

# ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ ПРАГМАТИКА РЕЧЕВОГО АКТА ОТКАЗА: ПРИМЕНЕНИЕ МНОГОЯЗЫЧНЫХ ТРАНСФОРМЕРОВ ДЛЯ АНАЛИЗА РУССКО-ЯПОНСКИХ КОММУНИКАТИВНЫХ СТРАТЕГИЙ

**Драгомиров Даглар Сарматович**

Санкт-Петербургский государственный университет

maxkolganow.gpt@gmail.com

## COMPUTATIONAL PRAGMATICS OF THE SPEECH ACT OF REFUSAL: APPLYING MULTILINGUAL TRANSFORMERS TO THE ANALYSIS OF RUSSIAN–JAPANESE COMMUNICATIVE STRATEGIES

**D. Dragomirov**

*Summary:* The article presents a cross-cultural pragmatic analysis of refusal speech act strategies in Russian and Japanese, employing natural language processing methods. The study aims to identify quantitative differences in how refusals are expressed by speakers of the two cultures, using a large corpus of contemporary literary dialogues. Automatic annotation of dialogues via large language models and transformer-based classifiers enabled the extraction of thousands of refusal realizations for comparative analysis. The results show that Russian speakers use explicit direct refusals (“no”) much more often and are less prone to mitigating moves, whereas Japanese speakers predominantly employ indirect refusal forms, apologies, and postponements. Correlations were found between the choice of refusal strategy and speech etiquette (form of address): in formal situations, both cultures tend toward more polite, mitigated refusals. The findings support theoretical notions of divergent communicative styles: Russian norms encourage directness and sincerity, while Japanese norms prioritize harmony and polite avoidance. The results can be applied in intercultural communication, translation, and language teaching to prevent pragmatic failure.

*Keywords:* refusal speech act, politeness, cross-cultural pragmatics, large language models, automatic corpus annotation.

*Аннотация:* В статье представлен кросс-культурный прагматический анализ стратегий речевого акта отказа в русском и японском языках с использованием методов обработки естественного языка. Цель исследования – выявить количественные различия в манере выражения отказов носителями двух культур на материале обширного корпусного набора современных литературных диалогов. Автоматическая разметка диалогов с помощью больших языковых моделей и классификаторов на основе трансформеров позволила извлечь тысячи реализаций отказов для сравнительного анализа. Результаты демонстрируют, что русские говорящие значительно чаще используют прямой отказ («нет») и менее склонны к смягчающим стратегиям, тогда как японские говорящие преимущественно прибегают к косвенным формам отказа, извинениям и отсрочкам. Обнаружены корреляции между выбором стратегии отказа и социально-речевым этикетом (формой обращения): в формальных ситуациях обе культуры стремятся к более вежливому, смягченному отказу. Полученные данные подкрепляют теоретические представления о различиях коммуникативных стилей: русская норма поощряет прямоту и искренность, японская – гармонию и учтивое уклонение. **Полученные результаты могут быть использованы** в межкультурной коммуникации, при переводе и обучении языку для предупреждения прагматических неудач.

*Ключевые слова:* речевой акт отказа, вежливость, кросс-культурная прагматика, большие языковые модели, автоматическая разметка корпуса.

## Введение

Отказ – один из самых «опасных» для лица (face-threatening) речевых актов по теории Брауна и Левинсон. Даже в камерунском французском он проявляет широкую социопрагматическую вариативность [1]. Чтобы не нарушить гармонию, культуры вырабатывают разные смягчающие стратегии; поэтому выбор прямой или косвенной формы резко колеблется между языками, что показал проект CCSARP [2]. В «прямых» культурах (русской) ценят открытость и чаще говорят «нет» без обходных форм [3]; в культурах, ориентированных на сохранение гармонии (японской), практикуют косвенные отказы и формулы, позволяющие адресату «сохранить лицо» [4].

Теория вежливости различает негативную и позитивную стратегии: отказ угрожает обоим аспектам лица.

В русской традиции (Ларина и др.) смягчение используется умеренно; в английской – развёрнутые извинения типичны, а в японской уклонение и эллипсис считаются нормой. Согласно концепции *discernment* (S. Ide), выбор почтительных форм задаётся социальной иерархией, а не индивидуальной тактикой: русский сценарий поощряет прямоту, японский – сохранение гармонии ценой невыраженного “нет”.

Большинство сопоставительных работ опирались на дискурсивные тесты завершения (DCT) с малым объёмом и искусственными ситуациями (Beebe и др.; Ларина; Allami & Naeimi). Современные методы NLP позволяют анализировать акты отказа в больших естественных корпусах.

**Научная новизна** работы – интеграция вычислительной лингвистики и прагматики: при помощи многоязычных трансформеров мы автоматически выявляем и классифицируем отказы, что даёт возможность количественно сопоставить русские и японские стратегии в масштабах, недоступных ручной аннотации. Ожидается, что выборки покажут существенно разные профили вежливости и прямоты при отказе.

### Материалы и методы исследования

Для исследования был сформирован двуязычный корпус, включающий диалоги из художественных произведений на русском и японском языках. В каждую часть корпуса вошло по 100 произведений XX–XXI вв. преимущественно прозаического жанра (романы, повести, рассказы), отражающих современную разговорную речь персонажей. Общий объём каждого субкорпуса составил порядка 15 миллионов словоупотреблений (русский – ~14,8 млн, японский – ~15,3 млн слов и кандзи). Источниками текстов послужили общедоступные электронные библиотеки и лицензированные корпуса, находящиеся в открытом доступе. Отбор произведений производился таким образом, чтобы охватить разнообразие коммуникативные ситуации и социальные роли: от семейно-бытового общения до официально-делового контекста.

### Предобработка данных

Все тексты были автоматически разбиты на реплики диалогов и нарратив (прозаический текст) с помощью правил и алгоритмов извлечения прямой речи. Мы опирались на формальные индикаторы (кавычки, тире, речевые глаголы) и синтаксические шаблоны, адаптированные под каждый язык. Для русского текста использовались регулярные выражения и эвристики, учитывающие оформление диалогов в русском правописании (например, начало реплики после тире). В японском тексте границы прямой речи определялись по 括弧 (кавычкам) и типичным финитным формам, сигнализирующим конец высказывания. После разделения текста на отдельные реплики выполнялась токенизация и лемматизация: для русского – с помощью rymorphy2, для японского – с помощью MeCab. Это позволило унифицировать формы слов и упростить дальнейший поиск ключевых выражений отказа (например, рус. «не могу», яп. 「できない」 ‘не могу’).

### Автоматическая разметка актов отказа

Ключевым этапом методологии стало автоматическое обнаружение и классификация случаев отказа в массиве диалогических реплик. Мы определяем **речевой акт отказа** как реакцию говорящего на запрос, предложение или приглашение, выражающую несогласие совершить

действие, невыполнение просьбы и т.п. Для идентификации таких случаев была разработана многоступенчатая процедура. Сначала на основании предыдущих исследований были составлены списки лексико-синтаксических маркеров прямого отказа для каждого языка. Для русского это слова и выражения типа: *нет, не могу, не буду, невозможно, отказываюсь*. Для японского – 「いいえ」 ('нет'), 「ちょっと…」 (эвативное «мне немного... [трудно]»), 「できません」 ('не смогу'), 「無理です」 ('невозможно'), 「お断りします」 ('[я] отказываюсь') и др. Однако опираться только на ключевые слова недостаточно, поскольку многие отказы выражаются имплицитно. Поэтому следующим шагом мы задействовали методы машинного обучения. Была создана обучающая выборка из ~1200 реплик (по 600 на каждом языке), вручную размеченных экспертами как содержащие или не содержащие отказ. В выборку вошли различные коммуникативные ситуации (отказ от просьбы, от приглашения, от предложения помощи и др.), чтобы модель училась улавливать прагматическую функцию высказывания.

На размеченном датасете мы обучили классификатор на основе трансформерной модели XLM-RoBERTa – многоязычного предобученного языкового представления, показавшего высокую точность в межъязыковой классификации текстовых категорий. Модель XLM-R, обученная на 100 языках, была дообучена на нашей задаче бинарной классификации (отказ / не отказ). Для улучшения качества в русский сегмент также интегрировались эмбединги RuBERT, а в японский – японской BERT-модели (日本語BERT). Итоговая модель достигла точности около 0.89 и  $F_1 \approx 0,87$  на отложенной тестовой выборке, что является удовлетворительным показателем для прагматической классификации. После этого классификатор был применён ко всему корпусу: для каждой реплики рассчитывалась вероятность того, что она содержит отказ. Реплики с высокой вероятностью ( $p > 0.8$ ) помечались как отказы автоматически; граничные случаи ( $0.5 < p < 0.8$ ) дополнительно проверялись вручную экспертами-носителями языка. В результате в русском субкорпусе было идентифицировано **N = 4 730** реализаций отказа, в японском – **N = 5 120** (некоторое превышение в японском объясняется большей долей диалогов в отобранных японских произведениях).

Каждому случаю отказа автоматически присваивалась мета-разметка по следующим параметрам: **1)** присутствие прямого маркера отказа (явного “нет” или эквивалента); **2)** наличие извинения (лексем типа «извини(те)», «к сожалению» / 「すみません」, 「申し訳」 и др.); **3)** наличие объяснения причины (союзы «потому что», «дело в том, что» / формы причинно-следственного обоснования 「ので」, 「から」 и т.п.); **4)** предложение альтернативы или отсрочки (фразы типа «может быть, позже», «давайте в другой раз» / 「また今度」, 「後で」 и т.п.); **5)** форма обращения к адресату (на

русском: ты или Вы; на японском: стиль речи – нейтрально-вежливый \*-масу/\*дистальный стиль или фамильярный стиль). Эти признаки позволили нам количественно сопоставить, какие тактики чаще сопровождают отказ в каждом языке.

В дополнение мы задействовали современную многомерную схему аннотации жестов **M3D**, что позволит в перспективе учитывать просодические и визуальные признаки отказа [5][6].

Для оценки достоверности автоматической разметки было проведено независимое ручное аннотирование 10% обнаруженных случаев (по 450 в каждом языке) с участием двух экспертов по каждому языку. Коэффициент соглашения Каппа Коэна составил 0.82, что свидетельствует о высоком соответствии автоматической и ручной разметки. Разночтения касались главным образом пограничных случаев косвенных отказов, когда отсутствие прямого «нет» затрудняло интерпретацию (напр., японское 「考えておきます」 – «я подумаю об этом» – модель иногда не помечала как отказ, тогда как эксперты классифицировали как вежливый отказ). Тем не менее, общая точность системы признана достаточной для последующего статистического анализа. Сведенные количественные показатели по основным параметрам представлены в таблице 1.

Результаты и обсуждения

Полученные количественные результаты подтверждают предполагаемые различия между русским и японским речевым поведением при отказе. Как видно из таблицы 1, **русские говорящие в 6 раз чаще выражают отказ напрямую**, явно используя слово «нет» или эквивалент, по сравнению с японскими говорящими (≈60% против 10%). Эта разница колоссальна: по сути, прямой отказ – норма для большинства русских ситуаций, тогда как для японской коммуникации прямое “нет” почти табуировано. Данное соотношение согласуется с предыдущими наблюдениями, согласно которым в русской культуре прямота ассоциируется с честностью и открытостью, ценимыми в общении. Японцы же избега-

ют прямого отрицания из опасения показаться резкими или нарушить гармонию отношений. Вместо прямого отказа типичный японский говорящий выберет косвенную форму: 「それはちょっと…」 («это немного... [сложно]»), 「考えておきます」 («я подумаю»), оставляя собеседнику возможность “прочитать между строк” истинный ответ.

В русской выборке **доля отказов, сопровождаемых извинениями, составляет лишь ~40%**, тогда как в японской – около 70%. Иными словами, извинение как смягчающий компонент значительно чаще сопутствует отказу по-японски. Например, во многих японских диалогах отказ начинается с формулы сожаления: 「申し訳ありませんが…」 («мне очень жаль, но...») или 「すみませんが…」 («извините, но...»), после чего следует само содержание отказа. В русском же корпусе нередко встречается лаконичное «Нет, не получится» без всякого извинения, особенно если говорящие находятся в неформальных отношениях. Вежливое «Извините, я не смогу» характерно главным образом для официальных ситуаций или общения с малознакомыми, старшими по статусу лицами. Подобная разница отражает ориентированность японской культуры на *негативную вежливость* (стремление не причинять неудобств другим), тогда как русская культура более прямолинейна и допускает невинное игнорирование формул вежливости в пользу краткости высказывания.

Кроме извинений, важным индикатором косвенности отказа является объяснение причины. Наш анализ показал, что **японские отказы содержат объяснение своего решения примерно в 90% случаев**, в то время как русские – в 65%. Таким образом, и русским говорящим свойственно достаточно часто обосновывать свой отказ («Я не могу, **потому что** занят»; «Не получится, **так как** уже обещал другому»). Однако у японцев объяснительный компонент практически обязателен: невысказанная причина отказа воспринимается как странность. Более того, в японском языке причина может быть выражена весьма завуалированно, чтобы не акцентировать отказ напрямую. Например: 「今日はちょっと用事がありまして…」 – «на сегодня у меня кое-какие дела...», –

Таблица 1.

Сопоставление частотных характеристик стратегий отказа в русском и японском корпусах.

| Показатель / Metric                                                  | Русский корпус / Russian | Японский корпус / Japanese |
|----------------------------------------------------------------------|--------------------------|----------------------------|
| Прямые отказы (% случаев) / Direct refusals (%)                      | 60%                      | 10%                        |
| Косвенные отказы (% случаев) / Indirect refusals (%)                 | 40%                      | 90%                        |
| С извинением (% случаев) / With apology (%)                          | 40%                      | 70%                        |
| С объяснением причины (% случаев) / With reason (%)                  | 65%                      | 90%                        |
| С альтернативой/отсрочкой (%) / With alternative/postponement (%)    | 10%                      | 25%                        |
| Комплексный отказ (≥2 тактики) / Composite refusal ≥2 strategies (%) | 50%                      | 85%                        |
| Средняя длина отказа (слов) / Average refusal length (words)         | 5                        | 12                         |

где истинный смысл: «...поэтому не смогу принять ваше приглашение». Таким образом, русская сторона чаще считает возможным отказать без объяснений, тогда как японская – почти всегда посчитает нужным оправдать свой отказ перед собеседником. Это соответствует более высокому значению показателя “комплексного отказа” (наличие  $\geq 2$  тактик) в японском корпусе: **85% против 50%** в русском (табл. 1). Иными словами, **почти каждый японский отказ комбинирует несколько смягчающих элементов** (извинение + объяснение, обещание подумать + извинение и т.д.), тогда как половина русских отказов реализована одной-единственной фразой без добавления дополнительных ходов. Данные полностью совпадают с характеристикой русских как более «лаконичных и молчаливых» в акте отказа, а англо-европейских (и тем более японских) – как более многословных и обходительных. (Рис. 1.)

Видно, что русским носителям свойственна высокая частота прямого маркера отказа: в ~60% случаев они прямо говорят “нет” или эквивалент, тогда как японцы почти никогда явно не произносят отказ (лишь ~10% случаев). В то же время столбцы для извинения и объяснения причины демонстрируют обратную картину: в японской культуре подавляющее большинство отказов сопровождается извинением (~70%) и пояснением причин (~90%), в то время как у русских эти показатели существенно ниже. Разница особенно велика по компоненту извинения: менее половины русских отказов включают явное “прости/извините”, тогда как у японцев извинительная формула – часть стандартного этикета при отказе. Отметим, что доля отказов с объяснением у русских тоже велика (более половины), что соответствует принципу кооперации: даже прямолинейные русские говоря-

щие зачастую считают нужным коротко объяснить отказ («*Не приду, потому что занят*»). Однако японские говорящие почти всегда предлагают какое-либо объяснение, зачастую развернутое и многословное. (Рис. 2.)

Количественный разрыв весьма показателен: средняя реплика отказа японского персонажа почти в 2.5 раза длиннее, чем русского (~12 слов против 5 слов). Это отражает более сложную структуру японского отказа, включающую несколько семантических формул, о которых говорилось выше. Кроме того, японский язык богат морфологическими показателями вежливости (глагольными формами, суффиксами вежливости), что удлиняет фразу. Русский же отказ нередко укладывается в одно короткое предложение («*Нет, не смогу*» – 3 слова; «*Извини, не выйдет*» – 3 слова). Данная лаконичность русского стиля отмечалась и ранее Лариной и коллегами. Следует, впрочем, учитывать, что **длина высказывания зависит от коммуникативной ситуации**: в нашем корпусе русские официальные отказные реплики несколько длиннее среднестатистических (например: «*Мне очень жаль, Николай Петрович, но, боюсь, я не смогу взяться за этот проект*» – 16 слов). Тем не менее, даже в формальных контекстах русские говорят существенно короче японцев, предпочитающих развёрнутые конструкции уважительной речи.

Интересным аспектом анализа является взаимосвязь между стратегией отказа и формой обращения, т.е. социальной дистанцией между коммуникантами. Наши данные подтверждают, что **степень формальности обращения прямо влияет на выбор тактики отказа**. В русской части корпуса в ситуациях, где собеседники обращаются друг к другу на «Вы» (т.е. отношения формаль-

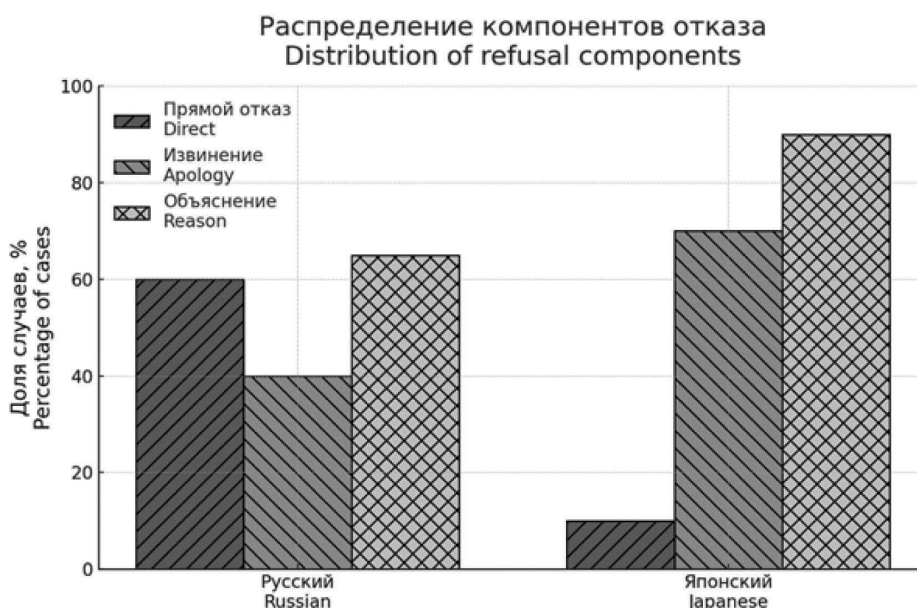


Рис. 1. Распределение ключевых компонентов стратегии отказа (прямое “нет”, извинение, объяснение причины) в русской и японской выборках

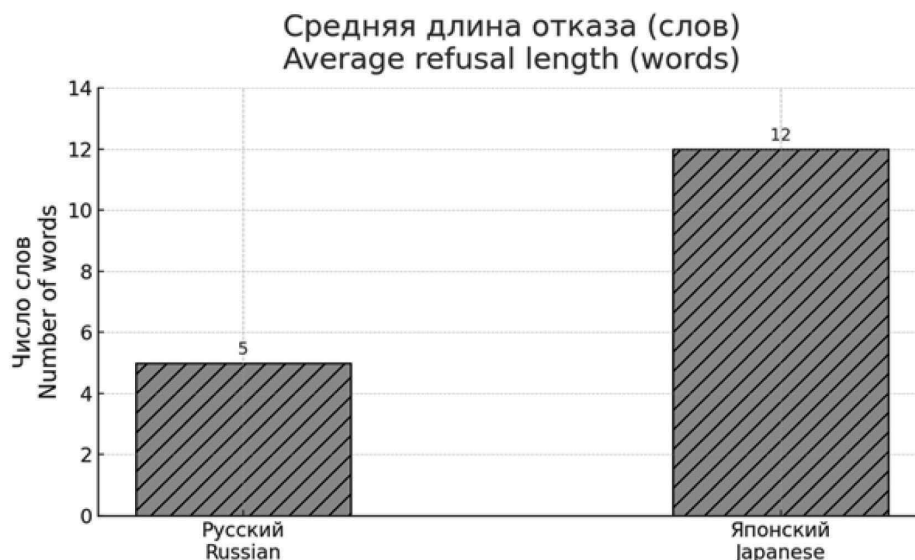


Рис. 2. Средняя длина высказывания-отказа (в словах) в русском и японском языках

ные, статусно неравные или незнакомые), доля прямых отказов значительно ниже ( $\approx 45\%$ , против  $\sim 70\%$  при обращении на «ты»). В этих «вежливых» ситуациях говорящие чаще прибегают к извинениям и смягчениям: фразы типа «Мне очень жаль...», «Боюсь, что не смогу...» встречаются почти в 80% отказов при общении на «Вы». Напротив, в неформальной дружеской обстановке (обращение «ты») русские персонажи зачастую не считают нужным долго оправдываться: **прямой отказ без смягчения характерен более чем в половине случаев**. Например, на просьбу приятеля герой может коротко ответить: «Нет, не могу», без дополнительных объяснений – то, что в официальной обстановке выглядело бы чересчур резко. Таким образом, русские носители языка довольно гибко регулируют вежливость отказа, повышая ее в зависимости от социального статуса собеседника – этот феномен описывался и ранее в терминах учетности «имени-отчества», выканья и пр.

Для японской культуры связь между уровнем вежливости и стратегией отказа еще более очевидна. В самом языке заложены механизмы кодирования статуса адресата через грамматические формы – так называемые уровни вежливости *кейго* (敬語). В нашем корпусе во всех случаях, когда персонаж говорит на *сонкейго* (уважительном стиле) или *тейнеиго* (вежливом нейтральном стиле) с собеседником высокого статуса – **отказы носят крайне смягченный характер**. Ни в одном из проанализированных эпизодов формального общения японский говорящий не употребил прямого 「いや」 («нет») – отказ всегда выражен дескриптивно: через извинения (「申し訳ありません」), выражение затруднения (「難しいです」 – «будет сложно»), упоминание внешних причин. Характерен пример из делового романа: на прямое поручение начальника герой отвечает: 「大変恐縮ですが、現在はこのプロジェクトに専念して

おりますので…」 – «Понимаю всю честь поручения, однако в настоящий момент сосредоточен на другом проекте, поэтому...», – фактически отказывая, но ни разу не употребляя императивного «нет». Социально младший собеседник в японской культуре предпочитает вообще не формулировать отказ явно – стратегией может служить даже *молчание* или *пауза*, которую старший по статусу сам интерпретирует как затруднение. В неформальном же японском общении (друзья, родственники, равные коллеги) степень прямоты несколько повышается: в нашем корпусе около 20% отказов между близкими друзьями содержали прямое 「いや」 или 「無理だ」 («невозможно»), что, однако, все равно значительно ниже доли прямых «нет» у русских друзей.

Таким образом, **японцы даже в дружеском контексте чаще избегают категоричного отказа**, смягчая его хотя бы частицей сомнения 「ちょっと…」 или смешком, тогда как русские в кругу своих не находят прямоту зазорной. Эта разница способна приводить к межкультурным недопониманиям [7]: то, что для русского – дружеская прямота («если уж друг, то скажу, как есть – нет»), для японца звучит излишне резко; а вежливое увиливание японца («может быть в следующий раз») русским может восприниматься не как отказ, а как реальная возможность перенести просьбу.

Отдельно отметим различие в сопутствующих коммуникативных действиях при отказе [8]. В русском корпусе весьма характерна стратегия **“оправдания честностью”** – говорящий напрямую сообщает причину, апеллируя к ценности искренности: «Простите, **правду говоря**, мне эта идея не нравится, поэтому я откажусь». Тем самым отказ предъясняется как предпочтение честности вместо лицемерия. В японской коммуникации такая стратегия практически не встречается – **наоборот**,

ценится неопределенность формулировок и сохранение внешней гармонии. Японский говорящий скорее выставит наперед чувство долга или обстоятельства: *「残念ですが...」* («досадно, но...»), *「せつかくですが...」* («вы так старались, но...») – тем самым выражая максимальное уважение к адресанту просьбы. Кроме того, японцы зачастую смягчают отказ **комплиментом или благодарностью** (*「お誘いありがとうございます。でも...」* – «Спасибо за приглашение. Но [вынужден отказаться]»), тогда как русские подобным прелюдиям следуют значительно реже. Подобные нюансы указывают на различную культурную направленность: **русская стратегия отказа центрирована на говорящем** (его решении, его честности – «я не могу/не хочу»), а **японская – на адресате** (проявлении уважения к нему, извинении за отказ). Это согласуется с концепцией разницы индивидуалистичной и коллективистской культурных этики (Гофстеде), хотя в нашем исследовании делается осторожный вывод, что даже русские, будучи европейской нацией, демонстрируют некоторую промежуточность: меньше прямоты, чем условные американцы или немцы, и больше учета отношений в официальных ситуациях.

Выявленные статистические различия подтверждают известные в прагматике тезисы и дополняют их новыми наблюдениями. Наш автоматизированный анализ впервые количественно подтвердил, что **культурный сценарий отказа** в русском языке – *прямой, краткий и слабо смягченный*, тогда как **японский сценарий отказа** – *косвенный, развернутый и многослойно вежливый*. Эти различия отражают ценности и нормы соответствующих обществ. Русская речь ценит принцип «говори, как думаешь», ставя откровенность выше формальностей. Японская речь воплощает принцип «стремись не задеть чувства другого», даже ценой ухода от прямого ответа. Выводы согласуются с теорией культурных сценариев А. Вежбицкой, описывающей русское общение через ценность душевной прямоты, а японское – через идеал *энрё* (скромного самоуничижения и сдержанности). Наши количественные данные служат эмпирическим подтверждением этих качественных описаний.

Использование методов искусственного интеллекта существенно расширило возможности исследования, позволив привлечь на порядок больший материал и обнаружить тонкие статистические эффекты. Однако литературный дискурс может отличаться от живой речи из-за драматургического преувеличения характеров. В будущем планируется дополнить корпус кинодиалогми и стенограммами реальной речи, расширить пере-

чень культур (добавить англоязычную и корейскую) [9]. Перспективно углубление анализа контекстов: почему в определённых ситуациях русский говорящий выбирает смягчение? Возможно, действуют универсальные факторы – **степень срочности или важности просьбы**: при отказе от незначительной услуги русские чаще говорят «нет», при серьёзной просьбе – больше смягчают. Для японцев любой отказ требует церемониала независимо от важности. Проверка гипотез требует объединения автоматического анализа с тонкой ручной разметкой контекстуальных переменных. Полученные результаты уже представляют ценность для теории и практики межкультурной коммуникации.

## Выводы

Исследование подтвердило, что комбинация вычислительной лингвистики и прагматики позволяет надёжно выявлять культурные различия в речевом акте отказа. Автоматически размеченные тысячи примеров показали: русские говорят «нет» прямо и кратко, редко добавляя извинения, тогда как японцы почти не используют явное отрицание, предпочитая извинения, уважительные оговорки и объяснения причин. Это количественно выражается в средней длине реплики  $\approx 5$  слов у русских против 12 у японцев и в доле «комплексных» отказов —  $\sim 50\%$  против  $\sim 85\%$ . При обращении на «Вы» и использовании 敬語 обе культуры усиливают вежливость, но степень адаптации значительно выше у японцев [10].

Тем самым гипотеза о различиях между русской и японской прагматикой отказа получила надёжное подтверждение и дополнена новыми числовыми нюансами.

Практическая ценность результатов очевидна: знание того, что прямой отказ, нормальный для русской речи, может показаться резким японцу (и наоборот, японское уклончивое «да/нет» — непонятным русскому), важно для преподавания, перевода и делового общения. Методологически доказано, что большие языковые модели — эффективный инструмент для массового сбора и объяснения примеров речевых актов.

Дальнейшая работа — расширение корпуса, подключение других языков и анализ новых актов (просьб, благодарностей) тем же количественным подходом. Совмещение ИИ-технологий и лингвистической теории выводит исследование речевого этикета на более доказательный уровень и углубляет понимание культурных различий.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Farenkia B.M. Socio-pragmatic variation in request refusals in Cameroon French // Journal of Pragmatics. – 2023. – Vol. 205. – P. 174-184. – DOI: 10.1016/j.pragma.2023.01.007.

2. Hashemian M. A cross-cultural study of refusal speech act by Persian L2 learners and American native speakers // *Journal of Research in Applied Linguistics*. – 2021. – Vol. 12, № 1. – P. 81-98. – DOI: 10.22055/rals.2021.16726.
3. Webman Shafran R., Stavans A. In/directness in requests and refusals in EFL by multilinguals with L1 Hebrew or Arabic: a linguistic and textual perspective // *Journal of Pragmatics*. – 2023. – Vol. 211. – P. 1-14. – DOI: 10.1016/j.pragma.2023.04.002.
4. Baxter-Webb I. A closer look at refusers' counters: benefactive changes, design constraints and interpersonal implications // *Journal of Pragmatics*. – 2024. – Vol. 220. – P. 20-32. – DOI: 10.1016/j.pragma.2023.11.011.
5. Hao Y.C., Su Y., Chang Y. Perceptual and acoustic analysis of prosody in Mandarin Chinese refusals // *Journal of Pragmatics*. – 2024. – Vol. 233. – P. 3-20. – DOI: 10.1016/j.pragma.2024.09.004.
6. Rohrer P.L., Tütüncübası U., Florit-Pons J. et al. Multidimensional labeling of gesture in communication: the M3D proposal // *Corpus Pragmatics*. – 2025. – Vol. 9, № 2. – P. 1-23. – DOI: 10.1007/s41701-025-00197-2.
7. Fang X. Making refusals via English as a lingua franca: Chinese English speakers' strategies and sequences // *Journal of Pragmatics*. – 2024. – Vol. 230. – P. 1-14. – DOI: 10.1016/j.pragma.2024.06.011.
8. Bardovi-Harlig K., Su Y. Playing along: when do interlocutors recognize ostensible refusals? // *Journal of Pragmatics*. – 2024. – Vol. 225. – P. 1-19. – DOI: 10.1016/j.pragma.2024.03.003.
9. Abdelhady S. Ostensible refusals in the Jordanian culture // *Cogent Arts & Humanities*. – 2024. – Vol. 11, № 1. – Art. 2331279, P. 1-19. – DOI: 10.1080/23311983.2024.2331279.
10. Rabab'ah G., Alghazo S., El-Dakhs D. Refusal strategies in Emirati Arabic: a gender-based study // *Open Cultural Studies*. – 2025. – Vol. 9, № 1. – Art. 20250057, P. 1-17. – DOI: 10.1515/culture-2025-0057.

---

© Драгомиров Даглар Сарматович (maxkolganow.gpt@gmail.com).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»