

Hành vi từ chối lời mời

CỦA NGƯỜI VIỆT VÀ NGƯỜI NHẬT

NGUYỄN THỊ HẢI YẾN*

1. Mở đầu

Khi sử dụng ngoại ngữ không ít người mắc các lỗi do ảnh hưởng tiêu cực của tiếng mẹ đẻ, được gọi chung là hiện tượng “chuyển di tiêu cực”: người sử dụng ngôn ngữ phát ngôn thiếu tính phù hợp do tư duy theo tiếng mẹ đẻ. Rất nhiều trường hợp trong tiếng mẹ đẻ ta có thể sử dụng cách nói nào đó, song trong ngôn ngữ khác lại không sử dụng được. Điều đó làm cho người bản ngữ có thể hiểu nhầm, đôi khi còn bị coi là vô lễ, mất lịch sự, chứ không hẳn là do năng lực ngoại ngữ của người nói chưa tốt và không dễ bỏ qua. Ngược lại, cũng có khi vì người học lấy giá trị văn hoá của đất nước mình làm chuẩn mực và hiển nhiên dẫn tới việc hiểu nhầm của người bản ngữ. Đó chính là một trong những nguyên nhân cản trở giao tiếp giữa các đối tượng khác nhau về ngôn ngữ, văn hoá.

Từ chối là một hành vi thường xuất hiện nhiều trong đời sống hàng ngày. Vì từ chối là hành vi đi ngược lại yêu cầu, nguyện vọng của đối tác giao tiếp cho nên phải từ chối như thế nào để không làm tổn thương đối tác và vẫn bảo đảm duy trì tốt được quan hệ là hết sức quan trọng. Trong giao tiếp cần thiết phải lựa chọn các cách biểu hiện sao cho phù hợp. Tuy nhiên, ngay cả khi sử dụng tiếng mẹ đẻ, chọn lựa một phương thức từ chối sao cho phù hợp, khéo léo, hiệu quả không phải là điều đơn giản, huống hồ lại từ chối bằng ngoại ngữ vốn chứa đựng nhiều yếu tố văn hoá rất khác biệt. Ngay bản thân tôi, tác giả viết bài này, lúc đầu tiếp xúc với tiếng Nhật, nhiều lần nghe người Nhật nói lời từ chối là 「きょうはちょっと . . .」 (Hôm nay thì...), hay là 「今日は都合が悪い」 (Hôm nay thì không tiện) cũng thấy rất khó hiểu, cứ nghĩ không biết vì lý do gì mà mình bị từ chối, hay là người ta không thích mình. Ngược lại, một người bạn Nhật hỏi tại sao khi từ chối điều gì đó, người Việt thường trình bày rất nhiều lý do, ngay cả những lý do riêng tư. Quả thực, các nguyên tắc ngữ dụng khác nhau có thể phát sinh hiểu nhầm trong khi giao tiếp. Tìm hiểu đặc điểm hành vi từ chối của người Nhật và người Việt nhằm mục đích giảng dạy và học tiếng Nhật hết sức cần thiết. Có rất nhiều tình huống từ

* Trường Đại học Ngoại ngữ Hà Nội

chối như từ chối lời mời, từ chối yêu cầu, đề nghị, từ chối phương án mà đối tác giao tiếp đưa ra. Trong bài viết này chúng tôi muốn xem xét hành vi từ chối lời mời.

2. Các nghiên cứu trước đây về hành vi từ chối

Trong lĩnh vực nghiên cứu hành vi từ chối, trước tiên phải kể đến công trình của ba nhà ngôn ngữ học Leslie M. Beebe, Tomoko Takahashi và Robin Liss Welz thuộc trường đại học Colombia. Trong công trình này các tác giả đã đưa ra công thức ý nghĩa (Semantic Formula) để cấu tạo nên hành vi từ chối, sau đó tiến hành điều tra, phân tích kết quả. Kết quả cho thấy người Nhật khi dùng tiếng Anh để từ chối thường sử dụng những cách nói có trong tiếng Nhật hoàn toàn khác với người Mỹ. Đó chính là sự chuyển dịch ngữ dụng (Pragmatic transfer). Cụ thể hơn khi từ chối người Nhật thường không đưa ra các lý do, biện minh cụ thể như người Mỹ vẫn dùng mà đưa ra các lý do, giải thích chung chung.

Năm 1992, nhà ngôn ngữ học Ikoma Shimura đã sử dụng bài điều tra hoàn thành hội thoại mà Beebe đã sử dụng để điều tra xem liệu có tồn tại sự chuyển dịch ngữ dụng từ tiếng Anh sang tiếng Nhật trong hành vi từ chối của người Mỹ nói tiếng Nhật hay không, và đã phân tích chỉ ra đâu là sự chuyển dịch vô hại và đâu là sự chuyển dịch có hại. Kết quả là tác giả đã chỉ ra rằng những người Mỹ sử dụng tiếng Nhật chịu ảnh hưởng lớn của tiếng mẹ đẻ, họ sử dụng nhiều phương thức từ chối mà người Nhật không mấy khi sử dụng. Trong nghiên cứu này, tác giả đã chỉ ra ba loại dịch chuyển có hại. Trước tiên trong tình huống từ chối yêu cầu, đề nghị của đối tác giao tiếp có địa vị xã hội cao hơn hoặc ngang bằng thì người Nhật ngữ thường từ chối và đưa ra các phương án thay thế. Tuy nhiên, những người Mỹ bản ngữ và những người Mỹ nói tiếng Nhật ít khi sử dụng phương thức này. Tức là người Nhật bản ngữ không đơn thuần chỉ nói lời từ chối, mà còn nhiệt tình đưa ra các phương án thay thế. Nhưng người Mỹ bản ngữ và người Mỹ nói tiếng Nhật thì thường chỉ đơn thuần đưa ra lý do và từ chối. Kết quả là trong những trường hợp đó người Nhật rất có thể cảm thấy thiếu một điều gì đó khi nghe lời từ chối và có thể nghĩ rằng đối tác giao tiếp chưa tỏ ra chân thành đối với mình. Sự chuyển dịch có hại thứ hai mà tác giả chỉ ra đó là trong tình huống từ chối lời mời ăn, rất nhiều người Mỹ sử dụng tiếng Nhật nói 「けっこうです」 (*Thôi ạ*). Trong khi đó đa số người Nhật lại ít nói như vậy, mà thường đưa ra các lý lẽ biện minh như 「おなかもういっぱいです」 (*Tôi no rồi*) hoặc là 「今日は食欲がない」 (*Hôm nay tôi không muốn ăn*). Nghe người Mỹ nói 「けっこうです」 (*Thôi ạ*) người Nhật dễ cảm thấy đối tác giao tiếp lạnh lùng, không có cảm tình với mình. Sự chuyển dịch có hại thứ ba được chỉ ra trong nghiên cứu đó là nếu như người Mỹ khi nói tiếng Nhật sử dụng phương pháp từ chối trực tiếp 「今日行けません」 (*Hôm nay tôi không thể đi được*), 「もう食べられません」 (*Tôi không*

thể ăn được nữa rồi).... thì người Nhật lại thường ngắt câu từ chối ở giữa chừng như 「今日はちょっと . . . 」 (Hôm nay thì...) và tránh dùng các cách từ chối trực tiếp như 「行けません」 (Tôi không thể đi được), 「できません」 (Không thể được đâu ạ).

Đây là những công trình căn bản trong lĩnh vực nghiên cứu các phương thức từ chối làm tiền đề cho các nghiên cứu sau này. Các công trình nghiên cứu so sánh đối chiếu phương thức từ chối trong tiếng Nhật, tiếng Thái, tiếng Malaysia, tiếng Hàn Quốc, Trung Quốc cũng lần lượt được tiến hành, trong đó công thức ý nghĩa câu thành nên hành vi từ chối của nhà nghiên cứu ngôn ngữ Beebe đã được sử dụng.

3. Khảo sát phương thức từ chối của người Việt và người Nhật

3.1 Phương pháp tiến hành

Chúng tôi sử dụng phương pháp mà các nhà nghiên cứu vẫn sử dụng, đó là tiến hành điều tra dưới hình thức hoàn thành hội thoại. Bản điều tra này được làm thành hai bản bằng tiếng Việt và tiếng Nhật, có nội dung như nhau. Đối tượng điều tra gồm 50 người Nhật và 50 người Việt. Khi tiến hành điều tra chúng tôi đã cố gắng chọn đối tượng sao cho có sự cân bằng giữa Việt Nam và Nhật Bản về giới tính, độ tuổi, địa vị xã hội... Đối tượng được chọn điều tra là những người ở độ tuổi từ 22 đến 60, là sinh viên, nhân viên công ty, thương nhân.

Cách biểu hiện ngôn ngữ khác nhau tùy thuộc vào quan hệ thân sơ, xa gần, tùy thuộc vào độ tuổi, địa vị xã hội. Do đó, khi điều tra chúng tôi chia ra làm sáu tình huống để tiến hành. Cụ thể như sau:

BẢN ĐIỀU TRA HOÀN THÀNH HỘI THOẠI

Tình huống 1: Bạn được giám đốc mời đi ăn. Bạn không thể đi được.

Giám đốc: Cậu A này, dạo này chăm chỉ làm việc đấy nhỉ. Cố gắng lên nhé.
Thế nào, hôm nay chúng ta đi ăn cùng một bữa nhé.

Anh (chị): _____

Giám đốc: Thế à ? Tiếc quá.

Tình huống 2: Bạn được giám đốc của Công ty đối tác mời đến bữa tiệc kỉ niệm 20 năm thành lập công ty. Bạn có một cuộc họp hết sức quan trọng không thể đi được.

Giám đốc: Anh A này, tối thứ 7 tuần này Công ty chúng tôi tổ chức bữa tiệc kỉ niệm 20 năm thành lập Công ty. Rất mong anh sẽ đến tham dự bữa tiệc cùng chúng tôi.

Anh (chị): _____

Tình huống 3: Bạn được một người bạn rất thân mời đi xem phim vào tối thứ 7 tuần này nhưng bạn đã có một cuộc hẹn từ trước.

Bạn thân: A này, thứ bảy tuần này ở rạp Dân Chủ có phim hành động của Mỹ hay lắm đấy. Tao với mày đi xem đi.

Anh (chị): _____

Bạn thân: Thế à? Thôi để lần sau vậy nhé.

Tình huống 4: Bạn được một người bạn quen (không thân) mời đi picnic vào chủ nhật tới. Bạn có việc bận.

Người quen: A này, ở Hà Tây có một khu du lịch sinh thái mới nghe nói tuyệt vời lắm. Cuối tuần này rủ cả bọn anh Tân đi picnic đi.

Anh (chị): _____

Tình huống 5: Một cậu em thân từ lâu làm cùng công ty với bạn mời gia đình bạn đi du lịch cùng gia đình của cậu ấy. Bạn không thích vợ của cậu ấy nên bạn không muốn đi.

Cậu em: Anh A này, đợt nghỉ 30/4, 1/5 này anh có dự định gì chưa?

Anh (chị): Chưa có dự định gì cả.

Cậu em: Gia đình em định đi Sa Pa chơi. Hay là anh chị và các cháu, 2 gia đình chúng ta cùng đi đi.

Anh (chị): _____

Tình huống 6: Bạn được một cậu em mới vào công ty mời đi ăn trưa cùng. Hôm nay bạn không khoẻ nên không muốn ăn uống gì.

Cậu em: Anh/Chị A này, gần Công ty mình có quán cơm văn phòng mới mở đấy. Trưa nay em với anh/chị đi ăn đi.

Anh (chị): _____

Sau khi tiến hành điều tra như trên đối với cả người Việt và người Nhật, chúng tôi đã tham khảo công thức ý nghĩa cấu thành nên hành vi từ chối của BeeBe (1990), để lập ra một công thức ý nghĩa cho phù hợp hơn với đối tượng là người Việt và người Nhật. Bởi lẽ trong công thức ý nghĩa của Beebe có những trường hợp mà người Việt và người Nhật không mấy khi sử dụng. Ví dụ, như người Mỹ có thể dùng phương thức từ chối phê phán lời mời, lời đề nghị của đối tác giao tiếp (criticize the request), chẳng hạn: “*Who do you think you are?*” (Anh nghĩ anh là ai vậy?), hoặc là “*That’s a terrible idea*” (Đó thật là một ý tưởng khủng khiếp). Chúng tôi chia công thức ý nghĩa để phân tích hành vi từ chối như sau:

- (1) A. Phương thức từ chối trực tiếp. (*Lần này tôi xin phép; Hôm nay thì không được rồi...*)
- (2) Phương thức từ chối gián tiếp.
- B. Tỏ thái độ đáng tiếc (*Tiếc quá...*)
- C. Nguyện vọng (*Tôi rất muốn đi nhưng...*)
- D. Lý do, biện hộ (*Hôm nay tôi có hẹn mất rồi...*)
- E. Phương án thay thế (*Li hôm nay vắng đây, thử hỏi chị ấy xem...*)
- F. Giả định (*Giá mà anh nói sớm thì tốt biết mấy.*)
- G. Chủ trương của bản thân mình (*Tôi không thích phim hành động*)
- H. Cảm ơn (*Tôi rất cảm ơn anh.*)
- I. Nhắc lại lời đề nghị (*Chủ nhật tuần này á?*)
- J. Tỏ thái độ vui mừng trước lời đề nghị rồi sau đó từ chối (*Thế thì hay quá nhưng mà...*)
- K. Tránh lời mời (*Thứ bảy tuần này mình cũng chưa biết có đi được hay không.*)
- L. Hẹn lần sau (*Để lần sau vậy nhé.*)
- M. Xin lỗi (*Rất xin lỗi anh.*)
- N. Cố gắng ngăn cản lời mời (*Thôi cậu đi một mình đi.*)

Kết quả điều tra

Kết quả điều tra 6 tình huống từ chối của 50 người Việt và 50 người Nhật như sau (Chú thích: TH - tình huống).

*Kết quả điều tra người Nhật

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
TH1	28%	8%	10%	82%	0%	4%	0%	48%	6%	8%	0%	60%	68%	0%
TH2	38%	10%	11%	88%	2%	6%	0%	42%	8%	14%	0%	16%	62%	0%
TH3	36%	10%	14%	84%	4%	8%	0%	4%	14%	12%	0%	50%	64%	0%
TH4	36%	20%	18%	98%	6%	2%	8%	2%	18%	28%	4%	36%	62%	10%
TH5	32%	1%	8%	66%	16%	6%	56%	20%	22%	22%	6%	14%	40%	14%
TH6	8%	0%	16%	92%	14%	2%	6%	4%	6%	8%	0%	78%	50%	0%

***Kết quả điều tra người Việt**

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
TH1	16%	22%	12%	100%	0%	0%	0%	48%	2%	6%	0%	70%	44%	0%
TH2	26%	42%	12%	100%	2%	2%	6%	52%	12%	20%	0%	32%	66%	0%
TH3	12%	24%	4%	96%	12%	20%	2%	2%	36%	22%	0%	48%	10%	30%
TH4	18%	32%	12%	94%	16%	0%	4%	10%	38%	34%	6%	56%	16%	34%
TH5	18%	24%	10%	78%	8%	0%	18%	4%	36%	36%	6%	30%	4%	36%
TH6	10%	6%	6%	94%	12%	0%	10%	12%	8%	10%	0%	62%	10%	34%

3.2 Phân tích kết quả điều tra

Người Việt và người Nhật đều là người Á Đông. Vì thế trong tố chất con người, trong các hoạt động, hành vi có rất nhiều điểm tương đồng. Tuy nhiên, trong hành vi ngôn ngữ của người dân hai nước có nhiều điểm khác biệt. Trong công trình này chúng tôi chủ yếu đề cập tới đặc trưng cơ bản của hành vi từ chối lời mời của người Việt, người Nhật và sự khác biệt lớn giữa hai phương thức từ chối này.

3.2.1 Đặc điểm phương thức từ chối của người Việt

Kết quả khảo sát điều tra 50 người Việt cho thấy người Việt thường tránh không sử dụng phương thức từ chối trực tiếp. Những câu từ chối như: “*Hôm nay em không đi được đâu*”, “*Lần này tôi xin phép*” được sử dụng tương đối ít. Người Việt khi từ chối thường đưa ra lý do giải thích, rồi có thể hẹn lần khác.

Một đặc điểm thú vị nữa là khi từ chối lời mời của đối tác giao tiếp có địa vị cao hơn mình thì khoảng một nửa số người nói lời cảm ơn. Cụ thể, trong tình huống từ chối đối tượng có địa vị cao hơn, thân thiết với mình là 50%, và đối với đối tượng có địa vị cao hơn, không thân thiết là 52%. Tuy nhiên, người Việt rất ít khi nói lời cảm ơn đối với những người có địa vị thấp hơn mình, đặc biệt nếu đó là những đối tượng thân thiết. Tỷ lệ đó chỉ là 2% đối với đối tượng thân thiết có địa vị ngang bằng, 4% với đối tượng thân thiết có địa vị thấp hơn. Với đối tượng không thân thiết có địa vị thấp hơn và đối tượng không thân thiết có địa vị ngang bằng, tỷ lệ này cao hơn một chút là 12% và 10%.

Đặc điểm tiếp theo có thể nhận ra là người Việt thường nói lời xin lỗi khi từ chối lời mời của đối tượng có địa vị cao hơn mình, song lại ít xin lỗi nếu đối tượng đó là người có địa vị ngang bằng hoặc thấp hơn mình.

Đối với các đối tượng thân thiết người Việt thường nói lời xin lỗi hoặc cảm ơn ít hơn những đối tượng không thân thiết. Có thể nói, nhiều người Việt có quan niệm rằng khi đã trở nên thân thiết thì nói lời cảm ơn hay xin lỗi là khách sáo.

Phương thức ngăn cản lời mời của đối tác giao tiếp cũng được người Việt sử dụng đối với đối tượng có địa vị ngang bằng hoặc thấp hơn mình, tuy nhiên không được sử dụng cho đối tượng có địa vị cao hơn.

Kết quả điều tra cho thấy tỷ lệ người Việt đưa ra lý do biện minh, giải thích để từ chối rất cao, có khi là tuyệt đối 100%. Các lý do người Việt đưa ra thường rất cụ thể, rành mạch, thậm chí cả các lý do rất riêng tư. (72% số người được điều tra dùng cách giải thích lý do rành mạch, chỉ có 28% số người dùng những lý do chung chung để giải thích)

3.2.2 Đặc điểm phương thức từ chối của người Nhật

Cũng như người Việt, đa số người Nhật sử dụng phương thức từ chối gián tiếp hơn là phương thức từ chối trực tiếp.

Tỷ lệ người Nhật nói lời cảm ơn đối với đối tượng có vị trí cao hơn mình cũng cao hơn nhiều so với đối tượng có vị trí ngang bằng hoặc thấp hơn.

Ngoài ra, khi từ chối đối tượng có địa vị cao hơn, người Nhật không dùng phương thức nêu chủ trương của bản thân. Tuy nhiên, đối với đối tượng thân thiết có địa vị thấp hơn, thì có tới 56% số người dùng phương thức nêu chủ trương của bản thân như: 「ゴールデンウィークに旅行は考えていない」 (Trong kỳ nghỉ □tuần lễ vàng□ tôi không có ý định đi du lịch), 「今度のゴールデンウィークは家族だけ過ごしたいんだ」 (Kỳ nghỉ □tuần lễ vàng□ này tôi muốn chỉ có người trong gia đình với nhau thôi), 「ゴールデンウィークは家でゆっくりしたい」 (Kỳ nghỉ □tuần lễ vàng□ tôi muốn ở nhà nghỉ ngơi).

Người Nhật vốn được biết đến là một dân tộc có truyền thống tôn trọng lễ nghi, từ chối dễ bị coi là một điều không phải, là có lỗi đối với đối tác giao tiếp. Vì thế, trong khi từ chối người Nhật thường nói lời xin lỗi. Có tới 68% và 62% số người nói lời xin lỗi đối với đối tượng thân thiết với mình có địa vị cao hơn mình, và đối tượng chưa thân thiết có địa vị cao hơn mình; 62% đối với đối tượng thân thiết có vị trí ngang bằng và 64% cho đối tượng chưa thân thiết có vị trí ngang bằng. 40% đối với đối tượng thân thiết có vị trí thấp hơn mình và 50% cho đối tượng chưa thân thiết có vị trí thấp hơn mình.

3.2.3 Đặc điểm khác nhau cơ bản trong phương thức từ chối của người Nhật và người Việt

Theo kết quả điều tra thì khi từ chối lời mời, người Nhật và người Việt có khá nhiều điểm tương đồng, tuy nhiên cũng có những đặc điểm khác nhau rõ rệt.

Thứ nhất, có thể nói, đối với đối tượng có địa vị ngang bằng hoặc thấp hơn mình, người Việt thường cố gắng ngăn cản lời mời đối tác giao tiếp nhiều hơn người Nhật. Những câu từ chối như: “*Sa Pa xa quá.*”, “*Thôi em đi ăn một mình đi.*”, “*Thôi em và gia đình cứ đi đi.*” đối với người Việt là bình thường song rất có thể đối với người Nhật là sự thất lễ hay thiếu thiện chí.

Thứ hai, có thể nói, người Nhật có thói quen xin lỗi nhiều hơn người Việt. Đối với tất cả các đối tượng, người Nhật đều có thể nói lời xin lỗi. Người Việt thường chỉ nói lời xin lỗi với người có địa vị cao hơn mình nhưng lại ít nói với người có địa vị ngang bằng hoặc thấp hơn mình.

Điểm khác biệt thứ ba cũng là điểm rất quan trọng trong phương thức từ chối của người Việt và người Nhật đó là phương thức đưa ra lý do biện minh, giải thích. Hầu như đa số những người Việt khi từ chối đều đưa ra lý do rất rõ ràng cụ thể., thậm chí hết sức riêng tư như: “*Thưa xếp, hôm nay có mẹ vợ em ở quê ra nên em còn phải làm cơm ở nhà...*”, “*Tao đã hứa tới thứ bảy tuần này sẽ cho cháu con nhà chị gái đi chơi công viên mát rồi...*”, “*Mình cũng muốn đi nhưng nhà mình say xe lắm, cứ lên tàu lên xe lại nôn thốc nôn tháo, đâm ra chẳng đi đâu được cả*”, “*Chị đau bụng suốt từ sáng tới giờ, uống thuốc rồi mà vẫn chưa thấy khá hơn, nên chẳng muốn ăn gì cả*”. Dường như người Việt muốn đưa ra các lý do thật cụ thể, có sức thuyết phục để cho đối tác giao tiếp hiểu vì tình huống bất đắc dĩ mà mình buộc phải từ chối, và cũng là để tránh không bị hiểu nhầm. Đây cũng là một tập quán, một đặc tính của người Việt trong giao tiếp để duy trì tốt quan hệ giữa người với người. Tuy nhiên, có tới 86% người Nhật chỉ đưa ra các lý do rất mơ hồ, rất chung chung như 「今日は都合が悪い」 (*Hôm nay thì không tiện*), 「今週の土曜日は先約があつて...」 (*Thứ bảy tuần này tôi đã có cuộc hẹn trước*), 「ゴールデンウィークに予定が入ってしまつて...」 (kỳ nghỉ “*tuần lễ vàng*” mình đã có kế hoạch mất rồi...), 「今週はちょっと...」 (*Hôm nay thì...*). Đối với người Việt có thể đó là điều khó hiểu. Có thể nhiều người phải suy nghĩ phải chăng đối tác giao tiếp không thích mình, hoặc không nhiệt tình với mình... khi không biết rõ vì sao bị từ chối. Ngược lại, cũng có thể nhiều người Nhật dễ cho rằng người Việt dài dòng, hay biện hộ...

IV- Kết luận

Trên đây là kết quả điều tra và phân tích về hành vi từ chối lời mời của người Nhật và người Việt. Qua đây có thể thấy rõ được phần nào về đặc trưng văn hoá ngôn ngữ trong hành vi từ chối của người Việt và người Nhật. Tuy nhiên, điều tra được tiến hành bằng cách để cho các đối tượng viết vào phiếu điều tra hoàn thành hội thoại cho nên phần nào dễ bị ảnh hưởng của văn viết và có thể có những trường hợp trả lời không tự nhiên. Trong các nghiên cứu tiếp theo, chúng tôi dự định sẽ tiến hành cả bằng cách phỏng vấn, ghi âm rồi phân tích để có thể cho được một kết quả chính xác và khách quan hơn. Dự định sẽ điều tra đối tượng là những người Việt Nam đang học tập và sử dụng tiếng Nhật để tìm hiểu xem liệu có sự chuyển dịch văn hoá ngôn ngữ tiếng mẹ đẻ vào ngôn ngữ thứ hai không. Nếu có thì sẽ phải chỉ ra đâu là sự chuyển dịch có hại, đâu là sự chuyển dịch vô hại, từ đó mới có thể đưa ra một giải pháp cho việc dạy tiếng Nhật cho đối tượng là người Việt để họ có thể nói tiếng Nhật tốt hơn.

Tài liệu tham khảo:

1. Robert Lado. *Ngôn ngữ học qua các nền văn hoá*. Hoàng Văn Vân dịch, Nxb. Đại học quốc gia Hà Nội, 2003
2. RunteriaWanwimon (2002)インドネシア人日本語学習者の「提案に対する断り」表現における語用論的移転、日本語教育 121号
3. Beebe L.M, Takahashi, T.& Uliss-Weltz, R (1990), *Pragmatic transfer in ESL refusals*.
4. 藤森 弘子、関係修復の観点からみた「断り」の意味内容、大阪大学言語文化学 Vol15, 1996
5. 生駒知子(1993)、英語から日本語へのプラグマティック・トランスファー:
「断り」という発話行為について、日本語教育 79号
6. 横山 杉(1993)、日本語における、「日本人の日本人に対する断り」と「日本人のアメリカ人に対する断り」の比較社会言語学のレベルのフォリナートーク、日本語教育 81号

