NGOẠI NGỮ VỚI BẢN NGỮ

CHIẾN LƯỢC TỪ CHỐI LỜI THỈNH CẦU TRONG TIẾNG HÁN VÀ TIẾNG VIỆT

DUAN WEIHENG (ĐOÀN DUY HOÀNH)*

TÓM TẮT: Theo lí thuyết thể diện, hành động ngôn từ từ chối được coi là bất lịch sự và đe dọa thể diện của người khác, nhưng rất khó để tránh tiếp xúc với nó trong cuộc sống hàng ngày. Nếu sử dụng không đúng sẽ làm tổn thương cảm xúc của nhau. Trong bài viết này, người viết dựa trên lí thuyết về hành động ngôn từ, thông qua phương pháp tổng hợp quy nạp, phương pháp so sánh đối chiếu và phân tích ngữ liệu qua 200 phát ngôn xuất hiện trong các tác phẩm văn học đương đại Trung Quốc và Việt Nam, nhằm làm sáng tỏ chiến lược lựa chọn hành động từ chối lời thỉnh cầu trong giao tiếp tiếng Hán và tiếng Việt, từ đó khẳng định việc lựa chọn chiến lược ngữ dụng là một phần quan trọng khi giao tiếp, đồng thời góp phần vào thành quả nghiên cứu đối chiếu hành động từ chối trong tiếng Hán và tiếng Việt.

TỪ KHÓA: hành động ngôn từ từ chối; chiến lược; thỉnh cầu; tiếng Hán; tiếng Việt.
NHẬN BÀI: 29/6/2022. BIÊN TẬP-CHỈNH SỬA-DUYỆT ĐĂNG: 9/10/2022

1. Đặt vấn đề

Đối với những người học ngoại ngữ, nếu chỉ nắm vững cách phát âm, từ vựng và ngữ pháp của một ngôn ngữ nào đó thì vẫn chưa đủ. Mục tiêu của chúng ta là sử dụng ngôn ngữ một cách chính xác và lịch sự trong giao tiếp giữa các thành viên thuộc những nền văn hóa, ngôn ngữ khác nhau, cố gắng hết sức giảm thiểu hoặc tránh xung đột trong giao tiếp. Trong quá trình học tập và nghiên cứu ở Việt Nam, chúng tôi phát hiện trong cuộc sống hàng ngày, bất kể đối mặt với các thầy cô giáo hoặc bạn học trong trường hay người lạ, chúng tôi thường phải từ chối một số yêu cầu và lời mời nào đó. Nếu chiến lược từ chối không đúng sẽ dẫn tới một số hậu quả như: không thể đạt được mục đích từ chối; làm tổn thương thể diện của người mời hoặc thỉnh cầu; cuộc giao tiếp rất khó thực hiện, thậm chí bị gián đoạn, khiến cho cả hai bên không vui. Do sự ảnh hưởng của các nhân tố văn hóa-xã hội, việc lựa chọn chiến lược từ chối trong tiếng Hán và tiếng Việt có sự khác biệt nhất định, điều này gây khó khăn hơn trong việc thực hiện hành động ngôn từ từ chối.

Theo hướng đối chiếu, đã có một số nghiên cứu liên quan đến chiến lược lựa chọn hành động ngôn từ từ chối, như: *Thảo luận chiến lược từ chối tiếng Hán với tiếng Anh dựa trên lớp vỏ diễn ngôn* (1999) của马月兰 (Mã Nguyệt Lan); *Nghiên cứu lí luận và thực tế về chiến lược từ chối trong tiếng Hán và tiếng Anh* (2011) của 蔡少莲 (Thái Thiếu Liên); *Chiến lược lịch sự trung tính trong mời và từ chối lời mời trong tiếng Anh Mỹ và tiếng Việt* (2008) của Dương Bạch Nhật, v.v. Theo hướng nghiên cứu chuyên sâu trong một ngôn ngữ, đã có một số nghiên cứu về hành động từ chối trong tiếng Việt, như: *Chiến lược ngữ dụng được lựa chọn trong hành động từ chối tiếng Việt* (2011) của 黄健红 (Hoàng Kiện Hồng); *Một số cơ sở của các chiến lược từ chối* và *Một số chiến lược từ chối thường dùng trong tiếng Việt* (2004) của Nguyễn Phương Chi, v.v.

Trong bài viết này, chúng tôi khảo sát theo hướng đối chiếu về hành động từ chối lời thỉnh cầu giữa tiếng Hán và tiếng Việt, nhằm mục đích làm rõ đặc điểm chung và riêng của hành động từ chối lời thỉnh cầu giữa tiếng Hán và tiếp Việt, hi vọng có thể cung cấp thêm tài liệu tham khảo cho công tác dạy học tiếng Hán và tiếng Việt, giúp người học nâng cao năng lực giao tiếp, đồng thời góp phần hoàn thiện hơn những vấn đề lí thuyết về hành động từ chối. Trong khuôn khổ bài viết này, chúng tôi giới hạn vấn đề trong phạm vi từ chối lời thỉnh cầu.

2. Cơ sở lí luận

2.1. Từ chối và hành động ngôn từ từ chối

Từ điển tiếng Việt giải thích "từ chối" là "không chịu nhận cái được dành cho hoặc được yêu cầu"

* *Email:1592009583@qq.com*

(Hoàng Phê, 2020, tr.616). *Từ điển quy phạm tiếng Hán hiện đại* giải thích "từ chối" là "không đồng ý, không chấp nhận (yêu cầu, ý kiến hoặc quà tặng)" (李葆嘉、唐志超, 2001, tr.583).

Theo Nguyễn Phương Chi, *"Nói một cách cụ thể hơn, động từ từ chối tiếng Việt được nhận diện theo hai phương diện ngữ nghĩa có tính phân biệt: từ chối (không nhận) cái gì; từ chối (không nhận) làm một việc gì. Phương diện thứ hai chính là trọng tâm nghiên cứu về hành vi từ chối. Việc từ chối có nghĩa là nói "không, tôi sẽ không làm việc đó" khi trả lời một phát ngôn của một người khác mà trong phát ngôn này anh ta đã thông báo cho chúng ta biết rằng anh ta muốn chúng ta làm một việc gì đó và anh ta đang chờ đợi chúng ta làm việc đó."* (Nguyễn Phương Chi, 2004, tr.22). 冉永平 *Nhiễm Vĩnh Bình* (2006) cũng chỉ ra hành động ngôn từ từ chối là một lựa chọn "không hợp tác" do người từ chối đưa ra đối với thỉnh cầu, lời mời hoặc đề nghị của người nghe.

Thông thường người ta nghĩ rằng "từ chối" chính là "phủ định". Thực ra hai khái niệm này không giống nhau: mặc dù "từ chối" cũng có ý nghĩa phủ định, nhưng nói một cách chặt chẽ, "từ chối" và "phủ định" không được coi như nhau. Vương Hiểu Húc (王晓旭, 2006, tr.6) chỉ ra "từ chối" không tương đồng với "phủ định", phủ định là việc phủ định với các mệnh đề và không tổn hại thể diện của người nghe, nhưng từ chối là không chấp nhận và không hài lòng với một số thỉnh cầu, đề nghị, v.v. sẽ trực tiếp đe dọa thể diện của người nghe.

Tổng hợp lại các cách giải thích về "từ chối" của các học giả nói trên, chúng tôi cho rằng: hành động ngôn từ từ chối là một loại hành động ngôn từ thông qua ngôn ngữ thực hiện và khi nói ra sẽ đe dọa thể diện của người khác, là một phương thức trả lời không hợp tác, không chấp nhận, không đồng ý đối với các hành động ngôn từ như thỉnh cầu, mời chào, cung cấp và đề nghị, v.v.

Hành động ngôn từ từ chối được chia thành hai loại: từ chối trực tiếp và từ chối gián tiếp. Từ chối trực tiếp là người nói trực tiếp truyền đạt thông điệp từ chối trong giao tiếp ngôn từ, người nghe có thể nhanh chóng hiểu được ý định của người nói mà không cần suy luận theo ngữ cảnh. Theo các ngữ liệu được thu thập, từ chối trực tiếp trong tiếng Hán thông thường sử dụng các động từ chứa nghĩa phủ định như "不 (không)", "别 (đừng)", "不用/不要 (không cần)", "不行 (không được)", "不想 (không muốn)", "不能 (không thể)" "没有 (không/ không có)" v.v. , còn ngữ khí từ "算了/得了 (thôi)" trong tiếng Hán cũng chứa hàm ý phủ định; Tiếng Việt thì ngoài các động từ chứa nghĩa phủ định như "không", "đừng", "chớ", "không được", "không thể", "không muốn", "không cần", "không có", v.v. còn dùng các ngữ khí từ chứa hàm ý phủ định như "thôi", "thôi đi", "bỏ đi", v.v. Từ chối trực tiếp trong tiếng Hán và tiếng Việt được chia thành 3 biểu thức, thứ nhất là các động từ hoặc ngữ khí từ chứa nghĩa phủ định chỉ đặt ở đầu câu biểu thị từ chối trực tiếp, đây là biểu thức chủ yếu, chiếm 51% với tiếng Hán, chiếm 64% với tiếng Việt, trong các ngữ liệu được thu thập có những ví dụ như "不 (không)", "不行 (không được)", "算了/得了 (thôi)", "没有 (không có)", v.v. trong tiếng Hán, "không", "đừng", "không được", "chớ", "thôi (đi)" , "bỏ đi", v.v. trong tiếng Việt; thứ hai là sử dụng cấu trúc "ngôi thứ nhất + động từ phủ định", chiếm 29% với tiếng Hán, chiếm 26% với tiếng Việt, ví dụ: "我不 (tôi không)", "我没有钱 (tôi không có tiền)", "我做不了 (tôi không làm được)", "Tôi không muốn thế", "Tôi không có vé gì cả", v.v.; thứ ba là cấu trúc "từ phủ định + V", chiếm 20% với tiếng Hán, chiếm 10% với tiếng Việt, ví dụ "不要问了 (đừng hỏi nữa)", "别耽误功夫 (đừng lãng phí thời gian)", "你管不着 (bạn không có quyền can thiệp)", "khoản tiền này không được vay", "chuyện này không thể nói ra được", v.v. Bởi vì từ chối trực tiếp sẽ đe dọa thể diện của bên giao tiếp ở một mức độ nhất định, vì thế để giữ sự hài hòa của các mối quan hệ giữa các cá nhân, người Trung Quốc và người Việt Nam ít khi chỉ sử dụng cách từ chối trực tiếp, và thường kết hợp với các chiến lược từ chối gián tiếp để giảm bớt mức độ đe dọa thể diện.

Hành động ngôn từ từ chối gián tiếp là người nói mượn hành động ngôn từ khác hoặc chiến lược ngữ dụng khác để thực hiện mục đích từ chối. Trong trường hợp này, thông tin về từ chối được truyền đạt qua phát ngôn rất ít, nhiều thông tin được ẩn giấu trong bối cảnh văn hóa xã hội, người nghe cần dựa vào kiến thức và ngữ cảnh để phân tích ý nghĩa mà phát ngôn này thực sự muốn truyền đạt. Theo quan điểm của Searle (1979), hành động ngôn từ được chia thành 5 loại: tái hiện, điều khiển, cam kết, biểu cảm, tuyên bố. Theo các ngữ liệu được thu thập, từ chối gián tiếp trong tiếng Hán thông thường sử dụng hành động ngôn từ loại tái hiện, chiếm 31%, biểu hiện cụ thể là thông qua hành động trần thuật giải thích lí do và gián tiếp từ chối; mượn hành động ngôn từ loại điều khiển

(chiếm 22%) đưa ra các đề nghị, thỉnh cầu để chuyển đề và gián tiếp từ chối; còn sử dụng hành động ngôn từ loại biểu cảm (chiếm 5%) để biểu đạt ý nghĩa xin lỗi, cảm ơn nhằm giữ thể diện của bên giao tiếp và sau đó mới biểu đạt ý muốn gián tiếp của mình. Ngoài ra, từ chối gián tiếp trong tiếng Hán còn thông qua các biểu thức khác như câu phản vấn (chiếm 22%), câu nghi vấn (chiếm 10%), cấu trúc tỉnh lược (chiếm 7%), lời rào đón (chiếm 3%), v.v. để biểu đạt ý muốn từ chối. Trong tiếng Việt thì hành động ngôn từ loại tái hiện chiếm 26%; hành động ngôn từ loại điều khiển (chiếm 22%); hành động ngôn từ loại biểu cảm (chiếm 8%); còn có những trường hợp thông qua hành động ngôn từ loại cam kết (chiếm 10%) thực hiện chiến lược trì hoãn và hứa với bên giao tiếp sẽ làm việc gì đó trong tương lai. Ngoài ra, Hành động từ chối gián tiếp trong tiếng Việt cũng áp dụng các biểu thức khác như câu phản vấn (chiếm 8%), câu nghi vấn (chiếm 10%), cấu trúc tỉnh lược (chiếm 3%), lời rào đón (chiếm 13%), đồng thời có có xu hướng sử dụng các câu hỏi phụ thêm như *"...có được không?"*, *"...thế nào"* và dùng cấu trúc "thưa + ngôi thứ hai" để phụ trợ thực hiện hành động từ chối gián tiếp.

2.2. Khái niệm về thỉnh cầu

Từ điển tiếng Việt giải thích rằng: "Cầu xin điều gì đó với người bề trên có quyền thế" (Hoàng Phê, 2020, tr.1502). *Từ điển quy phạm tiếng Hán hiện đại* cho rằng, khi làm động từ, "thỉnh cầu" có nghĩa là nói rõ nguyện vọng, mong được đáp ứng; khi là danh từ nghĩa là yêu cầu được nêu ra (李葆嘉,唐志超, 2001, tr.926). Từ các cách giải thích trên đây, có thể thấy, *Từ điển tiếng Việt* nhấn mạnh về vị thế thấp của người đưa ra lời thỉnh cầu so với vị thế cao của người tiếp nhận lời thỉnh cầu. Chúng tôi cho rằng, thỉnh cầu là hành động ngôn từ mong được sự giúp đỡ của người ở vào vị thế cần được giúp đỡ với người có khả năng giúp đỡ.

Như vậy, từ chối lời thỉnh cầu thường là sự thể hiện thái độ không đáp ứng mong đợi của người vị thế thấp (trong hoàn cảnh giao tiếp cụ thể) với người có vị thế cao. Từ chối thế nào để đảm bảo tính lịch sự trong giao tiếp, tránh tổn thương cho người thỉnh cầu quả là một chiến lược, thể hiện năng lực giao tiếp, đòi hỏi người nói phải quan tâm đến nghệ thuật ngôn từ để thực hiện hành động từ chối, hoàn thành cuộc thoại.

3. Đặc điểm của chiến lược từ chối lời thỉnh cầu trong tiếng Hán và tiếng Việt

3.1. Các loại hình từ chối về mặt nội dung

Sự lựa chọn giữa từ chối trực tiếp và từ chối gián tiếp chịu ảnh hưởng phần lớn bởi hoàn cảnh. Trong mỗi trường hợp, quan hệ vị thế, khoảng cách xã hội giữa người giao tiếp và tính chất của sự kiện bị từ chối đóng vai trò quyết định. 马月兰 (Mã Nguyệt Lan, 1999, tr.74) cho rằng, từ chối là phần trả lời của một phát ngôn, là phần thứ hai người giao tiếp không mong đợi. Vì vậy, chúng ta nên phân tích và sử dụng các chiến lược ngữ dụng thỏa đáng trong những trường hợp với sự trợ giúp của các hành động ngôn từ về thỉnh cầu, mời, cung cấp, đề nghị, v.v. để đảm bảo thực hiện giao tiếp một cách thuận lợi. Trong nghiên cứu này, chúng tôi đã thống kê được 200 diễn ngôn về hành động từ chối trong các tác phẩm văn học Trung Quốc và Việt Nam hiện đương đại (1920 đến nay), tiêu chí lựa chọn thiên về các tiểu thuyết và kịch nói với hội thoại làm nội dung chính, như các tiểu thuyết *Số đỏ* của Vũ Trọng Phụng, các tuyển tập của Nam Cao, các tuyển tập của Lưu Trọng Lư và "拿什么拯救你 我的爱人 (Cứu em bằng cách nào, người vợ của tôi)" của 海岩 (Hải Nham), v.v. và kịch nói "雷雨 (Lôi Vũ)" và "日出 (Nhật xuất)" của 曹禺 (Tào Ngu), v.v. Các ngữ liệu đã được thu thập được chia thành 4 loại: từ chối thỉnh cầu; từ chối lời mời; từ chối cung cấp; từ chối đề nghị. Kết quả thống kê về tần số xuất hiện và tỉ lệ của mỗi loại từ chối được thể hiện trong bảng sau:

Bảng 1*. Tần số và tỉ lệ các loại hành động từ chối trong 200 diễn ngôn của các tác phẩm văn học Trung Quốc và Việt Nam đương đại*

Loại hình từ chối	**Tiếng Việt**		**Tiếng Hán**	
	Số lượng	Tỉ lệ	Số lượng	Tỉ lệ
Từ chối thỉnh cầu	53	53%	50	50%
Từ chối lời mời	13	13%	7	7%
Từ chối cung cấp	11	11%	22	22%
Từ chối đề nghị	23	23%	21	21%

Bảng thống kê trên cho thấy, bất kì tác phẩm văn học Trung Quốc hay Việt Nam, từ chối thỉnh cầu đều chiếm tỉ lệ cao nhất (50%: 53%), vì thế chúng ta có thể nhận ra từ chối thỉnh cầu là loại hình từ chối chủ yếu trong các tác phẩm văn học Trung Quốc hay Việt Nam; tỉ lệ cao thứ hai là từ chối đề nghị (23%) với tiếng Việt và từ chối cung cấp (22%) với tiếng Hán; tỉ lệ cao thứ ba là từ chối lời mời, chiếm 13% với tiếng Việt, và từ chối đề nghị, chiếm 21% với tiếng Hán; cuối cùng là từ chối cung cấp (11%) với tiếng Việt và 7% với tiếng Hán. Nếu so sánh ngang nhau, thì sự khác biệt về từ chối thỉnh cầu và từ chối đề nghị giữa tiếng Việt và tiếng Hán không lớn. Sự khác biệt chủ yếu tập trung vào loại từ chối cung cấp và loại từ chối lời mời.

Còn về mặt chiến lược từ chối, theo các ngữ liệu đã được thống kê, trong các tác phẩm văn học Việt Nam có 39 phát ngôn sử dụng chiến lược từ chối trực tiếp, chiếm 39%, còn có 61 phát ngôn sử dụng chiến lược từ chối gián tiếp, chiếm 61%; trong các tác phẩm văn học Trung Quốc có 41 phát ngôn sử dụng chiến lược từ chối trực tiếp, chiếm 41%, còn có 59 phát ngôn sử dụng chiến lược từ chối gián tiếp, chiếm 59%. Kết quả thống kê về tần số xuất hiện và tỉ lệ của chiến lược lựa chọn khi từ chối trực tiếp hay gián tiếp ở cả 4 loại hình từ chối thể hiện trong bảng sau:

***Bảng 2**. Tần số và tỉ lệ chiến lược từ chối trực tiếp hay gián tiếp trong tác phẩm văn học*

Chiến lược từ chối	Tiếng Việt		Tiếng Hán	
	Số lượng	Tỉ lệ	Số lượng	Tỉ lệ
Từ chối trực tiếp	39	39%	41	41%
Từ chối gián tiếp	61	61%	59	59%

Từ bảng trên có thể thấy, khi từ chối, người Việt Nam và người Trung Quốc đều thiên về từ chối gián tiếp nhiều hơn trực tiếp, trong đó, người Việt có xu hướng sử dụng chiến lược từ chối gián tiếp nhiều hơn người Trung Quốc.

3.2. Biểu hiện cụ thể của chiến lược từ chối thỉnh cầu trong tiếng Hán và tiếng Việt

Theo lí thuyết thể diện của Brown và Levinson, khi đưa ra một thỉnh cầu, người nói hi vọng người nghe sẽ thực hiện mong muốn của mình, nếu người nghe từ chối thực hiện thỉnh cầu của người nói thì hành động này đã đe dọa thể diện tích cực của người nói, vì vậy, người từ chối nên áp dụng các chiến lược nhất định để giảm bớt mức độ đe dọa thể diện vì hành động từ chối.

Từ các ngữ liệu đã được thống kê cho thấy, khi từ chối thỉnh cầu, trong các tác phẩm văn học Việt Nam có 16 phát ngôn sử dụng chiến lược từ chối trực tiếp, chiếm 30%, còn có 37 phát ngôn sử dụng chiến lược từ chối gián tiếp, chiếm 70%; trong các tác phẩm văn học Trung Quốc có 22 phát ngôn sử dụng chiến lược từ chối trực tiếp, chiếm 44%, còn có 28 phát ngôn sử dụng chiến lược từ chối gián tiếp, chiếm 56%. Kết quả thống kê về tần số xuất hiện và tỉ lệ của chiến lược được lựa chọn khi từ chối thỉnh cầu thể hiện trong bảng sau:

***Bảng 3**. Tần số và tỉ lệ sử dụng chiến lược trực tiếp hay gián tiếp trong từ chối lời thỉnh cầu*

Chiến lược từ chối	Tiếng Việt		Tiếng Hán	
	Số lượng	Tỉ lệ	Số lượng	Tỉ lệ
Từ chối trực tiếp	16	30%	22	44%
Từ chối gián tiếp	37	70%	28	56%

Từ bảng trên, có thể thấy, về mặt từ chối thỉnh cầu, bất kì trong tác phẩm văn học Việt Nam hay Trung Quốc đều có xu hướng sử dụng chiến lược từ chối gián tiếp nhiều hơn, vì từ chối thỉnh cầu sẽ đe dọa thể diện tích cực của người nghe, vì thế người từ chối sử dụng chiến lược từ chối gián tiếp để giảm bớt mức độ đe dọa thể diện. Còn thông qua so sánh, chúng ta còn có thể thấy người Việt Nam thiên về sử dụng chiến lược gián tiếp từ chối thỉnh cầu nhiều hơn so với người Trung Quốc.

Còn theo sự phân chia khoảng cách xã hội của học giả Lý Quân (李军, 2005), có thể chia khoảng cách xã hội thành quan hệ họ hàng, quan hệ thân quen, quan hệ quen biết và quan hệ không quen, mức độ thân thiết giảm dần và khoảng cách xã hội tăng lên. Thông qua phân tích ngữ liệu tiếng Hán và tiếng Việt được thu thập, chúng tôi nhận thấy dù ở Trung Quốc hay ở Việt Nam, nếu hai bên giao tiếp là quan hệ họ hàng, quan hệ thân quen hoặc không quen, người trả lời có xu hướng từ chối trực tiếp thỉnh cầu. Nếu là quan hệ quen biết, người trả lời thường từ chối gián tiếp về thỉnh cầu.

Nếu khoảng cách xã hội giữa hai bên giao tiếp gần như người thân, bạn bè, khi không có mặt bên thứ ba, người trả lời thường thực hiện hành động từ chối trực tiếp. Ví dụ:

(1) - 鲁贵: 现在你手下方便，随便匀给我七块八块好么？

(Lỗ Quý: Bây giờ con có tiền lẻ thì tùy ý cho bố 7 đồng bạc hoặc 8 đồng bạc được không?)

- 四凤: 我没有钱。[曹禺"雷雨"] (Tứ Phụng: Con không có tiền.) [Tào Ngu, "Lôi Vũ"]

Trong diễn ngôn này, hai bên giao tiếp là quan hệ bố với con, con gái Tứ Phụng trực tiếp từ chối lời thỉnh cầu của bố Lỗ Quý, vì Lỗ Quý không xứng làm bố, luôn luôn đòi tiền Tứ Phụng để ăn nhậu chơi bời, nên Tứ Phụng rất ghét hành vi của bố mình, đồng thời khi phát ngôn này xảy ra không có mặt bên thứ ba, Tứ Phụng sử dụng "không có tiền" để thực hiện hành động từ chối trực tiếp, qua đó thể hiện thái độ không kiêng nể của mình.

(2) - Vợ: Lấy cái này quạt được không?

- Chồng: *Đừng! Phải tội thì chết*! [Nguyễn Công Hoan, " Tuyển tập Nguyễn Công Hoan"]

Đối thoại trên cho thấy, hai bên giao tiếp là quan hệ vợ chồng, vì thế khi từ chối thỉnh cầu của vợ, người chồng không áp dụng chiến lược gián tiếp để làm dịu xung đột của hai bên, mà dùng "đừng" mang ý nghĩa khuyên can nhưng vẫn là thuộc hành động từ chối trực tiếp.

Nếu khoảng cách xã hội giữa hai bên giao tiếp rất xa, thậm chí hai bên chỉ có quan hệ biết sơ sơ, gặp mặt một lần thì việc từ chối trực tiếp sẽ không tổn hại đến thể diện của cả hai bên. Ví dụ:

(3)

韩丁叫住那位从观察室里刚刚走出来的男医生，说"病人刚才留下了遗言，我作为他的律师，补做了一个记录。现在趁病人头脑还清醒，需要马上请他本人过一下目，签个字。"

(Hàn Đinh gọi giật ông bác sĩ vừa bước ra khỏi phòng quan sát lại và nói "người bệnh ấy vừa để lại lời trăng trối, tôi là luật sư của anh ấy và đã bổ sung thêm một biên bản. Bây giờ nhân lúc người bệnh tỉnh lại, phản nhờ anh ấy xem qua ngay và ký tên.)

-

医生往他的办公室里走，一边走一边摆手"不行不行，现在病人不能再说话了，说话多了太危险。[海岩 ，"拿什么拯救你，我的爱人"].

(Bác sĩ nhìn về văn phòng của mình, vừa đi vừa xua tay "không được, không được, bây giờ người bệnh ấy không được nói chuyện nữa, nói nhiều thì rất nguy hiểm.) [Hải Nham, "Cứu em bằng cách nào, người vợ của tôi"]

Cuộc thoại giữa bác sĩ và Hàn Đinh chứng tỏ, hai bên giao tiếp là quan hệ không quen, hai bên đều là lần đầu tiên gặp nhau trên quan hệ công việc, vì thế ở đây bác sĩ dùng "không được" để từ chối trực tiếp thỉnh cầu của luật sư Hàn Đinh, hai bên chỉ mới gặp một lần thì không cần thiết phải quá quan tâm đến việc lựa chọn ngôn từ, việc từ chối trực tiếp cũng không tổn hại đến thể diện của cả hai bên.

(4) - Tôi có việc cần gặp ông Quynh. Anh có thể tìm ông Quynh giúp tôi được không?

- Không.

Người thanh niên đáp rồi quay đi. [Nguyễn Thị Ngọc Tú, "Hạt mùa sau"]

Quan sát diễn ngôn trên đây có thể thấy, quan hệ giữa hai bên giao tiếp rõ ràng là quan hệ không quen, hai bên chỉ là quan hệ bèo nước gặp nhau lần đầu, vì thế người thanh niên trực tiếp từ chối thỉnh cầu của người nói cũng không tổn hại đến thể diện của cả hai bên.

Trong hai trường hợp ở trên, khoảng cách xã hội đóng vai trò quyết định. Khoảng cách xã hội xa có nghĩa là hai bên giao tiếp không quen biết nhau, chẳng hạn như quan hệ giữa người qua đường,

giữa khách hàng và người phục vụ, hai bên giao tiếp có thể không suy nghĩ đến vấn đề sẽ mất thể diện hai bên hay không.

Nếu khoảng cách xã hội giữa hai bên là quan hệ quen biết, tức là hai bên giao tiếp biết nhau nhưng không thân quen, một khi làm tổn thương thể diện của người giao tiếp thì khó có thể duy trì mối quan hệ tốt đẹp giữa hai bên. Để thể hiện sự lịch sự của mình, người trả lời thường chọn cách từ chối gián tiếp. Ví dụ:

(5) 米莱说"哎,晓芸,我今儿来是想问问你妈,能不能帮我租套房子。"

(Mễ Lai nói "Này! Hiểu Vân ơi, hôm nay tớ đến đây là muốn hỏi mẹ của cậu có thể giúp tớ thuê nhà không?)

- 杨晓芸说"我妈,我妈也不是真的房虫儿,她就是跟着人家瞎起哄的。" [石康, "奋斗"]

(Dương Hiểu Vân nói "mẹ tớ, mẹ tớ không phải là người trung gian thật đâu, mẹ tớ chỉ làm chơi với người khác thôi.") [Thạch Khang, "Phấn đấu"]

Dương Hiểu Vân và Mễ Lai là quan hệ bạn bè, vì thế Dương Hiểu Vân thông qua chiến lược mượn cớ "mẹ tớ không phải là người trung gian thật" từ chối gián tiếp thỉnh cầu của bạn Mễ Lai. Nếu Dương Hiểu Vân trực tiếp từ chối thỉnh cầu của Mễ Lai sẽ làm tổn thương thể diện của Mễ Lai và khó có thể duy trì mối quan hệ tốt đẹp giữa hai bên.

(6) - Nhưng đừng nói cho thằng Lộc biết. Nó biết thì nó phá.

- Hay là ta cho nó chơi chung, mày thấy thế nào? [Nam Cao, "Truyện người hàng xóm"]

Trong diễn ngôn này, hai bên giao tiếp là quan hệ bạn bè cùng chơi, nếu người từ chối trực tiếp từ chối thỉnh cầu của bạn ấy sẽ làm tổn thương thể diện của bạn ấy và khó để duy trì mối quan hệ tốt đẹp giữa hai bên, vì thế ở đây người từ chối áp dụng chiến lược đề nghị "hay là ta cho nó chơi chung" để từ chối gián tiếp với bạn ấy.

Trong giao tiếp, mối quan hệ vị thế giữa hai bên cũng là một yếu tố quan trọng được người nói cân nhắc. Khi vị thế của hai bên không ngang nhau, nếu vị thế của người thỉnh cầu thấp hơn vị thế của người được thỉnh cầu thì người được thỉnh cầu thường chọn phương án từ chối trực tiếp, nhằm khẳng định tính quyền lực của mình. Ví dụ:

(7) - 周萍：爸，我想下去，歇一回。

(Châu Bình: Thưa bố, con muốn xuống dưới nghỉ ngơi một lát.)

- 周朴园：不，你不要走。我有话跟你说。[曹禺, "雷雨"]

- (Châu Phác Viên: Không, con đừng đi. Bố có chuyện nói với con.) [Tào Ngu, " Lôi Vũ"]

Châu Phác Viên và Châu Bình là quan hệ cha con, nên vị thế của người con Châu Bình thấp hơn người cha Châu Phác Viên, Châu Phác Viên trực tiếp từ chối thỉnh cầu của con thì có thể giữ thể diện, vị thế và tính uy tín tuyệt đối của mình trong gia đình.

(8) - Bẩm, xin thầy nghĩ lại...

- Không, tôi đã nghĩ đi nghĩ lại một trăm lần rồi, tôi chỉ thấy rằng anh ngày nay tự thân lập lấy thân, có đồng tiền nuôi miệng rồi thì anh cũng không cần nghĩ đến tôi nữa. Anh cưới vợ, mà anh không thèm nói với tôi một tiếng...Nhưng anh quên một điều, một điều quan trọng, anh không nghĩ đến chút ít hạnh phúc của người đã sinh ra anh. Anh không nghĩ đến sự yên ổn của những ngày già yếu của tôi. [Lưu Trọng Lư, "Gió cây trút lá"].

Trong diễn ngôn này, hai bên giao tiếp cũng là quan hệ bố với con, nên bố từ chối trực tiếp thỉnh cầu của con và phê bình hành vi của con để giữ thể diện và tính uy tín của mình.

Từ những phân tích trên có thể thấy, phương cách từ chối của người Trung Quốc và người Việt Nam rất giống nhau. Trong gia đình Trung Quốc và Việt Nam, cha mẹ có vị thế tuyệt đối đối với con cái. Danh tính, địa vị và quyền lực của cha mẹ quyết định họ có tính uy tín tuyệt đối đối với các con trong mọi hành động ngôn từ. Vì vậy, việc lựa chọn hành động từ chối trực tiếp của cha mẹ có thể giữ thể diện tích cực cho họ.

Xã hội Trung Quốc và Việt Nam về bản chất là xã hội chú trọng vị thế, tôn ti trật tự, những người vị thế cao trong giao tiếp có quyền chi phối cao hơn. Vì vậy, mối quan hệ vị thế giữa hai bên giao

tiếp là một yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến người giao tiếp lựa chọn từ chối trực tiếp hay gián tiếp. Nếu vị thế của người trả lời thấp hơn người thỉnh cầu, người trả lời đương nhiên chọn từ chối gián tiếp để giữ thể diện tuyệt đối của người thỉnh cầu. Ví dụ:

(9) - 王主任说: "你到元府大桥这边来，桥头路东有个滨河茶舍。你要个出租车，说去元府大桥司机都陈知道。"

- (Chủ nhiệm Vương nói: "Em đi đến cầu Nguyên Phủ, rồi ở phía đông đầu cầu có một quán trà Tân Hà. Em gọi xe tắc xi, nói là muốn đến cầu Nguyên Phủ thì các lái xe đều biết".)

-

韩丁觉得王主任的口气有点反常，加上自己刚刚洗完了澡懒得动窝，于是便说"不好意思，我已经睡了，要不是什么急事明天再说行吗？我明天下午才走呢。" [海岩，"拿什么拯救你，我的爱人"].

- (Hàn Đinh cảm thấy ngữ khí của chủ nhiệm Vương hơi khác thường, còn mình vừa tắm xong và lười bước chân ra đường, thì trả lời là " xin lỗi, em đã đi ngủ rồi ạ, nếu không có việc gì cần thiết ngày mai nói có được không ạ? Chiều mai em mới đi mà.") [Hải Nham, "Cứu em bằng cách nào, người vợ của tôi"].

Trong phát ngôn này, hai bên giao tiếp là quan hệ lãnh đạo với nhân viên, chủ nhiệm Vương là người thỉnh cầu và vị thế tất nhiên cao hơn Hàn Đinh, vì thế mặc dù Hàn Đinh không muốn đến cầu Nguyên Phủ nhưng vẫn thông qua chiến lược mượn cớ để từ chối gián tiếp và giữ thể diện tuyệt đối cho chủ nhiệm Vương.

(10) - Sao? Cái số tiền đó, cậu đã có thể trả tôi chưa?

- Thưa ngài, xin ngài hãy thư cho ít bữa, khi nào thư thả, tôi sẽ đi làm và nộp sau. [Nguyễn Công Hoan, "Kép tư bền"].

Từ đoạn thoại giữa ông chủ rạp hát và kép Tư Bền trên đây có thể thấy, ông chủ là người đưa ra lời thỉnh cầu anh Kép trả tiền. Đương nhiên, vị thế của ông chủ rạp hát cao hơn so với kép hát, thêm vào đó là vị thế của chủ nợ với con nợ sẽ càng cao hơn nhiều lần. Kép Tư Bền vừa là kẻ làm công ăn lương, lại mắc nợ chưa trả nên sử dụng chiến lược trì hoãn để từ chối một cách gián tiếp, thể hiện sự tôn trọng và mục đích là mong được ông chủ đồng ý cho khất nợ. Chiến lược từ chối gián tiếp của anh Kép kết hợp với cách xưng hô *"thưa ngài"*, kính từ *"xin"*, động từ *"thưa"* với nghĩa "để cho hoãn lại, chậm lại một thời gian, không bức bách phải làm ngay" đã khiến cho lời từ chối trả nợ ngay trở thành lời thỉnh cầu được khất nợ của anh kép mang tính lịch sự cao. Anh kép không bỏ qua cơ hội đưa ra lời hứa "sẽ đi làm và nộp sau", đánh trúng vào nhu cầu cần người diễn trò tài ba của ông chủ. Vì vậy, lời từ chối của Tư Bền sẽ dễ dàng được chấp nhận và không ảnh hưởng đến thể diện của cả hai bên.

Tóm lại, thông qua phân tích so sánh các ngữ liệu được thống kê và các ví dụ ở trên, chúng ta có thể thấy, về mặt từ chối lời thỉnh cầu, người Việt Nam cũng như người Trung Quốc đều thiên về chiến lược từ chối gián tiếp nhiều hơn. Đồng thời, những người vị thế thấp hơn hoặc mối quan hệ giữa hai bên giao tiếp là bạn bè có xu hướng từ chối gián tiếp, những người vị thế cao hơn hoặc mối quan hệ giữa hai bên là họ hàng, bạn thân hoặc người không quen có xu hướng từ chối trực tiếp. Trong đó, người Việt Nam có xu hướng sử dụng chiến lược gián tiếp nhiều hơn người Trung Quốc.

4. Kết luận

Sự lựa chọn chiến lược từ chối trực tiếp hay gián tiếp trong tiếng Hán và tiếng Việt có quan hệ thân thiết với các quan niệm giá trị văn hóa dân tộc và các quy ước xã hội tương đối ổn định, được hình thành trong quá trình phát triển hàng nghìn năm lịch sử. Chế độ tông pháp hình thành dưới ảnh hưởng của Nho giáo đã ảnh hưởng sâu sắc đến xã hội Trung Quốc và Việt Nam. Chính vì vậy, trong giao tiếp, khi gặp trường hợp phải từ chối, người Việt Nam và người Trung Quốc đều thiên về từ chối gián tiếp. Sự lựa chọn chiến lược từ chối không chỉ do ảnh hưởng của khoảng cách xã hội và quan hệ vị thế, mà còn chịu sự ràng buộc của nguyên tắc lịch sự, nội dung của từ chối, trạng thái tâm lí của hai bên tham gia giao tiếp. Vì vậy, việc nghiên cứu đối chiếu chiến lược ngữ dụng qua hành động từ chối giữa tiếng Hán và tiếng Việt là rất quan trọng, không những có thể giúp chúng ta hiểu sâu hơn về sự ảnh hưởng của khoảng cách xã hội và quan hệ vị thế trong bối cảnh văn hóa Trung Quốc và

Việt Nam đối với việc lựa chọn chiến lược ngữ dụng về từ chối, mà còn góp phần nâng cao hiệu quả giao tiếp liên văn hóa giữa nhân dân hai nước trong thời đại hội nhập hiện nay.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tiếng Việt

1. Nguyễn Phương Chi (2003), "Một số cơ sở của các chiến lược từ chối". Tạp chí *Ngôn ngữ*, số (8), tr.18-28.
2. Nguyễn Phương Chi (2004), "Một số chiến lược từ chối thường dùng trong tiếng Việt". Tạp chí *Ngôn ngữ*, số (3), tr.22-29.
3. Dương Bạch Nhật (2008), "Chiến lược lịch sự trung tính trong mời và từ chối lời mời trong tiếng Anh Mỹ và tiếng Việt". Tạp chí *Ngôn ngữ*, số (8), tr.57-62.
4. Hoàng Phê (2020), *Từ điển tiếng Việt,* Nxb Đà Nẵng.

Tiếng nước ngoài

5. Brown, P & Levinson (1987), *S. Politeness: Some Universals in Language Usage*, Cambridge: Cambridge University Press.
6. Leech, Geoffrey (1983), *Principles of pragmatics*, New York: Longman.
7. Searle, John R (1979), *Expression and Meaning*, Cambridge: Cambridge University Press.
8. 何兆熊 (2005), 新编语用学概要, 上海：上海外语教育出版社.
9. 李军 (2005), 语用修辞探索, 广州：广东教育出版社.
10. 马月兰 (1999), 从语篇表层谈中、美拒绝策略, 齐齐哈尔大学学报(哲学社会科学版), 74-77.
11. 蔡少莲 (2011), 英汉语拒绝策略理论与实证研究. 外语教学, 26-30.
12. 黄健红 (2011), 越南语拒绝言语行为的语用策略选择. 解放军外国语学院学报, 50-54.
13. 冉永平 (2006), 语用学：现象与分析. 北京：北京大学出版社.
14. 王晓旭 (2006), 汉语拒绝言语行为的实现机制. 吉林大学硕士论文, 7.
15. 李葆嘉、唐志超 (2001) , 现代汉语规范词典，长春：吉林大学出版社.

Refusal strategies to requests in Chinese and Vietnamese

Abstract: Refusal speech act is an important theory in the field of pragmatics. The speech acts are the acts that people perform actions via utterances, such as apologizing, refusing, thanking, requesting, praising, etc. Among all of these, the refusal speech act is one of the speech acts that can lead to the communication failure most. According to the face theory, the refusal speech act is an impolite and threatening act to others, but it is difficult to avoid facing it in daily life. If we used it incorrectly, it will hurt the feelings of both sides in the communication. In this article, based on the speech act theory, the author will use the inductive method, contrastive analysis and the corpus analysis by collecting 200 discourses that appear in contemporary literary works of Chinese and Vietnamese in order to clarify the pragmatic strategy choices for refusal speech act to requests, thereby affirming that choosing the pragmatic strategy is an important part in communication, at the same time hoping that this article will contribute to the research of comparison of the refusal speech act in both Chinese and Vietnamese.

Key words: Refusal speech act; pragmatic strategy; requests; Chinese; Vietnamese.