

Литвинова Анжела Вячеславовна

**Речевой жанр Отказ в американском и русском деловом дискурсе в
аспекте эмотивной вежливости**

Специальность 5.9.8. Теоретическая, прикладная и сравнительно-
сопоставительная лингвистика

АВТОРЕФЕРАТ

диссертации на соискание ученой степени
кандидата филологических наук

Работа выполнена на кафедре иностранных языков филологического факультета Федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы»

Научный руководитель: Ларина Татьяна Викторовна,

доктор филологических наук (10.02.20), профессор, профессор кафедры иностранных языков филологического факультета ФГАОУ ВО «Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы»

Официальные оппоненты:

Зыкова Ирина Владимировна,

доктор филологических наук (10.02.19), доцент, ведущий научный сотрудник Отдела теории и практики коммуникации имени Юрия Сергеевича Степанова Института языкознания ФГБУН Российской академии наук

Храмченко Дмитрий Сергеевич,

доктор филологических наук (10.02.04), доцент, профессор кафедры английского языка №4 ФГАОУ ВО «Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской

Шаронов Игорь Алексеевич,

доктор филологических наук (10.02.01), доцент, заведующий кафедрой русского языка Института филологии и истории ФГАОУ ВО «Российский государственный гуманитарный университет»

Защита диссертации состоится «13» ноября 2026 г. в 12.30 на заседании диссертационного совета ПДС 0500.006 при ФГАОУ ВО «Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы» по адресу: 117198, г. Москва, ул. Миклухо-Маклая, д. 10, к.2, ауд. 535.

С диссертацией можно ознакомиться в Учебно-научном информационном библиотечном центре (Научной библиотеке) ФГАОУ ВО «Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы» по адресу: 117198, г. Москва, ул. Миклухо-Маклая, д. 6.

Объявление о защите и автореферат диссертации размещены на сайтах <http://vak.ed.gov.ru/> и <https://www.rudn.ru/science/dissovet/dissertacionnye-sovety/pds-0500006>.

Автореферат разослан «___» _____ 2026 г.

Учёный секретарь
диссертационного совета ПДС 0500.006
кандидат филологических наук, доцент

Микова С.С.

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Данная диссертация представляет собой сопоставительное междисциплинарное исследование речевого жанра Отказ в американском и русском деловом дискурсе, рассматриваемом в аспекте эмотивной вежливости.

В современных условиях расширение международного сотрудничества влечет за собой развитие межкультурной коммуникации в различных сферах жизни, в том числе и в деловой сфере. Деловой дискурс – это специализированная разновидность общения, которая обслуживает сферу профессиональных отношений и обладает набором специфических жанровых форм. Ему предъявляется унифицированный набор общих требований, к которым относятся точность, ясность, лаконичность, информативная полнота, логичность, структурированность, стандартизация и унификация. Тем не менее, как и другие типы дискурса, он формируется под влиянием норм, ценностей, исторических традиций и идеологий лингвокультурных сообществ и обладает этнокультурной спецификой, игнорирование, которой может приводить к непониманию и негативным образом сказываться на деловых отношениях.

Этнокультурная специфика делового дискурса проявляется в различных жанрах (Bargiela-Chiappini et al., 2013; Gesteland, 2002; Malyuga, 2007, 2017 и др.). Для нашего исследования мы выбрали письмо-отказ, которое, с одной стороны, относится к одному из жанров письменной деловой коммуникации, а с другой – представляет собой речевой жанр [Бахтин, 1996; Дементьев, 1999 и др.]. Являясь нежелательным для адресата действием, отказ отрицательно воздействует на его эмоциональное состояние, что предполагает использование адресантом различных средств смягчения отказа. Поскольку степень ориентированности на эмоции адресата в разных коммуникативных культурах также имеет свои особенности [см. Гладкова, 2010; Ларина, 2015, 2009; Шаховский, 2008; Larina & Ponton, 2022; Wierzbicka, 1999 и др.], представляется целесообразным рассматривать данный речевой жанр не только в дискурсивно-прагматическом, но и в эмотивном аспекте.

Таким образом, **актуальность** данного исследования обусловлена: 1) ростом научного интереса к этнокультурным особенностям деловой коммуникации в условиях расширения международного сотрудничества; 2) необходимостью выявления и систематизации этнокультурных особенностей делового дискурса; 3) потребностью в выявлении жанрового разнообразия и его специфики в различных культурах; 4) недостаточной изученностью выражения отказа в сопоставительном аспекте; 5) возросшим интересом к эмоциям в публичной сфере, в том числе в деловом дискурсе.

Гипотеза исследования заключается в том, что речевой жанр Отказ в деловом дискурсе в целом обладает общей для американской и русской

лингвокультур структурой: он включает базовый акт Отказ (*head act*) и сопровождающие его прагматические поддерживающие ходы (*supportive moves*) [Blum-Kulka, 1989; House & Kádár, 2021; Ogiermann, 2009], которые смягчают иллокутивную силу отказа и его негативный перлокутивный эффект. Однако в силу культурных различий степень ориентированности адресанта на смягчение отказа и его эмотивная чувствительность различаются, что проявляется в структурно-семантических моделях письма-отказа и в его дискурсивно-прагматических и стилистических особенностях.

Цель данного исследования – выявить и систематизировать структурные, дискурсивно-прагматические и стилистические особенности речевого жанра Отказ в американском и русском деловом дискурсе и интерпретировать их с позиций культуры и эмотивной вежливости.

Для достижения поставленной цели необходимо было решить следующие задачи:

- 1) уточнить основные характеристики делового дискурса;
- 2) сопоставить существующие подходы к изучению вежливости и выбрать наиболее оптимальный для данного исследования;
- 3) определить коммуникативные ценности, которые формируют американскую и русскую коммуникативные культуры;
- 4) проанализировать и сопоставить основные положения теории речевых актов и теории речевых жанров с целью разработки методологии исследования;
- 5) охарактеризовать Отказ как речевой акт (РА) и речевой жанр (РЖ);
- 6) выявить и сопоставить структурные, прагматические, дискурсивные и стилистические особенности РЖ Отказ в американском и русском деловом дискурсе;
- 7) выявить стратегии вежливости и языковые средства их реализации, используемые при отказе в американском и русском деловом письме, и сформулировать стратегии эмотивной вежливости;
- 8) охарактеризовать выявленные различия с позиций эмотивной вежливости;
- 9) интерпретировать выявленные жанровые различия через призму культуры и коммуникативных ценностей.

Объектом данного исследования является речевой жанр *Отказ* в деловом письме, **предметом** – структурные, дискурсивно-прагматические и стилистические особенности речевого жанра Отказ в американском и русском деловом письме, а также используемые стратегии вежливости.

Теоретической базой исследования послужили работы отечественных и зарубежных ученых в области:

- *социолингвистики* (Беликов, Крысин, 2001; Карасик, 2000, 2009, 2016; Bilá et al. 2020; Hall, 1976; Paxman, 1999 и др.);
- *лингвопрагматики* (Колшанский, 1984; Киклевич, 2022; Которова, 2019; Grice, 1975; Leech, 1983, 2014; Thomas, 1995; van Dijk, 1981, 2008), в том числе *кросс-культурной прагматики* (Беляева-Станден, 2004; Ларина,

- 2009; Blum-Kulka et al., 1989; Haugh, 2015; House & Kádár, 2021; Trosborg, 2010; Wierzbicka, 2003, 2006 и др.);
- *дискурс-анализа* (Борботько, 2011; Зыкова, 2023, 2025а, 2025б; Ирисханова и др. 2021; Карасик, 2004; Кибрик, 2009; Кубрякова, 2004; Макаров, 1998; Чернявская, 2009; Шейгал, 2004; Alba-Juez, 2019; Eslami et al. 2023; Kiose, 2021; van Dijk, 2008 и др.), в том числе и *делового дискурса* (Федосюк, 1988; Khramchenko et al., 2023; Malyuga, 2007, 2010; Malyuga & McCarthy 2021; Spencer-Oatey, 2000 и др.);
 - *теории речевых жанров* (Анисимова, 2023; Бахтин, 1976, 1979; Гольдин, 1983, 2009; Дементьев, 2000, 2010, 2020, 2021; Долинин, 1998, 1999; Седов, 1998, 2001, 2002; Федосюк, 1997; Шаронов, 2024, 2025а, 2025б, Шмелева, 1997; Claudel, 2015 и др.);
 - *теории речевых актов* (Арутюнова, 1981; Падучева, 1985; Ратмайр, 2003; Сухих, 1986; Austin, 1962; Deveci, et al. 2023; Haugh & Chang, 2019; Ogiermann, 2009; Searle, 1969, 1976, 1979 b и др.);
 - *теории вежливости* (Ларина, 2009, 2025а, б; Формановская, 1989, 2002а, 2002б; Brown & Levinson, 1987; Eelen, 2001; Eslami et al., 2023; Leech, 1983, 2005, 2014; Leech & Larina 2014; Locher, 2005, 2006; Mills, 2003; Sifianou, 1992; Tzanne & Sifianou, 2019; Watts, 2003 и др.);
 - *лингвистики эмоций, эмотиологии и эмотивной лингвоэкологии* (Волкова, 2024; Гладкова, 2010; Ионова, 2011, 2012, 2015а, 2015б, 2022; Мягкова 2000; Шаховский, 2008, 2009, 2015а, 2016; Alba-Juez & Haugh, 2025; Mackenzie & Alba-Juez, 2019; Zappettini et al. 2021; Wierzbicka, 1999 и др.);
 - *этнокультурной стилистики и эмотивной вежливости* (Богданова, 2021; Ларина, 2009, 2019, 2025; House, 2006; Larina, 2015, 2025; Larina & Ponton, 2022; Spencer-Oatey, 2005);
 - *культурологии, аксиологии, теории межкультурной коммуникации* (Карасик, 2002; Леонтович, 2003; Тер-Минасова, 2000, 2007; Guirdham, 1995, 1999; Hall 1976; Hofstede, 2010; Kluckhohn & Strodtbeck, 1961 и др.).

В данном исследовании мы также опирались на работы о взаимосвязи языка и культуры (Арутюнова, 1999; Бартминьский, 2005; Вежбицкая, 1997, 2001а, 2001б; Ларина, 2026 и др.), об этнокультурной специфике коммуникативного поведения (Беляева-Станден, 2005; Красных, 2003; Ларина, 2009, 2013; Стернин, 2005; Тер-Минасова, 2008; Фирсова, 2007; Ogiermann, 2009; Trosborg 2010 и др.), а также работы, освещающие различные аспекты американской и русской коммуникативной культуры (Кузьменкова, 2005; Леонтович, 2005; Прохоров, Стернин, 2006; Стернин, Ларина, Стернина, 2003; Шейгал, 2004; Berry, 1999; Carbaugh, 1993, Visson, 2003, 2013 и др.).

Материалом для исследования послужил корпус из 200 отобранных аутентичных писем – 100 писем на русском языке (70 писем – от компаний, 30 – от университетов) и 100 писем на английском языке (американском варианте) (50 – от компаний, 50 – от университетов). Для сбора материала были использованы различные источники. Некоторые американские письма мы получили по запросу на различных англоязычных форумах. Часть писем

была получена на отправленный лично нами запрос о получении должности в компании, о возможности прохождения стажировки в университете, получении стипендии на обучение и др. Часть писем была предоставлена третьими лицами (друзьями, знакомыми, студентами и коллегами) из их личной переписки. Все письма использовались с соблюдением строгой анонимности в соответствии с этическими принципами научных исследований. Хотя сбор материала проходил в двух сферах – в бизнес-сфере и академической сфере, мы относим все письма к разряду деловых, поскольку они касались деловых и административных вопросов.

В ходе работы была использована комплексная **методология**. Полученный эмпирический материал анализировался количественно и качественно с применением *прагматического анализа* – для выявления базового речевого акта Отказ и средств его смягчения, *семантического анализа* – для установления и классификации поддерживающих ходов, *дискурс-анализа* – для выявления роли контекста на выбор стратегий вежливости и средств смягчения, *эмотивного анализа* – для выявления эмотивных языковых средств и стратегий, *стилистического анализа* – для определения стилистических доминант в речевом жанре Отказ. Также использовались сопоставительный *анализ* – для выявления сходств и различий в американском и русском речевом жанре Отказ, *социолингвистический* и *культурологический анализ* – для выявления роли социокультурного контекста и интерпретации полученных результатов.

Научная новизна исследования заключается в том, что в нем впервые

- применен интегративный подход, объединяющий дискурсивно-прагматические, стилистические, эмотивные, аксиологические и социокультурные аспекты делового дискурса;
- проведено комплексное сопоставительное исследование РЖ Отказ в американском и русском деловом письме, в результате которого были выявлены этнокультурные дискурсивно-прагматические и стилистические особенности;
- определены основные структурные модели отказа в сопоставляемых культурных контекстах, что позволило выявить функционально-прагматическую направленность писем-отказов и сопоставить степень эмоциональной чувствительности их авторов;
- предложены стратегии эмотивной вежливости для речевого жанра Отказ и выявлена вариативность в их использовании в сопоставляемых контекстах.

Теоретическая значимость исследования. Показано, что теория речевых жанров и речевых актов не исключают, а взаимодополняют друг друга. Продемонстрирована эффективность комплексного подхода к рассмотрению отказа как речевого акта и как речевого жанра с позиций лингвопрагматики, дискурсологии, теории вежливости, эмотивной лингвистики и лингвокультурологии. Получило дальнейшее развитие исследование эмотивной вежливости, показавшее, что степень эмотивности,

эмпатии, как и оказания коммуникативной поддержки адресату являются культурно вариативными. Продемонстрирована взаимосвязь РЖ Отказ с типом культуры и коммуникативными ценностями. Полученные результаты вносят вклад в кросс-культурную прагматику, дискурс-анализ, теорию вежливости, теорию речевых жанров, эмотивную лингвистику и теорию межкультурной коммуникации, дополняя их новыми данными и предоставляя новые факты о влиянии культуры на построение дискурса, в том числе и делового.

Практическая значимость исследования усматривается нами в том, что его материалы могут найти применение при подготовке лекционных курсов по прагматике, дискурс-анализу, межкультурной коммуникации, при написании учебников и учебных пособий, а также на практических занятиях по культуре речи, языку делового общения и переводу.

На защиту выносятся следующие положения:

1. Дискурсивный подход к изучению вежливости, который включил в исследовательское поле контекст, адресата и эмоции, позволяет расширить понимание целевых установок участников коммуникации и уточнить механизмы их взаимодействия при реализации различных речевых актов и жанров в кросс-культурном контексте.

2. Теория речевых актов и теория речевых жанров не исключают, а взаимодополняют друг друга, что позволяет смоделировать комплексный взгляд на речевые действия, совершаемые в процессе коммуникации для реализации различных коммуникативных намерений.

3. Речевой акт Отказ, который по своей природе является лицеугрожающим, требует использования стратегий и средств смягчения в виде сопровождающих прагматических ходов (благодарность, сожаление, позитивная оценка, благопожелание и др.), которые в совокупности образуют речевой жанр Отказ.

4. Речевой жанр Отказ обладает этнокультурной спецификой, обусловленной типом культуры и ее коммуникативными ценностями. Хотя семантически прагматические ходы, сопровождающие отказ в американском и русском деловом письме, в основном совпадают, их количество и предпочтительность существенно различаются, что сказывается на функционально-прагматических и стилистических характеристиках письма-отказа.

5. Американский отказ отличается большей позитивностью, эмотивностью, многословием, нацеленностью на оказание коммуникативной поддержки адресату, ориентированностью на его чувства. Русский отказ более короткий и информативный, для него в меньшей степени характерны эмотивность и ориентированность на чувства адресата, что свидетельствует о разной востребованности эмотивной вежливости в сопоставляемых лингвокультурах.

6. Выявленные жанровые различия обусловлены социокультурным контекстом и коммуникативными ценностями, что свидетельствует о

перспективности сопоставительных исследований различных речевых жанров в междисциплинарной парадигме, включающей, помимо лингвистических, психолингвистические, социокультурные, аксиологические и иные аспекты, влияющие на построение дискурса.

Апробация работы. Основные положения и результаты диссертационного исследования были представлены на пяти конференциях. Основные результаты диссертации отражены в семи публикациях, из них одна статья в журнале, индексируемом в МБД Scopus (Q 1), одна статья в журнале, входящем в RSCI, и три статьи в изданиях, рекомендованных ВАК РФ.

Структура работы. Диссертация состоит из Введения, трех Глав, Заключение, Списка литературы, насчитывающего 323 источника и двух Приложений, в которых представлены образцы американских и русских писем-отказов. Общий объем работы – 199 стр.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

Во **Введении** обосновываются выбор темы, актуальность и новизна исследования, формулируются гипотеза, цель, задачи, теоретическая и практическая значимость и положения, выносимые на защиту, также определяются материал, основные методы, используемые в работе, и ее структура.

Глава 1 «Вежливость в деловом дискурсе» посвящена комплексному рассмотрению понятия «дискурс», характеристикам делового дискурса, а также категории вежливости как регулятора коммуникативного поведения и подходам к ее изучению.

В параграфе 1.1 отмечается, что понятие "дискурс" не имеет единого общепринятого определения: существующие подходы – структурный, функциональный и ситуативный – акцентируют внимание на различных его характеристиках. При этом наиболее подходящим для нашего исследования считаем ситуативный подход, в рамках которого дискурс рассматривается как совокупность тематически объединённых текстов, функционирующих в рамках определённого контекста.

В параграфе 1.2 приводятся типологии дискурса, охватывающие устные, письменные, электронные и иные формы. Дискурсы классифицируются по степени формальности, сфере применения, субъектным и телеологическим признакам, что позволяет всесторонне охарактеризовать их особенности. Особое внимание уделяется деловому дискурсу. Среди его специфических черт выделяются клишированность, ориентированность на статусные роли и высокая степень нормированности речевого поведения. Отмечается, что деловой дискурс характеризуется точностью, ясностью, лаконичностью, логичностью, стандартизацией и унификацией речевых средств, но при этом он подвержен влиянию культурных факторов, что приводит к его кросс-культурным различиям.

На основании проведенного теоретического анализа делается вывод о том, что дискурс представляет собой сложное явление, требующее комплексного лингвистического и экстралингвистического рассмотрения. Деловой дискурс функционирует в рамках жёстких социальных норм и жанровых ожиданий, однако при этом отражает культуру общества.

Особую значимость в деловом дискурсе приобретает категория вежливости, которая является важным инструментом установления и поддержания межличностных отношений. Она рассматривается в параграфе 1.3 через призму как классических [Grice, 1975; Lakoff, 1975; Brown & Levinson, 1987], так и современных дискурсивных подходов [Mills, 2003; Watts, 2003 и др.], ориентированных не только на адресанта, но и на адресата, а также на роль контекста и на восприятие и интерпретацию коммуникативных актов участниками общения.

Отдельный параграф посвящен эмотивной вежливости, которая нацелена на эмоциональную / эмотивную¹ поддержку собеседника, на то, чтобы вызвать у него положительные эмоции, а в случае необходимости совершить нежелательный для адресата акт, снизить его отрицательное воздействие [Ларина, 2025: 121].

Далее вежливость рассматривается как универсальная коммуникативная категория, обладающая этнокультурными особенностями, которые обусловлены культурными ценностями и нормами [Gu, 1990; Kádár & Michael, 2013; Mugford, 2020; Sifianou, 1992, Tzanne & Sifianou, 2019 и др.]. Определяются основные коммуникативные ценности представителей американской и русской культур как основополагающие факторы, влияющие на их коммуникативное поведение.

Глава 2 «Отказ как речевой акт и речевой жанр» посвящена комплексному исследованию отказа как речевого акта и речевого жанра. В качестве теоретической основы в параграфе 2.1. рассматривается теория речевых актов (ТРА) Дж. Остина [Austin, 1961] и Дж. Серла [Searle, 1969, 1976]. Приводится типология речевых актов, особое внимание уделяется различию между прямыми и косвенными актами, что имеет особую значимость для понимания механизмов выражения отказа. Далее рассматриваются угрожающие лицу речевые акты (FTA) (Brown & Levinson 1986). Отказ трактуется как *лицеугрожающий речевой акт* [Ларина, 2025a], не соответствующий ожиданиям собеседника и обладающий высоким конфликтогенным потенциалом. Выделяются как прямые, так и косвенные стратегии отказа, акцентируется важность использования средств смягчения угрозы «лицу» через сопровождающие прагматические ходы – выражение благодарности, сожаления, объяснение причины отказа, позитивная оценка и др.

В параграфе 2.2. рассматривается теория речевых жанров (ТРЖ), что позволяет перейти от анализа отдельных РА к изучению комплексных

¹ Мы используем оба термина, так как речь идет об эмотивной деятельности адресанта, нацеленной на эмоциональное состояние адресата.

коммуникативных событий. На основе идей М.М. Бахтина (1976, 1996), В.В. Дементьева (2000, 2010), М.Ю. Федосюка (1997, 1998) и других учёных отказ представлен как первичный комплексный речевой жанр, включающий в себя не только базовый акт отказа, но и целую цепочку сопровождающих стратегических речевых действий, направленных на поддержание гармоничного взаимодействия между участниками общения.

Основные выводы главы сводятся к тому, что теория речевых актов и теория речевых жанров дают разные, но взаимодополняющие модели описания отказа: первая акцентирует внимание на базовом РА, в то время как вторая рассматривает отказ как целостное коммуникативное событие. Отказ является сложным коммуникативным действием, требующим учета прагматических, социальных, психологических и социокультурных факторов. Он может реализовываться как прямым, так и косвенным способом, при этом обязательным условием эффективного общения становится использование стратегий вежливости, нацеленных на смягчение потенциальной угрозы лицу адресата и оказание ему коммуникативной поддержки.

Научная новизна главы заключается в проведении синтеза теорий речевых актов и речевых жанров применительно к отказу в деловой письменной коммуникации. Обосновано понимание отказа как первичного комплексного речевого жанра деловой коммуникации.

В главе 3 «Речевой жанр отказ в американской и русской письменной деловой коммуникации» представлены результаты сопоставительного анализа РЖ Отказ в американской и русской письменной деловой коммуникации. В параграфе 3.1. подробно описаны материал и методология исследования.

В фокусе нашего внимания были количественные и качественные характеристики отказа в американских и русских письмах, а именно:

- 1) способ выражения базового акта Отказ (прямой vs. косвенный);
- 2) сопровождающие отказ прагматические ходы, их семантика и частотность;
- 3) языковые средства выражения отказа и используемые стратегии вежливости;
- 4) структурно-семантические модели отказа;
- 5) стилистические доминанты отказа в сопоставляемых контекстах.

В параграфе 3.2. представлены результаты анализа РЖ Отказ в американском деловом письме. Анализ базового акта показал, что отказ выражается как прямо (72 %), куда мы относили высказывания с семантикой отказа (с глаголами *reject*, *decline* «отказать, отклонить») и/или содержащие отрицательные частицы *not*, *no* (*cannot*, *are not able* «не можем»), так и косвенно (28 %). При этом было отмечено, что в 91% высказываний содержалось сожаление (60 %) и/или обоснование отказа (12%):

- (1) *...I am very sorry to tell you that you were **not admitted** to the Mitt class of 2023. [...Мне очень жаль сообщать вам, что вы не были приняты в класс Митт 2023 года².]*

Косвенный отказ часто представлял собой объяснение причины:

- (2) *At this time, we **have temporarily closed this position**.*

[На данный момент мы временно закрыли эту позицию]

Далее были рассмотрены основные сопровождающие отказ прагматические поддерживающие ходы, среди которых: благодарность, благопожелание, сожаление, позитивная оценка (включающая в себя оценочное суждение и эмоциональную реакцию), мотивирующая рекомендация (к которой мы относили подбадривание, предложение помощи/альтернативы), причина отказа и эмпатия. Большинство прагматических ходов (кроме объяснения причины и эмпатии) встречались более, чем в половине писем.

Благодарность оказалась наиболее частотным из сопровождающих отказ ходом (90 %). Это была признательность за интерес к университету, курсу или конференции, уделенное время и др. Часто она сопровождалась благопожеланием. В 36 % американских писем благодарность встречалась 2 и более раз – в начале и в конце письма, тем самым усиливая позитивность:

- (1) ***Thank you** for the application to the Distance Learning Master's Program in the School of Communication Science and Disorders for Fall 2021. [...] **We appreciate** the effort you made during the process and wish you success in your academic career.* [Благодарим вас за заявку на участие в магистерской программе дистанционного обучения в Школе коммуникативных наук и расстройств на осень 2021 года. [...]] Мы ценим усилия, которые вы приложили в процессе, и желаем вам успехов в вашей академической карьере.]

Благопожелание в виде пожелания успехов было вторым по частотности употребления прагматическим ходом (82 %), который встречался как в сочетании с благодарностью или другими прагматическими ходами, так и как отдельная реплика в заключительной части письма. Адресант желает успехов (*We wish you success in all your future endeavors; Best wishes to you*), ориентируясь на цели самого адресата (*as you pursue your educational goals*), оказывая ему таким образом эмоциональную / эмотивную поддержку в ситуации негативного решения.

Сожаление по поводу отказа встретилось в 78 % писем. Как и благодарность, сожаление выражалось регулярно и многократно. В 26 % отказов оно встретилось два и даже три раза:

- (5) ***I regret** to have to let you know that we are unable to offer you admission to Cornell and that we will not be considering your application during the regular review process in the spring. [...] **We are sorry** to have to share this very disappointing news with you.* [Я сожалею, что вынужден сообщить вам, что

² Здесь и в дальнейшем мы преднамеренно даем буквальный перевод примеров с целью сохранить их особенности.

мы не можем предложить вам место в Корнелл и что мы не будем рассматривать ваше заявление во время обычного процесса рассмотрения весной. [...] Мы сожалеем, что вынуждены поделиться с вами этой разочаровывающей новостью.]

Позитивная оценка оказалась еще одним наиболее частотным прагматическим ходом в американском отказе (78 %). Встречались как оценка через эмоциональную реакцию говорящего (пример 6), так и оценочные суждения о качествах, умениях и достоинствах адресата (пример 7), т.е. то, что в таксономии оценочной теории Дж. Мартина и П. Уайта [Martin & White, 2005] называется терминами *affect* и *judgement* соответственно.

(6) ***Our team enjoyed to get to know you better.*** (AFFECT – эмоциональная реакция)

[Наша команда получила удовольствие от возможности лучше узнать вас.]

(7) ***After the interview, we both felt that you were a strong, appointable candidate.***

(JUDGEMENT – оценочное суждение)

[После собеседования мы оба почувствовали, что вы сильный, подходящий для назначения на должность кандидат.]

Оба типа оценки – оценочное суждение и эмоциональная реакция – могли сочетаться и выражаться многократно. В них широко использовалась экспрессивная эмоционально-оценочная лексика: *to enjoy* ('наслаждаться', 'получать удовольствие'), *to be inspired* ('быть вдохновленным'), *to be impressed* ('быть впечатленным'), так и качества, навыки адресата – *very interesting* ('очень интересный'), *talented* ('талантливый'), *highly qualified* ('высококвалифицированный'), *extraordinary* ('экстраординарный') и др.

(8) ***The ideas you shared for the mobile marketing campaigns were very very interesting!***

(JUDGEMENT – оценочное суждение) ***The entire team was very impressed***

(AFFECT – эмоциональная реакция) ***with your performance throughout the interview process.*** [Идеи, которыми вы поделились для кампаний мобильного маркетинга, были очень-очень интересными! Вся команда была очень впечатлена вашей эффективностью в процессе всего собеседования.]

Мотивирующая рекомендация встретила в 60 % отказов и выражалась при помощи перформативного глагола *encourage* 'подбадривать, вдохновлять, воодушевлять', не имеющего полного лексического эквивалента в русском языке и в переводе передается нейтральным глаголом *рекомендовать*:

(8) ***We encourage you to update your application with additional information you feel the Admissions Committee might find helpful.*** [Мы рекомендуем вам обновить ваше заявление, добавив дополнительную информацию, которая, по вашему мнению, могла бы быть полезной приемной комиссии].

Также мотивирующая рекомендация выражалась предложением альтернативы, помощи, полезных ресурсов для ознакомления или обещанием.

Причина отказа, такая как нехватка мест, большое количество претендентов или отсутствие у соискателя необходимых навыков, встретились в 44 % писем. При этом предпочтение отдавалось внешним объективным причинам, дистанцированным от участников взаимодействия. В результате отказ представляется объективным и не зависящим ни от адресанта, ни от адресата, что позволяет сохранить лицо обоим.

- (9) *Over the past three months, our admission officers diligently, thoughtfully, and carefully reviewed more than 32, 000 applications for 1, 300 places in the first-year class.* [За последние три месяца наши специалисты по приему старательно, вдумчиво и внимательно рассмотрели более 32 000 заявлений на 1 300 мест в группе первокурсников.]

Выражение **эмпатии**, которое встретилося в 38 % американских отказов, граничит с выражением сожаления и, на наш взгляд, усиливает его, делая письмо еще более личным.

- (10) *We understand how difficult the college application process can be for students and their families.* [Мы понимаем, насколько сложным может быть процесс подачи документов в колледж для студентов и их семей.]

С эмпатией тесно связано выражение уверенности адресанта в будущих успехах адресата, которое мы рассматриваем как самостоятельную стратегию эмотивной вежливости – «Выражайте уверенность в успехе адресата».

- (11) *I trust however that you will continue to take pride in your academic achievements, and that you will in due course obtain a good place at university.* [Однако я верю, что вы будете продолжать гордиться своими успехами в учебе и со временем получите хорошее место в университете.]

Обратил на себя внимание такой способ проявления эмпатии, как уже отмеченная объективация причины отказа, когда автор письма старается показать, что причина отказа заключается не в адресате и его качествах, а во внешних обстоятельствах. При этом выражается надежда на понимание:

- (12) *I hope you will understand that the decision reflects the extraordinary range of talents represented in our applicant pool and not a judgment about your own abilities or potential.* [Я надеюсь, вы понимаете, что это решение отражает необычайный спектр талантов, представленных в нашем пуле кандидатов, а не является суждением о ваших способностях или потенциале.]

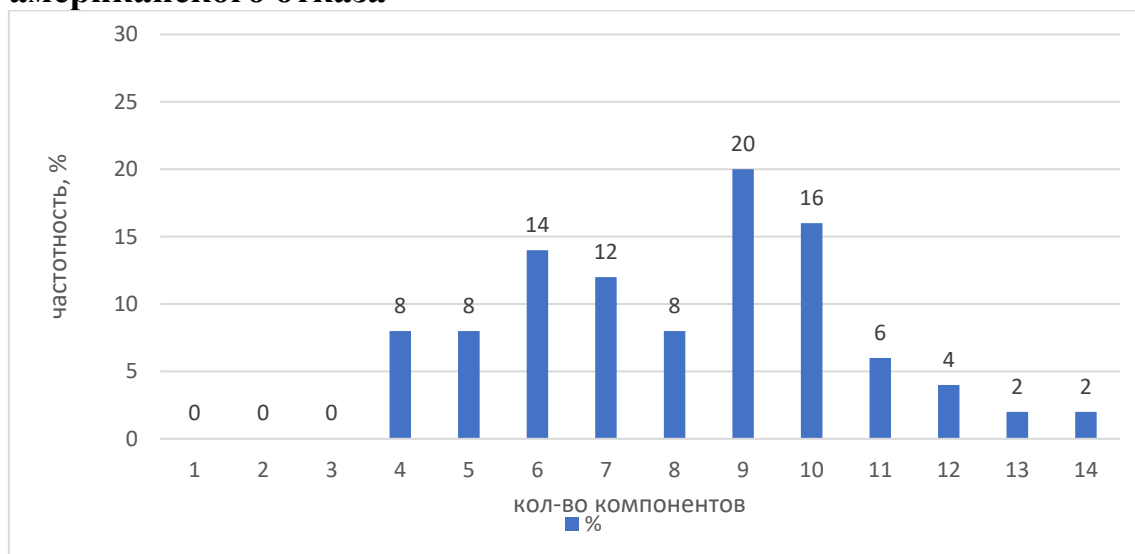
Рассмотренные прагматические ходы, нацеленные на смягчение отказа и оказание эмоциональной / эмотивной поддержки адресату были проанализированы с позиций стратегий вежливости П. Браун и С. Левинсона [Brown & Levinson 1986]. Был сделан вывод о том, что, хотя они и соотносятся с позитивной вежливостью, но полностью с ней не совпадают, что согласуется с ранее высказанным мнением Т.В. Лариной [Ларина, 2019, 2025a].

На основе результатов проведенного анализа мы сформулировали следующие стратегии эмотивной вежливости для РЖ Отказ, которых объединяет гиперстратегия – **уменьшайте негативное воздействие отказа на эмоции адресата, оказывайте ему эмоциональную / эмотивную поддержку:**

1. Выражайте позитивную оценку качеств, способностей, достижений адресата, завышайте эту оценку (*We were genuinely impressed by your creative approach...*).
2. Объективируйте причину негативного решения и дистанцируйте ее от адресата (*I hope you will understand that the decision reflects the extraordinary range of talents represented in our applicant pool and not a judgment about your own abilities or potential*).
3. Мотивируйте адресата к дальнейшим действиям (*We encourage you to update your application...*).
4. Выражайте уверенность в успехе адресата в будущем (*We are convinced you will soon find a position...*).
5. Желайте адресату успехов (*We wish you every success in your continued job search...*).
6. Проявляйте эмпатию (*We understand how difficult the college application process can be...; I know that this will come as very disappointing news*).

Далее в параграфе 3.2.3. на основе результатов проведенного количественного и качественного анализа нами были выделены наиболее частотные структурно-семантические модели отказа в американском корпусе. Количественный анализ показал, что отказ, состоящий только из одного хода, т.е. исключительно из базового акта отказа, в американском материале не встречался, он всегда сопровождался другими актами / ходами. Не оказалось также двух- и трехкомпонентных моделей. Наиболее краткий отказ состоял из четырех компонентом (8 %) (см. рис. 1).

Количество прагматических ходов в структурно-семантических моделях американского отказа



Наиболее частотными оказались модели из девяти (20 %) и десяти (16 %) компонентов, некоторые из которых повторялись. Например:

благодарность + позитивная оценка (четыре раза) + сожаление + отказ + объяснение причины + благопожелание

(13) *Thank you for your interest in [company name]. We received an overwhelming response to the preferred position, which makes us feel both **humble and proud** that so many **talented individuals (like you)** want to join our team. Although your **background is impressive**, we regret to inform you that **we are not able to pursue international candidates for our positions** at this time. Just as we at [company name] value our customers, **we value** our job candidates and **wish you the best of luck** in your pursuits.* [Благодарим вас за интерес к [название компании]. Мы получили огромное количество откликов на эту вакансию, и это вызывает у нас чувство благодарности и гордости за то, что так много талантливых людей (таких как вы) хотят присоединиться к нашей команде. Несмотря на ваш впечатляющий опыт, с сожалением сообщаем вам, что в настоящее время мы не можем рассматривать кандидатов из-за рубежа. Так же, как мы в [название компании] ценим наших клиентов, мы ценим и наших кандидатов и желаем вам удачи в ваших начинаниях.]

Как видим, в данном примере (13) отказу предшествуют благодарность, трижды выраженная позитивная оценка, включающая как позитивную реакцию автора письма, так и оценочные суждения в адрес адресата и сожаление. За формулой отказа, выраженного через объяснение причины, следуют еще одно оценочное высказывание и благопожелание. Таким образом угрожающий лицу РА Отказ обрамляется позитивной рамкой в виде поддерживающих ходов, смягчающих его потенциальное негативное воздействие на адресата и его эмоции.

Встречались также еще более сложные модели, количество компонентов в которых достигало четырнадцати. Они включали комбинации тех же поддерживающих ходов, которые неоднократно повторялись.

Далее были представлены результаты анализа РЖ Отказ в русском корпусе. Они показали, что в русском корпусе прямой отказ встречался чаще, чем в американском (в 94 % писем по сравнению с 72 % соответственно), при этом в 52 % случаев он выражался глаголами с семантикой отказа – *отказать*, *отклонить*, чего не наблюдалось в американском материале. В 42 % писем отказ сопровождался выражением сожаления, в 16 % – объяснением причины:

(14) *К сожалению, мы вынуждены отказать в вашем предложении о сотрудничестве.*

Далее в параграфе 3.3.2. были рассмотрены основные сопровождающие отказ прагматические ходы в русском письме-отказе. В основном их семантика была той же, что и в американском корпусе, однако в их частотности и предпочтительности были выявлены существенные различия.

Наиболее частотным прагматическим ходом оказалось **сожаление**, которое встретилось в 74 % отказов, в том числе в 10 % дважды в одном письме. Оно выражалось формальным словосочетанием *к сожалению*. Употреблений перформативного глагола *мы сожалеем*, эквивалентного английскому *we regret*, в русском материале не встретилось.

(15) *К сожалению, в настоящий момент мы не готовы пригласить Вас на дальнейшее интервью по этой вакансии.*

Следующий наиболее частотный прагматический ход – **благодарность** (64 %). Как и в американских отказах, благодарность выражалась за уделенное время и проявленный интерес. В 12 % отказов благодарность выражалась дважды – в начале и конце письма:

(16) *Благодарим Вас за проявленный интерес к нашей компании и за участие в конкурсе на вакансию ... Еще раз благодарим за Ваше время.*

Обоснование причины было третьим по частотности сопровождающим отказ прагматическим ходом и встретилось в 50 % писем. Однако, если в американских отказах обоснованием чаще всего были объективные причины (нехватка мест, большое количество высококвалифицированных кандидатов и др.), то в русских отказах, помимо этих причин, указывались более личностные причины, связанные с самим адресатом, что свидетельствует о меньшей ориентированности автора письма на его чувства:

(17) *После встречи, мы приняли решение, что для нашей позиции у Вас все же крайне мало опыта.*

Мотивирующая рекомендация встретилась всего в 28 % писем-отказов. Она представляла собой преимущественно обещание сохранить резюме в базе на будущее или обещание обратной связи.

- (18) *...хотела бы сохранить ваше резюме в нашей базе, чтобы иметь возможность оперативно информировать вас о вакансиях, которые потенциально могли бы быть вам интересны.*

Благопожелание, которое было одним из наиболее частотных сопровождающих прагматических ходов в американских письмах, встретилось всего в 28 % русских. Часто благопожелание сочеталось с другими ходами, например, с мотивирующей рекомендацией или благодарностью.

- (19) *Еще раз благодарим за Ваше время, желаем успехов в развитии Вашей карьеры.*

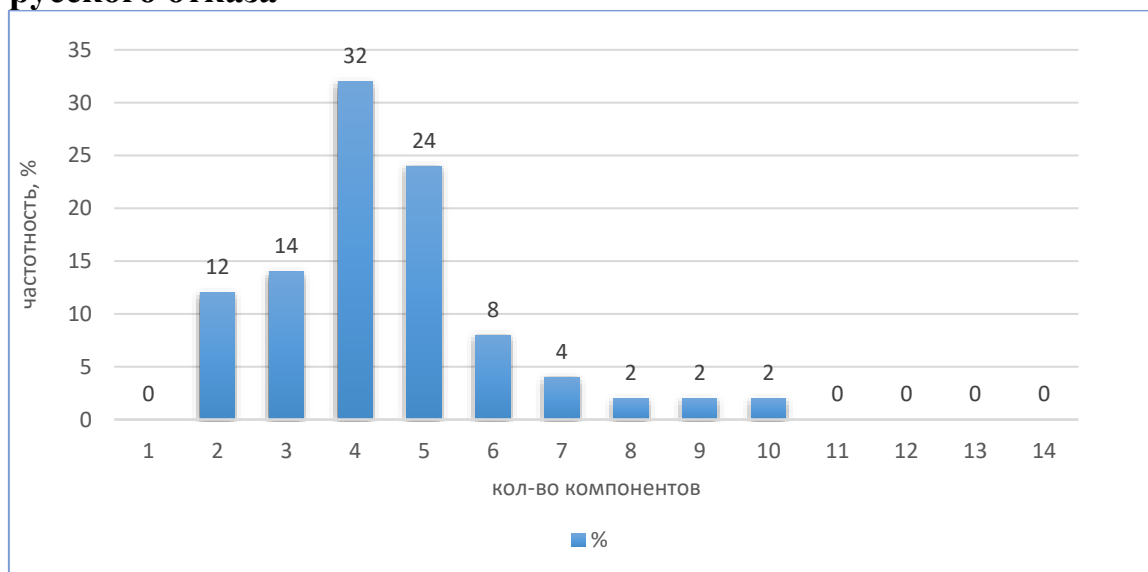
Позитивная оценка, которая также являлась одним из наиболее частотных сопровождающих прагматических ходов в американском материале, встретилась всего в 14 % русских писем. При этом она не отличалась высокой степенью экспрессивности, которая была отмечена в качестве важной характеристики американских писем:

- (20) *Мы остались с коллегами с приятным впечатлением о нашей с вами встрече (эмоциональная реакция) и уверены, что вы очень перспективный кандидат (оценочное суждение).*

Оценочная лексика в них, как правило, нейтральная или умеренно положительная (*приятное впечатление, перспективный кандидат, хорошо справилась, интересен*). Интенсификаторы единичны (*очень*), гиперболические оценки и восклицательные конструкции отсутствуют. Как правило, положительная оценка не повторялась. Обычно она входила в конструкцию, предваряющую отказ (*Ты хорошо справилась..., но, к сожалению...*), и самостоятельным актом поддержки не являлась.

Далее в параграфе 3.3.3. были выделены наиболее частотные структурно-семантические модели отказа в русском корпусе. Анализ позволил выявить следующие закономерности: модели, состоящие из одного базового компонента, как и в американском корпусе, не встречались, но в целом в русском материале отказ оказался лаконичным. Встречались модели из двух (12 %) и трех (14 %) компонентов. (см. рис. 2).

Количество прагматических ходов в структурно-семантических моделях русского отказа



Наиболее частотной (32 %) оказалась модель, состоящая из четырех компонентов, включающая:

благодарность + сожаление + отказ + объяснение причины

(21) *Большое спасибо за интерес, проявленный к открытой вакансии «store management trainee». К сожалению, в настоящий момент мы не готовы пригласить Вас на дальнейшее интервью по этой вакансии, так как основными требованиями являются оконченное высшее образование.*

В данном примере отказу предшествуют благодарность и сожаление, а после прямого отказа следует обоснование причины.

Результаты сопоставительного качественно-количественного анализа американских и русских деловых писем, представленные в параграфе 3.4., продемонстрировали как сходства, так и различия в речевом жанре Отказ. Они касались выражения базового акта Отказ, количества и семантики сопровождающих его ходов, используемых языковых средств и стратегий вежливости, структурно-семантических моделей, а также прагматических и стилистических характеристик.

В отношении базового РА Отказ анализ показал, что в обоих корпусах преобладает прямой отказ. Однако количество прямых отказов в американском материале (72 %) уступает русским (94 %), при этом американские письма не содержали глаголов с семантикой отказа, которые встретились в 52 % русских писем.

И в американских, и в русских письмах отказ, как правило, не ограничивался базовым актом, а сопровождался поддерживающими прагматическими ходами, нацеленными на смягчение его негативного воздействия на адресата. Однако в американских письмах они встречались

более часто и регулярно, чем в русских, что свидетельствует об их большей востребованности. (см. табл. 1).

Кроме того, существенные различия были обнаружены и в семантике прагматических ходов. Наиболее конвенциональными поддерживающими ходами, которые встретились более чем в половине американских писем, оказались благодарность (90 %), благопожелание (82 %), сожаление (78 %), позитивная оценка (78 %) и мотивирующая рекомендация (60 %), которые так или иначе связаны с эмоциональным аспектом коммуникации. Весьма значимыми оказались также причина отказа (44 %) и эмпатия (38 %). В русских преобладали сожаление (74 %), благодарность (64 %) и причина отказа (50 %), в то время как прагматические ходы, нацеленные на оказание эмоциональной / эмотивной поддержки адресату, доминирующие в американских письмах, оказались менее востребованными: позитивная оценка (14 %), мотивирующая рекомендация (28 %), благопожелание (28 %), а эмпатия вообще не встретилась ни в одном русском письме (см. табл 1).

Таблица 1.

Поддерживающие ходы, сопровождающие отказ в американском и русском корпусах

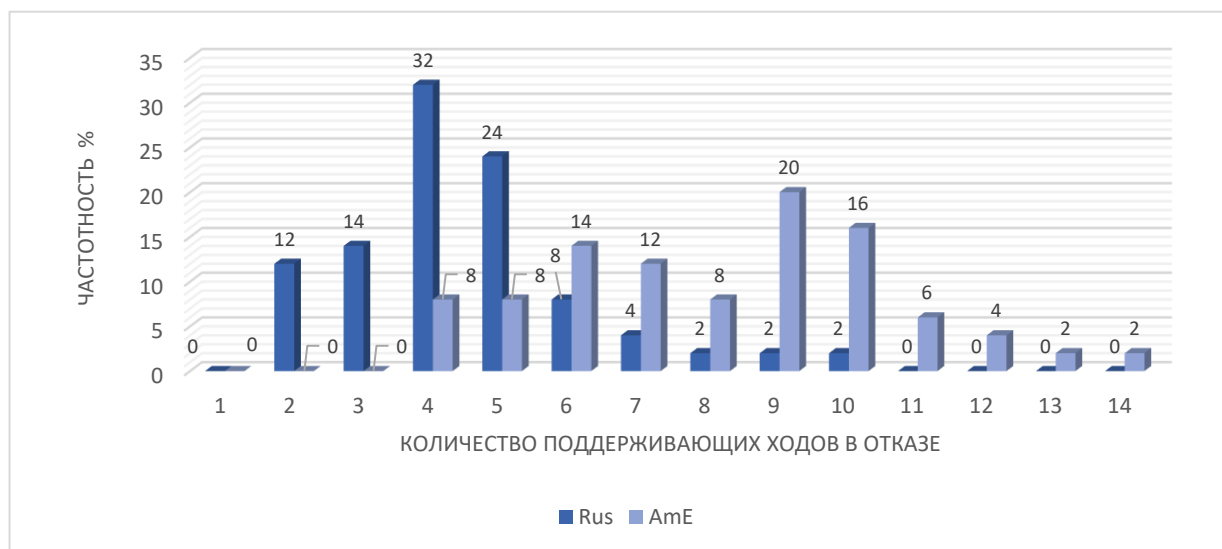
Прагматический ход	AmE (%)	RU (%)
Благодарность	90	64
Благопожелание	82	28
Сожаление	78	74
Позитивная оценка (оценочное суждение и эмоциональная реакция)	78	14
Мотивирующая рекомендация (подбадривание, предложение помощи / альтернативы).	60	28
Причина отказа	44	50
Эмпатия	38	0

На основе результатов проведенного анализа нами были выделены наиболее частотные структурно-семантические модели отказа в сопоставляемых корпусах. Количественный анализ показал, что русское письмо-отказ короче американского. Если в американском материале отказ включал в себя от четырех компонентов и больше, а наиболее частотными оказались модели из девяти и десяти компонентов, то русские модели чаще

всего состояли из четырех и пяти компонентов, также достаточно регулярно встречались модели из двух и трех компонентов, в то время как модели из девяти и десяти компонентов были представлены лишь единичными случаями (см. рис 3).

Рисунок 3.

Количество компонентов в русском и американском отказе



Обратили на себя внимание и языковые различия. Больше всего они проявлялись в эмоционально-оценочной лексике. В американских письмах она представлена широким спектром единиц высокой интенсивности: прилагательными (*impressive, extraordinary, exceptional, talented, fine*), глаголами и причастиями эмоционального состояния (*enjoy, impressed, inspired*), эмфатическими наречиями (*genuinely, sincerely, truly, certainly*) и интенсификаторами (*very, very very, tremendous, overwhelming*). В русских письмах эмоционально-оценочная лексика была немногочисленной и умеренной по интенсивности (*приятное впечатление, перспективный, интересен, хорошо*), интенсификаторы практически не встречались, как и отсутствовало повторение позитивной оценки.

Выявленные различия свидетельствуют, на наш взгляд, о разной целевой установке авторов письма и его прагматической направленности, что сказывается на стилистических особенностях писем-отказов. Американские письма в большей степени ориентированы на смягчение негативного воздействия отказа на адресата, т.е. на снижение его негативного перлокутивного эффекта, что достигается за счет регулярного использования прагматических ходов, нацеленных на оказание эмоциональной / эмотивной поддержки адресату и, соответственно, стратегий эмотивной вежливости. В результате американские письма-отказы отличаются меньшей прямолинейностью, повышенной эмотивностью, позитивностью, экспрессивностью, ориентированностью на адресата и его чувства. Стил русских писем характеризуется большей прямолинейностью, эмотивной

сдержанностью, формальностью, ориентированностью на содержание и лаконичностью (см. табл. 2).

Таблица 2.

Стилистические особенности речевого жанра Отказ в американском и русском деловом дискурсе

AmE	RU
• приоритетность формы • меньшая прямолинейность • нацеленность на адресата • выраженная эмотивность • позитивность • многословие	• приоритетность содержания • бОльшая прямолинейность • институциональность • эмотивная сдержанность • формальность • лаконичность

Данные стилистические различия в целом коррелируют с доминантными чертами английского и русского стилей коммуникации [Ларина, 2009], что свидетельствует о их системном характере. Выявленные различия обусловлены различиями типов культур и коммуникативных ценностей. Индивидуализм, личная автономия, демонстративная приветливость, позитивное мышление (positive thinking), оптимизм и антиконфликтность определяют ориентацию американского письма на «лицо» и чувства адресата. Ценности правды и искренности, прямолинейность, нелюбовь к преувеличениям, бóльшая дистанция власти определяют ориентацию авторов русского письма на информативность и легитимность решения. Эмотивная вежливость, таким образом, в большей степени востребована в американской деловой коммуникации, чем в русской, что согласуется с результатами предшествующих исследований [Ларина, 2019, 2025a; Larina & Ponton, 2022].

В **Заключении** обобщаются основные результаты и выводы проведенного исследования, отмечаются его ограничения и намечаются перспективы дальнейших исследований.

Основные результаты настоящего исследования отражены в следующих научных публикациях:

I. Публикации в изданиях, индексируемых в Scopus:

1. Litvinova A. V., Larina T. V. Mitigation tools and politeness strategies in invitation refusals: American and Russian communicative cultures // Training, Language and Culture. 2023. Vol. 7, no. 1. P. 116–130. DOI: 10.22363/2521-442X-2023-7-1-116-130.

II. Публикации в изданиях, входящих в RSCI:

2. Ларина Т. В., Литвинова А. В. Речевой жанр «отказ» в американской и русской деловой коммуникации в аспекте эмотивной вежливости //

Жанры речи. 2025. Т. 20, вып. 3 (47). С. 290–299. DOI: 10.18500/2311-0740-2025-20-3-47-290-299.

III. Публикации в рецензируемых научных журналах, рекомендованных Высшей аттестационной комиссией Министерства образования и науки Российской Федерации:

3. Litvinova A. V. Differences in the implementation of refusal speech act in American and Russian communicative cultures // Вопросы прикладной лингвистики. 2021. № 3 (43). С. 37–61.
4. Литвинова А. В. Прагматические ходы как средство смягчения отказа в американской и русской коммуникативных культурах (на примере отказа на просьбу о помощи) // Современные языки и культуры: вариативность, функции, идеологии в когнитивном аспекте: материалы Междунар. науч.-практ. конф. VI Фирсовские чтения, 19–21 окт. 2023 г. Ч. 1 / отв. ред. вып. О. В. Ломакина. М.: РУДН им. Патриса Лумумбы, 2024. С. 127–130.
5. Литвинова А. В., Литвинов А. В. Коммуникативные стратегии отказа: роль позитивной оценки и сожаления в русском и американском деловом дискурсе // Язык и текст. 2025. Т. 12, № 2. С. 42–51. DOI: 10.17759/langt.2025120204.

IV. Публикации в иных изданиях:

6. Литвинова А. В. Различия в реализации речевого акта «Отказ» в американской и русской коммуникативных культурах (на примере отказа на предложение помощи) // Слово, высказывание, текст в когнитивном, прагматическом и культурологическом аспектах : материалы XI Междунар. науч. конф., Челябинск, 7–9 апр. 2022 г. Челябинск : Изд-во ЧелГУ, 2022. С. 103–105.
7. Литвинова А. В. Эмотивность vs. эмоциональность в американском и русском деловом дискурсе // Актуальные проблемы науки и образования в условиях современных вызовов: Сб. материалов XXXX Междунар. науч.-практ. конф., 2025, Москва. М.: Изд-во Академическая среда, 2025. С. 340–343.

Литвинова Анжела Вячеславовна
(Российская Федерация)

**Речевой жанр Отказ в американском и русском деловом дискурсе в аспекте
эмотивной вежливости**

Деловой дискурс, как и другие типы дискурса, обладает этнокультурной спецификой, которая проявляется в различных жанрах. Объектом данного исследования является письмо-отказ, которое относится к одному из жанров письменной деловой коммуникации и в то же время представляет собой речевой жанр. Цель исследования – выявить и систематизировать структурные, дискурсивно-прагматические и стилистические особенности речевого жанра Отказ в американском и русском деловом дискурсе и интерпретировать их с позиций культуры и эмотивной вежливости. Материалом послужил корпус из 200 аутентичных писем, содержащих отказ (100 - на русском языке и 100 - на американском варианте английского языка. Результаты сопоставительного анализа, проведенного с применением комплексной методологии, показали, что речевой жанр Отказ в деловом дискурсе в целом обладает общей для американской и русской лингвокультурной структурой: он включает базовый акт Отказ и сопровождающие его поддерживающие ходы, которые смягчают иллокутивную силу отказа и его негативный перлокутивный эффект. Однако в силу культурных различий степень ориентированности адресанта на смягчение отказа и оказание эмоциональной / эмотивной поддержки адресату различаются, что проявляется в структурно-семантических моделях письма-отказа, в его дискурсивно-прагматических и стилистических особенностях, а также в разной востребованности эмотивной вежливости в сопоставляемых лингвокультурах. Полученные результаты вносят вклад в кросс-культурную прагматику, дискурс-анализ, теорию вежливости, теорию речевых жанров, эмотивную лингвистику и теорию межкультурной коммуникации, дополняя их новыми данными и предоставляя новые факты о влиянии культуры на построение дискурса. Материалы исследования могут найти применение в педагогической практике, на занятиях по культуре речи, языку делового общения и переводу.

Litvinova Anzhela V.
(Russian Federation)

**The Speech Genre of Refusal in American and Russian Business Discourse from the
Perspective of Emotive Politeness**

Business discourse, like other types of discourse, has an ethnocultural specificity that is manifested in various genres. The object of this research is a refusal letter, which belongs to one of the genres of written business communication and at the same time represents a speech genre. The study aims to identify and systematically analyze the structural, discourse-pragmatic and stylistic features of the refusal speech genre in both American and Russian business discourse, and to interpret them from a cultural and emotive politeness perspective. To accomplish this goal, a corpus of 200 authentic refusal letters was collected, consisting of 100 letters in the Russian language and 100 in the American English variety. The results of a contrastive analysis drawing on a comprehensive methodology showed that the speech genre of refusal in business discourse has a common structure in American and Russian linguistic cultures. It includes the head act of refusal and supportive moves that mitigate its illocutionary force and negative perlocutionary effect. However, due to cultural differences, there are differences in the degree of orientation towards mitigating refusal and providing emotional support for the addressee. This is manifested in the structural and semantic models of refusal letters, as well as their discursive, pragmatic and stylistic features. There is also a difference in the demand for emotive politeness between the two linguistic cultures. The obtained results contribute to the fields of cross-cultural pragmatics, discourse analysis, politeness theory, speech genre theory, emotive linguistics, and intercultural communication theory, providing new data and insights into the influence of culture on discourse construction. The research findings can be used in teaching practices, such as classes on speech culture, business communication and translation.