

CÁCH SỬ DỤNG LỜI TỪ CHỐI TRONG TIẾNG NHẬT CỦA SINH VIÊN NHẬT BẢN

Refuse expression of the Japanese students in Japanese

NGÔ HƯƠNG LAN

(ThS; Viện Nghiên cứu Đông Bắc Á)

Abstract: Refusal action is universal in every language. Like all other language actions, it is dominated by the linguistic and social factors. Refusal behavior does not respond to the requirements and the expectations of communicating objects, so it's the highly face - threatening action. This paper analyzes the result of a survey on refusal expressions used by of Japanese students, and suggests some refusal strategy in Japanese language, and at the same time explains the reasons for their chosen strategy.

Keywords: refuse, request, Japanese.

1. Dẫn nhập

Từ chối (TC) là một hành vi ngôn ngữ (HVN) có mức độ xâm phạm thể diện cao, do mang tính phủ định đối với mong muốn, ước vọng, lời đề nghị hay ý đồ... của đối tượng giao tiếp nên dễ gây hiểu lầm trong giao tiếp liên văn hóa. Người viết bài này cũng đã từng vấp phải trường hợp khi một người Nhật nói với tôi rằng 「明日、私の発表会に来てくれますか。」 (*Mai cậu có thể đến dự buổi phát biểu của mình không?*), thì tôi đã lập tức từ chối: 「だめですよ。あした、用事があるから。」 (*Không được rồi, mai mình có việc bận*). Người bạn Nhật đã hết sức ngỡ ngàng với lời từ chối này.

Đối với người Nhật, phương thức TC trực tiếp như 「だめです」 (*không được*), 「できない」 (*không thể*), 「したくない」 (*không muốn làm*)... ít được sử dụng. Hoặc nếu có sử dụng các cách nói trực tiếp này, thì người Nhật sẽ dùng những lời mào đầu,

những từ âm ờ, và sau cùng, đưa ra những lời hứa để làm mờ đi ý nghĩa từ chối của phát ngôn. Ví dụ, với lời đề nghị trên, câu từ chối phù hợp sẽ là: 「明日是非行きたいですが...」 (*Mai mình cũng muốn đi lắm, nhưng mà...*), 「明日はちょっと...」 (*Mai thì...*), hoặc 「もっと早く言ってくれればいいのに...」 (*Giá mà cậu bảo mình sớm hơn thì...*), 「また、今度何かあったら教えてください。」 (*Lần sau có gì lại báo mình nhé!*). Nói cách khác, sử dụng phương án thay thế hoặc lời hứa là những chiến lược từ chối ưa dùng của người Nhật.

Nói bỏ lửng cũng là một cách từ chối ưa dùng của người Nhật. Để từ chối, người Nhật hay nói câu 「それはちょっと...」 (*Việc đó thì hơi...*) và chỉ dừng lại ở đó. Việc trả lời “mập mờ” như vậy khiến không ít người Việt Nam cảm thấy bất lịch sự hoặc không thỏa đáng.

Bài viết này khảo sát về cách lựa chọn chiến lược từ chối lời cầu khiến của người

Nhật dựa trên tư liệu điều tra đối tượng sinh viên Nhật Bản.

2. Cách sử dụng lời từ chối của sinh viên Nhật Bản

Hành vi cầu khiến, theo Takaki (2003) “là một loại hành vi sử dụng phương thức ngôn ngữ để thúc đẩy sự triển khai hành động của đối tượng giao tiếp theo ý đồ của người nói, và lợi ích của người nói sẽ được thực hiện thông qua hành động của đối tượng giao tiếp”. Còn *Hành vi từ chối* là “phía bị cầu khiến sau khi tiếp nhận lời cầu khiến (nhờ vả), lí giải nội dung cầu khiến và tự mình quyết định việc không thực hiện hành động mà phía cầu khiến yêu cầu, và bằng việc này, đã làm mất đi lợi ích mà đáng ra đối tượng giao tiếp được hưởng”. Hành vi từ chối có thể được phân loại theo mục đích cầu khiến như: TC lời yêu cầu, TC lời mời, TC lời nhờ... Trong bài viết này, chúng tôi chỉ khảo sát hành vi từ chối lời nhờ.

2.1. Cách thức điều tra

Chúng tôi tiến hành điều tra hành vi từ chối lời cầu khiến của sinh viên Nhật Bản tại 3 trường đại học: Đại học Senshu, Đại học Ibaraki và Đại học Kyoto. Cuộc điều tra được tiến hành từ tháng 1 đến tháng 3 năm 2012, với đối tượng sinh viên được chọn ngẫu nhiên trong 9 lớp từ năm thứ 2 đến năm thứ 4, có độ tuổi từ 19 đến 22 tuổi. Số phiếu điều tra được phát ra là 112 phiếu, thu về 84 phiếu, trong các phiếu thu về có 55 phiếu trả lời của sinh viên nữ và 29 phiếu của sinh viên nam.

Chúng tôi sử dụng phương pháp điều tra DCT (discours complete test - kiểm tra hoàn thành đoạn hội thoại). Đối tượng điều tra được đọc 4 tình huống hội thoại cho trước và sẽ điền các câu từ chối để hoàn thành đoạn hội thoại cầu khiến - từ chối. Các tình huống là: *Từ chối lời đề nghị dạy cách sử dụng phần mềm máy tính (trường hợp đối với người bạn thân và không thân), từ chối lời vay tiền (của người bạn thân và không thân), từ chối lời nhờ gửi tài liệu (đối với người*

sếp thân và có quan hệ bình thường), từ chối lời nhờ đến trang trí hội trường vào ngày nghỉ (đối với người thầy giáo thân thiết và giáo viên quen biết sơ sơ). Chúng tôi đưa vào các tình huống hội thoại 3 yếu tố có ảnh hưởng trực tiếp đến việc lựa chọn các chiến lược từ chối theo lí thuyết lịch sự của Brown và Levinson là: yếu tố quan hệ xã hội thân - sơ, yếu tố quyền lực cao - thấp của người nghe đối với người nói và sự áp đặt của hành động nói trong nền văn hóa (mức độ khó khăn hoặc đơn giản của điều được cầu khiến) để khảo sát sự tác động của các yếu tố này tới việc lựa chọn chiến lược từ chối. Các tình huống như sau:

Bạn hãy đọc kĩ đoạn văn dưới đây, hình dung tình huống cuộc hội thoại này và điền câu trả lời như trên thực tế bạn sẽ nói.

Tình huống 1:

- A さん: あのう、ちょっと、お願いがあるけど、いいですか。

- あなた: うん、何？

- A さん: 実はね、この間、新しいソフトを買ったんだけど、使い方がわからなくて困っています。悪いけど、明日教えてくださいませんか。

- あなた:

- A さん: そうですか。分かりました。

(Tình huống 1: Đã 6h chiều thứ 6. Bạn đang định về nhà thì bạn A tới chỗ bạn. A biết bạn rất thông thạo về máy vi tính nên đề nghị bạn dạy cách sử dụng một phần mềm vào ngày mai. Tuy nhiên, mai bạn đã có hẹn nên không thể nhận lời với A được. Bạn sẽ nói như thế nào để từ chối?)

A: *À, này, mình nhờ một chút được không?*

Bạn: *Ừ, gì thế?*

A: *Thực ra, mình vừa mua một phần mềm mới, nhưng đang khổ vì chưa biết cách sử dụng. Thật ngại quá, mai cậu có thể bảo mình một chút được không?*

Bạn:

A: Thế à? Thôi vậy.

Nếu A là bạn thân, bạn sẽ từ chối thế nào? Và nếu A là người quen bình thường, bạn sẽ nói thế nào để từ chối?)

Tình huống 2:

B さん: あの、今、ちょっといいですか。

- あなた: どうしたのですか。

- B さん: うん、実は、今月のお金、家族の用で全部使っちゃって、明日、部屋代と電気代を払わないといけないけど...。もし、できたら、5,6 万円ぐらい貸してくれませんか。来月、すぐ返すから。

- あなた:

- B さん: 分かりました。)

(Bạn đang học bài thì B đến. B trông rất lo lắng, nói nhỏ với bạn: “Bạn cho mình mượn tiền được không?”. Nhưng số tiền B muốn mượn tương đối lớn đối với bạn, nên bạn không muốn, hoặc không thể cho mượn. Bạn nói thế nào để từ chối?)

B: Đây, mình nhờ cậu một tí được không?

Bạn: Gì vậy?

B: À, ờ... Mình chót tiêu hết tiền tháng này vì việc gia đình rồi. Mà mai mình lại phải đóng tiền nhà, tiền điện. Cậu có thể cho mình mượn độ 5-6 vạn yên không? Tháng sau mình trả luôn.

Bạn:

B: Mình hiểu rồi.

Nếu B là bạn thân, bạn sẽ từ chối thế nào? Và nếu B là người quen bình thường, bạn sẽ nói thế nào để từ chối?)

Tình huống 3:

- 上司 C: □□さん、ちょっといいですか。

- あなた: はい。

- 上司 C: 急いで送らなければいけない書類があるんだけど、今お願いできますか。

- あなた:

- 上司 C: 分かった。

(3 giờ chiều. Bạn có công việc phải hoàn thành ngay trong ngày, nên đang làm việc say sưa. Bỗng nhiên, sếp C đến chỗ bạn và nhờ gửi gấp một số tài liệu. Bạn vẫn còn rất nhiều việc phải làm và thật khó có thể nhận lời sếp C. Bạn từ chối thế nào?)

Sếp C: Đây cậu, tôi nhờ chút!

Bạn: Dạ.

Sếp C: Tôi có mấy cái giấy tờ cần gửi gấp, tôi nhờ cậu được không?

Bạn:

Sếp C: Thôi được.

Nếu C là người sếp thân, bạn sẽ từ chối thế nào? Và nếu C là người sếp bình thường, bạn sẽ nói thế nào để từ chối?)

Tình huống 4:

- D 先生: まだ帰っていないのですか。

- あなた: ええ、もうすぐ帰りますが...

- D 先生: あのう、悪いけど、明日来てほしいです。月曜日のパーティーのために、会場の飾りつけをやりましょう。

- あなた:

- D 先生: だめだったら、日曜日でもいいし。

- あなた:

- D 先生: うん、わかった。

(Chiều thứ 6, bạn đang định ra về thì gặp thầy giáo D. Thầy giáo D đề nghị bạn thứ 7 hoặc chủ nhật đến trang trí hội trường giúp thầy, vì ngày thứ 2 có buổi liên hoan kỉ niệm thành lập khoa. Nhưng bạn rất muốn nghỉ ngơi trong mấy ngày cuối tuần. Bạn từ chối thầy giáo D như thế nào?)

Thầy giáo D: Em chưa về à?

Bạn: Dạ, em đang chuẩn bị về đây ạ.

Thầy giáo D: À, mai thầy muốn nhờ em một việc. Cùng với thầy trang trí hội trường cho buổi lễ kỉ niệm thành lập khoa nhé!

Bạn:

Thầy giáo D: Nếu mai không được, thì chủ nhật cũng được.

Bạn:

Thầy giáo D: Ừ, thôi được rồi.

Nếu thầy D là người thầy thân thiết, hay giúp đỡ bạn, bạn sẽ từ chối thế nào? Và nếu D là thầy giáo quen biết bình thường, bạn sẽ nói thế nào để từ chối?

2.2. Kết quả điều tra

Sau khi phân tích 84 phiếu điều tra thu được, chúng tôi nhận thấy sinh viên Nhật Bản đã sử dụng các biểu thức từ chối như sau:

- Từ chối trực tiếp:

A. Dùng các từ phủ định: いや (không); だめです (không được); 無理かな (có lẽ là khó); 無理ですね (khó đấy); ちょっと... (hơi...); いや (không được rồi); 悪いけど (ngại quá, nhưng mà...).

B. Dùng các dạng thức phủ định của động từ: できない (không làm được); できそうにありません (có lẽ là không làm được); 貸せません (không thể cho vay được); 時間が取れない (không có thời gian); 行けそうにない (khó có thể đi được); 手が回らない (không thể kịp làm); そっちも空いていない (lúc đó cũng không rỗi); 私は力にならないな... (có lẽ mình không thể giúp gì được...); 引き受けられません (mình không thể nhận lời)...

- Từ chối gián tiếp:

C. Nêu nguyện vọng muốn giúp, muốn đáp ứng điều được nhờ: 手伝いたいけど (mình rất muốn giúp nhưng mà...); 力になりたいけど、私も金欠で今日は厳しいかな (Mình rất muốn giúp, nhưng mình cũng kẹt tiền quá nên hôm nay có lẽ là khó rồi); いつもお世話になっているので、行きたいんですけど、無理です (Lúc nào thầy cũng giúp đỡ em, nên em cũng muốn đến giúp thầy lắm, nhưng em không thể); 行きたいのが山々なんです... (Em rất muốn đi, nhưng...).

D. Biện minh, trình bày lí do, nguyên nhân: 私も金銭的余裕がないので貸せません (Mình cũng không dư dả tiền bạc gì, nên...); 明日予定があるので (Vì mai mình có kế hoạch rồi); 日曜日は私用があるんですよね (Chủ nhật mình có việc riêng mất rồi); 明日は都合が悪いから (Mai mình không có điều kiện, cho nên...); ごめん。明日予定があるから。 (Xin lỗi, mai mình có kế hoạch rồi, cho nên...); たまってる仕事があるのですぐに書類を送ることができません (Em còn nhiều việc tồn đọng, nên không thể gửi chỗ tài liệu này ngay được); 土曜も日曜も予定が入っているので無理ですね (Cả thứ 7, chủ nhật em đều có kế hoạch rồi, nên em không thể ạ); すみません、忙しくて手伝えません (Xin lỗi, mình bận nên không giúp được); 所要があるので (Mình có việc cần làm, cho nên...).

E. Đề xuất phương án thay thế: 違う日であれば (Nếu là hôm khác thì...); 別の日であればいいですが (Hôm khác thì được, nhưng mà...); 親とかに相談してみれば (Hay bạn thử bàn bạc với bố mẹ xem sao); 別の日ならいいよ (Hôm khác thì mình giúp được).

G. Hứa hẹn sẽ nhận lời vào dịp khác: 他の日で都合がいい日があればその日でもいいかな? (Nếu hôm khác mà mình rỗi, thì hôm đó mình giúp cậu cũng được chứ?); 別の日なら予定あけるけど、いつなら大丈夫? (Hôm khác mình sẽ để trống lịch, thế lúc nào thì được nhỉ?); 今度何かあったら言ってください (Lần sau có gì cứ báo mình nhé!).

H. Nêu quan điểm cá nhân: 明日ゆっくりしたいんです (Mai mình muốn nghỉ ngơi một chút); 私は手が回らないと思います (Mình nghĩ là mình không thể); さすがにその額はちょっと貸せないかな (Quá là số

tiền đó mình hơi khó cho vay); 人にお金を貸すのはしていないのですみません (Mình không cho vay tiền bao giờ, xin lỗi nhé); お金の貸し借りはだめだと思うからダメ (Mình nghĩ là không nên vay mượn tiền đâu, nên mình không thể...).

I. Nếu điều kiện: 時間をもらえれば後でやりますが (Nếu có thêm thời gian thì em sẽ làm sau...); 少しだったら貸せるんだけど (Giá như ít tiền thôi thì mình còn cho vay được, đằng này lại...); 一万円だけだったら貸すことができるけど...(Nếu là 1 vạn yên thì mình có thể cho vay được, đằng này thì...).

J. Ngăn cản ý định của đối tượng giao tiếp: 他の人で適当な人はいないんですか (Chẳng lẽ không có người nào thích hợp hơn sao?); できたら他の人に頼んで頂けるとありがたいです (Nếu được, anh nhờ người khác hộ thì tôi biết ơn anh quá).

K. Đưa ra lời khuyên để từ chối: 他の人に頼んで頂いた方が早いと思います (Mình nghĩ cậu hỏi người khác thì sẽ nhanh hơn đấy); お金の管理はちゃんとしようよ! (Cậu phải quản lý tiền nong cẩn thận chứ!);

L. Đưa ra một lời đề nghị khác để từ chối: もう少し待っていただいてもよろしいですか (Liệu anh có thể chờ một chút không?); ちょっと待ってください (Xin hãy chờ một chút!). 予定確認します (Tôi sẽ xem lại kế hoạch nhé!); 他の方に頼んで頂けないでしょうか (Anh có thể nhờ vị nào khác được không ạ?); 他の人はいないの? (Không còn ai cho bạn vay hay sao?).

M. Thừa nhận việc khó nhận lời: ちょっと時間が取れそうにないです (Có lẽ tôi khó mà thu xếp được thời gian); 貸したいのは山々なんだけど無理そう... (Mình rất muốn cho cậu vay, nhưng mà xem ra là

khó đấy); 本当に役立たなくてごめんなさい (Thực sự không giúp gì được, rất xin lỗi); お役立たず (Không giúp gì được...).

N. Hỏi lại: 飾りつけですか? (Trang trí ạ?); 明日ですか? (Ngày mai á?); 親とかに借りれないの? (Cậu không thể vay bố mẹ cậu được sao?).

O. Trách cứ: それにあまりお金を借りることは良くないよ。大切な友達をなくしてしまうよ (Hơn nữa, hay vay tiền quá là cũng không tốt đâu. Cậu sẽ đánh mất những người bạn quan trọng đấy!); お金のかしかりはだめだと思うから (Mình thấy cứ vay vay mượn mượn tiền là không được đâu!); そんなこと急に言われても...困るんですけど (Cậu nói gấp như vậy thì gay quá!).

P. Kêu than: まじか、んー... (Giời ạ, thật sao?...); え~嫌だよ~ (Ôi, ghét thế!).

Q. Thể hiện sự lưỡng lự: お前とはお金関係でいざこざになりたくないからあんまり貸し借りはしたくない。それに額が額だよ。けどお前の力になりたいから全部は無理だけど、少しなら考えるよ (Tôi không muốn vì tiền bạc mà giữa chúng ta có chuyện nên không muốn vay mượn gì cả. Tiền là tiền mà. Nhưng mà, tôi cũng muốn đỡ cậu một tí, tất cả số tiền đó thì không được, nhưng nếu là một ít thì tôi có thể suy nghĩ); そうですね。(Ừ thì...); うーん (À...)

R. Bày tỏ xin lỗi: 大変申し訳ありませんが... (Tôi rất xin lỗi, nhưng mà...); 申し訳ないけど (Rất xin lỗi, nhưng...); ごめんなさい (Bỏ quá cho); ごめんけど (Xin bỏ quá cho, nhưng mà...); すみませんが (Xin lỗi, nhưng...); すいませ (Xin lỗi)...

Sau khi phân tích tỉ lệ sử dụng các phương thức, biểu thức từ chối như trên, chúng tôi thống kê như sau:

Bảng 1: So sánh tỉ lệ sử dụng biểu thức từ chối (đơn vị: %)

T H		A	B	C	D	E	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R
1	T	11	9	0,9	27	11	4,6	0,9	6,4	0	0	2,8	0,9	0	0	0	0	26
	S	12	5	1	32	3,2	1	1	3,2	0	0	4,2	1	0	0	0	1	35
2	T	7,9	9,2	5	25	1,3	0	5	7,9	0	2,6	1,3	0	2,6	1,3	3,9	0	26
	S	12	20	0	24	0	0	1,4	0	0	0	2,8	0	1,4	2,8	0	0	35
3	T	1,1	7	1,1	32	0	4,5	0	4,5	1,1	1,1	9	3,4	4,5	0	0	1,1	29
	S	4,9	13,4	0	32	0	0	0	0	0	0	11	1,2	0	1,2	0	1,2	35
4	T	10,8	10,8	1,8	33,3	0	0	5,4	1,8	0	0	2,7	0,9	2,7	0	0	0,9	28,8
	S	12,5	17,8	0	33,9	0	0	0,9	0	0	0	0,9	0	0,9	0	0	0,9	32

Chú thích:

- Biểu thức từ chối: A đến R.
- TH: tình huống; T: thân; S: sơ

3. Nhận xét:

Ở tình huống thứ nhất, chúng tôi đưa ra các biến số về quan hệ chiều ngang Thân - Sơ và gánh nặng tâm lý của việc được yêu cầu, nhờ vả. Mặc dù việc nhờ không khó, chỉ là dạy cách sử dụng một phần mềm máy tính, nhưng gánh nặng tâm lý khá lớn do người bị nhờ trong tình huống này là người rất thông thạo về vi tính, nên đương nhiên sự kì vọng về việc nhận lời khá cao, và không có lí nào lại từ chối một việc nằm trong khả năng của mình như vậy. Theo kết quả thu được thì khi quan hệ thân thiết và công việc được nhờ là công việc mang gánh nặng tâm lý lớn: các chiến lược từ chối gián tiếp được sử dụng nhiều hơn trực tiếp, nhiều nhất là “Biện minh, giải thích lí do” (27%) và “Xin lỗi” (26%). Tiếp đến là chiến lược “Đề xuất phương án thay thế” chiếm 11%, ngang bằng với chiến lược TC trực tiếp dùng từ phủ định (11%). Chiến lược từ chối trực tiếp dùng động từ dạng phủ định (9%), chiến lược “Nêu phương án thay thế” (6,4%), “Hứa hẹn” (4,6%), “Đưa ra một lời đề nghị khác” (2,8%). Các chiến lược “nêu nguyện vọng (thể hiện mong muốn nhận lời)” và “Thừa nhận khuynh hướng từ chối” chiếm con số khiêm tốn 0,9%. Cùng tình huống này, nhưng trong quan hệ không thân thiết, tỉ lệ sử dụng chiến lược “Biện minh, trình bày lí

do” và “Xin lỗi” để từ chối tăng lên đáng kể, là 32% và 35%. Chiến lược từ chối trực tiếp cũng chiếm một tỉ lệ khá cao: 12% sử dụng từ phủ định (いや、だけです、無理です) hoặc từ biểu thị ý nghĩa phủ định (ちょっと、悪いけど), và 5% sử dụng động từ phủ định. Điểm khác biệt là: trong quan hệ thân, khi từ chối, người Nhật sử dụng nhiều chiến lược gián tiếp cùng một lúc như: xin lỗi, biện minh, hứa hẹn, đề nghị, nêu phương án thay thế..., tỉ lệ đưa ra lời hứa hẹn, đề xuất phương án thay thế cũng cao gấp đôi so với khi từ chối người có quan hệ không thân (6,4% và 3,2%). Điều này cho thấy, yếu tố khoảng cách xã hội (thân - sơ) đóng vai trò quan trọng trong việc lựa chọn chiến lược từ chối, hay nói cách khác, người Nhật cẩn trọng hơn trong việc lựa chọn cách nói từ chối đối với người có quan hệ thân thiết.

Trong tình huống thứ 2, chúng tôi khảo sát các biến số quan hệ xã hội Thân - Sơ và gánh nặng tâm lý trong công việc được nhờ vả. Đây là trường hợp đề nghị cho vay tiền (số tiền khá lớn đối với chi tiêu sinh viên). Với một việc khó như vậy, đương nhiên sự kì vọng nhận lời là khá thấp, và vì vậy, gánh nặng tâm lý đặt lên người thực hiện hành vi từ chối không cao. Kết quả thu được cho thấy, chiến lược từ chối trực tiếp được sử dụng nhiều nhất: trường hợp từ chối người “thân” 7,9% dùng từ có ý nghĩa phủ định và

9,2% dùng trực tiếp động từ phủ định; trong quan hệ “không thân”, tỉ lệ này là 12% và 20%. Như vậy có thể thấy, *khi gánh nặng tâm lí nhẹ, người Nhật có thể dễ dàng nói lời từ chối trực tiếp*. Mặt khác, do coi trọng quan hệ xã hội “thân”, nên người Nhật giữ ý, tránh từ chối trực tiếp, thẳng thừng đối với người thân, trong khi lại *dễ dàng nói “không” với người có quan hệ không thân thiết* (tổng tỉ lệ từ chối trực tiếp đối với người “quen biết sơ sơ” lên đến 32%, nhiều hơn so với 12,1% với người “thân”). Bên cạnh đó, chiến lược “Biện minh, trình bày lí do” và “Xin lỗi” lại được sử dụng ít hơn (25% và 26%), do quan niệm việc từ chối cho vay tiền trong trường hợp này là đương nhiên. Nhìn vào chiến lược từ chối gián tiếp, có thể thấy các chiến lược được sử dụng khá phong phú. Có những chiến lược đặc biệt như “Trách cứ” (それにあまりお金を借りることは良くないよ...) chiếm 1,3%, “Kêu than” (まじか、んー..., え~嫌だよ~...) 3,9%, “Hỏi lại” (親とかに借りれないの?...) 2,6%, “Đưa ra lời khuyên” để từ chối (他の人に頼んで頂いた方が早いと思います...) 2,6% và “Nêu quan điểm cá nhân” để từ chối (お金の貸し借りはだめだと思うからダメ...) chiếm tới 5%. Tất nhiên, các chiến lược “Biện minh” và “Xin lỗi” vẫn chiếm tỉ lệ cao, 25% đến 35%.

Tình huống 3 và 4, chúng tôi khảo sát thêm yếu tố quan hệ chiều dọc “quyền lực xã hội” (vị trí xã hội cao - thấp), bên cạnh yếu tố chiều ngang “quan hệ xã hội” (thân - sơ) và gánh nặng tâm lí (nặng - nhẹ). Ở tình huống 3, yếu tố tâm lí lớn được đặt ra khi “từ chối lời nhờ của sếp về việc đi gửi tài

liệu”. Đây là công việc dễ dàng, đương nhiên phải làm khi sếp giao, vì vậy, gánh nặng tâm lí đặt ra tương đối lớn khi từ chối lời đề nghị này. Ở đây có sự kết hợp thêm yếu tố quyền lực xã hội (sếp và nhân viên), chúng tôi thấy tỉ lệ từ chối trực tiếp nhỏ hơn nhiều so với tỉ lệ từ chối gián tiếp, do sự e ngại, cảm thấy việc từ chối là không thỏa đáng. Tỉ lệ từ chối trực tiếp đối với người sếp thân chỉ chiếm 1,1% và 7%, rất nhỏ so với các tình huống khác, và cũng nhỏ hơn so với từ chối người sếp có quan hệ bình thường (4,9% và 13,8%) trong cùng một nội dung cầu khiến. Tỉ lệ từ chối gián tiếp “Biện minh” và “Xin lỗi” vẫn khá cao, từ 29% đến 35% trong cả hai trường hợp. Riêng có điểm đặc biệt là ở tình huống này xuất hiện thêm chiến lược từ chối bằng cách “Đưa ra một lời đề nghị khác” với tỉ lệ khá cao là 9% (quan hệ thân thiết) và 11% (quan hệ không thân), bên cạnh các chiến lược “Hứa hẹn” (4,5%), “Nêu điều kiện” (4,5%) và “Hỏi lại” (4,5%). Tuy nhiên, không thấy các chiến lược “Hứa hẹn”, “Nêu điều kiện nhận lời” ở trường hợp từ chối người sếp có quan hệ bình thường. Điều đó cho thấy mức độ nhận trách nhiệm, hỏi lỗi chỉ xuất hiện trong quan hệ thân thiết, càng khẳng định rằng yếu tố quan hệ xã hội có ảnh hưởng lớn trong việc lựa chọn chiến lược từ chối. Tuy nhiên, yếu tố quyền lực tác động không lớn (do sự thay đổi các chiến lược từ chối không nhiều), nhưng vẫn có một vai trò ảnh hưởng nhất định trong việc lựa chọn chiến lược TC (thể hiện ở tỉ lệ từ chối trực tiếp ít hơn so với các tình huống không có yếu tố quyền lực).

Ở tình huống 4, yếu tố tâm lí nhẹ hơn tình huống 3: từ chối khi thầy giáo đề nghị thứ 7 hoặc chủ nhật đến trang trí hội trường. Đây là công việc không bắt buộc, lại đề nghị làm

vào ngày nghỉ, do đó càng tăng thêm lí do để có thể từ chối. Tỷ lệ chọn chiến lược từ chối trực tiếp cao: 10,8% ở quan hệ thân thiết, và cao hơn nữa 12,5% và 17,8% trong quan hệ không thân. Mặc dù tỉ lệ “Biện minh” và “Xin lỗi” vẫn chiếm vị trí cao nhất, trên 30%, nhưng các chiến lược “Nêu quan điểm cá nhân” (5,4% và 0,9%), “Đưa ra đề nghị khác” (2,7% và 0,9%) cũng được sử dụng. “Nêu quan điểm cá nhân” để từ chối là một chiến lược gần với từ chối trực tiếp, do đó, có thể giải thích việc lựa chọn nó là do tâm lí nhẹ nhàng khi thực hiện việc từ chối. Nhìn vào tỉ lệ chiến lược từ chối trong quan hệ “thân” và “không thân”, có thể thấy rằng người Nhật rất coi trọng mối quan hệ thân thiết - khi từ chối người có quan hệ thân các chiến lược từ chối được sử dụng nhiều hơn, chông chéo và đan xen.

Cuối cùng, nhìn trên tổng thể các chiến lược từ chối, có thể thấy chiến lược “Biện minh, giải thích lí do” và chiến lược “Xin lỗi” chiếm tỉ lệ cao nhất, khoảng trên dưới 30% trong tất cả các tình huống khảo sát, chứng tỏ tâm lí ái ngại, hối lỗi rất cao người Nhật Bản khi thực hiện hành vi từ chối. Tuy nhiên, những lời *biện minh, giải thích chung chung* như: 「明日予定があるので...」 (có kế hoạch), 「日曜日は私用があるんですよ」 (có việc riêng), 「明日は都合が悪いから...」 (không có điều kiện)... lại có khả năng gây thiếu thiện cảm hoặc hiểu lầm trong giao tiếp giữa người Nhật Bản với các dân tộc khác. Liên quan đến vấn đề này, cần có những khảo cứu sâu hơn về tâm lí, tính cách dân tộc.

Tài liệu tham khảo chính

1. Austin, J.L., (1962), *How to do things with words*. Oxford: Clarendon Press., [Bản

dịch tiếng Nhật: 坂本百大訳 『言語と行為』大修館書店、1978].

2. Brown, P. & Levinson, S.C. (1987), *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge, Cambridge University Press.

3. Fujiwara Chiemi (藤原智恵美(2003) 「日本語母語話者とインドネシア語話者の「断り」に関する研究」大阪大学大学院言語文化研究科博士学位論文)

4. Meng Yun (蒙(2010) 「中国人日本語上級学習者の語用論的能力の習得について - 依頼に対する「断り」行為において - 」名古屋大学大学院国際開発研究科博士論文)

5. Nguyễn Phương Chi (2004), *Một số đặc điểm ngôn ngữ - văn hóa ứng xử của hành vi từ chối trong tiếng Việt (có sự đối chiếu với tiếng Anh)*, Luận án tiến sĩ, Viện Ngôn ngữ học.

6. Nguyễn Văn Khang (2012), *Ngôn ngữ học xã hội*, Nxb Giáo dục Việt Nam.

7. Ngô Hương Lan (2012), *Lịch sử nghiên cứu hành vi ngôn ngữ từ chối trong tiếng Nhật*, Tạp chí Nghiên cứu Đông Bắc Á (9), tr.52-64.

8. Nguyễn Thị Vũ Loan (2008), *Khảo sát phương thức ngôn ngữ biểu hiện hành vi từ chối lời cầu khiến trong tiếng Hán hiện đại (liên hệ với tiếng Việt)* - Luận văn thạc sĩ, ĐH KHXH & NV, Hà Nội.

9. Trần Chi Mai, (2005), *Phương thức biểu hiện hành vi từ chối lời cầu khiến trong tiếng Anh (Liên hệ với tiếng Việt)*, Luận án tiến sĩ, ĐH KHXH & NV.

(Ban Biên tập nhận bài ngày 19-07-2013)