

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC TÂY BẮC**

KHA THỊ THÙY VINH

**LỊCH SỰ CỦA LỜI KHUYÊN
VÀ HỒI ĐÁP LỜI KHUYÊN TRONG
TRUYỆN VIỆT NAM HIỆN ĐẠI**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KHOA HỌC NGỮ VĂN

SƠN LA, NĂM 2016

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC TÂY BẮC**

KHA THỊ THÙY VINH

**LỊCH SỰ CỦA LỜI KHUYÊN
VÀ HỒI ĐÁP LỜI KHUYÊN TRONG
TRUYỆN VIỆT NAM HIỆN ĐẠI**

Chuyên ngành: Ngôn ngữ Việt Nam

Mã số: 60220102

LUẬN VĂN THẠC SĨ KHOA HỌC NGỮ VĂN

Người hướng dẫn khoa học: TS. Vũ Tiên Dũng

SƠN LA, NĂM 2016

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi dưới sự hướng dẫn khoa học của **TS. Vũ Tiên Dũng**. Các số liệu, kết quả nghiên cứu trong luận văn là trung thực và chưa được công bố trong bất cứ một công trình nào khác.

Tác giả

Kha Thị Thùy Vinh

LỜI CẢM ƠN

Em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến TS. Vũ Tiến Dũng, người thầy đã tận tình hướng dẫn cũng như tạo mọi điều kiện thuận lợi cho em trong quá trình học tập và thực hiện luận văn.

Em cũng xin cảm tạ Ban giám hiệu Trường Đại học Tây Bắc, phòng Đào tạo sau đại học, Khoa Ngữ văn cùng các thầy cô giáo đã dành mọi tâm huyết và những kiến thức quý báu để đồng hành cùng chúng em trong thời gian học tập và nghiên cứu.

Xin cảm ơn gia đình, bạn bè, đồng nghiệp đã luôn bên tôi, là động lực giúp tôi thực hiện đam mê và trách nhiệm của mình.

Sơn La, ngày tháng 11 năm 2016

Tác giả

Kha Thị Thùy Vinh

Mục Lục

| | |
|---|-----------|
| MỞ ĐẦU..... | 1 |
| 1. LÝ DO CHỌN ĐỀ TÀI | 1 |
| 2. LỊCH SỬ VẤN ĐỀ | 3 |
| 3. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU..... | 7 |
| 3.1. Đối tượng nghiên cứu | 7 |
| 3.2. Phạm vi nghiên cứu..... | 7 |
| 4. MỤC ĐÍCH, NHIỆM VỤ NGHIÊN CỨU..... | 7 |
| 4.1. Mục đích..... | 7 |
| 4.2. Nhiệm vụ | 8 |
| 5. Ý NGHĨA CỦA LUẬN VĂN..... | 8 |
| 5.1. Ý nghĩa lý luận..... | 8 |
| 6. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU..... | 8 |
| 7. CẤU TRÚC CỦA LUẬN VĂN | 9 |
| CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ THUYẾT | 10 |
| 1.1. Lý thuyết hành động ngôn ngữ | 10 |
| 1.1.1. Khái quát về hành động ngôn ngữ | 10 |
| 1.1.1.1. Hành động tạo lời (Locutionary act)..... | 11 |
| 1.1.1.2. Hành động mượn lời (Perlocutionary act) | 11 |
| 1.1.1.3. Hành động ở lời (Illocutionary act)..... | 12 |
| 1.1.2. Phân loại hành động ngôn ngữ..... | 14 |
| 1.1.2.1. Hành động trình bày..... | 14 |
| 1.1.2.2. Hành động điều khiển | 15 |
| 1.1.2.3. Hành động cam kết..... | 16 |
| 1.1.2.4. Hành động bộc lộ | 16 |
| 1.1.2.5. Hành động tuyên bố | 17 |
| 1.1.3. Điều kiện thực hiện hành động ở lời..... | 17 |
| 1.1.3.1. Điều kiện nội dung mệnh đề (content condition) | 17 |
| 1.1.3.2. Điều kiện chuẩn bị (preparatory condition)..... | 18 |
| 1.1.3.3. Điều kiện tâm lý (điều kiện chân thành- sincerity condition) | 18 |
| 1.1.3.4. Điều kiện căn bản (essential condition)..... | 19 |
| 1.1.4. Phương thức thực hiện hành động ngôn ngữ..... | 19 |

| | |
|--|----|
| 1.1.4.1. Động từ ngôn hành..... | 19 |
| 1.1.4.2. Hành động ngôn ngữ trực tiếp | 21 |
| 1.1.4.3. Hành động ngôn ngữ gián tiếp | 22 |
| 1.2. Lý thuyết hội thoại | 23 |
| 1.2.1. Các vận động hội thoại..... | 23 |
| 1.2.2. Các nguyên tắc hội thoại | 24 |
| 1.2.2.1. Nguyên tắc luân phiên lượt lời..... | 24 |
| 1.2.2.2. Nguyên tắc cộng tác | 25 |
| 1.2.2.3. Nguyên tắc lịch sự..... | 25 |
| 1.3. Lý thuyết lịch sử..... | 26 |
| 1.3.1. Quan điểm lịch sử phương Tây..... | 26 |
| 1.3.1.1. Quan điểm lịch sử của R.lakoff | 26 |
| 1.3.1.2. Quan điểm lịch sử của G.Leech | 28 |
| 1.3.1.3. Quan điểm lịch sử của P.Brown và S.Levinson..... | 29 |
| 1.3.2. Quan điểm lịch sử phương Đông | 34 |
| 1.3.3. Kết quả nghiên cứu lịch sử ở Việt Nam..... | 34 |
| TIÊU KẾT CHƯƠNG 1 | 39 |
| CHƯƠNG 2: LỊCH SỬ CỦA LỜI KHUYÊN TRONG MỘT SỐ TRUYỆN VIỆT NAM HIỆN ĐẠI..... | 40 |
| 2.1. Khái quát về hành động khuyên..... | 40 |
| 2.1.1: Quan niệm về khuyên | 40 |
| 2.1.2. Khuyên trong văn hóa giao tiếp của người Việt | 42 |
| 2.1.3. Tiêu chí nhận diện hành động khuyên. | 43 |
| 2.1.3.1. Các dấu hiệu hình thức:..... | 43 |
| 2.1.3.2. Quan hệ liên cá nhân | 46 |
| 2.1.3.3. Kết quả của hành động..... | 48 |
| 2.2. Phân biệt hành động khuyên với hành động thỉnh cầu, ra lệnh, yêu cầu, xin phép | 48 |
| 2.3. Lịch sử trong hành động khuyên..... | 52 |
| 2.3.1. Nguồn ngữ liệu, phương pháp và tiêu chí phân loại..... | 52 |
| 2.3.2. Hành động khuyên nhìn từ lý thuyết lịch sử | 52 |
| 2.3.2.1. Sự có mặt/ không có mặt của động từ khuyên | 52 |

| | |
|---|-----------|
| Bảng 2.1: Tỷ lệ hành động khuyên trong mối quan hệ với việc sử dụng động từ ngôn hành khuyên | 53 |
| 2.3.2.2. <i>Lời khuyên trực tiếp, lời khuyên gián tiếp</i> | 55 |
| Bảng 2.2: Tương quan số lượng lời khuyên trực tiếp và gián tiếp | 57 |
| Bảng 2.3: Đánh giá tính lịch sự của lời khuyên trực tiếp theo thang độ (260 lời khuyên trực tiếp) | 61 |
| 2.3.2.2. Hành động khuyên lịch sự trong quan hệ với giới tính | 64 |
| Bảng 2.4: Tương quan số lượng lời khuyên của nam giới và nữ giới. | 64 |
| Bảng 2.5: Bảng đánh giá thang độ lịch sự trong lời khuyên của nam giới và nữ giới. | 65 |
| TIỂU KẾT CHƯƠNG 2..... | 69 |
| CHƯƠNG 3: LỊCH SỰ CỦA HỒI ĐÁP LỜI KHUYÊN TRONG MỘT SỐ TRUYỆN VIỆT NAM HIỆN ĐẠI..... | 70 |
| 3.1. Khái quát về sự hồi đáp..... | 70 |
| 3.2. Hành động chấp nhận lời khuyên..... | 73 |
| 3.2.1. Chấp nhận bằng hành động thực tế..... | 73 |
| 3.2.2. <i>Chấp nhận bằng cách im lặng</i> | 74 |
| 3.3. Hành động từ chối lời khuyên..... | 75 |
| 3.3.1. Nhận diện từ chối lời khuyên..... | 75 |
| 3.3.1.1. Phương diện đích ngôn trung của hành động từ chối | 75 |
| 3.3.1.2. Ngữ cảnh | 76 |
| 3.3.1.3. Bảng kết quả khảo sát (125 lời từ chối) | 76 |
| Bảng 3.1: Kết quả khảo sát tính lịch sự của lời từ chối.(125 lời từ chối)..... | 76 |
| 3.3.2. Lịch sự trong hành động từ chối. | 77 |
| 3.3.2.1. Từ chối trực tiếp..... | 79 |
| 3.3.2.2. <i>Từ chối gián tiếp</i> | 80 |
| 3.3.2.3. <i>Từ chối bằng cách im lặng</i> | 85 |
| TIỂU KẾT CHƯƠNG 3..... | 87 |
| KẾT LUẬN | 88 |
| DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO | 91 |

DANH MỤC CÁC MÔ HÌNH, BẢNG BIỂU

| | |
|---|----|
| Bảng 2.1: Tỷ lệ hành động khuyên trong mối quan hệ với việc sử dụng động từ ngôn hành khuyên | 53 |
| Bảng 2.2: Tương quan số lượng lời khuyên trực tiếp và gián tiếp | 57 |
| Bảng 2.3: Đánh giá tính lịch sự của lời khuyên trực tiếp theo thang độ (260 lời khuyên trực tiếp) | 61 |
| Bảng 2.4: Tương quan số lượng lời khuyên của nam giới và nữ giới. | 64 |
| Bảng 2.5: Bảng đánh giá thang độ lịch sự trong lời khuyên của nam giới và nữ giới. | 65 |
| Bảng 3.1: Kết quả khảo sát tính lịch sự của lời từ chối.(125 lời từ chối)..... | 76 |

MỞ ĐẦU

1. LÝ DO CHỌN ĐỀ TÀI

1.1 Ngôn ngữ là phương tiện giao tiếp quan trọng và kì diệu bậc nhất của con người. Nhờ có ngôn ngữ mà con người có thể hiểu nhau trong quá trình sinh hoạt, lao động, sản xuất và người ta có thể dùng ngôn ngữ diễn đạt, làm cho người khác hiểu được tư tưởng, tình cảm, nhận thức, trạng thái và nguyện vọng của mình.

1.2. F.de Saussure (châu Âu) và Charles Sander Peirce (Mỹ) là hai người đầu tiên trên thế giới đề xướng ra một ngành khoa học gọi là tín hiệu học. Cơ sở lý thuyết về tín hiệu học được Ch.S. Peirce xây dựng khá đầy đủ và hoàn chỉnh đến nay vẫn được xem là cơ sở tín hiệu học hiện đại và cũng được vận dụng vào ngôn ngữ học. Dựa trên nền tảng lý thuyết này, các nhà nghiên cứu Peirce, Morris phát triển thêm về tính tam diện của ngôn ngữ, Peirce và Morris đã gắn tín hiệu với những nhân tố bên ngoài tín hiệu.

Năm 1938, ngữ dụng học chính thức ra đời với tư cách một ngành khoa học chuyên nghiên cứu cách sử dụng ngôn ngữ trong giao tiếp để đạt được những mục tiêu cụ thể. Dụng học quan tâm đến các vấn đề: Hội thoại, lập luận trong hội thoại, ý nghĩa của phát ngôn. Hành động ngôn ngữ là đối tượng của dụng học. So với số lượng rất phong phú của các hành động ngôn ngữ thì hành động thuộc nhóm ngữ vi được đi sâu nghiên cứu chưa nhiều, đặc biệt là hành động khuyên và hỏi đáp lời khuyên.

1.3. Xã hội loài người phát triển không ngừng nhờ việc học tập và trau dồi kiến thức kinh nghiệm của thế hệ trước cho thế hệ sau. Việc học tập sử dụng ngôn ngữ làm công cụ cơ bản để thực hiện. Ngoài lĩnh vực học tập, con người còn sống trong các môi quan hệ đa dạng, phức tạp. Các môi quan hệ tạo ra môi trường sống thường xuyên của các cá nhân, ảnh hưởng đến sự hình thành nhân cách và xu hướng hành động của họ. Trong cuộc sống, mỗi người

phải có cách xử thế đúng đắn, vì thế con người tự xây dựng những chuẩn mực quy ước và yêu cầu thích hợp với văn hóa, chuẩn mực đạo đức, phù hợp với các lĩnh vực, các ngành nghề khác nhau. Đó là phép lịch sự.

Phép lịch sự là một biểu hiện của quan hệ liên nhân trong tương tác, làm cho cuộc tương tác xã hội được hài hòa, các cá nhân tham dự tương tác dễ chịu, thỏa mái và góp phần đưa cuộc tương tác đến thành công. Nhiều nhà nghiên cứu ngữ dụng học coi lịch sự như một nguyên tắc giao tiếp bên cạnh nguyên tắc hợp tác (cooperative principle) trong hội thoại và gọi là nguyên tắc lịch sự (principle of politeness). Mặt khác, trong đời sống văn hóa người Việt, việc lựa chọn các phương thức diễn đạt của người nói sao cho khéo léo là việc xưa nay được khuyến khích.

1.4. Vậy, thái độ khuyến răn như thế nào để đạt được hiệu quả cao nhất, giúp cho đối tượng dễ dàng tiếp nhận nhất đòi hỏi người đưa ra lời khuyên cần có sự khéo léo, tế nhị, kinh nghiệm và sự phù hợp với từng đối tượng tiếp nhận khác nhau. Người tiếp nhận lời khuyên sẽ hồi đáp lời khuyên như thế nào để đạt được những hiệu quả giao tiếp nhất định. Phép lịch sự của lời khuyên và sự hồi đáp lời khuyên được đưa ra như một vấn đề tối quan trọng. Bởi lẽ, song song với quá trình giao lưu kinh tế của các quốc gia là quá trình giao lưu văn hóa mà một phần trong đó là ngôn ngữ thì việc nghiên cứu về tiếng Việt nói chung và nghiên cứu về lịch sự của lời khuyên và hồi đáp lời khuyên trong tiếng Việt nói riêng là một vấn đề thực sự cần thiết trong việc giữ gìn bản sắc văn hóa Việt.

Với lòng yêu thích và say mê mong muốn được tìm hiểu ngôn ngữ quý báu của dân tộc, đồng thời muốn tìm hiểu sâu hơn về cách sử dụng lời khuyên và hồi đáp lời khuyên trong truyện của một số nhà văn đương đại, tôi quyết định chọn đề tài: ***Lịch sự của lời khuyên và hồi đáp lời khuyên trong truyện Việt Nam hiện đại***

2. LỊCH SỬ VẤN ĐỀ

Hành động khuyên nằm trong nhóm điều khiển cùng với các tiểu loại hành động ngôn ngữ như ra lệnh, sai bảo, đề nghị, van nài...Đích ở lời của hành động điều khiển là người nói đặt người nghe vào trách nhiệm thực hiện một nội dung nào đó bằng lời nói hoặc một hành động vật lý khác. Lực ngôn trung chung cho các nhóm hành động này là làm cho thực tại tương thích với lời nói theo chủ ý của người nói. Trong lịch sử nghiên cứu ngữ dụng học, nhiều nhà nghiên cứu ngôn ngữ học đã từng đưa ra các quan điểm khác nhau về lịch sự trong nhóm hành động này.

Bàn về tính lịch sự cần đặc biệt chú ý tới các nhà nghiên cứu dụng học hành đầu như R.Lakoff, G.N.Leech, P.Rown, S.Levinson, J.Thomas, G.Yule... Đây là những nhà nghiên cứu coi lịch sự mang tính phổ quát (phổ niệm) mà mỗi cá nhân lựa chọn trong hoạt động giao tiếp.

R.Lakoff (1973) là một trong những người đặt nền móng cho việc nghiên cứu lịch sự trong ngôn ngữ. Tác giả đưa ra quan niệm rằng lịch sự chính là tôn trọng nhau. Theo R.Lakoff, quy tắc lịch sự trong giao tiếp có thể chia ra thành ba quy tắc nhánh. Thứ nhất là quy tắc lịch sự quy thức (formal politeness rule). Quy tắc thứ hai là quy tắc dành cho người đối thoại sự lựa chọn (Offer optionaly). Quy tắc thứ ba là quy tắc khuyến khích tình cảm bạn bè (Encourage fellings of camaraderie).

G.Leech (1983) cho rằng các hoạt động giao tiếp phải tuân theo một nguyên tắc cơ bản: *Tối thiểu hóa những lời nói bất lịch sự và tối đa hóa những lời nói lịch sự*. Đó chính là nguyên tắc lịch sự (Principle of Politeness). Nguyên tắc này dựa trên 2 khái niệm cơ bản là cái *lợi* (benefit) và cái *thiệt* (cost) giữa người nói và người nghe do ngôn ngữ gây nên. Do vậy, sự thay đổi mức độ *lợi- thiệt* trong một phát ngôn sẽ làm thay đổi mức độ lịch sự trong lời nói.

P.Brown và S.Levinson xây dựng lý thuyết về lịch sự của mình năm 1978 trong cuốn *Politeness- Some Universals in language Usage* (Lịch sự - Một vài phổ niệm trong sử dụng ngôn ngữ), sau đó sửa chữa trong lần xuất bản năm 1987. Trong tài liệu này, hai tác giả xây dựng lý thuyết của mình trên cơ sở khái niệm thể diện (face) mượn của E.Goffman. Theo đó, “Thể diện là hình ảnh về ta công cộng mà mỗi thành viên (trong xã hội) đều muốn mình có được” [10, 264].

P.Brown và S.Levinson quan niệm rằng thể diện được tạo nên bởi hai mặt có tính hỗ trợ và gắn kết chặt chẽ với nhau là thể diện âm tính và thể diện dương tính. Thể diện âm tính được xác định là “sự mong muốn của người khác tôn trọng lãnh địa riêng tư, quyền tự chủ, quyền tự do hành động và quyền từ chối” [12, tr.17]. Thể diện dương tính là “mong muốn hình ảnh cái tôi của mình được người khác xác nhận, bênh vực, ủng hộ” [12, tr.17]. Hai mặt này luôn song hành, bổ sung cho nhau theo kiểu quan hệ “cộng sinh” trong hoạt động giao tiếp. Lý thuyết của P.Brown và S.Levinson cho đến nay được xem là nhất quán, có ảnh hưởng rộng rãi nhất, có hiệu quả nhất đối với việc nghiên cứu về phép lịch sự. Tuy nhiên mỗi nền văn hóa khác nhau thì sự biểu hiện của phép lịch sự cũng có nhiều nét dị biệt, tương ứng với đặc điểm mỗi dân tộc và gắn liền với văn hóa.

Ở Việt nam, bắt đầu từ những năm 90, vấn đề lịch sự trong ngôn ngữ nói chung và trong các hành động thuộc nhóm điều khiển nói riêng đã được quan tâm nghiên cứu. Người mở đầu cho xu hướng này là tác giả Nguyễn Đức Dân (1998) với công trình *Ngữ dụng học*. Ông đề cập đến nguyên lý lịch sự khi bàn luận về vấn đề thể diện trong lý thuyết của P.Brown và S.Levinson. Ông cũng đồng thời chỉ ra những điểm chưa thỏa đáng trong lý thuyết lịch sự của G.Leech.

Sau đó, nhà nghiên cứu Nguyễn Thiện Giáp (2000) đã đề cập đến vấn đề lịch sử trong giao tiếp tiếng Việt trong cuốn *Dụng học Việt ngữ*. Tác giả khẳng định lịch sử như một chuẩn mực xã hội và tính lịch sử “không chỉ thể hiện trong lời nói mà còn thể hiện ở giọng, ở điệu” [18, tr19]. Những nguyên tắc chung trong tương tác xã hội được tác giả đề cập đến là “sự tế nhị, sự khoan dung, sự khiêm tốn, sự cảm thông với người khác” [18, tr102]. Tác giả cũng đồng thời xác nhận rằng, ngoài lịch sử là chuẩn mực xã hội thì còn có một kiểu lịch sử nữa được thực hiện và “để miêu tả kiểu lịch sử này cần biết khái niệm diện (face) [18, tr106]. Khái niệm thể diện theo hướng phân tích của tác giả thực chất là quan niệm về lịch sử của P.Brown và S.levison.

Đỗ Hữu Châu (2001) trong cuốn *Đại cương ngôn ngữ học* (Tập 2- *Ngữ dụng học*) trình bày một cách rõ ràng, đầy đủ các quan điểm về lịch sử. Phần lớn ngữ liệu được phân tích trong công trình chủ yếu là tiếng Anh nhưng đây có thể coi là tài liệu tham khảo đầy đủ nhất về vấn đề lịch sử trong giao tiếp bằng ngôn ngữ. Tác giả nhấn mạnh rằng lịch sử là vấn đề văn hóa. Với mỗi nền văn hóa khác nhau, quan điểm về lịch sử cũng có điểm khác biệt, thậm chí đối lập. Và như vậy, các quy tắc lịch sử của R.Lakoff và S.Levinson không phải đều đúng trong các cộng đồng ngôn ngữ.

Cho tới nay, Vũ Thị Thanh Hương được coi là người nghiên cứu chuyên sâu nhất về lịch sử trong tiếng Việt. Một số công trình nghiên cứu của tác giả như *Giới tính và lịch sử* (1999), *Lịch sử và phương thức biểu hiện tính lịch sử trong lời cầu khiến tiếng Việt* (2000), *Khái niệm thể diện và ý nghĩa đối với việc nghiên cứu ứng xử ngôn ngữ* (2002)... đã đề cập sâu sắc đến vấn đề này. Từ thực tế nghiên cứu, tác giả khẳng định “lịch sử bao gồm hai bình diện cơ bản là lịch sử lễ độ hay lịch sử tối thiểu (có nội dung chính là lễ phép, đúng mực) và lịch sử chiến lược hay lịch sử xã giao (lễ phép, tế nhị)’ [13, tr50]. Các cách thể hiện lịch sử là đúng mực, lễ phép, khéo léo, tế nhị có mối

quan hệ đan xen, bao hàm nhau, nhưng không đồng nhất mà theo kiểu vừa bao hàm vừa khác biệt như những tập hợp có bộ phận giao nhau. Cả hai bình diện lịch sử chiến lược và lịch sử chuẩn mực hình thành nên khái niệm lịch sử trong tiếng Việt.

Tác giả Vũ Tiến Dũng (2007) trong công trình *Lịch sử trong tiếng Việt và giới tính* cũng đã thảo luận các mô hình lịch sử của R.Lakoff, G.Leech, P.Brown và S.Levinson từ đó tác giả tập trung vào nghiên cứu quan hệ giữa lịch sử và giới tính, trong đó chỉ rõ mối quan hệ giữa xung hô và lịch sử và sự khác biệt trong cách xung hô lịch sử giữa nam giới và nữ giới; một số chiến lược lịch sử của người Việt trong việc từ chối lời cầu khiến cạnh tranh và sự khác biệt giữa nam giới và nữ giới. Công trình này có đề cập đến hành động khuyến của người Việt ở mức độ khái quát trong tương quan với các hành động cầu khiến cạnh tranh khác. Nền tảng lý luận vững chắc cùng với khả năng khái quát hóa từ các trường hợp giao tiếp cụ thể đã giúp tác giả đưa ra được những nhận định có tính thuyết phục về lịch sử trong tiếng Việt với những yếu tố cấu thành nó và khác biệt trong cách thức ứng xử giữa nam giới và nữ giới trong các lĩnh vực khác nhau. Năm 2015, vấn đề lịch sử còn được khai thác ở những khía cạnh khác khi tác giả trình bày suy nghĩ quan điểm trong bài viết *Khéo léo, khiêm nhường- chiến lược lịch sử trong giao tiếp tiếng Việt biểu hiện qua ca dao tục ngữ, thành ngữ* [16, tr28-37]. Năm 2016, tác giả có bài viết *Lễ phép, đúng mực- Lịch sử chuẩn mực trong giao tiếp tiếng Việt biểu hiện qua ca dao, tục ngữ, thành ngữ* [17, tr80- 86].

Việc tìm hiểu lịch sử trong giao tiếp, đặc biệt là lịch sử trong nhóm hành động điều khiển trên ngữ liệu tiếng Việt (trong văn học cũng như trong thực tế giao tiếp) đã được các tác giả thực hiện khá thành công. Tuy nhiên, các công trình nghiên cứu về lời khuyến vẫn còn khá khiêm tốn. Có thể kể đến luận văn của tác giả Nguyễn Thị Thu Thủy nghiên cứu về *Lịch sử của lời mời*

và từ chối lời mời trong giao tiếp tiếng Việt. Trần Thị Lan Anh nghiên cứu về *Lịch sử của lời khen và cách thức tiếp nhận lời khen trong giao tiếp tiếng Việt*. Nguyễn Thị Phương Anh nghiên cứu về *Lịch sử của lời hứa và cách tiếp nhận lời hứa trong giao tiếp tiếng Việt*. Kế thừa và phát huy những thành tựu đã có, luận văn tiếp tục nghiên cứu một cách hệ thống hơn về lịch sử của lời khuyên và hồi đáp lời khuyên trong một số tác phẩm văn học Việt Nam hiện đại, từ đó khám phá nét đặc sắc trong việc sử dụng lời khuyên của tác giả và sự đóng góp của nhà văn đương đại với kho tàng ngôn ngữ dân tộc trong tiến trình hiện đại hóa.

3. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU

3.1. Đối tượng nghiên cứu

Lời khuyên và sự hồi đáp lời khuyên trong một số tác phẩm truyện Việt Nam hiện đại.

Lịch sử của lời khuyên và hồi đáp lời khuyên của các nhân vật giao tiếp trong một ngữ cảnh cụ thể.

3.2. Phạm vi nghiên cứu

Nghiên cứu lời khuyên và hồi đáp lời khuyên trong truyện của một số nhà văn đương đại, cụ thể là:

Tuyển tập Nguyễn Minh Châu

Tuyển tập Nguyễn Khải

Truyện ngắn Nguyễn Huy Thiệp

Một số các truyện ngắn của các tác giả: Nguyễn thị Thu Huệ, Nguyễn Ngọc Tư, Đỗ Hoàng Diệu và một số tác giả khác.

4. MỤC ĐÍCH, NHIỆM VỤ NGHIÊN CỨU

4.1. Mục đích

Vận dụng lý thuyết lịch sử đã được thừa nhận một cách rộng rãi, luận văn hướng tới việc tìm hiểu, xác định tính lịch sử của lời khuyên và hồi đáp lời khuyên trong một số truyện Việt Nam hiện đại.

4.2. Nhiệm vụ

Từ mục đích nghiên cứu như đã xác định, luận văn hướng tới các nhiệm vụ nghiên cứu sau:

- Tìm hiểu một số quan điểm khác nhau về lịch sử của các nhà nghiên cứu lịch sử trong giao tiếp trên thế giới và Việt Nam
- Thống kê lời khuyên được sử dụng trong truyện ngắn của một số nhà văn đương đại
- Trên cơ sở lý thuyết của các nhà nghiên cứu đã thu thập, chúng tôi phân loại, mô hình hóa các hình thức ngôn ngữ thể hiện hành động khuyên và hồi đáp lời khuyên trong truyện ngắn của một số nhà văn đương đại.

5. Ý NGHĨA CỦA LUẬN VĂN

5.1. Ý nghĩa lý luận

- Luận văn giới thiệu một cách có hệ thống những vấn đề lý thuyết về hành động ngôn ngữ, hội thoại, vấn đề lịch sử và lịch sử trong giao tiếp tiếng Việt. Bước đầu luận văn xác định tính lịch sử trong hành động khuyên và hồi đáp lời khuyên trong các tác phẩm văn học Việt Nam hiện đại.

- Luận văn giải thuyết những vấn đề liên quan đến hành động khuyên trong tương quan với lịch sử, góp phần làm rõ thêm vấn đề lý luận lịch sử của lời khuyên và hồi đáp lời khuyên trong giao tiếp.

5.2. Ý nghĩa thực tiễn

Kết quả nghiên cứu của luận văn nếu có tính khả chấp sẽ là tài liệu tham khảo cho sinh viên và những người quan tâm đến vấn đề lịch sử của hành động khuyên và hồi đáp lời khuyên trong giao tiếp tiếng Việt.

6. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Để thực hiện đề tài này, luận văn đã sử dụng các phương pháp nghiên cứu sau:

- Phương pháp khảo sát thống kê: chúng tôi tiến hành thống kê tất cả lời khuyên và hồi đáp lời khuyên trong những hoàn cảnh giao tiếp cụ thể và phân loại chúng theo những tiêu chí đã được xây dựng.
- Phương pháp miêu tả, phân tích: Miêu tả đặc điểm cấu tạo và đặc điểm chức năng, ý nghĩa của lời khuyên và hồi đáp lời khuyên trong truyện Việt Nam hiện đại
- Phương pháp so sánh đối chiếu: So sánh đối chiếu mô hình của lời khuyên với các mô hình khác có nội dung và hình thức thể hiện gần giống với lời khuyên như thỉnh cầu, ra lệnh...
- Phương pháp phân tích diễn ngôn: Phân tích các vấn đề thuộc cấu trúc, mạch lạc, liên kết của các đơn vị ngôn ngữ trong hội thoại nhằm tìm ra ý nghĩa, mục đích của nhân vật giao tiếp.
- Phương pháp quy nạp: Từ những hiện tượng cụ thể khái quát thành những vấn đề mang tính lý luận về hành động khuyên và hồi đáp lời khuyên trong giao tiếp.

7. CẤU TRÚC CỦA LUẬN VĂN

Ngoài phần Mở đầu và Kết luận, cấu trúc của luận văn được triển khai thành 3 chương:

Chương 1. Cơ sở lý luận

Chương 2. Lịch sử của lời khuyên trong một số truyện Việt Nam hiện đại.

Chương 3. Lịch sử của hồi đáp lời khuyên trong một số truyện Việt Nam hiện đại.

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ THUYẾT

1.1. Lý thuyết hành động ngôn ngữ

1.1.1. Khái quát về hành động ngôn ngữ

Thông thường, người ta thường hay đối lập giữa nói và làm, thậm chí người Việt chúng ta còn quan niệm *nói* và *làm* là hai phạm trù khác hẳn nhau. Người Việt có câu:

Ăn như rồng cuốn

Nói như rồng leo

Làm như mèo mửa.

Làm là hành động thực tế, còn ngôn ngữ chỉ dùng để biểu hiện, diễn tả, thông báo điều gì đó. Thực tế cho thấy, nói cũng là một hoạt động. Hoạt động lời nói là một phần một dạng trong hoạt động đời sống của con người. Tư tưởng này được Hegel đề cập đến từ lâu. Ông viết: “Lời nói thực chất là những hoạt động diễn ra giữa những con người, cho nên nó không phải là trống rỗng” (Dẫn theo [21]).

Người đầu tiên phát hiện ra bản chất của hành động trong lời nói là J.L.Austin (và sau đó là Searle) vào những năm 60 của thế kỉ XX.

Theo đó, bất kì một hành động nào nói ra đều để thực hiện một hành động cụ thể nào đó. việc nghiên cứu ngôn ngữ là tìm bản chất hành động của lời nói. Tiếp nhận những kiến giải của trường phái phân tích Anh, Austin là người đầu tiên xây dựng cơ sở lý thuyết cho hành động ngôn ngữ. Trong công trình nghiên cứu *How to do things with words* (có thể tạm dịch : Người ta hành động như thế nào bằng lời nói), Austin bày tỏ quan điểm “ To say is to do some thing”. Quan điểm này được hiểu là: Khi chúng ta nói năng tức là chúng ta hành động. Chúng ta thực hiện một hành động đặc biệt mà phương tiện là ngôn ngữ. Đó là hành động ngôn ngữ. Như chúng ta đã biết, nói năng là một hành động và hành động nói là hành động được thực hiện bằng lời nói khi nói. Khi gặp một người quen, ta nói: *Chào anh, chào chị* tức là chúng ta đã thực hiện hoạt động chào. Khi ta *cảm ơn, xin lỗi, sai khiến...* là chúng ta thực hiện hành động cảm ơn, xin lỗi, sai khiến... Trong đời sống giao tiếp,

chúng ta có thể nói (hoặc viết) nhằm những mục đích nhất định: khuyên, hỏi, trần thuật, sai khiến, xin, hứa, mời chào, xin lỗi, cảm ơn, giải thích, phàn nàn...

Theo Austin, hành động ngôn ngữ gồm ba loại: Hành động tạo lời (Locutionary act), hành động mượn lời (Perlocutionary act) và hành động ở lời (Illocutionary act).

1.1.1.1. Hành động tạo lời (Locutionary act)

Hành động tạo lời là hành động lựa chọn và sử dụng các yếu tố ngôn ngữ (âm, từ, cụm từ, câu...) để tạo ra lời nói theo những quy tắc nhất định của một cộng đồng dân tộc. Như vậy với hành động tạo lời, chúng ta hình thành nên những biểu thức ngôn ngữ có nghĩa. Hiển nhiên là tạo ra phát ngôn đúng mới được coi là thực hiện hành động tạo lời thành công. Việc một người chưa nắm rõ về tiếng Việt tạo ra một phát ngôn không đúng về ngữ nghĩa, ngữ pháp thì chưa thể hoàn thành hành động tạo lời. Chẳng hạn, người nước ngoài mới tập nói tiếng Việt tạo ra phát ngôn:

Hay chỉ cho toi duong vao Truong dai hoc Tay Bac.

Phát ngôn này chưa hoàn thành hành động tạo lời. Chỉ khi được sửa lại thành : “ Hãy chỉ cho tôi đường vào Trường Đại học Tây Bắc” thì người nói mới hoàn thành hành động tạo lời. Sản phẩm của hành động tạo lời là đối tượng nghiên cứu của cú pháp tiền dụng học.

1.1.1.2. Hành động mượn lời (Perlocutionary act)

Khi nói về nội dung diễn ngôn, chúng ta nói đến đích tác động của hoạt động giao tiếp. Hành động ngôn ngữ liên quan đến đích tác động của diễn ngôn là hành động mượn lời (hành động xuyên ngôn). Hành động mượn lời là hành động phát ra lời nói nhằm đạt được hiệu quả nằm ngoài lời đó, tức là mượn phương tiện ngôn ngữ để gây ra một hiệu quả nào đó ngoài ngôn ngữ nào đó như biến đổi trong nhận thức, trong tâm lý, trong hành động vật lý có thể quan sát được ở người nghe, người nhận hoặc ở chính người nói.

(1) Ví dụ: Sp1: *Đóng cửa lại!*

Sp2: *Đứng dậy đóng cửa, bực tức, khó chịu, cần nhân.*

Chức năng hành động của giao tiếp được thực hiện nhờ các hiệu quả mượn lời của phát ngôn. Có những hiệu quả mượn lời là đích của hành động

tạo lời. Hành động vật lý *đóng cửa* là hiệu quả mượn lời của hành động tại lời mệnh lệnh: *Đóng cửa lại* nhưng có những hiệu quả không thuộc đích của hành động tại lời như khó chịu, bức tức, càu nhàu, gắt gỏng khi nghe mệnh lệnh, đây cũng là hiệu quả thuộc về hành động mượn lời.

Thực tế giao tiếp cho thấy những hành động mượn lời khá phức tạp, chẳng hạn, trong lớp học, khi một bạn học sinh hét lên: *Tớ bị mất cái ví rồi* thì hành động thông báo này có thể gây ra những tác động tâm lý khác nhau: có người tỏ ra thông cảm với khổ chủ, có người mừng thầm trong bụng, còn nếu kẻ trộm là học sinh trong lớp thì thấy chột dạ, lo lắng... Những tác động tâm lý này do hiệu quả ngoài lời tạo ra. Ví dụ, Trong tác phẩm *Tắt đèn* của Ngô Tất Tố, sau phát ngôn của chị Dậu:

(2) Hay là xin cụ đỡ con hai đồng, lời lãi thế nào con cũng xin vâng, chỉ độ hai phiên chợ nữa, mấy con chó ấy cứng cáp, bán được, thì con xin nộp cụ.

Vợ chồng Nghị Quế có thể hí hửng, sung sướng vì có cơ hội mua được cả con bé Tí và đàn chó với giá rẻ mạt. Đây chính là hành động mượn lời.

Như vậy, hành động mượn lời không thuộc bản thân ngôn ngữ. Và hiệu quả của hành động ngôn ngữ này đôi khi rất phân tán, khó kiểm soát, nó nằm ngoài ý định và tiên đoán của người tham gia hoạt động giao tiếp.

1.1.1.3. Hành động ở lời (*Illocutionary act*)

Hành động ở lời (hành động ngôn trung) là hành động mà đích của nó nằm ngay trong việc tạo nên phát ngôn được nói (viết) ra. Đó là những hành động người nói thực hiện ngay khi nói năng. Hành động ở lời được thực hiện nhờ hiệu lực giao tiếp của phát ngôn. Hiệu quả của chúng là những hiệu quả thuộc ngôn ngữ, có nghĩa là chúng gây ra một phản ứng ngôn ngữ tương ứng với chúng ở người nhận. Trong thực tế, nhân vật giao tiếp khi tạo ra phát ngôn bao giờ cũng nhằm thực hiện một hành động nào đó (trực tiếp hoặc gián tiếp). Do vậy, hành động ở lời vô cùng đa dạng: *hỏi, yêu cầu, xin phép, thỉnh cầu, đề nghị, quyết định, miêu tả, chấp thuận, từ chối*... Và trong hoạt động giao tiếp bình thường các phát ngôn của nhân vật giao tiếp không chỉ nối tiếp nhau về nội dung giao tiếp mà còn phải liên kết với nhau về hành động ở lời.

Có như vậy thì cuộc giao tiếp mới đảm bảo phương châm quan hệ trong cộng tác hội thoại.

Đích của hành động ở lời được gọi là đích ở lời và nếu đích đó được thỏa mãn thì ta có hiệu quả ở lời. Dấu hiệu của hiệu quả ở lời là lời hồi đáp của người tiếp nhận hành động ở lời, tức người nghe.

Ví dụ:

(3) *Cậu làm bài tập chưa?*

Sp2: *Rồi*

Hiệu quả của hành động tại lời trong ví dụ (3) thể hiện ở phát ngôn trả lời của Sp2: *Rồi*.

Đặc điểm của hành động ở lời là có ý định (đích), có tính *quy ước*, có thể chế mặc dù quy ước và thể chế không được diễn đạt hiển ngôn nhưng mọi người trong cộng đồng ngôn ngữ vẫn tuân thủ một cách không tự giác. Chẳng hạn người Việt hỏi là để thể hiện sự quan tâm và dần dần một số câu hỏi được ước định trở thành lời chào giữa những người đã quen biết nhau. Ví như khi ta gặp một người quen, ta biết họ đang trên đường đi chợ về, mang theo nhiều đồ như rau, thịt, cá..., ta vẫn hỏi:

(4) *Mua nhiều đồ ăn vậy?*

Hình thức phát ngôn ở ví dụ (4) là câu hỏi nhưng đích phát ngôn là lời chào. Tùy thuộc vào hoàn cảnh giao tiếp, có một số lời mời mang tính xã giao của người Việt nhưng đích của các lời mời xã giao đó trong một hoàn cảnh giao tiếp cụ thể có thể là lời chào .

Hành động ở lời làm thay đổi tư cách pháp nhân của người đối thoại, chúng đặt các nhân vật giao tiếp vào trách nhiệm hoặc quyền lợi mới so với thời điểm trước khi hành động này được thực hiện. Chẳng hạn, khi thực hiện hành động mời, người nói đặt người nghe vào quyền lợi được thực hiện nội dung lời mời, khi thực hiện hành động khuyên, tùy từng hoàn cảnh giao tiếp, người nói hướng người nghe vào việc thay đổi một suy nghĩ hay hành động của cá nhân, thông thường, hành động khuyên thường đi theo chiều hướng tích cực.

Hiểu theo nghĩa hẹp, hành động ngôn ngữ thực chất là hành động ở lời-hành động người nói thực hiện ngay khi phát ngôn được phát ra. Người nắm được một ngôn ngữ, không chỉ là nắm được âm, từ ngữ, câu... mà còn phải nắm được những quy tắc điều khiển các hành động ở lời của ngôn ngữ đó. Chẳng hạn, chúng ta phải biết *hỏi*, biết *yêu cầu*, *thỉnh cầu*, biết *xin lỗi*, *cảm ơn*... đúng lúc, đúng chỗ, phù hợp với ngữ cảnh, mới là biết sử dụng ngôn ngữ đó.

1.1.2. Phân loại hành động ngôn ngữ

Có nhiều hành động ở lời khác nhau nhưng giữa chúng vẫn có những hiệu lực chung. Vì vậy, có thể quy chúng về một số nhóm hành động ở lời nhất định. Nhà triết học Anh, Searle đã tiến hành phân loại hành động ngôn ngữ căn cứ vào 12 tiêu chí trong đó có bốn tiêu chí phân loại cơ bản sau:

- 1, Đích ngôn trung, tức là đích của hành động ngôn ngữ.
- 2, Hướng khớp ghép lời với thực tại.
- 3, Trạng thái tâm lý được thể hiện. Tiêu chí này yêu cầu người nói phải chân thành trong nội dung phát ngôn.
- 4, Nội dung mệnh đề, tức bản chất nội dung của hành động. Chẳng hạn, người nói sẽ thực hiện hành động nào đó là đặc trưng nội dung của mệnh đề hứa, còn người nghe thực hiện hành động nào đó là đặc trưng về nội dung mệnh đề của hành động khuyên (trong trường hợp quan hệ vai giao tiếp giữa người nói và người nghe là quan hệ ngang vai hoặc quan hệ dưới vai).

Từ 4 tiêu chí cơ bản này Searle tổng kết thành năm nhóm hành động ngôn ngữ cơ bản sau đây:

1.1.2.1. Hành động trình bày

Thông qua phát ngôn, người nói xác nhận sự có mặt hoặc vắng mặt của sự vật hiện tượng. Nhóm hành động trình bày gồm các hành động cụ thể như: *Kể*, *miêu tả*, *thông báo*, *mách*, *báo cáo*, *xác nhận*, *khẳng định*, *phủ nhận*...

Chúng ta có thể xét lời của nhân vật chị Dậu trong cuộc giao tiếp với vợ chồng Nghị Quế:

(5) *Á! Thưa cụ có! Nhưng nó mới đẻ, con nó hãy còn non lắm, có bán không ai mua. Nếu có người mua chó chúng con đã không phải bán con cháu!*
[35, tr25]

Các phát ngôn trong ví dụ (5) thuộc nhóm hành động trình bày. Đây là lời giải bày về tình trạng cơ cực đến bước đường cùng của gia đình chị Dậu trong kì sưu thuế, trong đó chất chứa bao nỗi khổ đau, buồn tủi, xót xa.

1.1.2.2. Hành động điều khiển

Bản chất của hành động điều khiển là người nói khiến người nghe thực hiện một yêu cầu hoặc mệnh lệnh nào đó bằng hành động hoặc lời nói. Lực ngôn trung chung cho các nhóm hành động ngôn ngữ này là làm cho thực tại tương thích với lời nói (direction of fit). Nhóm này bao gồm các tiểu loại hành động ngôn ngữ như *ra lệnh, yêu cầu, sai bảo, chỉ bảo, đề nghị, thỉnh cầu, van nài, xin phép...*

Về cấu trúc của hành động ngôn ngữ điều khiển Evrin- Tripp (1976), Brown và Levinson (1978), Blum- Bulka (1982) và nhiều nhà lý thuyết hành động ngôn ngữ cho rằng những phát ngôn điều khiển thường có hai phần:

Thành phần cốt lõi (the core request hay head act) và thành phần điều biến lực ngôn trung (periphera element). (Dẫn theo [21])

Thành phần cốt lõi là mệnh đề chính, đơn vị độc lập với các thành phần khác biểu thị đích ngôn trung, làm thành bản chất hành động ngôn ngữ điều khiển. Các thành phần điều biến lực ngôn trung là các yếu tố ngôn ngữ kèm theo hoặc xuất hiện trước/ sau mệnh đề chính. Chúng không thay đổi nội dung mệnh đề nhưng khiến cho lực ngôn trung tăng cường hoặc làm yếu đi bằng những điều chỉnh cú pháp hoặc từ pháp. Có thể chia thành các thành phần điều biến lực ngôn trung này thành hai nhóm con: Nhóm điều biến nội bộ (internal modification) và nhóm điều biến ngoại vi (external modification).

Nhóm thành phần điều biến nội bộ thuộc cấp độ từ, nằm ngay trong phát ngôn có chứa mệnh đề chính. Đó là từ xưng hô và các tiểu từ tình thái. Thành phần điều biến ngoại vi thuộc cấp độ câu, nằm trước hoặc sau phát ngôn chứa mệnh đề chính. Đó là lời mở đầu, lời rào đón, chèn - đệm... giúp làm tăng hoặc giảm nhẹ hiệu lực điều khiển.

Thực tế giao tiếp cho thấy, trong nhiều trường hợp khác nhau, đích ngôn trung của phát ngôn có thể không được người nhận thực hiện. Lời của nhân vật Tơ trong cuộc đối thoại với Hàn: *Chớ không có đây, mời cậu về nhà cho mát [28,tr238]* là lời đề nghị. Phát ngôn này của Tơ đặt Hàn phải vào trách nhiệm thực hiện hành động nêu trong nội dung mệnh đề (về cho mát). Tuy nhiên vì nhân vật Hàn mong muốn được tiếp tục ở lại để thực hiện mục đích tán tỉnh Tơ nên anh ta đã thực hiện hành động đề nghị khác: *Cô cứ để mặc tôi. Tôi đứng xem cô hái dâu để học hái, cô dạy tôi hái nhé [tr238]*. Theo lý thuyết hội thoại, rõ ràng tính chất cộng tác được thể hiện khá rõ ràng ở việc các nhân vật giao tiếp luân phiên nhau thực hiện các hành động ngôn ngữ tương ứng để đạt được mục đích giao tiếp. Nhìn từ lý thuyết lịch sự, lời của Tơ và Hàn đều có tính lịch sự.

1.1.2.3. Hành động cam kết

Thông qua phát ngôn, người nói tự đặt mình vào trách nhiệm phải thực hiện một hành động trong tương lai. Nhóm cam kết gồm các hành động: *Hứa, đe dọa, cam đoan, cam kết...*

Trong thực tế, hành động cam kết tồn tại dưới nhiều dạng thức khác nhau, cả trực tiếp và gián tiếp. Do đó, trong thực tế giao tiếp, người ta có thể dùng các hành động ngôn ngữ trực tiếp hoặc hành động ngôn ngữ gián tiếp để cam kết với các nội dung mệnh đề khác nhau. Tuy vậy, nhóm hành động này phải thỏa mãn được yêu cầu cơ bản nhất là bản thân người nói khi thực hiện hành động ngôn ngữ phải có niềm tin rằng, nội dung mệnh đề sẽ được thực hiện. Chẳng hạn, khi hứa, người nói phải có lòng tin và quyết tâm rằng điều được nói đến trong nội dung mệnh đề được thực hiện; khi cam đoan, người nói cần chắc chắn về điều mình đã trình bày và chịu trách nhiệm về điều đó.

1.1.2.4. Hành động bộc lộ

Thông qua phát ngôn, người nói bộc lộ cảm xúc của mình trước một sự vật, hiện tượng. Nhóm bộc lộ gồm một số hành động: Khen, chê, phê bình, cảm ơn, xin lỗi, than phiền....

Đích ở lời là người phát thông qua phát ngôn của mình để bày tỏ một trạng thái tâm lý (trạng thái tâm lý này thay đổi theo từng hành động). Nội

dung mệnh đề là hành động hoặc tính chất nào đó có tư cách là nguồn gây ra cảm xúc của người phát.

Trong *Truyện Kiều*, Nguyễn Du viết: *Đau đớn thay phận đàn bà/ Lời rằng bạc mệnh cũng là lời chung*. Khi thực hiện hành động nói trên, Nguyễn Du đã bộc lộ nỗi xót thương của cá nhân cho số phận của người phụ nữ trong chế độ phong kiến (ông đã thực hiện hành động biểu cảm).

1.1.2.5. Hành động tuyên bố

Thông qua phát ngôn, người nói làm cho nội dung mệnh đề trở nên có hiệu lực (trở thành hiện thực). Nhóm tuyên bố gồm một số hành động: *Tuyên bố, tuyên án, buộc tội...* Ví dụ trong một cuộc họp, ngay sau khi chủ tọa nói: *Chúng ta tiến hành làm việc* thì nội dung mệnh đề *tiến hành làm việc* trở nên có hiệu lực, những thành viên tham gia cuộc họp phải tiến hành công việc ngay sau phát ngôn đó.

1.1.3. Điều kiện thực hiện hành động ở lời

Vì hành động ngôn ngữ là hành động xã hội nên chúng ta chỉ có thể thực hiện được khi đảm bảo những điều kiện cần thiết. Theo Searle, thực hiện hành động ngôn ngữ cần đảm bảo những điều kiện cơ bản sau đây, mà ông gọi là các điều kiện thỏa mãn.

1.1.3.1. Điều kiện nội dung mệnh đề (*content condition*)

Điều kiện nội dung mệnh đề chỉ ra bản chất nội dung của hành động ngôn ngữ. Nội dung mệnh đề có thể là *mệnh đề đơn giản* (đối với các hoạt động xác tín, miêu tả) hay một hàm mệnh đề (đối với câu hỏi khép kín: trả lời *có hoặc không; phải hoặc không phải*). Gọi là hàm mệnh đề vì phát ngôn tương ứng với hành động đưa ra hai khả năng (tương tự như hai biến...) Người ta chọn lấy một mà trả lời. Nội dung của mệnh đề có thể là một hành động của người nói (như hứa, thề cam kết) hay hoạt động của người nghe (ra lệnh, yêu cầu, đề nghị).

Ví dụ:

(6) *Hôm nay con bỏ học đi chơi có đúng không?*

Với phát ngôn (6), người nhận có thể lựa chọn hai câu trả lời tương ứng với hành động và suy nghĩ mà người nhận muốn thể hiện, đó là *đúng* hay *không đúng*.

Đây được coi là điều kiện cụ thể và cơ bản cho việc thực hiện hành động ngôn ngữ. Chẳng hạn, để thực hiện hành động hứa, người phát phải xác định xem hành động nào của mình sẽ thực hiện trong tương lai. Đối với hành động khuyên, nội dung của phát ngôn phải là hành động mà người nhận nên thực hiện trong tương lai như tiến hành một hoạt động, cung cấp cho người phát một thông tin hay việc thay đổi thái độ nhận thức của bản thân...

1.1.3.2. Điều kiện chuẩn bị (preparatory condition)

Điều kiện chuẩn bị liên quan tới những hiểu biết của người phát ngôn về năng lực tinh thần và vật chất, trách nhiệm, lợi ích, ý định của người nghe và về các mối quan hệ giữa người nói, người nghe. Điều kiện chuẩn bị cũng có quan hệ tới lợi ích, trách nhiệm, năng lực vật chất, tinh thần cũng như quyền lực của người nói đối với hành động tại lời mà người nói đưa ra. Ví dụ, với hành động ra lệnh, yêu cầu, người nói phải tin rằng người nhận lệnh có khả năng thực hiện được hành động quy định trong lệnh, trong yêu cầu. Đồng thời trong mối quan hệ về vị thế xã hội của người nói và người nghe thì thường có lợi cho người nói. Chẳng hạn, chúng ta không thể ra lệnh cho một cháu bé lên ba, bốn tuổi dọn nhà vì cháu còn bé chưa có khả năng đảm nhận được công việc này. Hoặc khi người hứa đưa ra hành động hứa thì đòi hỏi người hứa phải muốn thực hiện lời hứa và người nghe cũng mong muốn lời hứa đó được thực hiện.

1.1.3.3. Điều kiện tâm lý (điều kiện chân thành- sincerity condition)

Đây là điều kiện chỉ ra các trạng thái tâm lý của người thực hiện hành động tại lời tương ứng với hành động tại lời mà người phát ngôn đưa ra. Điều kiện tâm lý đòi hỏi người nói phải thật sự, chân thành mong đợi hiệu quả tại lời của các hành động tại lời mà mình thực hiện. Chẳng hạn, với hành động khảo nghiệm, xác tín (trình bày) đòi hỏi người nói phải tin vào điều mình khảo nghiệm xác tín. Khi người nói cầu khiến một điều gì đó đòi hỏi người nói có lòng mong muốn điều đó được thực hiện. Ví dụ, khi người nói có hành động yêu cầu: *lớp trật tự* thì trong chính người nói, phải có mong muốn là lớp giữ trật tự. Đó là điều kiện chân thành mong đợi hiệu quả tại lời của các hành động tại lời mà bản thân mình thực hiện. Tương tự như vậy, hành động hỏi

tương ứng với mong muốn được biết điều gì đó của người nói; hành động xin muốn có được cái mà người nghe đang sở hữu; hành động hứa thực hiện khi người nói thực sự muốn thực hiện hành động nào đó trong tương lai; hành động khuyên được thực hiện khi người nói muốn người nghe thay đổi suy nghĩ hoặc hành động nhằm mục đích tốt hơn cho người tiếp nhận lời khuyên...từ sự phân tích trên cho thấy: Điều kiện tâm lý thực chất chính là sự chân thành, nó đòi hỏi người nói có được trạng thái tâm lý tương ứng với hành động ngôn ngữ được thực hiện.

1.1.3.4. Điều kiện căn bản (essential condition)

Điều kiện căn bản là điều kiện phát ra phát ngôn để xác định rõ kiểu trách nhiệm mà người phát và người nhận bị ràng buộc khi hành động ngôn ngữ được thực hiện. Như vậy, khi thực hiện hành động *xin*, người phát phải tạo ra phát ngôn để dẫn người nhận đến việc thực hiện hành động *cho* ; khi thực hiện hành động *hứa*, trách nhiệm thực hiện nội dung mệnh đề thuộc về người phát; khi thực hiện hành động *khuyên*, người nghe bị ràng buộc bởi ý kiến của người nói về nhận thức và hành động, về lợi ích và thiệt hại của chính bản thân hay một tổ chức để có cách hành xử đúng đắn.

1.1.4. Phương thức thực hiện hành động ngôn ngữ

1.1.4.1. Động từ ngôn hành

Trong tiếng Việt có hai loại động từ: Động từ trần thuật và động từ ngôn hành. Động từ trần thuật (constative verbs) là những động từ chỉ hành động hay quá trình...được thực hiện không phải bằng ngôn từ.

Ví dụ, hành động *kéo*, *đẩy* được thực hiện bằng tay chứ không phải bằng từ *kéo*, *đẩy*. Từ *kéo*, *đẩy* chỉ là đại diện hình ảnh trong ngôn ngữ của hành động *kéo*, *đẩy* mà thôi. Chẳng hạn, khi ta nói:

(7) *Tôi kéo thuyền lên bờ.*

(8) *Tôi đẩy nó xuống nước.*

thì hành động *kéo*, *đẩy* không được thực hiện bằng ngôn ngữ, ngôn ngữ chỉ dùng để miêu tả mà thôi. Đây là những động từ trần thuật.

Loại động từ thứ hai là những động từ mà khi nói ra là người phát đã thực hiện hành động ở lời do chúng biểu thị. Loại động từ đặc biệt này gọi là

động từ ngôn hành (peoformative verb). Chẳng hạn, khi tôi nói: *Tôi phản đối việc ép học sinh học quá nhiều* là ngay tại thời điểm ấy tôi đã thực hiện hành động phản đối. Căn cứ vào khả năng có thể hay không thể được dùng với chức năng ngôn hành, các động từ nói năng tiếng Việt chia thành ba loại:

1. Những động từ nói năng vừa có thể dùng với chức năng ngôn hành, vừa có thể dùng với chức năng trần thuật lại là một hành động, một sự tình nói năng nào đó như *hỏi, hứa, khuyên, mời, tuyên bố, tuyên án, phê bình, cảnh cáo...*

Ví dụ: (9) *Con xin lỗi mẹ* (động từ *xin lỗi* là động từ ngôn hành)

Con đã xin lỗi mẹ rồi (động từ *xin lỗi* là động từ trần thuật)

2. Những động từ nói năng chỉ được dùng trong phát ngôn ngôn hành không thể dùng với chức năng miêu tả. Đó là một số ít động từ như *cảm tạ, đội ơn, đa tạ, phi phui...* Chẳng hạn, chúng ta không thể nói *Tôi đã đội ơn bác* mà chúng ta chỉ có thể nói *Đội ơn bác* hay *cảm tạ bác* mà thôi [15, tr51].

3. Những động từ chỉ có thể dùng trong chức năng miêu tả lại hành động ở lời mà không thể dùng trong chức năng ngôn hành. Đó là các động từ như *hỏi han, hứa hẹn, bảo ban, sai khiến, chửi, mắng, khoe, dọa, giễu, mời mọc...*

Từ sự phân tích ở trên, chúng ta có thể nhận diện được một loại động từ trong tiếng Việt mà khi người nói sử dụng là người đó đã thực hiện ngay hành động do động từ miêu tả. Đó là các động từ ngôn hành. Tuy nhiên, khi sử dụng phải kèm theo các điều kiện sau đây thì động từ ngôn hành đã dẫn mới thực hiện được chức năng ngôn hành:

1. Động từ phải được sử dụng ở ngôi thứ nhất
2. Động từ phải dùng ở thời hiện tại
3. Không có tiểu từ tình thái đi kèm động từ
4. Bổ ngữ của động từ phải ở ngôi thứ hai

Như vậy, trong số các động từ nói năng biểu thị hành động ở lời, có những động từ nói ra ở ngôi thứ nhất, thì hiện tại, không đi kèm các yếu tố tình thái, thái độ, cách đánh giá, bổ ngữ của động từ ở ngôi thứ hai... Đó chính là các động từ ngôn hành.

Ngữ pháp tiếng Việt phân chia bốn kiểu câu phân loại theo mục đích nói là câu tường thuật, câu nghi vấn, câu cảm thán và câu cầu khiến. Mỗi kiểu câu đều có loại dấu hiệu hình thức riêng để nhận diện. Trong đó, dấu hiệu tiêu biểu là sự xuất hiện của từ ngữ và các kiểu kết cấu chuyên dùng (chẳng hạn, trong câu nghi vấn thường xuất hiện các đại từ: *ai, mấy, bao giờ, tại sao...*, cặp phụ từ *có... không, đã... chưa...*; trong câu cầu khiến xuất hiện các phụ từ chỉ ý mệnh lệnh như *hãy, đừng, chớ, đi, thôi nào...*; câu cảm thán thường xuất hiện than từ như *ôi, trời ơi, ối...*). Theo Đỗ Hữu Châu, khi ta sử dụng các dấu hiệu ngôn ngữ kể trên để đạt được một hiệu lực ở lời tương ứng thì các dấu hiệu ngôn ngữ đó được gọi là biểu thức ngữ vi nguyên cấp. Chẳng hạn, xét phát ngôn: *Mấy giờ rồi?*

Phát ngôn này chứa đại từ nghi vấn *mấy*, sử dụng dấu (?) ở cuối câu. Như vậy, khi phát ngôn này được sử dụng chân thực và tường minh, nó là phát ngôn hỏi. Hành động ngôn ngữ này được xác nhận là hành động ngôn ngữ trực tiếp được thực hiện bằng biểu thức ngữ vi nguyên cấp- tức những biểu thức ngữ vi có hiệu lực ở lời trực tiếp nhưng không chứa động từ ngữ vi.

Trong trường hợp người phát muốn tường minh hóa ý định của mình, người phát có thể sử dụng trong phát ngôn các động từ ngữ vi. Lúc đó sẽ hình thành trong phát ngôn biểu thức ngữ vi tường minh. Nói cách khác, biểu thức ngữ vi tường minh là các biểu thức ngữ vi có động từ ngữ vi dùng trong chức năng ngữ vi. Các phát ngôn như *Tôi yêu cầu anh không hút thuốc lá ở đây; Tôi xin lỗi vì đã làm phiền anh; Tôi mời bác đến nhà dùng bữa tối* sử dụng biểu thức ngữ vi tường minh với các động từ ngữ vi yêu cầu, xin lỗi, mời.

1.1.4.2. Hành động ngôn ngữ trực tiếp

Hành động ngôn ngữ được thực hiện đúng với *đích* tại lời được gọi là những hành động ngôn ngữ chân thực. Đích ở lời được hiểu là điều kiện căn bản, chính là trách nhiệm của người nói và người nghe bị ràng buộc khi hành động tại lời đó được phát ra. Việc dùng các biểu thức hành động ngôn ngữ nhằm đạt đến hiệu lực ở lời của chính hành động đó gọi là hành động ngôn ngữ trực tiếp (direct speech act). Nói cách khác, hành động ngôn ngữ trực tiếp

là hành động ngôn ngữ được thực hiện ở những phát ngôn có quan hệ trực tiếp giữa một cấu trúc và một chức năng.

Ví dụ:

(10) *Đẹp vô cùng tổ quốc ta ơi!*

(Tố Hữu)

(11) *Con vua thì lại làm vua*

Con sãi ở chùa thì quét lá đa

(Ca dao)

(12) *Tiến lên chiến sĩ đồng bào!*

(Hồ Chí Minh)

Câu (10) là câu cảm thán vì câu này tác giả đảo trật tự cú pháp và có tình thái từ *ơi* xuất hiện ở cuối câu thơ; câu (11) là câu khẳng định (xác tín); câu (12) là câu cầu khiến vì xuất hiện động từ chỉ mệnh lệnh tiến lên. Các phát ngôn được phân tích ở trên được sử dụng là những hành động ngôn ngữ trực tiếp. Tuy nhiên, trong nhiều trường hợp, cùng một phát ngôn lại có những mục đích khác nhau trong những bối cảnh giao tiếp khác nhau thì lúc đó không phải là hành động ngôn ngữ trực tiếp nữa.

Từ sự phân tích trên cho thấy, trong tiếng Việt, có hai cách sử dụng hành động ngôn ngữ trực tiếp đó là việc sử dụng các biểu thức ngữ vi nguyên cấp và các biểu thức ngữ vi tường minh. Trong phần lớn các trường hợp, các biểu thức ngôn ngữ này chuyển được cho nhau, tuy nhiên, cũng có khi không thể dùng biểu thức ngữ vi tường minh trong các trường hợp thực hiện hành động ở lời (như *mắng, chửi, đe dọa...*)

1.1.4.3. Hành động ngôn ngữ gián tiếp

Hành động ngôn ngữ gián tiếp (indirect speech act) là hành động ngôn ngữ có mối liên hệ gián tiếp giữa một cấu trúc và một chức năng.

Xét phát ngôn:

(13) *Trong nhà nóng quá bác nhỉ?*

Có hai tình huống có thể xảy ra khi dùng ví dụ trên: Thứ nhất, đây là câu nghi vấn khi nó được dùng để tìm kiếm sự đồng tình về cách đánh giá không khí trong nhà. Thứ hai, nó được dùng với mục đích thỉnh cầu chủ nhà

bật quạt lên cho mát. Khi được dùng ở trường hợp thứ hai thì phát ngôn này thực hiện hành động ngôn ngữ gián tiếp. Hiện tượng này khá phổ biến trong giao tiếp tiếng Việt khi người dùng không muốn chịu trách nhiệm về hành động của mình, hoặc để thực hiện nguyên tắc lịch sự trong giao tiếp, cũng có thể là nghi thức ngôn ngữ mang tính truyền thống. Vấn đề đặt ra là làm thế nào để người nói khi nói có hàm ý (ngụ ý) mà người nghe có thể giải đoán đúng được hàm ý của người nói có ý định nói ra. Thông thường, nhiều nhà nghiên cứu cho rằng những trường hợp như vậy, người nghe phải dựa vào ngữ cảnh, dựa vào những kinh nghiệm ứng xử, dựa vào lẽ thường và đặc biệt là khả năng suy luận tinh tế của người tiếp nhận.

Chẳng hạn, các phát ngôn sau đây, trong nhiều trường hợp đều thực hiện hành động ngôn ngữ gián tiếp (phần nằm trong ngoặc đơn là hiệu lực ở lời):

(14) *Bác ăn cơm chưa?* (Hỏi để chào)

(15) *Anh có điều thuốc nào ở đây không?* (Hỏi để xin)

(16) *Có muốn ăn đòn không?* (Hỏi để đe dọa)

Khi thực hiện hành động ngôn ngữ gián tiếp thông qua biểu thức ngôn ngữ của một hoạt động ngôn ngữ khác, người phát cần chú ý đến các điều kiện giao tiếp, bởi trong mỗi hoàn cảnh giao tiếp khác nhau hành động ngôn ngữ của người phát sẽ được người nhận lĩnh hội kiểu hiệu lực ở lời khác nhau. Đây là lý do chúng tôi tiến hành phân tích các phát ngôn trong ngữ cảnh cụ thể.

1.2. Lý thuyết hội thoại

1.2.1. Các vận động hội thoại

Hội thoại là hoạt động căn bản, thường xuyên trong hoạt động hành chức của ngôn ngữ, nó cũng là hình thức cơ sở cho mọi hoạt động ngôn ngữ khác. Trong bất cứ cuộc hội thoại nào cũng có ba vận động chủ yếu là vận động trao lời, vận động trao đáp và tương tác.

Vận động đầu tiên trong cuộc hội thoại trong đó người phát Sp1 tạo ra diễn ngôn và hướng diễn ngôn của mình đến người nhận Sp2 để Sp2 nhận ra lượt lời hướng về mình gọi là vận động trao lời.

Cuộc hội thoại thông thường không chỉ có hoạt động trao lời mà còn có hoạt động đáp lời. Sau khi tiếp nhận lượt lời của Sp1, Sp2 đưa ra phát ngôn

thể hiện tư tưởng, tình cảm, thái độ đáp lại lời Sp1. Sự thay đổi luân phiên vai người đáp - người nhận trong hoạt động giao tiếp làm nên hoạt động trao đáp trong hội thoại.

Trong hoạt động trao đáp, các nhân vật thông qua diễn ngôn và các biểu hiện phi ngôn ngữ của mình tác động qua lại lẫn nhau làm thay đổi nhau. Hoạt động tác động lẫn nhau giữa các nhân vật trong giao tiếp tạo nên sự tương tác trong hội thoại. Tương tác chính là tiêu chuẩn cơ bản để đánh giá hiệu quả của một cuộc thoại thông thường trong tiếng Việt.

Trước khi hội thoại, các nhân vật có sự khác biệt về hiểu biết nào đó, hay suy nghĩ, hành động, tâm lý, tư tưởng... Sau hội thoại, nếu sự khác biệt được thay thế bằng sự đồng cảm, khoảng cách trước đó của các nhân vật giao tiếp được thu hẹp, rút ngắn lại, thì cuộc hội thoại ấy được đánh giá là thành công.

1.2.2. Các nguyên tắc hội thoại

Nguyên tắc cộng tác hội thoại không chỉ chi phối các diễn ngôn đơn thoại mà còn chi phối cả các lời tạo thành một cuộc thoại. Tính liên kết hội thoại không chỉ thuộc lĩnh vực nội dung và thể hiện bằng các dấu hiệu ngữ pháp hiểu theo nghĩa truyền thống mà nó còn phụ thuộc các lĩnh vực hành động ở lời, thể hiện trong quan hệ lập luận. Các nguyên tắc này được cụ thể hóa như sau:

1.2.2.1. Nguyên tắc luân phiên lượt lời

Do bản chất tuyến tính của ngôn ngữ nên sự giao tiếp bằng lời đòi hỏi phải giảm thiểu đến mức thấp nhất sự dẫm đạp lên lời của nhau. Vì thế, trong một cuộc thoại bình thường, trật tự nói trước hay nói sau của những đối tác tham gia không cố định mà luân phiên thay đổi. Người phát có những dấu hiệu nhất định, báo một cách tự động cho người nhận biết rằng họ có thể nói. Đó là những dấu hiệu như sự trọn vẹn về ý nghĩa, sự trọn vẹn về cú pháp, ngữ điệu, các hư từ đánh dấu câu... Nguyên tắc luân phiên lượt lời đòi hỏi người đang nói (current speaker) nói xong thì người nói sau (next speaker) sẽ tiếp lời. Nếu người đang nói nói xong mà người nói sau không nói hoặc kéo dài quãng ngừng thì người đang nói phải tiếp tục nói hoặc khơi gợi để người nói

sau nói. Những cuộc đối thoại chỉ có một người nói hoặc thời gian im lặng lớn hơn thời gian nói được xem là những cuộc hội thoại có vấn đề (trừ trường hợp im lặng được xem là một câu trả lời).

1.2.2.2. Nguyên tắc cộng tác

Nguyên tắc cộng tác hội thoại do Grice đề ra năm 1967. Nguyên tắc được phát biểu tổng quát như sau: *Hãy làm cho phần đóng góp của anh (vào cuộc hội thoại) mà nó xuất hiện phù hợp với đích hay phương hướng của cuộc hội thoại mà anh đã chấp nhận tham gia vào.* Nguyên tắc cộng tác hội thoại bao gồm: *Phương châm về lượng, phương châm về chất, phương châm quan hệ, phương châm cách thức.*

Phương châm về lượng được chia làm hai vế. Một là, hãy làm cho phần đóng góp của anh có lượng tin đủ như đòi hỏi của đích của hội thoại; hai là, đừng làm cho lượng tin của anh lớn hơn yêu cầu mà nó được đòi hỏi. Nói một cách ngắn gọn thì phương châm về lượng chính là yêu cầu về lượng thông tin vừa đủ, không đưa thiếu thông tin cũng như đưa quá nhiều thông tin dẫn đến dư thừa.

Phương châm về chất được phát biểu tổng quát như sau: hãy cố gắng làm cho phần đóng góp của anh là đúng, đặc biệt là đừng nói điều gì mà anh tin rằng không đúng, đừng nói điều gì mà anh không có đủ bằng chứng.

Phương châm quan hệ (phương châm quan yếu) được hiểu là: hãy làm cho phần đóng góp của anh quan yếu (pertinent) tức là dính líu đến câu chuyện đang diễn ra.

Phương châm cách thức được thể hiện dưới dạng tổng quát là hãy nói cho rõ ràng, đặc biệt là tránh lối nói tối nghĩa; hãy tránh lối nói mập mờ, mơ hồ về nghĩa, hãy nói ngắn gọn; hãy nói có trật tự.

Có thể thấy, các phương châm hội thoại này chỉ phù hợp với những cuộc thoại chân thực và tường minh. Đương nhiên, nếu người phát cố tình vi phạm chúng thì có thể tạo ra hàm ý trong giao tiếp.

1.2.2.3. Nguyên tắc lịch sự

Nguyên tắc lịch sự hay còn gọi là nguyên tắc tôn trọng thể diện của những người tham gia hội thoại. Như chúng ta đã biết, tương tác bằng lời là

một hoạt động xã hội. Trong hội thoại, ngoài trao đổi thông tin như miêu tả, trần thuật, những thông tin được đánh giá đúng- sai, logic... còn có quan hệ liên cá nhân giữa những người tham gia. Các quy tắc lịch sự đề cập đến phương diện liên cá nhân của hội thoại. Vấn đề này được chúng tôi trình bày cụ thể ở phần tiếp theo của luận văn.

1.3. Lý thuyết lịch sự

Cho dù vấn đề lịch sự và lý thuyết lịch sự đã trở nên quen thuộc đối với giới nghiên cứu ngữ dụng học, thì điều này không có nghĩa là đã có một sự thống nhất trong cách hiểu quan niệm về lịch sự. Ngược lại, càng áp dụng lý thuyết vào nghiên cứu ngôn ngữ cụ thể (case study), người ta càng thấy nảy sinh nhiều vấn đề, nhất là khi những vấn đề này không phải là biểu hiện ở bề mặt ngôn ngữ, không phải là vấn đề tự nó, mà lại thuộc bản chất, đặc trưng văn hóa quy định nó. Ở đây, chúng tôi trình bày khái quát một số quan điểm lịch sự tiêu biểu.

1.3.1. Quan điểm lịch sự phương Tây

1.3.1.1. Quan điểm lịch sự của R.lakoff

R.lakoff coi lịch sự là một quy tắc giao tiếp đối với quan hệ liên cá nhân. Trong bài báo “ The logic of politeness” (*logic của lịch sự - 1975*), tác giả cho rằng: “lịch sự nhiều khi là sự nhân nhượng tuyệt vời; người ta coi trọng hơn cả sự minh bạch, rõ ràng trong hội thoại nhằm tránh gây những phiền toái, bực mình.” [Dẫn theo 13]. Như vậy, theo quan điểm của R.Lakoff, lịch sự chính là né tránh những điều có thể khiến cho người khác bực mình. Trong các công trình sau đó, quan điểm lịch sự được trình bày cụ thể hơn. Tác giả đưa ra hai quy tắc cơ bản của ngôn ngữ. Đó là:

1. Diễn đạt rõ ràng;
2. Lịch sự trong giao tiếp.

Quy tắc diễn đạt rõ ràng là quy tắc của cộng tác hội thoại, còn quy tắc lịch sự thể hiện trong quan hệ liên cá nhân. Quy tắc thứ 2 này bao gồm một số quy tắc dưới bậc như sau:

- Quy tắc 1: Không được áp đặt (Don't impose)
- Quy tắc 2: Để ngỏ sự lựa chọn (Offer option)

Quy tắc 3: Tăng cường tình cảm bằng hữu (Encourage feelings camaraderie)

a, Quy tắc 1: Không được áp đặt (Don't im pose)

Không được áp đặt là quy tắc dùng trong giao tiếp mang tính nghi thức, ngoại giao, phù hợp với những ngữ cảnh trong đó giữa các nhân vật giao tiếp có sự khác biệt về quyền lực và cương vị xã hội. Áp đặt đối với Sp2 có thể là buộc Sp2 làm việc không như Sp2 mong muốn; ngược lại, không áp đặt có nghĩa là không ngăn cản Sp2 làm theo ý muốn của Sp2. Người nói lịch sự theo cách này sẽ tránh, làm dịu bớt bằng cách xin lỗi hoặc xin phép Sp2 khi buộc Sp2 phải làm điều mà Sp2 không muốn làm, tránh những hành động mà Sp2 xao nhãng điều Sp2 đang làm hay đang nghĩ tới trong cuộc giao tiếp.

Quy tắc lịch sự quy thức cũng đồng thời với việc Sp1 lựa chọn cách nói sao cho giảm thiểu tối đa việc đụng chạm đến những điều riêng tư, cá nhân, những điều thầm kín, thói quen, những điều kiêng kị như bệnh tật, khiếm khuyết cơ thể, niềm tin tôn giáo... bởi chúng có thể xâm nhập phạm vi riêng tư của Sp2 và Sp2 không muốn chúng trở nên công khai trước mặt mọi người.

b, Quy tắc 2: Để ngỏ sự lựa chọn

Quy tắc này dùng trong bối cảnh giao tiếp phi quy thức, phù hợp với ngữ cảnh trong đó người tham gia có quyền lực và cương vị ngang nhau nhưng không gần gũi về khoảng cách xã hội. Dành cho người đối thoại sự lựa chọn nghĩa là Sp1 bày tỏ ý kiến của mình mà Sp2 không buộc phải nhận ra ý định của Sp. Do đó, điều mà Sp1 muốn diễn tả được rào đón hoặc hàm ẩn mà điều này tránh cho Sp1 nguy cơ bị từ chối, cũng như giúp Sp2 không phải khó xử về nội dung được nêu ra trong mệnh đề.

Chẳng hạn, lời của Chí Phèo với Thị Nở trong lần đầu tiên hẳn cảm thấy tỉnh táo sau những cơn say triền miên chính là cách nhân vật này để cho Thị Nở có cơ hội lựa chọn:

(17) *Hay là mình sang ở với tớ cho vui?*

Nếu so sánh phát ngôn này với lời khuyên trực tiếp: *Nên sang đây ở với tớ* thì tính áp đặt của phát ngôn được giảm đi đáng kể. Do đó, phát ngôn này được đánh giá là lịch sự.

c, Quy tắc 3: Tăng cường tình bằng hữu

Quy tắc này dành cho những nhân vật giao tiếp là bạn bè gần gũi, thân mật với nhau. Do đó, phép lịch sự quy thức là không phù hợp trong kiểu quan hệ này. Sp1 và Sp2 có thể mở rộng đề tài bàn luận của cuộc giao tiếp từ cụ thể đến khái quát, từ đơn giản đến trừu tượng, từ chuyện riêng tư cá nhân đến các vấn đề lớn lao chi phối đời sống và công việc làm ăn của họ.

Về ngôn ngữ, những người tham gia giao tiếp khá tự do trong việc sử dụng ngôn ngữ, họ có thể dùng tiếng lóng, tiếng địa phương, biệt danh, các từ xưng hô phi quy thức, thậm chí các từ thông tục... với cách nói giản dị, dễ hiểu, luôn thể hiện sự quan tâm, đồng cảm, tin cậy lẫn nhau.

1.3.1.2. Quan điểm lịch sự của G.Leech

Lý thuyết lịch sự của Leech được trình bày rõ trong cuốn *Principle of pragmatics* (Những nguyên lý của dụng học). Leech quan niệm lịch sự là sự bù đắp những hao tổn, thiệt thòi do hành động nói năng của người nói gây ra cho người đối thoại. Đó chính là nguyên tắc lịch sự (*principle of Politeness*). Nguyên tắc này dựa trên hai khái niệm cơ bản là cái *lợi* (benefit) và cái *thiệt* (cost). Leech cho rằng, lịch sự thực chất là sự bù đắp những hao tổn, thiệt thòi mà người phát gây ra cho người nghe. Nội dung của nguyên tắc lịch sự được Leech cụ thể hóa là một siêu nguyên tắc, sáu phương châm và các tiểu phương châm. Trong đó siêu nguyên tắc lịch sự được khái quát hóa là “ Tối thiểu hóa những lỗi nói bất lịch sự và tăng tối đa lỗi nói lịch sự [10, tr11]. Các phương châm lịch sự được tác giả chỉ ra là *phương châm khéo léo, phương châm hào hiệp, phương châm khiêm tốn, phương châm tán đồng, phương châm thiện cảm*.

Các phương châm này mang tính đặc thù, được áp dụng riêng cho từng loại hành động ngôn ngữ. Nếu như phương châm *khéo léo* và *hào hiệp* thường sử dụng với hành động điều khiển và cam kết thì phương châm *tán thưởng* được dùng cho hành động bộc lộ và trình bày, các phương châm *khiêm tốn, tán đồng* thì chuyên dùng trong hành động *xác tín*...

Mức độ lịch sự của hành động ở lời phụ thuộc vào ba nhân tố: Một là, bản chất của hành động ở lời. Với hành động khuyến, tính lịch sự nhiều hay ít

phụ thuộc vào tiêu hành động mà người nói thực hiện. *Khuyến bảo* lịch sự hơn *ngăn cấm* bởi lợi ích dành cho người nghe nhiều hơn và tính áp đặt thấp hơn.

Hai là, hình thức ngôn từ thể hiện hành động ngôn ngữ. Nếu Sp1 nói : *Phiền anh đóng giúp tôi cái cửa* sẽ lịch sự hơn lối nói: *Đóng cửa lại!* Việc bổ sung thêm yếu tố tình thái và xưng hô vào phát ngôn khiến quan hệ giữa người nói và người nghe trở nên thân mật, gần gũi.

Ba là, bản chất mối quan hệ giữa người nói và người nghe. Xét từ cả hai góc độ là vị thế và khoảng cách xã hội giữa người nói và người nghe, việc thực hiện hành động ngôn ngữ thế nào cho lịch sự là vấn đề cần lưu tâm. Ví dụ, quan hệ giữa thầy và trò trong lớp học giúp người thầy có thể thực hiện hành động khuyến bảo trực tiếp mà không bị coi là mất lịch sự, ngược lại, những người xa lạ mà thực hiện hành động khuyến bảo trực tiếp thì không được coi là phù hợp.

1.3.1.3. *Quan điểm lịch sự của P.Brown và S.Levinson*

P. Brown và S. Levinson xây dựng lý thuyết về lịch sự của mình năm 1978 trong cuốn *Politeness- Some Universals in language Usage* (Lịch sự- Một vài phổ niệm trong sử dụng ngôn ngữ). Lý thuyết này hiện nay được xem là nhất quán, có ảnh hưởng rộng rãi nhất, có hiệu quả nhất đối với việc nghiên cứu về phép lịch sự này. Brown và Levinson xây dựng lý thuyết của mình trên khái niệm *thể diện* (face) mượn của E.Goffman. Theo Brown và Levinson, lịch sự có hai mặt là lịch sự âm tính và lịch sự dương tính. Để hiểu được hai mặt của lịch sự trước hết cần thiết phải đề cập đến khái niệm thể diện, thể diện dương tính, thể diện âm tính.

a) Thể diện, thể diện âm tính, thể diện dương tính

Thể diện được Brown và Levinson định nghĩa là: “hình ảnh về ta công cộng mà mỗi thành viên (trong xã hội) muốn mình có được” (“face” the public self- image that every member wants to claim for himself [10, tr 263]). Thể diện lại gồm hai phương diện: thể diện âm tính và thể diện dương tính (hai phương diện này còn được cụ thể hóa là thể diện dương tính của người nói, thể diện âm tính của người nói; thể diện dương tính của người nghe, thể diện âm tính của người nghe).

Thể diện âm tính của một người là nhu cầu được độc lập, được tự do hành động và không bị người khác áp đặt. Thể diện dương tính của một người là nhu cầu được chấp nhận, thậm chí được yêu thích bởi người khác, được đối xử như là cùng một thành viên của một nhóm xã hội và nhu cầu được biết rằng mong muốn của mình cũng được người khác chia sẻ. Hiểu một cách đơn giản thì thể diện âm tính là nhu cầu được độc lập, còn thể diện dương tính là nhu cầu được liên thông với người khác. Về cơ bản, thể diện dương tính hàm chỉ nhu cầu được chấp thuận, công nhận, tán thưởng và tôn trọng, còn thể diện âm tính chỉ mong muốn được tự do hành động theo sở thích và mong muốn cá nhân. Chẳng hạn khi đưa ra lời khuyên:

(18) Em nên tập trung hơn nữa vào việc học.

Thay vì việc sử dụng một câu mệnh lệnh: *học đi!* thì người nói đã đề ý đến thể diện âm tính của người nghe bằng cách giảm nhẹ tính áp đặt của yêu cầu lên người nghe và vì thế phát ngôn thứ hai được coi là lịch sự. Thể diện âm tính và dương tính là hai mặt bổ sung cho nhau chứ không phải là hai mặt tách biệt nhau trong giao tiếp. Trong một cuộc giao tiếp, các loại thể diện (người nói, người nhận) có mối quan hệ cộng sinh với nhau. P.Brown và S.levinson nhấn mạnh rằng trong quá trình giao tiếp, người tham gia giao tiếp phải luôn quan tâm đến hai mặt của thể diện để tránh thực hiện những hành động đe dọa thể diện (Face Threatening Act- viết tắt là FTA).

Như vậy, trong giao tiếp, thường thì người nói luôn có ý thức giữ thể diện cho người khác và cả cho bản thân. Nhưng phần lớn các hành động ngôn ngữ đều tiềm ẩn khả năng làm tổn hại đến thể diện cho người khác và cho cả bản thân. Nhưng phần lớn các hành động ngôn ngữ đều tiềm ẩn khả năng làm tổn hại đến thể diện của những người tham gia vào hoạt động giao tiếp. Các tác giả phân chia hành động đe dọa thể diện thành bốn loại như sau:

- Hành động đe dọa thể diện âm tính của người nói: cho, tặng, biếu, hứa hẹn...

- Hành động đe dọa thể diện dương tính của người nói: xin lỗi, thú nhận, tự phê bình, tự thú..

- Hành động đe dọa thể diện âm tính của người nghe: ra lệnh, yêu cầu, chỉ bảo, khuyên răn, bắt nạt...

- Hành động đe dọa thể diện dương tính của người nghe: phê bình, chê bai, chế giễu, chửi bới...

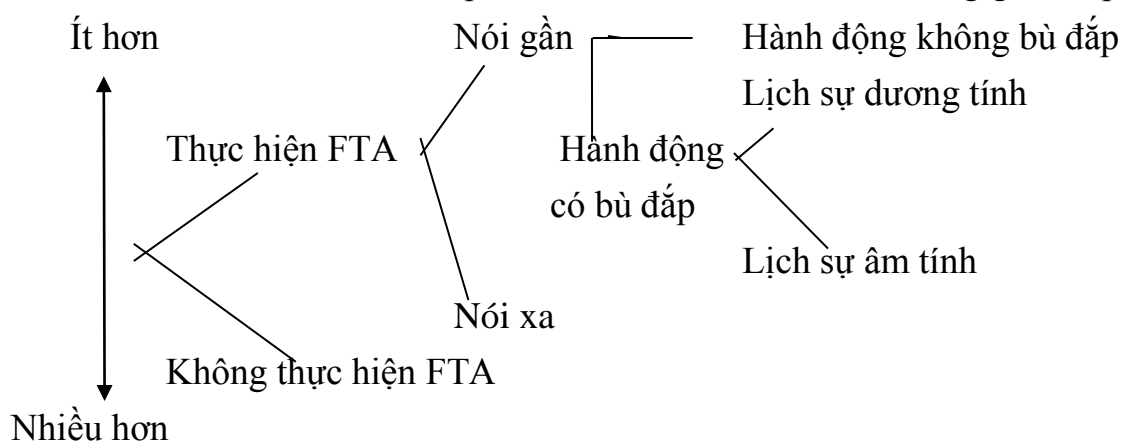
Khi một hành động đe dọa thể diện được thực hiện thì nó có thể đồng thời đe dọa tất cả các khía cạnh thể diện đã nêu. Chẳng hạn, khi hành động khuyên bảo *em nên chấm dứt với anh ta đi* được thực hiện, nó làm tổn hại thể diện âm tính của người nghe (bị đặt vào trách nhiệm thực hiện hành động trong nội dung mệnh đề) nhưng có thể tăng cường thể diện dương tính của người nói (tỏ ra là một người tốt bụng, từng trải, có kinh nghiệm...). Với hành động biếu tặng, người biếu bị đe dọa thể diện âm tính (mất tiền của, thời gian, công sức) nhưng có thể gia tăng thể diện dương tính (tỏ ra mình là người hào phóng, biết cư xử). Đối với người được biếu tặng, hành động này giúp tăng cường thể diện dương tính và sự kết giao tình cảm với người nghe nhưng nó cũng lại đe dọa thể diện âm tính, đem về món nợ vật chất và tinh thần cho người nhận. Thậm chí, trong một số trường hợp nhất định nếu hành động này thực hiện ở những nơi đông người, nó còn có thể khiến người nhận bị hiểu lầm là sách nhiễu, đòi hỏi. Việc này khiến thể diện âm tính của người nghe bị tổn hại nghiêm trọng. The Brown và Levinson, mức độ đe dọa thể diện của một hành động ngôn ngữ được đánh giá theo các thông số là quyền lực, khoảng cách xã hội và mức độ áp đặt của hành động đe dọa thể diện. Sau khi đánh giá đúng mức độ đe dọa thể diện của hành động ngôn ngữ, người nói phải tiến hành lựa chọn chiến lược lịch sự nào là thích hợp với quan hệ liên các nhân của người tham gia giao tiếp.

Giao tiếp là một hoạt động liên cá nhân nhằm trao đổi thông tin, tư tưởng, tình cảm, nhận thức... từ người này sang người khác. Trong giao tiếp, bằng phương tiện ngôn ngữ, các hành vi tại lời luôn có nguy cơ bị đe dọa. Để giữ thể diện cho những người tham gia vào hoạt động giao tiếp, người nói luôn phải tìm cách làm dịu nguy cơ đe dọa thể diện bằng cách hành vi giữ thể diện (face saving act – FSA).

Lịch sự là thể hiện ý thức về thể diện của người khác. Trong tương tác, người nói phải tính toán các mức độ đe dọa thể diện của hành động ở lời được dự định thực hiện để tìm cách làm giảm nhẹ mức độ đe dọa thể diện. Brown và Levison đã đưa ra công thức lý giải và tiên lượng sự lựa chọn của các tham thể trong hội thoại ở những cảnh huống cụ thể như sau:

$$W_x = P_{(H,S)} + D_{(S,H)} R_x$$

Công thức này được hiểu: W_x (Weighting of face threatening act) là mức độ đe dọa thể diện mà hành động nói của người nói đe dọa thể diện của các nhân vật hội thoại. Mức độ đe dọa này tùy thuộc vào ba yếu tố là quyền uy (Power- P) so sánh giữa người nói và người nghe; mức độ thân- sơ (Distance - D) giữa người nói và người nghe; mức độ áp đặt của hành động nói (Ranking of imposition- R) trong nền văn hóa của cả người nói và người nghe. Theo Brown và Levison, lịch sự là chiến lược nhằm sửa đổi, giảm thiểu mức độ mất thể diện đã hoặc sẽ xảy ra trong hoạt động giao tiếp của con người. Sau đây là sơ đồ của Brown và Levison về quá trình lựa chọn chiến lược lịch sự trong giao tiếp:



Hình 1.1. Cảnh huống quyết định sự lựa chọn chiến lược lịch sự

(Nguồn, *Lịch sự trong tiếng Việt và giới tính*, Vũ Tiến Dũng, 2007)

Theo mô hình này, năm siêu chiến lược trong giao tiếp có hiệu lực lịch sự từ cao xuống thấp, từ lịch sự đến ít lịch sự nhất. Cụ thể là:

5. Không thực hiện FTA
4. Thực hiện FTA bằng lối nói kín
3. Thực hiện FTA bằng lối nói trắng có bù đắp theo phép lịch sự âm tính
2. Thực hiện FTA bằng lối nói trắng có bù đắp theo phép lịch sự dương tính

1. Thực hiện FTA bằng lối nói không có bù đắp (nói toạc ra, nói trắng ra).

Như vậy, trong tương tác, các hành động ngôn ngữ luôn tiềm ẩn khả năng đe dọa thể diện nên thường việc né tránh một hành động đe dọa thể diện được thực hiện bằng một hành động giữ thể diện, trong đó có chiến lược lịch sự âm tính và lịch sự dương tính.

b, Lịch sự, lịch sự âm tính, lịch sự dương tính

Trên cơ sở khái niệm thể diện, lịch sự được tác giả Đỗ Hữu Châu định nghĩa lại như sau: “Lịch sự trong tương tác có thể được xác định là những phương thức được dùng để tỏ ra rằng thể diện của người đối thoại với mình được thừa nhận và tôn trọng” [10, tr.267]. Trong những hoàn cảnh giao tiếp khác nhau, người nói cần phải căn cứ vào quan hệ liên nhân, mục đích giao tiếp ... để có cách nói phù hợp, đảm bảo thực hiện được mục đích giao tiếp và giảm tối đa việc làm tổn hại đến thể diện người nghe.

Brown và Levinson đề cập đến hai mặt khác nhau của chiến lược lịch sự và lịch sự âm tính và lịch sự dương tính.

Lịch sự dương tính (positive politeness) hướng vào thể diện dương tính của người tiếp nhận, chú ý đến mục đích chung, đến tình thân hữu. Các hình thức lịch sự dương tính nhấn mạnh vào sự gần gũi giữa người nói và người nghe và vì thế chúng thường được dùng khi thực hiện hành động tôn vinh thể diện như *khen ngợi, vuốt ve, xin lỗi...*

Lịch sự âm tính (negative politeness) hướng vào thể diện âm tính, vào lãnh địa của đối tác. Nói cụ thể hơn, lịch sự âm tính có tính né tránh, có nghĩa là tránh không dùng những “hành động đe dọa thể diện” hoặc bù đắp, giảm nhẹ hiệu lực của các “hành động đe dọa thể diện” khi không thể không dùng chúng. Lịch sự âm tính thể hiện ở những hình thức xin lỗi, viện lý do để người nghe có quyền lựa chọn hành động. Trong hội thoại thì chiến lược lịch sự âm tính còn xuất hiện ở cách nói ngập ngừng, lưỡng lự. Nhất là khi thực hiện hành động khuyên thì yếu tố lịch sự không thể thiếu nếu như người tham gia giao tiếp không muốn giao tiếp bị ngưng trệ, gián đoạn

Các thể diện dễ bị tổn thương trong giao tiếp, vì thế bất kì hành động

ngôn ngữ nào có liên quan đến bình diện quan hệ có hàm chứa sự đe dọa thể diện cũng cần được điều chỉnh ở mức độ nhất định đảm bảo tính lịch sự.

1.3.2. Quan điểm lịch sự phương Đông

Các nhà nghiên cứu phương Đông cũng có những kiến giải về lịch sự từ góc nhìn văn hóa. Trong khuôn khổ luận văn, chúng tôi đề cập đến quan điểm lịch sự của hai nền văn hóa là Nhật Bản và Trung Quốc.

Đại diện nghiên cứu người Nhật là Matsumoto, ông cho rằng, người Nhật nói riêng và người phương Đông nói chung quan tâm đến tập thể nhiều hơn cá nhân. Do đó, thể diện âm tính không đóng vai trò quan trọng trong cách ứng xử lịch sự. Đối với người Nhật, lịch sự có quan hệ chặt chẽ với mặt xã hội của thể diện thể hiện trong cách những người tham gia giao tiếp mặc nhiên thừa nhận vị thế xã hội của người đối thoại và tôn trọng trật tự thứ bậc đã được quy định. Họ đặt bản thân họ trong mối quan hệ với nhóm xã hội mà họ đang thực hiện hành động giao tiếp. Họ đã đồng nhất bản thân với tất cả những gì có liên quan đến gia đình và công việc của họ.

Học giả tiêu biểu của Trung Quốc, Gu cho rằng: Lịch sự trong tiếng Trung Quốc thực chất bắt nguồn từ khái niệm *Lễ* của Nho giáo. Liên quan đến một phẩm chất đạo đức cơ bản của con người là lễ độ, tôn trọng người khác. Đến thời kì hiện đại, người Trung Quốc cụ thể hóa tư tưởng lịch sự này thành “khiêm với mình và tôn với người”. Sự thể hiện lịch sự không phải do ý muốn cá nhân mà do xã hội quy định, bị áp chế bởi những chuẩn mực xã hội.

Từ kết quả nghiên cứu của hai học giả điển hình ở hai nền văn hóa lớn phương Đông mà Matsumoto và Gu, có thể nhận xét khái quát rằng: khác với người phương Tây cho rằng lịch sự là chiến lược giao tiếp của cá nhân, người phương Đông coi lịch sự là chuẩn mực xã hội, là quy tắc bắt buộc đối với những người tham gia giao tiếp.

1.3.3. Kết quả nghiên cứu lịch sự ở Việt Nam

Từ khoảng giữa thế kỉ XX, các tác giả quan tâm đã bàn đến vấn đề thể diện, lịch sự trong tiếng Việt và văn hóa giao tiếp của người Việt. Trong đó, công trình đầu tiên *Các mô hình ngôn ngữ và phi ngôn ngữ của ứng xử lễ độ* (Nguyễn Đình Hòa, 1956) đã đề cập đến mối quan hệ giữa thể diện và ứng xử

trong tiếng Việt. Trong đó tác giả khẳng định *thể diện được hiểu như là sự tự hào về những giá trị xã hội mà mình có được*. Đến năm 1996, Trần Ngọc Thêm với công trình *Tìm về bản sắc văn hóa Việt Nam* cho rằng lịch sử gắn liền với các nghi thức lời nói, tức là lịch sử gắn với các chuẩn mực xã hội mà ít gắn với chiến lược cá nhân. Qua việc so sánh sự khác biệt về văn hóa giữa các dân tộc, tác giả đưa ra biểu hiện khá phong phú trong hành động ngôn ngữ lịch sử của người Việt. Chẳng hạn, người Việt không dùng từ *cảm ơn* hay *xin lỗi* trong nhiều trường hợp mà có nhiều cách dùng khác nhau tùy hoàn cảnh sử dụng.

Ví dụ:

(19) *Con xin mẹ* (khi được cho quà)

(20) *Bác chu đáo quá* (khi được đón tiếp chu đáo)

(21) *Bác quá khen* (khi được khen ngợi)

(22) *Cháu sơ ý quá* (khi vô tình làm ảnh hưởng đến người khác)

Tác giả Nguyễn Thiện Giáp trong công trình *Dụng học Việt ngữ* (2000) quan niệm lịch sử là “nguyên tắc chung trong tương tác xã hội” (tr 102). Những nguyên tắc này có thể là sự tế nhị, sự khoan dung, sự khiêm tốn, và sự cảm thông với người khác. Trong đó, nhún nhường và khiêm tốn là hai nguyên tắc cơ bản không chỉ đúng trong giao tiếp tiếng Việt mà còn thích hợp với nhiều dân tộc khác.

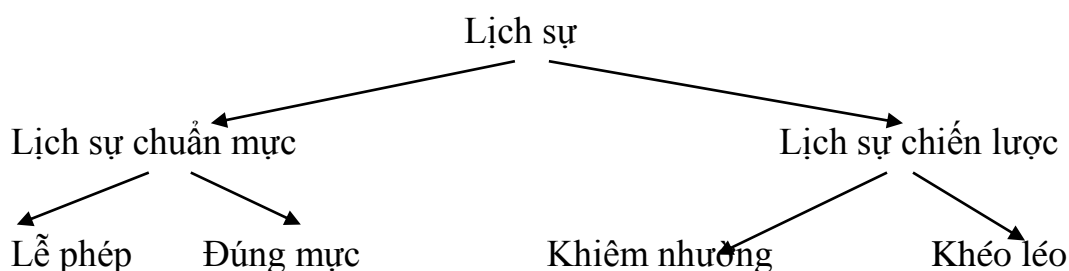
Trong cuốn *Đại cương ngôn ngữ học*, tập 2: *Ngữ dụng học* (2011) tác giả Đỗ Hữu Châu từ việc lý giải các mô hình lịch sử phương Tây đã đưa ra một số nhận xét có giá trị về lịch sử trong tiếng Việt. Lịch sử trước hết là văn hóa, mang tính đặc thù của từng nền văn hóa. Do đó, có sự khác biệt rõ giữa người phương Tây và người Á Đông trong một số hành động ngôn ngữ như *cảm ơn, chào hỏi, cách dùng hành động ngôn ngữ trực tiếp hay gián tiếp...*

Trong các tác phẩm đã dẫn, tư tưởng chung của tác giả là khẳng định rằng lịch sử là vấn đề cơ bản mang tính đặc thù của mỗi nền văn hóa. Do đó, không thể có những chiến lược quy tắc lịch sử dùng chung cho các dân tộc. Đây là tiền đề cơ bản cho các công trình nghiên cứu về lịch sử trong giao tiếp tiếng Việt đối với các nhóm hành động ngôn ngữ.

Bắt nguồn từ hai khuynh hướng nghiên cứu về lịch sử và lịch sử chuẩn mực và lịch sử chiến lược, tác giả Vũ Thị Thanh Hương và Vũ Tiến Dũng đã đề xuất mô hình lịch sử từ các cách tiếp cận khác nhau.

Vũ Thị Thanh Hương trong công trình *Lịch sử và phương thức thể hiện tính lịch sử trong lời khẩn cầu tiếng Việt* (2000) đã sử dụng phương pháp điều tra, trắc nghiệm để tìm hiểu về tính lịch sử trong tiếng Việt theo lý thuyết lịch sử hiện đại. Theo tác giả, lịch sử trong tiếng Việt bao gồm cả lịch sử lễ độ và lịch sử chiến lược. Lịch sử lễ độ với hai chuẩn mực cơ bản là lễ phép và đúng mực là hành động ứng xử ngôn ngữ phù hợp với các chuẩn mực giao tiếp xã hội nhằm thể hiện sự tôn trọng các khía cạnh cơ bản của quan hệ liên cá nhân như tuổi tác, thứ bậc, chức vụ của các nhân vật giao tiếp. Hành động lịch sử này thường được thể hiện trong những phát ngôn có đích ngôn trung *chào hỏi, đáp lời, cảm ơn...* Lịch sử chiến lược thực chất là cách ứng xử ngôn ngữ khôn khéo, tế nhị nhằm tránh xúc phạm hay áp đặt, tăng sự hài lòng của người đối thoại để đạt hiệu quả giao tiếp. Hành động lịch sử này thường gặp trong những phát ngôn có đích ngôn trung *phê phán gián tiếp, phủ định gián tiếp, từ chối gián tiếp...* Tác giả phân tích thêm rằng, nếu như lịch sử lễ độ hình thành do áp lực của xã hội lên ngôn ngữ, việc vi phạm các nguyên tắc, chuẩn mực lịch sử này khi sử dụng ngôn ngữ khiến người nói bị đánh giá tiêu cực về nhân cách, đạo đức thì lịch sử chiến lược được tạo ra do ý định của người nói khi phát ngôn. Việc vi phạm các quy tắc, chuẩn mực của lịch sử chiến lược lại khiến người dùng ngôn ngữ bị cho là nói năng thiếu linh hoạt, không khéo léo. Trong ứng xử ngôn ngữ mang tính chuẩn mực, người đã thực hiện được quy tắc lễ phép, đúng mực thì thường là người đã tạo được chiến lược giao tiếp riêng đầy tế nhị và khéo léo. Điều này cho thấy, giữa lịch sử chuẩn mực và lịch sử chiến lược có mối quan hệ ràng buộc khá chặt chẽ.

Trong công trình *Lịch sử trong tiếng Việt và giới tính* (2007), tác giả Vũ Tiến Dũng tiến hành tìm hiểu những biểu hiện lịch sử qua tư liệu dân gian, chủ yếu là qua ca dao, tục ngữ, thành ngữ nói về các quan niệm và các bài học truyền thống về cách ứng xử nói năng của người Việt liên quan đến phép lịch sử. Mô hình kết quả khảo sát về lịch sử được tác giả trình bày trong sơ đồ sau:



Hình 1.2: Tính lịch sự trong tiếng Việt và các yếu tố cụ thể của nó qua ca dao, tục ngữ, thành ngữ Việt.

(Nguồn: *Lịch sự trong tiếng Việt và giới tính*, Vũ Tiến Dũng, 2007)

Lựa chọn nền tảng lý thuyết là các quan niệm hiện đại về lịch sự, tác giả đã xem xét biểu hiện lịch sự của tục ngữ, ca dao, thành ngữ tiếng Việt trên hai phương diện là lịch sự chuẩn mực và lịch sự chiến lược. Lễ phép và đúng mực thuộc lịch sự chuẩn mực, khiêm nhường và khéo léo thuộc lịch sự chiến lược.

Trong gia đình và xã hội Việt Nam, tính tôn ti trong quan hệ thể hiện rất cao. Người Việt trong giao tiếp xã hội rất nhạy cảm với các thuộc tính quan hệ như vị thế, tuổi tác, giới tính, uy tín xã hội của cá nhân. Thái độ ứng xử đối với người bề trên trong gia đình và trong xã hội, ngay cả trong truyền thống phải đạt đến tiêu chuẩn của sự *lễ phép*, đó là việc thể hiện thái độ tôn kính, kính trọng của người bề dưới đối với người bề trên. Việc không tuân theo chuẩn mực lễ phép thì bị coi là hỗn láo, xúc phạm, không phù hợp với truyền thống và thuần phong mỹ tục của người Việt Nam.

Biểu hiện thứ hai của lịch sự chuẩn mực là đúng mực. Nếu như lễ phép là thái độ ứng xử của người dưới đối với người trên thì đúng mực là thái độ ứng xử của người bề trên đối với người dưới như một sự “có đi có lại” và như thế thì “mới toại lòng nhau”. Tác giả cũng khẳng định “ cái đích đúng mực lớn nhất của người bề trên là độ lượng “ [tr 35]; Đồng thời, tự soi mình, điều chỉnh bản thân cho hoàn thiện cũng là yêu cầu cơ bản để người tham gia giao tiếp thực hiện phương châm ứng xử đúng mực.

Biểu hiện đầu tiên của lịch sự chiến lược là khiêm nhường, bao gồm cả hai phạm trù là khiêm tốn và nhường nhịn. Có thể hiểu: Khiêm là thái độ ứng xử không đánh giá mình cao, thật tâm coi mình còn non kém, sẵn sàng học

hỏi, nhường là không giành lấy cái hay, cái lợi về mình mà sẵn sàng giành nó cho người khác” [tr 48]. Trong tương quan với các phương châm lịch sự của G.Leech, khiêm nhường thực chất ứng với phương châm khiêm tốn và phương châm hào hiệp, mục đích là giảm tối đa sự khen ngợi ta, tăng tối đa lợi ích cho người.

Khéo léo là biểu hiện thứ hai của lịch sự chiến lược. Nó không chỉ là việc dùng từ đặt câu sao cho nhẹ nhàng, không làm người nghe cảm thấy khó chịu hay thiệt thòi mà còn thể hiện ở cả thái độ của người nói. Khéo léo không có nghĩa là giả dối, ngay trong lời nói và hành động, người lịch sự luôn phải thể hiện sự chân thành, mong muốn hạn chế đến mức tối đa khả năng thể diện của người cùng tham gia giao tiếp.

Kết quả nghiên cứu của các tác giả cho thấy, trong hoạt động giao tiếp bằng ngôn ngữ, những áp lực của truyền thống văn hóa dân tộc đã kết hợp với những quy tắc ứng xử ngôn ngữ hiện đại và chi phối một cách mạnh mẽ đến việc thực hiện hành động ngôn ngữ của con người. Vì thế, hành động khuyên - một hành động giao tiếp ngôn ngữ cũng không nằm ngoài sự ảnh hưởng, tác động của các yếu tố ngôn ngữ và văn hóa như tính lịch sự, tính trực tiếp, gián tiếp. Vấn đề được đặt ra là trong hoạt động giao tiếp, bằng các hình thức ngôn ngữ nào mà ý khuyên răn cũng như tính lịch sự trong lời khuyên được thể hiện rõ nhất.

TIỂU KẾT CHƯƠNG 1

Lý thuyết ngữ dụng học khẳng định rằng nói năng cũng là một hành động - một loại hành động đặc biệt mà phương tiện là ngôn ngữ. Hình thức cơ sở của hành động ngôn ngữ diễn ra trong hội thoại, nhờ tương tác trong hội thoại mà các nhân vật giao tiếp có sự hiểu biết, đồng cảm, thu hẹp khoảng cách xã hội. Trong giao tiếp, lịch sự là nguyên tắc hội thoại liên quan đến quan hệ liên cá nhân của những người tham gia. Lý thuyết lịch sự đã thừa nhận rằng không có tiêu chuẩn chung nhất về lịch sự giữa các nền văn hóa khác nhau. Người phương Tây coi lịch sự như là những chiến lược mang tính cá nhân. Người phương Đông lại xem lịch sự như là sự coi trọng các chuẩn mực xã hội. Ở Việt Nam, các nhà nghiên cứu như Đỗ Hữu Châu, Vũ Thị Thanh Hương, Vũ Tiến Dũng... đã cố gắng xây dựng mô hình phổ biến nhất cho giao tiếp lịch sự trong tiếng Việt. Luận văn lựa chọn quan điểm các tác giả đồng thuận cho rằng: lịch sự là sự dung hòa hai phạm trù cơ bản là lịch sự chuẩn mực và lịch sự chiến lược kết hợp các khái niệm về thể diện để làm cơ sở cho việc phân tích, đưa ra kết luận ban đầu về tính lịch sự trong hành động khuyên và hồi đáp lời khuyên trong tiếng Việt.

CHƯƠNG 2: LỊCH SỬ CỦA LỜI KHUYÊN TRONG MỘT SỐ TRUYỆN VIỆT NAM HIỆN ĐẠI

2.1. Khái quát về hành động khuyên

2.1.1: *Quan niệm về khuyên*

Từ điển tiếng Việt giải thích ý nghĩa của từ khuyên như sau: “Khuyên (động từ): Nói với thái độ ân cần cho người khác biết điều mình cho là người đó nên làm [27, tr 516]

Như vậy, từ góc độ ngữ nghĩa, khuyên là hành động được tạo ra giữa hai nhân vật giao tiếp, trong đó, người đưa ra lời khuyên có thể có nhiều kinh nghiệm sống, từng trải, người nghe đang hoặc sẽ có hành động dự định gì đó mà người nói cho là sai lầm hoặc có lý do tin rằng nếu người nghe làm theo lời khuyên bảo thì người nghe sẽ được hưởng lợi.

Nhìn từ góc độ dụng học, kết quả nghiên cứu về hành động ngôn ngữ khẳng định hành động khuyên thuộc nhóm hành động điều khiển. Nhóm này bao gồm các hành động: Hỏi, ra lệnh, yêu cầu, khuyên...và chúng cần có những điều kiện thực hiện nhất định để đạt hiệu quả đúng với đích cuộc thoại. Chúng có đặc điểm chung là:

Đích ở lời là đặt người nghe vào trách nhiệm thực hiện một hành động ở thì tương lai;

Hướng khớp ghép là hiện thực ở lời;

Trạng thái tâm lý là sự mong muốn của người nói;

Nội dung mệnh đề là hành động tương lai của người nghe.

Nói một cách dễ hiểu là khi muốn một điều gì đó tốt đẹp cho người nghe, người nói thường dùng hành động khuyên: Khuyên là hành động giúp cho người nghe một ý kiến về điều hơn lẽ thiệt, về điều họ nên hay không nên thực hiện, về thái độ ứng xử như thế nào cho phù hợp với tình huống giao tiếp cụ thể.

Hành động khuyên là hành động được tiến hành dựa trên sự hiểu biết lẫn nhau về các mặt: Tính cách, sở thích, công việc... Hành động khuyên thường ít dựa trên nguyên tắc chung mà căn cứ vào ý kiến chủ quan, vào nhận thức của chủ thể phát ngôn và thường không mang tính áp đặt, buộc người đối thoại phải thực hiện hoặc không thực hiện sự tình mà để người nghe tự phân tích thiệt hơn, cân nhắc lựa chọn sao cho hành động hoặc suy nghĩ, việc làm đạt hiệu quả tốt nhất.

J.Searle đã đưa ra bốn điều kiện cơ bản để xác định một hành động ngôn ngữ, những điều kiện này có thể áp dụng vào hành động khuyên như sau:

1. Điều kiện nội dung mệnh đề: Khi khuyên, người nói SP1 phải nêu cái được nói ra, cái được nói ra này thể hiện hành động X trong tương lai mà người nói SP1 mong muốn người nghe SP2 thực hiện trong tương lai..

2. Điều kiện chuẩn bị: Ngoài yếu tố về khả năng ngôn ngữ thì SP2 đang ở trong tình thế bất lợi hoặc có ý muốn thực hiện hành động X, SP2 muốn thoát khỏi tình thế bất lợi đó.

3. Điều kiện chân thành: Hành động khuyên được thực hiện khi Sp1 tin rằng, nếu X được thực hiện sẽ có lợi cho Sp2 và cũng tin rằng Sp2 đang mong muốn Sp1 khuyên.

4. Điều kiện căn bản: Mong muốn Sp2 có nhận thức và hành động đúng đắn.

Như vậy, để tiến hành hành động khuyên cần: Một cuộc đối thoại có Sp1 và Sp2, khi tiến hành hành động khuyên có thể có 2 tình huống xảy ra : SP1 chủ động đưa ra lời khuyên hoặc SP1 chỉ thực hiện khi có yêu cầu của SP2, lúc ấy Sp2 đang ở trong tình thế bất lợi mong muốn được Sp1 khuyên. Về thái độ, Sp1 thường bày tỏ thái độ ân cần, chân tình. Mối quan hệ giữa Sp1 và Sp2 thường là quan hệ người trên- dưới; quan hệ ngang vai, có một vài trường hợp lời khuyên được thực hiện giữa người vai dưới với người vai trên.

Nhiều nhà nghiên cứu trong đó có Leech, P.Brown và S.Levinson (1978) đồng quan điểm rằng hành động khuyên tiếm tàng nguy cơ đe dọa thể diện. Vì thế, người nói khi đưa ra lời khuyên cần được xem xét một cách kỹ lưỡng sao cho dễ nghe nhằm giảm bớt, thậm chí xóa đi nguy cơ đẩy người nghe vào vị trí khó xử hoặc bị tổn thương về thể diện.

Như vậy, hành động khuyên thuộc nhóm hành động điều khiển, có tính đe dọa thể diện của người nghe được thực hiện trong những tình huống giao tiếp xác định. Hành động khuyên thường mong muốn người nghe thực hiện một hành động X nào đó trong tương lai. Hành động khuyên có thể được người nghe đồng thuận để thực hiện hoặc chối từ do bất đồng về quan điểm, tính cách, sở thích.

2.1.2. Khuyên trong văn hóa giao tiếp của người Việt

Trong quá trình chinh phục và cải tạo thiên nhiên, bắt thiên nhiên phục vụ cuộc sống của con người, nhân dân Việt Nam đã đúc rút rất nhiều kinh nghiệm quý báu về các lĩnh vực: Tự nhiên, xã hội, giao tiếp ứng xử và hành động đạo đức. Những kinh nghiệm quý báu đó, nhân dân ta muốn truyền đạt lại cho thế hệ sau, đó là những bài học quý giá cho công việc chinh phục và cải tạo cũng như lối hành xử của con người.

Người Việt Nam thường chuộng lối ứng xử tế nhị, ý tứ, ít khi mở đầu trực tiếp, nói thẳng vào vấn đề như người phương Tây. Đây được coi là sản phẩm của lối sống trọng tình cảm và lối tư duy coi trọng các mối quan hệ của người Việt. Đặc điểm này được thể hiện ở một số câu tục ngữ như:

Ăn có nhai, nói có nghĩ

Chó ba quanh mới nằm, người ba năm mới nói.

Khi thực hiện các hành động điều khiển thì lối tư duy vòng vo càng được bộc lộ rõ nét bởi mục đích của người nói là không muốn bị coi là đường đột khi đặt người nghe vào trách nhiệm hành động. Hơn nữa hành động điều

khien có tính đe dọa thể diện cao, có thể vi phạm vào lãnh địa riêng tư của đối tác. Để tránh được điều đó, người nói phải điều chỉnh bằng những cách thức khác nhau, đồng thời phải khéo léo tìm được hình thức ngôn từ để diễn đạt sao cho người nghe chấp nhận. Hiệu lực ở lời nói phụ thuộc phần lớn vào cách lựa chọn và xử lý ngôn ngữ. Để tránh làm mất thể diện của người nghe, người Việt ít khi sử dụng câu nói có sự hiện diện của chủ thể đưa ra lời khuyên mà thường sử dụng 2 từ: *ngĩ, thấy*.

Việc lựa chọn cách nói vòng phụ thuộc rất nhiều vào tình huống giao tiếp và truyền thống văn hóa của cộng đồng. Việc lựa chọn thể hiện *hành động khuyên* không có sự xuất hiện *động từ khuyên* khiến cho người nghe cảm thấy nhẹ nhàng, sự việc và hành động dễ dàng được chấp nhận, và quan trọng hơn là thể diện của người nghe không bị đe dọa. Ví dụ:

(23) *Tiêm vắc-xin phòng ngừa thủy đậu cho trẻ dưới 3 tuổi.*

Ví dụ (23) là một câu khẩu hiệu nhưng người nghe không cảm thấy nặng nề bắt buộc mà vui vẻ tiếp nhận bởi lợi ích của việc tiêm chủng cho trẻ và trách nhiệm thực hiện của toàn dân.

Khuyên là một hành động văn hóa gắn liền với truyền thống ứng xử của người Việt, trong giao tiếp thông thường, ta bắt gặp rất nhiều lời khuyên. Đây là một trong những tiêu chí giúp chúng tôi nhận diện và đánh giá đúng hành động ngôn ngữ này trong các tác phẩm văn học.

2.1.3. Tiêu chí nhận diện hành động khuyên.

2.1.3.1. Các dấu hiệu hình thức:

Trong các động từ nói năng có những động từ đặc biệt, đó là những động từ có thể được thực hiện trong chức năng ngôn hành, tức thực hiện trong chức năng ở lời. Những động từ này được gọi tên là động từ ngôn hành (performative verbs - động từ ngữ vi). Động từ ngôn hành là những động từ mà khi phát âm chúng ra cùng với biểu thức ngữ vi (có khi không cần biểu thức ngôn hành đi kèm) là người nói thực hiện luôn cái hành động ở lời do

chúng biểu thị. So sánh động từ *rửa* và động từ *hứa* chẳng hạn. Khi phát âm động từ *rửa*, ví dụ nói: *tôi rửa tay* thì chúng ta chưa thực hiện hành động *rửa*, muốn *rửa* tay được phải dùng nước, xà phòng... Tay chúng ta không bao giờ sạch nếu như chỉ nói *tôi rửa tay*. Trái lại, khi nói: *Tôi hứa mai tôi sẽ đến* là chúng ta thực hiện ngay bằng cách phát âm động từ *hứa* cái hành động ở lời *hứa*. Nói *tôi hứa mai tôi sẽ đến lập tức sự hứa* của người nói phát huy ngay hiệu lực, tư cách pháp nhân của người nói cũng như người được *hứa* thay đổi ngay tức khắc. *Lời hứa của người quân tử nặng tựa Thái Sơn* là một tục ngữ Trung Quốc biểu thị thật chính xác hiệu lực ở lời của hành động “*hứa*” do động từ ngôn hành *hứa* biểu thị. Riêng đối với hành vi *hứa* và nhiều hành vi ở lời khác như *khuyên bảo, dặn dò, yêu cầu, đề nghị...* chúng ta chỉ có thể thực hiện nó bằng lời nói, không thể thực hiện bằng hành động phi ngôn ngữ. Trong tiếng Việt, *khuyên* là hành động người nói SP1 mong muốn người nghe SP2 vào thực hiện một hành động nêu trong nội dung mệnh đề nhưng người nghe SP2 có thể thực hiện hoặc không thực hiện. Về cơ bản, việc thực hiện hành động của SP2 thường mang lại lợi ích cho SP2.

Xét về cấu trúc ngữ pháp, hành động *khuyên* thường được thể hiện dưới hình thức của một câu trần thuật hay một câu hỏi. Đề tri nhận, buộc người nghe phải trải qua quá trình suy ý, vì thế người nghe thường không bị áp đặt vào trách nhiệm thực hiện hành động, nếu có thực hiện thì người nghe nhận ra vấn đề nhờ sự gợi ý của người nói. Có hai loại lời *khuyên*; lời *khuyên* nguyên cấp (không xuất hiện động từ ngôn hành *khuyên*) và lời *khuyên* tường minh (có sự xuất hiện của động từ ngôn hành *khuyên*). Lời *khuyên* nguyên cấp tuy không có sự xuất hiện của động từ ngôn hành *khuyên*, nhưng nội dung của lời *khuyên* vẫn được Sp2 nhận biết một cách cụ thể trong từng hoàn cảnh giao tiếp cụ thể. Nội dung lời *khuyên* có thể được thể hiện một cách

tường minh thông qua một số từ nhận diện như: *nên, không nên, đừng, chớ, hãy, phải...*

Ví dụ:

(24) *Chị nói thật cho em biết mà sống, ở đây này, xóm này người ta gọi là xóm nhà thổ đấy, là gọi thế cho vui thôi, em đừng sợ* [35, tr146]

Ở ví dụ (24) phụ từ *đừng* giúp người nghe nhận biết đây là một lời khuyên: Dù chúng ta (chị, em mình) đang sống trong xóm nhà thổ, nhưng em đừng sợ.

Trong một số trường hợp, lời khuyên nguyên cấp không có sự xuất hiện của các từ nhận diện đã nêu ở trên nhưng người nghe vẫn nhận diện được đó là một lời khuyên căn cứ vào ngữ cảnh giao tiếp cụ thể. Những lời khuyên này đồng thời cũng cho thấy xu hướng gần gũi nhau hơn giữa các nhân vật giao tiếp. Trong tiếng Việt, cách nói này có tác dụng tăng cường thể diện dương tính của đối tác. Các phương tiện biểu thị lời khuyên không nhiều nhưng sắc thái ý nghĩa của nó lại khác nhau tùy theo ngữ điệu và các tình thái từ: *à, ời, nhỉ, nhé ...*. Chúng đánh dấu hiệu lực ở lời khác nhau tùy theo mục đích giao tiếp. Ngoài ra, người nói có thể trình bày nhu cầu, sự cần thiết thực hiện hành động hay khẳng định một ý muốn, một nguyện vọng của mình về việc người nghe sẽ thực hiện một hành động nhằm hướng tới một hiệu lực điều khiển.

Ví dụ:

(25) *Con ời, con không hiểu rằng cả tin là sức mạnh để sống hả con?* [34, tr 39].

Trong những trường hợp này, muốn xác định hành động khuyên cần bám sát vào hoàn cảnh giao tiếp và ngữ điệu của nhân vật. Các mục đích nói tương ứng có thể là gợi ý cho người nghe những cách giả quyết khác nhau về nội dung nêu trong mệnh đề và hướng người nghe làm theo nội dung đưa ra

trong mệnh đề đó. Chẳng hạn với ví dụ trên, SP1 đưa ra mệnh đề lựa chọn *có* hoặc *không*, nhưng khả năng nghiêng nhiều hơn về sự lựa chọn *có*. (Nếu xét tiềm năng lập luận thì kết luận của người nói hướng tới bao giờ cũng là chấp nhận hay đồng ý hoặc nghe tỏ rõ sự đồng thuận bằng một hành động phi lời).

Lời khuyên tường minh có sự xuất hiện của động từ ngôn hành *khuyên*, kèm với nó là một mệnh đề nêu lên hướng của hành động (thường là có lợi cho người nghe).

Ví dụ

(26): *Tôi khuyên bác đừng quá lo nghĩ mà tổn hại đến thân thể [35,155].*

Ở ví dụ (26) mệnh đề *đừng quá lo nghĩ* có tác dụng làm rõ nghĩa cho động từ *khuyên*, bởi nếu *quá lo nghĩ* sẽ *tổn hại tới thân thể*. Hai mệnh đề đi kèm có tác dụng giải thích, cắt nghĩa rõ ràng cho hành động *khuyên* của người nói với người nghe. Sau hành động *khuyên* này, người nghe có thể nhận ra sự quan tâm, tình cảm của người nói với trình trạng sức khỏe của bản thân mà biết chăm lo hơn cho sức khỏe và cuộc sống của mình.

2.1.3.2. *Quan hệ liên cá nhân*

Trong các cuộc giao tiếp bằng ngôn ngữ, quan hệ giữa người nói và người nghe được thể hiện ở hai khía cạnh: quan hệ vai giao tiếp và quan hệ liên cá nhân.

Xét quan hệ vai giao tiếp, lời khuyên được phát ra trực tiếp từ chủ thể nói SP1, đây là lời khuyên trực tiếp thể hiện thông qua các biểu thức ngôn hành nguyên cấp hoặc biểu thức tường minh. Cũng có thể chúng được thực hiện sau các biểu thức rào đón bởi tác động của cách nói vòng. Người nói đi từ mối quan tâm chung của mình với người nghe rồi khéo léo dẫn dắt người nghe vào nội dung mệnh đề nhằm đạt đến hiệu lực thỉnh cầu. Những lời rào đón của người nói thường làm cho người nghe cảm thấy thân mật, gần gũi và

tin cậy. Hành động ngôn ngữ gián tiếp trong tình huống giao tiếp cụ thể cũng được người nói sử dụng nhằm đạt hiệu lực khuyên .

Trong hội thoại, sự tương tác bằng lời là một hoạt động có tác động làm duy trì hay làm phương hại đến quan hệ giữa những người đối thoại trong giao tiếp. Vì vậy, có thể nghiên cứu sự tương tác ngôn ngữ dựa trên quan hệ giữa những người đối thoại với nhau. Đó là mối quan hệ so sánh cá nhân giữa những tham gia giao tiếp như quyền lực, tuổi tác, giới tính, sự hiểu biết, tình cảm giữa những người tham gia giao tiếp.

Quan hệ liên cá nhân giữa những người tham gia giao tiếp chủ yếu được xét theo hai trục: trục ngang và trục dọc. Trục ngang là trục quan hệ khoảng cách hay quan hệ thân- sơ, thân cận. Trục dọc là trục vị thế xã hội hay còn gọi là trục quyền uy.

Xét trên trục quyền uy, hành động khuyên thông thường được thực hiện khi người nói có quan hệ trên vai hoặc ngang vai với người nghe (một vài trường hợp quan hệ dưới vai)

Ví dụ

(26) *Đêm mẹ đừng ăn loại bánh này, họ làm từ hôm qua đấy, đau bụng thì chết!* [30, tr286].

Quan hệ giữa hai nhân vật giao tiếp trong ví dụ (26) là quan hệ huyết thống , quan hệ mẹ con hết sức gần gũi, thân mật. Giữa hai nhân vật có sự ân cần, tình cảm thương yêu, kính trọng. Việc khuyên nhủ không còn mang tính chất nặng nề, ngược lại lại thể hiện tình cảm quan tâm chăm sóc, lo toan của một người con hiếu thảo với sức khỏe của người mẹ.

Khi thực hiện hành động khuyên, người nói mong muốn người nghe lựa chọn và thực hiện theo điều mình nêu trong mệnh đề, điều này sẽ có lợi cho bản thân người nghe. Xét trên trục thân sơ, người nói thường dùng lời khuyên trực tiếp khi quan hệ với người nghe là thân mật gần gũi. Đó có thể là

các mối quan hệ như bạn bè, cha mẹ và con cái, anh em, người yêu... Người nói dùng lời khuyên gián tiếp khi quan hệ với người nghe là xã giao, xa lạ. Trong trường hợp người nghe không chấp thuận nội dung lời khuyên thì những lời khuyên gián tiếp giúp người nghe giảm thiểu tối đa nguy cơ đe dọa thể diện.

2.1.3.3. *Kết quả của hành động*

Người nói trước khi thực hiện hành động khuyên đã có sự chuẩn bị cho hai khả năng có thể xảy ra. Một là, người nghe chấp thuận làm theo nội dung của hành động khuyên bảo. Lúc này, thể diện dương tính được nâng lên nhưng có thể gây tổn hại đến thể diện âm tính của người nghe. Do vậy, người nói cần bù đắp phần thể diện bị tổn hại bằng các chiến lược như: Sử dụng các câu ca dao, tục ngữ, thành ngữ:

(27) *Thực vàng chẳng phải thau dàu*

Đừng đem thử lửa cho đau lòng vàng. [34- tr 54]

Hay các biểu thức hô gọi bày tỏ tình cảm thân mật gần gũi: *em ơi, anh ơi, con ơi...* Những điều này giúp người nghe cảm thấy gần gũi, thân mật, dễ dàng chấp nhận và nghe theo, làm theo nội dung của hành động khuyên của người nói. Trong trường hợp người nghe từ chối, không chấp thuận người nói cũng có thể sử dụng hành động ngôn ngữ gián tiếp để giữ thể diện cho cả người nói và người nghe.

2.2. **Phân biệt hành động khuyên với hành động thỉnh cầu, ra lệnh, yêu cầu, xin phép**

Thỉnh cầu, ra lệnh, yêu cầu, xin phép đều nằm trong nhóm điều khiển. Hướng khớp ghép lời với hiện thực của các hành động này là làm cho thực tại tương thích với lời nói. Người nói khi tạo ra phát ngôn thể hiện mong muốn về điều gì đó sẽ xảy ra, một hiểu biết nào đó được cung cấp. Tuy nhiên, những hành động ngôn ngữ này có những điểm khác biệt nhất định.

Thỉnh cầu là hành động mà người nói cố gắng sao cho người nghe thực hiện một hành động nào đó trong tương lai như mình muốn, hành động này về cơ bản là có lợi cho người nghe (và có thể có lợi cho cả người nói). Thỉnh cầu có thể là người thỉnh cầu ngỏ ý với người tiếp nhận thỉnh cầu cho/ không cho mình một cái gì đó (thuộc về vật chất), cho phép mình làm điều gì đó hoặc người tiếp nhận thực hiện/ không thực hiện việc gì đó hoặc cung cấp/ không cung cấp một thông tin có thể liên quan đến người nói hoặc người nghe. Các động từ ngôn hành có cùng chức năng biểu thị hành động thỉnh cầu gồm có *xin, van, lạy cầu mong, nhờ...*

Ví dụ:

(28) *Thầy đừng...đi...lên rừng* [28, tr362]

Phát ngôn trên là lời thỉnh cầu trực tiếp của nhân vật con với mong muốn người cha sẽ ở lại quê hương, không phải đến nơi đất khách quê người.

Ra lệnh là hành động thể hiện ý muốn chủ quan của người nói bắt buộc người nghe phải thực hiện hành động được nói đến trong câu (ở một khía cạnh khác, cảm đoán cũng là một kiểu ra lệnh, mục đích là buộc người nghe không được làm gì). Chẳng hạn:

(29) *Cấm hút thuốc.*

Bắn!

Hành động ra lệnh được thực hiện trong trường hợp người nói và người nghe có quan hệ xa hội nhất định, trong đó, thường người có vị thế và quyền uy cao hơn người nghe. Vì thế, bằng cách đưa ra mệnh lệnh với thái độ dứt khoát, cương quyết, người nói tin rằng người nghe sẽ phải thực hiện nội dung nêu trong mệnh đề. Xét về cấu tạo, hành động ra lệnh thường được biểu thị bằng kiểu câu rút gọn chủ ngữ, trong đó có thể khuyết từ chỉ chủ thể thực hiện hành động ra lệnh, xuất hiện các phụ từ chỉ ý mệnh lệnh như: *hãy, đừng, chớ..* các động từ ngữ vi như: *cấm, nghiêm cấm, ra lệnh....* Xét mục đích phát

ngôn, ra lệnh thuộc kiểu câu cầu khiến và thường kết thúc bằng dấu chấm than (!). Trong ngôn ngữ, ra lệnh là hành động điều khiển có mức áp đặt cao nhất, mức độ xâm phạm lãnh địa cái tôi và chứa đựng khả năng tổn hại thể diện người nghe cũng cao nhất. Trong trường hợp người nói thực hiện hành động ra lệnh không đúng nơi đúng chỗ, không phù hợp vị thế giao tiếp sẽ làm người nghe cảm thấy bị xúc phạm và dễ có thái độ phản kháng. Ngược lại, ra lệnh trong môi tương quan hợp lý với vị thế giao tiếp và cách ra lệnh hợp chuẩn giúp giữ thể diện cho người nghe.

Yêu cầu là hành động người nói đưa ra nội dung mệnh đề và thể hiện mong muốn rằng nội dung đó sẽ được người nghe thực hiện một cách nghiêm túc.

(30) Yêu cầu các đồng chí đến dự cuộc họp đầy đủ và đúng giờ!

Hành động yêu cầu được thực hiện trong điều kiện người nói và người nghe có quan hệ xã hội nhất định. Tuy nhiên, trong lời yêu cầu, vị thế giao tiếp của người nói và người nghe không có vai trò quyết định. Xét yếu tố tâm lý, người nói thực hiện hành động yêu cầu đã tính đến (hoặc có niềm tin vào) khả năng thực hiện hành động của người nghe và người nghe có trách nhiệm thực hiện lời yêu cầu. Trong một số trường hợp, có thể người nghe (trong quá khứ) đã làm điều gì không (chưa) thỏa đáng khiến người nói bắt buộc thực hiện hành động yêu cầu vì quyền lợi của bản thân hoặc một người thứ 3 không tham gia trực tiếp vào cuộc giao tiếp.

Xin phép là hành động được thực hiện nhằm đạt sự thỏa thuận, cho phép, đồng ý của cơ quan tổ chức, cá nhân nào đó có thẩm quyền để người nói thực hiện hành động nêu trong nội dung mệnh đề. Trong hành động xin phép, người nói thường có địa vị thấp hơn người nghe, người nghe là người có thẩm quyền thực hiện hành động được nói tới trong nội dung mệnh đề; mặt khác, người nói cũng phải hoàn toàn tin tưởng rằng người nghe có đủ khả năng làm điều đó. Trong tương quan giữa lợi và thiệt theo quan điểm lịch sự

của G.Leech, hành động xin phép bao giờ cũng mang tới cái thiệt cho người nghe, cái *lợi* cho người nói nên để đạt mục đích giao tiếp người nói luôn phải thể hiện sự chân thành đồng thời phải có thao tác bù đắp thể diện cho người nghe.

(31) *Em xin phép cô cho em nghỉ buổi học chiều hôm nay để em đi khám bệnh ạ!*

Lời xin phép của học sinh với cô giáo ở ví dụ trên đảm bảo đầy đủ các điều kiện đã nêu, vị thế của người nghe cao hơn người nói, mặt khác, hành động này mang tính áp đặt nên người nói đã dùng tiểu từ tình thái *ạ* để giảm nhẹ mức độ đe dọa thể diện. Mặt khác, người nói còn mở rộng thêm phần thông tin mở rộng về mục đích của hành động xin phép. Điều này khiến cho hành động ngôn ngữ lịch sự hơn và có cơ hội khiến cho người nghe dễ chấp nhận hơn.

Khuyến được J.Searle xếp vào nhóm hành động ngôn ngữ điều khiển dùng để giúp cho người nghe nhận ra về điều hơn lẽ thiệt, về điều họ nên hay không nên thực hiện, về thái độ ứng xử, hành động của cá nhân như thế nào cho phù hợp với một tình huống giao tiếp cụ thể.

(32) *Cậu đang buồn, mợ đừng nên căng thẳng thêm* [32, tr64]

Hành động khuyến là hành động được tiến hành dựa trên sự hiểu biết về nhau ở các mặt: tính cách, sở thích, công việc, hoàn cảnh... Hành động khuyến thường ít dựa vào nguyên tắc chung mà đa phần dựa vào ý kiến chủ quan, vào nhận thức của chủ thể phát ngôn, ít mang tính áp đặt buộc người đối thoại thực hiện sự tình hoặc không thực hiện sự tình, mà thường để người nghe phân tích thiệt hơn, cân nhắc sao cho đạt mục đích của mình. Hành động khuyến giúp cho người nghe nhận thấy tính cần thiết, cân nhắc mức độ thiệt hơn khi thực hiện một sự tình và mang lại lợi ích cho người nghe.

2.3. Lịch sử trong hành động khuyên

2.3.1. Nguồn ngữ liệu, phương pháp và tiêu chí phân loại

Để tìm hiểu tính lịch sử trong hành động khuyên, luận văn sử dụng ngữ liệu phân tích là các đoạn thoại trích từ các tác phẩm văn học Việt Nam hiện đại, chúng tôi lựa chọn các tác phẩm truyện ngắn, truyện dài, tiểu thuyết chủ yếu xuất bản sau 1945. Mảng hiện thực ngôn ngữ của đời sống được các tác giả văn học phản ánh một cách trung thực và cụ thể trong mỗi tác phẩm. Việc phân tích nguồn ngữ liệu này giúp luận văn có được những nhận định khoa học về các vấn đề nghiên cứu.

Việc khảo sát các biểu thức ngôn ngữ chứa hành động khuyên trong các tác phẩm văn học, luận văn nhận diện và phân loại chúng theo những tiêu chí sau: Tiêu chí 1: Sự có mặt/ không có mặt của động từ *khuyên*

Hành động khuyên có chứa động từ ngôn hành *khuyên*.

Hành động khuyên khuyết sự có mặt của động từ ngôn hành *khuyên*.

Tiêu chí 2: Tính trực tiếp hay gián tiếp của lời khuyên.

Dựa vào tiêu chí này luận văn tiến hành phân loại biểu thức của hành động khuyên thành 2 loại:

- Loại 1: Lời khuyên trực tiếp;

- Loại 2: Lời khuyên gián tiếp.

Tiêu chí 3: Hành động khuyên trong tương quan với giới tính: luận văn chỉ ra điểm khác biệt tương đối cơ bản trong lời khuyên của các nhân vật nam với lời khuyên của các nhân vật nữ.

2.3.2. Hành động khuyên nhìn từ lý thuyết lịch sử

2.3.2.1. Sự có mặt/ không có mặt của động từ khuyên

Hành động khuyên là hành động có nguy cơ đe dọa thể diện rất cao, đặc biệt trong cách nói tế nhị, khiêm nhường đã ăn sâu vào trong tiềm thức của người Việt thì lời nói có sử dụng động từ khuyên rất ít được chọn lựa và thể hiện. Người phát ngôn luôn mong muốn người nghe tiếp nhận lời khuyên một

cách thỏa mái nhất để từ đó nảy sinh tâm lý tin tưởng và làm theo những gợi ý trong mệnh đề của người nói. Nếu sử dụng động từ khuyên, lời khuyên trở nên nặng nề, mang tính áp đặt nhiều hơn, người nghe dễ bị tổn thương do tâm lý mặc cảm về lỗi suy nghĩ, hành động hay việc làm của mình, người nói cũng có cảm giác tự cao tự đại về lối sống, cách suy nghĩ, nhìn nhận sự việc. Điều này vi phạm tính lịch sự đã tồn tại rất lâu trong cách giao tiếp của người Việt, đó là sự khiêm nhường: tăng lợi cho người nhận, giảm hại cho người nhận; là sự khéo léo, tế nhị trong giao tiếp: lời nói được lựa chọn kĩ càng, phù hợp với hoàn cảnh giao tiếp trở nên quý giá “ lời nói gói vàng”. Chính vì thế trong 268 ngữ liệu được khảo sát chỉ có 6 ngữ liệu chứa động từ ngôn hành khuyên:

Bảng 2.1: Tỷ lệ hành động khuyên trong mối quan hệ với việc sử dụng động từ ngôn hành khuyên

| Hành động khuyên | Số lượng | Tỷ lệ % |
|---|----------|---------|
| Hành động khuyên không chứa động từ ngôn hành <i>khuyên</i> | 262 | 98,8 |
| Hành động khuyên có chứa động từ ngôn hành <i>khuyên</i> | 6 | 1.2 |

Lời khuyên có chứa động từ khuyên được phát ra từ những người có mối quan hệ gần bó ruột thịt hay chí ít cũng là chỗ thân tình.

Ví dụ:

(33) *Có kiêng có lành, tao khuyên mày nên cẩn thận* [34,tr 85].

Ở ví dụ (33), người nói sử dụng một câu tục ngữ đã có từ lâu đời, được kiểm nghiệm qua nhiều thế hệ làm tiền đề cho lời khuyên, nội dung của việc thực hiện hành động là có lợi cho Sp2, chính vì thế Sp1 nên thực hiện hành động khuyên này. Việc sử dụng động từ khuyên một phần cũng thể hiện thái độ chân thành của người nói với người nghe về tính chất quan trọng và cần thiết của vấn đề. Nhân vật Đoàn (là anh) nói với nhân vật Khảm (là em) với

tình cảm thân thiết và tỏ ra khá am hiểu, có kinh nghiệm trong vấn đề vệ sinh phòng bệnh cho bản thân vì lý do rất đơn giản: *Nếu tao với mày lỡ bệnh, tiền đâu mà chữa.*

Một phát ngôn khác:

(34) *Anh có tuổi rồi, việc có một cô vợ để sau này còn sinh thẳng cu nói dỗi tông đường chứ, lông bông mãi sao được? Em khuyên anh đấy!* [35, tr 53]

Ví dụ (34) thể hiện sự chiêm nghiệm về cuộc đời của người nói về sự quan trọng của gia đình và ý thức cá nhân trong việc xây dựng gia đình. Người nghe có cảm giác khá nghiêm trọng và thể diện bị đe dọa nếu nhận những phát ngôn kiểu này. Chính vì thế, người nói có sử dụng thêm một số các biện pháp ngôn ngữ để làm tăng tính lịch sự trong phát ngôn, tăng hiệu quả tiếp nhận bằng các thành phần tình thái (cảm thán từ, trợ từ, tình thái từ, tiêu từ tình thái) hay việc dùng các từ xung hô, lời rào đón, đưa đẩy, các thành phần bù đắp, thành phần giải thích :

(35) *Anh ạ, em thấy cái nhà đang đẹp thế này, phá đi thì tiếc quá. Em ở trong nghề, em khuyên anh nên cải tạo thôi. Chỉ cần gia công sửa sang rồi làm thêm nội thất, trông sẽ khác ngay* [30, tr120]

Việc dùng từ xung hô *anh, em* kèm theo tiêu từ tình thái *ạ* và thành phần giải thích, tiêu từ *thôi* làm giảm mức độ áp đặt của lời nói, tạo sự tin tưởng về kinh nghiệm của người nói với người nghe. Mệnh đề *em thấy cái nhà đang đẹp như thế này* được sử dụng là tiền đề cho hành động khuyên can của Sp2: *nếu phá đi thì tiếc quá*. Dường như cảm thấy nội dung lời khuyên chưa đủ tin cậy, người nói còn kèm thêm một phần giải thích về nghề nghiệp của bản thân là làm trong nghề xây dựng để tăng thêm độ tin tưởng cho Sp1 quyết định và làm theo. Nếu như chỉ nói: *Em khuyên anh nên cải tạo thôi* thì có thể người nghe sẽ không nghe theo lời khuyên của Sp1. Việc bổ sung thêm

nhiều thành phần giải thích, khẳng định, thậm chí hứa hẹn để dẫn người nghe tăng thêm hiểu biết và quyết định lựa chọn theo hướng khuyên can của Sp1. Đích cuối cùng của hành động khuyên can này là nhà cải tạo lại sẽ rất đẹp, chi phí thấp, tiết kiệm được một khoản cho gia chủ.

Hành động khuyên không chứa động từ *khuyên* chiếm số lượng rất lớn: 262/ 268 chiếm 98,8 %. Điều này cho thấy các nhân vật giao tiếp chú trọng đến tính lịch sự của phát ngôn, tránh sự đe dọa thể diện đến mức thấp nhất cho người đối diện.

2.3.2.2. *Lời khuyên trực tiếp, lời khuyên gián tiếp*

Lời khuyên trong tiếng Việt được biểu hiện bằng những cấu trúc khác nhau: Cấu trúc nghi vấn, cấu trúc trần thuật, cấu trúc tỉnh lược.... Lời khuyên trực tiếp được biểu hiện ở phát ngôn có mệnh đề chính chứa động từ mang ý khuyên răn. Hành động khuyên gián tiếp được biểu hiện dưới dạng câu hỏi, trần thuật có đích ngôn trung là khuyên răn nhưng phải suy ra từ phép suy ý. Lời khuyên gián tiếp cũng có thể biểu hiện dưới hình thức là một câu ca dao, tục ngữ, thành ngữ được tác giả lựa chọn thể hiện:

(36) *Hoa nhài cấm bãi cắt trâu; Một giọt máu đào hơn ao nước lã*
[34,tr 25]

Nếu hiểu theo nghĩa đen của câu tục ngữ thì nội dung hiển thị của câu tục ngữ ngay trên nội dung của câu chữ: *Hoa nhài cấm bãi cắt trâu; Một giọt máu đào hơn ao nước lã*. Tuy nhiên, tác giả dân gian lại muốn mượn hình ảnh của những sự vật hiện tượng bình thường, quen thuộc trong cuộc sống để diễn tả sự việc, hiện tượng, mối lo ngại hay cách đối nhân xử thế, sự quý trọng tình cảm thân thiết ruột thịt là bài học quý giá cho hậu thế sau này. Câu tục ngữ *Hoa nhài cấm bãi cắt trâu* ngoài ý nghĩa sự việc được hiển hiện trên câu chữ còn ngụ ý chỉ số phận của một người phụ nữ xinh đẹp, tài sắc, vẹn toàn lấy phải anh chồng thô lỗ, cục cằn, đàn độn. Sự tương quan giữa người đàn ông

với người đàn bà trong câu tục ngữ là quá chênh lệch, gây ra nghịch cảnh trong cuộc sống vợ chồng. Vì thế, câu tục ngữ muốn khuyên răn con người nói chung cần tìm một tương quan hài hòa thích hợp, đó chính là *xứng đôi vừa lứa*. Câu *Một giọt máu đào hơn ao nước lã* ngụ ý muốn khuyên răn con người nên coi trọng mối quan hệ tình cảm huyết thống gia đình, họ hàng. Yêu thương, quý trọng và đối xử tốt với những người trong gia đình, họ hàng làng tộc là nét đẹp văn hóa, cũng là truyền thống nhân văn đáng quý được xây dựng từ ngàn đời của ông cha ta. Vì vậy, việc sử dụng tục ngữ, thành ngữ để khuyên răn trong giao tiếp luôn đạt được hiệu quả như mong muốn.

Hành động khuyên gián tiếp ít đe dọa thể diện của người nghe, thuyết phục người nghe bởi tính đúng đắn và không áp đặt (người nói nói đến một chuyện nào đó, hay một quy luật nào đó để làm ví dụ cho việc nhận thức và quyết định hành động của người nghe). Vì thế, lời khuyên gián tiếp có tính lịch sự cao hơn lời khuyên trực tiếp.

Trong một vài trường hợp, quan hệ giữa người nói và người nghe mang tính chất thân thiết, gần gũi thì việc sử dụng lời khuyên gián tiếp với nhiều thành phần rào đón, đưa đẩy thấy như không cần thiết, nên lời khuyên trực tiếp (lời khuyên thẳng) được dùng và vẫn được coi là lịch sự vì lời khuyên ấy chất chứa thái độ, cảm xúc chân thành gần gũi của các nhân vật tham gia giao tiếp. Đó có thể là lời của người vợ khuyên chồng, cha khuyên con, hay giữa những đối tượng có quan hệ huyết thống, giữa những người bạn thân.

Khảo sát 268 biểu thức ngôn ngữ khuyên trong một số tác phẩm văn học hiện đại như: *Tuyển tập Truyện ngắn Nguyễn Huy Thiệp*, *tuyển tập Truyện ngắn Nguyễn Minh Châu*, *Tuyển tập Truyện ngắn Nguyễn Khải*, một số truyện ngắn của các tác giả *Nguyễn Thị Thu Huệ*, *Ma Văn Kháng*, *Đỗ Hoàng Diệu*, *Nguyễn Ngọc Tư* và một số tác giả khác, chúng tôi thu được kết quả như sau:

Bảng 2.2: Tương quan số lượng lời khuyên trực tiếp và gián tiếp

| Tiêu chí | Số lượng | Tỉ lệ (%) |
|----------------------|----------|-------------|
| Lời khuyên trực tiếp | 260 | 97 |
| Lời khuyên gián tiếp | 8 | 3 |

Có 260 lời khuyên trực tiếp (chiếm 97 %) và có 8 lời khuyên gián tiếp (chiếm 3%). Điều này cho thấy các nhân vật giao tiếp chú trọng dùng lời khuyên trực tiếp hơn lời khuyên gián tiếp, ưa thể hiện sự thẳng thắn, thể hiện quan điểm và cách nhìn nhận của mình với người nhận. Trong lời khuyên gián tiếp, biểu hiện lịch sự của hành vi này cũng có nhiều mức độ khác nhau:

a, Lời khuyên trực tiếp:

Việc sử dụng các từ: *Khuyên, nên, đừng, cần, hãy, phải, không nên ...* khiến cho lời khuyên trực tiếp có nguy cơ đe dọa thể diện cao nhưng trong một số trường hợp, người nói có sử dụng thêm các biện pháp ngôn ngữ để làm tăng tính lịch sự trong phát ngôn. Chúng được sử dụng nhằm mục đích thuyết phục, gây cảm tình, tạo sự thân thiện, chân thành. Các thành phần điều biến lực ngôn ngữ thường gặp trong phát ngôn có chứa hành động là:

- Dùng yếu tố tình thái (trợ từ, thán từ, tiểu từ tình thái)
- Dùng từ xưng hô (tư chỉ quan hệ thân tộc, dùng tên riêng)
- Dùng những lời đưa đẩy
- Dùng thành phần giải thích.

Xem xét một số ví dụ sau đây sẽ thấy rõ điều đó:

(37)Con lấy vợ hay chưa muốn lấy vợ là việc của riêng con, việc một đời của con đừng tính đến mẹ, đừng có hi sinh vì mẹ [36, tr145].

Thành phần điều biến lực ngôn ngữ thuộc cấp độ câu nằm trước mệnh đề mang ý khuyên răn ngụ ý khẳng định: *Đó là việc của riêng con.*

Thành phần mở rộng giải thích cho việc *đừng có tính đến mẹ, đừng hi sinh vì mẹ* làm lời khuyên hướng người nghe vào việc xác định đúng bản chất vấn đề: Lấy vợ hay chưa là việc của cá nhân và hãy tự quyết định lấy hạnh phúc một đời của mình.

Ở ví dụ khác, lời khuyên có sử dụng từ xưng hô và thành phần mở rộng:

(38) *Vào tuổi chú ngày nào cũng phải tắm nước nóng thì mới khỏe được chú ơi* [31, tr 91].

Việc sử dụng từ xưng hô *chú ơi* giúp tăng cường tình thân hữu và thể hiện thái độ tôn trọng của người nói với người nghe. Ngoài ra còn thể hiện tình cảm chân thành của người nói là *cháu* với người *chú*, thành phần mở rộng nêu rõ nguyên do của hành động cần làm: *Vào tuổi chú ngày nào cũng phải tắm nước nóng thì mới khỏe được*. Như vậy, dù nội dung mệnh đề trên thực tế làm sự tự do cá nhân của người nghe có thể bị hạn chế nhưng lại góp phần làm tăng thể diện dương tính cho người nghe. Vì thế, xét theo quan điểm lịch sử của R.Lakoff, đây là những lời khuyên có tính lịch sử cao nhất theo nguyên tắc khuyến khích tình bằng hữu.

Một số ví dụ chỉ xuất hiện một trong số các yếu tố thuộc thành phần điều biến lực ngôn chung, chẳng hạn:

(39) *Cha ạ, cha đừng làm gì quá sức* [36, 186] (Dùng từ xưng hô)

(40) *Làm vừa thôi, không có không lớn được đâu con ạ* [36, tr 49] (dùng tiêu từ tình thái)

(41) *Bố thương con lắm, con cũng nên thương lại bố* [32, tr33] (thành phần giải thích)

Ở ví dụ (39), việc sử dụng từ xưng hô khiến quan hệ giữa hai nhân vật giao tiếp thêm gần bó, thân mật. Tình phụ tử được chứng minh và đúng theo lý thuyết mà cha ông ta đã xây dựng: *Trẻ cậy cha, già cậy con*. Lời khuyên không mang tính nặng nề, hình thức, buộc người cha vào nghĩa vụ phải thực

hiện mà lời khuyên còn thể hiện tình cảm, sự quan tâm lo lắng của người con với người cha trong tình cảnh: Cha nay đã già yếu, cha cần nghỉ ngơi, đừng nên làm việc gì quá sức. Người cha khi nghe phát ngôn này của con cũng có sự thay đổi trong suy nghĩ, ông nhận thấy tình cảm, sự quan tâm chăm sóc của con với mình. Và vì thế, tình thương yêu kính trọng giữa hai cha con cũng được nâng lên.

Ví dụ (40), người nói sử dụng từ xưng hô cùng với nội dung lời khuyên *không có không lớn được đâu* và tiêu từ tình thái *a*, thể hiện tình cảm mẫu tử thiêng liêng của người mẹ luôn lo lắng cho những đứa con của mình. Từ xưng hô vừa thể hiện sự từng trải, dày dặn, có kinh nghiệm trong cuộc sống của người mẹ, vừa là cái nhìn cảm thông, thương yêu sâu sắc của người mẹ. Đâu đó trong lời khuyên, còn nhận thấy cả sự xót xa tủi hờn của người mẹ vì thương con, giận mình không lo đủ cho con để con phải vất vả. Lời khuyên của nhân vật không chỉ có tác dụng định hướng, tác dụng dẫn lối cho suy nghĩ và hành động của người nghe mà lời khuyên còn có tác dụng tăng cường tình thân thiết, yêu thương, gắn bó.

Ví dụ (41) lại sử dụng thành phần giải thích *bố rất thương con* để làm cơ sở cho lời khuyên *con cũng nên thương lại bố*. Đích ở lời là hành động thương lại của người con, đích này được dẫn ra từ tình thương yêu của cha mẹ. Người tiếp nhận nhờ thành phần giải thích đã rõ hơn về nội dung của hành động khuyên từ đó dẫn đến việc nghe và làm theo một cách tự giác.

Những biểu thức chứa hành động khuyên vẫn đảm bảo được sự tôn trọng lãnh địa riêng tư, quyền tự chủ, tự do hành động và từ chối đồng thời còn tăng cường tình thân hữu, mong muốn được ủng hộ, xác nhận, che chở dương tính của người nghe, đồng thời cho thấy thái độ chân thành, mong muốn điều tốt đẹp đến với người nghe của người nói. Do vậy chúng tôi xếp những hành động khuyên này vào nhóm hành động khuyên có biểu hiện lịch

sự. Từ lý thuyết lịch sử, những lời khuyên như vậy khiến cho thể diện dương tính của người nghe được nâng lên, vì người nói phần nào đã biết đặt mình vào vị trí của người nghe, đã thể hiện sự cảm thông và thái độ chân thành, tôn trọng của mình với người nghe.

Nhóm lời khuyên không xuất hiện cả ba thành phần kể trên chúng tôi xếp vào nhóm lời khuyên có ít lịch sử hơn, bởi lẽ những phát ngôn này mang tính chủ quan khá cao, là những phát ngôn của cá nhân, tính chất khuyên bị lu mờ đi trong những ví dụ này nhường chỗ cho những yêu cầu, những nhận định của cá nhân, và những suy nghĩ mang tính cá nhân này có ảnh hưởng đến hiện thực, tâm trạng của người tham gia giao tiếp.

(42) *Cần phải tôn trọng hiện thực* [33,tr58]

(43) *Anh nên lo mái ấm gia đình* [32,tr121]

Từ việc phân tích tính lịch sử của những hành động khuyên này, chúng tôi thống kê và phân loại phát ngôn khuyên tiếng Việt, kết quả thu được thể hiện trong bảng sau:

**Bảng 2.3: Đánh giá tính lịch sự của lời khuyên trực tiếp theo thang độ
(260 lời khuyên trực tiếp)**

| Thang độ | | Số lượng | Tỉ lệ (%) |
|-----------------------------------|--|----------|--------------|
| Thành phần điều biến lực ngôn ngữ | | | |
| Lịch sự hơn | Từ xưng hô+ tiểu từ tình thái + thành phần giải thích, rào đón | 55 | 21,1 |
| Lịch sự | Thành phần giải thích + từ xưng hô | 47 | 18 |
| | Thành phần giải thích + tiểu từ tình thái | 26 | 10 |
| | Từ xưng hô + tiểu từ tình thái | 37 | 14,2 |
| Có biểu hiện lịch sự | Từ xưng hô | 45 | 17,3 |
| | Tiểu từ tình thái | 22 | 8,4 |
| | Thành phần giải thích | 14 | 5,5 |
| Ít lịch sự hơn | | 14 | 5,5 |

Trong 260 ngữ liệu khảo sát có 55 ngữ liệu được đánh giá có tính chất lịch sự hơn (xuất hiện từ xưng hô, tiểu từ tình thái, thành phần giải thích, rào đón) chiếm 21,1%. Có 110 ngữ liệu được đánh giá là có biểu hiện lịch sự chiếm 42,2 %; Có 81 ngữ liệu được đánh giá có biểu hiện lịch sự chiếm 31,2%. Có 14 ngữ liệu mang đặc điểm ít lịch sự hơn chiếm 5,5 %. Đó là những ví dụ:

(44) *Đừng khóc* [34,tr35]

(45) *Ăn là trên hết* [34,tr36]

Từ việc khảo sát trên cho thấy người nói đã ý thức sâu sắc trong việc lựa chọn và kết hợp ngôn từ để đạt hiệu quả giao tiếp cao nhất, tránh làm tổn hại đến người nghe, biết đặt mình vào vị trí người nghe, thể hiện tình cảm chân thành, và lối tư duy nhạy bén trong việc khuyên người nghe nên có sự

thay đổi về nhận thức và hành động, thay đổi lối tư duy để phù hợp hơn với thực tiễn cuộc sống. Người nghe cũng cảm thấy được tôn trọng, được thấu hiểu và tin cậy để làm theo những lời khuyên đó.

b, Lời khuyên gián tiếp.

Trong 268 ngữ liệu khảo sát, số lượng lời khuyên gián tiếp rất ít, chiếm 3%. Kết quả này cho thấy các nhân vật giao tiếp trong văn học Việt Nam hiện đại ưu tiên việc nói thẳng, nói đúng trọng tâm, không xa xôi, lòng vòng. Một phần, lời khuyên cũng xuất phát từ những tình huống giao tiếp cụ thể, đa phần khá cấp bách nên cần sự thẳng thắn, nhanh chóng.

Lời khuyên gián tiếp được dùng trong lời nói của các nhân vật có quan hệ thân thiết, gần gũi như quan hệ huyết thống, lời người vợ nói với chồng, trong lời của đôi nam nữ yêu nhau. Khi sử dụng lời khuyên gián tiếp, ngoài sự chi phối của đích ngôn ngữ trung điều khiển, người nói còn bị chi phối bởi các yếu tố trạng thái tinh thần khác. Xét phát ngôn của người cha trong câu truyện *Tướng về hưu* của nhà văn Nguyễn Huy Thiệp:

(46) *Thằng Khổng sang chơi từ chập tối. Nó với vợ mày cứ rúc rích với nhau, bây giờ chưa về, chướng quá* [34, tr37].

Ở phát ngôn trên, người cha muốn thông báo với con trai một nội dung: Thằng Khổng sang chơi với vợ mày từ chập tối, giờ chưa về. Nội dung này là nguyên nhân dẫn đến lời khuyên mà ông muốn đề cập ở phía sau. Lời khuyên này đã bị ẩn đi, chỉ được người nhận tiếp nhận nhờ quá trình suy ý. Nội dung lời khuyên bị ẩn đi có thể hiểu là: *Người con trai nên có một hành động gì đó, có thể là dần mặt đối phương, để giữ gìn hạnh phúc gia đình.* Lời khuyên của người cha trong tình huống là hết sức hợp lý, ông nói trên cương vị là một người cha luôn lo lắng cho hạnh phúc của con, ông còn đứng trên lập trường của một người đàn ông nói với một người đàn ông về việc gìn giữ hạnh phúc, về bản lĩnh và nghệ thuật cư xử của đàn ông. Cơ sở của lời khuyên là chế độ

hôn nhân một vợ một chồng mà pháp luật đã quy định và sự chung thủy, đạo nghĩa vợ chồng và hơn hết là tình thương yêu vô bờ bến của người cha đối với người con.

Trong ví dụ khác:

(47) *Em giai ơi, thằng ấy là phúc tinh của nhà mình đấy.* [34, tr 65]

Ví dụ (47) là lời nói của nhân vật Đòai với nhân vật Khảm, (Đòai và Khảm là hai anh em ruột trong nhà). Trước đó, Khảm có nói “xấu” Khiêm về chuyện mỗi ngày đều mang khi thì cân thịt, lúc lại cỡ lòng lợn về nhà. Đòai nói với Khảm về Khiêm, ngụ ý của lời nói này là khuyên Khảm không nên nói xấu Khiêm nữa. Lời khuyên gián tiếp tạo nên sự ý nghị khi nói, điều này rất phù hợp với truyền thống văn hóa giao tiếp của người Việt Nam. Song để người nghe hoàn tất quá trình suy ý từ lời khuyên gián tiếp cần có sự hiểu biết nhất định về tính cách, thói quen sử dụng ngôn ngữ của người nói, biết được cụ thể tình huống giao tiếp. Lời khuyên gián tiếp ít được sử dụng với người có quan hệ sơ giao. Xét ví dụ:

(46) *Bác có cái tên thật đẹp, đừng làm xấu cái tên nhé.* [34, tr 162].

Nội dung trong ví dụ (46) không chỉ là lời nhắn nhủ: *Đừng làm xấu cái tên nhé* mà còn là một lời hẹn hò, giao dịch, thể hiện sự tin tưởng của nhân vật Bường khi nhờ anh công nhân mang tên Trần Quang Hạnh dẫn lối vào rừng để bán trộm số gỗ đang xẻ nhà ông Thuyết. Nhân vật Bường với lời khuyên, nhắn nhủ nhân vật mới quen, mong muốn một sự hợp tác toàn vẹn. Ở đây, ẩn sau lời khuyên là một hàm ý được nhắn nhủ với người nghe, và diễn biến của sự việc trong câu truyện cho thấy hàm ý của người nói thông qua phát ngôn là một lời khuyên đã được thực hiện thành công. Xét từ lý thuyết lịch sử của P.Brown và S.Levinson, những lời khuyên trên được cho là lịch sự bởi chúng tạo cơ hội suy ý cho người nghe có quyền lựa chọn hoặc có, hoặc không, chúng giảm thiểu được tính áp đặt trong phát ngôn của

người nói, tăng cường thể diện âm tính của người nghe.

2.3.2.2. Hành động khuyên lịch sự trong quan hệ với giới tính

Tìm hiểu 268 biểu thức ngôn ngữ có chứa hành động khuyên trong một số truyện Việt Nam hiện đại, chúng tôi tiến hành phân loại lời khuyên của nam giới và nữ giới thu được kết quả như sau:

Bảng 2.4: Tương quan số lượng lời khuyên của nam giới và nữ giới.

| Giới | Số lượng | Tỉ lệ % |
|------|----------|---------|
| Nam | 145 | 54,1 |
| Nữ | 123 | 45,9 |

Theo kết quả của bảng thống kê trên thì nam giới sử dụng lời khuyên nhiều hơn nữ giới. Thông thường, theo quan niệm của người Việt, nữ giới thường được xem là nhiều lời, vậy mà khi thống kê lời khuyên của sử dụng trong tác phẩm thì lời khuyên của nam lại chiếm số lượng lớn hơn so với nữ.

Trong các mối quan hệ, nữ giới rất nhiều lời, thường là kể lể giải bày tâm sự chuyện nhà chuyện cửa, chuyện cơm áo gạo tiền, chuyện chồng chuyện con. Có thể vì tâm lý lo toan mọi việc trong gia đình mà nữ giới ít sử dụng những lời khuyên trong giao tiếp do không có điều kiện tinh tâm để đưa ra lời khuyên. Một lý do khác là trong xã hội hiện đại vẫn chưa gạt bỏ được quan niệm *nam tôn, nữ ti* nên nam giới thường có quyền lực cao hơn nữ giới. Nam nữ là hai giới mang đặc điểm tâm sinh lý khá khác biệt do vậy cũng có sự khác biệt trong cách thể hiện giữ nam và nữ.

Đánh giá mức độ lịch sự trong lời khuyên giữa nam và nữ, chúng tôi cũng căn cứ vào sự xuất hiện của các thành phần điều biến lực ngôn ngữ như từ xưng hô, tình thái từ, thành phần rào đón, đưa đẩy... Kết quả thu được như sau:

Bảng 2.5: Bảng đánh giá thang độ lịch sự trong lời khuyên của nam giới và nữ giới.

| Thang độ | | Giới | | | |
|--------------------------|---|------|---------|----|---------|
| | | Nam | Tỉ lệ % | Nữ | Tỉ lệ % |
| Thành phần điều biến LNT | | | | | |
| Lịch sự hơn | Từ xưng hô + tiêu từ tình thái + thành phần giải thích, rào đón | 33 | 23 | 22 | 18 |
| Lịch sự | Từ xưng hô + thành phần giải thích, rào đón | 25 | 17 | 21 | 17 |
| | Tiêu từ tình thái + thành phần giải thích, rào đón | 15 | 10.3 | 14 | 11.3 |
| | Từ xưng hô + tiêu từ tình thái | 22 | 15.1 | 18 | 14.7 |
| Có biểu hiện lịch sự | Từ xưng hô | 28 | 19.3 | 20 | 16.4 |
| | tiêu từ tình thái | 8 | 5.5 | 14 | 11.4 |
| | Thành phần giải thích, rào đón | 7 | 4.9 | 7 | 5.6 |
| Ít lịch sự hơn | Không xuất hiện | 7 | 4.9 | 7 | 5.6 |

Nhìn vào bảng số liệu trên, chúng ta có thể nhận thấy dù là nam hay nữ các nhân vật vẫn sử dụng nhiều hơn những lời thỉnh cầu mang tính chất lịch sự. Trong 145 lời khuyên của nam giới có tới 23% biểu hiện lịch sự hơn, chỉ có 4,9 % không có biểu hiện lịch sự. Nữ giới có tới 18% biểu hiện lịch sự hơn trong tổng 123 lời khuyên và chỉ có 5.6 % không có biểu hiện lịch sự.

Xét lời khuyên của nam giới:

(47) *Tôi trông cô hình như mệt mỏi lắm, hình dung sút kém lắm, cô phải nên tĩnh dưỡng để bảo trọng lấy sức khỏe.* [36, tr154]

(48) *Sức khỏe quý lắm, cô nên nhớ lấy lời một người bạn rất*

trung thành của cô [36, tr154]

(49) **Tốt hơn hết là mình nên nhịn, cô ạ. Không làm gì nữa! Điện mắt, mắt tất cả mọi nhà, không hơn đâu. Vừa vất vả, vừa mang vạ vào thân. Thời buổi này tốt nhất là không nên đụng chạm vào ai cả** [30, tr310].

Cả 4 ví dụ trên nam giới đều sử dụng các thành phần giải thích, rào đón hay từ chỉ mức độ, tiêu từ tình thái để khuyên can một cách chân thành. Chúng khiến người nghe có thể chia sẻ, đồng cảm và tin cậy với những lựa chọn, những gợi ý, đề xuất của người nói, từ đó mối quan hệ cá nhân giữa họ ngày càng bền chặt. Nội dung lời khuyên của nam giới tập trung vào một số nội dung cơ bản như sức khỏe, lối sống, cách sống, sự trung hòa mối quan hệ giữa mẹ chồng, nàng dâu, về đạo lý, nhân phẩm, tính cách.

(50) **Thôi, người già vẫn hay trái tính trái nết, vợ nên biết nhịn. Vợ ở với tôi cả đời, chứ bắt quá bà ấy còn sống được mấy nữa.**[35, tr476]

Với mong muốn người bạn đời của mình luôn là dâu hiền gái đảm, người chồng đã khuyên vợ bớt nóng nảy khi gia đình có người chị gái đến ở theo:

(51) **Mẹ Thúy đừng giận quá mất khôn.**[30, tr410]

Thậm chí, người đàn ông còn rất quan tâm đến hình thức bên ngoài của người phụ nữ:

(52) **Em nên thoa tí phấn vào** [35, tr310]

Những lời khuyên của nam giới trong mối quan hệ với người vợ thường diễn ra khá tốt đẹp, đáng trân trọng và đáng để mọi người học tập. Trong nhiều trạng thái, nhiều cung bậc cảm xúc khác nhau: Vui vẻ, sung sướng, chan hòa, khổ đau họ vẫn thể hiện sự quan tâm yêu thương nhau một cách sâu sắc. Lối xưng hô cũng đầy tình cảm, mặc dầu đàn ông là những người cứng rắn, khô khan, ít thể hiện tình cảm bằng lời. Song ngôn từ trong lời khuyên của nam giới lại chất chứa vô vàn xúc cảm của trái tim yêu thương và thông

cảm chân thành.

Bên cạnh đó, nam giới đi nhiều, học rộng, nhiều hiểu biết nên lời khuyên cũng có nội dung khá đa dạng, đó có thể là lời khuyên của bác sĩ dành cho bệnh nhân, của lái xe dành cho hành khách hay đơn giản chỉ là lời khuyên của chồng dành cho vợ, của cha dành cho con. Dù ở lĩnh vực nào, trong nội tại lời khuyên cũng tìm thấy sự cảm thông trân trọng, có chút gì đó thể hiện bản lĩnh và sự từng trải của những người mang trong mình trọng trách là trụ cột của gia đình.

Ở nữ giới, do đặc điểm tâm lý nhạy cảm, giàu cảm xúc, với bản chất tận tảo, lo toan cho gia đình, yêu chồng, thương con, hi sinh vì chồng vì con, nữ giới chuộng lời giao tiếp nhẹ nhàng, sâu sắc. Đặc biệt trong mối quan hệ với chồng, người phụ nữ bày tỏ sự quan tâm chăm sóc của mình với người đàn ông *đầu gối tay ấp*.

(53) ***Anh đừng ra bản uống rượu nữa nhé, uống rượu say là hay bị cảm lắm đấy.***[36, tr528]

Lời khuyên thể hiện sự quan tâm của người vợ với người chồng, với lý do về sức khỏe người vợ khuyên người chồng nên gìn giữ sức khỏe của bản thân mình, nếu cảm, nếu ốm thì khổ, lấy ai chăm sóc. Lời khuyên đưa ra theo hướng có lợi cho người nghe, có tác dụng gắn bó tình cảm vợ chồng, lại vẫn mang đặc trưng tâm lý của phụ nữ. Xét các phát ngôn của nữ giới:

(54) *Sống ở đời phải biết vị tha con ạ* [36, tr282]

(55) *Có vay, có trả, đừng ác độc, trời thương cháu ạ* [36, tr15]

(56) ***Phải hi sinh! Phải can đảm. Vẫn biết mình nói dối Oanh thì tất nhiên Oanh sẽ phải ghét mình nhưng mà tôi xin mình, cứ thử một mình mình mình biết, một mình mình mình hay, mà yêu kẻ ghét mình tôi xem nào!*** [36, tr1003]

(57) *Chương ơi, con ra tranh hơn thiên hạ làm gì? Mang thân mua vui về cho người có nhục không con? Hứa với mẹ đi, đừng bao giờ như thế.*[34,tr112]

Trong các phát ngôn đã dẫn ở trên, người phụ nữ với cách xưng hô rất tình cảm: *em, mình, mẹ, con, bác*. Lời khuyên của người phụ nữ thường dùng những tiêu từ tình thái ở đầu hay cuối câu, lối nói nhẹ nhàng, lịch sự dễ nghe, dễ đi vào lòng người xuất phát từ đặc tính về tâm lý riêng biệt của người phụ nữ. Sự tôn trọng, nhẫn nhịn và tình yêu thương của người phụ nữ đối với những người thân trong gia đình là vô bờ bến. Vợ đối với chồng thì khiêm nhường lễ độ, với con thì nhẹ nhàng khuyên bảo. Đây là nét đẹp truyền thống trong tâm hồn của người phụ nữ Việt Nam. Chính vì thế mà tính lịch sự của các phát ngôn này rất cao.

TIỂU KẾT CHƯƠNG 2

Khuyên là hành động ngôn ngữ thuộc nhóm hành động điều khiển. Đích ở lời là hướng người nghe vào việc thực hiện một hành động nào đó có lợi cho người nghe ở tương lai. Xét từ lý thuyết lịch sử, hành động này có nguy cơ đe dọa thể diện, giới hạn quyền tự do của người nghe. Lời khuyên lịch sử là lời khuyên trong đó người nói chú ý tới việc thực hiện các cách thức khác nhau để giúp người nghe giữ thể diện âm tính, tôn vinh thể diện dương tính của cả người nói và người nghe trong cuộc giao tiếp.

Về mặt lý thuyết, theo các nhà nghiên cứu phương Tây, lời khuyên trực tiếp ít mang tính lịch sử hơn với lời khuyên gián tiếp vì tính chất bắt buộc của nó cao hơn, làm tổn hại nhiều hơn thể diện của người nghe. Tuy nhiên trong các tác phẩm văn học Việt Nam hiện đại, các nhân vật sử dụng lời khuyên trực tiếp nhiều hơn so với việc sử dụng lời khuyên gián tiếp. Để tăng tính lịch sử cho những lời khuyên trực tiếp này, các nhân vật giao tiếp có sử dụng thêm các thành phần điều biến lực ngôn ngữ, giúp các phát ngôn giảm bớt sự nặng nề, tăng hiệu quả giao tiếp và tính thuyết phục người nghe. Trong phạm vi ngữ liệu khảo sát cho thấy nam giới sử dụng lời khuyên nhiều hơn nữ giới. Các lĩnh vực có thể dùng lời khuyên chủ yếu trong đạo đức lối sống, cách thức tiến hành công việc hay việc chăm sóc sức khỏe. Dù ở lĩnh vực nào, lời khuyên cũng là lời góp ý chân thành, quý báu với người nghe. Lời khuyên làm phong phú thêm hoạt động giao tiếp và tư duy của con người, định hướng con người theo những chuẩn mực và lẽ lối của xã hội, tạo động lực và ý chí, giúp con người vượt qua những sóng gió của cuộc sống, tìm sự bình yên thanh thản trong tâm hồn, tìm lời giải đáp ý nghĩa của cuộc đời.

CHƯƠNG 3: LỊCH SỰ CỦA HỒI ĐÁP LỜI KHUYÊN TRONG MỘT SỐ TRUYỆN VIỆT NAM HIỆN ĐẠI

3.1. Khái quát về sự hồi đáp

Hội thoại là giao tiếp, hoạt động giao tiếp của con người diễn ra trong xã hội nhằm thực hiện các mục đích giao tiếp khác nhau, đáp ứng các yêu cầu của đời sống. Trong bất kì cuộc hội thoại nào cũng có ba vận động chủ yếu: Trao lời (allocation), trao đáp (exchange) và tương tác (interaction). Trao lời là vận động mà Sp1 nói lượt lời của mình và hướng lượt lời của mình về phía Sp2 nhằm làm cho Sp2 nhận biết được rằng lượt lời được nói ra là dành cho Sp2. Trong hành động khuyên, Sp1 hướng lượt lời của mình tới Sp2, nhằm làm cho Sp2 nhận biết được rằng lượt lời nói ra là dành cho mình. Vì thế Sp1 cần chú ý đến hoàn cảnh, vị thế, sở thích, cá tính của Sp2 để cuộc thoại thành công. Khi Sp2 nói ra lượt lời hồi đáp lại lượt lời của Sp1 thì cuộc thoại chính thức hình thành. Đây được coi là sự trao đáp. Tất cả các hành động ngôn ngữ đều đòi hỏi phải có sự hồi đáp: *hỏi- trả lời, cầu khiến- chấp thuận (từ chối)...* Trong cuộc thoại, các nhân vật hội thoại ảnh hưởng lẫn nhau, tác động lẫn nhau, làm biến đổi lẫn nhau đến cách ứng xử của từng người, đó là tương tác. Các nhân vật giao tiếp thường có sự khác biệt, thậm chí đối lập nhau về sở thích và tính cách. Nhưng chính sự khác biệt này, giao tiếp nói chung và hội thoại nói riêng trở nên lý thú.

Cấu trúc của hội thoại bao gồm các cặp kế cận (hành động dẫn nhập và hành động hồi đáp thích ứng). Có hai loại kế cận thường gặp là *kế cận tích cực* và *kế cận tiêu cực*. Có những trường hợp trong hội thoại giữa hành động dẫn nhập và hành động hồi đáp của một cặp kế cận lại có một hoặc một số cặp kế cận khác xen vào giữa. Đó là cặp chêm xen.

Trong giao tiếp thông thường, để đảm bảo phương châm cộng tác trong hội thoại thì Sp1 khuyên, Sp2 phải có sự hồi đáp theo một trong hai hướng sau đây:

Sp2 đồng ý thực hiện

Sp2 từ chối thực hiện.

Như vậy, hành động khuyên và hành động hồi đáp sẽ nối tiếp nhau thành một cặp kế cận. Chẳng hạn:

(58) Cậu Chương này, hay thôi đừng tô tọng nữa. Tôi cứ lo lắng thế nào.[34, tr131]

- Bác mặc tôi. Công việc nó thế.

Trong lý thuyết hội thoại, người ta chia một cặp kế cận ra thành hai bộ phận. Bộ phận thứ nhất là lời đầu của cặp kế cận, bộ phận thứ hai dành cho lời tiếp theo. Theo đó, lời khuyên thuộc phần thứ nhất, lời hồi đáp thuộc phần thứ hai của cặp kế cận trong cuộc giao tiếp có xuất hiện hành động này. Nếu phần thứ hai có một tính chất dường như thích hợp với phần thứ nhất xét về mặt cấu trúc thì gọi là sự ưa chuộng. Phần thứ nhất và phần thứ hai dường như thích hợp với nhau gắn với khái niệm ưa chuộng làm thành cấu trúc được ưa chuộng. Cấu trúc ưa chuộng chia phần thứ hai thành hai loại, loại hành động xã hội được chuộng và hành động xã hội không được chuộng. Phần được chuộng là hành động tiếp theo được mong đợi về cấu trúc. Phần không được chuộng là hành động tiếp theo không được mong đợi. Chẳng hạn, phần được chuộng của hành động mời là chấp nhận, hành động khuyên là tiếp nhận, hành động yêu cầu là chấp nhận....; ngược lại các hành động không được chuộng của các hành vi trên lần lượt là: Không chấp nhận, không tiếp nhận, từ chối...

Đối với hành động khuyên, khi người nhận tiếp nhận lời khuyên, đồng ý thực hiện nội dung mệnh đề trong đó là phần được chuộng. Trong trường

hợp này, thể diện dương tính của các nhân vật giao tiếp được nâng lên, nhưng thể diện âm tính của người nhận Sp2 bị đe dọa, bởi Sp2 tự đặt mình vào trách nhiệm thực hiện lời khuyên của Sp1, sự tự do, hành động và suy nghĩ của Sp2 bị giới hạn. Phần không được chuộng là phần người nhận Sp2 không chấp nhận lời khuyên. Lúc này thể diện âm tính, lãnh địa cá nhân của Sp2 được bảo toàn nhưng thể diện dương tính bị tổn hại. Hành động này do đó thường được đánh giá là không lịch sự.

Sự xuất hiện của các hành động được chuộng và không được chuộng phụ thuộc vào phần thứ nhất của cặp kẻ cận, cảnh huống và mối quan hệ cá nhân trong giao tiếp. Vì hành động không tiếp nhận có thể ảnh hưởng đến thể diện của Sp1, Sp2, tức là nó liên quan đến vấn đề lịch sự nên trong hệ thống ngữ liệu đã tiến hành khảo sát, chúng tôi nhận thấy hành vi tiếp nhận (được chuộng) được thực hiện với tỉ lệ lớn hơn 143/268 lời khuyên. Hành động không tiếp nhận được thực hiện bằng nhiều hình thức khác nhau cả trực tiếp và gián tiếp, thậm chí, im lặng cũng là một chiến lược của sự từ chối.

Cũng như các hành động ngôn ngữ khác trong nhóm điều khiển, hành động khuyên tiếm ẩn khả năng đe dọa thể diện của các nhân vật giao tiếp. Nếu người nhận tiếp nhận lời khuyên, thể diện dương tính được nâng lên nhưng thể diện âm tính bị tổn hại. Nếu người nhận từ chối tiếp nhận lời khuyên, người nói Sp1 bị tổn thương, người nhận trong khi xâm phạm thể diện người khác cũng khiến thể diện dương tính của mình bị tổn hại. ở mức độ nhất định, việc từ chối khiến thể diện bị xúc phạm nặng nề, giao tiếp có thể bị gián đoạn, ngưng trệ, mối quan hệ giữa các nhân vật bị rạn nứt.

Hành động tiếp nhận theo hướng chấp thuận lời khuyên là hình thức hồi đáp tích cực, cho thấy thiện chí của Sp2, hành động này về cơ bản là lịch sự, từ chối về cơ bản là không lịch sự, tuy nhiên vẫn có những chiến lược mà

nhân vật giao tiếp có thể vận dụng để giảm thiểu tác động đe dọa thể diện người nghe.

3.2. Hành động chấp nhận lời khuyên

Trong tổng số 268 lời khuyên có 143 lời khuyên được Sp2 chấp nhận, các nhân vật văn học thường sử dụng cách thức chấp thuận cơ bản như sau:

3.2.1. Chấp nhận bằng hành động thực tế

Thay bằng việc thể hiện bằng lời, Sp2 tỏ rõ thái độ tiếp nhận lời khuyên bằng thái độ đồng tình. Trong trường hợp này, hành động là một cách cộng tác, thể hiện thái độ chấp nhận, đồng tình:

(59) *Bơi cho cẩn thận đấy nhé! Chỗ ấy là chỗ ngày trước tao kéo được đầu lâu đấy!* [34, tr9]

(Nhân vật tôi chấp nhận bằng hành động bơi sao cho được đến bờ, mặc dù nước chảy rất xiết. Lời khuyên của Sp1 khiến cho tâm lý của Sp2 đầy sợ hãi. Nhân vật tôi nghiêng chặt răng bơi trong dòng nước xiết, nước mắt giàn dụa, phải đối mặt với sự sống và cái chết nên từ hành động khuyên của Sp1, Sp2 cẩn thận trong hành động bơi của mình)

(60) *Phải đến nhà nó mà đòi, không trả thì đánh bỏ mẹ nó đi*

[34, tr74]

(Lời khuyên trên là lời nhân vật Khảm nói với nhân vật Cấn trong truyện *Không có vua* của tác giả Nguyễn Huy Thiệp. Đáp lại lời của nhân vật Khảm là sự đồng tình của nhân vật Cấn. Nhân vật Cấn đồng ý đi đến đòi ở nhà nhân vật mà Cấn và Khảm nghi là lấy cắp chiếc nhẫn của Sinh)

Bản chất của hành động đồng tình này là lịch sự bởi nó chứng tỏ Sp2 thấy lời khuyên của Sp1 đưa ra là đúng, có căn cứ và có thể thực hiện thành công. Người nghe chấp nhận là tự làm tổn hại thể diện âm tính của mình để tôn vinh thể diện âm tính của người nói và thể diện dương tính tức là tình thân hữu giữa hai người được duy trì và phát triển.

3.2.2. *Chấp nhận bằng cách im lặng*

Bên cạnh sự chấp nhận bằng hành động thực tế, còn một cách thể hiện sự đồng tình hưởng ứng, đó là im lặng, làm theo. Chẳng hạn:

(61) *Chương ơi! Con ra tranh hơn với thiên hạ làm gì? Mang thân ra mua vui cho thiên hạ có nhục không hả con?*

[34, tr112]

(Nhân vật Chương chấp nhận lời khuyên vì thấy lời mẹ nói rất đúng. Anh thấy hối hận vì đã ra xới đầu vật với Đô Tiên, Đô Nhiêu, Đô Thi dẫn đến việc bị đón đường đánh đến ngất lịm. Cứu anh là người mẹ gây guộc, khắc khổ vì cuộc sống. Lời khuyên của người mẹ chất chứa tình thương và cả sự xót xa cho thân xác bầm dập của đứa con trai nông nổi).

(62) *Giúp họ một tay!* [34, tr256]

(Lời khuyên được đưa ra trong ngữ cảnh những người khách qua đò loay hoay đẩy chiếc xe máy lên tấm ván cầu, nhà thơ vụn về khiến chiếc xe máy lật nghiêng. Đáp lại lời khuyên là hành động chấp thuận của chàng trai khi nghe lời khuyên của cô bạn gái, anh chàng cởi áo khoác, đến chỗ xe đổ và giúp đỡ).

Hành động im lặng nhưng thực chất là chấp nhận, đồng tình cũng là một biểu hiện của lịch sự. Sự dung hòa giữa lối suy nghĩ và hành động của Sp1 và Sp2 tạo nên kết quả là việc tiếp nhận lời khuyên của Sp2, Sp2 cảm thấy đồng tình với cách nhìn nhận suy nghĩ của Sp1, tuy không nói ra nhưng đó là một biểu hiện của tính lịch sự. Thể diện dương tính của người nói được bảo toàn, người nghe có sự tổn hại thể diện âm tính nhưng sau lối tư duy này, nhận thức và hành động của Sp2 có thể thay đổi theo nội dung mệnh đề có trong hành động khuyên của Sp1.

3.3. Hành động từ chối lời khuyên

Khi Sp1 đưa ra lời khuyên với Sp2, có thể ngay trong ý thức của Sp1 đã tiên đoán được hai khả năng. Một là Sp2 đồng ý, tiếp nhận lời khuyên và thực hiện hành động hay thay đổi lối suy nghĩ của bản thân trong tương lai. Hai là Sp2 từ chối, không tiếp nhận lời khuyên của Sp1. Hành động từ chối này có thể thực hiện bằng yếu tố ngôn ngữ hay phi ngôn ngữ, có thể là từ chối trực tiếp hay từ chối gián tiếp. Trong trường hợp Sp2 từ chối không tiếp nhận lời khuyên của Sp1 cần thực hiện các chiến lược giao tiếp để giảm thiểu việc làm tổn hại đến thể diện Sp1.

Như vậy có thể hiểu các phát ngôn từ chối việc chấp thuận lời khuyên là hành động giao tiếp không được chuộng nhằm phản ứng lại hành động khuyên được thực hiện trước đó. Đây được xem là hành động thứ 2 tiếp nối với hành động khuyên là hành động thứ nhất tạo nên một cặp kế cận.

3.3.1. Nhận diện từ chối lời khuyên

Để nhận diện hành động từ chối trong việc hồi đáp lời khuyên, chúng tôi căn cứ vào hai tiêu chí:

3.3.1.1. Phương diện đích ngôn trung của hành động từ chối

Đó là hành động phủ định lời khuyên được đưa ra trước đó một cách trực tiếp hoặc gián tiếp. Nó cho thấy ý đồ của người nói là bác bỏ đi lời khuyên của Sp1.

(63) *Mày không nên đa cảm thế. Cuộc đời còn cực nhọc lắm con ạ. Chúng ta phải làm kiệt sức để kiếm miếng ăn, đa cảm là làm yếu người đi. Ngày mai khối lượng công việc rất nặng, mày mất ngủ vì một tiếng hoẵng kêu, điều ấy có hại vô cùng. Tao đưa mày lên rừng làm việc chứ không phải để mày tu dưỡng.* [34, 160]

- *Hoẵng nó kêu suốt đêm, bao giờ nó sẽ gặp mẹ...Anh cứ ngủ đi, anh kệ em! Ngày mai em không làm mất việc đâu.*

Sp2 từ chối tiếp nhận lời khuyên của sp1 bằng lý do: *Tiếng hoẵng kêu suốt đêm, bao giờ nó gặp mẹ?* và lời hứa: *Em không làm mất việc đâu.* Đây là

cặp chêm xen vào giữa lời khuyên của Sp1 dành cho Sp2. Đích ngôn trung trong trường hợp này là thể hiện gián tiếp bằng một hành động có chủ hướng khác là đề nghị. Việc xác định hành động hồi đáp là từ chối hay không cần căn cứ vào ngữ cảnh cụ thể của văn bản.

3.3.1.2. Ngữ cảnh

Ngữ cảnh là nhân tố quan trọng trong giao tiếp nằm ngoài diễn ngôn. Các yếu tố như xã hội, văn hóa, hiện thực ngoài diễn ngôn... có tác dụng chi phối nội dung và cách diễn đạt trong một cuộc giao tiếp giữa các nhân vật. Xét phần hồi đáp (phần thứ 2) trong một cặp thoại, lời hồi đáp từ chối là phần thứ hai không được chuộng. Khi xác định tính chất của lời khuyên, các dạng thức thể hiện của nó và cách thức hồi đáp của Sp2 thì việc dựa vào ngữ cảnh và lời hồi đáp để xác định sự chấp thuận đồng tình hay không đồng tình của Sp2 trong lời hồi đáp là một tiêu chí khá quan trọng để xác định phần thứ 2 là từ chối (phần không được chuộng) hay chấp nhận (phần được chuộng). Căn cứ vào ngữ cảnh của ví dụ (52) đã dẫn thì phần hồi đáp được xác định là SP2 từ chối lời khuyên của SP1.

3.3.1.3. Bảng kết quả khảo sát (125 lời từ chối)

Bảng 3.1: Kết quả khảo sát tính lịch sự của lời từ chối.(125 lời từ chối)

| Chiến lược từ chối | | Số lượng | Tỉ lệ | |
|--------------------|----------------|---|-------|------|
| Từ chối trực tiếp | | 12 | 9,6 | |
| Từ chối gián tiếp | Lịch sự | Từ chối bằng cách nêu lý do | 35 | 28 |
| | | Từ chối bằng cách gợi ý một hướng giải quyết khác | 6 | 4,8 |
| | | Từ chối bằng cách nêu điều kiện | 11 | 8,8 |
| | | Từ chối bằng cách tự phủ định khả năng của bản thân | 9 | 7,2 |
| | | Từ chối bằng việc đưa ra câu nghi vấn | 24 | 19,2 |
| Im lặng | Ít lịch sự hơn | 28 | 22,4 | |

Nhìn từ lý thuyết lịch sử, các biểu thức ngôn ngữ từ chối lời khuyên được phân tích dựa trên ba tiêu chí: trực tiếp, gián tiếp và từ chối bằng cách im lặng. Trong đó, chúng tôi chú trọng đến các chiến lược từ chối gián tiếp và phân loại theo thang độ từ lịch sử cho đến ít lịch sử hơn. Trong tổng số 125 lời từ chối có 85 lời từ chối mang tính lịch sử, chiếm 68%, 28 lời từ chối ở mức ít lịch sử hơn chiếm 22,4%.

3.3.2. Lịch sử trong hành động từ chối.

Trong giao tiếp nói chung, mọi biểu hiện mang tính chất từ chối, khước từ đều mang lại trạng thái ức chế cho những người tham gia giao tiếp. Hành động từ chối trong ngôn ngữ được xếp vào loại hành động tiêu cực, không mang lại lợi ích, mong muốn, chờ đợi của đối tác tham gia giao tiếp. Vì thế, người phát ngôn từ chối luôn tìm cách giảm bớt mức độ xung đột do hiệu quả của phát ngôn từ chối mang lại. Việc sử dụng các chiến lược để giảm thiểu mức độ xung đột phụ thuộc vào tính tình, sở thích, năng lực sử dụng ngôn ngữ và phong cách riêng biệt của mỗi cá nhân. Lời nói từ chối mang tính lịch sử còn phụ thuộc vào tâm lý lứa tuổi, văn hóa ứng xử của từng cộng đồng dân tộc.

Mỗi hành động ngôn ngữ cụ thể đều có một loạt các chiến lược giao tiếp có tính chất phân biệt riêng. Tuy nhiên, trong một nhóm hành động, thông thường vẫn có sự giao thoa giữa các hình thức từ chối lịch sử. Khuyên nằm trong nhóm hành động điều khiển, khi so sánh với các cách thức từ chối của lời đề nghị, yêu cầu, xin phép.. thì có điểm tương đồng. Tuy nhiên, trong các hoàn cảnh giao tiếp cụ thể, việc lựa chọn các chiến lược nào lại có sự chi phối của các yếu tố bên ngoài ngôn ngữ, tiêu biểu là quan hệ liên cá nhân và đặc điểm ứng xử văn hóa trong mỗi giai đoạn lịch sử. Thông thường, trong tiếng Việt, các chiến lược từ chối thường được sử dụng phổ biến là :

- Từ chối trực tiếp
- Từ chối gián tiếp

Trong từ chối gián tiếp bao gồm các chiến lược từ chối cụ thể như:

Nêu lý do;

Gợi ý hướng giải quyết khác;

Đặt câu hỏi nghi vấn.

- Im lặng.

Trong khuôn khổ của luận văn, do hạn chế về nguồn ngữ liệu cũng như khả năng có hạn của người viết, luận văn chú ý nhiều hơn đến các chiến lược từ chối như Nêu lý do, gợi ý hướng giải quyết khác, đặt câu hỏi nghi vấn và đánh giá chúng trong mối quan hệ với phép lịch sự của các nhân vật tham gia giao tiếp.

Khuyên là hành động ngôn ngữ gây tổn hại thể diện âm tính của SP2 bởi nó ảnh hưởng đến quyền tự do hành động, hướng Sp2 vào việc thực hiện nội dung nêu trong mệnh đề. Nếu như Sp2 đồng ý, thì thể diện dương tính của Sp2 sẽ được nâng lên, Sp2 sẽ được coi là người có đầu óc tiến bộ, cầu thị, có nhân cách đạo đức tốt, tính cách ngoan hiền.... Nhưng nếu từ chối, thể diện âm tính của Sp2 có thể bị ảnh hưởng, Sp2 có thể bị coi là bảo thủ, chậm tiến, thậm chí là người hư hỏng. Việc từ chối lời khuyên có thể khiến cho các nhân vật giao tiếp lâm vào tình thế khó xử, có nguy cơ rạn nứt mối quan hệ vốn có hoặc đang được xây dựng, vun đắp.

Do vậy, Sp2 cần có sự lựa chọn những cách thức từ chối thích hợp để bảo toàn mối quan hệ liên cá nhân với Sp1. Lịch sự đòi hỏi mỗi người trong hoạt động giao tiếp phải biết tôn trọng thể diện của người khác, và đồng thời qua đó cũng là tôn trọng thể diện của chính mình. Chúng tôi phân tích các chiến lược từ chối theo trình tự sau đây:

- Từ chối trực tiếp
- Từ chối gián tiếp
- Từ chối không lời.

3.3.2.1. Từ chối trực tiếp

Hành động từ chối trong tiếng Việt thường được nhận diện khi biểu thị bằng các yếu tố phủ định sau đây: *không, không được, không thể được, không được đâu...*; hoặc bằng một cấu trúc có chủ ngữ và vị ngữ phủ định có hoặc không chứa thành phần mở rộng như: *Tôi không thể, tôi chịu thôi, tôi không đi được...*; có khi cũng dùng câu khẳng định nhưng nghĩa nghịch với lời cầu khiến.

(64) *Trẻ nhỏ như giếng nước trong, bà cứ thả toàn những ba ba với thường luông vào, kinh cả người* [34, tr199]

- *Thôi con ạ, mẹ mười đốt thì tám đốt là quý, đốt rưỡi là ma, có nửa đốt là người. Nghe được tí nào thì nghe, không thì cứ bỏ ngoài tai.*

Hành động từ chối trực tiếp được diễn đạt bằng mệnh đề mang ý bác bỏ. Việc Sp2 dùng hành động từ chối trực tiếp này làm mất thể diện của Sp1, Sp2 cũng có thể tự làm mất hình ảnh tốt đẹp của bản thân mình trong tình cảm và nhận thức của người đối thoại. Trong tổng số 125 lời từ chối lời khuyên có 12 phát ngôn từ chối trực tiếp kiểu này. Xét về khoảng cách xã hội, Sp2 có quan hệ khá gần gũi với Sp1 (chồng - vợ, mẹ - con, cha - con...).

Do quan hệ liên cá nhân hết sức gần gũi nên các nhân vật giao tiếp không để ý đến cách nói làm sao để giảm thiểu khả năng tổn thương đến người giao tiếp. Mặt khác, xét đặc điểm tâm lý, Sp2 trong nhiều trường hợp mà chúng tôi tiến hành khảo sát thường có tâm trạng nóng giận, bức tức, ức chế, cô đơn, buồn chán vì yêu cầu không được đáp ứng, vì áp lực xã hội hay cuộc sống đè nặng. Ở ví dụ (64), người mẹ sau khi từ chối lời khuyên can của người con trai, có hồi đáp lại bằng một phát ngôn có chứa mệnh đề bác bỏ. Trong phát ngôn này, người mẹ đã tỏ ra giận dữ với người con, tự coi mình là quý, là ma để bác bỏ lời khuyên của con trai. Bà khẳng định: *nghe được tí nào thì nghe, không thì cứ bỏ ngoài tai*. Cặp lời khuyên và hồi đáp lời khuyên này đã vi

phạm tính lịch sự của người bề dưới với người bề trên khi người con trai có yêu cầu người mẹ đừng nói những chuyện mang tính chất đầu độc sự ngây thơ trong sáng của đứa trẻ. Trong một chừng mực nào đó, mối quan hệ tốt đẹp của người mẹ với con trai sẽ bị giảm bớt. Một phần nguyên nhân xuất phát từ sự chênh lệch tuổi tác, lối suy nghĩ, cảm xúc thâm mỹ, sở thích khác nhau giữa hai thế hệ. Những người cao tuổi cảm thấy mình như lạc lõng bởi sự cô đơn, chính vì thế họ có nhu cầu tâm sự để sẻ chia, lớp trẻ cảm thấy những tâm sự ấy là thừa thãi, không cần thiết, do vậy mới dẫn đến mâu thuẫn giữa hai thế hệ về quan điểm, sở thích. Trong giao tiếp tiếng Việt, cha ông ta vẫn dặn dò:

Lời nói không mất tiền mua

Lựa lời mà nói cho vừa lòng nhau

Việc lựa lời thể hiện sự ý nhị, lịch sự trong giao tiếp, đảm bảo nguyên tắc giữ vững sự giao hảo, tình thân giữa các nhân vật tham gia giao tiếp.

3.3.2.2. Từ chối gián tiếp

Như đã phân tích ở chương 2, lời khuyên gián tiếp được xem là lịch sự, một kiểu nói kín của Sp2 làm giảm nguy cơ đe dọa thể diện của Sp1 cũng là cách Sp2 gìn giữ thể diện cho mình. Một người lịch sự trong giao tiếp bao giờ cũng biết toan tính, lựa chọn các cách thức từ chối phù hợp với vị thế gia đình, xã hội và mối quan hệ thân- sơ giữa mình với người đối thoại, giữ được phép lịch sự trong giao tiếp. Hành động từ chối gián tiếp là chiến lược liệu lời, chiến lược ứng xử ngôn ngữ khéo léo, tế nhị và kín đáo.

Ví dụ:

(65) Anh nên chú tâm vào gia đình, vợ đại con thơ thế này, anh định bỏ cho ai? Suốt ngày chỉ chăm chú vào việc chơi và chơi... em buồn lắm .

[36, tr127].

- Anh cũng biết thế nhưng phiền nỗi công việc bận bịu quá, lại nhiều hợp đồng, báo cáo. Anh đang cố gắng xoay còn chẳng kịp.

Ở ví dụ (65), Người nói sử dụng một mệnh đề dẫn nhập, còn hai mệnh đề giải thích phía sau là lý do, cơ sở của lời khuyên. Đây là lời nói của người vợ với mong muốn người chồng chú tâm hơn nữa đến công việc gia đình, bởi theo quan niệm của người Việt Nam, người đàn ông luôn là trụ cột gia đình, sự quan tâm chăm sóc của người đàn ông trong gia đình là vô cùng cần thiết. Người chồng khi nghe lời khuyên của vợ cũng đã hiểu ra được phần nào sự vô tâm của mình song trong lời hồi đáp là rất nhiều các lý do nghe có vẻ như hết sức thuyết phục: công việc, hợp đồng, báo cáo. Ngụ ý của cách trả lời này là sự từ chối một cách gián tiếp và khá khéo léo của người chồng với lời khuyên đưa ra từ người vợ. Người vợ nghe lời hồi đáp của chồng cũng có phần nguôi ngoai bởi lý do: *Anh không quan tâm gia đình trong thời gian này là do công việc chứ không phải do anh vô tâm với mẹ con em.* Cách từ chối này là lịch sự bởi đã tăng thể diện cho cả người nói và người nghe.

Trong 125 lời từ chối lời khuyên, căn cứ vào cách thức từ chối, luận văn đã phân xuất thành 3 loại: từ chối trực tiếp, từ chối gián tiếp, từ chối bằng cách im lặng. Trong lời từ chối gián tiếp được chúng tôi phân chia thành hai loại trong mối quan hệ với lịch sự là:

Lời từ chối lịch sự

Lời từ chối ít lịch sự hơn

Lời từ chối lịch sự : Đối với lời từ chối lịch sự, các chiến lược thường được dùng là:

a, Từ chối bằng cách nêu lý do

Có 35 lời từ chối trong tổng số 125 lời từ chối theo cách này. Để từ chối lời khuyên, Sp2 đã nêu ra những điều kiện không cho phép Sp2 thực hiện hành động nêu trong mệnh đề. Trong đời sống thường nhật, có bao nhiêu những khó khăn có thể nảy sinh trong đời sống cá nhân thì có thể có bấy nhiêu lý do để Sp2 sử dụng vào việc từ chối lời khuyên của Sp1. Trong thực

tế, lý do của Sp2 đưa ra có thể là thật nhưng cũng có thể là sự viện cớ, giống như một lời nói dối vô hại. Việc Sp2 đưa ra lý do với mong muốn Sp1 thông cảm với mình. Sp2 từ chối nhưng thôi qua lời hỏi đáp, Sp2 lại tỏ ra mình không hề muốn từ chối, việc từ chối chẳng qua chỉ là do điều kiện bên ngoài đến đến mà thôi. Việc giải thích lý do còn để kéo gần khoảng cách giữa Sp1 và Sp2. Việc chối từ không làm ảnh hưởng đến mối quan hệ giao tiếp tốt đẹp của Sp1 và Sp2:

(66) *Bà nên lấy chồng đi, ở vậy mãi sao được.* [37,tr29]

- *Ma nó thêm lấy.*

Nhân vật nữ trong truyện nêu lý do không phải mình không thích lấy chồng mà là vì không có ai lấy. Cách nói *ma nó thêm lấy* khi nghe có chút gì đó chua chát, tủi hờn, có chút gì đó mang vị bất mãn với cuộc đời. Bởi con người ta sinh ra có cặp có đôi, còn bản thân nhân vật nữ trong truyện đã quá lứa lỡ thì, cả đời chưa hề biết đến hạnh phúc, chưa hề biết đến sự quan tâm chăm sóc của người đàn ông. Khát thèm hạnh phúc dần chuyển sang sự chai lỳ, khô cứng và vô cảm. lời từ chối nêu ra một lý do khách quan bất khả kháng: Làm gì có ai để ý và yêu thương tôi nữa. Mặc dù bản thân người đàn bà cũng vẫn khát khao hạnh phúc, nhưng giờ đây với bà, hạnh phúc như xa vời, khó hiện hữu, khó nắm bắt. Sp1 khi nghe lời hỏi đáp cũng có thể thấu hiểu một phần hoàn cảnh của Sp2, rằng nguyên nhân không phải do bản thân người đàn bà mà do hoàn cảnh khách quan mang lại, do vậy, Sp1 có sự cảm thông, tình thương và lòng nhân ái trỗi dậy khi cảm nhận về hoàn cảnh éo le của người phụ nữ. lời hỏi đáp tưởng như cục cằn mà lại khơi dậy được tình cảm thương mến giữa hai nhân vật giao tiếp.

b, Từ chối bằng cách gợi ý hướng giải quyết khác

Trước lời khuyên của Sp1, Sp2 có thể không đáp lời trực tiếp mà đề xuất một phương hướng, một phương thức giải quyết khác khả dĩ thực hiện được. Thỏa mãn hoàn toàn hoặc một phần yêu cầu mà Sp1 đưa ra. Thông thường, hành động từ chối bằng việc đưa ra hướng giải quyết khác thường đi kèm với việc nêu lý do. Phần nêu lý do này có thể được coi như tiền đề cho việc đưa cách giải quyết trong mệnh đề. Điều đó khiến lời từ chối của Sp2 trở nên hợp lý, giảm thiểu tính đe dọa thể diện âm tính của SP1 và hạn chế nguy cơ làm gián đoạn mối quan hệ tình cảm giữa Sp1 và Sp2.

(67) *Mày không nên đa cảm thế. Cuộc đời cực nhọc lắm con ạ. Chúng ta phải làm kiệt sức mới có miếng ăn. Đa cảm là yếu người đi.*
[34, tr160]

- *Anh cứ ngủ đi, anh kệ em.*

Lời từ chối lời khuyên theo lý thuyết nó là phần không được chuộng. Xét theo lý thuyết lịch sự, nó là phần không lịch sự bởi vì vi phạm phương châm khéo léo và đe dọa thể diện âm tính của các nhân vật giao tiếp theo lý thuyết lịch sự của P.Brown và S.Levinson. Trong ví dụ (67), nhân vật người em hồi đáp lời khuyên của người anh bằng một hướng giải quyết khác: *Anh cứ ngủ đi*. Đây là lời từ chối mang tính lịch sự bởi xét trong hoàn cảnh hai nhân vật giao tiếp là những người thợ xẻ, phải làm việc vất vả, giấc ngủ trở nên rất quan trọng vì nó bù đắp những hao tổn về sức khỏe của những người thợ xẻ đã làm mất đi trong ngày. Sp2 có yêu cầu Sp1 ngủ đi để giữ gìn sức khỏe, và từ chối bằng cách nói: *kệ em*. Và lại, quan hệ giữa hai nhân vật là quan hệ họ hàng, là người cùng làng, cùng xa quê lên trên mạn ngược để kiếm cơm nên tình cảm khá thân thiết, được coi như ruột thịt trong nhà. Các nhân vật giao tiếp dường như không còn khoảng cách. Cách từ chối của Sp2 dù rất ngắn gọn nhưng vẫn được coi là lịch sự bởi hai nhân vật giao tiếp đã rất quen với cách nói rút gọn, sự quan tâm của hai nhân vật được gói gọn trong những

lời giao tiếp ngắn gọn, có thể nói là tình cảm được chắt chũa trong hai từ mang tên chỉ hướng và mục đích.

c, Từ chối bằng cách đặt câu hỏi nghi vấn

Nhiều khi, lời đáp lời khuyên được thực hiện gián tiếp bằng việc Sp2 đưa ra một câu hỏi nghi vấn. Chiến lược này cũng có thể diện giữ thể diện cho Sp1 bởi vì nguyên tắc, cứ khi nào Sp1 giải thích thỏa đáng được lý do đưa ra lời khuyên thì Sp2 sẽ thực hiện nó. Trong trường hợp, bản thân nội tại của lời khuyên không có mệnh đề giải thích rõ lý do vì sao Sp1 khuyên Sp2 làm như vậy, thì Sp2 có thể từ chối bằng cách đặt lại một câu hỏi cho Sp1. Về cơ bản, thể diện của Sp1 vẫn ít bị tổn hại.

Ví dụ:

(68) *Con ơi, con hãy nghe bố, con phải về ngay.* [33, tr214]

- *Có chuyện gì thế ạ?*

Sp2 đưa ra câu hỏi với Sp1 vừa là tìm hiểu nguyên do của lời khuyên, cũng có thể căn cứ vào đó để Sp2 xác định hành động của mình. Căn cứ vào lý thuyết lịch sự của P.Brown và S.Levison thì chiến lược này cơ bản là lịch sự, có tác dụng tăng cường thể diện dương tính giữa người nói và người nghe, tăng cường mối quan hệ và lượt lời trong cuộc giao tiếp của Sp1 và Sp2.

Từ chối ít lịch sự hơn

Trong tổng số 125 lời từ chối có 28 lời từ chối ít lịch sự hơn. Nhiều khi, lời hồi đáp hành động khuyên làm tổn thương đến thể diện người nghe. Mặc dù nội dung lời khuyên hướng người nghe hành động, suy nghĩ một cách tích cực và thường có lợi cho người nghe, tuy vậy, nhiều lời hồi đáp lại mang tính mỉa mai, không tin tưởng đối với lời khuyên của Sp1.

(69) *Anh khuyên em nên suy nghĩ lại, cái gì thì cái, phụ nữ phải lo cho gia đình và con cái, phiêu lưu quá không được em ạ!* [37, tr423].

- *Anh là gì mà dạy đời người khác, anh cứ lo cho chính hạnh phúc của bản thân anh ý, đừng quan tâm tới chuyện của người khác.*

(70) *Chị hãy giúp anh ấy thành khẩn khai báo.* [38, 216]

- *Thôi đi, đừng giả vờ nhân nghĩa, tôi còn lạ gì các anh*

Từ lý thuyết lịch sự của G.Leech, những lời hồi đáp lời khuyên ở trên đã vi phạm phương châm hào hiệp, Sp2 đã đẩy cái thiệt về cho đối tác. Từ lý thuyết của P.Brown và S.Levison, Sp2 đồng thời làm tổn hại thể diện âm tính và dương tính của Sp1. Vì thế có thể xếp các lời hồi đáp này vào nhóm ít lịch sự hơn. Ở ví dụ (66), đáp lại lời khuyên khá chân thành của nhân vật anh, người em tỏ thái độ không đồng tình, thậm chí là nhiếc móc, trịch chiết, và kèm theo mệnh đề ngụ ý khuyên răn, yêu cầu: *Anh nên lo cho chính hạnh phúc của anh.* Ở ví dụ (70), đối ngược lại với lời khuyên của anh cán bộ, người vợ của tên phạm nhân vẫn thể hiện thái độ rất ngoan cố, không tin tưởng vào lời nói của các anh chiến sĩ công an. Lời hồi đáp này làm tổn hại thể diện của Sp1, làm căng thẳng hóa mối quan hệ giữa các nhân vật giao tiếp, tình thân hữu và quan hệ liên cá nhân cũng có nguy cơ bị tổn hại.

3.3.2.3. Từ chối bằng cách im lặng

Trong cuộc giao tiếp, các lượt lời của các nhân vật giao tiếp luân phiên nhau tạo nên hoạt động trao đáp. Trước một lời khuyên theo cấu trúc cặp kế cận và cấu trúc ưa chuộng, người nói thứ hai có thể đáp lại bằng một hành động không lời. Hành động từ chối không lời có thể là sự im lặng hoặc còn có thể kèm theo sự im lặng là điệu bộ, cử chỉ và kể cả thái độ nữa. Bản thân sự im lặng dùng để đáp lời vốn là một biểu hiện tinh tế, mang những giá trị khác nhau chỉ có thể phẩm bình đối với những trường hợp cụ thể

(71) *Đừng đánh giá con người qua hình thức bề ngoài nghe con*
[37, tr247]

- *(Im lặng)*

(72) *Tội ác không được trả thù bằng tội ác* [37, tr159]

- (*Im lặng*)

Khi đáp lại bằng sự im lặng, Sp1 băn khoăn không biết về khả năng chấp thuận hay không chấp thuận của Sp2. Điều này có thể khiến Sp1 lo lắng. Ví dụ (71), người mẹ khuyên con trai về cách đối nhân xử thế, đáp lại lời khuyên của người mẹ, con trai im lặng, điều này gây nên tâm trạng băn khoăn của người mẹ, vì không biết con mình có thực hiện như nội dung mệnh đề có trong lời khuyên hay không. Ở ví dụ (72) khi nhân vật khuyên can một câu mang tính triết lý và khá quan trọng bởi nội dung lời khuyên có liên quan đến tội ác, trả thù. Người nghe im lặng, Sp1 rất băn khoăn bởi không biết Sp2 suy nghĩ như thế nào. Lời khuyên được đưa ra có tác dụng định hướng hành động, nhưng đôi khi, lời khuyên bị từ chối bởi suy nghĩ và quan điểm của mỗi người là khác nhau. Điều này vi phạm vào thể diện âm tính và thể diện dương tính của người nói và người nghe.

TIÊU KẾT CHƯƠNG 3

Hồi đáp lời khuyên có thể tồn tại ở hai sự lựa chọn: tiếp nhận hay từ chối. Xét về lý thuyết lịch sử, hành động đồng ý tiếp nhận lời khuyên là hành động được chuộng, bởi lúc này thể diện của cả hai nhân vật giao tiếp được nâng lên, mối quan hệ giao hòa giữa hai nhân vật cũng vì thế mà được củng cố, phát triển. Theo lý thuyết lịch sử của P.Brown và S.Levinson, hành động tiếp nhận (đồng ý thực hiện lời khuyên) được coi là lịch sử. Tuy nhiên, lựa chọn thứ hai trong lời hồi đáp lời khuyên là từ chối. Để thực hiện hành động từ chối, một hành động dễ gây tổn hại đến thể diện âm tính của Sp1. Vì thế, các nhân vật văn học đã sử dụng chiến lược để đảm bảo tính lịch sử như trình bày lý do, gợi ý một hướng giải quyết khác, hay từ chối bằng cách đặt lại câu hỏi. Các chiến lược từ chối đó ít nhất cho thấy Sp2 đã có thiện chí hồi đáp trong giao tiếp với Sp1. Tính chất tương tác của cuộc hội thoại và quan hệ liên cá nhân giữa các nhân vật tiếp tục được duy trì. Khảo sát ngữ liệu cho thấy, các nhân vật giao tiếp trong các tác phẩm văn học khá chú trọng đến việc đảm bảo tính lịch sử của những người tham gia giao tiếp. Lối nói nhẹ nhàng, khiêm tốn, lịch sử tiếp tục được phát huy và chứng minh. Các nhân vật giao tiếp chuộng lối nói ý nhị, lễ phép với bề trên, bao dung độ lượng với người dưới.

Tuy vậy, trong lời từ chối, cũng có những hành vi ít lịch sử, làm ảnh hưởng tới quyền lợi, tinh thần của người nghe. Đó là cách nói trì triết, đay nghiến, mỉa mai, chê bai của Sp2 dành cho Sp1. Xét trên lý thuyết lịch sử, những hành động này ít mang tính lịch sử. Sự xuất hiện của những trường hợp đó trước hết do đặc điểm vị thế, quan hệ xã hội giữa các nhân vật chi phối, mặt khác cũng thể hiện thái độ ứng xử tiêu cực của một số kiểu nhân vật trong các tác phẩm văn học hiện đại. Nó phản ánh thực tế trong xã hội hiện nay: sự phát triển của cá nhân lên cao tới mức bỏ qua lời khuyên, tự ý hành động cho riêng mình.

KẾT LUẬN

1. Lịch sử thể hiện sự phát triển cao trong việc giao tiếp của con người. Con người không chỉ giao tiếp một cách chung chung, mà còn tìm cách nói sao cho hay, cho phải. Bởi vì cha ông ta đã dạy:

Lời nói chẳng mất tiền mua

Lựa lời mà nói cho vừa lòng nhau

Việc lựa lời trong giao tiếp thể hiện mức độ sơ giao đầu tiên của lịch sử. Nếu phương Tây coi lịch sử như một chiến lược giao tiếp thì người phương Đông lại nghiêng về quan điểm coi lịch sử là chuẩn mực. Ở Việt Nam, lịch sử là sự dung hòa giữa lịch sử chiến lược và lịch sử chuẩn mực, lịch sử nghiêng về những quy tắc ứng xử mang tính cá nhân phù hợp với chuẩn mực và đặc điểm giới tính của những nhân vật tham gia giao tiếp. Do đó, việc nghiên cứu lịch sử của lời khuyên và sự hồi đáp lời khuyên trong hoạt động giao tiếp, với phạm vi cụ thể là trong các tác phẩm văn học hiện đại có thể coi là hướng đi đúng cho việc nắm được đặc điểm của hành vi ngôn ngữ hàm chứa nhiều khả năng đe dọa thể diện này.

2. Từ góc độ dụng học, khuyên thuộc nhóm hành động điều khiển. Thông qua phát ngôn, người nói hướng người nghe vào trách nhiệm thực hiện hành động nêu trong nội dung mệnh đề. Khác với thỉnh cầu, ra lệnh..., khuyên hướng người ta đến cách hành xử đúng đắn, có lợi cho sp2. Lời khuyên lịch sử là lời khuyên trong đó người nói chú ý đến các cách thức khác nhau để giảm thiểu thiệt hại về thể diện âm tính cho người nghe, tôn vinh thể diện dương tính cho cả hai nhân vật giao tiếp. Về nguyên tắc, những lời khuyên gián tiếp có tính lịch sử cao hơn lời khuyên trực tiếp. Tuy nhiên, với tâm lý thích nói thẳng, nói thật, các nhân vật giao tiếp sử dụng nhiều hơn lời khuyên trực tiếp. Để đảm bảo tính lịch sử cho lời khuyên trực tiếp, các nhân vật giao tiếp có sử dụng các chiến lược lịch sử như sử dụng thêm từ xung hô, tiêu từ

tình thái, thành phần điều biến lực ngôn ngữ, thành phần giải thích....

3. Hồi đáp lời khuyên thuộc vào phần thứ 2 trong cặp thoại được thực hiện sau khi người nghe tiếp nhận lời khuyên. Hồi đáp lời khuyên được chia làm 2 lựa chọn với Sp2: có thể đồng ý hoặc không đồng ý tiếp nhận lời khuyên của Sp1. Nếu Sp2 đồng ý thực hiện lời khuyên, thì đó là hành động được chuộng, vì nó tăng cường thể diện âm tính của người nói. Môi quan tình cảm của hai nhân vật giao tiếp được gắn bó, phát triển. Nếu Sp2 từ chối tiếp nhận lời khuyên, thì đó là phần không được chuộng, vì nó vi phạm thể diện dương tính của người nói, vì thế, Sp2 thường sử dụng các chiến lược giao tiếp làm giảm thiểu sự mất thể diện của Sp1 như nêu lý do, gợi ý hướng giải quyết khác, hay im lặng. Việc sử dụng chiến lược từ chối chấp nhận lời khuyên như trên có thể giảm thiểu nguy cơ đe dọa thể diện của người đối thoại. Tuy vậy, các nhân vật cũng sử dụng hình thức từ chối ít lịch sự hơn như: từ chối trực tiếp, từ chối kèm lời mỉa mai đay nghiến. Những lời từ chối này được đánh giá là ít lịch sự hơn khi vi phạm cả thể diện âm tính và dương tính của hai đối tượng tham gia giao tiếp. Điều này do đặc điểm, quan hệ quyền lực hay thân hữu của các nhân vật quy định và thể hiện phương diện tiêu cực trong ứng xử ngôn ngữ của con người qua văn học. Đó cũng là kết quả của sự phát triển ý thức cá nhân, có thể, nó là hậu quả của lối sống đô thị hóa, lối sống công nghệ thông tin, thị trường.

4. Văn học phản ánh cuộc sống. Mảng hiện thực cuộc sống được thu nhỏ qua lăng kính chủ quan của nhà văn. Việc nghiên cứu lời khuyên và sự hồi đáp lời khuyên trong một số tác phẩm văn học hiện đại cho thấy đời sống giao tiếp thực tế của xã hội đại. Nội dung giao tiếp của các nhân vật vô cùng phong phú, vị trí và vai trò của lời khuyên luôn được phát huy trong xã hội hiện đại. Việc chấp nhận hay từ chối lời khuyên cũng như chiến lược sử dụng ngôn ngữ của các nhân vật tham gia giao tiếp cho thấy các nhân vật đã có ý

thức trong việc nói năng, tránh làm mất thể diện của người tham gia đối thoại. Lời khuyên có vai trò quan trọng trong việc giáo dục nhân cách đạo đức lối sống của con người nói chung và giới trẻ nói riêng. Lời khuyên giúp xã hội phát triển bởi những kinh nghiệm của thế hệ trước được truyền lại cho thế hệ sau. Lời khuyên còn có tác dụng dung hòa tính cách cá nhân của các nhân vật, gợi suy nghĩ và hành động đúng đắn, thể hiện tình thương yêu, quan tâm chăm sóc của người với người.

Trên đây là kết quả ban đầu luận văn đạt được khi tìm hiểu về lời khuyên và hồi đáp lời khuyên trong một số tác phẩm truyện Việt Nam hiện đại. Tác giả rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến của các thầy cô và những người quan tâm để có được kết quả nghiên cứu ngày càng hoàn thiện hơn./.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Diệp Quang Ban (1984), *Cấu tạo của câu đơn tiếng Việt*, DHSP1 Hà Nội.
2. Diệp Quang Ban (1995), *Một hướng phân tích câu từ các mặt: Sử dụng, ý nghĩa, cú pháp, Ngôn ngữ (số 4), tr44- 51.*
3. Diệp Quang Ban (1996), *Ngữ pháp tiếng Việt*, Nxb Giáo dục
4. Diệp Quang Ban, Hoàng Văn Thung(1996), *Ngữ pháp tiếng Việt tập 1*, Nxb Giáo dục.
5. Diệp Quang Ban (1998), *Văn bản và liên kết trong tiếng Việt*, NXB Giáo dục.
6. Diệp Quang Ban (1998), *Một số vấn đề về câu tồn tại trong tiếng Việt*, Nxb Giáo dục
7. Diệp Quang Ban (chủ biên), Hoàng Dân, 2000, *Ngữ pháp tiếng Việt*, Nxb Giáo dục.
8. Diệp Quang Ban (2004), *Ngữ pháp Việt Nam- Phần câu*, Nxb Đại học sư phạm.
9. Đỗ Hữu Châu (1986), *Cơ sở ngữ nghĩa học từ vựng*, Nxb Đại học và trung học chuyên nghiệp.
10. Đỗ Hữu Châu (2001), *Đại cương ngôn ngữ học 2- Ngữ dụng học*, Nxb Giáo dục.
11. Đỗ Hữu Châu (1999), *Từ vựng ngữ nghĩa tiếng Việt*, Nxb ĐHQG Hà Nội.
12. Vũ Tiến Dũng (1997), *Bước đầu khảo sát một số phương tiện diễn đạt tình thái lịch sự trong giao tiếp tiếng bằng tiếng Việt*, Luận văn thạc sĩ khoa học ngữ văn, Trường Đại học Sư phạm, Đại học Quốc gia Hà Nội, Hà Nội.
13. Vũ Tiến Dũng (2007), *Lịch sử trong tiếng Việt và giới tính*, Nxb Giáo dục.
14. Vũ Tiến Dũng (chủ biên), Nguyễn Hoàng Yên (2013) *Giáo trình Ngữ pháp tiếng Việt*, Nxb Đại học sư phạm.

15. Vũ Tiên Dũng, Nguyễn Hoàng yên (2015) *Giáo trình Ngữ dụng học*, Trường đại học Tây Bắc.
16. Vũ Tiên Dũng (2015), *Khéo léo, khiêm nhường- Chiến lược lịch sự trong giao tiếp tiếng Việt biểu hiện qua ca dao, tục ngữ, thành ngữ*, Tạp chí khoa học số 1, trang 28 - 37.
17. Vũ Tiên Dũng (2016), “*Lễ phép, đúng mực- Lịch sự chuẩn mực trong giao tiếp tiếng Việt*” biểu hiện qua ca dao, tục ngữ, thành ngữ, Tạp chí ngôn ngữ và đời sống, số 10 (252), tr.80- 86.
18. Nguyễn Thiện Giáp (1985), *Từ vựng học tiếng Việt*, Nxb Đại học và Trung học chuyên nghiệp.
19. Nguyễn Thiện Giáp (1999), *Phân tích hội thoại*, Viện Thông tin Khoa học và xã hội
20. Nguyễn Thiện Giáp (1999), *Ngữ cảnh và giao tiếp*, Viện Thông tin Khoa học và xã hội.
21. Nguyễn Thiện Giáp (2000), *Dụng học Việt ngữ*, Nxb Đại học Quốc gia Hà Nội.
22. Vũ Thị Thanh Hương (2000), *Lịch sự và phương thức biểu đạt tính lịch sự trong lời cầu khiến tiếng Việt, Ngôn từ, giới và nhóm xã hội từ thực tiễn tiếng Việt*, Nxb Khoa học xã hội, tr.134-175
23. Vũ Thị Thanh Hương (2000), *Chiến lược lịch sự thay đổi mức lợi, thiệt trong lời cầu khiến tiếng Việt*, tạp chí Ngôn ngữ, (số 10), tr 39- 48
24. Nguyễn Văn Khang (1999), *Ngôn Ngữ học xã hội*, Nxb Khoa học xã hội.
25. Nguyễn Thị Lương (1995), *Tiểu tử nhi, nhé với phép lịch sự trong giao tiếp*, Thông báo Khoa học (số 4), Đại học Quốc gia Hà Nội, Trường Đại học Sư phạm Hà Nội.
26. Hữu Quỳnh (1980), *Ngữ pháp tiếng Việt hiện đại*, Nxb Giáo dục, Hà Nội.
27. *Từ điển tiếng Việt* (2001), Nxb Đà Nẵng.

NGUỒN TƯ LIỆU VĂN HỌC

28. Nam Cao (2004), *Tuyển tập Nam Cao*, Nxb Văn học.
29. Nguyễn Minh Châu (2005), *Tuyển tập truyện ngắn*, Nxb Phụ nữ.
30. Nguyễn Thị Thu Huệ (2003), *Truyện ngắn*, Nxb Phụ nữ.
31. Nguyễn Ngọc Tư (2005), *Cánh đồng bất tận*, Nxb Đà Nẵng 2005.
32. Nguyễn Khải (2005), *Tuyển tập truyện ngắn*, NXB Phụ nữ.
33. Ma Văn Kháng (2000), *Truyện ngắn*, Nxb Văn hóa- Thông tin.
34. Nguyễn Huy Thiệp (2005), *Tuyển tập truyện ngắn*, Nxb Phụ nữ.
35. Ngô Tất Tố (2004) *Tắt đèn*, Nxb Văn học.
36. *Truyện ngắn hay* (2005), Nxb Công an nhân dân.
37. *Tuyển tập truyện ngắn Việt Nam* (2005), Nxb Công an nhân dân.
38. Phan Cao Toại (2005) *Truyện ngắn*, Nxb Văn hóa thông tin.