

NGOẠI NGỮ VỚI BAN NGỮ

**CHIẾN LƯỢC TỪ CHỐI LỜI MỜI
TRONG THƯ ĐIỆN TỬ BẰNG TIẾNG ANH
CỦA SINH VIÊN VIỆT NAM****PHAN THỊ NGỌC LỆ***

TÓM TẮT: Trong những năm gần đây, với sự bùng nổ của Internet, thư điện tử đã trở thành một hình thức giao tiếp phổ biến. Khi trao đổi thông tin qua thư điện tử, từ chối lời mời là một trong những tình huống tinh tế đòi hỏi sự cân nhắc kỹ ngôn ngữ sử dụng. Để đảm bảo tính lịch sự trong giao tiếp liên văn hóa trong từng ngữ cảnh cụ thể, việc xây dựng những chiến lược giao tiếp, đặc biệt là trong từ chối lời mời là điều cần thiết. Do đó, nghiên cứu này được thực hiện nhằm tìm hiểu các chiến lược từ chối lời mời trong thư tiếng Anh của người Việt. Để đạt được mục tiêu đó, tôi tiến hành thu thập các bài viết thư của sinh viên tới từ các lớp tiếng Anh cơ bản và phân tích so sánh các chiến lược từ chối lời mời của sinh viên với cách sử dụng đề xuất bởi người bản ngữ. Kết quả nghiên cứu cho thấy xã hội Việt Nam với tính cộng đồng cao đã có những chiến lược khác biệt trong cách đưa ra lời từ chối. Dù ở địa vị thế nào với người mời, người Việt thường có xu hướng làm cho lời từ chối nhẹ nhàng nhất bằng cách bày tỏ lòng biết ơn, sự cảm kích, và đưa ra lý do/ lời giải thích khá chi tiết cho hành động từ chối của mình. Tôi hi vọng nghiên cứu này sẽ giúp cho sinh viên Việt Nam nâng cao nhận thức về kiến thức văn hóa xã hội, góp phần vào sự hiểu biết lẫn nhau khi viết thư mời và trả lời thư mời trong tiếng Anh.

TỪ KHÓA: Thư điện tử; thư mời tiếng Anh; chiến lược từ chối lời mời; văn hóa và ngôn ngữ; sinh viên Việt Nam.

NHẬN BÀI: 03/06/2025.

BIÊN TẬP - CHỈNH SỬA - DUYỆT ĐĂNG: 09/09/2025

1. Dẫn nhập

Trong bối cảnh toàn cầu hóa ngày nay, tiếng Anh ngày càng khẳng định vai trò là ngôn ngữ quốc tế, không chỉ trong học thuật mà còn trong giao tiếp chuyên nghiệp, thương mại và cuộc sống hàng ngày. Việc sử dụng tiếng Anh rộng rãi đã dẫn đến nhu cầu giao tiếp liên văn hóa ngày càng tăng, nơi người học không chỉ phải nắm vững ngữ pháp và từ vựng mà còn phải hiểu các quy tắc ngữ dụng, chuẩn mực văn hóa và chiến lược giao tiếp phù hợp với các bối cảnh xã hội cụ thể. Trong số các hình thức giao tiếp hiện đại, thư điện tử đã nhanh chóng trở thành một công cụ phổ biến và hiệu quả, đặc biệt là trong môi trường học thuật. Với sự phát triển mạnh mẽ của Internet, thư điện tử không chỉ giúp rút ngắn khoảng cách địa lý mà còn được sử dụng linh hoạt trong cả bối cảnh trang trọng và thân mật (Al-Ali & Sahawneh, 2008). Theo Baron (2000), thư điện tử có thể thực hiện nhiều chức năng giao tiếp khác nhau như gửi lời mời, bày tỏ lời cảm ơn, xin lỗi, chia buồn hoặc khuyên nhủ - những hành động đòi hỏi mức độ lịch sự và chiến lược ngôn ngữ phù hợp với từng mối quan hệ xã hội.

Trong số đó, việc từ chối lời mời qua thư điện tử được coi là một hành vi ngôn ngữ phức tạp và nhạy cảm về mặt văn hóa. Từ chối lời mời không chỉ đơn giản là việc nói “không” mà còn là một hành vi đe dọa thể diện có thể gây khó chịu cho người mời - những người thường mong đợi lời mời của mình được trân trọng và chấp nhận (Brown & Levinson, 1987). Nếu không được xử lý khéo léo, việc từ chối có thể dẫn đến hiểu lầm và làm tổn hại đến mối quan hệ giữa hai bên, đặc biệt là trong những tình huống có sự khác biệt về địa vị xã hội. Barron (2003) cũng nhấn mạnh rằng việc từ chối phải được thực hiện một cách cẩn thận, sử dụng các chiến lược lịch sự phù hợp để đảm bảo hiệu quả giao tiếp và duy trì mối quan hệ hài hòa.

Nhiều nghiên cứu đã tập trung vào cách thực hiện hành vi từ chối trong các bối cảnh khác nhau. Trên phạm vi quốc tế, các tác phẩm đáng chú ý bao gồm nghiên cứu của Merdin (2013), Satici & Çiftçi (2018) và Eshreth (2015), trong khi ở Việt Nam, chủ đề này cũng thu hút sự chú ý của một số

*TS; Trường Đại học Ngoại ngữ, Đại học Quốc gia Hà Nội; Email: phanthingocle@yahoo.com.vn

học giả như Nguyễn Thị Lan Anh (2017), Vương Thị Hải Yến (2018), Phạm Tuấn Doanh (2019), Nguyễn Lương Hà Liên & Nguyễn Thị Thanh Hà (2023), cùng nhiều tác giả khác. Các nghiên cứu này đều cho thấy rằng việc sử dụng các chiến lược lịch sự phù hợp khi từ chối không chỉ phụ thuộc vào trình độ ngôn ngữ mà còn chịu ảnh hưởng sâu sắc của văn hóa nguồn của người nói và sự hiểu biết của họ về văn hóa đích. Tuy nhiên, nhiều nghiên cứu hiện tại chủ yếu tập trung vào việc từ chối trong các tình huống nói hoặc trong các bối cảnh văn hóa cụ thể, trong khi việc từ chối lời mời qua thư điện tử - một hành động phổ biến trong môi trường học thuật và chuyên nghiệp - vẫn chưa được nghiên cứu kỹ lưỡng, đặc biệt là đối với sinh viên Việt Nam học tiếng Anh như một ngoại ngữ. Hơn nữa, yếu tố vai vế xã hội - một biến số quan trọng trong giao tiếp liên văn hóa - vẫn chưa được phân tích một cách có hệ thống trong việc lựa chọn và sử dụng các chiến lược từ chối.

Xuất phát từ nhu cầu thực tế này, nghiên cứu của tôi tập trung vào việc xem xét các chiến lược từ chối mà sinh viên Việt Nam sử dụng khi trả lời thư mời tiếng Anh trong ba tình huống giao tiếp có yếu tố vai vế khác nhau (người mời có địa vị cao hơn, ngang bằng hoặc thấp hơn). Thông qua việc phân tích các thư phản hồi được viết trong bối cảnh lớp học thực tế, nghiên cứu này không chỉ góp phần làm sáng tỏ cách người học Việt Nam xử lý các tình huống ngôn ngữ lịch sự phức tạp, mà còn hy vọng cung cấp những hiểu biết hữu ích cho việc dạy và học cách viết thư mời bằng tiếng Anh trong môi trường liên văn hóa.

2. Cơ sở lý thuyết

2.1. Khái niệm thư mời

Theo Asral (2015), *thư mời* là một loại *thư được* viết để mời khách đến một sự kiện hoặc lễ kỷ niệm cụ thể. *Thư mời* có thể *được* phân loại theo nhiều cách khác nhau. Một số học giả chia *thư mời* thành hai loại chính: *thư mời trang trọng* và *không trang trọng*, trong khi những người khác phân biệt giữa *thư mời* trong công việc và *thư mời* trong cuộc sống hàng ngày. Swanpil (2015) lập luận rằng mục đích của *thư mời* đóng vai trò quan trọng trong việc xác định loại *thư*. Ví dụ, khi mời đồng nghiệp hoặc khách hàng đến một sự kiện do công ty tổ chức hoặc tham dự một cuộc họp quan trọng, lá *thư* thường mang tính trang trọng và *được* xếp vào nhóm *thư mời* trong công việc. Ngược lại, *thư mời* gửi đến bạn bè hoặc người thân thường mang tính cá nhân và có thể *được* viết với giọng điệu thân mật hơn.

Về mặt hình thức, Wren và Martin (1996) cho rằng trong tất cả các loại *thư*, năm yếu tố cơ bản cần có bao gồm: tiêu đề (ghi rõ địa chỉ và ngày tháng của người viết), lời chào lịch sự đầu thư, phần mở đầu nêu rõ mục đích của *thư*, nội dung chính và phần kết *thư* với chữ ký hoặc lời chào kết thúc phù hợp. Những yếu tố này không chỉ đảm bảo tính chính xác về mặt cấu trúc mà còn góp phần nâng cao hiệu quả giao tiếp bằng văn bản.

Từ góc độ ngôn ngữ học giao tiếp, *thư mời* là biểu hiện của hành vi ngôn ngữ lời mời (invitation speech act), được xếp vào nhóm hành vi điều khiển (directive acts) theo phân loại của Blum-Kulka và Olshtain (1984). Đây là hành động mà người viết tìm cách ảnh hưởng đến hành vi của người nhận, nhằm đạt được sự đồng thuận tham gia vào một sự kiện hay hoạt động trong tương lai. Vì mang tính chất mời gọi, *thư mời* thường được diễn đạt bằng ngôn ngữ lịch sự và mang tính thiện chí, nhằm duy trì thể diện và quan hệ xã hội giữa các bên. Như Brown và Levinson (1987) đã nhấn mạnh, lời mời là một hành vi ngôn ngữ có khả năng đe dọa thể diện, đặc biệt nếu người nhận buộc phải từ chối. Do đó, người viết thường sử dụng các chiến lược lịch sự như giảm nhẹ áp lực lời mời, đưa ra các lựa chọn linh hoạt hoặc thể hiện sự thấu hiểu.

Trong bối cảnh thư điện tử, *thư mời* tiếp tục đóng vai trò quan trọng trong giao tiếp học thuật, nghề nghiệp và cá nhân. Đặc biệt, ở môi trường đại học, nơi sinh viên thường sử dụng thư điện tử để mời giảng viên, bạn bè hoặc đối tác tham gia các hoạt động học thuật hoặc ngoại khóa, *thư mời* thường mang tính bán trang trọng (semi-formal). Những bức *thư* này không chỉ phản ánh năng lực sử dụng ngôn ngữ của người viết, mà còn là nền tảng để xây dựng và duy trì các mối quan hệ xã hội. Đồng thời, *thư mời* cũng tạo điều kiện cho các hành vi ngôn ngữ khác như chấp nhận hoặc từ chối lời mời - trọng tâm của nghiên cứu này.

2.2. Tổng quan các nghiên cứu về chiến lược từ chối lời mời

Nguyễn Thị Lan Anh (2017) đã tìm hiểu ảnh hưởng của biến số quyền lực lên chiến lược từ chối lời yêu cầu mà người Việt đã sử dụng trong thư điện tử tại chỗ làm việc. Kết quả nghiên cứu cho thấy, trong các chiến lược thì người Việt sử dụng ba chiến lược *Cớ/Lí do*, *Giải pháp thay thế* và *Lấy làm tiếc* nhiều nhất. Các lí do liên quan đến gia đình khá phổ biến khi người Việt muốn từ chối người đồng cấp hoặc người cấp dưới, trong khi đó các lí do thể hiện sự khẩn cấp hoặc các cam kết trước đó được sử dụng chủ yếu với cấp trên. Bên cạnh đó, tác giả Vương Thị Hải Yến (2018) nghiên cứu về các phương tiện biểu đạt hành vi từ chối trực tiếp lời đề nghị của người Việt, trong đó có động từ ngữ vi, từ ngữ chuyên dùng để biểu đạt hành vi tại lời từ chối lời đề nghị như *không*, *thôi*,... và có chức năng khác nhau. Nghiên cứu chỉ ra rằng người Việt chỉ sử dụng phương tiện động từ ngữ vi để từ chối trong các trường hợp thật sự cần thiết để tỏ rõ quan điểm của mình. Bên cạnh việc sử dụng các phương tiện từ vựng một cách đơn lẻ thì còn rất nhiều trường hợp các phương tiện từ vựng được sử dụng kết hợp nhằm tạo hiệu quả giao tiếp tốt hơn; ví dụ như động từ kết hợp thành phần mở rộng nhằm giảm thiểu mức đe dọa trong câu từ chối trực tiếp với người cùng tham thoại (Vương Thị Hải Yến, 2018). Ngoài ra, để so sánh với các chiến lược từ chối lời mời của người Việt, nghiên cứu của Phạm Tuấn Doanh (2019) đưa ra một số chiến lược từ chối trực tiếp lời mời của người Mỹ như: chiến lược từ chối thẳng, chiến lược từ chối kèm nhã ngữ, chiến lược từ chối bằng cách phủ nhận khả năng, chiến lược từ chối bằng việc nêu ra tính vô ích của điều được mời, chiến lược từ chối bằng cách trì hoãn, chiến lược từ chối bằng cách nêu tính bất cập của điều được mời, chiến lược từ chối bằng cách nêu lí do, chiến lược từ chối bằng cách đưa ra nguyên tắc cá nhân. Tương tự như vậy, hai tác giả Nguyễn Lương Hà Liên và Nguyễn Thị Thanh Hà (2023) cũng tiến hành một cuộc điều tra về các chiến lược từ chối trong các cuộc đối thoại tiếng Anh. Các phát hiện cho thấy rằng người Anh có xu hướng kết hợp hai hoặc nhiều chiến lược để từ chối lời mời. Sự kết hợp này giúp người nói giữ thể diện cho người đối thoại và duy trì mối quan hệ hai bên.

Trên thế giới, hành vi từ chối lời mời cũng được một số tác giả quan tâm. Merdin (2013) tiến hành nghiên cứu với mục đích là phân tích những điểm tương đồng và khác biệt giữa tiếng Thổ Nhĩ Kỳ và tiếng Anh Mỹ trong các hành vi từ chối lời mời qua thư điện tử và xem xét liệu khoảng cách xã hội giữa những người đối thoại có tác động đến việc sử dụng chiến lược của người nói tiếng Thổ Nhĩ Kỳ và người nói tiếng Anh Mỹ hay không. Ngoài ra, nghiên cứu liên văn hóa của Eshreteh (2015) giải quyết vấn đề từ chối lời mời diễn ra trong bối cảnh xã hội Palestine và Mỹ. Nghiên cứu cho thấy người Palestine và người Mỹ gốc Hoa có xu hướng sử dụng nhiều chiến lược khác nhau để làm dịu tác động của hành động đe dọa thể diện đối với người nhận nếu lời mời bị từ chối. Khi từ chối một điều gì đó, hầu hết người Palestine thường sử dụng những từ ngữ mang tính xin lỗi vì họ cho rằng đó là cách thể hiện sự lịch sự. Việc này cũng được xem là một cách để làm dịu tình huống trong giao tiếp. Về bản chất, những từ ngữ và cách nói như vậy cho thấy người nói nhận ra rằng có điều gì đó không ổn và họ muốn khắc phục. Người Palestine xem kiểu nói này là dấu hiệu cho thấy sự gắn kết và tinh thần đoàn kết giữa con người với nhau (Eshreteh, 2015). Ngoài ra, nghiên cứu của Satıcı và Çiftçi (2018) khảo sát cách người Thổ Nhĩ Kỳ học tiếng Anh từ chối lời mời và nhận thức của họ về các yếu tố xã hội ảnh hưởng đến việc sử dụng các chiến lược này. Kết quả cho thấy họ thường từ chối lời mời bằng cách giải thích, đưa ra lí do hoặc lời bào chữa. Người học cũng có xu hướng dùng các chiến lược gián tiếp và thêm các từ hỗ trợ nhiều hơn so với cách từ chối trực tiếp. Theo Satıcı và Çiftçi, bốn yếu tố xã hội ảnh hưởng đến phản ứng từ chối gồm: mức độ quan hệ, hoàn cảnh và mục đích tình huống, cảm xúc và kì vọng, cùng với hiểu biết và thực hành văn hóa - xã hội.

2.3. Lý thuyết lịch sự ngôn ngữ

Một trong những cơ sở lý thuyết quan trọng để phân tích hành vi từ chối trong giao tiếp là *Lý thuyết lịch sự ngôn ngữ* (Politeness Theory) do Brown và Levinson (1987) phát triển. Theo các tác giả, mỗi cá nhân trong giao tiếp đều tìm cách bảo vệ thể diện của mình và của người khác. Thể diện được chia thành hai loại: thể diện tích cực - mong muốn được yêu mến, chấp nhận và công nhận

trong các mối quan hệ xã hội; và thể diện tiêu cực - mong muốn được tự do hành động và không bị áp đặt.

Hành vi từ chối lời mời là một dạng của hành vi đe dọa thể diện, bởi nó có thể ảnh hưởng đến cả thể diện tích cực của người mời (khi lời mời không được chấp nhận) và thể diện tiêu cực của người được mời (khi bị ép buộc phải từ chối một cách lịch sự). Để giảm thiểu mức độ đe dọa, người nói có thể sử dụng một trong bốn chiến lược lịch sự cơ bản mà Brown và Levinson đề xuất: 1) Chiến lược trực tiếp (Bald-on-record): nói thẳng, không giảm nhẹ (thường gây khó chịu); 2) Chiến lược lịch sự tích cực (Positive politeness): tăng cường mối quan hệ, thể hiện sự thân thiện và quan tâm; 3) Chiến lược lịch sự tiêu cực (Negative politeness): giảm thiểu sự áp đặt, thể hiện sự khiêm nhường, tôn trọng quyền lựa chọn của người nghe; 4) Chiến lược gián tiếp (Off-record): nói vòng vo, để người nghe tự suy đoán nội dung thật sự.

Trong trường hợp từ chối, chiến lược lịch sự thường được dùng là chiến lược lịch sự tiêu cực (negative politeness) hoặc chiến lược gián tiếp (off-record), đặc biệt trong các nền văn hóa coi trọng sự hài hòa và mối quan hệ xã hội như Việt Nam. Người nói có xu hướng giảm nhẹ tác động tiêu cực của hành động từ chối bằng cách sử dụng các cụm từ như "cảm ơn", "xin lỗi", "hy vọng dịp khác", "mong được gặp lại", hoặc đưa ra lý do khách quan như "tôi có việc gia đình". Những chiến lược này giúp duy trì thể diện cho cả hai bên và hạn chế xung đột trong giao tiếp.

Lý thuyết của Brown và Levinson (1987) đã được ứng dụng rộng rãi trong các nghiên cứu về ngữ dụng học và giao tiếp liên văn hóa. Đặc biệt trong bối cảnh người học tiếng Anh, việc lựa chọn chiến lược lịch sự chịu ảnh hưởng mạnh mẽ bởi văn hóa mẹ đẻ. Nghiên cứu của Beebe và cộng sự (1990) đã chỉ ra rằng người học tiếng Anh ở các nước châu Á thường chuyển giao thói quen ngôn ngữ từ văn hóa mẹ đẻ của họ, dẫn đến sự khác biệt trong việc sử dụng các chiến lược lịch sự so với người bản ngữ.

Việc phân tích hành vi từ chối trong thư điện tử cũng cho thấy các chiến lược lịch sự được lựa chọn phụ thuộc không chỉ vào khoảng cách quyền lực giữa người mời và người được mời, mà còn phụ thuộc vào hình thức giao tiếp phi đối thoại (non-face-to-face) như qua thư từ - nơi người viết có nhiều thời gian cân nhắc và điều chỉnh lời từ chối sao cho lịch sự, khéo léo và phù hợp với văn hóa.

2.4. Giao tiếp liên văn hóa: văn hóa tập thể (collectivism) và văn hóa cá nhân (individualism)

Khái niệm *giao tiếp liên văn hóa* (intercultural communication) đóng vai trò quan trọng trong việc giải thích sự khác biệt về cách sử dụng chiến lược từ chối trong thư điện tử giữa sinh viên Việt Nam và người bản ngữ nói tiếng Anh. Một trong những khía cạnh nổi bật nhất trong nghiên cứu giao tiếp liên văn hóa là sự đối lập giữa văn hóa tập thể (collectivism) và văn hóa cá nhân (individualism), như được nêu bởi Hofstede (1980, 2001).

Theo Hofstede (2001), các xã hội theo định hướng tập thể (ví dụ: Việt Nam, Nhật Bản, Trung Quốc) đề cao mối quan hệ xã hội, sự hòa hợp trong nhóm, và việc giữ thể diện (face) của cả người nói lẫn người nghe. Trong khi đó, các xã hội cá nhân (ví dụ: Mỹ, Anh, Đức) đặt nặng vai trò của cá nhân, quyền tự quyết và sự trung thực trong giao tiếp. Những khác biệt này có ảnh hưởng sâu sắc đến cách từ chối được diễn đạt trong các tình huống giao tiếp, đặc biệt là trong văn bản viết như thư điện tử.

Trong nền văn hóa tập thể như Việt Nam, việc từ chối một lời mời không chỉ đơn thuần là từ chối một hành động, mà còn có nguy cơ làm tổn thương mối quan hệ xã hội. Chính vì vậy, người Việt có xu hướng sử dụng các chiến lược gián tiếp, kết hợp với các yếu tố giảm nhẹ như: lời cảm ơn, lời xin lỗi, lời hứa hẹn, hoặc đề xuất thay thế để duy trì sự hài hòa và tránh làm mất mặt người mời (Nguyễn Thị Lan Anh, 2017; Vương Thị Hải Yến, 2018). Việc đưa ra lý do khách quan thay vì nêu rõ quan điểm cá nhân là một biểu hiện rõ ràng của xu hướng này.

Ngược lại, người bản ngữ tiếng Anh đến từ các nền văn hóa cá nhân thường có xu hướng từ chối trực tiếp, rõ ràng và trung thực. Lời từ chối trong những nền văn hóa này thường ngắn gọn, sử dụng lời xin lỗi hoặc lời tiếc nuối một cách thẳng thắn mà không nhất thiết phải kèm theo lời hứa hẹn hay lời giải thích dài dòng (Nelson et al., 2002). Trong các xã hội đề cao chủ nghĩa cá nhân, tính minh

bạch và sự rõ ràng trong lời nói được xem là biểu hiện của sự tôn trọng lẫn nhau, thay vì là mối đe dọa đến quan hệ xã hội.

Bên cạnh đó, Brown và Levinson (1987) cũng nhấn mạnh rằng trong những nền văn hóa tập thể, chiến lược lịch sự tiêu cực (negative politeness) và chiến lược gián tiếp (off-record) thường được sử dụng để giảm mức độ đe dọa đến thể diện, đặc biệt khi người nói cần từ chối người có địa vị cao hơn. Trong khi đó, ở các nền văn hóa cá nhân, chiến lược trực tiếp (bald-on-record) hoặc chiến lược lịch sự tích cực (positive politeness) lại phổ biến hơn, phản ánh giá trị của sự trung thực và quyền cá nhân.

Tóm lại, những lý thuyết về sự đối lập giữa văn hóa tập thể và văn hóa cá nhân là nền tảng cho nghiên cứu này có thể giải thích rõ nét sự khác biệt trong cách sinh viên Việt Nam và người bản ngữ sử dụng chiến lược từ chối trong thư điện tử. Điều này cho thấy việc dạy và học cách từ chối bằng tiếng Anh không chỉ là học ngôn ngữ, mà còn cần hiểu và vận dụng kiến thức về giao tiếp liên văn hóa một cách phù hợp.

2.5. Khoảng trống nghiên cứu

Từ phân tổng quan trên, có thể thấy các nghiên cứu trước đây về lời mời và chiến lược từ chối lời mời đã tập trung khá nhiều vào các tình huống nói trong giao tiếp hàng ngày, chủ yếu giữa người bản ngữ và người học ngôn ngữ thứ hai (Beebe và cộng sự, 1990; Nelson và cộng sự, 2002). Bên cạnh đó, một số nghiên cứu trong bối cảnh Việt Nam (Nguyễn Thị Lan Anh, 2017; Vương Thị Hải Yến, 2018) cũng đã bước đầu chỉ ra xu hướng sử dụng các chiến lược gián tiếp, mang tính lịch sự và giảm nhẹ khi từ chối lời mời của người Việt. Tuy nhiên, phần lớn các nghiên cứu này được tiến hành trong ngữ cảnh nói, và ít nghiên cứu đi sâu vào hình thức từ chối lời mời qua thư điện tử - một hình thức giao tiếp ngày càng phổ biến trong môi trường học thuật và chuyên nghiệp.

Hơn nữa, tuy có nhiều nghiên cứu sử dụng lý thuyết lịch sự ngôn ngữ (Brown & Levinson, 1987) và khung văn hóa tập thể và cá nhân (Hofstede, 2001) để phân tích chiến lược giao tiếp, nhưng vẫn còn thiếu các nghiên cứu kết hợp đồng thời cả hai góc độ này trong việc phân tích chiến lược từ chối lời mời bằng văn bản của sinh viên Việt Nam trong tiếng Anh. Việc từ chối bằng thư điện tử mang tính bán trang trọng (semi-formal), không có sự hỗ trợ từ ngữ điệu hay ngôn ngữ cơ thể, đòi hỏi người viết phải lựa chọn ngôn ngữ cẩn trọng hơn để cân bằng giữa việc truyền đạt thông tin và duy trì mối quan hệ. Tuy nhiên, cách thức sinh viên Việt Nam điều chỉnh chiến lược từ chối dựa trên khoảng cách quyền lực xã hội, trong môi trường giao tiếp thư điện tử bằng tiếng Anh, vẫn chưa được khảo sát kỹ lưỡng. Ngoài ra, Việt Nam vốn là một quốc gia phương Đông, nên chắc chắn sẽ có nhiều sự khác biệt về văn hóa với những nước phương Tây. Do đó việc nghiên cứu các chiến lược từ chối lời mời trong thư của người học tiếng Anh tại Việt Nam, dưới góc nhìn của lý thuyết lịch sự ngôn ngữ và giao tiếp liên văn hóa là điều cần thiết. Nghiên cứu này không chỉ góp phần làm rõ đặc điểm giao tiếp của người học tiếng Anh trong bối cảnh cụ thể, mà còn cung cấp những gợi ý thực tiễn trong việc giảng dạy kỹ năng viết thư phản hồi trong môi trường học thuật và liên văn hóa. Để thực hiện được mục tiêu này, một số phương pháp sử dụng trong nghiên cứu được trình bày cụ thể trong phần dưới đây.

3. Cách thức nghiên cứu

Nghiên cứu này sử dụng phương pháp phân tích nội dung định tính nhằm khảo sát các chiến lược từ chối lời mời bằng thư điện tử tiếng Anh của sinh viên Việt Nam trong môi trường học thuật. Dữ liệu được thu thập từ 50 sinh viên năm nhất đến từ hai lớp tiếng Anh cơ bản tại Đại học Quốc gia Hà Nội. Tất cả người tham gia đều có trình độ tiếng Anh tối thiểu là A2 và đang theo học chương trình tiếng Anh định hướng đạt trình độ B1 theo Khung tham chiếu chung châu Âu (CEFR), tương đương cấp độ 3 trong Khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc của Việt Nam.

Trong chương trình học, kỹ năng viết thư/ email bằng tiếng Anh là một phần quan trọng của bài kiểm tra cuối kỳ, đặc biệt là các loại thư phản hồi trang trọng và thân mật. Do đó, sinh viên đã được giảng dạy các cấu trúc và chiến lược cơ bản để viết thư, trong đó có thư mời và thư từ chối lời mời. Để khảo sát cách sinh viên Việt Nam sử dụng chiến lược từ chối trong ngữ cảnh viết thư điện tử, tôi

đã thiết kế ba tình huống giả định tương ứng với ba kiểu quan hệ xã hội khác nhau giữa người mời và người được mời:

- Người mời có địa vị cao hơn người được mời (ví dụ: giáo viên, cấp trên, người lớn tuổi);
- Người mời có địa vị ngang bằng người được mời (ví dụ: bạn bè, đồng nghiệp);
- Người mời có địa vị thấp hơn người được mời (ví dụ: học sinh, sinh viên, người nhỏ tuổi hơn).

Sinh viên được yêu cầu viết một bức thư từ chối lời mời trong mỗi tình huống nêu trên. Các bài viết được thu thập vào hai thời điểm: giữa học kỳ và cuối học kỳ, nhằm đảm bảo tính ổn định và độ tin cậy trong việc sử dụng chiến lược của người học. Việc phân tích dữ liệu được thực hiện theo các bước sau:

Bước 1. Mã hóa các thành phần chiến lược từ chối xuất hiện trong thư của sinh viên, dựa trên khung phân loại của Beebe và cộng sự (1990) và các lý thuyết về lịch sự ngôn ngữ của Brown và Levinson (1987).

Bước 2. Phân loại các chiến lược theo ba nhóm tình huống đã nêu ở trên.

Bước 3. So sánh các chiến lược sinh viên sử dụng với các thư mẫu do người bản ngữ viết (trích từ giáo trình học hoặc tài liệu chuẩn quốc tế) nhằm làm nổi bật những khác biệt văn hóa trong cách diễn đạt lời từ chối.

Bước 4. Đối chiếu kết quả với các lý thuyết nền (văn hóa tập thể - văn hóa cá nhân, lý thuyết lịch sự) để đưa ra phân tích và diễn giải sâu hơn về động cơ văn hóa và xã hội của người học.

Nghiên cứu không chỉ quan tâm đến việc liệt kê các chiến lược được sử dụng, mà còn tìm hiểu cách sinh viên điều chỉnh ngôn ngữ theo từng vai xã hội trong thư, cũng như mức độ lịch sự và chiến lược giảm nhẹ được triển khai để duy trì mối quan hệ giữa người viết và người mời. Kết quả phân tích cụ thể các chiến lược trong ba tình huống sẽ được trình bày chi tiết trong phần tiếp theo.

4. Kết quả và thảo luận

4.1. Kết quả

Để tìm hiểu về các chiến lược từ chối lời mời của sinh viên Việt Nam, các tình huống mời được đưa ra trong các đề viết thư, và những bài viết thư đó được tôi phân tích, so sánh với các bức thư mẫu viết bởi người bản ngữ. Bảng 1 dưới đây trình bày tần suất các chiến lược từ chối được sử dụng trong ba tình huống khác nhau (người mời có địa vị cao hơn, người mời có địa vị ngang bằng, người mời có địa vị thấp hơn).

Bảng 1. Tần suất các chiến lược từ chối trong ba tình huống xã hội

Chiến lược từ chối	Các tình huống về địa vị của người mời		
	1. Cao hơn	2. Ngang bằng	3. Thấp hơn
1. Thể hiện lòng biết ơn/ trân trọng	96%	44%	78%
2. Đưa ra lý do/ giải thích	90%	72%	83%
3. Lời hứa hẹn hoặc đề xuất thay thế	82%	80%	68%
4. Trực tiếp từ chối (ngắn gọn, dứt khoát)	10%	48%	24%
5. Biểu hiện sự tiếc nuối hoặc xin lỗi	36%	60%	40%
6. Sử dụng kính ngữ/ kính trọng địa vị	92%	24%	70%

Dữ liệu cho thấy rằng trong cả ba trường hợp, sinh viên Việt Nam đều ưu tiên sử dụng các chiến lược lịch sự như *thể hiện lòng biết ơn*, *đưa ra lý do*, và *lời hứa hẹn*, đặc biệt là khi người mời có địa vị cao hơn. Mặt khác, *biểu hiện sự tiếc nuối* và *trực tiếp từ chối* lại được sử dụng phổ biến hơn trong các tình huống có tính ngang bằng về địa vị xã hội. Điều này phần nào phản ánh sự điều chỉnh chiến lược ngôn ngữ dựa theo khoảng cách quyền lực xã hội giữa người mời và người được mời. Sau đây là phân tích một số ví dụ cụ thể trong các tình huống và các chiến lược tương ứng được sinh viên sử dụng trong bài viết.

a. Tình huống 1: Người mời có địa vị cao hơn

Đề bài đưa ra tình huống là sinh viên cần viết một lá thư để từ chối lời mời của một người có địa vị cao hơn mình như các thầy cô giáo, người trên trong gia đình, hoặc cấp trên. Qua phân tích các mẫu viết thư của sinh viên, tôi nhận thấy rằng sinh viên Việt Nam có xu hướng sử dụng công thức:

(1) Thể hiện lòng biết ơn + (2) lời bào chữa/ giải thích + (3) Đưa ra các lựa chọn thay thế hoặc lời hứa sẽ chấp nhận lời mời trong tương lai. Ví dụ (VD):

VD1. *Em rất cảm ơn lời mời đến bữa tiệc từ cô nhưng hôm đó em có việc gia đình nên em xin phép dùng bữa cơm với gia đình cô vào một buổi khác ạ.*

[(1) Lòng biết ơn+ (2) Lời giải thích + (3) Lời hứa sẽ chấp nhận trong tương lai]

VD 2. *Em cảm ơn thư của chị mời đi ăn vào trưa nay, nhưng em xin phép được ăn tại văn phòng để giải quyết nốt công việc ạ.*

[(1) Lòng biết ơn + (2) Phương án thay thế + (3) Lời giải thích]

So sánh với các bức thư từ chối lời mời từ người bản ngữ, các thành phần thường thấy trong lời từ chối lời mời thường là: (1) Thể hiện lòng biết ơn/ sự trân trọng + (2) Lý do trực tiếp + (3) Ý kiến tích cực. Ví dụ:

VD3. *Cảm ơn cô rất nhiều về lời mời đến bữa tiệc cuối tuần này. Vì thứ 6 gia đình em có kế hoạch đi du lịch nên em không thể đến được. Em chúc gia đình mình có một bữa tối vui vẻ.*

[(1) Lòng biết ơn+ (2) lý do+ (3) Ý kiến tích cực]

VD4. *Ngày mai cháu có lịch học nên không đi ăn với gia đình bác được. Cảm ơn bác nhiều về lời mời.*

[(1) Lý do+ (2) Lòng biết ơn]

Theo như các ví dụ trên, biểu hiện “biết ơn/ trân trọng” xuất hiện trong tất cả các thư phản hồi của người Việt và các lá thư mẫu của người bản ngữ. Tuy nhiên, một điểm khác biệt đáng chú ý là người Việt thích đưa ra lời hứa trong tương lai hoặc các phương án thay thế để duy trì mối quan hệ giữa mình và người có địa vị cao hơn. Có vẻ như người bản ngữ thường chỉ trực tiếp đưa ra những lý do tại sao họ không thể chấp nhận lời từ chối, trong khi đó người Việt thường có xu hướng tránh đưa ra lời từ chối thẳng thắn mà thường kèm sau lý do một lời hứa nào đó. Một điểm nữa đó là sinh viên Việt Nam có xu hướng sử dụng nhiều từ ngữ biểu thị sự kính trọng địa vị của người mời như “Professor”, “Mr” trong khi trả lời thư. Trong khi đó, các bức thư mẫu do người bản ngữ viết chỉ sử dụng “you” (bạn) và “I” (tôi). Kết quả nghiên cứu này tương đồng với kết quả nghiên cứu của Nguyễn Thị Lan Anh (2017), trong đó cho thấy sinh viên Việt Nam thường sử dụng chiến lược gián tiếp, nhấn mạnh vào sự lễ phép và tránh gây mất thể diện khi từ chối. Đặc biệt trong các tình huống có sự chênh lệch quyền lực, người Việt thường lựa chọn những cách diễn đạt uyển chuyển để tránh mâu thuẫn hoặc hiểu lầm, phản ánh đặc trưng của văn hóa trọng lễ nghĩa và quan hệ xã hội. Bên cạnh đó, nghiên cứu của Beebe và cộng sự (1990) về lời từ chối trong tiếng Anh, Nhật và Thái cho thấy người nói tiếng Anh có xu hướng từ chối một cách trực tiếp hơn, trong khi người Nhật và Thái Lan, giống như người Việt, sử dụng nhiều chiến lược giảm nhẹ, chẳng hạn như lời xin lỗi, giải thích khách quan và các lời hứa thay thế.

Như vậy, trong tình huống người mời có địa vị cao hơn, sinh viên Việt Nam thể hiện sự điều chỉnh chiến lược giao tiếp rõ ràng để thể hiện sự tôn trọng và duy trì thể diện cho cả hai bên. Ba yếu tố nổi bật trong cách từ chối của sinh viên Việt gồm: 1) *Lòng biết ơn/ Trân trọng*: Gần như tất cả sinh viên đều bắt đầu thư từ chối bằng cách cảm ơn hoặc bày tỏ sự cảm kích đối với lời mời, phản ánh mối quan tâm sâu sắc tới quan hệ liên nhân và yếu tố lễ nghi; 2) *Lý do bào chữa khách quan*: Các lý do được đưa ra thường là những yếu tố ngoại cảnh (có việc gia đình, bận công việc...), nhằm cho thấy hành động từ chối không phải do ý chí cá nhân; 3) *Lời hứa hẹn hoặc đề xuất thay thế*: Rất phổ biến trong các thư trả lời của sinh viên Việt. Đây là một chiến lược nhằm giảm mức độ đe dọa đến thể diện của người mời, đồng thời thể hiện thiện chí trong việc duy trì quan hệ lâu dài. Ngược lại, các thư mẫu từ người bản ngữ sử dụng chiến lược ngắn gọn, trực tiếp hơn. Các thành phần như sự hối tiếc nhẹ nhàng, lý do cá nhân và thái độ tích cực thường được ưu tiên, trong khi các lựa chọn thay thế hoặc lời hứa ít xuất hiện hơn. Kết quả nghiên cứu này góp phần khẳng định sự khác biệt trong cách tiếp cận lời từ chối giữa các nền văn hóa tập thể như Việt Nam và các nền văn hóa cá nhân như các nước phương Tây. Trong khi người Việt đặt trọng tâm vào việc bảo vệ mối quan hệ xã hội và tránh gây mất thể diện, thì người bản ngữ tiếng Anh chú trọng đến tính trung thực, rõ ràng và quyền tự chủ

cá nhân. Sự hiện diện của lời hứa và lựa chọn thay thế trong thư từ chối của sinh viên Việt cũng cho thấy một nét đặc trưng văn hóa: việc giữ thể diện cho người mời có ý nghĩa quan trọng, kể cả khi người mời ở địa vị cao hơn. Thái độ này không chỉ mang tính lịch sự mà còn thể hiện sự khôn khéo trong ứng xử - một yếu tố thường thấy trong giao tiếp văn hóa Á Đông.

b. Tình huống 2: Người mời có địa vị ngang bằng

Tình huống này thường xảy ra khi người gửi thư mời là bạn bè, đồng nghiệp. Khi được yêu cầu viết thư trả lời và phải đưa ra lời từ chối trong trường hợp này, người Việt thường theo công thức: (1) lời hứa sẽ chấp nhận lời mời trong tương lai + (2) lý do/ giải thích.

VD 5. Chúng mình hẹn nhau lần sau nhé. Tớ vướng lịch học hôm nay rồi.

[(1) Lời hứa cho sự chấp nhận trong tương lai + (2) Lý do]

VD 6. Tuần sau chúng ta sẽ hẹn nhé. Hôm nay tớ bận quá không thu xếp được.

[(1) Lời hứa cho sự chấp nhận trong tương lai + (2) Lý do]

Khi phân tích cách từ chối của người bản ngữ trong các bức thư mẫu trong tình huống này, tôi nhận thấy lời từ chối thường được diễn đạt theo công thức sau: (1) Biểu hiện sự hối tiếc/ xin lỗi + (2) Đưa ra các lựa chọn thay thế hoặc lời hứa sẽ chấp nhận trong tương lai. Ví dụ:

VD 7. Tớ rất xin lỗi vì không thể nhận lời mời từ bạn. Tuần này tớ có việc gia đình. Tớ sẽ qua nhà bạn vào cuối tuần sau được chứ?

[(1) Xin lỗi + (2) Lý do + (3) Đề xuất một phương án thay thế]

VD 8. Tớ xin lỗi vì không tham gia chuyến đi chơi lần này với nhóm mình được. Lần tới có dịp khác tớ sẽ đi cùng mọi người.

[(1) Xin lỗi + (2) Lý do + (3) Hứa hẹn chấp nhận trong tương lai]

Có thể thấy rằng, thay vì biểu đạt sự hối tiếc như "Tôi xin lỗi/ thật đáng tiếc" để bắt đầu lời từ chối trong thư, người Việt Nam có thể cảm thấy rằng điều này là không cần thiết do sự quen thuộc và khoảng cách xã hội gần gũi với người mời. Cách sử dụng này phản ánh tư duy truyền thống của người Việt Nam rằng trong các mối quan hệ thân thiết, mọi người nên cởi mở, thân thiện với nhau. Mặc dù cả hai nhóm đều có xu hướng sử dụng lời bào chữa và lý do để làm dịu đi sự từ chối của họ, nhưng có một chút khác biệt trong thứ tự giữa cách biểu đạt lời từ chối trong các bức thư của sinh viên Việt Nam và các bức thư mẫu bởi người bản ngữ. Sinh viên Việt Nam thường đưa ra các lựa chọn thay thế hoặc hứa hẹn sự chấp nhận trong tương lai trước khi đưa ra lời bào chữa của họ. Điều này phản ánh một thói quen giao tiếp mà trong đó việc duy trì không khí tích cực và cam kết xã hội được ưu tiên hàng đầu. Ngược lại, người bản ngữ tiếng Anh trong thư mẫu có xu hướng mở đầu bằng lời xin lỗi hoặc biểu hiện sự tiếc nuối, sau đó là lý do từ chối cụ thể, và kết thúc bằng phương án thay thế hoặc lời hứa trong tương lai. Chiến lược này mang tính trực tiếp hơn về mặt diễn đạt cảm xúc (sự hối tiếc), và mang tính logic hơn về mặt cấu trúc ngôn ngữ - đi từ nguyên nhân đến giải pháp. Những khác biệt trong việc mở đầu và trình bày lý do từ chối giữa sinh viên Việt Nam và người bản ngữ có thể phản ánh sâu sắc những khác biệt văn hóa trong quan niệm về thể diện và duy trì mối quan hệ. Nếu như người Việt ưu tiên việc làm dịu tình huống từ chối bằng sự tri hoãn và hứa hẹn, thì người bản ngữ lại ưu tiên sự rõ ràng, chân thành qua lời xin lỗi. Kết quả trong nghiên cứu này tương đồng với nghiên cứu của Vương Thị Hải Yến (2018) về lời từ chối trong môi trường học thuật của sinh viên Việt, cho thấy phần lớn người Việt trong các mối quan hệ ngang hàng chọn cách tiếp cận thân mật, giảm nhẹ độ "nghiêm trọng" của lời từ chối. Tác giả nhận thấy rằng việc sử dụng lời hứa, cụm từ tích cực và tránh từ chối trực tiếp là biểu hiện của sự duy trì quan hệ hài hòa, một yếu tố rất quan trọng trong giao tiếp văn hóa Việt. Tương tự, trong nghiên cứu của Nelson và cộng sự (2002) về lời từ chối trong văn hóa Mỹ và Ai Cập, người Mỹ có xu hướng sử dụng biểu thức xin lỗi và giải thích cụ thể ngay từ đầu - thể hiện rõ tính cá nhân và trực ngôn trong văn hóa phương Tây. Trong khi đó, người Ai Cập (văn hóa gần gũi với mô hình tập thể như Việt Nam) lại có xu hướng sử dụng lời hứa hoặc trì hoãn như một cách giữ thể diện và bảo vệ quan hệ.

Tóm lại, trong tình huống người được mời có địa vị ngang bằng với người mời - ví dụ như bạn bè, đồng nghiệp - sinh viên Việt Nam có xu hướng sử dụng chiến lược từ chối ít mang tính trang trọng

hơn so với tình huống có khoảng cách quyền lực rõ rệt. Các lời từ chối của sinh viên Việt không đi kèm lời xin lỗi hay biểu hiện tiếc nuối rõ ràng, mà chủ yếu là lời hứa hẹn, thể hiện sự thân mật và giữ gìn mối quan hệ bạn bè theo cách nhẹ nhàng và gần gũi. Sự khác biệt trong cách thức mở đầu lời từ chối (lời xin lỗi vs lời hứa) có thể lý giải từ yếu tố văn hóa. Người bản ngữ Anh sống trong nền văn hóa trọng cá nhân, trong đó việc thẳng thắn thể hiện cảm xúc, bao gồm cả sự tiếc nuối, được xem là thể hiện sự chân thành và trung thực. Trong khi đó, người Việt thuộc nền văn hóa tập thể, nơi mà việc "đọc ngầm" thông điệp và tránh xung đột trực tiếp được coi trọng. Việc đưa lời hứa trước giúp làm dịu tình huống và tránh gây tổn thương cho người mời. Hơn nữa, một điểm thú vị nữa là sự giảm tính nghi thức trong giao tiếp ngang bằng ở người Việt - họ không cần sử dụng từ ngữ xin lỗi vì giả định rằng bạn bè sẽ hiểu và không cảm thấy bị xúc phạm nếu không có lời hỏi tiếc rõ ràng. Điều này rất khác với người bản ngữ tiếng Anh, nơi mà việc thể hiện cảm xúc một cách minh bạch là một phần của lễ nghi xã hội.

c. *Tình huống 3: Người mời có địa vị thấp hơn*

Trong trường hợp này, qua việc phân tích các thư trả lời của người Việt, tôi nhận thấy mặc dù người được mời có địa vị cao hơn người mời, nhưng lời từ chối được đưa ra vẫn theo công thức: (1) Thể hiện lòng biết ơn + (2) lý do/ giải thích + (3) Lời hứa hẹn/ Thể hiện sự cảm thông.

VD 9. Cảm ơn em nhiều về lời mời sang nhà dự sinh nhật, nhưng hôm đó bố mẹ chị đi vắng nên chị phải ở nhà. Thông cảm cho chị nhé.

[(1) Lòng biết ơn + (2) Lý do + (3) Sự cảm thông]

VD10. Cảm ơn lớp mình về lời mời tham gia chuyến du lịch với lớp vào cuối tuần này. Hôm đó cô phải đi họp trên trường nên không đi được. Hẹn lớp ta dịp khác nhé.

[(1) Lòng biết ơn + (2) Lý do + (3) Lời hứa hẹn]

Tôi nhận thấy có sự khác biệt trong cách viết của sinh viên Việt Nam với cách mà người bản ngữ đưa ra lời từ chối trong trường hợp này. Qua việc phân tích một số thư trả lời mẫu của người bản ngữ, công thức từ chối lời mời của họ thường là: (1) Thể hiện sự tiếc nuối + (2) lý do/ giải thích. Ví dụ:

VD11. Mình rất lấy làm tiếc, nhưng mình có hẹn mất rồi.

[(1) Sự tiếc nuối + (2) Lý do]

VD 12. Tôi rất xin lỗi. Tôi có kế hoạch khác vào cuối tuần này rồi.

[(1) Sự tiếc nuối + (2) Lý do]

Có thể thấy, người Việt có khuynh hướng thể hiện lòng biết ơn và đưa ra lời cảm ơn để bày tỏ sự thiện chí với người mời trước khi trình bày các lý do mang tính khách quan trong lời từ chối. Điều này cho thấy người Việt vẫn đề cao tính trang trọng và giữ thể diện cao. Dù người từ chối có địa vị cao hơn người mời, họ vẫn thể hiện sự khiêm nhường qua lời cảm ơn và sử dụng ngôn ngữ lịch sự để bày tỏ thiện chí, tránh gây mất mặt cho người mời. Bên cạnh đó, những lý do khách quan như "bận họp", "bố mẹ đi vắng", "phải làm việc" được dùng thường xuyên nhằm tránh gây hiểu lầm rằng người được mời không muốn tham gia. Ngoài ra, những cụm từ mang tính cảm thông và hứa hẹn như "Thông cảm cho chị nhé", "Hẹn dịp khác nhé" thường xuất hiện để xoa dịu mối quan hệ xã hội trong trường hợp lời từ chối có thể bị xem là thô lỗ nếu không được diễn đạt cẩn trọng. Ngược lại, người bản ngữ nói tiếng Anh đưa ra những lý do khá ngắn gọn liên quan tới cá nhân người được mời nhiều hơn, không cần lời hứa hẹn hay cảm thông. Đây là một đặc trưng trong văn hóa của người phương Tây là tôn trọng quyền tự do cá nhân. Do đó, nếu người được mời đưa ra lý do cá nhân của họ, người mời sẽ chấp nhận lời từ chối đó và không tò mò về lý do thực sự nữa. Điểm này khá khác biệt với cách đưa ra lý do của người Việt. Mặc dù có địa vị cao hơn người mời, nhưng người được mời Việt Nam thường có xu hướng đưa ra lý do khách quan để làm dịu đi hành động đe dọa trong lời từ chối. Và cũng giống như các trường hợp trên, người được mời cũng thường đưa ra những lời hứa hẹn trong tương lai hoặc mong muốn có được sự cảm thông từ người mời.

Như vậy, kết quả phân tích nhóm tình huống thứ 3 cho thấy khác biệt rõ ràng ở đây là cách người Việt vẫn thể hiện sự kính trọng đối với người mời, bất chấp sự chênh lệch về quyền lực. Ngay cả khi

ở vị thế cao hơn, người Việt vẫn rất cần trọng khi đưa ra lời từ chối. Điều này cho thấy việc duy trì mối quan hệ xã hội bền vững quan trọng hơn bản thân hành động từ chối. Sự khiêm nhường, nỗ lực duy trì hòa khí, và tránh gây tổn thương là các yếu tố được thể hiện rõ qua lời từ chối có tính gián tiếp. Điều này phản ánh văn hóa ứng xử thứ bậc và thiên về tập thể trong xã hội Việt Nam, nơi mà thể diện của người đối thoại luôn được xem trọng. Khác biệt này tương đồng với kết luận của Brown và Levinson (1987) về việc trong các nền văn hóa tập thể như Việt Nam, nơi “face-saving” (bảo vệ thể diện) đóng vai trò cốt lõi trong tương tác ngôn ngữ, các chiến lược làm giảm mối đe dọa đến thể diện như: cảm ơn, xin lỗi, hứa hẹn, hoặc đổ lỗi cho yếu tố khách quan là cực kỳ phổ biến, ngay cả khi người từ chối nắm quyền kiểm soát. Ngược lại, trong bối cảnh văn hóa phương Tây, sự thẳng thắn và cá nhân hóa thường được đề cao. Điều đó được thể hiện rõ qua cách người bản ngữ từ chối lời mời từ người có địa vị thấp hơn (ví dụ: cấp dưới, sinh viên...) thường tránh nói dài dòng, và thể hiện sự tiếc nuối hoặc xin lỗi một cách trực tiếp (Beebe và cộng sự, 1990). Điều này phù hợp với nền văn hóa đề cao cá nhân, trong đó hành vi lời nói không nhất thiết phải được “đệm” bằng những chiến lược bảo vệ mối quan hệ.

4.2. Thảo luận

Từ việc phân tích ba trường hợp trên, có thể thấy rằng chiến lược đưa ra lời từ chối trong thư của người Việt có một số điểm khác biệt nổi bật so với cách mà người bản ngữ nói tiếng Anh đề xuất sử dụng. Dù ở địa vị nào so với người mời, thì người Việt cũng có xu hướng làm dịu đi lời từ chối bằng cách bày tỏ lòng biết ơn, sự cảm kích, và đưa ra lý do/ lời giải thích khá chi tiết cho hành động từ chối của mình. Những lý do này có thể mang tính khách quan, do các tình huống ngoại cảnh tác động chứ không từ ý muốn của người được mời. Từ đó cho thấy được thiện chí rất lớn từ người được mời và sự tiếc nuối do hoàn cảnh mang tới mới không chấp nhận được lời mời. Có thể vì vậy mà trong cách diễn đạt lời từ chối trong tiếng Anh, sinh viên Việt Nam sử dụng nhiều các phụ ngữ để thể hiện lòng biết ơn, thông cảm như *dear, yes, ok, right, alright* (thân mến, vâng, à, nhé, đúng), và sử dụng nhiều kính ngữ để tôn trọng địa vị của người mời như: *dear professor* (thưa giáo sư), *thanks, Mr/ Mrs* (cảm ơn ông/ bà...) để lời từ chối trở nên nhẹ nhàng hơn.

Theo tôi, sự khác biệt trong cách sử dụng chiến lược từ chối của người Việt với người bản ngữ nói tiếng Anh có thể là do sự khác biệt về văn hóa giữa Việt Nam và các nước phương Tây. Việt Nam thuộc nền văn hóa định hướng tập thể, nơi mà phép xã giao và sự hòa hợp rất được coi trọng. Chính vì vậy, người Việt Nam tin rằng trong giao tiếp hàng ngày, nhất là trong thư từ, vốn là một hình thức giao tiếp khá trang trọng, mọi người nên cân nhắc đến cảm xúc của nhau khi từ chối những gì được mời. Nói cách khác, đối với người Việt, cách truyền đạt thông tin quan trọng hơn chính thông tin. Họ thường bày tỏ sự từ chối một cách cẩn thận để giảm thiểu việc hành động từ chối đó có thể đe dọa đến thể diện. Họ chắc chắn không muốn lời từ chối ảnh hưởng đến mối quan hệ giữa họ và người mời, nên người Việt tìm ra cách nhẹ nhàng nhất để người mời cảm thấy thoải mái khi lời mời của họ bị từ chối. Trong khi đó, người phương Tây coi trọng chủ nghĩa cá nhân, và ngôn ngữ của họ thường được sử dụng theo cách thẳng thắn và chính xác. Do tính trực tiếp, người phương Tây dường như ít chú trọng đến việc giữ thể diện, nên cách họ từ chối thường ngắn gọn và trực tiếp hơn. Từ đây có thể thấy, việc dạy và học cách từ chối trong tiếng Anh không chỉ là rèn luyện cấu trúc ngữ pháp phù hợp, mà còn cần lồng ghép các kiến thức về giao tiếp liên văn hóa. Người học cần nhận thức được rằng một chiến lược được coi là lịch sự trong văn hóa gốc chưa chắc đã phù hợp trong bối cảnh ngôn ngữ đích. Việc đưa vào giảng dạy những tình huống giao tiếp thực tế, có sự phân biệt rõ ràng về địa vị xã hội, có thể giúp người học nâng cao khả năng sử dụng lời từ chối phù hợp hơn trong từng bối cảnh cụ thể.

5. Kết luận

Nghiên cứu này cho thấy văn hóa và ngôn ngữ có mối quan hệ chặt chẽ. Mối quan hệ giữa ngôn ngữ và văn hóa là mối quan hệ giữa bộ phận và toàn thể. Các nền văn hóa khác nhau có nhận thức và tính phù hợp khác nhau trong quá trình phát triển ngôn ngữ. Rõ ràng, xã hội Việt Nam với tính cộng đồng cao đã có những chiến lược khác biệt trong cách đưa ra lời từ chối, mặc dù vai trò và bản chất

của hành vi từ chối có thể giống nhau trên toàn thế giới. Nhìn chung, người Việt Nam có xu hướng sống lạc quan và hòa hợp với những người xung quanh. Do đó, họ hiếm khi từ chối trực tiếp bất kỳ lời mời nào. Trong trường hợp phải từ chối lời mời, lý do của họ có vẻ gián tiếp và kèm theo những lời hứa hẹn cho tương lai để tránh các hành vi đe dọa thể diện và ảnh hưởng tới mối quan hệ hai bên. Có thể thấy, lời từ chối của người Việt thường nhẹ nhàng hơn và làm cho người bị từ chối cảm thấy dễ dàng chấp nhận.

Nghiên cứu này có ý nghĩa cả về mặt lý luận và thực tiễn. Đầu tiên, kết quả nghiên cứu cung cấp cho người đọc những chiến lược cơ bản mà người Việt thường sử dụng khi từ chối lời mời trong thư điện tử. Qua việc so sánh những chiến lược này với cách dùng trong thư của người bản ngữ, chúng ta sẽ có một cái nhìn sâu sắc về văn hóa Việt Nam và phương Tây, góp phần vào sự hiểu biết lẫn nhau khi giao tiếp qua thư từ và các hình thức khác. Bên cạnh đó, những phát hiện từ nghiên cứu này mang lại một số gợi ý và đề xuất thiết thực cho việc giảng dạy tiếng Anh như một ngoại ngữ tại Việt Nam. Việc dạy ngữ dụng học, đặc biệt là hành vi từ chối, nên được lồng ghép trong chương trình giảng dạy ngoại ngữ để giúp người học không chỉ giao tiếp chính xác về mặt ngôn ngữ mà còn phù hợp về mặt văn hóa. Giáo viên có thể đưa vào lớp học các tình huống giao tiếp mang tính thực tiễn, đồng thời tạo điều kiện để người học phân tích, so sánh sự khác biệt trong cách diễn đạt giữa tiếng Anh và tiếng Việt. Việc phát triển năng lực giao tiếp liên văn hóa sẽ giúp người học tránh được các hiểu lầm không mong muốn và sử dụng tiếng Anh một cách hiệu quả hơn trong môi trường quốc tế.

Tuy nhiên, nghiên cứu này vẫn còn một số giới hạn nhất định. Thứ nhất, dữ liệu chỉ được thu thập dưới dạng thư viết, chưa phản ánh được đầy đủ đặc điểm lời nói từ chối trong các tình huống giao tiếp trực tiếp. Thứ hai, đối tượng khảo sát là sinh viên trình độ đại học, nên chưa thể khái quát cho các nhóm người học khác. Vì vậy, các nghiên cứu tiếp theo có thể mở rộng theo hướng so sánh giữa văn nói và văn viết, giữa các nhóm người học khác nhau, hoặc giữa các nền văn hóa châu Á để làm rõ hơn ảnh hưởng của yếu tố văn hóa đối với chiến lược từ chối. Ngoài ra, cần có thêm các nghiên cứu can thiệp để đánh giá hiệu quả của việc giảng dạy ngữ dụng học trong việc nâng cao khả năng giao tiếp liên văn hóa của người học tiếng Anh. Tôi hi vọng rằng những kiến thức này sẽ giúp cho người học tiếng Anh tại Việt Nam nâng cao nhận thức về văn hóa xã hội và chuyển di liên văn hóa khi viết thư mời và phản hồi thư mời trong tiếng Anh.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tiếng Việt

1. Nguyễn Thị Lan Anh (2017), Ảnh hưởng của yếu tố quyền lực lên chiến lược từ chối lời yêu cầu trong thư điện tử viết bởi người Việt sử dụng tiếng Anh như ngoại ngữ ở môi trường làm việc. *Tạp chí Khoa học và Công nghệ Đại học Đà Nẵng*, 2(111), tr.38-42.
2. Phạm Tuấn Doanh (2019), Một số chiến lược từ chối trực tiếp lời mời của người Mỹ. *Tạp chí Khoa học Đại học Tân Trào*, 12(6), tr.123-131.
3. Vương Thị Hải Yến (2018), Phương tiện biểu đạt hành vi từ chối trực tiếp lời đề nghị của người Việt. *Tạp chí Khoa học Đại học Đà Lạt*, 8(4), 77-89.

Tiếng Anh

4. Al-Ali, M. N., & Sahawneh, M. B. (2008), An investigation into the generic features of English requestive e-mail messages. *LSP & Professional Communication*, 8, 40-64. <https://rauli.cbs.dk/index.php/LSP/article/view/2434>
5. Asral, I. R. (2015), *An analysis on students' ability in writing invitation letter at grade VIII SMP Negeri 2 Padangsidimpuan*. Graduate Thesis, English Education Department. <http://etd.uinsyahada.ac.id/id/eprint/3474>
6. Barron, A. (2003), *Acquisition in Interlanguage Pragmatics: Learning how to do things with words in a study abroad context*. John Benjamins Publishing Company. <https://doi.org/10.1075/pbns.108>
7. Beebe, L. M., Takahashi, T., & Uliss-Weltz, R. (1990), Pragmatic transfer in ESL

- refusals. In R. C. Scarcella, E. S. Andersen, & S. D. Krashen (Eds.), *Developing communicative competence in a second language* (pp. 55–73). Newbury House Publishers.
8. Blum-Kulka, S., & Olshtain, E. (1984), Requests and apologies: A cross-cultural study of speech act realization patterns (CCSARP). *Applied Linguistics*, 5(3), 196–213. <https://doi.org/10.1093/applin/5.3.196>
 9. Brown, P., & Levinson, S. C. (1987), *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511813085>
 10. Eshreth, M. K. M. (2015), Intercultural pragmatics revisited: Refusal strategies and politeness. *Research Journal of English Language and Literature (RJELAL)*, 3(1), 180–192.
 11. Hofstede, G. (2001), *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations across Nations* (2nd ed.). Sage Publications. [https://doi.org/10.1016/S0005-7967\(02\)00184-5](https://doi.org/10.1016/S0005-7967(02)00184-5)
 12. Merdin, E. (2013), *Refusing invitations via email: strategy use in Turkish and American-English refusals*. Master of Arts in Foreign Language Education, Boğaziçi University.
 13. Nelson, G., Carson, J., Batal, M., & El Bakary, W. (2002), Cross-cultural pragmatics: Strategy use in Egyptian Arabic and American English refusals. *Applied Linguistics*, 23(2), 163–189, <https://doi.org/10.1093/applin/23.2.163>
 14. Satıç, C. O., & Çiftçi, H. (2018), Refusal strategies and perceptions of social factors for refusing: Empirical insights from Turkish learners of English. *Journal of Language and Linguistic Studies*, 14(1), 11–27. <https://www.jlls.org/index.php/jlls/article/view/709>
 15. Wren, P., & Martin, H. (1996), *High School English Grammar and Composition*, revised Edition. New Delhi: S. Chand & Company LTD.

Refusal strategies to an invitation in English email writing of Vietnamese students

Abstract: In recent years, with the explosion of the Internet, email has become a popular form of communication. When exchanging information via email, refusing an invitation is one of the delicate situations that require careful consideration of the language used. To ensure politeness in intercultural communication in each specific context, it is necessary to develop communication strategies, especially in refusing an invitation. Therefore, this study was conducted to investigate the refusal strategies to invitations in English emails of Vietnamese people. To achieve that goal, I collected emails from students from Basic English classes and analyzed and compared the refusal strategies to invitations of students with the suggested usage by native speakers. The research results show that Vietnamese society with a high sense of community has different strategies in the way of giving refusals. Regardless of their status with the inviter, Vietnamese people tend to make the refusal as gentle as possible by expressing gratitude, appreciation, and giving a fairly detailed reason/explanation for their refusal. I hope this study will help Vietnamese students improve their awareness of socio-cultural knowledge, contributing to mutual understanding when writing and replying to invitations in English.

Key words: Email; English invitations; refusal strategies to invitations; culture and language; Vietnamese students.