

NHỮNG KHÁC BIỆT GIỚI TÍNH BIỂU HIỆN QUA HÀNH ĐỘNG MẶC CẢ CỦA NGƯỜI MUA Ở CHỢ ĐỒNG THÁP

THS TRẦN THANH VÂN*

1. Mở đầu

Nghiên cứu các phát ngôn mua bán ở chợ là một trong những cách có thể thấy rõ nhất ngôn ngữ tự nhiên được sử dụng mang tính mục đích gắn chặt với ngữ cảnh. Hành động ngôn ngữ mua bán, trên những nét cơ bản có thể có sự giống nhau giữa các vùng, song do ngữ cảnh, tình huống giao tiếp khác nhau nên đặc điểm cách sử dụng ngôn ngữ trong dạng giao tiếp này ở những vùng khác nhau sẽ có những màu sắc riêng. Tiếng nói của cư dân Đồng Tháp là một trong các thổ ngữ tiêu biểu thể hiện đặc trưng phương ngữ Nam Bộ. Ngoài tính khác biệt so với các vùng khác về ngôn ngữ, do sống trong môi trường văn hóa đặc trưng Nam Bộ, con người nơi đây cũng có những nét đặc điểm tính cách tâm lý ứng xử khác vùng khác. Một trong những biểu hiện của nét đặc trưng riêng đó là hành động mua bán ở chợ. Bài viết này nhằm tìm hiểu hành động ngôn ngữ từ *mặc cả* của người mua ở chợ theo định hướng có chú ý đến những khác biệt giới tính nam - nữ.

Về cơ sở lý luận định hướng cho bài viết này, ngoài việc vận dụng những vấn đề lý thuyết thuộc về ngữ dụng học đã mang tính phổ biến, một số vấn đề cụ thể của ngôn ngữ học xã hội có

liên quan mà trực tiếp là ngôn ngữ và giới tính tuy còn mới nhưng do tính chất của bài viết chúng tôi không bàn sâu vào đó mà xin dựa vào những quan điểm đã được giới thiệu trong một số nghiên cứu của tác giả trong và ngoài nước, tiêu biểu là E. Sapir [11], J.Holme [6], Nguyễn Văn Khang [7] [8], Vũ Thị Thanh Hương [5] và Nguyễn Thị Việt Thanh [12].

2. Sự khác biệt giữa người mua là nam và người mua là nữ trong hành động mặc cả ở chợ Đồng Tháp

Như chúng ta đã biết, chợ là một môi trường giao tiếp khá đặc biệt. Những người đi chợ hầu như không quen biết nhau. Giá các mặt hàng thay đổi hàng ngày. Vì vậy, về tâm lý không phải khi nào người mua cũng có lòng tin đối với giá và chất lượng hàng mà người bán giới thiệu. Người bán có quyền nói thách, người mua có quyền mặc cả và ngay cả khi người bán không nói thách thì người mua vẫn giữ thói quen trả giá. Bởi vì, tâm lý người mua bao giờ cũng muốn mua được hàng chất lượng nhưng giá lại rẻ. Cho nên, việc mặc cả giá ở chợ là một hành động tự nhiên, phổ biến. Mặc cả là *“trả giá thêm bớt từng ít một với người bán để mong*

* Trường Đại học Đồng Tháp.

mua được giá rẻ" [10, 618]. Đây thực chất là một quá trình thương lượng nên các phát ngôn hội thoại giữa người mua và người bán là liên tục, mang tính lập luận. Cuộc thoại đó dài hay ngắn tùy thuộc vào quá trình thương lượng, thái độ, tính cách của từng nhân vật mua bán, vào tính chất của các mặt hàng. Khảo sát 1500 cuộc thoại mua bán (chủ yếu qua các mặt hàng không có giá niêm

yết sẵn như: hàng thực phẩm, hàng quần áo may sẵn, hàng giày dép, hàng nội tiêu, xoong chảo...), trong đó bao gồm cả người mua là nam (NMLNA) và người mua là nữ (NMLNU) ở chợ Đồng Tháp, tiến hành phân loại các cuộc thoại trên theo hai giới: nam - nữ và theo hai loại tính chất: mặc cả - không mặc cả, chúng tôi thu được kết quả cụ thể trong bảng 1.

Bảng 1: Số lượng và tỉ lệ cuộc thoại có mặc cả và không có mặc cả của NMLNA và NMLNU ở chợ Đồng Tháp

Giới tính		NMLNA		NMLNU		Tổng	
Cuộc thoại	Cả	Có mặc cả		Không có mặc cả		Tổng	
		trực tiếp	266	172 (64,7%)	400	380 (95%)	666
	gián tiếp	(39,9%)	94 (35,3%)	(60,1%)	20 (5%)		114
Không có mặc cả		486 (58,3%)		348 (50,1%)		834	
Tổng		752 (50,1%)		748 (49,9%)		1500	

Kết quả thống kê trên cho thấy số lượng cuộc thoại có mặc cả của NMLNU nhiều hơn so với NMLNA (60,1% so với 39,9 %). Như vậy, NMLNU đi chợ thường mặc cả nhiều hơn nam. Ngược lại, đối với cuộc thoại không có mặc cả thì NMLNA lại có số lượng nhiều hơn so với NMLNU (58,3% so với 41,7 %). Kết quả qua so sánh cụ thể các phát ngôn giữa nam và nữ cũng cho thấy, NMLNA khi đi chợ quyết định mua hàng nhanh hơn NMLNU. Họ thường trao đổi với nhau các thông tin cần thiết, như: số lượng hàng, chất lượng hàng, nguồn gốc các mặt hàng và đi đến quyết định mua hay không mua. Trong khi đó, nữ giới đi chợ thường mặc cả giá lâu. Điều đó phản ánh tính cách riêng của nữ giới so với nam giới. Đó là sự tiết kiệm bởi lẽ họ là người lo toan việc chi tiêu trong gia đình. Không những vậy, tính cẩn thận khi giải quyết các vấn đề của nữ giới cũng chi phối điều này. Có lẽ vì vậy nên cách mặc cả được phản ánh

trong cuộc thoại của NMLNU có những nét khác biệt riêng so với NMLNA.

2.1. Khác biệt về cách thức mặc cả

Tim hiểu 1500 cuộc thoại mua bán của NMLNA và NMLNU, chúng tôi thấy có 666 cuộc thoại diễn ra phản ánh quá trình mặc cả. Trong đó, như đã thấy, số lượng cuộc thoại có mặc cả của NMLNU là 400 cuộc và NMLNA là 266 cuộc. Khi mặc cả, điểm chung là, cả NMLNA và NMLNU đều lựa chọn hai cách chủ yếu:

- Mặc cả trực tiếp (người mua trực tiếp trả giá cụ thể).

- Mặc cả gián tiếp (người mua không trực tiếp trả giá cụ thể).

Tuy vậy, điểm khác giữa nam và nữ ở hai cách mặc cả trên là khá rõ. Nếu như nữ gần như tuyệt đối lựa chọn cách mặc cả trực tiếp (chiếm đến 95%), mặc cả gián tiếp chỉ chiếm 5% thì nam giới dường như có sự cân bằng hơn, họ lựa chọn cả hai cách mặc cả, tuy cách mặc cả trực tiếp cũng chiếm tỉ lệ

cao hơn cách mặc cả gián tiếp (64,7% so với 35,3%), song có thể thấy tỉ lệ giữa hai loại không lệch nhiều như mặc cả của nữ. Điều này cho thấy khi đi chợ, nữ giới tự tin hơn nam giới, đích của cuộc thoại luôn cụ thể, rõ ràng. Họ không có tâm lí lo sợ mua hớ hoặc lưỡng lự khi đưa ra giá cụ thể để trả giống như nam giới. Điều đó cũng phản ánh thực tế, với nữ đi chợ không phải là việc phụ mà là một công việc quen thuộc hàng ngày. NMLNA, do một phần ít phải đi chợ, một phần thiếu thông tin về giá cả mặt hàng nhưng phần nhiều là do tâm lí đàn ông e ngại chuyện "cò

cura", "kì kèo" tiền nông giá cả trước mặt mọi người nên họ không tự tin đưa ra một giá cụ thể để trả ngay từ đầu. Cho nên, bên cạnh mặc cả trực tiếp, họ còn ưa sử dụng cách mặc cả gián tiếp.

2.1.1. Cách mặc cả trực tiếp của người mua là nam và người mua là nữ

Hành động mặc cả chính thức được diễn ra sau tham thoại ra giá của người bán và bắt đầu bằng việc trả giá của người mua. Kết quả thống kê các cách trả giá trực tiếp của NMLNA và NMLNU được chúng tôi tổng hợp ở bảng 2.

Bảng 2: Số lượng và tỉ lệ các cách trả giá trực tiếp của NMLNA và NMLNU ở chợ Đồng Tháp

Giới tính Cách trả giá trực tiếp		NMLNA		NMLNU	
		Số lượng	Tỉ lệ %	Số lượng	Tỉ lệ %
Trả giá 1 lần		135	78,5	245	64,5
Trả giá nhiều lần	Duy trì một giá từ đầu đến cuối	32	18,6	75	19,7
	Thay đổi giá nhiều lần	5	2,9	60	15,8
Tổng cuộc thoại		172	100	380	100

Trả giá trực tiếp có hai hình thức, trả giá một lần và trả giá nhiều lần. Bảng thống kê cho thấy số lượng cuộc thoại mặc cả trực tiếp của NMLNA là 172 cuộc, NMLNU là 380 cuộc, trong đó NMLNA có 195 cuộc thoại trả giá một lần (chiếm 78,5%), NMLNU có 245 cuộc thoại trả giá một lần (chiếm 64,5%). Như vậy, điểm chung là cách trả giá này chiếm tỉ lệ cao nhất, NMLNA và NMLNU ở chợ Đồng Tháp chủ yếu lựa chọn cách trả giá một lần. Chợ là một nơi mua bán tự nhiên có từ rất sớm ở mọi vùng quê, có đông người mua và bán nhưng thường họ không quen biết nhau. Vì thế, chuyện trả giá khi mua bán là phổ biến và thường tình. Nhưng kết quả thống kê ở chợ Đồng Tháp trong bảng 2 cho thấy, người ta thường trả giá một lần, kết quả của

bảng 1 cũng cho thấy số lượng cuộc thoại không trả giá, cả nam và nữ chiếm tỉ lệ khá cao, điều đó phải chăng nói lên rằng tính cách người Đồng Tháp rất chân thật, phóng khoáng, tin người.

So sánh giữa nam và nữ trong hình thức mặc cả, các cuộc thoại trả giá một lần ở nam chiếm tỉ lệ cao hơn ở nữ (78,5 % so với 64,5%), như vậy, nam ưa lựa chọn cách trả giá này hơn nữ. Điều đó phải chăng cho thấy tính cách người đàn ông nói chung phóng khoáng rộng rãi, ít tính toán chi li chuyện tiền bạc hơn phụ nữ.

Khảo sát cuộc thoại mặc cả nhiều lần, biểu hiện trên ngôn ngữ cũng thấy sự khác biệt giữa nam và nữ là khá rõ. Loại cuộc thoại này, NMLNU chiếm tỉ lệ nhiều hơn nam (35,5%, so với

21,5%). Cuộc thoại trả giá nhiều lần có hai hình thức, duy trì một giá từ đầu đến cuối và thay đổi giá nhiều lần. Sự khác biệt giữa nam và nữ cũng được thể hiện qua việc từng giới ưa dùng hình thức trả giá không giống nhau. Kết quả khảo sát cho thấy, nữ thường chọn cách mặc cả trả giá thay đổi nhiều lần, tỉ lệ cao gấp 5,4 lần so với nam (15,8% so với 2,95%); ngược lại nam chủ yếu chọn cách mặc cả duy trì một giá. Kết quả đó một lần nữa nói lên rằng nữ thường tính toán rất chi li, cụ thể, tiết kiệm từng đồng một; trong khi đó nam giới thường đơn giản hơn, dứt khoát hơn, phóng khoáng hơn trong mua bán. Ở nữ qua các hình thức mặc cả như vậy, ta thấy rất rõ vai trò quan trọng của họ trong cuộc sống thường nhật của gia đình.

Trong các cách trả giá trực tiếp của NMLNA và NMLNU, chúng tôi thấy có những dấu hiệu ngôn ngữ đặc trưng cho từng giới. Điều đó ít nhiều được thể hiện một cách cụ thể qua các tham thoại của nam và nữ dẫn ra dưới đây.

Để ngắn gọn, chúng tôi xin quy ước viết tắt một số thành tố trong tham thoại trả giá của NMLNA và NMLNU như sau:

A: từ chỉ hàng + Từ chỉ số lượng hàng

B: từ chỉ số lượng tiền + Từ chỉ đơn vị tiền

C: từ chỉ số lượng tiền

D: từ chỉ số lượng hàng

V: động từ biểu thị hành động mua - bán

SP1: người bán

SP2: người mua

Người mua trực tiếp trả giá bằng các dạng kết cấu hội thoại tiêu biểu sau:

a) **B + từ để hỏi** (*bán không, được không, chịu không, ha, hen...*) / **tình thái hỏi** (*he, ghen, hen, heng, à...*). Thí dụ:

(1) SP1: Hai ngàn.

SP2: Ngàn rưỡi được không?

(2) SP1: Ba lăm ngàn.

SP1: Hai tám ngàn heng?

b) **B + tình thái từ/ tổ hợp từ tình thái** (*đi, nghe, heng, thôi, được rồi, cho rồi, phút cho rồi, mẹ đi, đi ha, đi hen, đi ghen...*). Thí dụ:

(3) SP1: Bốn ngàn.

SP2: Ba ngàn đi!

(4) SP2: Hai ngàn đi he!

SP1: Không được, của ngon mà bà.

SP2: Hai ngàn phút cho rồi!

c) **B + từ tình thái/ từ để hỏi + từ xưng hô/ từ hô gọi**

(5) SP2: Ba ngàn đi!

SP1: Không được bà ơi!

SP2: Ba ngàn đi mà y ơi!

(6) SP1: Sáu ngàn nói thiệt bán.

SP2: Năm ngàn được không mà y?

d) **C + từ tình thái/ từ để hỏi**

(7) SP1: Bốn ngàn dưa ngon hết sức!

SP2: Ba mươi được không?

(8) SP1: Bảy chục à, con bán rẻ cho ông ăn đó.

SP2: Sáu mươi đi!

e) **A + B + từ tình thái/ từ để hỏi**

(9) SP1: *Nửa kí hai lăm ngàn, của nhà con bán rẻ, của người ta mua đi bán lại.*

SP2: Cá này nửa kí hai chục ngàn được không?

(10) SP1: *Kí chín chục, bắt lươn bự cho, khỏi lo.*

SP2: Lươn kí tám chục đi!

f) **D + B + từ để hỏi/ từ tình thái + từ xưng hô/ từ hô gọi**

(11) SP1: *Mua dùm Tư đi con, nửa kí có chín ngàn nè!*

SP2: Nửa kí năm ngàn đi Tư ơi!

g) **V (bán, ăn, lấy, bớt...) + SP2 + B + từ tình thái / từ để hỏi + từ xưng hô/ từ hô gọi**

(12) SP1: *Mười chín chục.*

SP2: Ăn tui mười bảy ngàn đi ông ơi!

(13) SP1: *Nón này hai lăm con, mua đi nắng đi mưa khỏi sợ.*

SP2: Bớt con năm ngàn được không chú?

h) **Thôi, vậy + V (trà, mua, tính...) + SP1 + B + từ để hỏi**

(14) SP1: *Rẻ rẻ rồi, bán sáu ngàn không có lời.*

SP2: Vậy, trả ông sáu ngàn rưỡi được không?

i) **Thôi, vậy + B + từ xưng hô/ từ để hỏi**

(15) SP1: *Ba ngàn rưỡi mới được.*

SP2: Vậy, ba ngàn hai bà chịu không?

k) **A + SP2 + V (mua, lấy, ăn, lựa...; mua cho, lấy cho, lựa cho...) + SP1 + B + từ để hỏi**

(16) SP1: *Cá bự không! Ba chục ngàn con nói thiệt!*

SP2: Cá này nửa kí tao mua cho mày mười bốn ngàn, chịu không?

l) **B**

(17) SP1: *Hai chục ngàn.*

SP2: Mười tám ngàn.

Trên đây là 11 dạng kết cấu tiêu biểu cho hành động trả giá trực tiếp của NMLNA và NMLNU ở chợ Đồng Tháp. Ở các dạng kết cấu đó, thành tố không thể vắng mặt đó là B hoặc C. Bởi vì, khi mặc cả trực tiếp, người mua phải đưa ra giá tiền cụ thể để trả. Trong các dạng kết cấu trên, kiểu kết cấu (a), (b), (c), (d) được cả NMLNA và NMLNU ưa sử dụng nhất. Với các dạng kết cấu này, người mua không chỉ cho người bán biết giá mình trả mà thông qua đó còn thể hiện thái độ trả giá. Riêng các kết cấu có chứa từ hô gọi phía sau (kiểu (c), (f), (g)), thì NMLNU sử dụng là chủ yếu. NMLNA ít sử dụng và cũng thường chỉ với người còn trẻ khi họ giao tiếp mua bán với người bán nhiều tuổi hơn (trung niên hoặc già) để thể hiện thái độ lễ phép. Điều này chứng tỏ khi trả giá các mặt hàng, không chỉ là quan hệ mua bán, người mua là nữ còn muốn tạo lập quan hệ thân mật, gần gũi, gây thiện cảm với người bán, điều đó có lợi về giá, hi vọng người bán sẽ bán với giá người mua đã trả. Bản tính người phụ nữ thường nhẹ nhàng, tình cảm và quan tâm đến giá cả trong chuyện mua bán, họ hiểu tâm lí người bán nên luôn có ý thức sử dụng từ hô gọi để đạt được đích của mình. Nam giới ít sử dụng từ hô gọi kết thúc hành động trả giá của mình, điều đó không phải vì nam ăn nói cộc lộc mà bởi vì trong các tham thoại trả giá của họ, giống như nữ, thường đã có các từ

tình thái đi kèm. Khác với nữ, cuộc thoại của nam chủ yếu là loại có cấu trúc lời thoại đơn giản kiểu (a), (b), (d). Điều đó cho thấy, khi mặc cả trực tiếp, họ chỉ tập trung vào vấn đề cốt lõi của thông tin là giá nên thường dùng ngay từ chỉ số lượng tiền cụ thể, kèm từ đề hỏi đi sau. Họ dường như ít quan tâm (hoặc không biết cách) làm sao mua được rẻ, như cách nữ thường làm. Các kết cấu còn lại chủ yếu NMLNU sử dụng, đặc biệt là kết cấu (g), (h), (i), (k) có nhiều thành tố tham gia, không ngắn gọn, đơn giản như cấu trúc tham thoại của nam. Vì nữ ưa chọn cách trả thay đổi giá nhiều lần hơn nam và luôn chú trọng tới mục đích mua rẻ nên cấu trúc lời thoại của nữ khá đa dạng, nhiều thành phần, có cả dạng kết cấu có đại từ *thế*, *vậy* đi trước (thể hiện tính chất kết thúc cuộc thoại) mà nam ít dùng. Đi vào khảo sát từng loại hình thức trả giá cụ thể sau đây ta có thể thấy rõ hơn đặc điểm cuộc thoại trả giá của người Đồng Tháp.

2.1.1.1. Trả giá một lần

Đây là cách trả giá được NMLNA và NMLNU ở chợ Đồng Tháp sử dụng nhiều nhất.

(18) SP1: *Cá này mười sáu đó chị, chị lấy luôn đi!*

SP2: *Cá này phải cá đồng mình không?*

SP1: *Cá đồng thiệt chị ơi, chị nhìn màu của nó là biết liền nè!*

SP2: *Mười lăm đi anh ơi!*

SP1: *Cá đồng chị ơi, mười sáu là rẻ rồi, chị mua đi tui làm cho.*

SP2: *Rồi, lấy luôn.*

(19) SP1: *Bốn ngàn.*

SP2: *Ba ngàn được không?*

SP1: *Không được chú ơi.*

SP2: *(Bỏ đi)*

Ở hai cuộc thoại trên, NMLNA và NMLNU trả giá đúng một lần. Trước cách trả giá đó cuộc mua bán sẽ nhanh chóng đạt đến đích, giao tiếp thành công, thuận mua vừa bán (18); hoặc không thành công (19), người mua bỏ sang hàng khác. Mặc dù đối với nữ việc trả giá là chuyện mang tính tự nhiên và khi lựa chọn cách trả giá nhiều lần NMLNU không có tâm lí e ngại giống như NMLNA nhưng họ vẫn lựa chọn cách trả giá một lần nhiều hơn cách trả giá nhiều lần bởi hai lí do: thứ nhất, họ là người thường xuyên đi chợ nên vấn đề giá cả thị trường, thông tin sản phẩm hàng hóa luôn được họ nắm rõ, cập nhật hàng ngày; thứ hai, do tính cách con người Nam Bộ nói chung, người Đồng Tháp nói riêng dù nam hay nữ đều ưa giải quyết vấn đề nhanh gọn. Tuy vậy, nếu so sánh cuộc thoại nam và nữ, như bảng thống kê chỉ ra, nam vẫn có sự lựa chọn cách trả giá một lần chiếm tỉ lệ cao hơn nữ. Điều đó một mặt thể hiện lối ứng xử của phái mạnh: ưa giải quyết vấn đề nhanh gọn, chắc chắn, dứt khoát; mặt khác cũng cho thấy một số NMLNA luôn có tâm lí e ngại về chuyện chợ búa, mặc cả ở chợ, mặc dù không chắc chắn giá mình đưa ra trả đã đúng hay chưa nhưng do tâm lí này nên người nam vẫn lựa chọn cách trả giá một lần là chủ yếu. Cái họ cập nhật thông tin hằng ngày không phải là các mặt hàng ở chợ (nhất là các mặt hàng mà chúng tôi khảo sát: thịt, cá, rau, quả...) mà là các thông tin về chính trị, văn hóa, thể thao... Nam giới quan niệm đi chợ là công việc thuộc về người phụ nữ. Đây là một căn cứ phản ánh sự chi phối giới

tính trong việc lựa chọn cách trả trong hoạt động mua bán ở chợ.

2.1.1.2. *Trả giá nhiều lần*

Khi trả giá nhiều lần, nam và nữ có sự khác nhau. Nếu như NMLNA chủ yếu lựa chọn trả giá bằng cách duy trì một giá từ đầu đến cuối (chiếm tỉ lệ 18,6%), thay đổi giá chỉ chiếm có 2,9% thì NMLNU lại lựa chọn cả hai cách trả giá. Đối với nữ, hai cách trả giá này chiếm tỉ lệ tương đương nhau (duy trì một giá chiếm tỉ lệ 19,7%, thay đổi giá chiếm 15,8%). Điều đó cũng cho thấy, trong mặc cả mua bán ở chợ, nếu như nam cứng nhắc thì nữ lại linh hoạt uyển chuyển hơn. Sau đây là một số thí dụ về cách trả giá nhiều lần:

a) Trả giá bằng cách duy trì một giá từ đầu đến cuối

(20) SP1: *Năm ngàn, năm ngàn.*

SP2: *Bốn ngàn.*

SP1: *Nói thiệt, năm ngàn à, rẻ muốn chết!*

SP2: *Bốn ngàn bán đi, hết giờ rồi.*

SP1: *Không được chị ơi, hàng năm nay có phải như hàng năm ngoài đâu.*

SP2: *Bốn ngàn thì mua (bỏ đi).*

SP1: *Rồi, lại đây bán đại chị ơi. Vừa bán vừa tặng, ăn cả làng luôn.*

(21) SP1: *Hai cái năm chục em trai, áo Hàn Quốc vừa xịn vừa thời trang.*

SP2: *Ba lăm à?*

SP1: *Không nói thách đâu, em bán ở đây là bán mỗi không à.*

SP2: *Ba lăm được rồi.*

SP1: *Thôi, lấy em bốn lăm nè, bán rẻ đó hen!*

SP2: *(Trả tiền).*

Ở thí dụ (20), (21) cả NMLNA và NMLNU trả giá hai lần, thậm chí ba lần nhưng vẫn giữ nguyên một giá không thay đổi. Trước cách trả giá này, người bán luôn tìm đủ mọi cách để người mua mua hàng với giá mình đưa ra với các tham thoại mang tính lập luận, trong đó có các chứng cứ mang tính thuyết phục về giá (*rẻ muốn chết*), xuất xứ hàng (*áo Hàn Quốc*), về chất lượng (*vừa xịn, vừa sang, vừa thời trang*), cam đoan về tư cách người bán (*không nói thách đâu em, bán ở đây là bán mỗi không à*)... Tuy vậy, cả NMLNA và NMLNU đều thể hiện lập trường vững vàng và tính quyết đoán của mình. Dẫu thế, với cách trả giá này, NMLNA thường mua được hàng khi người bán đồng ý bán với giá họ trả nhiều lần nhưng chỉ một giá. Còn nếu không, họ thường bỏ sang hàng khác mua mặt hàng đó cũng với giá đó. Nếu vẫn không được chấp nhận thì khi đó mới mua hàng với giá cao hơn giá họ trả, ở sạp hàng thứ hai, thứ ba hoặc có thể quay lại sạp hàng đầu tiên khi họ đã tin giá người bán đưa ra sát giá bán, không thể bớt. Điều này cho thấy giới nam có tâm lí sợ "mua hớ" vì không biết giá nào là hợp lí, tuy hình thức trả một giá giống nữ nhưng khác ở chỗ, họ phải trải qua quá trình khảo giá để thăm dò giá. Một số người nam khác quyết định mua với giá người bán đưa ra vì họ thích sự nhanh, gọn, đỡ tốn thời gian và cũng một phần vì tâm lí của nam thường e ngại chuyện mặc cả giữa chợ, sợ người ta đánh giá mình như đàn bà.

Còn NMLNU đa số vẫn quyết định mua hàng ở sạp hàng đầu tiên họ trả giá, kể cả khi người bán không hạ giá bán xuống. Bởi lẽ, trả giá là một thói quen của người phụ nữ khi đi chợ.

Trả ít hay nhiều cũng phải trả. Một điểm khác nam là, thường khi trả giá nhiều lần, tuy vẫn duy trì một giá, nhưng để thuyết phục người bán, trong các tham thoại của nữ, họ thường đưa các chứng cứ vào lập luận để khẳng định giá mình đưa ra là hợp lí.

b) Trả giá bằng cách thay đổi giá nhiều lần

Kiểu trả giá này xuất hiện ở NMLNA rất ít (chỉ có 5/172 cuộc thoại, chiếm 2,9%), điều đó cho thấy tính cách của nam giới không thích "kì kèo" thêm bớt. Ngược lại, cách trả giá này xuất hiện nhiều ở NMLNU (60/380 cuộc thoại, chiếm 15,8%). Một điểm khác nữ, những NMLNA lựa chọn hình thức trả giá này thì số lần thay đổi thường chỉ là hai. Nếu sau hai lần không được thì họ quyết định mua hoặc không mua hàng, chấm dứt cuộc thương lượng. NMLNU sở dĩ chọn cách trả thay đổi giá nhiều lần hơn nam bởi bản tính tiết kiệm, hay "kì kèo", dài dòng, bớt trước, bớt sau nên họ phải trả giá nhiều lần và thường không chỉ hai lần như nam. Thí dụ:

(22) SP2: *Nhiều?*

SP1: *Dạ, ba ngàn một trăm.*

SP2: *Hai ngàn được không?*

SP1: *Không.*

SP2: *Thôi, hai ngàn rưỡi đi ông ơi!*

SP1: *Mua nhiều ít?*

SP2: *Ít trăm.*

SP1: *Bán đại đi về.*

(23) SP1: *Bán mẹ tám ngàn luôn!*

SP2: *Luôn gì mà, năm ngàn ha?*

SP1: *Nói thiệt mẹ, con trai đi chợ nói thách chi.*

SP2: *Sáu ngàn chịu không mà?*

SP1: *Trả con thêm đi!*

SP2: *Thì bảy ngàn chịu chưa?*

SP1: *Rồi, chơi luôn!*

Ở thí dụ (22), NMLNA có sự thay đổi giá khi trả. Mức trả giá dần được nâng lên cao. Kết thúc cuộc thoại, người bán đồng ý bán với giá người mua trả. Còn ở thí dụ (26), NMLNU có sự thay đổi giá đến ba lần, cũng từ thấp lên cao. Họ tỏ ra cân nhắc, không quá vội vàng khi trả giá. Dẫu rằng, cuối cùng NMLNU vẫn có thể mua với giá người bán đưa ra nhưng họ vẫn thích mặc cả nhiều lần.

Với những kiểu trả giá như thế này, có khi chỉ người mua thay đổi giá, người bán kiên quyết giữ giá bán của mình nhưng cũng có khi cả hai đều phải tự thay đổi, điều chỉnh giá sao cho phù hợp với mặt hàng. Hình thức trả giá kiên trì như vậy chỉ thấy ở cuộc thoại mà người mua là nữ. Thí dụ:

(24) SP1: *Nửa kí chín ngàn nè!*

SP2: *Nửa kí năm ngàn đi Tư!*

SP1: *Tám ngàn nha, Tư bớt con một ngàn đó!*

SP2: *Thôi, sáu ngàn bán đi, bán đi Tư còn về mà, trưa rồi, Tư không mệt sao?*

SP1: *Rồi, bán khuyến mãi luôn cho con đó.*

2.1.2. Cách mặc cả gián tiếp của người mua là nam và người mua là nữ

Tác giả Nguyễn Thiện Giáp đã có nhận xét khá tinh tế khi quan sát nhiều hành động tương tác của nam giới và nữ giới: "Nhiều người, nhất là phụ nữ dường như thích người khác biết nhu cầu của mình mà không biểu hiện bằng lời" [4, 108]. Còn tác giả

Nguyễn Thị Việt Thanh khi nghiên cứu việc sử dụng ngôn ngữ của nam giới và nữ giới người Nhật lại cho rằng: “Để thể hiện một hành vi như đề nghị hoặc từ chối một điều gì đó, phụ nữ thường dùng những cách nói vòng, gián tiếp chứ không hay đưa ra những mục đích hay lí do thẳng, trực tiếp như nam giới” [12, 60]. Liệu điều đó có đúng với lĩnh vực giao tiếp đặc biệt mà chúng tôi đang khảo sát không? Ngữ liệu mà chúng tôi thống kê lại cho thấy trong mua bán, phần lớn NMLNU trả giá nhiều lần và lần trả giá nào cũng đưa ra một giá cụ thể để đạt mục đích mua rẻ, trong khi NMLNA thường không đưa ra giá và chỉ mong người bán cho giá cụ thể rồi tự lựa chọn giá phù hợp. Vì vậy, nữ giới có sử dụng hình thức mặc cả gián tiếp nhưng không đa dạng thì cách mặc cả này lại xuất hiện nhiều ở NMLNA và trong các tham thoại của họ, rất nhiều cách thức trả giá gián tiếp được sử dụng, như: gián tiếp trả giá bằng hành động hỏi, gián tiếp trả giá bằng hành động yêu cầu bớt giá, gián tiếp trả giá bằng hành động im lặng... Ngược lại, nữ giới chỉ sử dụng chủ yếu hành động yêu cầu bớt giá. Sau đây là một số cách mặc cả gián tiếp của NMLNA và NMLNU ở chợ Đồng Tháp.

2.1.2.1. *Gián tiếp trả giá bằng hành động hỏi*

(25) SP1: *Bốn trăm ngàn.*

SP2: *Bớt không?*

SP1: *Không nói thách đâu anh.*

SP2: *Thôi, bớt không thì mua?*

SP1: *Nhiều cũng vậy à.*

SP2: *Thôi (bỏ đi).*

(26) SP1: *Mười lăm.*

SP2: *Bớt không?*

SP1: *Không.*

SP2: *Bớt không, tui mua nhiều mà?*

SP1: *Mười hai, mở hàng lấy hên cho chú.*

Khi gặp một vấn đề nào chưa biết hoặc còn nghi ngờ thì người nói thường đưa ra hành động hỏi. Ở hai cuộc thoại trên, NMLNA đã gián tiếp trả giá bằng hành động hỏi *bớt không*. Hành động hỏi này ngầm ẩn NMLNA không đồng ý với giá người bán đưa ra nhưng qua cuộc thoại trên ta cũng thấy sở dĩ họ sử dụng cách trả giá này là do không nắm được giá nên không đưa ra giá cụ thể để trả. Chọn cách mặc cả này, NMLNA hiểu người bán sẽ tự biết nên bán giá nào phù hợp. Chỉ khi nào người bán đã tự hạ giá nhưng NMLNA thấy giá đó vẫn không hợp lí thì họ mới mạnh dạn trả giá trực tiếp bằng cách đưa ra một giá cụ thể.

2.1.2.2. *Gián tiếp trả giá bằng hành động yêu cầu bớt giá*

Thí dụ:

(27) SP1: *Mười lăm ngàn chẵn.*

SP2: *Bớt đi bà ơi!*

SP1: *Không được, bớt lỗ chị à.*

SP2: *Thôi, bớt đi, mua cho.*

SP1: *Giờ nè, bớt chút ngàn lấy hên.*

SP2: *Rồi, cân đi!*

(28) SP1: *Cái đó bảy ngàn.*

SP2: *Bớt đi!*

SP1: *Con bán nói thiệt rồi Hai ơi!*

SP2: *Bớt đi, tao mua nhiều cho.*

SP1: *Con hồng nói thách đồng nào Hai ơi. Con bán hoài mà nói thách Hai làm chi, con bán đây là bán thường rồi, bán nhiều nói nhiều, đem con bỏ bọc cho.*

Bớt đi là hành động yêu cầu bớt giá. Người mua không đưa ra một giá cụ thể nào để trả. Điều này khiến cho người bán phải suy nghĩ và nắm bắt được tâm lí của người mua mà hạ giá xuống (27) hoặc là kiên quyết không hạ giá bán (28) với những chứng cứ lập luận để thuyết phục người mua mua hàng và tạo sự tin tưởng. Còn người mua, mặc dù không tự tin đưa ra giá cụ thể để trả nhưng họ cũng tỏ ra rất hiểu tâm lí của người bán sợ hàng bị ế muốn bán nhanh, bán càng nhiều hàng càng tốt nên đã sử dụng thêm hành động nêu điều kiện (có lợi cho người bán) đi kèm như sẽ mua để người bán bớt giá và bán rẻ cho mình.

2.1.2.3. *Gián tiếp trả giá bằng hành động im lặng*

Tác giả Nguyễn Đức Dân cho rằng: "... *trong giao tiếp, sự im lặng cũng là một hành vi ngôn ngữ. Sự im lặng là một chiến thuật giao tiếp*" [3, 90]. Kết quả khảo sát của chúng tôi cho thấy, hành động trả giá này, NMLNU hầu như không sử dụng mà chủ yếu được NMLNA sử dụng. Trong quá trình mặc cả, nếu NMLNU thường nói rất nhiều thì một số NMLNA lại không chỉ nói ít mà còn im lặng không nói gì. Hành động im lặng ở đây được hiểu cũng là một sự trả giá với hàm ẩn người mua không đồng ý giá mà người bán đưa ra. Trước những người mua như vậy, người bán thường rơi vào thế bị động, biết người mua không đồng ý về giá hàng nhưng lại không nắm được suy nghĩ cụ thể của họ nên vừa bán vừa thăm dò và buộc phải nói nhiều hơn đồng thời tự thay đổi giá nhiều lần. Thí dụ:

(29) SP2: *Cá rô nhiều kí chì?*

SP1: *Ba lăm ngàn.*

SP2: (im lặng).

SP1: *Chú ơi trả nhiều chú?*

SP2: (im lặng).

SP1: *Bán chú ba hai đó.*

SP2: (im lặng).

SP1: *Thế, ba mươi chú mua được không?*

SP2: *Bắt đi, mần dùm đi!*

Với tính cách không thích nói quá nhiều, lựa chọn cách trả giá này là một nét riêng thường thấy của NMLNA khi đi chợ.

2.2. Những khác biệt trong cách sử dụng một số dấu hiệu hình thức đánh dấu thái độ trả giá của người mua là nam và người mua là nữ

Khi đưa ra 11 dạng kết cấu tiêu biểu cho hành động trả giá trực tiếp, chúng tôi thấy bên cạnh các từ ngữ chỉ mức giá cụ thể để trả là sự có mặt của các từ tình thái, từ để hỏi và các đại từ trong các phát ngôn mặc cả. Tìm hiểu những phương tiện này sẽ giúp ta thấy rõ hơn về thái độ trả giá của người mua.

2.2.1. *Sử dụng từ tình thái đi kèm*

Như đã phân tích ở trên, trong các dạng kết cấu trả giá trực tiếp, NMLNA và NMLNU đều sử dụng nhiều các từ tình thái hoặc tổ hợp từ tình thái đi kèm, như: *đi, he, heng, đi ha, được rồi, cho rồi, phứt cho rồi, thôi, ...* Trong các từ tình thái đó, NMLNA ưa sử dụng các tình thái thể hiện sắc thái khẳng định dứt khoát hoặc thúc giục. Đó là các từ ngữ: *Đi, thôi, rồi, được rồi, cho rồi, phứt cho rồi, ...* Thậm chí họ còn sử dụng cả những tình thái thể hiện thái độ thô tục, kiêu như *mẹ đi*.

(30) SP1: *Hai ngàn.*

SP2: *Ngàn rưỡi được rồi.*

(31) SP1: *Bảy ngàn đi chú ơi!*

SP2: *Sáu ngàn đi!*

(32) SP1: *Ba lăm đi chú!*

SP2: *Hai lăm mẹ đi, gì ba lăm.*

(33) SP1: *Này, hai lăm ngàn lấy cung hai tư ngàn đó, lỗ lấy hết dùm chị nhé!*

SP2: *Thôi, hai mươi thôi.*

Sử dụng tình thái từ *đi* (31), NMLNA thể hiện thái độ thúc giục và mong muốn người bán ngay lập tức thực hiện hành động bán hàng với giá mình đã trả. Ở đây, tiểu từ tình thái *đi* không bao hàm sắc thái nài nỉ vì nó xuất hiện ngay từ lần đầu trả giá và cũng chỉ trả giá đúng một lần. Còn tiểu từ tình thái *thôi, rồi* hoặc tổ hợp từ tình thái *được rồi, mẹ đi...* (30, 32, 33) đứng đầu hay cuối câu hoặc vừa đứng đầu vừa đứng cuối câu là sự báo hiệu sẽ kết thúc việc trả giá. Các tiểu từ tình thái này xuất hiện ngay từ lần đầu tiên trả giá thể hiện thái độ dứt khoát, tính quyết định của người mua, buộc người bán phải trả lời ngay và không hi vọng sẽ có sự thương lượng tiếp. Đặc biệt, tổ hợp từ tình thái *mẹ đi* (32) chỉ thấy NMLNA sử dụng. Hoạt động mua bán là hình thức giao tiếp tự nhiên, không mang tính nghi thức, khuôn luật, cả người mua và người bán không nhất thiết phải giữ gìn ý tứ mà có thể bộc lộ phản ứng của mình một cách tự nhiên nhất. Có thể nói các từ *bố, mẹ* là những từ biểu thị quan hệ thiêng liêng, gần gũi, thân thiết nhất so với các từ chỉ quan hệ họ hàng khác nhưng khi chúng được dùng với ngữ điệu tình thái trong cuộc thoại mua bán để thể hiện thái độ dứt khoát trong hành động trả giá thì lại khiến cho lời nói có phản thông

tục. Vì thế phải chăng NMLNU ít lựa chọn. Thi thoảng mới gặp trong một số cuộc thoại ở người mua cao tuổi khi họ giao tiếp với người bán ít tuổi hơn mình nhiều, để thể hiện tính suồng sã, gần gũi. Cũng cần thấy, ngoài các từ/ tổ hợp từ tình thái nêu trên, NMLNA còn sử dụng các tình thái từ *he, nghen, đi ha, đi heng...* mang tính phương ngữ Nam Bộ, thể hiện thái độ nhẹ nhàng, mang tính lịch sự, nhưng số lượng cuộc thoại có chứa các từ/ tổ hợp từ này không nhiều và chủ yếu xuất hiện ở người trẻ tuổi khi họ giao tiếp, trả giá với người bán nhiều tuổi hơn mình.

NMLNU khi mặc cả ở lần trả giá thứ nhất chủ yếu dùng các tiểu từ tình thái biểu thị sắc thái nài nỉ, như: *đi, đi ha, đi hen, đi nghe...* Nếu các từ tình thái này xuất hiện ở lần trả thứ hai thì mức độ nài nỉ cao hơn. Và nếu người bán vẫn cố ép giá, họ sẽ rất khó chịu, bực bội cho nên trong phát ngôn trả giá tiếp sau đó thường xuất hiện các tình thái từ thể hiện thái độ cứng rắn, dứt khoát, muốn kết thúc cuộc mặc cả như: *được rồi, cho rồi, phứt cho rồi đi, phứt cho rồi...* Như đã thấy, thường các từ/ tổ hợp từ tình thái trên thể hiện thái độ cương quyết, mang sắc thái "khiến" hơn là sắc thái "cầu" nên ngay từ lần trả giá đầu tiên NMLNA có thể dùng, nhưng NMLNU thì chỉ dùng từ lần trả giá thứ hai trở đi. Đó cũng là lúc họ cũng muốn giải quyết, kết thúc sự thương lượng. Đây là điểm khác biệt khá rõ giữa NMLNA và NMLNU khi sử dụng các tình thái từ đi kèm. Thí dụ:

(34) SP2: *Cái rổ này mười ngàn đi ha đi!*

SP1: *Cái rổ nhỏ xíu mà đã năm ngàn rồi.*

SP2: *Mười ngàn đi đi!*

SP1: *Dạ không được cô, giờ cô trả tui mười lăm ngàn tui cũng không bán được.*

SP2: *Mười ngàn phút cho rồi, được thì lấy, không được thì đi, đừng nhóc (bỏ đi).*

SP1: *Thôi, lại bán đại cho.*
2.2.2. *Sử dụng từ để hỏi*

Các từ để hỏi trong tham thoại trả giá của NMLNA và NMLNU thường dùng là *được không, bán không, chịu không, ...*

(35) SP1: *Ba ngàn rưỡi thiệt à!*

SP2: *Hai ngàn rưỡi được không?*

SP1: *Ba ngàn rưỡi mới được.*

SP2: *Ba ngàn bà bán không?*

SP1: *Trả thiệt tình đi bà nội ơi!*

SP2: *Vậy, ba ngàn hai bà chịu không?*

SP1: *Thôi, bán bà đó, lời có ba trăm đồng bạc, rẻ bèo bọt.*

Đối với NMLNA, từ ngữ *được không, bán không, chịu không, ...* trong nhận cảm tự nhiên của họ là đơn vị mang nghĩa thông thường, dùng để hỏi, vì thế thường xuất hiện đi kèm ở lần trả giá đầu tiên. Ngược lại, đối với NMLNU, những từ này thường xuất hiện ở lần trả thứ hai và thứ ba, không mang nghĩa dùng để hỏi thông thường mà đó là câu hỏi hàm ý yêu cầu, thể hiện thái độ miễn cưỡng, khó chịu và bức bối.

2.3. Những khác biệt về cách sử dụng một số hành động ngôn ngữ dùng để lập luận ở quá trình mặc cả của người mua là nam và người mua là nữ

Hội thoại mua bán tập hợp rất nhiều hành động ngôn từ khác nhau để cùng chuyên chở các mục đích đối của người mua và người bán, tác giả Đỗ Hữu Châu cho rằng: "*Quan hệ lập luận có thể diễn ra ở các hành động ở lời*" [2, tr.31]. Đối với người mua, để đạt được mục đích mua rẻ, ở quá trình mặc cả họ cũng thường sử dụng nhiều hành động ngôn ngữ để lập luận. Do giới hạn của bài viết, chúng tôi chủ yếu phân tích hai hành động ngôn ngữ tiêu biểu: *hành động chê* và *hành động ép giá*. Trong hai hành động đó, NMLNA hầu như chỉ sử dụng hành động chê (chê giá, chê hàng) còn NMLNU lại chọn dùng cả hai hành động.

2.3.1. Sử dụng hành động chê

Khi sử dụng hành động chê, chúng tôi nhận thấy cả nam và nữ chủ yếu sử dụng các tính từ chỉ sự đánh giá như: tính từ chỉ giá đắt (*mắc*); tính từ miêu tả đặc điểm xấu của hàng (*nhỏ, vàng, nhỏ nhỏ, vàng vàng, chút chút, trắng xát, xanh lè, chết ngắt, ồm nhom ồm nhách...*); hoặc sử dụng các từ tình thái thể hiện thái độ than phiền: *thánh thần ơi, trời, dữ trời...* vào các phát ngôn mang nội dung miêu tả như các tác từ lập luận để hướng tới kết luận chê. Đồng thời, đây cũng là các từ ngữ, những cách nói rất đặc trưng của phương ngữ Nam Bộ, vì thế các cuộc thoại mua bán ở đây mang sắc thái ngôn ngữ khác cách mua bán các vùng miền khác. Thí dụ:

(36) *Sáu ngàn mắc mày ơi!*

(37) *Cá nhỏ gì ba ngàn!*

(38) *Cá trắng xát bán hai mấy mới sợ.*

Khi chê giá, tính từ *mắc* với nghĩa "đắt" được người mua sử dụng nhiều

nhất và với NMLNU thường kết hợp thêm các yếu tố phóng đại như: *mắc quá trời, mắc dữ dần, mắc quá trời là mắc...* làm cho mức độ chê trở nên gay gắt hơn, tác động đến tâm lí người bán mạnh hơn.

Khi chê hàng, NMLNA thường sử dụng các từ láy: *nhỏ nhỏ, vàng vàng, chút chút...* hoặc tính từ là từ đơn tiết *nhỏ* (37), còn nữ lại ưa sử dụng các tính từ chỉ mức độ cao như *trắng xát* (38), hoặc lối nói phóng đại: *mập chầy mỡ, mập ú í...* Như vậy, nếu xét về mức độ, các phát ngôn chê của nam thường mức trung bình còn của nữ thường ở mức cao.

Ngoài ra, người mua còn sử dụng cách chê bằng hành động so sánh. Tuy nhiên, hành động này chủ yếu xuất hiện ở nữ vì họ là người thường xuyên đi chợ. Thí dụ:

(39) Ngoài bán có ba mươi à!

(40) *Bốn mươi đi*, bữa hôm tui mua có bốn mươi à.

Ở đây, hiệu lực lập luận rơi vào từ chỉ không gian (*ngoài tức ngoài ấy*) và từ chỉ thời gian (*bữa hôm tức bữa trước*) để dẫn đến kết luận ở đây mắc hơn hoặc ngày hôm nay mắc hơn. *Ngoài bán có ba mươi à* là luận cứ để hướng tới kết luận hàm ẩn: *Ở đây cũng chỉ ba mươi thôi* (39). Và với luận cứ: *Bữa hôm tui mua có bốn mươi à* là để dẫn tới kết luận: *Hôm nay cũng bán bốn mươi đi* (VD46). Kết luận hàm ẩn này thể hiện cách nói khôn ngoan của nữ giới khi đưa ra các chứng cứ cụ thể về giá trước đó để hướng người bán xem xét lại giá cả hiện tại và hạ giá bán xuống.

2.3.2. Sử dụng hành động ép giá

Ép giá là cách người mua đưa ra các lí do trong lập luận làm ảnh hưởng

đến việc bán hàng của người bán. Nếu họ không bán thì hàng sẽ ế, mà ế hàng là điều người bán tối kỵ nhất. Mục đích của người bán là phải làm sao bán nhanh, bán đắt để lưu thông vốn. Gặp phải khi hàng ế thì bán "tháo" để tránh sự tồn đọng hàng. Vì vậy, khi người bán càng nài giá thì người mua lại càng hay ép giá. Hành động này thường xuất hiện trong hoàn cảnh: hàng người bán đang bị ế, chợ gần trưa, tối hoặc gần vắng, mặt hàng của người bán đang được bán nhiều ở chợ. Nằm được tình thế đó người mua sẽ đưa ra các lập luận để ép giá đối với người bán. Hành động này thường chỉ xảy ra ở NMLNU. Nữ giới tỏ ra khéo léo và nhạy bén hơn nam giới khi đi chợ, những lí lẽ mà họ đưa ra thuộc về hoàn cảnh khách quan nên sức thuyết phục rất cao. Chẳng hạn:

(41) *Bán đi*, thịt này trong Cao Lãnh ế cả đồng, đừng chợ trông.

(42) Tôi rồi, *ba lăm phút đi!*

3. Kết luận

Những miêu tả và phân tích sự khác biệt giới tính biểu hiện qua hành động mặc cả của người mua thể hiện trên tư liệu 1500 cuộc thoại mua bán ở chợ Đồng Tháp mà chúng tôi đã điều tra, ghi âm trực tiếp trên đây cho thấy những đặc điểm chung và riêng giữa NMLNA và NMLNU trên một số phương diện. Hành động mặc cả của người mua ở chợ Đồng Tháp rất đa dạng, với nhiều cách thức mặc cả khác nhau (mặc cả trực tiếp và mặc cả gián tiếp). Cuộc thoại không mặc cả và cuộc thoại trả giá một lần đều chiếm tỉ lệ cao nói lên rằng người Đồng Tháp nói riêng người Nam Bộ nói chung, trong mua bán có đặc tính tin người, bộc trực, thẳng thắn, rộng rãi. Các tham thoại

của người mua thường sử dụng từ hoặc tổ hợp từ tình thái đi kèm, trong đó phần lớn là các từ mang màu sắc phương ngữ Nam Bộ, điều đó đã làm nên nét riêng trong hành động trả giá ở chợ của cư dân Đồng Tháp. Giữa NMLNA và NMLNU cũng có nhiều điểm khác biệt. Tỷ lệ cuộc thoại có mặc cả của nữ cao gần gấp đôi nam. Nếu ở nam, hai cách trả giá trực tiếp và gián tiếp gần tương đương thì ở nữ hầu như chỉ chọn cách trả giá trực tiếp; nam thường trả giá một lần, ngược lại, cuộc thoại trả giá nhiều lần ở nữ cao hơn. Với cách trả giá nhiều lần, nam thường chỉ trả giá hai lần nhưng duy trì một giá còn nữ lại thường có số lần trả giá nhiều hơn và mỗi lần trả là một lần thay đổi giá. Trong hành động mặc cả gián tiếp, nam sử dụng nhiều hành động ngôn ngữ khác nhau, trong đó ưa dùng hành động im lặng nhưng nữ lại ít chọn cách này mà thường chọn hành động yêu cầu bớt giá. Nam quen dùng từ tình thái đi kèm mang sắc thái khẳng định hoặc thúc giục thì nữ dùng nhiều tình thái từ thể hiện sắc thái nài nỉ. Nam hay dùng hành động chê giá và hàng thì nữ lại dùng hành động chê và hành động ép giá. Những sự khác biệt đó thể hiện rõ cả trên hình thức ngôn ngữ và cách thức lập luận. Đồng thời, những sự khác biệt đó cũng nói lên rằng nữ là người tự tin trong mua bán ở chợ, luôn quan tâm đến giá cả và đặt mục đích tối thượng là mua rẻ, sẵn sàng "kì kèo" bớt giá, luôn biết khai thác tâm lí, tạo quan hệ thân thiện với người mua. Ngược lại, nam thường tỏ ra rộng rãi hoặc không tự tin về giá, tâm lí e ngại với việc "kì kèo", so đo, mà cả hơn kém. Như vậy, bên cạnh sự tác

động mang tính xã hội về địa vị, công việc, vai trò của mỗi giới, những tác động về mặt tâm - sinh lí của giới cùng với nếp sống, sinh hoạt của cộng đồng cư dân mỗi vùng cũng như của từng gia đình cũng sẽ tác động, hình thành nên những thói quen sử dụng ngôn ngữ/.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Văn Ái (chủ biên), Sổ tay phương ngữ Nam Bộ, Nxb Cửu Long, 1987.
2. Đỗ Hữu Châu, Giản yếu về Ngữ dụng học, Nxb GD, H., 1995.
3. Nguyễn Đức Dân, Ngữ dụng học, Tập 1, Nxb GD, 1998.
4. Nguyễn Thiện Giáp, Dụng học Việt ngữ, Nxb ĐHQGHN, 2000.
5. Vũ Thị Thanh Hương, Giới tính và lịch sự, T/c Ngôn ngữ, Số 8, 1999.
6. Holmes J., Women, men and politeness, Longman, London and New York.
7. Nguyễn Văn Khang (chủ biên), Sự bộc lộ giới tính trong giao tiếp ngôn ngữ gia đình người Việt, Nxb Văn hoá thông tin, 1996, tr. 176 - 188.
8. Nguyễn Văn Khang, Ngôn ngữ học xã hội - Những vấn đề cơ bản, Nxb KHXH, 1999.
9. Đỗ Thị Kim Liên, Giáo trình ngữ dụng học, Nxb ĐHQG, 2005.
10. Hoàng Phê (chủ biên), Từ điển tiếng Việt, Nxb Đà Nẵng, 2004.
11. Sapir, E., Male and female forms of speech in Yana, Selected writings of Edward Sapir, 1958, pp. 206 - 212.
12. Nguyễn Thị Việt Thanh, Hiện tượng phân biệt giới tính của người sử dụng ngôn ngữ trong tiếng Nhật, T/c Ngôn ngữ, số 8, 1999.