российской бизнес-коммуникации.

Во вьетнамских интервью вопросно-ответные единства характеризуются особыми чертами. Журналисты часто задают косвенные вопросы, которые могут отражать мнения/взгляды как всего народа, так и отдельной социальной группы. В таких вопросах нередко упоминаются результаты исследований или статистические данные (ср. термин «технология экспертного мнения», предложенный в работе (Романов, Романова, 2017)). Эти вопросы помогают объективному обсуждению темы, однако в ряде случаев они могут наносить интервьюируемому обиду. В качестве примера посмотрим на некоторые вопросы, задаваемые вьетнамскими журналистами в телеинтервью.

(1) Фрагмент интервью об эффективности автобусной линии BRT в Ханое (Вьетнам) с Кхуат Вьет Хунгом, заместителем директора Государственного Безопасного Транспортного Совета:

<i>p/v: Thừa các vị khách mời, vừa qua có hai luồng. Một luồng ý kiến cho rằng, với tần suất chưa đến 40% trên công suất thiết kế của tuyến BRT số 1 ở Hà Nội, thì như vậy là không đạt yêu cầu. Thậm chí, một số chuyên gia cho rằng, dự án này bước đầu đã thất bại. Còn một luồng ý kiến thứ hai là hy vọng hơn, lạc quan hơn cho rằng, như thế bước đầu như thế là tốt rồi, cần thêm thời gian để có cơ sở thống kê và đánh giá. Cá nhân anh Khuất Việt Hùng, theo quan điểm cá nhân của</i>	<b>Ведущий</b>	<b>телеканала:</b>
	<i>Уважаемые гости, в последнее время часто высказываются два мнения. Некоторые считают, что с менее чем 40% нагрузкой от проектной мощности работа линии скоростного автобусного транспорта BRT-1 в Ханое неудовлетворительна. Более того, некоторые эксперты говорят, что этот проект изначально не удался. В то же время вторая точка зрения более обнадеживающая, более</i>	

*anh thì, kết quả bước đầu của 4 tháng vừa rồi có đạt được yêu cầu được giao không?*

**KVH:** Trước tiên phải khẳng định việc đưa tuyến BRT vào hoạt động là một nỗ lực rất lớn của Ủy ban nhân dân thành phố Hà Nội và Ủy ban giao thông vận tải Hà Nội. Và rõ ràng, với 4 tháng với sản lượng bình quân/chuyến đạt khoảng 41 khách. Bình quân 1 xe/ngày đạt 600-750 khách. Hiện nay có thể nói, tuyến BRT thành công nhất ở châu Á là Quảng Châu sau 7 năm khai thác thì nay đạt 1000... Tuyến BRT hiện nay đã hoàn thành mục tiêu ban đầu đề ra (vtv1, 2017).

*оптимистичная: как первый такой шаг BRT достаточно хорош, нужно больше времени, чтобы иметь достаточно статистических данных для оценки. Хочу поинтересоваться у Кхуата Вьет Хунга, в соответствии с его личной точкой зрения, достигнуты ли какие-то первоначальные результаты за последние четыре месяца?*

**Кхуат Вьет Хунг:** Сначала нужно сказать, что введение BRT в эксплуатацию было большим усилием народного Комитета Ханоя и Комитета по транспорту Ханоя. Очевидно, что в течение 4 месяцев каждый скоростной автобус перевозит около 41 человека за один раз и 600-750 человек в день. В настоящее время в Азии наиболее успешным является BRT в Гуанчжоу (Китай). После 7 лет эксплуатации в настоящее время каждый автобус перевозит до 1000 человек в день... Можно сказать, что наша линия BRT достигла своей первоначальной цели.

В приведенном выше примере темой интервью является актуальный для общества вопрос неэффективной организации общественного транспорта. В начале беседы журналист представляет показатели статистики и мнения народа о

изначальном результате пуска линии скоростного транспорта. Это негативная информация, которая сразу влияет на психологическую атмосферу коммуникации и реакцию собеседника, который является участником проекта создания и эксплуатации системы общественного транспорта. В своих ответах интервьюируемый предъявляет конкретные цифры и сравнивает текущую ситуацию с подобной ситуацией в развитых городах. Далее специалист утверждает, что изначальный результат применения линии *BRT* в Ханое был успешным и косвенно отрицает мнение, на которое опирается журналист. Однако несогласие с общественным мнением выражается не сразу, что позволяет говорить о реализации принципа вежливости в деловой коммуникации.

(2) Рассмотрим еще один пример – фрагмент интервью с Vũ Đức Đam (Ву Дык Дам), министром экономики Вьетнама. Диалог посвящен проблеме текущего состояния и перспективам развития вьетнамской экономики:

<i>PV Lê Bình: Thưa Bộ trưởng, sau hơn 1 năm chính phủ mới đi vào hoạt động thì có vẻ như nền kinh tế đang đi vào giai đoạn khó khăn nhất, hai tháng gần đây chỉ số CPI liên tục âm. Nhiều chuyên gia lo ngại, nền kinh tế Việt Nam sẽ rơi vào suy thoái kép. Chuyên gia kinh tế, Bùi Kiến Thành thì ví nền kinh tế Việt Nam đang trong "mùa bão lụt". CPI âm trong tháng 6 là lũ cấp 1, CPI âm trong tháng 7 là lũ cấp 2. Nếu như trong tháng 8, CPI tiếp tục âm nữa, thì thủy văn của nền kinh</i>	<i>Журналист</i>	<i>Lê Bình:</i>
<i>Uважаемый министр, новое правительство работает уже год, и кажется, что сейчас экономика входит в самый трудный период. В течение двух последних месяцев Индекс потребительских цен (ИПЦ) снизился ниже 0. Многие эксперты думают, что вьетнамская экономика падает с удвоенной скоростью. Эксперт Буй Куен Тхань оценивает вьетнамскую экономику по шкале ураганов Саффира</i>		

*tế sẽ rơi vào tình trạng báo động. Chính phủ đánh giá như thế nào về những nguy cơ này? Các mối quan tâm của chuyên gia kinh tế cũng là mối quan tâm của mọi người dân trong cả nước.*

– Симпсона. ИПЦ в июне – ураган 1-ой категории шкалы (минимальный), в июле – 2-ой категории шкалы (умеренный). Если ИПЦ в августе продолжит снижаться, то экономика окажется в серьезной ситуации. Как правительство оценивает такую перспективу? Взгляды специалистов вызывают беспокойство у населения страны.

**Bộ trưởng Vũ Đức Dam:** Nhà báo hiểu thế nào là suy thoái kép? Theo như thông lệ người ta tính tốc độ tăng trưởng kinh tế theo quý, hai quý liền là suy thoái nhưng chưa phải là suy thoái kép. Lưu ý ở Việt Nam chúng ta tốc độ tăng trưởng kinh tế chậm lại so với những năm trước đây và thấp hơn so với kế hoạch. Nhưng các quý chúng ta đều tăng trưởng dương...(vtv, 2012)

**Бу Дык Дам:** Как вы понимаете падение с двойной скоростью? Как обычно, оно было связано с темпом экономического роста за квартал. В течение двух кварталов подряд снижается темп экономического роста, не являясь двойным падением. Обратите внимание на то, что в последние годы темп экономического роста Вьетнама замедлился по сравнению с предыдущим годом и ниже, чем планировался. Однако, темпы экономического роста положительны...

В данном примере журналист и специалист обсуждают тему экономического спада. Журналист начинает диалог со ссылки на негативную информацию о замедлении экономического роста страны и мнения специалистов

о нем в начале разговора. Эти данные влияют на психологическую атмосферу коммуникации и реакцию специалиста. В своем ответе министр экономики задает встречный вопрос журналисту. В такой ситуации возникает конфликт между журналистом и интервьюируемым. Интервьюируемый недоволен вопросом журналиста, поскольку считает, что приведенная информация неверна и журналист неправильно оценивает проблему. Иначе говоря, интервьюируемый не согласен с высказыванием журналиста, хотя она отражает взгляды других специалистов. В то же время, встречный вопрос интервьюируемого ставит журналиста в зависимое положение, поскольку во вьетнамской культуре в деловом интервью встречный вопрос может вызывать смущение журналиста и прекращать конфликтные вопросы.

Следует отметить, что, как правило, во вьетнамских деловых интервью конфликтные вопросно-ответные единства часто начинаются со ссылки на мнение представителей населения или общества в целом о состоянии страны. Обычно вьетнамцы избегают выражать личное мнение по острым вопросам. Это одна из стратегий, которая позволяет соблюдать принцип вежливости и предотвращать возникновение конфликтной ситуации. Однако, как показывают приведенные выше примеры, в некоторых случаях журналисты создают конфликтные ситуации, ссылаясь на мнение, которое очевидно неприятно представителям бизнеса и власти.

В российской культуре в деловых интервью российские бизнесмены часто стараются избегать конфликта. Посмотрим фрагмент интервью с Михаилом Дмитриевым на канале ТВК6, в котором обсуждаются цены на нефть и необычная реакция россиян на кризис:

**Ведущий канала:** *Что должно сделать правительство прямо сейчас и что оно не делает?*

**МД:** *Вы знаете, может быть, это будет слишком смелое утверждение с моей стороны, и оно кому-то не понравится, у нас принято ругать*



правительство в таких случаях. Но в плане антикризисных мер, на мой взгляд, правительство, в основном, действует довольно успешно. Потому что у этого, у любого правительства в такой ситуации, в которую мы попали, возможности очень ограничены. Вывести страну из кризиса в условиях, когда цена на нефть находится на таком низком уровне, никакая власть не смогла бы. Это невозможная задача, и ее бессмысленно ставить. Все равно экономика будет испытывать спад до тех пор, пока цены на нефть будут оставаться на таком низком уровне. Но есть одна важная вещь, которую правительство обязано и должно в такой ситуации сделать. Дело в том, что, когда цены на нефть начнет выправляться, дальнейшее возобновление роста у нас возможно только на инвестиционной основе. Бизнес должен быть готов вложить свои деньги и в экономику, и в инфраструктуру, и, возможно, в социальную сферу. И люди должны видеть тех, кто будет инвестировать, и потенциальную отдачу от своих инвестиций. Если мы к этой ситуации придем с огромным бюджетным дефицитом, бешеной инфляцией, которые, например, Беларусь в такой ситуации оказалась в 2011 году, 100% годовых. Если рубль будет постоянно девальвироваться и это будет происходить бесконтрольно, то никакой инвестор в такую экономику вкладывать деньги не захочет. Правительство делает самое главное сейчас, оно поддерживает общую относительную стабильность российской экономики, не позволяет ей скатиться в девальвационную инфляционную спираль, в которую, например, скатилась в последние годы украинская экономика. И вот эта относительная устойчивость, умеренно низкая инфляция, управляемая и в разумных пределах остающийся дефицит бюджета, большие золотовалютные резервы, которые Центральный Банк не растратил, а сохранил, которые как подушка безопасности действуют. Вот это очень важные условия, которые после начала повышения цен на нефть позволят российской экономике более быстро и более успешно восстановить экономический рост (ТБК6, 2016).

В данном примере ведущий телеканала задает вопрос, связанный с ролью правительства в антикризисной борьбе. В ответ специалист только упоминает или хвалит то, что правительство успело сделать для экономики и избегает критики, а также не указывает на недостатки в управлении экономикой страны в сложной ситуации. Вместо критики и упреков специалист дает советы правительству и бизнесу по решению проблем. Обратим внимание на то, как М. Дмитриев оформляет речевой акт совета: сначала он дает позитивные оценки действиям государственного аппарата и только потом называет действия, которые необходимы для преодоления кризиса. Этот ответ предотвращает конфликтную ситуацию и демонстрирует вежливость интервьюируемого.

Отметим, что в российских деловых интервью журналисты часто задают вопросы, опираясь на высказывания интервьюируемых, например, *«На Гайдаровском форуме совсем недавно вы сказали, что нарастает технологическое отставание России. У вас есть понимание, как его преодолеть?»*; *«Вы сказали о необходимости стимулировать предпринимательскую активность, заинтересовывать предпринимателей в инвестициях в новые научные сектора. Не секрет, что очень много российских предпринимателей, работающих в новых секторах, делают это в странах Прибалтики, на Кипре, на Мальте, где угодно. Как этих людей заставить вернуться в Россию?»* (РБК, 2017).

Вследствие своей потенциальной конфликтности, эти вопросы направлены на привлечение внимания аудитории. От интервьюируемого они требуют дополнительных объяснений или раскрытия своего личного взгляда, что помогает сделать беседу более динамичной.

Еще одно отличие российских деловых интервью от вьетнамских заключается в том, что в российских интервью вопросы журналистов и ответные реплики не всегда последовательно сменяют друг друга. В разговоре журналисты

нередко прерывают речь интервьюируемого уточняющими вопросами или высказыванием своего личного мнения. Иногда реплики накладываются друг на друга, имеет место одновременное говорение (такая ситуация практически не встречается во вьетнамских деловых интервью). В некоторых случаях это является сигналом невежливости в коммуникации, что может привести к коммуникативным неудачам. Если прерывание собеседника или одновременное говорение оцениваются отрицательно и не поддерживаются во вьетнамской коммуникативной культуре, то в российской, а также в американской коммуникативных культурах они могут использоваться как инструмент выражения собственного мнения и искусственного создания конфликтной ситуации в деловом интервью.

В американской культуре конфликт – неотъемлемая часть любого публичного дискурса, так как американцы любят дебатировать, открыто выражать личные мнения и отстаивать их до конца. В интервью американские журналисты стараются раскрывать мировоззрение интервьюируемых вопросами, которые сталкивают различные точки зрения. В качестве примера такого конфликтного диалога приведем интервью с американскими бизнесменами о развитии компании Tesla на канале CNBC. Участниками диалога являются два журналиста и два бизнесмена.

**Bob Lutz:** *I'm a well-known Tesla-skeptic...*

**Боб Луцц:** *Я известен своим скептическим отношением к «Тесла» ...*

**Reporter (woman):** *But it keeps defying expectations, you have to give it that...*

**Репортер (женщина):** *Но они опровергают ваши ожидания, вы должны это признать...*

**Bob Lutz:** *Somehow it's levitating and I think it's... Elon Musk is the greatest*

**Боб Луцц:** *Как-то это витает в воздухе, и я думаю, это... Элон Маск -*

*salesman in the world. He paints this величайший продавец в мире. Он vision of an unlimited future aided and рисует картину неограниченного abetted by some analysts who... I mean будущего, и этому способствуют it's like Elon Musk has been beamed down некоторые аналитики, которые... Я from another planet to show us mortals имею в виду, что Элон Маск как будто how to run a company. The fact is it's a луч света с другой планеты, который constant cash drain. They're highly спустился, чтобы показать нам, dependent on Federal government and смертным, как управлять компанией. state incentives for money which Однако это постоянная утечка денег. constantly flows in. They have capital Они сильно зависят от федерального raises all the time, the... even the high-end правительства и государственного cars that they build now cost more to build стимулирования, постоянных вливаний then they're able to sell them for. денег. У них постоянно растет Mercedes, BMW, Volkswagen, GM, Audi капитализация,.. но даже автомобили and Porsche are all coming out with 300- высокого класса, которые они mile electric luxury sedan. производят сейчас, стоят дороже, чем они могут продать их. Mercedes, BMW, Volkswagen, GM, Audi и Porsche, все производят электрический роскошный седан с дистанцией в 300 миль.*

**Robert Nardelli:** *I think they're doomed. Unless somehow the laws of... you have to have more money coming in than going out...*

**Роберт Нарделли:** *Я думаю, что они обречены. Если так или иначе, законы... у вас должно поступать больше денег, чем вы тратите...*

**Reporter (woman):** *there is a start-up though...*

**Репортер (женщина):** *но это старт-ап.*

**Reporter (man):** *There's start price*

**Репортер (мужчина):** *Есть*

*comes in, they go out of business. They have that regular competition like other companies. What do you mean by doomed?*

*начальная цена, и они выходят из бизнеса. У них такая же обычная конкуренция, как и у других компаний. Что вы подразумеваете под «обречены»?*

*Bob Lutz: At some point, you see their upside on pricing is limited, because everybody sells electric vehicles at a loss to get the credits to be able to sell the sport utilities in the pickup truck. So, that puts a ceiling on your possible pricing and if he can't make money on the high-end model S's and model X's which as you know, are up to a hundred thousand buck. How in the world is he going to make money on a thirty-five thousand dollar small car? Because I have news for you, you know, 42 years of experience, the cost of a car doesn't come down proportional to Ragnar. (CNBS, 2017)*

*Роберт Луцц: В определенный момент, понимаете, верхний порог цен ограничен, потому что все продают электромобили в убыток, чтобы получить высокую прибыль от продаж спортивного оборудования в пикапах. Таким образом, это накладывает ограничения на возможную цену, и если он не может зарабатывать деньги на элитных моделях класса S и X, цена на которые, как вам известно, доходит до ста тысяч долларов, как он собирается зарабатывать на маленькой машине стоимостью 35 тысяч долларов? Потому что у меня есть для вас новость, вы знаете, 42-летний опыт, что стоимость автомобиля не уменьшается пропорционально индексу Рагнара.*

В приведенном фрагменте интервью журналисты намеренно сталкивают мнения интервьюируемых, создавая конфликтную ситуацию, требуя от одного из них пояснить свою точку зрения. Между участниками диалога проявляется

противоречие, когда они говорят о состоянии компаний-автопроизводителей. Тогда журналист намеренно повышает психологическое напряжение в разговоре вопросом, который заставляет интервьюируемого подробно раскрыть свое мнение (*What do you mean by doomed?*). Следует отметить, что в американской коммуникации конфликтные ситуации возникают и развиваются быстро. Для развития диалога межличностный конфликт может иметь не только отрицательное, но и положительное значение: он играет роль стимулятора развития процесса общения, привлекает и удерживает внимание аудитории. Поэтому в деловой коммуникации американцы не стремятся обходить острые вопросы. Напротив, они обсуждают проблему в деталях, даже если их высказывания вызывают противоречия со стороны собеседников. Заметим, что для американцев в целом характерно открытое выражение оценки обсуждаемой ситуации, причем не только отрицательной, но и положительной. Именно эксплицитная оценка может стать причиной конфликта в диалоге. Журналист или собеседники могут открыто выразить несогласие с мнением интервьюируемого и наоборот. Кроме того, в ответах американские бизнесмены ведут себя уверенно и открыто выражают свое собственное мнение, иронизируют. Такое коммуникативное поведение невозможно во вьетнамской коммуникативной культуре и редко встречается в интервью с российскими бизнесменами.

Во вьетнамской коммуникации конфликт часто оценивается отрицательно, так как он вредит психологической атмосфере общения. Вьетнамцы не любят конфликты и часто избегают участия в конфликтной ситуации. Американцы, наоборот, не оценивают свое участие в конфликтном дискурсе отрицательно, потому что там они получают возможность выразить личные взгляды/мнения и их защищать. В российской культуре конфликтная ситуация чаще появляется в политической, но реже – в деловой коммуникации. Конфликт не интересует русских людей, но они готовы участвовать в конфликтной ситуации, чтобы осветить какую-нибудь тему и выразить свое личное мнение.

Деловые интервью во вьетнамской и российской коммуникативных культурах характеризуются тенденцией выбирать стратегии, направленные на избежание конфликта. Это выражается в стремлении похвалить собеседника, желании найти общие взгляды с ним. В деловом интервью или других официальных разговорах русские и вьетнамские люди мягче выражают свои личные мнения в ситуации, в которой легко проявляется конфликт или противоречие. Напротив, в американской коммуникативной культуре коммуниканты стремятся максимально открыто выражать свои личные взгляды и индивидуальность, не избегая возникающих противоречий.

Еще одно отличие касается организации вопросно-ответных единств в сопоставляемых культурах. Во вьетнамской коммуникативной культуре вопросы и ответы следуют друг за другом. Прерывание или одновременное говорение не приняты в серьезном публичном общении. В российских и американских деловых интервью прерывания и одновременное говорение можно считать стратегиями, потенциально ведущими к конфликту, но при этом повышающими динамичность интервью.

### ***Источники – Primary Sources in Russian***

Канал ТВК6 – *Канал ТВК6*. Интервью с М. Дмитриевым. – ULR: <http://tvk6.ru/publications/after-news/15784/> (дата обращения 01 марта 2016 г.).

Канал РБК – *Канал РБК*. Интервью с А. Кудриным. – ULR: <http://www.rbc.ru/politics/01/06/2017/593008dc9a7947cedb6ba84f> (дата обращения 01 июня 2017 г.).

Канал CNBC – *Канал CNBC*. Интервью с R. Nardelli & V. Lutz. – ULR: <https://www.youtube.com/watch?v=ie0XiOzs5Qc> (дата обращения 12 апреля 2017 г.).

Канал VTV1 – *Канал VTV1*. Интервью с Khuất Việt Hùng (Кхуат Вьет Хунг). – ULR: <http://vtv.vn/su-kien-va-binh-luan/xe-bus-nhanh-brt-thanh-cong-hay-that-bai-20170513110205054.htm> (дата обращения 13 июля 2017 г.).

Канал VTV1 – *Канал VTV1*. Интервью с Vũ Đức Đam (Ву Дык Дам). – ULR: <http://vtv.vn/trong-nuoc/bo-truong-vu-duc-dam-doi-thoai-cac-van-de-nong-p1-65003.htm> (дата обращения 05 августа 2017 г.).

### ***Ссылки – References in Russian***

Малюга, Орлова, 2015 – *Малюга, Е.Н., Орлова, С.Н.* Лингвопрагматический анализ вопросно-ответного коммуникативного блока в деловом интервью // Известия Южного федерального университета. Филологические науки. № 3. Ростов-на-Дону, 2015. С.44–50.

Психология и этика делового общения, 2015 – *Психология и этика делового общения: учебник для бакалавров / под ред. В.Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой.* М. : Издательство Юрайт, 2015.

Романов, Романова, 2017 – *Романов, А.А., Романова, Л.А.* Векторная направленность переформатирующего погружения в дискурсивное пространство информационных атак // Мир лингвистики и коммуникации: электронный научный журнал. 2017. № 2. С. 1–32. Режим доступа: [www.tverlingua.ru](http://www.tverlingua.ru)

### ***References***

Maliuga E.N., Orlova S.N. Linguopragmatic analysis of question-answer units in business interview// *Izvestija Yuzhnogo federalnogo universiteta, Filologicheskie nauki, № 3, Rostov-na-Donu, 2015. – pp. 44–50.*

*Psychology and Ethics of Business Communications / Ed. by V.N. Lavrinenko, L.I. Chernyshova, M., Uright, 2015.*



Romanov A.A. Vector focus of reshaped immersion in discursive space of information attack // *World of linguistics and communication: electronic scientific journal*. 2017. No 2. P. 1–32. Access mode: [www.tverlingua.ru](http://www.tverlingua.ru)

*TVK6. Interview with M. Dmitriev* (2016) // <http://tvk6.ru/publications/after-news/15784/>

*Channel RBC. Interview with A. Kudrin* (2017) // <http://www.rbc.ru/politics/01/06/2017/593008dc9a7947cedb6ba84f>

*CNBC Channel. Interview with R. Nardelli & B. Lutz* (2017) // <https://www.youtube.com/watch?v=ie0XiOzs5Qc>

*VTV1 Channel. Interview with Khuất Việt Hùng (Кхуат Вьет Хунг)* (2017) // <http://vtv.vn/su-kien-va-binh-luan/xe-bus-nhanh-brt-thanh-cong-hay-that-bai-20170513110205054.htm>

*VTV1 Channel. Interview with Vũ Đức Dam (Ву Дык Дам)* (2017) // <http://vtv.vn/trong-nuoc/bo-truong-vu-duc-dam-doi-thoai-cac-van-de-nong-p1-65003.htm>