

MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

1.1. Con người là sự tổng hòa các mối quan hệ xã hội. Và bản chất của cái gọi là “quan hệ xã hội” ấy chính là một mạng lưới giao tiếp dày đặc giữa các cá nhân con người với nhau. Để đáp ứng được các nhu cầu giao tiếp của xã hội, loài người đã tạo ra và thiết lập rất nhiều các hệ thống tín hiệu khác nhau bên cạnh hệ thống tín hiệu ngôn ngữ. Có những hệ thống tín hiệu có thể vượt qua các biên giới quốc gia, các ranh giới của thể chế chính trị để phục vụ loài người, tuy vậy, với những đặc tính ưu việt của mình, ngôn ngữ vẫn được coi là phương tiện giao tiếp quan trọng nhất. Trong tất cả các phương tiện mà con người sử dụng để giao tiếp thì ngôn ngữ là phương tiện duy nhất thoả mãn được tất cả các nhu cầu của con người. Sở dĩ ngôn ngữ trở thành một công cụ giao tiếp vạn năng của con người vì nó hành trình cùng con người, từ lúc con người xuất hiện cho đến tận ngày nay. Phương tiện giao tiếp ấy được bổ sung và hoàn thiện dần theo lịch sử tiến hoá của nhân loại, theo những trào lưu và xu hướng tiếp xúc văn hoá có từ cổ xưa đến tận ngày nay.

1.2. Ngôn ngữ chỉ bộc lộ tất cả những đặc tính, những sự biến đổi phong phú và khôn lường của nó khi nó ở trạng thái “động” – nghĩa là được đặt trong hoạt động giao tiếp, trong hội thoại. Khi ấy, người ta sẽ nhận ra rằng, ngôn ngữ không phải là một giá trị bất biến, mà nó bị chi phối và phụ thuộc vào rất nhiều những yếu tố xung quanh nó, trong đó hoàn cảnh giao tiếp và nhân vật giao tiếp đóng vai trò cực kì quan trọng. Cùng với sự phát triển của một số phân ngành ngôn ngữ học trong mấy chục năm qua và gần đây như: Ngữ dụng học, Ngôn ngữ học tri nhận... thì việc nghiên cứu những vấn đề liên quan đến giao tiếp ngôn ngữ là một yêu cầu cấp thiết, điều này không chỉ giúp chúng ta thấy được tính lý thuyết của vấn đề, mà quan trọng hơn, đó còn là cơ sở để giải quyết các vấn đề trong thực tế giao tiếp, giúp cho giao tiếp đạt hiệu quả và mục đích đề ra.

1.3. Như đã nói ở trên, khi thực hiện hành động ngôn từ trong hoạt động giao tiếp, cái quan trọng nhất mà người tham gia giao tiếp quan tâm là đích giao tiếp, do đó, giao tiếp không chỉ dừng lại ở lượt lời, trao lời, mà người ta chú trọng

sự nhịch nhàng, ăn ý, hiểu ý trong giao tiếp, nó thể hiện mong muốn đạt được một nhu cầu nào đó trong giao tiếp. Trong đời sống con người, không phải lúc nào chúng ta cũng nhất trí, đồng tình với ý kiến của người khác, do đó, hành động bác bỏ là hành động quen thuộc, thông dụng của con người. Nghiên cứu về hành động này có thể mang lại những kiến thức lý thuyết cần thiết cũng như ý nghĩa thực tiễn để góp phần làm phong phú thêm lý luận về hoạt động giao tiếp bằng ngôn ngữ. Bên cạnh đó, trong một xã hội hiện đại và xu thế hội nhập, các quan hệ giao tiếp liên cá nhân ngày càng phong phú, phức tạp, đa dạng, các hành vi cũng không còn đơn thuần, điều đó đòi hỏi mỗi cá nhân cần vận dụng một cách linh hoạt các kỹ năng giao tiếp để xử lý tốt nhất các tình huống giao tiếp, đặc biệt là tình huống không đồng thuận. Đây là hành động giao tiếp chứa đựng nhiều yếu tố phức tạp, là một trong những hành động dễ xúc phạm hoặc làm méch lòng người đối thoại nhất, do vậy, nó có liên quan mật thiết đến một số nhân tố ngữ dụng, ví dụ lựa chọn chiến lược bác bỏ sao cho hiệu quả nhất hay việc sử dụng các yếu tố ngôn ngữ để đảm bảo phép lịch sự trong giao tiếp... Vì những lý do nêu trên, chúng tôi lựa chọn nghiên cứu đề tài ***“Quan hệ liên cá nhân chi phối các yếu tố ngôn ngữ của hành động bác bỏ trong một số tác phẩm văn xuôi Việt Nam hiện đại”***. Chúng tôi cho rằng, đây là một vấn đề có ý nghĩa đối với hoạt động giao tiếp bằng ngôn ngữ, đồng thời, việc nghiên cứu hành động ngôn từ này cũng đóng góp vào việc làm sáng rõ những vấn đề cơ bản của ngữ dụng học.

2. Lịch sử vấn đề

Hành động bác bỏ là một trong số rất nhiều những hành động ngôn từ được thực hiện trong quá trình giao tiếp. Do đó, nó cần được đặt trong một vấn đề rộng lớn hơn, đó là vấn đề hành động ngôn từ.

Khởi đầu, sự công bố công trình *How to do things with words* (Hành động như thế nào bằng lời nói) của L. Austin vào năm 1962 – hai năm sau khi ông qua đời, có thể xem là cái mốc đánh dấu sự ra đời của lĩnh vực nghiên cứu dụng học và hành động ngôn từ trong giao tiếp. Mục đích của L. Austin là nhìn nhận lại điều mà ông cho là nguy thuyết miêu tả: Quan điểm cho rằng cái chức năng của ngôn ngữ

được quan tâm duy nhất về mặt triết học là chức năng xây dựng phán đoán đúng sai. Cụ thể hơn, ông tấn công vào thuyết thẩm định chân thực, có liên quan đến thực chứng luận lô gích, tức cái thuyết cho rằng các câu chỉ có nghĩa khi chúng biểu thị những mệnh đề có thể kiểm tra được tính đúng sai. Trên cơ sở nghiên cứu ý nghĩa của câu gắn liền với các hành động ngôn từ mà người nói thực hiện vào lúc nói bằng cách phát ra câu nói đó, L. Austin đã trình bày các vấn đề cơ bản về lý thuyết hành động ngôn từ như: các loại hành động ngôn từ; điều kiện sử dụng hành động ngôn từ và phân loại hành động ở lời... Dựa trên ý nghĩa của động từ ngữ vi, ông đã chia các hành động ở lời thành năm phạm trù: *phán xử* (verditive); *hành xử* (exercitive); *cam kết* (comissive); *trình bày* (expositive); *ứng xử* (behabitive). Lý thuyết HDNT của L. Austin có thể nói là “nền móng” để xây dựng hướng nghiên cứu ngữ nghĩa - ngữ dụng với các hợp phần của nó. Tiếp sau công trình của Austin, sự ra đời cuốn *Speech Acts* của J. Searle (1969) được coi là có công lớn trong việc phát triển lý thuyết hành động ngôn từ. Ông không tán thành sự tách rời nghĩa miêu tả và nghĩa ngữ dụng. Bởi vì theo ông tất cả những câu có nghĩa thì qua ý nghĩa của nó đều có thể dùng để thực hiện một hay một loạt những hành động ngôn từ cụ thể, và tất cả những hành động ngôn từ đã thực hiện thì về nguyên tắc đều có thể biểu hiện một cách chính xác theo cấu trúc nội tại một hay nhiều câu. Do vậy nghiên cứu nghĩa của câu và sự nghiên cứu các hành động ngôn từ không tạo thành hai lĩnh vực độc lập. Chúng chỉ là một vấn đề đã được nhìn nhận trên hai phương diện khác nhau.

Điểm khác biệt giữa J. Searle và L. Austin là ở cách ông đề xuất một sự miêu tả khác về các hành động ngôn từ cũng như các phạm trù hành động ở lời. Dựa trên ý nghĩa khái quát của các hành động ở lời, ông chia thành 5 phạm trù: tái hiện (representative), điều khiển (directive), cam kết (commissive), biểu cảm (expresssive), tuyên bố (declaration). Năm 1975, với công trình *In direct Speech Acts* và sự hoàn thiện khái niệm hành động ngôn từ gián tiếp, J. Searle đã có đóng góp quan trọng trong việc hoàn chỉnh lý thuyết hành động ngôn từ. Từ sau 1975, ngữ dụng học nói chung, hành động ngôn từ nói riêng không những được các nhà

ngôn ngữ học quan tâm mà các nhà khoa học kế cận, như triết học, văn học, tâm lý học, xã hội học... cũng rất chú trọng.

Ở Việt Nam, vấn đề lý thuyết về hành động ngôn từ cũng đã được các nhà nghiên cứu ngôn ngữ chú ý và tìm hiểu. Năm 1993, với sự ra đời của cuốn sách “*Đại cương ngôn ngữ học*” (Tập 2), Giáo sư Đỗ Hữu Châu đã đưa ra những vấn đề có thể coi là khá mới mẻ về vấn đề hành vi ngôn ngữ: phát ngôn ngữ vi và biểu thức ngữ vi, động từ ngữ vi... Đây được coi là những lý thuyết mang tính cơ sở về hành động ngôn từ.

Năm 1998, Nguyễn Đức Dân cho xuất bản cuốn “*Ngữ dụng học*” (Tập 1). Đây cũng được coi là một công trình nghiên cứu khá bài bản về ngữ dụng học, trong đó, giáo sư cũng thể hiện những quan điểm riêng của mình về vấn đề hành động ngôn từ.

Từ khi lý thuyết về hành động ngôn từ được tìm hiểu, nghiên cứu, đã có rất nhiều công trình nghiên cứu về những hành động ngôn từ cụ thể.

Năm 2000, Hà Thị Hải Yến hoàn thành luận văn thạc sĩ ngôn ngữ với đề tài “*Hành vi cảm thán, các biểu thức cảm thán và tiếp nhận cảm thán*”. Cùng trong năm 2000, có luận văn thạc sĩ ngôn ngữ của Nguyễn Thị Hoàng Yến với đề tài “*Hành vi chê với biểu thức, phát ngôn và tham thoại tiếp nhận chê*”.

Năm 2005, luận văn thạc sĩ ngôn ngữ của Bùi Thị Kim Tuyền với đề tài “*Hành động cầu khiến trong tiếng Việt*”.

Năm 2006, Lê Thị Kim Đính có đề tài thạc sĩ ngôn ngữ “*Lịch sử trong hành động cầu khiến tiếng Việt*”.

Năm 2010, luận án tiến sĩ ngôn ngữ của Cao Xuân Hải nghiên cứu đề tài “*Hành động trần thuật qua lời thoại trong truyện ngắn Nguyễn Minh Châu, Chu Lai, Lê Lưu*”. Cùng năm, Chu Thị Thùy Phương viết luận văn thạc sĩ ngôn ngữ với đề tài “*Hành động cầu khiến trong ngôn ngữ kịch của Lưu Quang Vũ*”, Phạm Thị Vân với luận án thạc sĩ ngôn ngữ “*Hành động cảm thán trong tiếng Việt*”.

Năm 2011, Lê Thị Tô Uyên thực hiện luận văn thạc sĩ ngôn ngữ với đề tài “*Nghiên cứu hành động đề nghị trong tiếng Việt*”

Năm 2012 có luận án tiến sĩ ngôn ngữ của Vũ Ngọc Hoa với đề tài “*Hành động ngôn từ câu khiến trong văn bản hành chính*”.

Riêng đối với hành động bác bỏ, để có được những nhìn nhận đúng đắn, nó cũng trải qua một quá trình dài với những nghiên cứu, khám phá, đó là nỗ lực của những nhà nghiên cứu ngôn ngữ đối với một hành động rất phổ biến trong đời sống mà đôi khi người ta chưa dành cho nó sự quan tâm đúng mức.

Thời Aristote, hành động phủ định và bác bỏ đã được nghiên cứu, song khi ấy, người ta chỉ nhìn nhận nó dưới góc độ Logic học và triết học.

Trong công trình có tên “*Gramma and logic*”, tác giả Panfilov đã thực hiện việc khảo sát hành động phủ định dựa trên cơ sở của logic – cú pháp.

Ở nước ta, trước đây, khi nói đến hành động bác bỏ trong ngôn ngữ, người ta thường quy nó về một loại câu, một cấu trúc ngôn ngữ cố định, ví như câu trần thuật, câu khẳng định, câu nghi vấn... và nhiều khi, nó lại được đồng nhất với câu phủ định. Chính vì thế, khi nói về quá trình nghiên cứu hành động bác bỏ, chúng ta phải kể đến những công trình nghiên cứu rất gần gũi (và có lúc đã từng được đồng nhất) với bác bỏ, đó là câu phủ định. Các nhà nghiên cứu ngôn ngữ lớn của Việt Nam hầu hết đều quan tâm đến vấn đề này và có đề cập đến trong các công trình của mình.

Trước tiên, chúng ta phải kể đến đóng góp của Nguyễn Đức Dân, bài viết đầu tiên của ông là “Phủ định và bác bỏ”, in trên *Tạp chí Ngôn ngữ* vào tháng 1.1983. Sau đó được nghiên cứu và hoàn chỉnh hơn trong cuốn “*Logic – ngữ nghĩa – cú pháp*” năm 1987, bài viết “Logic và hàm ý trong câu trở quan hệ nhân quả” trên *Tạp chí Ngôn ngữ* tháng 1.1990, bài viết “Logic các từ nối” năm 1994, cuốn “*Logic và tiếng Việt*” năm 1996.

Ngoài ra, chúng ta có thể kể đến Vương Tất Đạt với cuốn “*Logic hình thức*” năm 1994, Hồ Lê với bài viết “Vấn đề logic ngữ nghĩa và thông tin trong lời nói” in trên *Tạp chí ngôn ngữ* tháng 2.1979, Hoàng Phê với bài viết “Toán tử logic – tình thái” trên *Tạp chí Ngôn ngữ* tháng 4.1984, bài “Thử vận dụng logic mở nghiên cứu

một số vấn đề ngữ nghĩa” trên *Tạp chí Ngôn ngữ* tháng 1.1985, cuốn “*Logic ngôn ngữ học*” năm 1989...

Trong những năm gần đây, hành động bác bỏ cũng được nhiều tác giả trẻ quan tâm, nghiên cứu, hoặc có đề cập đến trong các công trình của mình.

Năm 2004, Nguyễn Phương Chi có công trình “*Một số đặc điểm ngôn ngữ - văn hóa ứng xử của hành vi từ chối trong tiếng Việt*”

Năm 2005, Trần Chi Mai viết “*Phương thức biểu hiện hành vi từ chối lời cầu khiến trong tiếng Anh*” (có liên hệ với tiếng Việt)

Năm 2006, Nguyễn Thị Kim Dung có công trình “*Hành động phản bác trong tiếng Việt*”.

Năm 2007, Nguyễn Quang Ngoạn có bài viết “*Một số chiến lược phản bác thường dùng trong tiếng Việt*” in trên *Tạp chí Ngôn ngữ*.

Năm 2009, tác giả Siriong Hongswan hoàn thành luận án Tiến sĩ ngôn ngữ với đề tài “*Nghiên cứu đối chiếu hành động bác bỏ trong tiếng Thái và tiếng Việt*”.

Năm 2010, Luận văn thạc sĩ ngôn ngữ của Vũ Thị Kỳ Hương với đề tài “*Hành động bác bỏ trong tiếng Việt*”.

Như vậy có thể thấy, hành động bác bỏ là một đề tài đã được nhiều nhà nghiên cứu ngôn ngữ, nhiều tác giả quan tâm tìm hiểu ở những góc độ khác nhau. Có một số công trình cũng đã khai thác hành động này ở phương diện ngữ dụng học, cụ thể là khảo sát các chiến lược trực tiếp và gián tiếp của hành động bác bỏ, vấn đề hành động bác bỏ với lịch sử và lập luận, các phương thức, phương tiện biểu hiện của hành động bác bỏ.

Tuy vậy, chúng tôi cũng nhận thấy, khi nghiên cứu về các phương diện của hành động bác bỏ, hầu như các tác giả chưa đi sâu nghiên cứu mối quan hệ liên cá nhân chi phối đến hành động ngôn từ này cũng như quyết định các yếu tố ngôn ngữ được sử dụng. Chúng tôi cho rằng, hành động ngôn ngữ chỉ có thể được nhìn nhận toàn diện và đầy đủ nhất khi nó được đặt trong giao tiếp, khi nó gắn với hoàn cảnh giao tiếp và các nhân vật giao tiếp cụ thể, với mối quan hệ liên nhân giữa họ.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

3.1. Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của đề tài là hành động bác bỏ - một loại hành động ngôn từ luôn tiềm ẩn những khó khăn vì nó đe dọa xúc phạm đến thể diện, do đó nó liên quan đến các vấn đề như đích giao tiếp, vấn đề lịch sự trong giao tiếp, chiến lược giao tiếp.

Hành động này được đặt trong hội thoại, cụ thể là trong giao tiếp tiếng Việt : khảo sát , nghiên cứu quan hệ liên cá nhân chi phối tới các yếu tố ngôn ngữ của hành động bác bỏ.

3.2. Phạm vi nghiên cứu

Ngữ liệu nghiên cứu được khai thác từ các nguồn như sau:

- Nguồn ngữ liệu chính của chúng tôi chủ yếu là trích dẫn các sự kiện lời nói bác bỏ trong các tác phẩm văn xuôi Việt Nam hiện đại .

- Bên cạnh đó, chúng tôi sử dụng nguồn tư liệu về sự kiện lời nói bác bỏ được quan sát từ thực tế hội thoại sinh hoạt của người dân thành phố Sơn La , tỉnh Sơn La để tham khảo và so sánh, đối chiếu.

4. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu

4.1. Mục đích nghiên cứu

Mục đích nghiên cứu của luận văn là dựa trên những lý thuyết Ngữ dụng học để nghiên cứu, phân tích được quan hệ liên cá nhân tác động, chi phối đến việc lựa chọn các yếu tố ngôn ngữ trong hành động bác bỏ và tìm hiểu tính lịch sự của hành động bác bỏ trong giao tiếp tiếng Việt.

4.2. Nhiệm vụ nghiên cứu

Để đạt được những mục đích đã đề ra, luận văn cần phải thực hiện những nhiệm vụ cơ bản sau:

- Lựa chọn và hệ thống hóa những vấn đề lý thuyết liên quan đến đề tài

- Tiến hành thu thập, khảo sát các ngữ liệu, phân loại chúng trên cơ sở lý thuyết. Đồng thời, dựa trên những kiến thức về hội thoại và hành động ngôn ngữ để tìm hiểu về mục đích, phương thức của hành động bác bỏ trong tiếng Việt.

- Trên cơ sở thống kê phân loại các câu bác bỏ, luận văn tiến hành phân

tích để thấy tác động của quan hệ liên cá nhân (quan hệ quyền lực và khoảng cách xã hội) đến các yếu tố ngôn ngữ được sử dụng trong mỗi hành động bác bỏ.

- Cuối cùng, luận văn hướng tới chiến lược giao tiếp đảm bảo tính lịch sự của hành động bác bỏ trong giao tiếp tiếng Việt.

5. Phương pháp nghiên cứu

Để thực hiện đề tài, chúng tôi sử dụng một số phương pháp nghiên cứu chủ yếu sau:

- Phương pháp thống kê: Dựa vào lý thuyết về phương pháp thống kê trong nghiên cứu khoa học, chúng tôi tiến hành khảo sát và lựa chọn những ngữ liệu về hành động bác bỏ trong giao tiếp trên nguồn ngữ liệu cơ bản là một số tác phẩm văn xuôi Việt Nam hiện đại.

- Phương pháp phân tích diễn ngôn: Trên cơ sở nguồn ngữ liệu đã thu thập, chúng tôi sử dụng phương pháp phân tích từng ngữ liệu trên các mặt như mục đích nói, hành động ngôn từ, hình thức thể hiện... và phân loại chúng.

- Phương pháp so sánh, đối chiếu: Dựa trên các ngữ liệu đã thu thập, phân loại và các quan điểm nghiên cứu, chúng tôi tiến hành so sánh, đối chiếu các ngữ liệu cụ thể với nhau hoặc các nhóm ngữ liệu với nhau, tìm ra những điểm tương đồng hay khác biệt, trên cơ sở đó, rút ra các kết luận cần thiết.

6. Ý nghĩa của luận văn

6.1. Về mặt lí luận

- Qua việc nghiên cứu, khảo sát những ngữ liệu về hành động bác bỏ của tiếng Việt, luận văn góp phần làm sáng rõ thêm những phương diện của hành động ngôn từ bác bỏ khi đặt trong hoàn cảnh giao tiếp và quan hệ liên nhân.

- Luận văn đã mang đến một đóng góp mới cho việc nghiên cứu hành động ngôn từ bác bỏ: quan hệ liên cá nhân chi phối các yếu tố ngôn ngữ được sử dụng trong hành động bác bỏ tiếng Việt

6.2. Về mặt thực tiễn

- Kết quả nghiên cứu của luận văn có tính khả chấp sẽ giúp ích cho việc biên soạn các sách nghiên cứu về tiếng Việt theo định hướng giao tiếp, là tài liệu tham khảo cho việc dạy và học tiếng Việt trong nhà trường.

- Làm tài liệu cho những công trình nghiên cứu về ngôn ngữ ở phương diện ngữ dụng học.

7. Cấu trúc của luận văn

Ngoài các phần mục lục, mở đầu, kết luận, danh mục tài liệu tham khảo, cấu trúc của luận văn gồm ba chương, cụ thể:

Chương 1: Cơ sở lý thuyết

Chương 2: Một số vấn đề của hành động bác bỏ liên quan đến quan hệ liên nhân

Chương 3: Quan hệ khoảng cách và quan hệ quyền lực chi phối các yếu tố ngôn ngữ của hành động bác bỏ

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ THUYẾT

1.1 Lý thuyết hội thoại

1.1.1. *Khái niệm hội thoại*

Ngôn ngữ là phương tiện giao tiếp quan trọng nhất của con người, và trong đời sống, mỗi chúng ta có rất nhiều thông tin cần trao đổi với nhau. Giao tiếp ngôn ngữ có 2 dạng: giao tiếp một chiều (độc thoại) và giao tiếp hai chiều, có bên nói, bên nghe, luân phiên lượt lời để thúc đẩy và hoàn thành việc trao đổi thông tin. Đó chính là hội thoại.

Hội thoại là hình thức thường xuyên, căn bản, phổ biến của ngôn ngữ và cũng là hình thức cơ sở của mọi hoạt động ngôn ngữ khác. Các hình thức hành chức khác của ngôn ngữ đều được giải thích dựa vào hình thức hoạt động căn bản này. Chính vì có vai trò quan trọng như vậy nên hội thoại là vấn đề được Ngữ dụng học đặc biệt quan tâm. Hội thoại gồm 3 dạng chính:

- Song thoại (dialogue)
- Tham thoại (trilogue)
- Đa thoại (polylogue)

Lý thuyết về hội thoại được các nhà ngôn ngữ học, ngữ dụng học nghiên cứu chủ yếu ở dạng song thoại vì loại hội thoại này có tính chất bao quát và mang hầu hết các đặc trưng cơ bản của các dạng còn lại.

Khi nói đến hội thoại, chúng ta cần quan tâm đến một số vấn đề cơ bản sau:

1) Thoại trường:

- Xác định rõ đối thoại diễn ra nơi công cộng hay chốn riêng tư
- Thoại trường không phải chỉ có nghĩa không gian hay thời gian tuyệt đối mà gắn với khả năng can thiệp của những “người thứ ba” với cuộc hội thoại đang diễn ra.

2) Người tham gia hội thoại:

- Có thể là tay đôi, tay ba, tay tư hay nhiều hơn nữa
- Dạng cơ bản của hội thoại là dạng song thoại (tay đôi) – tức là dạng diễn ra giữa hai nhân vật đối đáp. Tuy nhiên, hội thoại có thể có dạng tam thoại hoặc đa thoại.

3) Cường vị và tư cách của những người tham gia hội thoại:

- Tính chủ động hay bị động của các đối tác
- Sự có mặt hay vắng mặt của vai nghe trong hội thoại
- Có những cuộc hội thoại trong đó cặp vai nói/ nghe thuộc những lớp khác nhau.

Ví dụ trong kịch có hai lớp nói và nghe: lớp thứ nhất là của các diễn viên thủ vai các nhân vật đang đối thoại trên sân khấu; lớp thứ hai gồm tác giả kịch bản và công chúng xem kịch.

- Các cuộc hội thoại còn được phân biệt theo tính chất được điều khiển hay không được điều khiển.

4) Có đích hay không có đích:

Những cuộc hội thoại như thương thuyết, ngoại giao, hội thảo khoa học... có đích được xác định một cách rõ ràng, trong khi các cuộc chuyện trò tán gẫu thường không có đích (hay nói cách khác là có đích song chỉ là đích giải trí).

5) Có hình thức hay không có hình thức:

Các cuộc hội nghị, đại hội, các cuộc thương thảo... là những hội thoại mà hình thức tổ chức khá chặt chẽ, trang trọng, mang tính chất nghi lễ. Ngược lại, những cuộc chuyện trò đời thường không cần một nghi lễ nào cả.

1.1.2. Cấu trúc hội thoại

1.1.2.1. Lược lời

Chuỗi những đơn vị ngôn ngữ được thoại nhân nói ra trong một cuộc thoại được gọi là một lược lời. Đằng sau về tùy tiện của các lược lời kế tiếp nhau, trong hội thoại vẫn tồn tại cấu trúc của những đơn vị hội thoại xác định.

Lược lời do những hành động ở lời tạo nên. Trước khi xem xét cấu trúc của hội thoại cần xem xét cách tổ chức các hành động ở lời trong hội thoại. Lược lời được tính là một lần nói xong của một người trong khi những người khác lắng nghe, sau đó lại đến lượt một người khác nói. Nếu có nhiều người cùng nói một lúc thì đó không được coi là lược lời, ngoại trừ các hành vi hô gọi, thề nguyện... trong các lễ nghi mang tính tập thể. Do mỗi lược lời được xây dựng trên cơ sở lược lời trước đó

nên ta có sự luân phiên lượt lời trong cấu trúc hội thoại. Cơ chế hoạt động của chúng chính là sự trao lời và tranh lời.

Trao lời là vận động mà vai nói (sp1) nói lượt lời của mình ra và hướng lượt lời của mình về phía vai nghe (sp2) nhằm làm cho người đó biết rằng lượt lời được nói ra đó là dành cho họ. “Trong một song thoại, vấn đề xác định sp2 không đặt ra vì chỉ có một người nói và một người nghe. Nhưng đối với những cuộc đa thoại thì vận động trao lời có khi hướng vào toàn thể người nghe trong cuộc hội thoại, nhưng cũng có khi chỉ nhằm vào một (hoặc một số) người trong toàn bộ người nghe đương trường”.

[6, tr. 205]

Trái với trao lời chính là tranh lời hay ngắt lời, đó là những lời nói “xen ngang” vào lượt lời của người đang nói. Nguyên nhân của hành động này có thể do sự nhầm tưởng (tưởng người nói đã nói xong lượt lời của mình) hoặc do một phản ứng tâm lý tức thời nào đó (tích cực hoặc tiêu cực). Lối nói tranh lời liên quan đến văn hóa, tập tục và quy ước của từng dân tộc, chúng thường phản ánh những quan hệ tôn ti hoặc những trật tự nào đó. Chẳng hạn: cha mẹ có quyền ngắt lời con, lãnh đạo có quyền ngắt lời nhân viên...nhưng rất hiếm khi có trường hợp ngược lại, trừ khi nó diễn ra trong một hoàn cảnh giao tiếp đặc biệt hoặc cá nhân người vai dưới rơi vào trạng thái ức chế tâm lý không chịu nổi phải phản kháng.

Trong hội thoại, khoảng cách giữa các lượt lời cũng được lưu ý để không quá kéo dài gây ấn tượng trống rỗng và ngắt quãng quá trình giao tiếp. Nếu trường hợp giai đoạn “im lặng” kéo dài hơn mức bình thường thì rất có thể nó chính là một “chiến lược giao tiếp” được áp dụng vào cuộc thoại một cách cố ý. Trong giao tiếp, im lặng cũng có thể coi là một hành động ngôn ngữ. Có khi nó biểu hiện sự phản đối, cũng có khi nó biểu hiện sự đồng tình, có trường hợp nó lại trở thành “chiến thuật” trong giao tiếp để “đánh đòn tâm lý” vào đối phương, làm đối phương bối rối.

Ngoài ra, khoảng cách thời gian trong sự xem lời, tranh lời cũng là một vấn đề đáng quan tâm của lượt lời. Thực tế đã chỉ ra rằng hiện tượng này ở những ngôn

ngữ khác nhau có sự khác nhau, số lần xen lời của dân tộc này có thể ít hơn hoặc nhiều hơn dân tộc khác.

Trong quá trình hội thoại, chúng ta cũng cần lưu ý đến những tín hiệu điều chỉnh lượt lời bởi người nghe không đơn thuần là người đứng ngoài hội thoại. Họ có thể không tham gia trực tiếp vào cuộc thoại nhưng lại đóng vai trò “khán giả”, “công chúng”, thậm chí đôi khi như “giám khảo”, thái độ và phản ứng của họ là những điều khiến ngược đến quá trình hội thoại, có vai trò đáng kể trong việc khuyến khích lượt lời tiếp tục hay chuyển hướng, hoặc dừng lại. Những phản ứng này thể hiện bằng cử chỉ, nét mặt, hành động (la ó, huýt sáo, hò reo, vỗ tay...). Những thái độ và cách thức phản ứng này phụ thuộc vào từng ngôn ngữ và nền văn hóa.

1.1.2.2. Cặp thoại

Trong cấu trúc hội thoại, cặp thoại là một đơn vị quan trọng, có khả năng biểu hiện tập trung các đặc trưng cơ bản của hội thoại, đồng thời thể hiện rõ nhất sự tương tác giữa người nói và người nghe. Có thể coi cặp thoại là trung gian giữa bước thoại và đoạn thoại, là bản lề nối từ giao tiếp đơn thoại sang giao tiếp đa thoại. Cùng với các vấn đề khác về hội thoại, cặp thoại được các nhà nghiên cứu thuộc các trường phái tiếp cận với những mức độ khác nhau.

Trường phái phân tích hội thoại Mỹ không đề cập đến đơn vị cặp thoại mà chỉ đề cập đến cặp kế cận (adjacency pair) và cấu trúc được ưa chuộng (preference structure). H. Sacks, Jefferson và Schegloff đã chỉ ra rằng, cặp kế cận được tạo bởi 2 phát ngôn thường đi liền với nhau, theo kiểu tự động hóa. Thí dụ: chào - chào lại; hỏi - trả lời, yêu cầu - chấp nhận yêu cầu... Cấu trúc của nó gồm hai phần và ổn định đến mức nếu phần thứ hai (second part) bị bỏ qua không đáp lại phần thứ nhất (first part) thì sự vắng mặt của nó vẫn được coi là mang nghĩa. Căn cứ vào sự hồi đáp của phần thứ hai mà hình thành cấu trúc được ưa chuộng (preference structure) và cấu trúc không được ưa chuộng (dispreference structure). Ví dụ:

1) (Mời - chấp nhận)

Phần thứ nhất: *Chiều rồi đi làm cốc bia đi!*

Phần thứ hai: *Nhất trí !*

2) (Yêu cầu - từ chối)

Phần thứ nhất: *Chiều rồi đi làm cốc bia đi!*

Phần thứ hai: *Chiều phải đi công tác mất rồi!*

Cặp kể cận được coi là khái niệm trung tâm của trường phái phân tích hội thoại Mỹ và những kết quả này là tiền đề cho những nghiên cứu sau đó của trường phái phân tích diễn ngôn Anh.

Cụ thể, Đỗ Hữu Châu trong công trình Đại cương ngôn ngữ học - tập 2 đã lược thuật cấu trúc bậc của hội thoại theo trường phái phân tích diễn ngôn Anh và dịch thuật ngữ exchange là cặp thoại. “Hành vi là đơn vị nhỏ nhất của cuộc thoại tức cuộc tương tác. Các hành vi tạo nên bước thoại và các bước thoại tạo nên cặp thoại, cứ thế cho đến đơn vị bao trùm là cuộc thoại” . [5, tr.298]

Theo Diệp Quang Ban - tác giả *Từ điển thuật ngữ ngôn ngữ học*, exchange là trao đáp dùng để “chỉ một đơn vị trong cấu trúc hội thoại gồm hai lượt lời giữa hai người đối thoại với nhau trong đó người nói 1 định hướng vào người nghe với sự chờ đợi lời hồi đáp từ người nghe và người nghe ban đầu trở thành người nói 2 đáp lại lời người nói 1” .

Cũng coi lượt lời là đơn vị cấu tạo nên cặp thoại nhưng Nguyễn Đức Dân cho rằng “hai lượt lời có liên quan trực tiếp với nhau và đứng kề nhau làm nên một cặp thoại (adjacency pair)” . Đề cập đến các yếu tố trong cấu trúc hội thoại, Nguyễn Thiện Giáp - tác giả cuốn *Dụng học Việt ngữ* cho rằng cặp thoại là hai phát ngôn có quan hệ trực tiếp với nhau. Thí dụ như chào - chào; hỏi - trả lời; mời - nhận lời mời... Mặc dù không trích dẫn trực tiếp khái niệm gốc nhưng có thể hiểu rằng, Nguyễn Thiện Giáp quan niệm cặp thoại chính là cặp kể cận (adjacency pair). Tác giả cuốn *Từ điển giải thích thuật ngữ ngôn ngữ học* định nghĩa: “cặp trao đáp là đơn vị lưỡng thoại nhỏ nhất của cuộc thoại do các tham thoại tạo nên, còn gọi là cặp thoại” .

Dẫu còn ít nhiều khác biệt, song, điểm thống nhất giữa các nhà nghiên cứu là: Có một đơn vị hội thoại có khả năng bao chứa mối quan hệ tương tác giữa người

nói và người nghe, là bản lề nối từ giao tiếp đơn thoại sang giao tiếp đa thoại, đó là cặp thoại. Phần lớn các nhà ngôn ngữ học Việt Nam cho rằng, cặp thoại là *exchange*, cặp kế cận là *adjacency pair*, song cũng có người coi cặp thoại chính là *adjacency pair*. Như vậy, cặp thoại trong Việt ngữ được hiểu từ hai khái niệm của các trường phái nghiên cứu hội thoại trên thế giới. Vấn đề ở đây không đơn giản là tên gọi khác nhau từ cách dịch mà cách hiểu hai đối tượng này cũng cần phải bàn thêm. Không chỉ có khái niệm cặp thoại, việc gọi đơn vị cấu tạo nên cặp thoại là tham thoại, bước thoại hay lượt lời, các trường phái cũng không tìm được tiếng nói chung. Bước thoại “đồng nghĩa với cái thay đổi của người nói. Nó là cấp độ đầu thúc đẩy sự diễn tiến của cuộc trò chuyện và nó đánh dấu điểm chuyển tiếp. Ở vị trí đó, đối tác thứ hai có trách nhiệm phải hồi đáp”. Hội thoại là kiểu giao tiếp trực tiếp, “mặt đối mặt” nên sự hồi đáp có thể được thực hiện bằng lời (hành động nói) hoặc các phương tiện phi lời (các hoạt động vật lí - sinh lí... và sự im lặng). Nierenberg & Calelo gọi các phương tiện phi lời là các hình thức của siêu thoại (meta - talk) nghĩa là ý định của người nói không hiển ngôn trên bề mặt của phát ngôn bằng lời. Dù là phương tiện nào thì “điều quan trọng là “hành động nói” đó phải tác động đến người nghe hoặc về trí tuệ (như là hiểu ra một điều gì), hoặc về tình cảm (như yêu thương hay hờn giận) hoặc về hành động.

1.1.3. Quan hệ liên nhân trong hội thoại

1.1.3.1. Quan hệ khoảng cách

Quan hệ khoảng cách còn được hiểu là quan hệ ngang hay quan hệ thân – sơ. Bản chất của quan hệ này chính là yếu tố “khoảng cách” – nghĩa là hội thoại chịu sự tác động và là kết quả của sự gần gũi hay xa cách giữa các nhân vật giao tiếp. Cách nói chuyện gần gũi, thân mật, suồng sã hay xã giao, khách sáo chính là sự thể hiện quan hệ này.

Quan hệ khoảng cách phụ thuộc vào chính bản thân những người tham gia giao tiếp, cho nên nó không bất biến mà có thể được điều chỉnh trong quá trình hội thoại: có thể từ xa cách đến gần gũi, thân mật hoặc ngược lại.

Thông thường, quan hệ này mang tính chất đối xứng, nghĩa là nếu anh cởi mở gần gũi với tôi thì tôi cũng gần gũi anh; nếu anh xa cách lạnh lùng với tôi thì tôi cũng đáp lại như thế. Tuy vậy, trong đời sống, mà nhất là trong lĩnh vực tình cảm, quan hệ này cũng có lúc bất đối xứng: một bên muốn kéo gần, thu hẹp khoảng cách nhưng bên kia có thể từ chối... Trong hội thoại, để thể hiện quan hệ này, người ta có nhiều dấu hiệu như: dấu hiệu bằng lời, dấu hiệu cử chỉ, dấu hiệu kèm lời.

Trong giao tiếp, những đại từ, từ xưng hô, từ dùng để thưa gửi... mang sắc thái quan hệ cá nhân rất rõ ràng. Có khi chỉ một mối quan hệ giữa người nói với người nghe nhưng có thể xuất hiện rất nhiều cặp từ xưng hô khác nhau. Người nói có thể là *tôi, tớ, mình, tao*... và cách gọi người đối thoại trực tiếp là *cậu, mày, anh, chị, ông, bà, ngài, cô*... thì ngay bản thân cách gọi ấy đã thể hiện mối quan hệ giữa các nhân vật giao tiếp. Tuy nhiên, cái gọi là chuẩn mực về quan hệ khoảng cách này cũng không phải là tuyệt đối và cố định. Mỗi dân tộc khác nhau có một cách xưng hô quen thuộc khác nhau, ví dụ người Kinh (Việt Nam) trong giao tiếp thông thường dùng anh/ tôi; chị/ tôi... học sinh xưng hô với nhau là cậu/ tớ; bạn / tớ..., vợ chồng xưng hô với nhau là anh/em; tôi/ mình; ông/ bà... Những người bạn thân thiết mới xưng hô với nhau là mày/ tao. Song ở một số dân tộc ít người (ví dụ người Mông ở Tây Bắc), người ta có thể xưng hô mày /tao như là một cách xưng hô phổ biến nhất. Đối với vấn đề tên riêng của mỗi người, thì cách gọi cũng bộc lộ khá rõ mối quan hệ thân - sơ hay khinh – trọng. Ví như trang trọng và xa cách có thể gọi đầy đủ cả họ lẫn tên, chỉ gọi khái quát họ... hay gần gũi có thể chỉ gọi tên, hoặc biệt hiệu, tên tục... Bên cạnh đó, chủ đề của một cuộc thoại cũng có thể nói lên mối quan hệ giữa người tham gia giao tiếp. Nếu chủ đề ấy là những vấn đề riêng tư, thâm kín, nhạy cảm... thì chắc chắn mối quan hệ giữa các nhân vật cũng phải gần gũi, thân thiết, gần bó đến một mức độ nào đó.

Như vậy, các phương tiện xưng hô trong tiếng Việt rất đa dạng và mang màu sắc biểu cảm. Người nói cần sử dụng các từ xưng hô sao cho phù hợp với hoàn cảnh giao tiếp, mục đích giao tiếp, nội dung giao tiếp, đối tượng tham dự giao tiếp và các mối quan hệ liên cá nhân. “Từ xưng hô không chỉ là công cụ để người nói

thực hiện cái việc không thể không làm là đưa mình và người đối thoại với mình vào diễn ngôn, mà còn là công cụ để người nói tự mình cấu trúc (bó buộc) mình và cấu trúc người trong một kiểu quan hệ liên cá nhân nhất định” (Đỗ Hữu Châu)

Bên cạnh những dấu hiệu bằng lời, quan hệ khoảng cách còn được thể hiện khá rõ qua những dấu hiệu cử chỉ và những dấu hiệu kèm lời. Đúng như tên gọi của nó, vấn đề khoảng cách về không gian giữa những người tham gia giao tiếp nói lên khá rõ quan hệ giữa họ: nếu khoảng cách giữa họ xa nghĩa là quan hệ của họ cũng còn “khoảng cách” như vậy, nếu họ thân thiết thì khi nói chuyện, họ cũng có xu hướng đứng gần nhau hơn. Những cử chỉ, điệu bộ trong giao tiếp cũng là một “kênh” có thể cho ta thấy mức độ trong mối quan hệ giữa những người tham gia giao tiếp. Những hành động như khoác vai, cầm tay, bắt tay, xoa đầu...chính là những cử chỉ thể hiện mối quan hệ thân mật, suông sã. Đôi khi, chỉ một cái nhìn, gật đầu, mỉm cười...cũng có thể phản ánh mức độ thân thiết lẫn quan hệ giữa các nhân vật giao tiếp. Ngoài ra, những tư thế đặc biệt, khác bình thường của người tham gia giao tiếp như cúi đầu, ưỡn ngực, khom lưng...cũng phản ánh quan hệ khoảng cách.

1.1.3.2 . Quan hệ quyền lực

Quan hệ quyền lực hay quan hệ vị thế bản chất chính là quan hệ dựa trên tôn ti trong xã hội, là quan hệ theo thứ bậc, trên dưới. Quan hệ này được đặc trưng bằng yếu tố quyền lực. Và cũng do các mối quan hệ xã hội vốn nặng nhệch và phức tạp mà quan hệ vị thế chỉ có tính chất tương đối: anh A hơn anh B về phương diện này nhưng có thể lại có vị thế kém B ở một phương diện khác. Quan hệ vị thế không đối xứng.

Một số nhân tố đã được thiết lập trước đối với giao tiếp và do đó là *những nhân tố khách quan* bên ngoài. Vị thế đó dựa vào những giá trị xã hội liên quan đến tuổi tác, giới tính và cương vị xã hội. Các nhà ngôn ngữ học đã dùng thuật ngữ *vai giao tiếp* để biểu hiện *vị thế xã hội* của nhân vật hội thoại. Có thể nói vai giao tiếp là cơ sở mà các nhân vật hội thoại dựa vào để tổ chức và biểu hiện vị thế xã hội của mình trong giao tiếp. Trong phần lớn những tương tác xã hội, những người tham dự

không có một khó khăn nào để quyết định họ có cùng hoặc không cùng vị thế xã hội. Trong trường hợp vị thế xã hội không bình đẳng thì người nào ở bậc trên, người nào ở bậc dưới cũng xác định một cách rõ ràng. Ví dụ: Ông bà, bố mẹ là bậc trên so với con cái, giáo viên là bậc trên so với học sinh, cha cố là bậc trên với con chiên, sĩ quan là bậc trên với binh lính, v.v...

Vị thế xã hội có thể phụ thuộc vào giới tính và tuổi tác. Căn cứ vào tuổi tác thì những người nhiều tuổi hơn ở bậc trên những người ít tuổi hơn. Các cặp từ xưng hô trong tiếng Việt như: *ông-cháu, chú-cháu, anh-em, chị-em, bác-tôi*, v.v. phản ánh sự khác biệt về tuổi tác của các nhân vật giao tiếp. Trong xã hội phương Tây, phụ nữ là đối tượng được tôn trọng, được quan tâm, được nhường nhịn, vì thế mới có cách ứng xử phổ biến “lady first” (phụ nữ trước). Người ta thường nói: *các bà, các ông và các cô* chứ không nói: *các ông, các bà, các cô*. Ở Việt Nam thì ngược lại. Ta thường nghe cách nói sau đây: *Kính thưa các cụ, các ông, các bà, các anh, các chị...* Để đánh dấu khoảng cách xã hội, trong tiếng Việt cũng như nhiều ngôn ngữ khác người ta còn dùng hình thức hô gọi gồm cả chức vụ lẫn họ tên. Chẳng hạn, sinh viên tự thấy mình ở vị thế thấp hơn so với thầy, nên thường nói *thầy Tôn Thất Tùng, Giáo sư Tôn Thất Tùng* chứ không gọi tên trống không. Trong trường hợp vị thế xã hội bình đẳng thì họ có ý xưng hô khiêm tốn. Nói chung chúng ta tham gia vào một dải rộng những tương tác xã hội mà ở đó chiếm ưu thế là những khoảng cách xã hội được quy định bởi những nhân tố bên ngoài. Ví dụ: Ông với cháu, cô với cháu, anh với em, chị với em, chú với cháu, thầy với trò, thủ trưởng với nhân viên... Quan hệ vị thế còn phụ thuộc vào yếu tố nội tại trong tương tác lời nói. Chúng mang những dấu ấn cá nhân như điểm mạnh ngôn ngữ, tài ăn nói, hùng biện, cách nói, cách phát âm, âm lượng khi nói... Hầu như mọi yếu tố trong hội thoại đều thể hiện quan hệ vị thế.

Bên cạnh đó, những dấu hiệu bằng lời như từ xưng hô cũng thể hiện quan hệ vị thế. Cách tổ chức lượt lời cũng thể hiện rõ quan hệ này qua phương diện số lượng và chất lượng: người phát biểu nhiều lần, nói dài thường là người có vị thế cao hơn, người có vị thế cao cũng hay có hành động xen lời, ngắt lời... người khác hơn là

những người có vị thế thấp. Các hành động ngôn từ cũng như sự thể hiện phép lịch sự cũng phản ánh quan hệ vị thế. Người có quyền lực cao thường hay vô tình hoặc cố ý đe dọa tới thể diện của người đối thoại còn người ở vị thế thấp thì ngược lại, có thể tự thực hiện các hành vi tự xúc phạm thể diện mình, sẵn sàng nhận lỗi. Những từ tình thái và các từ đi kèm hành vi ngôn ngữ cũng thể hiện quan hệ vị thế.

Quan hệ vị thế còn được thể hiện qua những dấu hiệu cử chỉ và dấu hiệu kèm lời như tư thế, âm lượng, không gian giao tiếp, trang phục khi giao tiếp...

1.2 . Lý thuyết hành động ngôn từ

1.2.1. Quan điểm về hành động ngôn từ của L. Austin

Có một sự thật hiển nhiên là trong giao tiếp, hành động ngôn từ và hành động của con người có mối liên hệ với nhau. Đặc biệt đối với ngữ dụng học thì đây là một đối tượng nghiên cứu quan trọng.

Nhiều nhà nghiên cứu cho rằng người đặt tiền đề cho lý thuyết này là nhà triết học người Áo L. Wittgenstein với quan niệm đồng nhất hoạt động giao tiếp với hoạt động xã hội và coi việc sử dụng ngôn từ cũng là một hành động. Sau đó, L. Austin được coi là người đã đặt nền móng vững chắc cho đối tượng này. Ông cho rằng, ngôn ngữ không chỉ được dùng để thông báo hay miêu tả mà nó còn được dùng để “làm cái gì đó”. Với công trình nghiên cứu “How to do thing with words” (xuất bản sau khi ông qua đời), Austin đã bày tỏ quan niệm “to say is to do something” (nói là làm). Điều đó có nghĩa là: nói năng cũng là một hành động giống như các hành động khác của con người, chỉ có điểm khác là đây là loại hành động được thực hiện bằng lời. Hành động của người nói có thể tác động để gây ra một biến đổi nào đó trong thực tế hoặc ảnh hưởng đến đối tượng tiếp nhận. Từ luận điểm trên, lý thuyết về hành động ngôn từ đã được xây dựng.

L. Austin đã coi hành động ngôn từ là một thể thống nhất của ba loại hành động : hành động tạo lời; hành động tại lời; hành động mượn lời.

Điều phức tạp trong hành động ngôn từ là một phát ngôn thường không chỉ thực hiện một hành động mà có thể thực hiện đến hai hoặc ba hành động và không phải bao giờ cũng dễ dàng xác định được phát ngôn ấy thực hiện hành động nào

hoặc những hành động nào bởi vì nội dung chính của hành động có khi không phụ thuộc vào nội dung phát ngôn mà phụ thuộc vào hoàn cảnh giao tiếp mà phát ngôn nảy sinh.

3) Ví dụ: Đứa con bảo với người mẹ:

- *Mẹ ơi! Hương trên bàn thờ tàn hết rồi!*

Về hình thức, đây là một câu thông báo (về việc hương trên bàn thờ đã tàn), song mục đích của phát ngôn không chỉ là thông báo mà còn bao hàm một hành động cầu khiến: hạ đồ thắp hương xuống để ăn.

Theo Austin, khi ta phát ngôn ra một câu cụ thể trong một ngữ cảnh nào đó, ta sẽ thực hiện không phải là một mà là đồng thời ba kiểu hành động ngôn từ, cụ thể như sau :

1) Hành động tạo lời (Locutionary act) là hành động mà người nói sử dụng các chất liệu vật chất tạo nên ngôn ngữ như ngữ âm, từ vựng, ngữ pháp... để tạo nên một câu nói phù hợp về nội dung và hình thức. Đây là một hành động thuần tính vật chất, nghĩa của câu nói chỉ là nghĩa hiển ngôn.

2) Hành động tại lời (Illocutionary act) là hành động phát ra một câu với nghĩa và sở chỉ xác định. Thực hiện hành động này tức là nói một điều gì đó và thực hiện nó. Nó có thể tạo ra một lời chào, một lời tuyên bố, hứa hẹn, thề thốt... khi phát ra một câu nhờ hiệu lực của những quy ước liên quan tới nó.

Austin cho rằng có hai kiểu “hành động tại lời” là hành động trực tiếp (hành động được thực hiện bằng phương tiện ngôn ngữ chuyên dùng) và hành động gián tiếp (hành động được thực hiện một cách gián tiếp thông qua việc thực hiện một hành động tại lời trực tiếp khác).

3) Hành động mượn lời (Perlocutionary act) là hành động mà thông qua câu nói, người nói tác động đến tư tưởng, tình cảm, thái độ... của người tiếp nhận và chính người nói. Với một hành động mượn lời, người nghe có thể chưa kịp nhận ra dù rằng vẫn có thể hiểu được hành động tại lời. Một hành động tại lời có thể có nhiều hành động mượn lời khác nhau. Hiệu quả của hành động này có thể trùng khớp hoặc không trùng khớp với ý muốn của người nói.

1.2.2. Quan điểm về hành động ngôn từ của R. Searle

Trong tư tưởng chính về hành động ngôn từ, nếu Austin quan tâm nhiều đến “hiệu quả” nhiều hơn cách bày tỏ của người nói thì R.Searle lại quan niệm: hành động ngôn từ chính là dùng lời nói để bày tỏ ý của mình. Ông không quan tâm đến hiệu quả của hành động ngôn từ mà chú trọng đến cách bày tỏ của người nói nhiều hơn nội dung và cần người nghe cắt nghĩa. Searle nghĩ rằng lời nói và cách bày tỏ của người nói không thể tách ra được. Mỗi lần nói, người nói luôn có sự bày tỏ trong lời nói của mình.

Khi nghiên cứu về hành động ngôn từ, R. Searle đặc biệt quan tâm đến người nói và điều được nói khi nghiên cứu để phát triển lý thuyết “hành động ngôn từ”. Công trình nghiên cứu có giá trị nhất của ông là “Speech Acts”, nhan đề này có thể được hiểu là “nói là hành động theo điều kiện”, tức mỗi hành động ngôn từ sẽ được thực hiện theo những điều kiện khác nhau. Searle cho rằng khi ai đó thực hiện một hành động ngôn từ thì người đó có thể thực hiện ba hành động sau :

- 1) Hành động phát ngôn (Utterance act): Là hành động mà người nói sử dụng các yếu tố như âm thanh, từ ngữ, ngữ pháp để tạo phát ngôn
- 2) Hành động mệnh đề (Propositional act): Là nội dung của phát ngôn và nội dung đó có thể kiểm nghiệm được là đúng hay sai
- 3) Hành động tại lời (Illocutionary act): Là sự bày tỏ của người nói cho người nghe biết chủ ý tại lời của mình khi phát ngôn

Dựa trên quan điểm và khắc phục những hạn chế trong lý thuyết của L.Austin, R.Searle đã đưa ra khái niệm hành động ngôn từ gián tiếp. Ông cho rằng “một hành động ngôn từ gián tiếp là hành động ngôn từ được thực hiện bằng hình thức của một hành động ngôn từ khác”. Theo Searle, mặc dù hành động gián tiếp được thực hiện bằng phát ngôn mà theo đó, nghĩa đích thực của câu nói không liên hệ trực tiếp với nghĩa theo câu chữ của câu nhưng người nghe vẫn có thể “nhận diện” và hiểu được ý nghĩa đó vì người nói và người nghe có một nền tảng văn hóa, hiểu biết chung, nền tri thức cơ sở tương đồng và sự nhanh nhạy nắm bắt nhất định đối với ngữ cảnh giao tiếp.

Nói cách khác, một hành động tại lời được thực hiện gián tiếp phải thông qua một hành động tại lời khác và thỏa mãn hai điều kiện sau:

- Một hành động ngôn từ gián tiếp được thực hiện thông qua những hành động tại lời khác nhau
- Cùng một hành động tại lời có thể tạo ra những hành động gián tiếp khác nhau

R. Searle đã đưa ra 12 tiêu chí phân loại hành động ngôn từ, trong đó ba tiêu chí quan trọng nhất là: Mục đích của hành động tại lời; Hướng thích nghi giữa lời lẽ và hiện thực; Trạng thái tâm lý được biểu hiện.

Dựa vào đó, ông đã phân chia hành động ngôn từ ra thành 5 loại :

1) Hành động khẳng định: Là hành động mà người nói dùng để thông báo hay nêu lên một nhận định nào đó, người nói phải chịu trách nhiệm về giá trị chân lý của mệnh đề được biểu đạt. Hướng thích nghi của hành động là từ hiện thực tới lời lẽ.

4) Ví dụ: Một người nói với người bạn của mình:

- *Tối mai đúng 20h chờ tớ ở cửa rạp chiếu phim nhé!*

Câu này người nói thông báo với bạn mình về thời gian và địa điểm gặp nhau, người nói phải chịu trách nhiệm về thông tin đã nói.

2) Hành động cầu khiến: Là hành động mà người nói dùng ngôn từ nhằm để người tiếp nhận làm một việc gì đó theo ý của mình. Hướng thích nghi của hành động là xuất phát từ lý lẽ đến hành động, hiện thực thay đổi theo lời lẽ.

5) Ví dụ: Anh A bảo với anh B:

- *Nhờ anh vận đai nhỏ đi một chút, tôi đau đầu quá !*

Với phát ngôn này, người nói dùng ngôn từ để đề nghị người nghe thực hiện hành động “ vận đai nhỏ đi” vì âm thanh đó làm anh A “đau đầu”.

3) Hành động hứa hẹn: Là hành động mà người nói cam kết với người nghe sẽ thực hiện một việc gì đó. Hướng thích nghi là từ lời nói cho đến hiện thực đều do người nói thực hiện.

6) Ví dụ: Người mẹ nói với con:

- *Mẹ hứa là nếu con được điểm 10, mẹ sẽ thưởng cho con cái bút mới!*

Câu này có nghĩa là: người mẹ cam kết với con sẽ mua cho con cái bút mới nếu con được điểm 10.

4) Hành động biểu cảm: Là hành động mà thông qua lời nói, người nói bày tỏ những tình cảm, cảm xúc, thái độ của mình với người nghe hoặc với đối tượng được đề cập đến trong phát ngôn. Hướng thích nghi của hành động là người nói làm cho lý lẽ thích nghi với hiện thực.

7) Ví dụ: Chàng trai nói với cô gái:

- *Ở bên em, anh thấy bình yên và hạnh phúc!*

Qua phát ngôn, chàng trai đã bày tỏ cho cô gái biết cảm giác “*bình yên và hạnh phúc*” của anh khi ở bên cô.

5) Hành động tuyên bố: Là hành động mà người nói dùng lời tuyên bố để tạo ra một sự thay đổi nào đó. Hướng thích nghi của hành động là từ lời lẽ đến hiện thực, hiện thực biến đổi ngay sau lời tuyên bố.

8) Ví dụ: Sau khi làm phép thành hôn, Cha xứ nói với cô dâu chú rể:

- *Tôi tuyên bố từ bây giờ hai người chính thức là vợ chồng!*

Bằng phát ngôn này, người nói đã tạo ra một sự thay đổi : hai con người vốn trước đây là xa lạ, kể từ giờ phút này đã là “*vợ chồng*”.

Ngoài ra, lý thuyết về hành động ngôn từ của Searle còn đề cập đến vấn đề điều kiện sử dụng các hành động tại lời, ông chia các điều kiện ấy thành ba loại chính :

- Điều kiện ban đầu: Là những điều liên quan đến quan hệ giữa người nói và người nghe, tới ý nguyện, lợi ích và khả năng của người nghe.

- Điều kiện hiện thực: Chủ yếu nói đến trạng thái tâm lý của hành động mà người nói thực hiện. Sự chân thành ở đây liên quan tới trạng thái tâm lý đặc trưng, khác với điều kiện chân thực về mặt logic (tính đúng sai của mệnh đề được nói ra). Thông báo một điều gì đó cho người khác tức là tự bản thân người nói phải biết rằng thông tin đó đúng, ra lệnh thì không chỉ là sự ép buộc mà phải thật sự mong muốn người nhận lệnh phải chấp hành, hỏi là để tìm hiểu về thông tin cần biết chứ

không phải xã giao, lấy lệ, mời mọc thì trong lòng phải thực sự thành tâm, mong người nghe chấp nhận lời mời của mình.

- Điều kiện thiết yếu: Là những điều kiện về trách nhiệm, sự ràng buộc với người nói hoặc người nghe khi hành động đã được thực hiện. Đối với hành động ra lệnh, trách nhiệm thuộc về người nhận lệnh, đối với hành động mời thì điều kiện thiết yếu là người được mời sẵn lòng chấp nhận lời mời, đối với hành động khuyên răn, điều kiện căn bản là người nghe phải nhận thấy giá trị của lời khuyên và thực hiện nó một cách nghiêm túc.

Trong hành động ngôn từ, tính cộng đồng không chỉ ảnh hưởng tới các yếu tố vật liệu tạo nên ngôn ngữ mà còn là một cách thức để hiểu rõ đích ngôn trung của lời nói. Do đó, khi thực hiện các hành động ngôn từ, chúng ta cần lưu ý đến yếu tố ngữ cảnh (môi trường, văn hóa, đặc trưng cộng đồng) nơi câu nói được thực hiện.

Bên cạnh những vấn đề trên, Searle còn đề cập đến các điều kiện khác như: điều kiện xuất phát và tới đích, điều kiện mệnh đề... Những điều kiện này có tác động không nhỏ vào hiệu quả giao tiếp trong hội thoại.

1.2.3. Hành động bác bỏ

1.2.3.1. Khái niệm bác bỏ và hành động bác bỏ

Bác bỏ là một vấn đề được nhiều bộ môn khoa học xã hội quan tâm và cũng là đối tượng nghiên cứu quan trọng của các ngành như logic học, ngữ dụng học. Tuy vậy, bác bỏ chỉ trở thành đối tượng chính thống của ngôn ngữ học từ khi có sự xuất hiện của ngữ dụng học, đặc biệt là bộ môn phân tích diễn ngôn.

Bác bỏ là một phương thức lập luận ra đời từ thời Aristote, khi ấy, nó gắn liền với nghệ thuật hùng biện. Bác bỏ có mối quan hệ hữu cơ với lập luận và việc bảo vệ quan điểm riêng của cá nhân. Đó là một hành động phức tạp, phức hợp và có liên quan đến nhiều hành động khác như cầu khiến, cảm thán, nghi vấn... Chính vì vậy mà người ta rất khó để xếp bác bỏ vào một kiểu câu tiêu biểu theo đích ngôn trung.

Về phương diện giao tiếp, bác bỏ là loại hành động có nguy cơ đe dọa thể diện khá cao vì dù là bác bỏ một cách nhẹ nhàng nhất, thì bản chất của việc đó cũng

là phủ định một vấn đề nào đó mà người nói đặt ra nhưng người nghe không đồng tình, không chấp nhận. Dưới áp lực này, khi thực hiện hành động bác bỏ, người ta có thể có nhiều hình thức bác bỏ khác nhau để vừa đạt được đích giao tiếp lại vừa phù hợp ngữ cảnh và giữ được thể diện đôi bên.

Về khái niệm bác bỏ cũng có rất nhiều ý kiến khác nhau. Hoàng Phê, trong “Từ điển tiếng Việt” (1997) cho rằng: “bác” là “gạt bỏ bằng lý lẽ những quan điểm, ý kiến của người khác”, còn “bỏ” nghĩa là “không giữ lại, coi là đối với mình không có giá trị”. Cũng theo Hoàng Phê, “bác bỏ là bác đi, gạt đi, không chấp thuận, ví dụ như bác bỏ ý kiến”. Theo “Từ điển tiếng Việt” (2001) của Bùi Quang Tịnh, bác bỏ nghĩa là “không nạp, không nhận”. Như vậy, qua các ý kiến của những tác giả đã nghiên cứu trước, chúng tôi cho rằng: bác bỏ là một hành động ngôn từ mà qua đó, người nói thể hiện sự không chấp nhận điều vừa được nghe trước đó, tức là gạt bỏ ý kiến, sự đánh giá... của người khác.

Trong trường hợp những đặc trưng hình thức của câu nói dùng để bác bỏ là ổn định, ta có thể thấy được mối quan hệ giữa bác bỏ (một hành động ngôn từ) và câu phủ định (một cấu trúc ngôn ngữ).

Trong hội thoại, mỗi phát ngôn đều có quan hệ trực tiếp đến những phát ngôn đi trước đó hoặc bản thân nó định hướng cho những phát ngôn tiếp theo. Và hệ quả là những hành động ngôn từ này sẽ kéo theo những hành động ngôn từ khác, lượt lời này có thể dẫn đến lượt lời khác. Trong những trường hợp đó, chúng ta nói đến khái niệm “cặp thoại”. Các cặp thoại được tổ chức theo một quy cách chặt chẽ và tuân thủ những quy tắc chi phối hội thoại. Bác bỏ là một hành động phát sinh từ một hành động xác tín khác đi trước. Tuy vậy, nội dung xác tín trước đó có thể là hiển ngôn hoặc ngầm ẩn (dẫn ý, tiền giả định, hàm ngôn quy ước hoặc hàm ngôn hội thoại).

Trong quá trình hành chức, các phán đoán về thuộc tính và quan hệ của các sự vật tất yếu xảy ra, và tất yếu xảy ra thao tác tư duy khẳng định hoặc phủ định thuộc tính, sự vật ấy. Phủ định và bác bỏ có một đặc trưng chung là không thừa

nhận một đặc tính, một thuộc tính nào đó. Cũng vì có điểm giống nhau như vậy nên người tiếp nhận cũng như người nghiên cứu có thể nhầm lẫn giữa hai đối tượng này.

Tuy vậy, có thể nhận thấy hai đối tượng này cũng có những cơ sở nhất định để phân biệt chúng với nhau.

Khi nói đến phủ định, người ta thường hiểu sự phủ định đó mang tính nội tại, tức bản thân bên trong câu nói, thuộc phạm vi câu nói và quan điểm của người nói, không có quan hệ liên nhân với ý kiến của người khác. Những câu dạng này thường được gọi một cách chính xác hơn là câu phủ định miêu tả. Còn khi nói đến bác bỏ, người ta thường hiểu đó là sự phủ định mang tính hướng ngoại, tức là nó có quan hệ với một nhận định nào đó nằm bên ngoài câu nói, do một đối tượng khác đem tới. Một cá nhân thường không thể tự mâu thuẫn hay bác bỏ chính mình, cho nên có thể nói rằng: hành động bác bỏ hiếm khi xảy ra trong phạm vi một cá nhân hay một văn cảnh không có tính hội thoại.

Có thể thấy, giữa hành động bác bỏ và câu phủ định có những mối quan hệ nhất định, song chúng vẫn là hai khái niệm khác nhau và cần phải được phân biệt rõ ràng. Nguyễn Đức Dân đã phân biệt hai khái niệm này khi ông cho rằng có 2 kiểu câu phủ định: phủ định miêu tả và phủ định bác bỏ. [11, tr.381]

1) Về phủ định miêu tả: Khi tư duy về các sự vật, sự việc hay hiện tượng và mối quan hệ giữa chúng, người ta có thể xây dựng các phán đoán khẳng định về thuộc tính và mối quan hệ của sự vật với nhau. Câu phủ định là hành vi khẳng định sự vật không có một hay nhiều thuộc tính nào đó. Ví dụ:

9) *Trên bàn không có hoa.*

Về hình thức :

- Câu phủ định miêu tả thường hạn chế trong hình thức câu trần thuật và ít gặp trong giao tiếp hội thoại.
- Câu phủ định không thể thực hiện hành động phủ định thông qua hành động ngập ngừng hay yên lặng
- Câu phủ định chỉ chuyển tải thông điệp về thuộc tính mà không có tác dụng gì trong việc biểu lộ sắc thái, ý nghĩa, cảm xúc gì của câu nói

Về nội dung :

- Câu phủ định không nhất thiết phải nảy sinh ngay sau một nhận định của người tham gia đối thoại nên không thể phủ định tiền giả định của phát ngôn mà chỉ phủ định những thuộc tính nội tại bên trong phát ngôn
- Trong quá trình tư duy về các sự vật và mối quan hệ giữa chúng, câu phủ định có thể đứng một mình hay bất cứ một vị trí nào của đoạn mà không gây ra sự bất thường về diễn đạt

Loại câu phủ định này được gọi là câu phủ định miêu tả.

2) Về câu phủ định bác bỏ: Trong quá trình giao tiếp, nếu một người khẳng định (trực tiếp hay gián tiếp) về một thuộc tính nào đó của sự vật nhưng người khác lại cho rằng ý kiến đó không đúng và phản bác lại thì nghĩa là người đó đã thực hiện một hành động bác bỏ. Ví dụ :

10) A: - *Mớ rau này tươi quá!*

B :

- *Rau này mà tươi!*
- *Rau thế này tươi gì!*

Trong ví dụ trên, lời đáp của B đều là những hành vi phủ định. Những câu phủ định ứng với hành vi phủ định này gọi là những câu phủ định bác bỏ.

Về hình thức: Để tạo ra những câu phủ định bác bỏ, người ta có thể dùng kèm các từ : *không, chẳng, chưa* hay những từ *sao, nào, đâu, gì...*

Với sự phân biệt trên, các từ *sao, nào, đâu, gì...* là những từ đặc trưng cho dạng thức bác bỏ, trong khi đó các từ *không, chẳng, chưa* có thể được dùng với hai chức năng: phủ định miêu tả và phủ định bác bỏ. Trong câu phủ định miêu tả, không thể dùng các từ *đâu, nào, sao, gì...* Sự phủ định miêu tả có thể xuất hiện trong bất cứ một thời điểm nào của quá trình giao tiếp, trực tiếp hay gián tiếp, thậm chí đó là sự khẳng định phi ngôn ngữ.

- Có thể sử dụng nhiều hình thức câu khác nhau như cảm thán, câu khiến, nghi vấn... để tạo thành hành động bác bỏ. Hành động bác bỏ chỉ nảy sinh trong môi trường có sự đối thoại (song thoại, tam thoại, đa thoại)

- Có thể dùng sự im lặng hoặc ngập ngừng, né tránh, vòng vo... để thể hiện hành động bác bỏ
- Câu bác bỏ bộc lộ nhiều đích ngôn trung và các sắc thái cảm xúc khác nhau

Về nội dung :

- Câu bác bỏ ngoài thuộc tính nghĩa biểu hiện của bản thân phát ngôn vừa tiếp nhận, có thể phủ định tiền giả định của phát ngôn đó
- Hành động bác bỏ chỉ xuất hiện khi trước đó có sự khẳng định (trực tiếp, gián tiếp hoặc phi ngôn ngữ) về một thuộc tính, một sự vật nào đó, nói cách khác là nó phải xuất hiện trong hội thoại. Nếu không có phát ngôn trước đó, câu bác bỏ sẽ trở nên bất thường.

Sự phân biệt trên cơ bản mới chỉ dựa trên những đặc điểm cơ bản về nội dung và hình thức ngôn từ, ngoài ra sự phân biệt giữa phủ định miêu tả và phủ định bác bỏ còn phụ thuộc vào một số yếu tố khác như : ngữ cảnh giao tiếp, hành vi của người thực hiện hành động giao tiếp.

1.2.3.2. Những đặc điểm của hành động bác bỏ

Trong các công trình nghiên cứu về hành động bác bỏ, các tác giả đã đi sâu nghiên cứu, khảo sát để đưa ra các đặc điểm cơ bản của hành động bác bỏ.

Nguyễn Đức Dân (1983) đã viết: “Trong quá trình giao tiếp, nếu một người khẳng định, trực tiếp hay gián tiếp, về một thuộc tính A của sự vật, nhưng người khác cho rằng ý kiến đó không đúng và bác bỏ ý kiến đó, như thế người thứ hai đã thực hiện một hành vi phủ định, hay là hành vi bác bỏ” [Dẫn theo 34, tr.22]

Nguyễn Thị Thìn (2003) lại cho rằng “Câu bác bỏ có dấu hiệu riêng, chuyên dụng để biểu thị hành vi bác bỏ” [Dẫn theo 34, tr.23]

Những dấu hiệu chuyên dùng biểu thị hành vi bác bỏ là :

- Cặp tiểu từ tình thái: *có ...đâu*
- Tổ hợp tình thái từ: *không phải, đâu có, nào có, làm gì có, đâu có...* ở đầu câu hoặc xen giữa chủ ngữ - vị ngữ
- Quán ngữ tình thái *thì có* ở cuối câu, kiểu “ P thì có!”

Căn cứ vào phương thức bác bỏ có thể phân chia hai kiểu câu bác bỏ :

- 1) Câu phủ định – bác bỏ: Thực hiện hành vi phủ định bằng phương thức phủ định tính chân lý, tính đúng của mệnh đề trong câu. Nội dung của mệnh đề này phản ánh ý kiến trái ngược với ý kiến trước đó của người đối thoại

Có 2 hình thức phủ định – bác bỏ:

- Phủ định – bác bỏ có chứa từ phủ định *không phải* ở đầu câu hoặc một mình làm thành câu
- Phủ định bác bỏ có chứa đại từ không xác định: *đâu, nào, gì*.

- 2) Câu khẳng định – bác bỏ: Thực hiện hành vi bác bỏ bằng phương thức khẳng định tính chân lý của mệnh đề nêu trong câu. Nội dung của mệnh đề này trái ngược với ý kiến trước đó của người đối thoại.

Đặng Thị Hảo Tâm (2003) khẳng định “Để làm rõ đặc điểm của hành vi bác bỏ cần có sự phân biệt với hành vi phủ định – miêu tả. Mục đích của phủ định miêu tả là chỉ nhằm xác định đối tượng được nói tới không có thuộc tính P mà không nhằm bác bỏ một ý kiến hay quan điểm trước đó. Ngược lại, hành vi bác bỏ chỉ nảy sinh khi trước đó đã có một sự khẳng định”. [Dẫn theo 34, tr.24]

Hành vi bác bỏ được thực hiện bằng 2 chiến lược: chiến lược trực tiếp và chiến lược gián tiếp.

- Chiến lược trực tiếp: Hiệu lực bác bỏ được thể hiện bằng những từ ngữ như *không, thế nào được, sao được, làm gì có, đâu có, đâu nào, có phải...đâu, nào...đâu ...*
- Chiến lược gián tiếp: Cơ chế bác bỏ đặc trưng là hỏi, tuy nhiên, căn cứ vào cách thức tạo lập nội dung và theo từng ngữ cảnh giao tiếp, đặc biệt với hai thông số: khoảng cách quyền lực và quan hệ xã hội thì cấu trúc ngữ vi hỏi có thể mang đến những hiệu lực bác bỏ khác nhau.

Nguyễn Thị Kim Dung (2006) bước đầu đi sâu nghiên cứu về hành động bác bỏ (mà tác giả gọi là “phản bác”) trong công trình “*Hành động phản bác trong tiếng Việt*”. Tác giả cho rằng “Hành động phản bác liên quan đến sự phản ứng đối lập của người nói về một điều gì đó, có thể đúng hoặc sai. Hành động phản bác thuộc nhóm hành vi xác nhận/ nhận định. Phản bác bao giờ cũng giả định một hành động nhận

định đi trước. Vì vậy, muốn làm rõ bản chất của hành động phản bác phải đặt phản bác trong tương quan, trong thế song hành với hành động nhận định đi trước. Muốn phản bác thành công cần có những luận cứ và các lập luận thích hợp. Lý thuyết lập luận sẽ giúp soi sáng bình diện nội dung và hình thức của hành động phản bác”.

[Dẫn theo 34, tr.26]

Tác giả Kim Dung cho rằng trong tiếng Việt có 2 loại hành động phản bác: phản bác trực tiếp và phản bác gián tiếp.

1) Phản bác trực tiếp: Là hình thức phản bác có chứa những từ ngữ biểu thị ý nghĩa phản bác như: *không, chẳng, đâu, gì, nào, sao...*

Những từ ngữ này được sử dụng trong những khuôn cú pháp thích hợp có thể xem là dấu hiệu ngôn hành của hành động phản bác trong tiếng Việt. Phản bác trực tiếp gồm có 5 loại:

- Cấu trúc dùng từ ngữ phiếm định: dùng các từ *đâu, nào, bao, gì...*
- Cấu trúc dùng từ, ngữ phiếm định: dùng các từ *không, chẳng, chưa*
- Một số cấu trúc phản bác: *P thì có, Còn P chán, P đấy chứ, P chứ, Ai lại C, Với, với chả*
- Cấu trúc dùng từ *mà*: *Ai mà, Thế mà cũng, Có B gì mà A*
- Phản bác trong phương ngữ

2) Phản bác gián tiếp: Là phản bác thường không thể hiện bằng một hình thức nhất định, do đó nó có nhiều cách thể hiện. Ý nghĩa phản bác chỉ hiểu được nhờ vào tình huống giao tiếp và những quy ước của cộng đồng. Phản bác gián tiếp có 5 loại:

- Phản bác thông qua các hành động giao tiếp
- Phản bác bằng hình thức đánh giá ngược lại
- Phản bác thông qua hàm ý
- Sử dụng hình thức phản lập luận
- Phản bác thông qua thái độ

Tác giả Nguyễn Quang Ngoạn cho rằng “phản bác xảy ra khi một người không đồng ý với nhận xét, đánh giá của một người khác về một vấn đề nào đó và

phản bác cũng xảy ra khi một người không chấp nhận đề xuất mà một người khác đưa ra. Phản bác một người nghĩa là ta có thể đã xúc phạm đến nhu cầu được thừa nhận bởi người khác hoặc nhu cầu được tôn trọng quan điểm riêng của họ. Do vậy, phản bác là một hành động có nguy cơ đe dọa thể diện cao”. [26, tr.39]

Trong bài viết này, tác giả liệt kê ra 26 chiến lược. Đó là: phản bác thẳng thừng, rào đón, tỏ ra không chắc chắn, tỏ ra hoài nghi, xin lỗi, nêu lý do bất khả kháng, mong thông cảm, sử dụng lối nói vô nhân xung, khuyên nhủ, giả vờ đồng ý, khái quát hóa, sử dụng câu hỏi tu từ, khẳng định cái tôi, tỏ ra tôn kính, tỏ ra quan tâm đến người nghe, hứa hẹn, yêu cầu giải thích thêm, nhận diện đồng nhóm, đưa ra điều kiện, mĩa mai, đổ cho người khác, mắng nhiếc, lặp lại, khen ngợi hay cảm ơn, sử dụng yếu tố nhấn mạnh... (Dẫn theo [34, tr.29])

Cuối cùng, Nguyễn Quang Ngoạn đưa ra một số nhận xét và lưu ý khi vận dụng các chiến lược phản bác, đồng thời nhấn mạnh “tuy giới thiệu được một số chiến lược giao tiếp và một số đặc điểm nhận diện các chiến lược đó nhưng chúng tôi chưa có điều kiện nói rõ hơn và cũng khó lòng nói rõ hơn ai hay dùng chiến lược nào và dùng khi nào với mục đích gì vì việc sử dụng ngôn ngữ trong giao tiếp, như chúng ta đều biết, chịu ảnh hưởng của rất nhiều yếu tố như tình huống giao tiếp (ở đâu, khi nào), không khí giao tiếp (trang trọng hay thân mật), khoảng cách giữa các tham thể giao tiếp (thân quen hay xa lạ), vị thế giao tiếp của mỗi người (thấp hơn, ngang bằng hay cao hơn). Do đó việc sản sinh và diễn giải một phát ngôn như thế nào phụ thuộc vào từng cảnh huống giao tiếp cụ thể”. [26, tr.45]

Siriwong Hongswan đã phân ra 2 chiến lược bác bỏ trong tiếng Việt:

1) Chiến lược gián tiếp: trong tiếng Việt có những cách dùng các câu bác bỏ gián tiếp sau:

- Bác bỏ thông qua tiền giả định: Gồm bác bỏ thông qua bác bỏ tiền giả định, bác bỏ thông qua cách chất vấn tiền giả định, bác bỏ thông qua tính vô lý tiền giả định.
- Bác bỏ thông qua hàm ý: Gồm bác bỏ thông qua hàm ý do cố tính vi phạm phương châm hội thoại, bác bỏ thông qua hàm ý phản đối ngầm, bác bỏ thông qua hàm ý cầu khiến, bác bỏ thông qua hàm ý của câu hỏi, bác bỏ theo suy diễn hàm ý, bác bỏ

bằng so sánh dân gian, bác bỏ bằng cách sử dụng thành ngữ, tục ngữ, bác bỏ bằng cách tỉ dụ, bác bỏ bằng cách chơi chữ, bác bỏ bằng cách mỉa mai, bác bỏ bằng cách thề, bác bỏ theo luật suy diễn modus tollens, bác bỏ siêu ngôn ngữ.

[34, tr.117 – 132]

2) Chiến lược trực tiếp: Trong tiếng Việt, chiến lược bác bỏ trực tiếp cũng vô cùng phong phú với các biểu hiện sau:

- Bác bỏ bằng cách dùng từ, ngữ phủ định: Dùng cấu trúc “*không – V./Adj*”, dùng cấu trúc “*chẳng – V./Adj*”, dùng cấu trúc “*chưa – V./ Adj*”, dùng cấu trúc “*không – V./Adj – đâu*”, dùng cấu trúc “*chẳng – V./Adj – đâu*”, dùng cấu trúc “*không – S. – Ant*”, dùng cấu trúc “*không phải – là*”, dùng cấu trúc “*sai hoàn toàn – P*”.

- Bác bỏ bằng cách dùng từ, ngữ khẳng định, đối lập với kết cấu có nghĩa phủ định trước đó: bỏ từ không để khẳng định ý kiến ban đầu, bỏ từ chẳng/ chả để khẳng định ý kiến ban đầu, bỏ từ chưa để khẳng định ý kiến ban đầu, dùng cấu trúc “*V./ Adj – chứ/ đấy*”, dùng cấu trúc *nhất định...; dứt khoát...; thật sự...; chắc chắn...; tất nhiên...; dĩ nhiên...; đương nhiên...*, dùng cấu trúc “*P – cơ mà/mà*”.

- Bác bỏ bằng cách dùng tính từ đối lập
- Bác bỏ bằng cách dùng từ nghi vấn
- Bác bỏ với việc nêu cơ sở bác bỏ trước khi bác bỏ
- Bác bỏ bằng cách dùng một số cấu trúc chuyên dụng khác

[34, tr.133 – 149]

1.2.3.3. Hành động từ chối và hành động bác bỏ

Trong công trình “*Dẫn luận ngữ pháp chức năng*” (1985), chương “*Cú như là sự trao đổi*”, tác giả Halliday đã bàn về vấn đề nghĩa liên nhân của phát ngôn. Trong chương này, Halliday nói về một bình diện ý nghĩa khác của tiểu cú, đó như là một sự trao đổi. Tiểu cú cũng được tổ chức như là một sự kiện tương tác gồm có người nói (người viết) và người nghe. Trong hành động nói năng, người nói và người nghe chấp nhận cho mình những “trò diễn” cụ thể, trong những lượt lời thích hợp. Ví như, khi đặt ra một câu hỏi nào đó, người nói sẽ nhận vai trò người cần thông tin và yêu cầu người nghe nhận vai trò người cung cấp thông tin. Có hai kiểu vai diễn

ngôn (speech role) đứng đằng sau các kiểu trò diễn cụ thể hơn, đó là *cho* (giving) và *yêu cầu* (demanding). Người nói cho người nghe một cái gì đó hoặc yêu cầu ở người nghe một cái gì đó. “Cho” có nghĩa là “mời nhận” (inviting to receive) còn “yêu cầu” có nghĩa là “mời cho” (inviting to give). Người nói không chỉ làm một cái gì đó cho mình mà còn yêu cầu ở người nghe một cái gì đó. Như vậy, hành động nói năng có thể được gọi một cách phù hợp hơn là một sự tương tác (interact). Có hai thứ có thể trao đổi, đó là trao đổi thông tin (exchanging information) và trao đổi hàng hóa – dịch vụ (exchanging goods – services). (Dẫn theo [34, tr.33-34])

Theo Halliday, trao đổi thông tin phức tạp hơn trao đổi hàng hóa, dịch vụ, bởi vì trong trao đổi thông tin, người nghe không phải chỉ thuần túy nghe hay còn bị/ được đóng vai trò trong diễn ngôn để khẳng định, bác bỏ hay cung cấp phần thông tin bị mất.

Năm 2004, trong luận án “*Một số đặc điểm ngôn ngữ - văn hóa ứng xử của hành vi từ chối trong tiếng Việt*”, Nguyễn Phương Chi định nghĩa hành vi từ chối là “một hành vi phản ứng, có hiệu lực tại lời và vì thế là một hành vi tại lời: từ chối. Hành vi từ chối được người nói dùng để đáp lại một hành vi nào đó trong số các hành vi có hiệu lực tại lời là: đề nghị, yêu cầu, ra lệnh, mời, xin... của một người khác đã thực hiện trước đó”. Theo đó, hành vi từ chối, cũng như hành vi trả lời, hành vi đồng ý... có thể xem như là những hành vi hậu vị (post – event – acts), còn hành vi đề nghị, cũng như hành vi hỏi, hành vi đề xuất... có thể xem như những hành vi tiền vị (pre - event- acts). Về mặt ngữ nghĩa, theo sự xác định của Wierzbicka (1987) thì việc từ chối có nghĩa là “không, tôi sẽ không làm việc đó” khi trả lời một phát ngôn của một người khác mà trong phát ngôn này anh ta đã thông báo cho chúng ta biết rằng anh ta muốn chúng ta làm một việc gì đó và rằng anh ta chờ đợi chúng ta làm việc đó. (Dẫn theo [34, tr.35])

Trong luận án này, tác giả còn nói đến quan hệ giữa hành động bác bỏ và hành động từ chối. Người viết cho rằng “chiến lược bác bỏ được xây dựng trên cơ sở sự đánh giá của người từ chối đối với giá trị nội dung của lời yêu cầu, đề nghị. Hành vi từ chối bằng cách sử dụng chiến lược này được sử dụng trong trường hợp người từ

chối nhận thấy nội dung đề nghị, yêu cầu... là vô giá trị, hoàn toàn vô ích, không thực tế, vô nghĩa...

Hành vi sử dụng chiến lược bác bỏ có mức độ đe dọa thể diện cao. Có thể xem như nó nằm ở phạm vi chót của các hành vi sử dụng chiến lược “tính vô ích” và “tính bất cập”. Tuy nhiên, trong một số trường hợp, hành vi từ chối không xuất phát từ sự đánh giá nội dung đề nghị, yêu cầu... là có hại, vô giá trị mà xuất phát từ thái độ kiên quyết của người từ chối. Do đó, chiến lược bác bỏ thường được sử dụng khi người từ chối có vai xã hội cao hơn vai người đề nghị, yêu cầu.

[2, tr.84]

Như vậy có thể thấy, Nguyễn Phương Chi có ý xem từ chối là một dạng của bác bỏ, cụ thể đã xem từ chối là dạng thức bác bỏ đối với những hành vi đề nghị, yêu cầu đi trước.

Tác giả Trần Chi Mai cho rằng “hành vi từ chối trong giao tiếp là một trong những cách ứng xử thường nhật nhằm không thực hiện một việc nào đó mà người cùng đối thoại yêu cầu, đề nghị, khuyên bảo... Do là lượt lời thứ hai trong đối thoại và thường là sự tiếp nhận có khuynh hướng tiêu cực, có nguy cơ cắt đứt hoặc gián đoạn cuộc thoại. Hành vi từ chối thường là lượt lời không được ưa dùng. Loại hành vi ngôn ngữ này thường có cấu trúc phức tạp và chỉ xuất hiện trong những điều kiện nhất định. Các nguyên nhân gây nên một hành vi từ chối rất đa dạng. Mọi yếu tố trong ngữ cảnh đều có thể là những yếu tố gây nên hành vi từ chối”. [25, tr.30- 31]

Nguyễn Đức Dân (1999) đưa ra giả thiết cho việc hình thành hành vi bác bỏ “sự bác bỏ là một hành vi phái sinh của một hành vi khác. Đó là một hành vi ngôn ngữ gián tiếp, tức là một hiệu lực tại lời, được tạo thành từ các hành vi chất vấn, từ chối, thanh minh... Điều này được nảy sinh từ logic nội tại của ngôn từ”. [12, tr.395] Những từ như: *đâu, sao, được* là “những từ phiếm định có chức năng tạo câu bác bỏ. Chúng trở thành các tác từ bác bỏ”. [12, tr.396]. Những từ phiếm định tạo thành câu bác bỏ mang hàm ý từ chối như: *nào, nào có, sao, sao được, có đâu, bao giờ...*

Như vậy có thể thấy, do có những điểm tương đồng, gần gũi nhau nên chúng tôi cho rằng có thể coi từ chối là một trường hợp đặc biệt của bác bỏ, chỉ có điểm

khác biệt là bác bỏ phủ nhận thông tin từ một xác tín trước đó còn từ chối là không chấp nhận một hành động thuộc nhóm khuyến lệnh trước đó. Trong rất nhiều trường hợp, chúng tôi nhận thấy giữa hành động từ chối và hành động bác bỏ có ranh giới mờ và cần phải đặt vào một ngữ cảnh cụ thể thì mới có thể phân định rõ ràng.

1.3. Nguyên lý cộng tác và nguyên lý lịch sự

1.3.1. Nguyên lý cộng tác

Nguyên lý cộng tác hay còn gọi là *nguyên tắc cộng tác hội thoại* hay *phương châm hội thoại* là một lý thuyết do H.P.Grice nêu ra vào năm 1967. Sau đó được trình bày đầy đủ trong bài “Logic và sự hội thoại” (1975). Nguyên lý này được phát biểu một cách tổng quát như sau: “Hãy làm cho phần đóng góp tích cực của anh (vào cuộc hội thoại) đúng như nó được đòi hỏi vào giai đoạn mà nó xuất hiện (ở cuộc hội thoại) phù hợp với đích hay phương hướng của cuộc hội thoại mà anh đã chấp nhận tham gia vào”.

Nói đến nguyên lý cộng tác hội thoại phải kể đến các phương châm hội thoại cụ thể như sau:

- 1) Phương châm về lượng:
 - Lượng thông tin đúng như mục đích đòi hỏi
 - Nội dung không thiếu, không thừa
- 2) Phương châm về chất:
 - Đừng nói điều gì mà bạn tin rằng không đúng
 - Đừng nói điều mà bạn không có đủ bằng chứng
- 3) Phương châm quan hệ:
 - Hãy nói đúng với chủ đề hội thoại đang đề cập đến
- 4) Phương châm cách thức:
 - Tránh lối nói tối nghĩa
 - Tránh lối nói mập mờ, mơ hồ về nghĩa
 - Ngắn gọn
 - Có trật tự

Trong hội thoại, người ta thấy đôi khi các phương châm hội thoại trên cố tình bị vi phạm. Đó chính là chiến lược trong giao tiếp: người ta dùng ngôn ngữ làm công cụ để thể hiện điều mình muốn nói (hàm ý) hoặc để tác động và cũng có thể để tạo ra sự mơ hồ. Sự vi phạm một phương châm nào đó có thể xảy ra ngay từ lượt lời thứ nhất, từ người mở thoại. Điều này sẽ làm cho cuộc thoại chệch mục tiêu mà người thứ nhất đặt ra. Đây là một trong những biện pháp gây cười.

Ví dụ: Trong truyện cười dân gian, sự vi phạm phương châm về lượng là yếu tố rất phổ biến để tạo nên tiếng cười, việc cung cấp thiếu hay thừa thông tin đều mang đến những hiệu quả giao tiếp nhất định.

11) *Một văn nhân đang ngồi cặm cụi viết bài. Bà vợ đến bên cạnh, nói:*

- *Ông lấy giấy khổ to mà viết có hơn không?*

Văn nhân lấy làm đắc chí, cho là vợ khen tài văn chương của mình, ý tứ dồi dào, giấy khổ nhỏ không đủ chép. Nhưng cũng hỏi lại :

- *Mình nói vậy là thế nào?*

Bà vợ thông thả nói:

- *Ông chẳng tính toán gì cả! Giấy khổ to bỏ đi còn gói hàng, chứ giấy khổ nhỏ thì làm gì được!* [48, tr.122]

Trong giao tiếp, khi người nói không cung cấp đủ thông tin, để hiểu được nội dung truyền đạt, người nghe phải suy luận và cũng vì thế, tạo ra nhiều cách hiểu khác nhau. Ở ví dụ trên, lời nói của bà vợ không cung cấp đủ thông tin dẫn đến việc ông chồng “tưởng bở” do không hiểu đúng ý của vợ, từ đó tạo nên tiếng cười cho câu chuyện.

Trong giao tiếp, nếu các nhân vật giao tiếp là những người đến từ những nền văn hóa khác nhau có thể nảy sinh những “trục trặc” trong hội thoại, thậm chí có thể gây ra những hậu quả nghiêm trọng dù một trong hai bên vẫn cố gắng tuân theo nguyên lý cộng tác. Điều này có thể đi đến kết luận: nguyên lý cộng tác và những phương châm của nó thay đổi theo từng nền văn hóa. Do đó, một số nhà ngôn ngữ học còn cho rằng ngoài phương châm cách thức thì không còn một phương châm nào chung như quan niệm của Grice cả. Những phương châm hội thoại sẽ được xác

định dựa trên nền văn hóa. Nghĩa là, cần nhìn nhận nguyên lý cộng tác theo chiều sâu của mỗi nền văn hóa, đặc biệt nếu nó liên quan tới những điều cấm kỵ và sự xúc phạm thể diện của người đối thoại.

Trong hội thoại có hiện tượng: xuất hiện những hành vi ưa dùng, lượt lời thứ hai hay dùng. Bên cạnh đó lại có những lượt lời ít dùng, bị chấp nhận một cách miễn cưỡng. Điều này có liên hệ chặt chẽ tới vấn đề hàm ý hội thoại. Có những hiện tượng rất giống nhau trong cách hiểu về một phát ngôn mà chúng không cứ phải luôn phụ thuộc hay được suy ra từ nội dung ngữ nghĩa của phát ngôn đó, thậm chí đôi lúc, cách hiểu này còn đi ngược lại với nội dung “chính thống” của phát ngôn. Lý do là vì các phát ngôn không phải là những hiện tượng đơn giản thuộc về thế giới vật chất hay thuộc riêng lĩnh vực logic và triết học. Bản chất của chúng là những đối tượng ngôn ngữ, như thế, các đối tượng ngôn ngữ khác nhau sẽ có những phát ngôn khác nhau. Những điều ngầm ẩn của những đối tượng ngôn ngữ, bao gồm cả những mối quan hệ và tác động của chúng với thế giới là một vấn đề hết sức phức tạp so với hiểu biết của chúng ta. Như vậy, điều mà chúng ta quan tâm về phương diện ngôn ngữ tới các phương châm hội thoại là ở chỗ chúng tạo ra những suy luận không phải là ngữ nghĩa, dường như chúng nằm ở bên ngoài ngữ nghĩa của những câu đã được phát ra. Nói một cách chính xác, những suy luận đó dựa trên hai cơ sở: đó là nội dung của những điều người ta đã nói và một số giả định đặc thù về đặc trưng cộng tác trong tương tác lời nói thông thường. Những suy luận ấy chính là hàm ý hội thoại. Khi so sánh với những thuật ngữ như “suy luận logic” hay “phép kéo theo”, “hệ quả logic” ta thấy có điểm khác biệt, bởi những thuật ngữ vừa kể trên chỉ những suy luận thuần túy dựa trên nội dung ngữ nghĩa hoặc logic.

Ngoài ra, khi chúng ta thấy một người “không tuân thủ” một phương châm hội thoại nào đó thì ta cần nhìn nhận một cách chính xác xem người đó có muốn đạt được điều gì với hành vi ngôn ngữ ấy trong quá trình hội thoại hay không. Cái gọi là “không tuân thủ” đôi khi lại nằm trong “chiến lược” theo chủ ý của người nói để tạo ra một hệ quả theo đúng mong muốn từ sự vi phạm một phương châm nào đó. Nói cách khác, sự vi phạm này là do người nói cố ý để đạt được hiệu quả ngữ dụng.

Như vậy trong giao tiếp hội thoại không thể quy định trước, cũng không thể cảm đoán, không thể khẳng định một sự vi phạm nào đó là có ích hay có hại. Vi phạm nguyên lý hội thoại vì vậy rất đa dạng và phong phú.

1.3.2. Nguyên lý lịch sự

Bên cạnh nguyên lý “cộng tác” trong hội thoại thì nguyên lý lịch sự (nguyên lý tế nhị - *principle of politeness*) là một nguyên lý đặc biệt quan trọng. Tính tế nhị, lịch sự là yếu tố tác động tới các hiện tượng, quy luật và cấu trúc ngôn ngữ. Nó ảnh hưởng rất mạnh đến các phát ngôn trong quá trình giao tiếp. Chính vì lẽ đó, đây là vấn đề được rất nhiều nhà nghiên cứu quan tâm, coi đó là một yếu tố trọng tâm của ngữ dụng học.

Trước hết, cần phải hiểu thế nào là “lịch sự”? Có nhiều định nghĩa khác nhau, theo đó, lịch sự là:

- *Những chiến lược nhằm duy trì hay thay đổi quan hệ liên cá nhân* (theo G. Green)
- *Chiến lược được người nói dùng để hoàn thành một số mục đích như thiết lập hoặc duy trì những quan hệ hài hòa* (theo J. Thomas)
- *Phương thức để giảm thiểu sự xung đột trong diễn ngôn..., làm cho cuộc tương tác được thuận lợi* (theo C.K. Orecchioni)

Có thể chấp nhận cách hiểu sau của C.K. Orecchioni: Khái niệm lịch sự bao trùm tất cả các phương diện của diễn ngôn bị chi phối bởi các quy tắc có chức năng giữ gìn tính chất hài hòa của quan hệ liên cá nhân

Như đã nói, bác bỏ là một hành động ngôn ngữ có nguy cơ đe dọa thể diện cao đối với người bị bác bỏ. Do vậy, trong giao tiếp, các nhân vật giao tiếp cần phải lưu ý đến mối quan hệ giữa hành động bác bỏ và vấn đề lịch sự. Mục đích cuối cùng mà người thực hiện hành động bác bỏ hướng tới là để người nghe hiểu được suy nghĩ, quan niệm của mình mà vẫn đảm bảo họ không cảm thấy tự ái, không bị “mất lòng”, dù ý kiến của họ có không được chấp nhận thì họ cũng cảm thấy vui vẻ.

Theo quan điểm của P. Brown và S. Levinson, “lịch sự chỉ bất cứ phương thức nào được dùng để tỏ ra lưu ý đến tình cảm hay là thể diện của nhau trong hội thoại,

bất kể khoảng cách xã hội giữa người nói và người nghe như thế nào”. Theo quan điểm của hai tác giả, thể diện với lịch sự được thông qua hai mặt : thể diện dương tính và thể diện âm tính. Khi thực hiện bác bỏ cần chú ý tới vấn đề này bởi phần lớn các hành động bác bỏ tiềm ẩn nguy cơ cao trong việc làm tổn thương thể diện của người khác.

Tác giả Lakoff cho rằng: lịch sự là phương tiện để giảm thiểu sự xung đột trong diễn ngôn. Quan niệm về lịch sự của Leech lại đề cập đến khái niệm “thiệt” (cost) và “lợi” (benefit) giữa người nói và người nghe do ngôn từ tạo nên. Nội dung khái quát của nguyên tắc này là “giảm tới mức tối thiểu những cách nói không lịch sự và tăng tới mức tối đa những cách nói lịch sự”. Trong công trình “Những nguyên lý dụng học” của mình, ông cho rằng lịch sự là sự bù đắp những hao tổn thiệt thòi do hành động nói năng của người nói gây ra cho người tiếp nhận.

Dựa trên những nghiên cứu trên, chúng tôi nhận thấy rằng có một quy luật về mức độ lịch sự và mức độ bác bỏ, cụ thể: tính lịch sự càng gia tăng khi người nói giành nhiều thiệt hại về phía mình và dành cho người tiếp nhận nhiều điều có lợi. Ngược lại, tính lịch sự sẽ có chiều hướng đi xuống nếu người nói chỉ chăm chăm giành nhiều điều có lợi cho mình và đẩy thiệt hại cho người khác.

Trong giao tiếp, con người với tư cách chủ thể có quyền chủ động lựa chọn các hành động ngôn ngữ để biểu đạt các nội dung cần thể hiện gắn với từng ngữ cảnh và từng cá nhân cụ thể. Với ý nghĩa này, khi có sự bất đồng ý kiến thì về nguyên tắc phải có hành động phủ nhận, bác bỏ. Bác bỏ gắn trực tiếp với không khí diễn ngôn và các vai giao tiếp. Vì thế, nó cũng gắn chặt chẽ với yếu tố lịch sự.

1.3.2.1. Vấn đề lịch sự theo quan điểm của Lakoff

Khi quan niệm rằng lịch sự là một phương tiện để giảm thiểu xung đột trong diễn ngôn, Lakoff đã bày tỏ cách hiểu của mình về lịch sự “Lịch sự nhiều khi là sự nhân nhượng tuyệt vời: người ta coi trọng nó hơn cả sự rõ ràng, minh bạch, nhằm tránh những điều phiến toái bực mình”. (Dẫn theo [14, tr.7])

Lakoff đã đề xuất hai quy tắc dụng ngôn:

- 1) Quy tắc rõ ràng

2) Quy tắc lịch sự

Trong đó, quy tắc lịch sự bao gồm ba quy tắc nhánh:

- Quy tắc 1: Không áp đặt

Quy tắc này được dùng trong phép lịch sự quy thức, nó thích hợp với tình huống những người tham gia giao tiếp có độ chênh về quyền lực và địa vị. “Không áp đặt” ở đây nên hiểu là sự không áp đặt đối với người nhận, tức là không ngăn họ hành động theo ý muốn của mình. Người nói thực hiện lịch sự theo quy tắc không áp đặt sẽ giúp tránh được hoặc làm giảm nhẹ sự áp đặt đối với người nhận trong trường hợp buộc họ phải làm một việc gì đó mà bản thân họ không tự nguyện hay vui vẻ làm. Không áp đặt còn có nghĩa là không đưa ra hoặc không đề nghị những vấn đề riêng tư, cá nhân, những chủ đề có tính chất kiêng kỵ, nhạy cảm như đời sống, tình cảm, hôn nhân, bệnh tật, tôn giáo, lứa tuổi... Bên cạnh đó, quy tắc này cũng đòi hỏi chúng ta phải tránh những từ ngữ thô tục, tiếng lóng, tiếng địa phương hay thậm chí cả những ngôn ngữ mang tính cảm xúc.

- Quy tắc 2: Dành cho người đối thoại sự lựa chọn

Đây là quy tắc được dùng trong giao tiếp phi quy thức. Quy tắc này tỏ ra phù hợp trong tình huống người tham gia hội thoại có sự ngang bằng tương đối về quyền lực song lại có quan hệ khoảng cách. Ví như mối quan hệ giữa người bán và người mua, những người khách cùng ngồi trên một chuyến xe, các bệnh nhân cùng phòng trong bệnh viện... Để ngỏ sự lựa chọn cho người đối thoại có nghĩa là diễn đạt sao cho ý kiến hay lời thỉnh cầu của mình không phải do mình áp cho người nghe mà trao quyền quyết định cho họ, như vậy người nói sẽ tránh được nguy cơ bị người nghe phản bác hay từ chối. Theo quy tắc này, nếu người nói muốn người nghe thực hiện một hành động nào đó, người nói sẽ nói cách nào đó để mình không phải chịu trách nhiệm về hàm ý cầu khiến của mình. Ý áp đặt trong lời nói của người nói có thể được giảm nhẹ thông qua hàm ẩn, cách nói gián tiếp hoặc biểu thức rào đón.

- Quy tắc 3: Khuyến khích tình cảm bạn bè thân hữu

Quy tắc này thích hợp dùng trong bối cảnh các nhân vật giao tiếp có quan hệ bạn bè hay thân hữu, tức là giữa họ có mối quan hệ thân mật, riêng tư. Theo quy tắc này, hầu như mọi đề tài đều có thể được đem ra trò chuyện với nhau. Chính vì họ giao tiếp với nhau không theo phép lịch sự quy thức mà suồng sã, thân mật nên những cách nói xa xôi, rào đón, ngụ ý sẽ không thích hợp. Nguyên tắc chi phối phép lịch sự thân hữu chính là sự quan tâm, tin cậy lẫn nhau, sẵn sàng tâm sự, thổ lộ cùng nhau những chuyện nhỏ nhặt hay riêng tư nhất. Cũng chính vì thế mà họ không ngại gọi nhau bằng tên riêng, biệt danh, dùng tiếng lóng, thậm chí có thể chửi thề.

1.3.2.2. Vấn đề lịch sự theo quan điểm của Leech

Leech cho rằng 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. Lý thuyết về lịch sự của Leech có thể được khái quát bằng quy tắc: tối thiểu hóa những lỗi nói bất lịch sự và tăng tối đa những lỗi nói lịch sự. (Dẫn theo [14, tr.11])

Trong giao tiếp, có nhiều hành động nói mà chúng ta sử dụng có nguy cơ đe dọa thể diện của người nghe hoặc có thể là của cả hai. Trường hợp người nói thiệt thòi thì người tiếp nhận sẽ được lợi hoặc ngược lại. Để có một phát ngôn lịch sự, Leech cho rằng chúng ta cần điều chỉnh mức lợi – thiệt để giữ được sự cân bằng trong tương tác. Từ đó có thể thấy, lịch sự chính là sự bảo toàn cân bằng xã hội và quan hệ thân hữu giữa người nói và người nghe.

Theo Leech, có 6 phương châm lịch sự lớn:

<1> *Phương châm khéo léo*

- Giảm thiểu tổn thất cho người
- Tăng tối đa lợi ích cho người

<2> *Phương châm rộng rãi*

- Giảm thiểu lợi ích cho ta
- Tăng tối đa tổn thất cho ta

<3> *Phương châm tán thưởng*

- Giảm thiểu sự chê bai đối với người
- Tăng tối đa khen ngợi người

<4> *Phương châm khiêm tốn*

- Giảm thiểu khen ngợi ta
- Tăng tối đa sự chê bai ta

<5> *Phương châm tán đồng*

- Giảm thiểu sự bất đồng giữa ta và người
- Tăng tối đa sự đồng ý giữa ta và người

<6> *Phương châm thiện cảm*

- Giảm thiểu ác cảm giữa ta và người
- Tăng tối đa thiện cảm giữa ta và người

Theo Leech, các phương châm trên có tính chất chuyên dụng cho các hành động ngôn ngữ nhất định, ví dụ phương châm hào hiệp thường được sử dụng đối với hành động cam kết như hứa hẹn, mời mọc ; phương châm tán thưởng hướng tới mục tiêu là giảm thiểu lời chê và tăng tối đa lời khen nên nó chuyên dụng cho hành động biểu cảm và biểu hiện ; phương châm khiêm tốn, tán đồng, cảm thông chuyên dụng cho hành động biểu hiện để tạo nên những phát ngôn lịch sự.

1.3.2.3. Vấn đề lịch sự theo quan điểm của Brown và Levinson

Quan điểm của Brown và Levinson về lịch sự được trình bày trong công trình có tên « Lịch sự - Một vài phổ niệm trong sử dụng ngôn ngữ ». Cái cốt lõi quan trọng của lý thuyết lịch sự này là khái niệm *thể diện*. Brown và Levinson đã mượn khái niệm *thể diện* của Goffman để xây dựng lên lý thuyết về lịch sự của mình. Theo hai tác giả, thể diện chính là hình ảnh - về - ta - công - cộng mà mỗi thành viên trong xã hội muốn mình có được. Nó gắn với việc bị lâm vào hoàn cảnh ngược ngạo hay bị sỉ nhục, bị làm mất mặt. Thể diện là cái gì đó bị đặt cược về mặt xúc cảm và có thể bị đánh mất, được duy trì hay củng cố và cần phải được chú ý trong giao tiếp dựa trên giả định rằng các bên giao tiếp phải biết giữ gìn thể diện, không làm tổn thương thể diện của nhau.

Brown và Levinson đã phân biệt hai phương diện của thể diện:

- Thể diện dương tính (Positive face): Cái được phản ánh trong ý muốn mình được ưa thích, tán thưởng, tôn trọng, đánh giá cao.

- Thể diện âm tính (Negative face): Mong muốn không bị can thiệp, được hành động tự do theo như cách mình đã lựa chọn; là nhu cầu được được độc lập, tự do trong hành động, không bị ai áp đặt; là lãnh địa của “cái tôi” – lãnh địa cơ thể, không gian, thời gian, tài sản vật chất hay tinh thần...

Căn cứ vào các khái niệm thể diện với sự phân biệt thể diện âm tính và dương tính, hai tác giả cho rằng trong tương tác có thể nhận ra bốn kiểu thể diện:

- 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

Trong một cuộc giao tiếp xã hội hàng ngày, hầu hết các hành động nói đều tiềm tàng khả năng làm tổn hại đến thể diện của ta và người. Brown và Levinson gọi những hành động như vậy là các hành động đe dọa thể diện (FTA) và phân loại chúng thành bốn nhóm hành động đe dọa thể diện theo các kiểu loại sau:

- + Hành động đe dọa thể diện âm tính của người thực hiện: *tặng, hứa, cho...*
- + Hành động đe dọa thể diện dương tính của người thực hiện: *thú nhận (thú tội), xin lỗi, tự trách...*
- + Hành động đe dọa thể diện âm tính của người nhận: *hỏi (về những điều riêng tư), sai khiến, ngăn cấm, khuyên bảo...*
- + Hành động đe dọa thể diện dương tính của người nhận: *phê phán, chê, từ chối, chỉr mắng, trách móc, chế giễu...*

Một hành động đe dọa thể diện không chỉ đe dọa một loại thể diện mà nó có khả năng đe dọa một số trong bốn loại thể diện trên.

Trong một cuộc giao tiếp bằng ngôn ngữ, các hành động ngôn ngữ luôn tiềm ẩn nguy cơ đe dọa thể diện, để giữ thể diện cho mình và cho người khác, người nói phải tìm cách làm tác động đe dọa thể diện của hành động ngôn ngữ bằng những hành động giữ thể diện. (Dẫn theo [14, tr.19])

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 tôn trọng. Brown và

Levinson miêu tả lịch sự là sự quan tâm đến thể diện của mọi người. Trong giao tiếp, người nói phải tính toán các mức độ đe dọa thể diện của hành động ngôn ngữ trung mình định thực hiện để từ đó tìm cách giảm nhẹ mức độ đe dọa thể diện. Lịch sự đòi hỏi phải quan tâm tới hai loại khác nhau của nhu cầu thể diện: thể diện âm tính nghĩa là không dòn ép; thể diện dương tính nghĩa là nhu cầu hướng tới người hâm mộ. Lịch sự chỉ hình thành khi có tương tác, nghĩa là vấn đề chiến lược lịch sự. Như thế, lịch sự theo quan điểm của Brown và Levinson là một 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. Các tác giả đã đề xuất các chiến lược lịch sự được coi là phổ quát mà trong đó, chúng tôi đặc biệt lưu ý đến hai chiến lược cốt lõi sau:

- *Lịch sự âm tính*: Phép lịch sự hướng vào thể diện âm tính của người tiếp nhận, gồm:

+ Lảng tránh: Không dùng hành động đe dọa thể diện, có thể gián tiếp hóa hành động đe dọa thể diện bằng những hành động khác

+ Bù đắp: Bù đắp lại những tổn thất về thể diện, có thể dùng biện pháp nhằm làm dịu hóa như các biểu thức *nói giảm, xin lỗi, thanh minh, vuốt ve v.v...*

- *Lịch sự dương tính*: Phép lịch sự nhằm vào thể diện dương tính của người nhận

+ Tôn vinh thể diện người nhận

+ Khiêm tốn, tránh nói đến mình, tránh đề cao mình

Như vậy ta thấy, Brown và Levinson tin rằng phép lịch sự không chỉ bộc lộ qua việc biểu đạt bằng ngôn ngữ mà còn thể hiện qua hành vi giữ gìn thể diện của mình và không muốn bản thân bị ảnh hưởng tới thể diện. Mọi cá nhân trong xã hội ai cũng có thể diện và cố gắng giữ thể diện ấy, họ cũng tránh có hành động làm mất thể diện của người khác. Thể diện không phải là bất biến mà có thể tăng lên hay giảm xuống khi chúng ta tham gia hoạt động giao tiếp. Các bên giao tiếp phải biết giữ gìn, không làm thương tổn thể diện của nhau. Điều này nghĩa là thể diện của mỗi người dựa trên sự giữ gìn thể diện của người khác.

Tiểu kết chương 1

Chương 1 của luận văn tập trung trình bày một số vấn đề lý thuyết là những cơ sở nền tảng cho việc nghiên cứu, phát triển đề tài “*Quan hệ liên cá nhân chi phối các yếu tố ngôn ngữ của hành động bác bỏ trong một số tác phẩm văn xuôi Việt Nam hiện đại*”. Đó là những vấn đề lý thuyết liên quan đến đề tài như:

- Lý thuyết về hội thoại: Trong lý thuyết về hội thoại, chúng tôi quan tâm đến khái niệm hội thoại, cấu trúc hội thoại (bao gồm các vấn đề lượt lời, cặp thoại), quan hệ liên nhân trong hội thoại (gồm lý thuyết về quan hệ khoảng cách và quan hệ vị thế).

- Lý thuyết về hành động ngôn từ: Đối với lý thuyết về hành động ngôn từ, có những kiến thức lý thuyết làm nền tảng cơ sở cho nghiên cứu mà chúng tôi cần đề cập đến như quan điểm về hành động ngôn từ của một số nhà nghiên cứu Ngôn ngữ (L. Austin, R. Searle) và những vấn đề lý thuyết cơ bản của hành động bác bỏ như: khái niệm, những đặc điểm của hành động bác bỏ.

- Lý thuyết về nguyên lý cộng tác và nguyên lý lịch sự: Đối tượng nghiên cứu của luận văn là hành động bác bỏ - một hành động có nguy cơ đe dọa cao đến thể diện của người đối thoại nên việc nghiên cứu lý thuyết về cộng tác và lịch sự là vô cùng cần thiết. Việc nghiên cứu lý thuyết này là cơ sở để chúng tôi hướng tới triển khai các nội dung cụ thể ở các chương sau.

CHƯƠNG 2

MỘT SỐ VẤN ĐỀ CỦA HÀNH ĐỘNG BÁC BỎ LIÊN QUAN ĐẾN QUAN HỆ LIÊN NHÂN

2.1. Mục đích của hành động bác bỏ trong giao tiếp tiếng Việt

Mỗi hành động ngôn từ đều hướng đến một cái đích cụ thể và hành động bác bỏ cũng không phải ngoại lệ. Như ngay cái tên của hành động, mục đích chính của hành động ngôn ngữ này là dùng để “bác bỏ” song bên cạnh đó, trong những hoàn cảnh giao tiếp cụ thể, nó còn bộc lộ ra nhiều mục đích khác hướng tới người đối thoại.

2.1.1. Thể hiện tình cảm, thái độ

2.1.1.1. Thái độ bức tức, bất bình

Đây là một trạng thái mang tính tiêu cực thường nảy sinh khi lời tiếp nhận trong cuộc đối thoại tác động nghiêm trọng đến thể diện của người tiếp nhận thông tin, do đó phản ứng bức tức, bất bình, không phục bằng hình thức bác bỏ là phản ứng dễ thấy. Trạng thái này thường xảy ra nhiều ở trường hợp vai thống trị thể hiện thái độ không vừa lòng, bất bình với người yếu thế hơn, hoặc cũng có thể giữa hai vai ngang hàng về vị thế. Vai nào bị đe dọa thể diện và ảnh hưởng quyền lợi nhiều hơn, ai đó sẽ thể hiện thái độ bất bình và thực hiện hành động bác bỏ nhằm bộc lộ thái độ ấy. Còn đối với trường hợp vai yếu thế hơn thể hiện thái độ trên thì mức độ bác bỏ sẽ rất căng thẳng, nghiêm trọng.

Ví dụ:

12) Mọi người vừa bước vào đến cửa, cô gái đóng vai Thương đã đòi tăng “cát xê”:

- *Bác phải đưa thêm cho cháu vì không ngờ gia đình ta lại gặt bội thu đến thế!*

Ông Hoạch rít lên:

- *Cô đùa đấy à? Đã thỏa thuận hai mươi triệu chỉ có thể thôi. Ông bầu của cô đã làm hợp đồng với tôi, hiểu chưa?*

[52, tr.14]

Trong trường hợp này, người tiếp nhận lời nói của *cô gái đóng vai Thương* cảm thấy lời nói của cô thể hiện sự vô lý, quá quắt, là sự đòi hỏi cao hơn so với hợp đồng đã được kí kết giữa ông ta và ông bầu của cô gái. Điều này đã làm cho nhân vật ông Hoạc vô cùng giận dữ bất bình, nó thể hiện qua hành động ông ta rít lên và những câu hỏi vừa mang tính phủ nhận vừa chất vấn *Cô đùa đấy à?, Ông bầu của cô đã làm hợp đồng với tôi, hiểu chưa ?*.

2.1.1.2. Thái độ chán ngán

Là trạng thái tâm lý tiêu cực, xuất hiện khi con người cảm thấy chán nản, không còn thiết tha, mong muốn gì nữa. Trong thực tế, lý do nảy sinh tâm trạng này có thể do tình huống, những hoàn cảnh không mong muốn đưa đẩy. Nguyên nhân dẫn đến trạng thái này trong hành động bác bỏ là do nội dung thông tin ám chỉ tới hoặc gợi nhắc cho người thực hiện hành động bác bỏ tới một điều gì đó khiến người ta nản lòng.

13) - *Lần sau tao rút kinh nghiệm...*

- *Rút cái con khi! – Chuyên nhún vai – Mà nói câu đó bao nhiêu lần rồi mà tao có thấy mày rút gì đâu!*

Nhiệm gật đầu, vẻ thành khẩn:

- *Nhưng lần này tao sẽ rút*

Thấy Nhiệm xui lơ, Chuyên cũng hét ham “xài xê”, đành thờ dài :

- *Đội mày rút cho được cái kinh nghiệm thì em Suong đã rút khỏi đời tao tự tám hoánh nào rồi!* [44, tr.119]

2.1.1.3. Thái độ quyết đoán

Sắc thái cảm xúc được thể hiện thông qua hình thức bác bỏ này đã cho ta thấy được một phần về mối quan hệ giữa các vai giao tiếp trong đối thoại. Trạng thái này thường xảy ra ở những đoạn hội thoại có hình thức *bác bỏ kép* – nghĩa là trong cùng một đoạn đối thoại, hai phía giao tiếp đều đồng thời thực hiện hành động bác bỏ.

14) *Cậu bé nhìn xuống, con cá đã biến thành con rắn. Cậu ngơ ngác, nhưng cậu không sợ, vì con cá bị xâu qua mang, nên đầu cá biến thành đầu rắn, con rắn biến hình chỉ quẫy đuôi, còn đầu vẫn bị xâu qua chiếc lạt. Cậu nói:*

- *Lạ thiệt! Lúc này mẹ tôi mua con cá chứ mẹ tôi có mua rắn bao giờ!*

Thầy tự bảo cậu :

- *Thôi vắt nó đi, ai mà ăn rắn !*

Trước đây, người miền Bắc rất ít người ăn thịt rắn, sau này, vì mất mùa, chiến tranh, người dân bị đói khổ, người ta mới ăn thịt rắn.

Nghe thầy tự nói, cậu bảo :

- *Ăn chứ! Sao lại không ăn! Thịt rắn ăn cũng ngon như thịt cá quả vậy!*

[45, tr.335]

Ví dụ trên là một đoạn trong câu chuyện tân truyền kỳ, kể về việc thầy phù thủy định phù phép biến con cá của em bé thành con rắn để hòng cướp cá của em. Nhưng từ đầu chí cuối, cậu bé rất vững dạ, kiên quyết giữ lấy đồ của mình. Dù ban đầu cậu nhìn thấy *con cá đã biến thành con rắn* nhưng *cậu không sợ*, tiếp đến, thầy tự lại đưa thêm thông tin để thuyết phục cậu từ bỏ con cá *Thôi vắt nó đi, ai mà ăn rắn*, song kể cả khi nghe thầy tự nói vậy, cậu bé vẫn cương quyết bác bỏ lời góp ý ấy: *Ăn chứ! Sao lại không ăn! Thịt rắn ăn cũng ngon như thịt cá quả vậy*. Tức là không điều gì có thể lay chuyển được sự cứng cỏi của cậu.

2.1.1.4. Thái độ ngạc nhiên

Đây là trạng thái tâm lý nảy sinh khi người ta không thể tin được về một sự việc hay hành động nào đó có thể xảy ra. Do vậy, khi thông tin được tiếp nhận mang yếu tố quá bất ngờ đối với họ, họ sẽ phản ứng lại bằng cách bác bỏ. Mối quan hệ giữa mức độ ngạc nhiên và mức độ bác bỏ sẽ theo hướng thuận chiều, tức là tỉ lệ thuận với nhau.

15) - *Ông lớn sắp đem mười mấy người ra chém. Và tiếng người hát trên mặt thành là tiếng ông Bát Lê đang tập múa thanh quát ở vườn chuối đấy*

- *Múa thanh quát? Ở vườn chuối? Sao lại hát những câu gì thế? Và ông Bát Lê vốn chém người đã nổi tiếng, còn phải tập gì nữa?* [66, tr.8]

Ở ví dụ 15, sự thực trong ý niệm của người chồng khác hẳn với ý niệm thực tế trong tâm thức người vợ nên đã khiến người vợ đi đến sự bất ngờ và một câu trả lời đầy ngạc nhiên “*Và ông Bát Lê vốn chém người đã nổi tiếng, còn phải tập gì*

nữa?”. Đây chính là sự bác bỏ lời người chồng bởi người vợ không tin rằng cái người múa thanh quạt ở vườn chuối kia lại là ông Bát Lê – vốn đã quá nổi tiếng về tài chém người.

2.1.1.5. Thái độ lúng túng

Đây là hình thức bác bỏ ở mức độ thấp. Có thể có nhiều nguyên nhân dẫn đến thái độ này:

- Đó có thể là một vấn đề đe dọa hay có ảnh hưởng đến thể diện người tiếp nhận khiến người ta có xu hướng lảng tránh thay vì đối mặt với vấn đề
- Nó có thể xuất phát từ vị thế của những người tham gia đối thoại, cụ thể có những quan hệ như sau: người phát ngôn quá đề cao người nghe khiến người nghe lúng túng và không dám thừa nhận sự đề cao; Vấn đề được đề cập tới trong giao tiếp là vấn đề mà người nghe ngại đề cập đến ; Tính cách của người tiếp nhận cũng ảnh hưởng đến hành động bác bỏ, khiến cho hành động ấy dè dặt hay cương quyết.

16) *Rồi Chuyên ngó Mẫn:*

- *Hôm nào mà dẫn em về đây chơi đi*

Lời đề nghị bất ngờ của Chuyên khiến Mẫn giật thót. Anh lúng túng :

- *Để từ từ...*
- *Từ từ gì nữa! Mà quen em đã mấy tháng rồi!*

Mẫn tìm cách hoãn binh:

- *Tao còn phải hỏi ý kiến em đã! Nhiều khi em ngại....* [44, tr.169]

Trong ví dụ trên, vấn đề được nhân vật người bạn đề xuất với nhân vật Mẫn là *dẫn em về đây chơi đi*, song đối với nhân vật Mẫn, đây chính là vấn đề mà anh ngại đề cập đến, cho nên trước đề nghị của người bạn, Mẫn đã hai lần thể hiện thái độ lúng túng, trì hoãn *Để từ từ...* và *Tao còn phải hỏi ý kiến em đã! Nhiều khi em ngại....* hai dấu chấm lửng ở hai câu trả lời của Mẫn cho thấy còn có những lý do khiến anh chưa thể dắt bạn gái về giới thiệu với các bạn được.

Thực ra, bác bỏ trong những trường hợp như thế này mang tính chất như một sự trao đổi thông tin nhiều hơn. Dù việc bác bỏ có xảy ra nhưng nó không gay gắt, căng thẳng, và nhiều khi, người ta nhìn nhận nó như một lời đáp lại bình thường.

2.1.1.6. Thái độ mỉa mai, xem thường

Trong một số tình huống giao tiếp cụ thể, lời bác bỏ không chỉ đơn thuần là lời phản bác, phủ định một ý kiến nào đó mà còn là một phương thức được vay mượn để thể hiện thái độ coi thường, mỉa mai của người bác bỏ đối với đối tượng giao tiếp.

17) - *Hồi mới gặp anh, em thiết tưởng anh là một người cao thượng!*

- *Anh luôn là người sống cao thượng!*

- *Cướp vợ người ta mà anh còn nói là cao thượng!* [49, tr.99]

Thông thường, dạng bác bỏ này thường xuất hiện ở những vai giao tiếp ngang bằng nhau về vị thế hoặc người bác bỏ ở thế cao hơn so với đối tượng còn lại. Trong trường hợp này, mối quan hệ của hai bên không phải ở vị thế xã hội mà là ở quan hệ tình cảm. Vì đã có quan hệ tình cảm sâu sắc nên người phụ nữ (vốn là người đã có gia đình) mới dám nói thẳng với người đàn ông như thế. Qua hành động bác bỏ, người tiếp nhận thể hiện thái độ thẳng thừng, không tôn trọng ý kiến của người nói.

2.1.2. Thực hiện những hành động ngôn ngữ cụ thể

2.1.2.1. Khen ngợi

Công thức chung của mục đích này là bác bỏ những yếu tố có phẩm chất thấp và thay thế bằng những yếu tố có phẩm chất cao hơn, từ đó hình thành lên lời khen ngợi. Có thể thấy, hình thái bác bỏ nhằm mục đích khen hay tán tụng có thể phân chia thành hai trường hợp với những mục đích thể hiện khác nhau:

- Người tiếp nhận bác bỏ bằng cách đưa ra những phẩm chất tốt đẹp hơn được cho là tồn tại ở người nói - đó là sự khen ngợi từ bên ngoài
- Người tiếp nhận bác bỏ nhận xét của người nói về mình bằng cách đưa ra những thuộc tính tốt đẹp hơn của bản thân – đó là sự tự khen

18) (trường hợp 1):

Vừa mở cửa ra, thấy anh, Thu Thảo reo ầm lên:

- *A! Nón mới!*

Mẫn sờ tay lên đầu, cười cười:

- *Không mới lắm đâu!*

Thu Thảo nheo mắt:

- *Nhưng đối với em là mới. Lần đầu tiên em thấy anh đội nón!* [44, tr.125]

Trong ví dụ trên, nhân vật Thu Thảo cảm thấy rất hào hứng và vui thích *reo ầm lên* khi thấy nhân vật Mẫn lần đầu tiên đội nón. Cho nên dù Mẫn đã giải thích rằng cái nón *Không mới lắm đâu* nhưng Thu Thảo vẫn cảm thấy đó là một điều rất mới mẻ ở Mẫn. Đằng sau thái độ ấy, có thể hiểu đây là một lời khen ngợi, khích lệ.

2.1.2.2. Thực thi mệnh lệnh

Người thực hiện hành động bác bỏ có thể dùng chính hành động đó để yêu cầu người nghe thực hiện một hành động nào đó đối nghịch với hành động vừa bị bác bỏ, do đó, gián tiếp bác bỏ hành động ấy. Yêu cầu này có thể thể hiện một cách trực tiếp, tuy vậy, cũng do nhiều lý do khác nhau mà người ta có thể dùng cách nói xa xôi, lòng vòng, rào đón... song vẫn phải hướng đến cái đích cuối cùng là gửi đích xác đích ngôn trung tới người đối thoại.

19) - *Ông cho cháu một cái...Cháu xin ông cái lá gậy kia nhá?*

- *Cháu không nghịch được những thứ này. Thôi, đi lên trên nhà với ông. Mẹ cháu mà trông thấy cháu nghịch cây của ông, thì cháu lại phải đòn bây giờ đấy!*

[66, tr.85]

Trong trường hợp này, người ông bên cạnh việc bác bỏ yêu cầu xin nghịch lá của đứa cháu còn đưa ra yêu cầu: cháu phải *đi lên trên nhà với ông*, đồng thời đưa ra lý lẽ thuyết phục *Mẹ cháu mà trông thấy cháu nghịch cây của ông, thì cháu lại phải đòn bây giờ đấy!*

2.1.2.3. Thanh minh

Trong trường hợp người tiếp nhận cảm thấy ý kiến của người nói là sai, là không thỏa đáng và không thỏa mãn được mong đợi của họ, họ sẽ thực hiện hành động bác bỏ thông qua việc giải thích lý do của hành động ấy.

Ở mục đích này, mối quan hệ về vị thế giữa hai bên đối thoại thường khó nhận biết rõ ràng thông qua nội dung nếu không có các dấu hiệu trực chỉ như cách sử dụng các từ hô, gọi hay cách xưng hô.

20) *Em bé nói cho mẹ rõ, nó nhìn tên xã trưởng chỉ thấy thân là người còn đầu không phải là đầu người mà là đầu hổ giống như trong những bức tranh hổ mà người ta vẫn thờ. Mẹ nó cười và bảo:*

- *Con đừng nói nhảm, tên ác ôn đó nghe được thì chúng sẽ hại chúng ta!*

Em bé nói :

- *Con không nói nhảm đâu bà ơi! Con trông rõ ràng đầu ông ấy là đầu con hổ!* [45, tr.39]

Trong câu chuyện trên, người mẹ đã cho rằng đứa con *nói nhảm* bởi vì đứa bé đã đưa ra một thông tin rất kỳ lạ và khó hiểu so với bình thường. Đứa con đã bác bỏ điều này bằng cách đưa ra lý do và khẳng định cái đúng trong con mắt nhìn của mình: *Con trông rõ ràng đầu ông ấy là đầu con hổ!*

Ở dạng mục đích này, tác dụng bác bỏ sẽ phụ thuộc vào tính chất của lời giải thích, thanh minh. Nếu lời giải thích được người nghe cho là xác thực, có độ tin cậy cao thì hiệu quả bác bỏ càng lớn. Ngược lại, nếu người nghe cảm thấy lời giải thích đó nghe không thuyết phục, không có sở cứ thì lời bác bỏ cũng vô tác dụng.

Tuy nhiên, cũng có trường hợp lời bác bỏ dạng này phụ thuộc vào vị thế vai giao tiếp và suy nghĩ, tính cách của người tham gia giao tiếp. Thế chủ động sẽ thuộc về người có vị thế xã hội cao hơn – người không sợ bị đe dọa về thể diện, lý lẽ, họ có thể dùng quyền lực, vị thế của mình để biến cái “vô lý” thành “có lý” hay ngược lại.

2.1.2.4. Van xin

Hành động này chỉ xuất hiện khi người ta tha thiết khẩn cầu một điều gì thực sự hệ trọng, và người van xin ở vị thế thấp hơn rất nhiều so với người được van xin. Do đó, sự bác bỏ ở đây cũng có những đặc điểm rất riêng : thường không thể hiện trực tiếp, không đánh vào yếu tố lập luận hay đưa ra lý lẽ để thuyết phục mà tác động vào thái độ, tình cảm của người nghe.

21) - *Cái đó thì việc quái gì! Làm gì có nghề hèn, chỉ có người hèn thôi. Tôi có óc bình dân, tôi rất ao ước có một người em rể bình dân như anh. Và lại Tuyết nó cũng có vốn riêng đấy, lấy nó thì không lo sinh kế vất vả nữa, chỉ chuyên tâm về vấn đề thể thao cho nước nhà suốt đời mà thôi.*

Xuân vẫn chối đây đây :

- *Thôi, con chả dám nhận. Xin ông nghĩ lại cho con nhờ.* [58, tr.337]

Sự bác bỏ trong ví dụ trên thể hiện rõ sự yếu thế, sợ sệt, thái độ phản đối của nhân vật Xuân. Rõ ràng, xét về vị thế, Xuân là người yếu hơn bởi nó chỉ là một thằng đầu đường xó chợ, ma cà bông, nhật ban quần. Còn Văn Minh thì dù sao cũng là người có tiếng nói, gia đình thượng lưu trí thức. Do thế, nhân vật Xuân bác bỏ ý kiến của Văn Minh song lại thực hiện hành động bác bỏ như một sự van xin và mong được người ta cảm thông, chấp nhận.

Hành động cầu xin thể hiện ở nhiều cấp độ, trong đó hành động van lạy chính là cấp độ cao. Thông thường, người ta cùng cực lắm mới có hành động này, và từ đặc trưng đó, nó mới được coi như một hình thức bên ngoài của nội dung bác bỏ bên trong. Trong một số tình huống, khi tính chất “van xin” trở nên lấn át và bao trùm lên toàn bộ nội dung được nói đến, tính chất bác bỏ có thể trở nên mờ nhạt, thậm chí, người ta có thể quên mất đó là một câu bác bỏ.

2.1.2.5. Âm chi ngầm

Đây là trường hợp người ta mượn lời bác bỏ để hiện thực hóa một nhận định khác, một thông tin khác mà người bác bỏ muốn người nghe tiếp nhận được ý nghĩa hàm ẩn sâu xa ấy. Cũng có lúc, người bác bỏ mượn hình thức của hành động đồng ý, thừa nhận như: *ừ, đúng, phải...* đi kèm với một nội dung vô lý để tạo thành hành động bác bỏ.

22) - *Thôi! - Tôi nhả nhó bước lại gần, nói – cô tha cho tôi, đừng nói lắm thế. Căng thẳng đến chết mất. Một quá đi thôi!*

- *Ờ, thế thì được rồi, từ lúc này, tôi không thềm nói với anh nữa lời nữa. Việc ai nấy làm. Nhá! Không ai phải lo cho ai nữa. Nhá!* [52, tr.119]

Câu nói của người chồng thể hiện sự mệt mỏi, căng thẳng vì cô vợ nói quá nhiều, khiến không khí gia đình nặng nề. Cô vợ đã bác bỏ ý kiến của anh chồng bằng hình thức đồng ý *Ờ, thế thì được rồi* song đằng sau sự đồng ý ở hình thức ấy là hàm ý sâu xa ngầm ẩn: bác bỏ ý kiến của chồng bằng một sự cực đoan *tôi không thêm nói với anh nữa lời nữa. Việc ai nấy làm và Không ai phải lo cho ai nữa*. Song nếu như vậy thì đây sẽ không còn là vợ chồng, là một gia đình nữa.

2.2. Một số phương thức bác bỏ tiêu biểu trong giao tiếp tiếng Việt

2.2.1. Bác bỏ trực tiếp

Đây là kiểu bác bỏ phổ biến, thường hay gặp trong giao tiếp hàng ngày, hay xảy ra đối với những vấn đề có tính đơn giản, trực diện, ít có khả năng ảnh hưởng đến thể diện hoặc không có khả năng tạo ra những tình huống khó xử cho các bên giao tiếp.

23) *Mặc những lời nói hỗn xược và thiếu giáo dục của Ba Thằng, bà Hai Niệm vẫn lịch sự đơn đã chào mời:*

- *Anh Ba đấy à? Mời anh vào trong nhà tôi nói chuyện!*

Ba Thằng vênh mặt lên nói:

- *Tao chẳng có chuyện trò gì với mụ cả! Ta đến đây để đòi nợ cho bà Diệm!
Có tiền trả nợ thì ta đi về, không có tiền trả nợ mụ sẽ biết tay tao!...*

[45, tr.154]

Khi thực hiện thao tác bác bỏ này, cả hai phía giao tiếp không phải suy nghĩ nhiều đến những yếu tố xung quanh câu nói, hành động bác bỏ thực tế là hành động khẳng định một sự thật hiển nhiên mà cả hai phía đều nhận ra và chấp nhận. Cả nội dung nhận định và nội dung bác bỏ đều xuất phát từ yếu tố khách quan, những quy ước sẵn có của cộng đồng, mặc nhiên được chấp nhận và coi đó là hợp lý, từ đó ít chịu tác động bởi các cá nhân tham gia giao tiếp. Do vậy, bác bỏ ở đây là để tri nhận một thực tế mới chứ không phải việc phủ định mang tính chất cá nhân.

Phương thức bác bỏ này thường rơi vào những cặp nội dung tiêu biểu :

- Yêu cầu cho phép – không được phép

- Đưa ra thông tin khách quan về hiện thực – không chấp nhận sự xác thực của thông tin
- Đề xuất một lựa chọn – không chấp nhận lựa chọn

Thực ra đây chính là con đường của cặp giá trị *biết* và *chưa biết*, ở đó, người bác bỏ và người tiếp nhận ít phải suy nghĩ đến những yếu tố gián tiếp như tâm trạng, thể diện hoặc phải đối mặt với những nhận định phức tạp, đòi hỏi sự tập trung suy nghĩ, yêu cầu lý giải.

Dạng thức bác bỏ trực tiếp, nói ngắn gọn sẽ tuân theo trình tự: người nói đưa ra một nhận định, người nghe dùng hành động ngôn ngữ để bác bỏ nhận định ấy. Trong tiếng Việt, chiến lược bác bỏ trực tiếp cũng rất phong phú và đa dạng:

1) Bác bỏ bằng từ để hỏi: Là câu bác bỏ dùng các từ để hỏi nhằm biểu thị ý phủ định hoặc thể hiện sự không đồng tình. Trong tiếng Việt có khá nhiều từ nghi vấn dùng để bác bỏ trực tiếp:

- Cấu trúc câu bắt đầu bằng: *ai/ làm sao/ đâu*
- Cấu trúc có *à, á/ khi nào, bao giờ/ có...đâu/ gì* đứng ở cuối câu
- Cấu trúc có cụm *ở chỗ nào* đứng cuối câu
- Dùng từ nghi vấn kèm từ *mà*

2) Bác bỏ bằng việc sử dụng từ, ngữ khẳng định, tương phản với kết cấu mang nghĩa phủ định đứng trước.

- Bỏ các từ *không/ chẳng/ chưa* để khẳng định ý kiến đối lập với kết cấu phủ định trước đó
- Dùng cấu trúc có *chứ/ đấy* làm tiêu từ tình thái cuối câu
- Dùng cấu trúc có *mà/ cơ mà* đứng cuối câu

3) Bác bỏ bằng việc sử dụng các từ, ngữ phủ định

- Bác bỏ dùng từ phủ định *chưa*
- Bác bỏ dùng từ phủ định *không*
- Bác bỏ dùng từ phủ định *không phải*
- Bác bỏ dùng từ phủ định *chẳng*

4) Bác bỏ bằng việc sử dụng tính từ có nghĩa đối lập

Phương tiện bác bỏ trong trường hợp này là cách người tiếp nhận dùng tính từ đối lập để phản bác lại ý kiến trước đó. Trong từng cặp tính từ đối lập, mỗi tính từ đứng ở một đầu của thang độ mà giữa chúng có những mức độ trung gian khác. Song khi bác bỏ, người ta thường dùng từ đối lập giữa mức cao và thấp.

2.2.2. Bác bỏ gián tiếp

Bác bỏ gián tiếp trong tiếng Việt có nhiều cách dùng câu khác nhau, thông qua tiền giả định, hàm ý hay hành động tại lời gián tiếp. Chính vì sự phong phú trong nội dung câu nói, sự đa dạng của những hành động tại lời và mượn lời mà bác bỏ cũng bộc lộ nhiều phương thức đa dạng.

2.2.2.1. Bác bỏ tiền giả định

Mỗi phát ngôn đều hàm chứa trong nó tối thiểu là một sự tình, tức là nó ẩn chứa ít nhất một tiền giả định. Tiền giả định này tuy không phải lúc nào cũng là đích ngôn trung cần hướng tới nhưng nó luôn tồn tại như một sự ngầm hiểu cho cả hai bên đối thoại, vì thế một trong những cách bác bỏ rất phổ biến chính là bác bỏ tiền giả định của câu. Để bác bỏ, người Việt thường hay dùng chiến lược bác bỏ tiền giả định của câu đó, bởi nếu tiền giả định của câu đó sai thì chắc chắn câu đó là sai.

24) Ví dụ: Hai người bạn A và B nói chuyện với nhau.

A: - *Công ty của anh Châu dạo này làm ăn thua lỗ lắm.*

B có các khả năng trả lời như sau:

a. *Công ty anh Châu làm ăn vẫn có lãi mà!*

b. *Đấy không phải công ty của anh Châu mà là của anh trai anh ấy!*

c. *Công ty anh Châu bị phá sản từ năm ngoái rồi còn gì!*

d. *Thua lỗ gì! Hôm qua công ty ấy vừa ký được cái hợp đồng trị giá mấy tỉ đấy!*

e. *Cái công ty ấy thì làm ăn gì mà thua lỗ! Nó chỉ là cái kho của công ty mẹ thôi!*

Trong trường hợp này người nói đã thông báo cho người nghe biết về việc công ty của anh Châu làm ăn bị thua lỗ, câu nói của A có 4 tiền giả định về anh Châu, đó là:

- Anh Châu có công ty của riêng mình

- Công ty của anh Châu vẫn đang tồn tại
- Công ty anh Châu là công ty làm ăn
- Công ty anh Châu thua lỗ

Nhưng nếu tiền giả định trong lời thông báo của A là sai thì ra không thể xác định được chân giá trị của câu nói đó, cho nên B có thể bác bỏ nhận định trong câu nói của A thông qua bác bỏ một trong những tiền giả định bằng cách nói một trong các câu từ b đến g, cụ thể:

- Câu b bác bỏ tiền giả định 1
- Câu c bác bỏ tiền giả định 2
- Câu e bác bỏ tiền giả định 3
- Câu a, d bác bỏ tiền giả định 4

Phương tiện hữu hiệu được người bác bỏ sử dụng ở đây là các tác tử tình thái như *sao, nào, đâu, gì...* Khi đó, phát ngôn không chỉ thực hiện một sự thông báo mà còn thể hiện đặc tính của thông báo ấy: qua việc nghi ngờ tính chân thực của tiền giả định bị chất vấn, người nói gián tiếp bác bỏ suy nghĩ, quan điểm của người đối thoại.

2.2.2.2. Bác bỏ bằng hàm ý

Đây là một chiến lược bác bỏ thể hiện sự khôn khéo, người bác bỏ không bác bỏ trực tiếp mà chọn cách gián tiếp, thông qua hàm ý. Tuy thế, cần phân biệt dạng bác bỏ này với bác bỏ tiền giả định. Trong bác bỏ tiền giả định, nhận định của người nói chính là tiền giả định. Còn trong bác bỏ bằng hàm ý, nhận định của người nói chính là đích ngôn trung mà người ta nhắm đến. Có nhiều trường hợp người bác bỏ thông qua hàm ý: cố tình vi phạm phương châm hội thoại, bác bỏ thông qua hàm ý cầu khiến, bác bỏ thông qua hàm ý phản đối ngầm, bác bỏ thông qua hàm ý câu hỏi, bác bỏ theo suy diễn hàm ý... Cách thức bác bỏ hàm ý và thông qua hàm ý là một thủ pháp tạo cho cuộc đối thoại nhiều yếu tố bất ngờ và thú vị. Để tăng hiệu quả giao tiếp, thông thường nhiều hành động bác bỏ được thể hiện bằng hàm ý.

25) Ví dụ: Hai bà mẹ nói chuyện với nhau về việc học hành của các con

a. *Cháu Tuấn nhà chị chăm chỉ học hành thật đấy! Em chẳng mấy khi thấy nó bước ra đường chơi!*

b. *Thì suốt ngày ngồi nhà bám riết lấy cái ti vi mà cô!*

Ở ví dụ trên, người mẹ thứ nhất nói đến Tuấn để khen Tuấn học tập chăm chỉ nhưng mẹ của Tuấn không đồng ý và phản đối ngầm bằng câu trả lời b vì không muốn bác bỏ thẳng thừng ra là con mình không hề chăm học. Đây chính là trường hợp bác bỏ thông qua hàm ý phản đối ngầm.

Không chỉ trong những trường hợp nhạy cảm, tế nhị người ta cần sử dụng hàm ý mà có những trường hợp, người ta dùng hàm ý để làm nổi bật hơn nhận định hay thái độ của mình.

2.2.2.3. Bác bỏ bổ sung thông tin

Thông qua các thông tin thêm vào, nêu lý do bất khả kháng hoặc mong sự thấu hiểu, cảm thông, đồng tình. Những thông tin được bổ sung là những điều mà người nghe trước đó không nghĩ đến hoặc không chuẩn bị tâm lý đón nhận, người nói cũng không nhắm vào đích yêu cầu của người đưa ra nhận định.

26) Ví dụ: Trong giờ kiểm tra, học sinh A nói với học sinh B:

- *Xong bài 4 chưa? Đưa đây tao xem với nào.*
- *Bài 3 còn chưa xong đây này!*

Trong trường hợp này, thay vì trả lời câu hỏi của A, học sinh B đã đưa ra một thông tin mà thoát nghe như không hề liên quan đến câu hỏi của A song thực chất nó lại bổ sung rất chặt chẽ cho lời bác bỏ của B với A: không thể đưa cho A xem bài được vì chưa làm.

27) Ví dụ: Con trai muốn xin tiền mẹ đi nộp học phí

- *Mẹ cho con tiền đi nộp học phí mẹ nhé.*
- *Mẹ chưa có lương! Hôm nay mua gạo mẹ còn phải mua chịu đây này!*

Ở đây, người mẹ thay vì trả lời có cho con tiền đi nộp học phí hay không lại cung cấp thêm một số thông tin có vẻ như không liên quan gì đến lời nói của con, song nó lại liên quan mật thiết đến việc bác bỏ yêu cầu xin tiền của con: chưa thể

cho con tiền nộp học được vì chưa lĩnh lương và ngay cả đến tiền mua gạo cũng không có.

2.2.2.4. Bác bỏ bằng tỷ dụ

Câu tỷ dụ được dùng để bác bỏ khi người ta không muốn nói thẳng bằng cách nói bình thường. Đây thường là hình thức bác bỏ tạm thời hoặc mang tính điều đình, thể hiện sự miễn cưỡng khi thực hiện hành động phát ngôn. Lời bác bỏ này thường có hàm ý sẽ không lặp lại điều đó nữa, hay nếu có thì sẽ đi kèm một sự đền bù xứng đáng. Câu tỷ dụ thường được dùng trong đời sống để so sánh con người với đồ vật, sự vật, con vật... hay so sánh vật chất với vật chất. Từ hay dùng trong tiếng Việt khi tỷ dụ là từ *như*.

28) Ví dụ: Cô gái A và B nói chuyện với nhau về một chàng trai.

- a. *Cậu thấy anh chàng lớp C kia không? Trông cao ráo trắng trẻo nhỉ?*
- b. *Trắng như hòn than bóc nõn ấy!*

Trong cặp thoại trên, cô B đã bác bỏ câu nói của cô A bằng cách tỉ dụ là “anh chàng kia trắng như than bóc nõn” (ý là anh ta đen như hòn than) vì không đồng ý với nhận định của cô A là anh ta “trắng trẻo”.

29) Ví dụ: Anh A nói với anh B:

- a. *Cái Hiền nhà cậu trông cũng xinh đấy nhỉ?*
- b. *Nó á? Có mà xinh như Thị Nở thì có!*

Ở ví dụ này, anh A đã khen cô Hiền (em của B) là “xinh” nhưng B không đồng ý, cho rằng Hiền xấu nên đã bác bỏ bằng tỷ dụ là cô Hiền *xinh như Thị Nở*. Câu tỷ dụ này dựa trên hiểu biết về một nhân vật trong văn học: Thị Nở là một cô gái rất xấu xí.

2.2.2.5. Bác bỏ tiên đoán

Khi sử dụng cách bác bỏ này, người bác bỏ thường thông báo cho người còn lại những hậu quả không tốt có thể xảy ra. Do vậy, theo tâm lý thông thường, trước một sự tình có tính đe dọa nghiêm trọng đến thể diện, thể xác hay một điều gì đó liên quan đến bản thân thì hành động đó sẽ giúp người ta hiểu thông báo kia chính là một hành động bác bỏ.

30) Ví dụ: Em bảo anh trai chạy ra đường nhặt bóng.

a. *Anh chạy ra nhặt cho em quả bóng kia đi.*

b. *Chạy ra bây giờ để mà xe nó đâm cho què chân à?*

Trong trường hợp này, thay vì trả lời đồng ý hay là không đồng ý đi nhặt bóng, qua phát ngôn b, người anh đã gián tiếp bác bỏ phát ngôn a của người em. Với lý do là ra nhặt bóng sẽ bị xe đâm què chân, phát ngôn b chính là một hành động bác bỏ.

2.2.2.6. Bác bỏ bằng cách tạo sự lựa chọn

Trong trường hợp này, người tham gia bác bỏ, thay vì đơn thuần phản bác yêu cầu hay đề nghị được nghe, họ sẽ đưa ra thêm một lựa chọn khác mà việc mong muốn thực hiện lựa chọn này chính là một cách thức thực hiện hành động bác bỏ. Người thực hiện hành động bác bỏ thường tạo ra sự lựa chọn với hai mục đích có phân đối lập với nhau:

- Tạo lựa chọn tích cực

Hướng bác bỏ này hướng đến điều tốt hơn, bác bỏ ý kiến trước đó bằng cách đưa ra một phương án khác tốt hơn cho người đối thoại trên cơ sở quan tâm đến thể diện hay lợi ích của họ. Đây là hành động bác bỏ tích cực, đồng thời là dạng thức bác bỏ hiếm hoi mà người bị bác bỏ không những không cảm thấy bị đe dọa về thể diện, lòng tự trọng mà còn thấy mình được quan tâm. Xuất phát điểm của dạng thức này là người thực hiện hành động bác bỏ lắng nghe, thấu hiểu quyền lợi của người bị bác bỏ.

31) Ví dụ: Em bé nói với mẹ.

- *Mẹ ơi, con uống coca cola nhé!*

- *Con uống nước cam sẽ tốt hơn đấy!*

Ở hội thoại này, em bé đòi uống coca cola song mẹ của em đã bác bỏ yêu cầu đó bằng cách đưa ra một lựa chọn khác : uống nước cam thì tốt hơn. Như vậy em bé vẫn được uống nước mà lại tốt cho sức khỏe.

- Tạo lựa chọn tiêu cực

Trái ngược với trường hợp ở trên, đây là những bác bỏ đe dọa, sự lựa chọn được đặt ra với những yêu cầu khắt khe và đe dọa nghiêm trọng tới thể diện, quyền lợi và mong muốn của người đối thoại.

32) Ví dụ: Em trai mè nheo với anh trai

- *Em không ăn xôi đâu, em ăn xúc xích cơ!*
- *Thế mà muốn ăn hay muốn bị đâm hả ?*

Trong ví dụ này, câu nói của anh trai là câu bác bỏ có đưa ra hai sự lựa chọn (muốn ăn hay muốn bị đâm) nhưng đích ngôn trung luôn chỉ là lựa chọn thứ nhất. Lựa chọn thứ hai chỉ là lựa chọn đặt ra cho có và tăng sức ép để lựa chọn về đầu vì lựa chọn thứ hai là kết thúc thiệt hại cho người đối thoại.

2.2.2.7. Bác bỏ bằng chơi chữ

Tiếng Việt là một ngôn ngữ vô cùng đa dạng, phong phú với rất nhiều từ đồng âm khác nghĩa, đồng nghĩa, gần nghĩa... Chính vì vậy, nhiều khi người ta lợi dụng hiện tượng chơi chữ để thể hiện thái độ bác bỏ của mình. Cách thức chơi chữ cũng rất đa dạng, có thể là ngắt từ, chuyển nghĩa hoặc đọc ngược lại. Trong hội thoại tiếng Việt, nhiều trường hợp người bác bỏ dùng chơi chữ với mục đích phản bác lại người đối thoại.

33) Ví dụ: Bài ca dao hài hước

Bà già đi chợ cầu Đông
Hỏi xem thầy bói lấy chồng lợi chăng?
Thầy bói gieo quẻ nói rằng
Lợi thì có lợi nhưng răng chẳng còn.

Trong bài ca dao trên, thầy bói đã bác bỏ ý định muốn lấy chồng của bà lão bằng cách chơi chữ hóm hình, gây cười. Từ “lợi” ở đây là từ đồng âm khác nghĩa: vừa có nghĩa là phần bao dưới chân răng, vừa có nghĩa là lợi ích. Qua đây, thầy bói muốn bác bỏ, phản đối ý định lấy chồng của bà.

2.2.2.8. Bác bỏ bằng giả định

Trong hội thoại tiếng Việt, nhiều khi người ta buộc phải dùng lời thề để bác bỏ một nhận định nào đó. Bác bỏ theo cách này đa số có cấu trúc “Nếu A thì B”

hoặc “A thì B”. Trong đó những vế đi sau (B) thường là những điều cực kỳ vô lý, không có khả năng trở thành hiện thực, hiển nhiên sai lầm hoặc là một điều rất xấu đối với người nói ra nó. Chính vì thế đây là kiểu bác bỏ có sức nặng và rất thuyết phục với người nghe. Mặc dù lời thề, lời hứa ấy có thể thật hay không thật trong tương lai thì đây cũng là cách bác bỏ thể hiện rõ nhất thiện chí của người bác bỏ, làm mềm đi yếu tố bác bỏ và ít gây khó chịu cho người nghe nhất.

Giả định càng cách xa thực tế bao nhiêu thì mức độ bác bỏ càng mạnh bấy nhiêu. Cấu trúc của dạng thức bác bỏ này thường gắn với cấu trúc câu điều kiện : *nếu + hành động xấu -> thì + tự ví mình với hình ảnh xấu/ kết cục xấu*. Do hệ quả là điều gần như không thể xảy ra, phi thực tế nên người nói gián tiếp phủ nhận bác bỏ tính hiện thực của mệnh đề được nêu trước đó.

34) Ví dụ: Ông chủ nói với nhân viên.

- a. *Anh đã ăn cắp đồ của cửa hàng đúng không?*
- b. *Thưa ông chủ, tôi mà làm thế thì sét đánh tôi chết ngay bây giờ!*
- c. *Tôi mà ăn cắp thì tôi không bằng con chó!*

Trường hợp này, người làm công đã bác bỏ lời nói của ông chủ vu cho mình ăn cắp bằng các giả định (b, c). Sét không thể tự nhiên mà đánh trúng vào anh, cũng như việc anh ta là con người – hơn hẳn con chó, cho nên thái độ bác bỏ ở đây rất quyết liệt, gần đến mức độ tuyệt đối.

2.2.2.9. Bác bỏ bằng thành ngữ, tục ngữ

Trong tiếng Việt, thành ngữ, tục ngữ rất phổ biến và được gọi là cái *túi khôn* của nhân dân. Người ta thường dùng thành ngữ, tục ngữ vì nó ngắn gọn mà giá trị biểu đạt cao, sâu sắc. “Người Việt đã sử dụng rất linh hoạt kho tàng thành ngữ, tục ngữ vào trong hoạt động giao tiếp. Thông qua hàm ẩn của thành ngữ, tục ngữ để phản bác nhận định, hành động của người đối thoại”. (Dẫn theo [34, tr.126])

35) Ví dụ: Đứa con trai nói chuyện với bố.

- a. *Bài này khó lắm bố ạ! Con không làm được đâu!*
- b. *Con ơi, có chí thì nên chứ con!*
- c. *Con đọc lại lần nữa xem nào, có công mài sắt có ngày nên kim!*

d. Sao lại chưa thấy sóng cả đã ngã tay chèo thế?

Trong đối thoại trên, ông bố có thể bác bỏ nhận định của con là không thể làm được bài bằng các phát ngôn b, c, d. Các phát ngôn bác bỏ này đều chứa các thành ngữ, tục ngữ như *có chí thì nên, có công mài sắt có ngày nên kim, chưa thấy sóng cả đã ngã tay chèo*. Những câu này mang ý nghĩa động viên rằng nếu có chí, có lòng quyết tâm thì phải kiên trì, và chắc chắn là sẽ làm được, đồng thời khuyên nhủ không nên lùi bước trước khó khăn.

2.3. Một số phương tiện cơ bản trong bác bỏ tiếng Việt

Bác bỏ là phản bác lại ý kiến của người đối thoại, do đó, khả năng làm ảnh hưởng hay đe dọa tới thể diện hay quyền lợi của họ là rất cao. Để đảm bảo yếu tố lịch sự trong bác bỏ, người nói không chỉ cần quan tâm đến mục đích hay các phương thức bác bỏ phù hợp mà còn cần khéo léo, tinh tế trong việc lựa chọn phương tiện bác bỏ. Có thể khảo sát thấy trong giao tiếp tiếng Việt có những phương tiện cơ bản sau:

2.3.1. Dùng quan hệ từ “nhưng”

Trong hệ thống từ vựng, các quan hệ từ tuy không nhiều song đóng vai trò khá quan trọng trong việc gắn kết các yếu tố của phát ngôn nhằm biểu đạt một sắc thái ý nghĩa nào đó. Từ “nhưng” thường biểu thị quan hệ nghịch đối giữa hai mệnh đề của câu.

37) a. Ngày mai chị phải hoàn thành xong cho tôi kế hoạch này!

b. Dạ...**Nhưng**... thưa sếp, ngày mai là chủ nhật ạ!

Trong ví dụ này, quan hệ từ *nhưng* đã kết nối hai câu nói kể nhau lại với nhau, tạo thành một thông báo có quan hệ nghịch chiều: sếp yêu cầu nhân viên ngày mai phải hoàn thành kế hoạch, câu trả lời của nhân viên lại mang hàm ý cho rằng mai không thể hoàn thành vì mai là chủ nhật – tức ngày nghỉ, mà ngày nghỉ thì không thể bắt người ta làm việc. Như thế, chính việc sử dụng quan hệ từ *nhưng* đã cho thấy sự mâu thuẫn, qua đây ta ngầm hiểu câu trả lời của nhân viên chính là câu bác bỏ. Còn tình thái từ *ạ* trong trường hợp này chỉ là để thể hiện tính lịch sự và sự kính

trọng của cấp dưới khi giao tiếp với cấp trên, để không làm mất thể diện người đối thoại, nhất là trường hợp người đó lại là *sếp* của mình.

38) - *Bẩm quan lớn, con không ngờ như thế.*

- *Mày là đưa con gái thì mày phải giữ. Mày dại thì mày chết. Tình mày ngay **nhưng** lý mày gian! Tao làm quan tao cũng muốn cho ngọn đèn công lý soi thấu những nỗi thống khổ của cùng dân, **nhưng** mà cái lý của mày lúng túng như thế, các người làm chứng mờ hồ như thế, thì tao làm thế nào được!* [59, tr.87]

Đây là cuộc đối thoại giữa quan huyện với một cô gái – nạn nhân của một vụ án. Khi cô gái nhà quê thật thà nói rằng *con không ngờ như thế* thì ông quan huyện (đã ăn đứt lót của kẻ gây ra sự việc với cô gái) đã tìm mọi cách để phản bác, để ém nhẹm mọi sự. Trong câu nói của quan huyện có tới 2 lần ông ta dùng quan hệ từ *nhưng*: *Tình mày ngay nhưng lý mày gian; tao cũng muốn cho ngọn đèn công lý soi thấu những nỗi thống khổ của cùng dân, nhưng mà cái lý của mày lúng túng như thế, các người làm chứng mờ hồ như thế.* Chính quan hệ từ *nhưng* nối kết các vế của câu đã cho thấy sự mâu thuẫn, và yếu tố chính để bác bỏ chính là những nội dung nằm sau từ *nhưng*. Kết quả là, quan huyện đã bác bỏ thẳng thừng lời của cô gái và kết luận *tao làm thế nào được*, vậy là cuối cùng việc cô kiện cáo kẻ đã gây ra tội cho mình là vô nghĩa, thất bại.

39) a. *Chị hướng dẫn em làm bài tập này với!*

b. ***Nhưng** em không thấy là chị đang bận đây à?*

Trong ví dụ 39, khi người em đề nghị chị hướng dẫn làm bài tập, người chị đã bác bỏ (trường hợp này rất gần với từ chối) ý kiến ấy của em song không phải là bác bỏ trực tiếp. Bằng cách sử dụng quan hệ từ *nhưng* biểu thị quan hệ nghịch đối với đề nghị của em, tình thái từ *à* gắn với hình thức câu hỏi, người chị muốn nói với em rằng chị đang rất bận, không thể giúp em làm bài tập được.

Ở những ví dụ trên, lời bác bỏ có sử dụng quan hệ từ và các từ chỉ tình thái, cảm thán. Các từ này có tác dụng nhấn mạnh thái độ ngạc nhiên, sững sốt của các nhân vật khi tiếp nhận một thông tin từ người đối thoại. Những yếu tố này có ý

nghĩa thể hiện sự phản đối đối với thông tin vừa tiếp nhận, qua đó, thể hiện thái độ bác bỏ.

Cũng qua ví dụ trên có thể thấy, không phải tất cả các quan hệ từ đều có thể tham gia vào hành động bác bỏ. Những quan hệ từ đứng giữa các mệnh đề ngang bằng hay bổ sung cho nhau như *và, còn, với, hay, hoặc...* không phù hợp để diễn tả hành động bác bỏ. Chỉ có các quan hệ từ phản ánh các quan hệ đối lập mới được lựa chọn. Khi được sử dụng trong câu bác bỏ, nó sẽ đảm nhận vai trò chuyển tải quan hệ đối lập giữa nhận định được nêu và nhận định trái chiều với nhận định được nêu ấy (bản chất chính là bác bỏ).

2.3.2. Dừng phụ từ hoặc kết hợp phụ từ

Trong câu phủ định miêu tả, có những từ ngữ mang nghĩa phủ định như *không, chẳng, chưa...* Trong hội thoại cũng có những từ mang nghĩa phủ định giống như các từ vừa kể, ví dụ: *chẳng, chả, đâu, nào...* hay các kết hợp từ *chẳng phải là, nào đã, chả phải, không phải...mà là...* chính là các hình thức tạo bác bỏ, cũng là dấu hiệu để nhận biết bác bỏ trong hội thoại. Nguyên do xuất phát từ ý nghĩa tình thái và môi trường xuất hiện của các từ này: chỉ xuất hiện trong hội thoại.

40) - *Tiền rìng, bạc bẽ chả dễ nuốt được đâu. Vô phúc mà ngã nước một chuyén thì lại được!...*

- *Thì chỉ đến chết là cùng, chứ gì? Còn hơn ngòì nhà mà chết đói. Thế mà bảo không liêu thân đi như thế, thì còn xoay xấp gì để kiếm ra tiền được nữa, nào?*

[47, tr.148]

41) a. *Con trai anh Mậu vừa được học bổng đi du học Mỹ đấy!*

b. *Nào đã tốt nghiệp phổ thông mà đòi đi du học!*

Ở hai trường hợp trên, các phụ từ được dùng như *nào* hay kết hợp phụ từ *nào đã* mang ý nghĩa phủ định nội dung của người nói trước đó. Trong hội thoại trên, chúng chính là dấu hiệu giúp ta nhận dạng hành động bác bỏ. Các yếu tố này không chỉ đơn thuần mang nghĩa phủ định mà còn góp phần tạo nên sắc thái ý nghĩa cho câu. Đa số những từ ngữ này chỉ dùng được trong hội thoại đời thường, khi các

nhân vật giao tiếp có mối quan hệ gần gũi, thân mật chứ không thích hợp với các ngôn cảnh mang tính trang trọng.

2.3.3. Dùng câu hỏi

Trong thực tế giao tiếp, việc người nghe đặt ngược câu hỏi lại đối với người nói không phải là hiếm, có thể kể ra một số trường hợp: người nghe chưa nghe rõ thông tin cần tiếp nhận; người nghe có chỗ không hiểu cần hỏi lại; có người hỏi lại nhằm lảng tránh câu trả lời hay trì hoãn thời gian trả lời... Trong số đó, có câu hỏi là để thể hiện hàm ý bác bỏ. Vậy chúng ta phải biết cách phân định rõ ràng giữa câu hỏi dùng để bác bỏ với các câu hỏi nhằm các mục đích khác.

Tác giả Trần Trọng Kim cũng cho rằng “những câu theo hình thức nghi vấn chính là những câu phủ định rất mạnh”. Những câu hỏi mang tính bác bỏ thường đi kèm các từ *sao, nào, đâu* – các từ này vừa thể hiện ý kiến vừa diễn tả ý phủ định.

[Dẫn theo 21, tr.85]

42) *Rồi bà vụt, mỗi cán chổi rơi vào lưng tôi đau điếng, em ôm lấy mẹ, kéo ra xa tôi.*

- *Mẹ, đừng lại đi, sao mẹ đánh bạn ấy, bạn ấy không có lỗi, tại con, mẹ đừng đánh bạn ấy nữa!*

- *Cả mày nữa, con bệnh hoạn, mày làm tao không tưởng tượng được, mày nhìn đi, mày để mặt mũi ba mẹ mày ở đâu, hả, để ở đâu?* [55, tr.36]

43) a. *Ông cố gắng giúp tôi ít tiền để qua cơn bĩ cực này.*

b. *Tôi nào phải là thánh đâu mà giúp anh được?*

Ở hai ví dụ trên, người nghe đã sử dụng câu hỏi để bác bỏ ý kiến của người nói. Ở cả hai trường hợp đều có sử dụng các từ như *đâu, nào*. Các từ với ý nghĩa phủ định này đã biến câu hỏi trở thành câu bác bỏ.

2.3.4. Dùng cặp từ trái nghĩa

So với các cách bác bỏ thông thường thì sử dụng cặp từ trái nghĩa là cách tương đối đơn giản, thường xuất hiện trong tình huống có nội dung không cần nhiều sự lý giải. Trong trường hợp này, người tiếp nhận sẽ bác bỏ ý kiến của người nói bằng cách sử dụng từ có ý nghĩa trái ngược với sự đánh giá trước đó của người nói.

Do đặc điểm đơn giản, phương tiện này thường xuất hiện trong bác bỏ của đối tượng trẻ em.

44) Ví dụ: Hai đứa trẻ hàng xóm nói chuyện với nhau

a. *Này tớ có búp bê xinh lắm nhé!*

b. *Xấu mù!*

Trong ví dụ này, phát ngôn b của đứa trẻ hàng xóm đã bác bỏ phát ngôn a vì một bạn thì khoe có búp bê đẹp, nhưng bạn còn lại đã dùng từ trái nghĩa với *đẹp* là *xấu* để phản bác lại điều đó.

Vì đây là cách bác bỏ khá đơn giản và mang tính cá nhân nhiều nên những tranh cãi, bác bỏ kiểu này có thể diễn ra trong thời gian dài và chỉ bị ngắt quãng khi có ngoại cảnh tác động. Cũng chính là vì cách bác bỏ này chỉ quan tâm đến ý kiến riêng cá nhân mà không trọng vấn đề tác động để thuyết phục nên hiệu quả bác bỏ không cao, người bác bỏ mất nhiều thời gian và đôi khi không bảo vệ được chính kiến của mình. Phương tiện này phổ biến nhất trong đối thoại của trẻ em, bởi do trẻ em thường tranh cãi những vấn đề nhỏ nhặt nên chúng không quan tâm lắm đến hạn chế của nó, và hạn chế ấy cũng không ảnh hưởng đến quá trình diễn ngôn của chúng.

45) Ví dụ: Hai anh em tranh cãi với nhau

a. *Quét mỗi cái nhà mà chậm như rùa!*

b. *Nhanh thế này mà anh bảo chậm à?*

Ví dụ trên là sự tranh cãi giữa hai anh em về việc quét nhà. Người anh cho rằng em quét *chậm như rùa*, người em đã bác bỏ ý kiến người anh bằng cách khẳng định mình quét *nhanh*.

Qua đây có thể thấy, đặc trưng của dạng bác bỏ này là sự phong phú của số lần bác bỏ và sự giản tiện của những chứng cứ xác thực. Đích ngôn trung được hướng tới ở đây, trong nhiều trường hợp, không chú trọng việc bác bỏ ý kiến của người khác mà là để bảo vệ ý kiến của mình.

2.3.5. Dùng hình ảnh so sánh

Trong hành động bác bỏ, có nhiều trường hợp người ta không sử dụng một cách trực tiếp các từ bác bỏ hay biểu lộ thái độ bác bỏ mà có thể sử dụng hàm ý để bác bỏ. Thậm chí, đôi khi sức mạnh bác bỏ của hàm ý còn lớn hơn nhiều so với các hình thức bác bỏ khác bởi nó làm sáng rõ hơn nguyên do của việc bác bỏ. Sử dụng phương thức so sánh chính là một hình thức của bác bỏ bằng hàm ý. Hàm ý bác bỏ ấy sẽ được biểu hiện thông qua những đặc điểm, tính chất của hình ảnh so sánh.

So sánh trong trường hợp này thể hiện ở hai bình diện:

Một là: so sánh hiển ngôn, trong đó đối tượng so sánh và đối tượng được so sánh đều nổi rõ.

46) Ví dụ: Người em nói với người chị

a. *Chị vẫn còn trẻ trung, xuân sắc lắm.*

b. *Chú cứ đùa, tôi giờ giống như mùa thu lá rụng rồi!*

Trong ví dụ này, cái so sánh (*tôi*) và cái được so sánh (*mùa thu lá rụng*) đều xuất hiện và được liên kết với nhau bởi từ so sánh *như*. Việc đưa ra hình ảnh so sánh có tính chất đối lập với đặc tính được mong đợi ở cái được so sánh chính là cơ sở của bác bỏ. Ở đây, khi được khen là vẫn còn *trẻ trung*, người chị đã bác bỏ điều ấy bằng so sánh *tôi giờ giống như mùa thu lá rụng rồi*, nghĩa là đã già rồi, xấu rồi.

Hai là: so sánh ngầm, sự tương ứng được thiết lập ngầm giữa hai đối tượng và được hai bên tham gia đối thoại tri nhận mà không có sự xuất hiện của các từ trực tiếp chỉ sự so sánh.

47) Ví dụ: Hai người bạn nói chuyện với nhau

a. *Tao sẽ không tha cho thằng ấy!*

b. *Thôi đừng cố lấy trứng chọi đá nữa!*

Nếu nhìn trên bề mặt câu chữ thì câu trả lời b có vẻ như không liên quan gì đến nội dung ở câu a. Sự thống nhất và hợp lý chỉ được nhận ra khi đích ngôn trung của câu b được nhìn nhận dưới góc độ hàm ý. Với vốn tri nhận ngôn ngữ tiếng Việt cùng với trạng thái song song của hai sự tình được nêu trong cặp đối thoại, người nghe chắc chắn sẽ có liên tưởng: *tao – trứng; thằng ấy – đá*. Vậy ta sẽ hiểu được

hàm ý bác bỏ trong lời người bạn là ngăn người kia không nên đối đầu với *thằng ấy*, vì nó rất mạnh, mình sẽ thua, cũng như trứng thì không thể chọi với đá được.

2.3.6. Dùng giọng điệu

So với các phương tiện bác bỏ khác, đây là một phương tiện bác bỏ rất riêng biệt, độc đáo và mang những đặc trưng riêng. Thứ nhất, nó mang hình thức của một câu “phi bác bỏ” (tức câu đồng tình). Thứ hai, nó không dùng các từ trực tiếp, gián tiếp, liên tưởng nghịch chiều... để bác bỏ. Thứ ba, nó mượn những yếu tố vật chất của ngôn ngữ để bộc lộ ý đồ của mình mà không cần phải có thêm các yếu tố cử chỉ, nét mặt...

Bản thân ngữ điệu trong tiếng Việt cũng có những ý nghĩa riêng. Khi kéo dài bộ phận cuối của một từ mang tính tích cực thì sẽ tạo nên ý nghĩa tiêu cực để bác bỏ chính cái tính tích cực ấy. Nói cách khác, giọng điệu ấy làm biến đổi nghĩa từ theo hướng tiêu cực. Thậm chí trường hợp nếu từ bị kéo dài là từ mang nghĩa tiêu cực thì nó đầy yếu tố tiêu cực đó lên cực cấp.

48) Ví dụ: Con trai nói với mẹ

a. *Con ngoan mẹ nhỉ ?*

b. *Ng...oa...nnnnn!*

Ở câu b, người mẹ chỉ dùng một từ khẳng định nhưng giọng điệu không bình thường và kéo dài từ ấy để bác bỏ bằng cách mỉa mai ý kiến của con ở câu a.

49) - *Chỉ sợ có phen nó biết....*

- *Chả đời nào! Tạo hóa sinh ra nó mọc sừng thì sao lại biết được. Nếu cú có biết thân cú hôi thì cú đã chả hôi...Dè dờ, dà múa! Mông á mông, mông mà rrrít...*

[59, tr.279]

Ví dụ này nói về chuyện cô vợ đi ngoại tình. Khi người tình lo sợ có ngày chồng cô sẽ biết, cô đã tự tin khẳng định *Chả đời nào, Tạo hóa sinh ra nó mọc sừng thì sao lại biết được*. Sự kéo dài ngữ điệu ở đây rơi vào câu hát cuối của cô: *Mông á mông, mông mà rrrít...* cho thấy sự vô lo vô nghĩ, tự tin của cô, qua đó thể hiện sự bác bỏ với nỗi lo xa của anh người tình.

Trong ngôn ngữ học đại cương, khi bàn về các phương thức ngữ pháp, phương thức này được xếp vào phương thức ngữ điệu. Người nói sử dụng ngôn điệu để thể hiện thái độ, tình cảm hoặc nhấn mạnh vào một điểm nào đó mà người nói cho là cần chú ý với dụng ý mỉa mai, phản bác. Cụ thể là khi muốn bác bỏ, người Việt thường lặp lại ý kiến của người đối thoại bằng nhấn giọng hay kéo dài giọng nói để bày tỏ thái độ không thích, không đồng ý. Từ góc độ lý thuyết hàm ý hội thoại, có thể coi lời nói như vậy là có hàm ý bởi có tình vi phạm phương châm về chất.

Tiểu kết chương 2

Hành động bác bỏ là hành động ngôn từ gắn bó chặt chẽ với giao tiếp và có thể thông qua giao tiếp để gắn với nhiều đích ngôn trung khác nhau. Hành động bác bỏ trong tiếng Việt phong phú về nội dung, đa dạng về hình thức, gắn kết chặt chẽ với các dạng thức ngôn từ khác. Phong phú về nội dung vì hành động bác bỏ không chỉ nhắm đến đích nghĩa biểu hiện của câu mà cả hàm ý, tiền giả định, thái độ phát ngôn, thậm chí cả hành động cụ thể... tức là nó có khả năng bác bỏ mọi yếu tố tham gia vào hội thoại. Sự đa dạng về hình thức thể hiện ở chỗ hành động bác bỏ không có hình thức cố định, máy móc, nó có thể dễ dàng mượn hình thức từ câu khẳng định, nghi vấn, cảm thán, cầu khiến... để làm vỏ ngôn ngữ cho đích ngôn trung.

Hành động bác bỏ trong tiếng Việt cũng đã được một số tác giả quan tâm, nghiên cứu và bản thân nó có rất nhiều phương diện cần được nghiên cứu sâu hơn. Tuy vậy, ở chương 2, chúng tôi chỉ tiến hành khảo sát các ví dụ tiêu biểu phù hợp với vấn đề triển khai, lựa chọn và rút ra một số vấn đề cơ bản của hành động bác bỏ tiếng Việt như:

- Mục đích của hành động bác bỏ trong tiếng Việt
- Một số phương thức bác bỏ tiêu biểu trong giao tiếp tiếng Việt
- Một số phương tiện cơ bản trong bác bỏ tiếng Việt

Do hành động bác bỏ là một trong những dạng hành động ngôn từ được hình thành, phát triển trong hội thoại nên việc nghiên cứu các vấn đề cụ thể của hành động bác bỏ phải luôn gắn chặt với các đặc trưng của hành động ngôn từ và lý thuyết hội thoại. Thiếu những yếu tố gắn kết với thực tiễn, việc nghiên cứu hành động bác bỏ sẽ không có giá trị ứng dụng cả lý thuyết và thực tiễn.

CHƯƠNG 3

QUAN HỆ KHOẢNG CÁCH VÀ QUAN HỆ QUYỀN LỰC CHI PHỐI CÁC YẾU TỐ NGÔN NGỮ CỦA HÀNH ĐỘNG BÁC BỎ

3.1. Quan hệ khoảng cách chi phối việc sử dụng các yếu tố ngôn ngữ trong hành động bác bỏ

Quan hệ khoảng cách còn được gọi là quan hệ ngang hoặc là quan hệ thân – sơ. Khi nói đến quan hệ này, có thể thấy ngay yếu tố “khoảng cách” là yếu tố đặc trưng và bản chất. Bản thân từ “khoảng cách” là một ẩn dụ không gian tượng trưng cho sự xa cách hay gần gũi trong quan hệ. Một cách nói thân mật, cởi mở, thậm chí suồng sã trái ngược với cách nói khách sáo, xã giao chính là những biểu hiện của loại quan hệ này.

Vì đây là loại quan hệ dựa trên mức độ gần gũi thân thiết của hai bên giao tiếp nên cũng giống như sự thay đổi trong tình cảm, quan hệ này không giữ nguyên mà có thể được điều chỉnh trong quá trình giao tiếp, theo hai chiều hướng: thân thiết lên hoặc xa cách đi. Thông thường, quan hệ này đối xứng, tức là nếu một phía giao tiếp thể hiện sự lạnh nhạt, xa cách thì phía còn lại cũng như vậy. Tuy nhiên, trong một số trường hợp, có thể một bên cố gắng tỏ ra khách sáo để tạo ra “khoảng cách” nhưng bên còn lại thì cố gắng gần gũi để xóa đi khoảng cách ấy, điều này rất hay gặp trong các quan hệ tình cảm nam nữ.

Khi nói đến tác động của quan hệ khoảng cách đến giao tiếp, người ta thường nhắc đến các dấu hiệu bằng lời mang sắc thái cá nhân rất rõ nét. Qua quá trình giao tiếp, có thể nhận thấy các đại từ, các từ nhân xưng, từ thưa gửi... phản ánh khá rõ quan hệ khoảng cách (thân – sơ, trọng – khinh ...). Bên cạnh đó, cách gọi tên một người cũng thể hiện mối quan hệ này: gọi tên riêng, tên tục, tên đầy đủ, biệt danh... Và điều này có sự khác nhau ở các đất nước khác nhau, có những quốc gia việc gọi tên riêng thể hiện sự gần gũi song cũng lại có những nơi, gọi tên riêng là xa cách, nếu gần gũi là phải gọi tên tục hay biệt danh.

Đề tài cuộc thoại cũng cho ta đoán biết phần nào về quan hệ khoảng cách giữa hai phía giao tiếp. Chắc chắn là với những người lần đầu gặp mặt hoặc mới quen thì đề tài câu chuyện thường mang tính xã giao, công khai, còn những chuyện cá nhân, riêng tư, thậm chí chỉ có thể có ở những người có quan hệ gắn bó và thân thiết.

Ngoài ra, những quan hệ gần gũi về nghề nghiệp, địa phương, dân tộc... còn được thể hiện qua một số yếu tố ngôn ngữ như phương ngữ, biệt ngữ, tiếng lóng... Nếu ta bắt gặp hai người đang nói chuyện với nhau bằng tiếng lóng mà người bình thường ít hiểu hoặc bằng tiếng dân tộc như kiểu hai người đang nói chuyện riêng thì chắc chắn giữa họ phải có một sự gần gũi nhất định và có thể họ không muốn cho người khác nghe hay hiểu câu chuyện giữa họ.

Bên cạnh những dấu hiệu bằng lời còn có những dấu hiệu phi ngôn ngữ thể hiện quan hệ khoảng cách: ví như sự đứng xa hay gần trong giao tiếp, các cử chỉ điệu bộ (bắt tay, ôm, vỗ vai, xoa đầu...), cái chào, tư thế (cúi người, uốn ngực, rạp lưng...), cái nhìn và ánh mắt, kiểu cười (cười to, cười tủm tỉm, cười khẩy, cười nhẹ...). Thêm nữa, quan hệ thân sơ cũng bộc lộ qua các dấu hiệu kèm lời: cường độ, âm lực, tốc độ nói, sự chòng chẹo lượt lời... Tuy vậy, nếu nghiên cứu đầy đủ các yếu tố phi ngôn ngữ này cần phải có các phương tiện ghi âm, ghi hình. Trong điều kiện chúng tôi không thể đảm bảo được điều kiện ấy nên chỉ xin khảo sát và nghiên cứu tác động của quan hệ liên nhân đến các yếu tố ngôn ngữ.

3.1.1. Quan hệ thân hữu

Nói đến quan hệ thân hữu tức là nó được đặc trưng bởi yếu tố *không có khoảng cách* hay *khoảng cách gần*. Mỗi quan hệ giữa hai bên giao tiếp là mối quan hệ gần gũi, gắn bó, thân thiết. Các quan hệ đặc trưng của thân hữu phải kể đến như quan hệ trong gia đình (cha mẹ/ con cái; vợ/ chồng; anh/ chị/ em; cháu/ ông bà; cháu/ cô, dì, chú, bác), quan hệ giữa những người yêu nhau, người tình, bạn bè thân thiết. Trong những trường hợp này, do quan hệ gần gũi chi phối, sự ứng xử thể hiện trong lời bác bỏ với tư cách lời trao và lời đáp được thể hiện trong các yếu tố ngôn ngữ rất phong phú.

3.1.1.1. Quan hệ trong gia đình

Cũng như ở các không gian tồn tại khác, ở trong gia đình, các thành viên do sự khác biệt về độ tuổi, giới tính, tính cách... nên có những cách nghĩ, nhìn nhận khác nhau là rất bình thường, và cũng vì vậy, hành động bác bỏ cũng thường xuyên xuất hiện. Vấn đề là ở chỗ, ai bác bỏ ai, mối quan hệ tôn ti như thế nào và bác bỏ về điều gì. Xuất phát từ mối quan hệ gia đình, dòng tộc, lời bác bỏ bị chi phối bởi cách ứng xử duy cảm, thiên hẳn về sự chia sẻ, cảm thông, ở đó lời ít ý nhiều, các biểu thức lập luận dựa vào cơ sở logic ít xuất hiện. Vì là quan hệ trong gia đình nên việc bác bỏ xoay quanh các mối quan hệ tiêu biểu như: quan hệ cha mẹ với con cái; quan hệ giữa cháu với ông bà, cô, dì chú, bác; quan hệ vợ chồng; quan hệ giữa các anh chị em ruột.

Quan hệ gia đình người Việt là loại quan hệ có tính chất tôn ti, trên dưới chặt chẽ, do đó, tùy thuộc vào vai vế, người bác bỏ sẽ có những cách dùng các yếu tố ngôn ngữ bác bỏ khác nhau.

Với gia đình phương Đông, cha mẹ chính là người trên, người được tôn trọng. Cho nên, trường hợp cha mẹ bác bỏ con cái thì lời bác bỏ thường thể hiện uy quyền, tôn ti, đôi khi thể hiện tính gia trưởng, sự xung đột. Nhiều trường hợp thái độ của cha mẹ nặng về tính chủ quan, trấn áp .

50) - *Con lấy vé để cả nhà ta sang Vinpearl xem dạ hội thời trang tối mai đây bố ạ. Cam đoan rằng bố sẽ thấy mình trẻ ra đến hai mươi tuổi.*

- *Bố đã sang Hòn Tre rồi. Đi cáp treo tốn một trăm hai mươi nghìn đồng một vé, quá bằng nửa tạ thóc. Rồi lại vé xem hơn một triệu mỗi người. Ôi thôi, dành tiền ngoài tết cho mẹ may vào chơi con ạ. Cả đời bà ấy chưa đi ra khỏi Hà Nội...*
[50, tr.65]

Trong ví dụ trên, khi cô con gái ngỏ ý muốn mời bố đi xem dạ hội thời trang, ông bố đã bác bỏ đề nghị đó. Ông vẫn xưng hô là *bố*, gọi con gái là *mày* một cách thân mật triu mến. Ở đây, người bố đã đưa ra các lý lẽ để bác bỏ: *Đi cáp treo tốn một trăm hai mươi nghìn đồng một vé, quá bằng nửa tạ thóc. Rồi lại vé xem hơn một triệu mỗi người.* Sau đó là từ bác bỏ trực tiếp *thôi* và đến cuối cùng là đề nghị

dành tiền ngoài tết cho mẹ mày vào chơi. Cấu trúc câu nổi bật ở đây là câu rút gọn (khuyết chủ ngữ) và câu cầu khiến. Có thể suy đoán, giọng điệu bác bỏ của ông bố nhẹ nhàng nhưng kiên quyết, không cho cô con gái có cơ hội thay đổi ý kiến của mình.

Cũng có những trường hợp, do mong muốn của cha mẹ trái với điều mà con cái muốn nên lời bác bỏ của cha mẹ, tuy bản chất vẫn mang tính yêu cầu bắt buộc con phải nghe theo, song hành động bác bỏ có phần động viên chứ không gay gắt hay áp đặt.

51) *Thành cầm tay mẹ rất ái ngại :*

- *Con đâu có thể làm lễ cưới với người mà mình không yêu được ạ?*

Lúc này bà mẹ đành tặc lưỡi :

- *Có đăng ký kết hôn đâu mà sợ. Đâu có cưới thật. Bố con đã làm thỏa thuận với cô gái đóng vai cô dâu này rồi. Nghe nói cô ta sẽ nhận được món tiền kha khá đấy. Lễ cưới xong xuôi, cô sẽ ra khỏi nhà ta ngay thôi.* [52, tr.11]

Trường hợp này, bà mẹ biết việc kết hôn của con trai chỉ là « chiêu trò » để kiếm món tiền trước lúc nghỉ hưu của ông chồng, bà hiểu nỗi khổ của con cho nên bà không ép con gay gắt. Khi nghe con nói, bà vẫn nhẹ nhàng gọi là *con* và thuyết phục con nghe theo bằng các lập luận : *Có đăng ký kết hôn đâu mà sợ. Đâu có cưới thật, Lễ cưới xong xuôi, cô sẽ ra khỏi nhà ta ngay thôi.* Tuy bà không đồng ý với chồng nhưng lại sợ ông chồng gia trưởng, thương con trai không nghe lời sẽ bị bố mắng, nên lời bác bỏ ở đây mục đích chính là để thuyết phục con trai đồng ý làm theo lời bố, để yên ấm cửa nhà, lời tâm sự, thuyết phục của bà mẹ được thể hiện qua các câu có cấu trúc tình lược *Đâu có cưới thật* và các câu đầy đủ thành phần. Ngoài ra, sự bất đắc dĩ ấy có thể được cảm nhận bằng giọng điệu nhân vật thể hiện qua từ *tặc lưỡi*.

Lại có rất nhiều trường hợp cha mẹ bác bỏ con cái một cách trực tiếp, thẳng thừng, không có sự rào đón vòng vo. Thậm chí, nếu vấn đề giữa hai bên gay gắt, không thể hòa giải thì những từ ngữ dùng để bác bỏ có thể rất nặng nề, khiếm nhã.

52) *Câu chuyện của bà Chủ tịch càng lúc càng gay gắt, giữa lúc đỉnh điểm nhất, lúc mà ông định dùng quyền lực của một vị chủ tịch để trấn áp bà, thì thằng Bất ở đâu về giọng đặc hơi men.*

- *Nếu bố không hủy việc đón thằng chó ấy ở đình vào sáng mai và tìm cách tống nó ra khỏi cái làng này, tôi đéch ở cái nhà này nữa. Tôi sẽ cùng với em Sen vượt biên.*

- *Hỗn xược! Mà y cú ngay. Đồ mất dạy* [57, tr.54]

Ở ví dụ này, ông bố đã dựa vào quyền thế của mình trong gia đình để bác bỏ lời lẽ của đứa con trai một cách rất gay gắt. Các từ ngữ xung hô cũng rất nặng nề, không phải là *con* mà là *mày, đồ mất dạy*. Từ ngữ bác bỏ cũng rất gay gắt: *hỗn xược, cú ngay*. Vì đang trong tâm trạng bức tức, nóng giận nên câu sử dụng để bác bỏ là câu tỉnh lược, ngắn gọn, cụt lủn, giọng điệu có thể được suy đoán là bùng bùng giận dữ, quát nạt.

53) *Con bé vừa gào vừa van lạy:*

- *Con lạy bu. Con cay lắm! Con lạy bu! Cay lắm...*

- *Mày căm ngay không tao tát cho vỡ mặt.* [47, tr.47]

Trong trường hợp này, người mẹ do những áp lực của cuộc sống quá mệt mỏi nên khi đứa con gái phản ứng vì phải uống thuốc, bà mẹ đã bác bỏ những lời của đứa con một cách gay gắt. Xung hô của người mẹ với con lúc này là *mày/ tao*, từ ngữ dùng để bác bỏ cũng rất nặng nề: *căm ngay, tát cho vỡ mặt*. Câu bác bỏ ở đây có đầy đủ thành phần song lại là câu mệnh lệnh và mang hàm ý đe dọa.

2) - *Thì mẹ cứ để chúng nó ăn, mẹ cũng xơi nhân thế.*

Nhưng bà cụ đã vội và nót bát cơm, buông đũa đứng lên:

- *Thôi! Tôi ăn xong rồi. Mỗi người có vài vức cơm, nhiều nhận gì mà phải cá?*
[47, tr.305]

Ở trường hợp này, khi người con mời mẹ ăn thêm cá, bà mẹ đã bác bỏ ý kiến đó của người con. Bà cụ xung hô là *tôi*, từ bác bỏ là *thôi*. Cấu trúc gồm câu đặc biệt *Thôi!*, câu đủ thành phần *Tôi ăn xong rồi* và câu hỏi với hàm ý phủ định *Mỗi người có vài vức cơm, nhiều nhận gì mà phải cá?*

Qua các ví dụ trên, có thể nhận thấy rõ ràng sự chi phối của quan hệ liên nhân đến việc sử dụng các yếu tố ngôn ngữ trong bác bỏ. Có thể khảo sát thấy, trong các ví dụ về trường hợp cha mẹ bác bỏ con cái, các yếu tố ngôn ngữ bị chi phối cụ thể như sau:

Về từ ngữ: Do bác bỏ thường xuất phát từ sự “lệch pha” trong cách hiểu, cách nghĩ, cách đánh giá về sự việc, và cha mẹ thường có suy nghĩ rằng con cái mà trái ý có nghĩa là không hiểu, không tôn trọng cha mẹ. Do vậy những trường hợp cha mẹ bác bỏ bằng những từ ngữ nhẹ nhàng lịch sự rất ít (trừ trường hợp cần bác bỏ để thuyết phục con theo mục đích riêng), còn lại đa số là những từ ngữ bác bỏ khá nặng nề, cụ thể :

+ Từ ngữ xung hô: Một số gọi con cái là *con*, hoặc gọi bằng tên, tự xưng là *bố/ mẹ*. Nhiều trường hợp gọi con cái mà *mày, con này...* có thể không tự xưng hoặc xưng *bố/ mẹ/ tao*.

+ Từ ngữ bác bỏ: Nhiều trường hợp là động từ, tính từ mạnh, thể hiện rõ thái độ gay gắt, nóng nảy, áp chế đối với con: *có im cả không, câm ngay, tát cho vỡ mặt, hỗn xược, cút ngay, đồ mắt dạy, con bệnh hoạn...*

Về cấu trúc câu: Vì con cái là khoảng cách gần gũi, lại là người dưới, nên cha mẹ ít khi dùng các cấu trúc câu đầy đủ thành phần để nói với con (trừ những trường hợp trang trọng đặc biệt). Nhất là trong lúc cha mẹ đang có ý kiến trái chiều với con, đang ở trong tâm trạng không thoải mái thì điều này càng rõ. Đa số các câu được cha mẹ sử dụng để bác bỏ con cái là các dạng câu:

+ Câu thiếu thành phần ;

+ Câu đặc biệt;

+ Câu mệnh lệnh;

+ Câu hỏi với ý phủ định.

Về ngữ điệu: Ở đây chúng tôi chỉ xin khảo sát ngữ điệu dựa vào một số yếu tố ngôn ngữ xuất hiện trong câu như việc mô tả các dấu hiệu kèm lời: *dài giọng, giọng đanh lại...* kéo dài từ cuối câu để thể hiện thái độ của người nói. Có thể thấy trong trường hợp cha mẹ bác bỏ con cái, ngữ điệu này thể hiện rất rõ thái độ trong

bác bỏ, thường là ngữ điệu cao, giọng giận dữ, có khi kéo dài để mỉa mai, châm biếm.

Trong quan hệ con cái bác bỏ cha mẹ, lời bác bỏ thường bóng gió, người bác bỏ có sự chuẩn bị kỹ lưỡng, tìm hiểu thăm dò ngữ cảnh. Điều này thể hiện rõ trong cách bác bỏ của đa số người làm con trong xã hội Việt Nam – tức là nếu có sự bác bỏ ý kiến cha mẹ, họ thường tự nhận phần thiệt thòi về mình, đôi khi nhẫn nhịn để làm vui lòng cha mẹ.

54) *Cụ Hồng khẽ gắt :*

- *Rõ cái ông này mới vô duyên! Lại còn khen phò mã tốt áo!*

Động lòng thương ông thầy nghèo, Xuân tóc đỏ đỡ hộ:

- *Thưa ba, chính thế đấy ạ. Ông thầy đoán trước đúng lắm.* [58, tr.384]

Ở ví dụ này, khi ông thầy tưởng cho rằng Xuân có số may mắn, nhân vật cụ cô Hồng nói ông thầy tưởng số là “vô duyên” vì chuyện Xuân tóc đỏ thành công là đương nhiên, hiển nhiên, những lời đoán của ông thầy tưởng chả khác gì *khen phò mã tốt áo*. Vì thương ông thầy nghèo, Xuân tóc đỏ đã nói đỡ cho ông là *Ông thầy đoán trước đúng lắm*. Có thể thấy trong khi nói, từ ngữ của Xuân thể hiện sự kính trọng, thưa gửi rõ ràng: *thưa ba, ạ*. Cấu trúc câu được dùng đầy đủ thành phần, giọng điệu *đỡ hộ* nên nhẹ nhàng, hòa nhã. Tuy thế, xét về bản chất, đây vẫn là câu Xuân tóc đỏ bác bỏ ý kiến của ông bố vợ: rằng không phải ông thầy này *vô duyên*, nói linh tinh, xằng bậy mà ông *đ đoán trước đúng lắm*.

Ở trường hợp khác, cũng là con cái bác bỏ cha mẹ song có phần gay gắt hơn:

55) - *Bố con tính phải đấy. Con cứ tạm lánh lên đó thời gian rồi sau về lại làm. Lo gì. Chứ ở nhà bom đạn thế này không yên tâm đâu.*

Hoàn cự nự:

- *Bố mẹ cứ nói thế. Người ta còn ra chiến trường còn chẳng sợ nữa là.*

[65, tr.104]

Ở đây, có sự *lệch pha* trong cách nhìn nhận vấn đề giữa con cái và bố mẹ. Để bác bỏ lại ý kiến của bà mẹ là *cứ tạm lánh lên đó thời gian rồi sau về lại làm; ở nhà bom đạn thế này không yên tâm đâu* thì nhân vật Hoàn đã sử dụng từ xưng hô *bố mẹ*

như bình thường, từ bác bỏ mang tính chất khẩu ngữ còn *chẳng sợ nữa là*, cấu trúc câu đầy đủ thành phần, giọng điệu có thể được suy đoán qua từ *cụ mự*: thái độ không vui, không tán thành, phản ứng lại.

56) - *Những thằng làm báo là những thằng nói láo! Mà mà cũng đi tin...*

Nhưng người con lão giơ tay ngăn và bình tĩnh nói một cách đáng sợ:

- *Không, thưa ông! Người ta đã nói thật! Là vì ngoài cuộc điều tra của nhà báo, còn có cuộc điều tra của tôi, thằng con ông!...* [59, tr.30]

Ví dụ này là trường hợp khá đặc biệt, khi mối quan hệ giữa con cái và cha mẹ trở nên căng thẳng, vì ông bố (Nghị Hách) đã quá nhiều tai tiếng nên con trai ông ta cũng không còn sự yêu quý, gần gũi. Lời bác bỏ vì thế cũng khá gay gắt. Dù vẫn có tỏ ra kính trọng nhưng lời lẽ tràn đầy sự xa cách, nhân vật xưng hô *ông/ tôi*, tự gọi mình là *thằng con ông*. Cấu trúc câu gồm câu đặc biệt *Không, thưa ông*, câu còn lại chặt chẽ, đầy đủ thành phần, có sức thuyết phục. Giọng điệu của người nói được thể hiện qua cụm từ đứng đằng trước phát ngôn bác bỏ *bình tĩnh nói một cách đáng sợ* cho thấy giọng điệu nhẹ nhàng, bình tĩnh nhưng khá quyết liệt.

Khi con cái bác bỏ cha mẹ, do sự chi phối của quan hệ gần gũi nên thường sẽ là những lời bác bỏ nhẹ nhàng, lễ phép. Con cái dù có suy nghĩ, quan điểm trái với cha mẹ nhưng vì đó là bậc sinh thành, nên dù có bác bỏ ý kiến cha mẹ song vẫn muốn thể hiện sự tôn trọng, bên cạnh đó, một số người con “bất trị”, hư hỏng có thể thể hiện thái độ phản bác gay gắt với cha mẹ, trong trường hợp này họ bị đánh giá là bất hiếu, láo xược.

Về từ ngữ:

+ Từ ngữ xưng hô: Đa số các trường hợp con cái bác bỏ cha mẹ, người bác bỏ vẫn xưng *con* và gọi cha mẹ là *mẹ/ má* hay *cha/ ba/ thầy* như trong những giao tiếp bình thường. Một số ít trường hợp con cái xưng hô với cha là *toa/moa* - đó là cách xưng hô phổ biến trong gia đình thượng lưu hồi đầu thế kỷ XX. Bản thân cách xưng hô này không thể hiện rõ sự trang trọng hay xa cách gần gũi mà nó giống một thói quen bình thường hơn.

+ Từ ngữ bác bỏ: Là các từ phủ định *không/ chẳng/ chưa* hay các cụm từ có hàm ý bác bỏ. Không có trường hợp nào bác bỏ gay gắt quyết liệt như trường hợp cha mẹ bác bỏ con cái.

Về cấu trúc câu: Khi con cái bác bỏ cha mẹ, các kiểu câu thường được sử dụng là:

+ Câu đơn đủ thành phần;

+ Câu ghép;

+ Câu đặc biệt (số ít).

Về ngữ điệu: Căn cứ vào nội dung bác bỏ và các từ ngữ bác bỏ, không khó để thấy rằng trong trường hợp này, đa số là giọng điệu ôn hòa, nhã nhặn, nhẹ nhàng để vừa đạt được mục đích giao tiếp (bác bỏ) nhưng không khiến không khí căng thẳng và bị đánh giá là vô lễ. Chỉ có một số ít trường hợp con cái hơi cao giọng khi bác bỏ, đó là những trường hợp người con ấy ở trong tâm lý quá bức xúc: ví dụ giọng điệu *tức tối*, giọng *bình tĩnh một cách đáng sợ*, giọng trầm ngâm sau khi *ngẫm nghĩ hồi lâu*...

Trong những trường hợp cô, dì, chú, bác...bác bỏ cháu hay cháu bác bỏ ý kiến của các bậc bề trên như cô, dì...có sự tương đồng, gần gũi với trường hợp cha mẹ bác bỏ con cái hoặc ngược lại. Lý do là bởi trong gia đình người Việt, yếu tố trên dưới, quan hệ họ hàng rất được coi trọng, dì cũng coi như mẹ, chú coi như cha, có câu “sảy cha còn chú, sảy mẹ bú dì”. Tuy vậy, điểm khác biệt trong mỗi quan hệ này là trừ trường hợp đặc biệt thể hiện sự bác bỏ một cách giận dữ, còn đa số các cô, dì, chú...bác bỏ cháu thường cũng nhẹ nhàng chứ không gay gắt như cha mẹ, bởi dù sao mỗi quan hệ này vẫn có một chút “khoảng cách” chứ không thể hoàn toàn giống với cha mẹ và con cái. Trường hợp con cháu khi phải bác bỏ người trên như cô, chú, dì...đa số cũng thể hiện sự lễ phép.

57) - *Dì dặn cái thằng ấy đến đây làm gì thế?*

- *À, thế thì dì đã bảo là để cháu nhận nó giúp việc thì dì cho xây cái sân quần ở nhà để dì cháu ta tập mà lại?*

- *Vâng, nhưng mà xây sân quần thì cũng phải ít lâu nữa chứ? Ai mượn ngay nó làm gì cho tốn cơm tốn tiền?* [58, tr.238]

Ở trường hợp này, người cháu đã bác bỏ ý kiến của người dì. Từ xưng hô vẫn mang tính tôn trọng: *dì*, lời đáp là *vâng*. Từ ngữ bác bỏ cũng mang tính thăm dò và thuyết phục: *nhưng mà, làm gì*. Cấu trúc câu đầy đủ thành phần và có hình thức câu hỏi, dùng câu hỏi để bác bỏ và thuyết phục: *nhưng mà xây sân quần thì cũng phải ít lâu nữa chứ? Ai mượn ngay nó làm gì cho tốn cơm tốn tiền?*

58) *Mạc chêm một câu:*

- *Nhà bán hoa có khác, biết rành mạch lắm.*

Nhung quắc mắt, mắng:

- *Cháu chỉ hỗn!*

[51, tr.174]

Trong ví dụ trên, khi người cháu nói những lời có ý xúc phạm đến người bạn trai của mình, nhân vật Nhung là dì của Mạc đã bác bỏ những lời lẽ ấy. Nhung vẫn gọi Mạc là *cháu* nhưng dùng từ bác bỏ khá nặng là *hỗn*, cấu trúc câu cảm thán ngắn gọn, về giọng điệu có thể căn cứ vào từ ngữ trước đó là *quắc mắt, mắng* để thấy giọng gay gắt, khó chịu.

Như vậy, trong trường hợp xảy ra hành động bác bỏ trong mối quan hệ giữa cháu với cô, dì, chú, bác có thể rút ra một số nhận xét sau:

Về từ ngữ :

+ Từ xưng hô : Đa số là cách xưng hô dùng từ chỉ quan hệ *dì/ cháu; chú/ cháu; bác/ cháu*. Một số ít trường hợp xưng *cô/ tôi; mày/ tao* (trường hợp tức giận)

+ Từ bác bỏ: Sử dụng khá đa dạng các từ bác bỏ, từ những từ phủ định bình thường đến các từ mạnh thể hiện sự gay gắt. Trường hợp sử dụng các từ bác bỏ nặng nề thường là vai cô, dì, chú, bác ... bác bỏ cháu : *im, hỗn, tát chết bây giờ*.

Về cấu trúc câu: Theo khảo sát những ví dụ ở trên, chúng tôi nhận thấy các cấu trúc câu được dùng trong bác bỏ giữa cháu và cô, dì, chú, bác như sau thường là:

- Các câu đầy đủ thành phần;
- Câu rút gọn;
- Câu đặc biệt.

Về ngữ điệu: Nếu bác bỏ bình thường thì phần nhiều trong trường hợp này là ngữ điệu bình thường, trong một số ít trường hợp có sự bác bỏ gay gắt thì xuất hiện ngữ điệu nặng qua dấu hiệu *mắng* hay ngữ điệu kiểu “*bỏ ngoài tai*”, phản ứng lại của đối tượng cháu: *bĩu môi*.

Quan hệ vợ chồng có thể xem là một quan hệ tiêu biểu của phạm vi gia đình. Sự gần gũi, bình đẳng, thân mật trong gia đình hiện đại khiến cho vợ chồng – nếu có hành động bác bỏ - thường sử dụng những biểu thức khuôn mẫu theo lẽ thường, thể hiện không khí dân chủ, thân mật hoặc hóm hỉnh, đùa cợt.

Ví dụ:

59) *Liên vừa gấp tờ báo vừa bảo chồng:*

- *Bây giờ thì ta ăn cơm thôi chứ. Kia ông Hoạt, ông ấy đang giục kia! Có lẽ canh nguội mất cả rồi.*

- *Nguội thì cũng còn ngon hơn bài xã thuyết nhạt thếch.* [51, tr.91]

Trong ví dụ này, khi người vợ nói *Có lẽ canh nguội mất cả rồi* với ý nghĩa là có lẽ cơm đã không còn ngon nữa, người chồng đã bác bỏ ý kiến của vợ bằng cách nói *Nguội thì cũng còn ngon hơn bài xã thuyết nhạt thếch* mà người vợ vừa đọc cho chồng nghe. Câu nói khuyết từ xung hô, lời nói cũng rất nhẹ nhàng, hóm hỉnh (so sánh độ ngon của cơm với sự nhạt nhẽo của bài báo), cấu trúc câu rút gọn.

Ngoài ra, quan hệ vợ chồng đôi khi cũng không tránh khỏi những vấn đề có thể dẫn đến xung đột, bác bỏ trong trường hợp này thường được diễn đạt bằng hành động ở lời có tính chất ẩn dụ như nói vòng, nói tránh, nói mĩa...

60) - *Ai bảo ông thế?*

- *Con giai tôi bảo tôi đấy!*

- *Ông đã chắc thế là hay hơn chưa?*

- *Lúy đã bảo thế thì chắc thế, không hay hóm thì cũng chẳng sao cả!*

- *À!À! Con giai ông! Thì được cái bộ tịch gì! Đi mở ngay cái hiệu thợ may phải gió ấy, rồi giở ra rõ đến lắm trò khi! Chướng lắm, tôi không chịu nổi nữa, đừng tưởng tôi không nói gì là hay lắm đâu!*

- *Chường hay không mặc, cứ biết cái cửa hàng Âu hóa của nó cũng mỗi tháng cho nó kiếm được vài trăm bạc lãi đã!*

- *Này tôi bảo thật! Thế cũng chưa bỏ. Để cho nàng dâu cứ mặc quần đùi đứng trước mặt mẹ chồng! Còn là lãi nữa! Con gái ông mà chửa hoang thì còn là lãi nữa!* [58, tr.297]

Đoạn đối thoại trên là một loạt những ý kiến và lời bác bỏ của hai vợ chồng, hai người đều đưa ra ý kiến và bác bỏ người còn lại. Có thể suy nghĩ, cách nhìn nhận của hai người không giống nhau nên lời bác bỏ cũng rất thẳng thừng trực tiếp. Người vợ xưng hô *ông/ tôi*, lời người chồng khuyết từ xưng hô. Từ ngữ bác bỏ ở đây khá thẳng thừng, trực tiếp ở cả hai phía: *không hay hóm thì cũng chẳng sao cả, Thì được cái bộ tịch gì, cái hiệu thợ may phải gió ấy, rồi giờ ra rõ đến lắm trò khi, Chường lắm, tôi không chịu nổi nữa, đừng tưởng tôi không nói gì là hay lắm đâu, Chường hay không mặc...* Về cấu trúc câu, có thể thấy đa số là các câu rút gọn (khuyết chủ ngữ vì cả hai đều biết đang nói chuyện với ai) và câu đặc biệt: *À !À !; Thế cũng chưa bỏ; Còn là lãi nữa!*. Căn cứ vào nội dung tranh luận, bác bỏ của hai vợ chồng, có thể suy đoán giọng điệu gay gắt, căng thẳng.

61) - *Đích thị nó là con ông! Nó giống ông như đúc!*

Người đàn bà xua tay :

- *Thôi không phải rườm lời! Anh muốn còn tình còn nghĩa thì anh câm đi! Chứ đến luật pháp cũng không có quyền buộc tội tôi có bốn phận gì với anh cả! Mà người ta nhất định đừng tên trong giấy khai sinh rồi... Và lại, anh có chắc đấy là con anh không ?* [58, tr.85]

Trường hợp này, người vợ hờ đã thẳng thừng bác bỏ ý kiến của người chồng khi anh ta cho rằng đứa con mới sinh *Đích thị nó là con ông*. Người phụ nữ ấy đã xưng hô với anh chồng hờ khá lạnh nhạt là *anh/ tôi*, bên cạnh đó, từ ngữ dùng để bác bỏ cũng rất thẳng thừng : *không phải rườm lời, anh câm đi, không có quyền buộc tội tôi có bốn phận gì với anh cả, anh có chắc đấy là con anh không*. Cấu trúc câu được sử dụng trong bác bỏ gồm: câu rút gọn, câu cầu khiến, câu cảm thán, câu

hỏi. Hành động *xua tay* trước lời bác bỏ của người đàn bà có thể cho ta suy đoán về giọng điệu nhân vật: mệt mỏi, chán ngán, muốn rầy anh chồng hờ vô dụng này.

24) - *Tôi không cảm có được không?*

- *Câm đi, đồ ngu! Khi người ta cố động đàn bà thì phải biết là cũng có năm bảy thứ đàn bà! Khi người ta nói phụ nữ...là nói vợ con chị em người khác, chứ không phải vợ con chị em của ta! Mợ nó đã hiểu chưa? Người khác thì được, mà mợ, mợ là vợ tôi, thì mợ không thể tân thời như người khác được!* [58, tr.245]

Trong ví dụ trên, khi người vợ nói *Tôi không cảm có được không*, người chồng đã bác bỏ một cách gay gắt và dứt khoát. Trong cơn nóng giận, ông ta đã gọi vợ mình là *đồ ngu*, từ bác bỏ cũng rất nặng nề *Câm đi*. Cấu trúc câu ở đây bao gồm câu mệnh lệnh *Câm đi, đồ ngu!* và các câu đầy đủ thành phần.

Qua các ví dụ về việc vợ chồng bác bỏ ý kiến của nhau ở trên, có thể thấy rõ đây là mối quan hệ rất dễ nảy sinh sự bất đồng về quan điểm và việc đưa ra lời bác bỏ cũng rất phổ biến. Vì vợ chồng cơ bản là gần gũi, bình đẳng nên người ta không ngại ngần việc bác bỏ nhau. Trong trường hợp sự việc bình thường thì lời bác bỏ nhẹ nhàng, có khi biến thành lời bông đùa hóm hỉnh (hoặc trong một số trường hợp là rất tức giận nhưng cố gắng nhẹ nhàng để giữ hòa khí), một số trường hợp vợ chồng bác bỏ nhau một cách gay gắt, thẳng thừng, quyết liệt.

Về từ ngữ :

+ Từ xưng hô: Đa số trường hợp vợ chồng xưng hô với nhau là *anh/ em*, một số ít xưng hô theo lối *mình/em*, *mợ/ tôi*, gay gắt hơn thì xưng *anh/ tôi*; *ông/ tôi*, một số trường hợp để trống xưng hô, cá biệt, trong các ví dụ trên, có trường hợp gọi vợ một cách rất thiếu tôn trọng là *đồ ngu, đồ khi...*

+ Từ bác bỏ: Để bác bỏ ý kiến của vợ hay chồng, đa số các trường hợp khảo sát trên dùng từ phủ định *không*: *không thể tân thời như người khác được, không gọi, không ai người ta làm thế, Không, tôi có sao đâu, không khiến, không phải rườm rà...* Bên cạnh đó, trong bác bỏ, các nhân vật vợ/ chồng cũng sử dụng những từ ngữ có tính nặng nề để “lấn át” và bác bỏ: *vớ vẩn, câm đi, đừng độc mồm, chỉ ích kỷ...*

Về cấu trúc câu: Có thể thấy, trong trường hợp vợ chồng bác bỏ nhau thường sử dụng một số kiểu câu phổ biến sau:

- + Câu đủ thành phần;
- + Câu bác bỏ bằng hình thức hỏi;
- + Câu mệnh lệnh;
- + Câu đặc biệt.

Về ngữ điệu: Căn cứ vào nội dung bác bỏ và những dấu hiệu ở lời, có thể thấy trong những trường hợp vợ chồng bác bỏ nhau mà vẫn cố gắng giữ bình tĩnh thì giọng điệu có thể xuống thấp hay lên cao một chút: *ngượng ngùng se sẽ đáp, phân bua...* Song trong nhiều trường hợp, khi mâu thuẫn giữa hai bên bị đẩy lên cao thì giọng điệu bác bỏ sẽ rất gay gắt, căng thẳng, có thể được thể hiện qua các dấu hiệu ngôn ngữ: *gắt, gay gắt phân trần...*

Quan hệ anh chị em cũng là một quan hệ thân hữu khá tiêu biểu. Trong trường hợp anh chị em có sự chênh lệch lớn về khoảng cách, ví như gia đình mà cha mẹ mất sớm, anh chị thay mặt cha mẹ lo cho các em hoặc cha mẹ đã già yếu, thì lời bác bỏ nặng về yếu tố “quyền huynh thế phụ” – anh nói cũng như cha nói. Nhất là trong quan hệ dòng tộc ở vùng nông thôn Bắc Bộ, đôi khi tuổi tác không quan trọng mà quan trọng nhất là thứ bậc.

62) - *Thưa bác, vì ba bốn tháng nay chúng tôi bị cắt lương phải bán đồ đạc đi, bán quần áo đi mà ăn, rồi phải ngủ nhờ mọi chỗ, chứ có phải muốn lăn lóc thế làm gì?*

- *Chú với thím ấy, nếu có phải duyên kiếp với nhau, thì nên ăn ở với nhau cho nó ra vợ ra chồng, đừng có tạm bợ như trước nữa. Nếu chưa có chỗ tạm trú thì để tôi xếp cho một cái buồng trong trường này rồi thì về đây mà ở và cho thuê bớt đi lấy tiền mà ăn...* [59, tr.69]

Ở ví dụ này, người anh tuy không hơn em nhiều về tuổi nhưng vai vế trong nhà lớn hơn, nên cách bác bỏ vừa nhẹ nhàng bình tĩnh lại vừa có uy, có sức thuyết phục cao. Người anh xưng là *tôi* và gọi vợ chồng người em theo vai dưới là *chú thím* – đúng theo cách xưng hô vai vế trên dưới rất phổ biến ở nông thôn xưa, từ

ngữ bác bỏ cũng rất dứt khoát: *nên ăn ở với nhau cho nó ra vợ ra chồng, đừng có tạm bợ như trước nữa*. Câu bác bỏ là câu ghép dạng điều kiện – kết quả với cặp quan hệ từ “nếu...thì”.

Dù phủ định hay bác bỏ vấn đề gì, với trường hợp có chênh lệch không lớn, xuất phát từ vị thế anh chị đối với em hay em bác bỏ anh chị thì các biểu thức thường gặp nhất vẫn là các cấu trúc đầy đủ thành phần, ngoài mệnh đề chính còn có sự mở rộng với nhiều thành phần khá đa dạng mà mục đích cuối cùng vẫn là thể hiện sự gần gũi của anh chị với em hay sự lễ phép của em đối với anh chị.

63) - *Tại sao mấy ngày nay chú không đến đón cô ấy ?*

- *Em không còn biết làm như thế nào nữa! Thôi đã mang tiếng em chịu mang tiếng một thế!*

- *Tự ái làm gì. Biết chú là người thế nào tôi mới nói như thế. Chú phải thông cảm, nó còn trẻ, thích chiều chuộng vuốt ve một tí. Chị thông cảm chú là bộ đội, cũng không được khéo cái khoản này. Nhưng phải dần dần, nó mới hiểu được. Bây giờ chịu khó chiều vợ.* [53, tr.286]

Trường hợp này là cuộc giao tiếp giữa chị vợ và em rể. Người em đang cảm thấy bẽ tắc vì không thể hiểu và chiều theo ý của vợ mình, nên đành chấp nhận *đã mang tiếng em chịu mang tiếng một thế*. Người chị vợ đã bác bỏ ý kiến tiêu cực ấy bằng cách nhẹ nhàng tâm sự, khuyên nhủ. Cách xưng hô của người chị rất chân tình gần gũi: *chị/ chú*. Từ ngữ bác bỏ cũng rất rõ ràng : *Tự ái làm gì, Chú phải thông cảm, chịu khó chiều vợ*. Cấu trúc câu bác bỏ bao gồm: câu rút gọn, câu cầu khiến.

Quan hệ anh chị em là quan hệ gần gũi và gần như ngang bằng, nên đôi khi việc bác bỏ diễn ra rất tự nhiên. Người ta không ngại ngần bác bỏ những điều mà người ta cho là không đúng hay không hợp lý. Khảo sát các ví dụ trên, có thể rút ra một số nhận xét như sau:

Về từ ngữ :

+ Từ xưng hô: Đa số xưng hô với nhau là *anh, chị/ em; anh/bạn em, chị/ chú*, số ít trường hợp anh chị em xưng là *ông/tôi; cô/ tôi; mày/tao*.

+ Từ bác bỏ: Nhiều trường hợp sử dụng các từ ngữ phủ định như : *không, đâu mà...*

Về cấu trúc câu: Do sự bình đẳng và gần gũi trong quan hệ nên trường hợp anh chị em bác bỏ nhau, các nhân vật không nhất thiết phải dùng các cấu trúc câu đầy đủ thành phần hay phức tạp mà thường sử dụng các kiểu câu:

+ Câu đặc biệt ;

+ Cấu trúc « X + *đâu mà* » mang hàm ý bác bỏ.

Về ngữ điệu: Có thể căn cứ vào nội dung bác bỏ và từ ngữ đi kèm để thấy ngữ điệu trong trường hợp anh chị em bác bỏ nhau rất phong phú, có thể là giọng trêu đùa, giọng hờn dỗi, giọng tự tin khẳng định...

3.1.1.2. Quan hệ người yêu, người tình, bạn bè thân thiết

Khi hai bên giao tiếp có quan hệ gần gũi, thân mật như giữa những người yêu nhau, những người có quan hệ nhân tình, bạn bè thân thiết thì bác bỏ thường thẳng thừng, không cần rào đón. Đây là điều rất dễ nhận ra. Có thể cả hai bên đều mặc nhiên cho rằng đã là quan hệ thân tình thì không có gì phải khách khí. Do vậy có thể thấy, lời bác bỏ có phần suồng sã và bản thân hai phía giao tiếp cho đây là chuyện bình thường, hợp tình hợp lý. Ngược lại, nếu cứ nói vòng vo, bóng gió hay dùng uyển ngữ có khi lại là sự bất thường.

64) - *Mày là cái thằng nhà báo...hại! Mày chỉ biết “phá” cho sưng cái miệng mày, còn người khác ra sao thì mặc kệ!*

Nhiệm gãi đầu, áp úng :

- *Nhưng mà thoạt đầu tao đâu có biết...*

Chuyên cắt ngang :

- *Không biết thì im cái mồm lại cho người ta nhờ! Đã không biết lại còn cứ thò mũi vô...*

[44, tr.119]

Trong ví dụ trên, vì đã là bạn bè thân thiết, hiểu rõ tính cách nhau, lại ở chung một phòng trọ nên khi Nhiệm trêu chọc hơi quá lúc Chuyên có bạn gái đến chơi, Chuyên đã thẳng thừng mắng Nhiệm bằng những lời nói có phần hơi gay gắt, “nặng nề”: *Không biết thì im cái mồm lại cho người ta nhờ! Đã không biết lại còn cứ thò mũi vô...* Về mặt cấu trúc, câu bác bỏ trong trường hợp này là câu rút gọn, xét

về mục đích nói là câu cảm thán. Giọng điệu bác bỏ thể hiện qua dấu hiệu ngôn ngữ trước đó là *cắt ngang*, thể hiện sự bức tức. Tuy vậy, cả hai phía giao tiếp đều cho rằng phản ứng này là bình thường khi Chuyên đang tức giận, và rằng Nhiệm có lỗi. Sự bác bỏ này không đến mức gây ra sự tổn thương về thể diện do hai bên có quan hệ gần gũi.

Trong thực tế, có những trường hợp vì có quan hệ gần gũi nên ngôn ngữ bác bỏ cũng thể hiện rất rõ đặc trưng của nhóm này mà không cần quan tâm đến các yếu tố khách quan khác. Ví dụ:

65) - *Bọn đàn ông có chức có quyền như anh, thằng nào cũng sa đọa, tư túi, ăn chơi, trai gái...*

Tổng giám đốc bật cười :

- *Em làm, vẫn còn nhiều vị vì dân vì nước lắm nên cái xã hội này mới tồn tại. Nhưng so với bọn này thì quá ít nên... Mạnh Hùng bỏ lửng.*

- *Nên cuộc sống người dân mới sung sướng như hôm nay – Thúy Loan nói tiếp giọng mỉa mai.* [49, tr.99]

Trong ví dụ trên, mặc dù nhân vật Tổng giám đốc là người có quyền chức, xét về tuổi cũng nhiều hơn nhân vật Thúy Loan song vì cả hai có mối quan hệ gần gũi, thân mật (người tình) nên ngôn ngữ không có khoảng cách mà suồng sã, thẳng thừng. Nhân vật cô gái nói toạc với ông Tổng giám đốc cái đánh giá của cô ta về những người như ông *Bọn đàn ông có chức có quyền như anh, thằng nào cũng sa đọa, tư túi, ăn chơi, trai gái*. Còn ông Tổng giám đốc đáp lại rất nhã nhặn *Em làm, vẫn còn nhiều vị vì dân vì nước lắm nên cái xã hội này mới tồn tại. Nhưng so với bọn này thì quá ít nên...* Để bác lại ý kiến của cô nhân tình, ông Tổng giám đốc vẫn gọi cô là *em* ngọt ngào, từ bác bỏ cũng rất nhẹ nhàng: *em nhầm*. Cấu trúc câu đầy đủ thành phần mang ý khẳng định.

66) - *Bạn bè, lính tráng cũ thằng nào có việc chả thế.*

- *Nhưng làm gì anh cũng sồn sồn ghét ghê cơ.*

- *Ngày xưa các cụ bảo, con gái họ nói ghét tức là yêu lắm đấy.* [53, tr.258]

Ví dụ này là cuộc nói chuyện giữa hai người mới yêu nhau. Khi cô gái nói chàng trai là *ghét ghê cơ*, anh chàng người yêu lém lỉnh đã phản bác lại ý kiến của cô một cách hóm hỉnh. Anh gọi cô gái của mình là *con gái họ nói* rồi sau đó bác bỏ ý kiến của cô không phải bằng từ phủ định mà là bằng phản đề mang tính chất *kinh nghiệm truyền thống*: con gái nói ghét là yêu. Câu bác bỏ là câu đơn đủ thành phần, gồm: trạng ngữ, chủ ngữ, vị ngữ.

67) *Xuân cười nhạt, nói bông:*

- *Đằng nào thì cũng phải một lần...*

Nhưng Tuyết cãi lại một cách rắn rỏi :

- *Thôi đi! Để đến hôm tân hôn, anh lại cắt tai lợn ấy à?* [58, tr.283]

Đây là cuộc nói chuyện giữa nhân vật Xuân tóc đỏ và Tuyết trong tiểu thuyết “Số đỏ” (Vũ Trọng Phụng). Khi hai người đã phải lòng nhau, Xuân định gợi ý để mối quan hệ đi xa hơn song Tuyết đã cự tuyệt. Cô vẫn gọi Xuân là *anh* song bác bỏ mạnh mẽ: *Thôi đi! Để đến hôm tân hôn, anh lại cắt tai lợn ấy à?*. Cấu trúc câu gồm câu rút gọn và câu đủ thành phần. Giọng điệu kiên quyết thể hiện qua cụm từ trước đó *cãi lại một cách rắn rỏi*.

68) *Xuân Tóc Đỏ đứng phăng lên, anh hùng mà nói dối :*

- *Đây không cần!*

Chị hàng mía lờm dài một cái, cong cớn :

- *Không cần thì cút vào trong ấy có được không ?* [58, tr.204]

Ở ví dụ này, do đã quen mặt, quen cái tính bông đùa không biết giận của Xuân tóc đỏ nên chị hàng mía đã bác bỏ thẳng thừng ý kiến của Xuân. Câu bác bỏ để trống từ xưng hô, từ ngữ bác bỏ mạnh mẽ, không vòng vo rào đón: *không, cút, có được không*. Cấu trúc câu bác bỏ là dạng câu rút gọn, giọng điệu *cong cớn*.

Quan hệ người yêu, bạn bè thân thiết là quan hệ rất phổ biến trong xã hội, có sự gần gũi về khoảng cách. Khi đã là người yêu hay bạn bè thân thì bên cạnh những vấn đề đồng tình, người ta cũng không ngại ngần bác bỏ ý kiến của nhau. Do vậy phần khảo sát ở mối quan hệ này cho thấy số lượng ví dụ khá nhiều. Qua ví dụ, ta

cũng có thể thấy rõ tác động của quan hệ này đến các yếu tố ngôn ngữ được sử dụng trong bác bỏ.

Về từ ngữ :

+ Từ xưng hô: Quan hệ người yêu (nhân tình) có các cách xưng hô: *anh/em (đa số); tôi/ mình; cậu/tớ...* Quan hệ bạn bè thân có nhiều trường hợp nói trống, nghĩa là không xuất hiện từ xưng hô, ngoài ra có các cặp xưng hô như: *tôi/chi; tôi/anh...*, trường hợp bạn thân hữu của gia đình và đã lớn tuổi thì xưng hô theo độ tuổi và mang tính chất con cháu trong nhà, như xưng *cháu*.

+ Từ bác bỏ: Qua khảo sát có thể thấy nhiều trường hợp dùng các từ phủ định: *không, chẳng, chẳng thà, thôi, thôi đi, chả, đừng...* Ngoài ra, trong một số trường hợp, do khoảng cách gần gũi thân tình có thể đến mức suồng sã, người ta có thể sử dụng một số từ ngữ nặng nề để bác bỏ: *cút, im cái mồm lại*.

Về cấu trúc câu: Trường hợp mỗi quan hệ mang tính gần gũi như thế này, các cấu trúc câu được dùng khi bác bỏ cũng rất phong phú, bao gồm:

- + Câu đầy đủ thành phần;
- + Câu rút gọn;
- + Câu đặc biệt;
- + Câu hỏi mang hàm ý bác bỏ.

Về ngữ điệu: Các nhân vật thực hiện hành động bác bỏ trong các ví dụ được khảo sát thể hiện ngữ điệu nói một cách gián tiếp qua một số yếu tố ngôn ngữ đi kèm: *cau mày hỏi, vội thanh minh, cong cớn, vội ngắt lời, tỏ vẻ sáng suốt, cười lạt đai lạt, cãi lại một cách rần rỏi...* Bên cạnh đó, ngữ điệu còn được thể hiện qua việc nhân vật kéo dài âm tiết cuối trong lời nói của mình để thể hiện giọng giễu nhại: *Mông á mãng, mông mà rrrít*.

3.1.2. Quan hệ khoảng cách

Ngoại trừ những trường hợp được thực hiện trong những diễn ngôn tranh luận học thuật công khai, ở đó mỗi quan hệ cá nhân giữa các vai giao tiếp hầu như không ảnh hưởng lớn đến việc lựa chọn câu chữ mà đơn thuần chỉ dựa vào các luận điểm để bác bỏ. Một cách khái quát, dù mỗi quan hệ giữa các vai giao tiếp có ngang bằng

hay không thì sự cân nhắc, rào đón, đôi lúc kiêu cách, thậm chí mơ hồ trong cách biểu đạt chính là đặc trưng của nhóm này.

Những người mới quen hay người xa lạ mới gặp nhau lần đầu là những người chưa có điều kiện thời gian để hiểu về nhau, do đó giữa họ chắc chắn là quan hệ khoảng cách. Ở những trường hợp này, người thực hiện hành động bác bỏ luôn luôn ghi nhớ thường trực về khoảng cách này, họ luôn có ý thức cẩn trọng, “giữ ý” vì việc bác bỏ ở đây, nếu không tinh tế khéo léo sẽ bị mọi người đánh giá là vô lễ, không kiêng nể tôn trọng người đối thoại. Nhất là trường hợp đó là những người mới quen, người xa lạ, chưa biết gì về con người, tính cách của nhau. Do đó, trong nhiều hoàn cảnh, người bác bỏ sử dụng chiến thuật im lặng như là một cách để người đối thoại ngầm hiểu sự bác bỏ. Còn nếu thực hiện hành động bác bỏ thì chiến lược “rào đón”, dùng từ xung hô theo hướng lịch sự hoặc nâng cao vị thế của người bị bác bỏ trước khi nêu ra mệnh đề bác bỏ là chiến lược thường gặp.

69) - *Phúc đức cho nhà chúng em, cháu nó bị nạn may mà nhờ có bác giúp...Hôm nay cháu nó đã khỏe, em gọi là có chút quà để sang hậu tạ cũng mong bác thông cảm cho...*

Sợ giấy nẩy lên như đĩa phải vôi:

- *Thưa bà với chị, bà với chị làm thế này thì ra quá là đi thuê, cháu đâu dám nhận ạ...* [64, tr.98]

Trong trường hợp này, nhân vật Sợ đã giúp đỡ một cháu bé bị nạn, sau đó người thân của cháu đã đến nhà để cảm ơn và hậu tạ anh. Song vì là người còn trẻ tuổi và cũng là lần đầu tiên gặp gỡ nên Sợ không dám nhận quà, anh xung hô là *cháu/ bà với chị* để thể hiện sự tôn trọng, đi kèm đó là từ thưa gửi, từ *ạ* ở cuối câu. Từ ngữ bác bỏ cũng rất lịch sự: *cháu đâu dám nhận ạ*. Câu bác bỏ ở đây là câu ghép với đầy đủ thành phần. Giọng điệu kiên quyết, dứt khoát thể hiện qua dấu hiệu ngôn ngữ *giấy nẩy lên như đĩa phải vôi*.

Nhiều trường hợp, hai vai giao tiếp cũng bị ràng buộc bởi yếu tố khoảng cách, song khi cảm thấy bị xúc phạm trong lúc đối thoại, người bác bỏ có thể tạm

thời bỏ qua yếu tố lịch sự do khoảng cách mà thể hiện một cách rõ ràng sự bác bỏ của mình.

70) *Đức Trung quắc mắt nhìn hẳn về khinh bỉ, anh đã đoán được ý đồ của gã lái xe.*

- *Tiền để làm gì? – Anh giả tảng.*

Gã lái xe tiếp tục :

- *Ông ấy bảo mang tiền đến để bồi thường danh dự và tổn thất cho anh và ông ấy hứa nếu anh không đi tố cáo ông ấy thì ông ấy sẽ tiếp tục chu cấp cho anh.*

Đức Trung đứng lên chỉ vào mặt gã :

- *Cầm tiền rút về. Chúng mày tưởng dùng tiền mà mua được danh dự của tao à? Những thằng lính chúng tao đã hy sinh xương máu của mình để cho lũ chúng mày sống xa đọa, cướp vợ người khác, để bây giờ còn giờ giọng “bồi thường danh dự”. Gớm sao mà chúng mày sòng phẳng thế?* [49, tr.143]

Trong ví dụ này, gã lái xe thừa lệnh ông giám đốc mang tiền đến gặp nhân vật Đức Trung để *bồi thường danh dự và tổn thất cho anh*, tức là nhằm dùng tiền để “bịt miệng” và mua chuộc anh trước những việc xấu xa mà hắn đã làm. Mặc dù đây là lần đầu anh gặp gã lái xe, đáng ra phải giữ lịch sự tối thiểu nhưng vì đã đoán được ý đồ đen tối của bọn chúng nên nhân vật cảm thấy *khinh bỉ* và lời bác bỏ vì vậy cũng rất gay gắt. Anh xưng hô là *chúng tao/ lũ chúng mày*. Từ bác bỏ cũng rất thẳng thừng *Cầm tiền rút về, Chúng mày tưởng dùng tiền mà mua được danh dự của tao à, Gớm sao mà chúng mày sòng phẳng thế*. Cấu trúc câu bao gồm câu rút gọn, câu đủ thành phần và câu hỏi.

Quan hệ khoảng cách còn được thể hiện trong mối quan hệ của những đối tượng như bạn bè, hàng xóm, đồng nghiệp, những người có quan hệ làm ăn..., tức là những người đã quen biết nhau từ trước song mối quan hệ ấy không thể tiến triển thành thân hữu mà luôn có khoảng cách nhất định. Chính vì có khoảng cách ấy nên trong giao tiếp nói chung và khi thực hiện hành động bác bỏ nói riêng, họ thường không thể tự nhiên, suồng sã mà luôn luôn có ý thức giữ phép lịch sự.

Trong cuộc sống, những khi gặp phải những vấn đề mà hai bên không thống nhất được với nhau, những người có quan hệ khoảng cách không ngại ngần bác bỏ ý kiến mà họ cho là chưa đúng. Tuy vậy, vì đây không phải mối quan hệ suồng sã nên họ vẫn giữ khoảng cách và lịch sự bằng cách sử dụng lối nói tế nhị, hợp tình hợp lý để bác bỏ.

71) - *Đừng buồn nữa bác. Chuyện chỉ có mấy người biết, cháu xin bác đừng làm cho chuyện vỡ lở. Bác! Cháu xin bác. Danh dự, uy tín của bác đã tạo lập mấy chục năm, lẽ nào chỉ vì chuyện này mà bị hoen ố. Cháu không thể nhìn cảnh bác phải chứng kiến Duy Phương ra tòa được. Bác! Cháu xin bác.*

Ông Duy Thái không bị những giọt nước mắt của Thúy Miên làm lung lay, suy chuyển ý chí :

- *Không được đâu cháu ạ. Nếu chúng ta cho qua thì hai đồng chí bộ đội đã cứu cháu bữa nọ sẽ nghĩ sao về chúng ta?* [49, tr.200]

Ở đoạn đối thoại trên, nhân vật Thúy Miên (người bị con trai ông Duy Thái là Duy Phương rắp tâm hãm hại) muốn ông Duy Thái (vốn là lãnh đạo cấp cao) giữ kín sự việc *đừng làm cho chuyện vỡ lở* bởi cô lo danh dự, uy tín của ông bấy lâu bị ảnh hưởng. Song ông Duy Thái, chỉ nhìn theo góc độ đạo lý (kể có tội phải đền tội, dù đó là con trai mình) vừa nhẹ nhàng vừa kiên quyết, đã bác bỏ ý kiến của Thúy Miên, bởi ông cho rằng *Nếu chúng ta cho qua thì hai đồng chí bộ đội đã cứu cháu bữa nọ sẽ nghĩ sao về chúng ta?*

Vì được thiết lập trên quan hệ xã giao có tính chất thăm dò cho nên người bác bỏ có phần dè dặt khi thực hiện hành động này. Do vậy, một biểu đạt bác bỏ có đầu tư về mặt chiến lược, cũng có thể đánh giá là lịch sự.

72) - *Vậy mời anh lên xơi cơm thôi.*

- *Thôi, xin cảm ơn chị, chị cho tôi về.*

- *Ồ, thế bữa cơm của tôi ế chẳng?* [51, tr.149]

Trường hợp này là cuộc nói chuyện của một người vợ với người bạn của chồng. Tuy người bạn rất tốt với cả hai vợ chồng cô song do đặc điểm văn hóa của Việt Nam hồi đầu thế kỷ XX, giữa hai người vẫn có khoảng cách khá lớn, không thể

tự nhiên, thân mật được. Khi người bạn xin phép ra về, người vợ đã bác bỏ ý định đó. Xung hô ở đây mang yếu tố khoảng cách rất rõ *tôi/ anh*. Nội dung bác bỏ không thể hiện rõ qua từ ngữ mà là qua nội dung câu nói: anh mà về thì cơm tôi nấu sẽ bị ế. Tuy vậy, do quan hệ khoảng cách nên lời bác bỏ lại có tính chất câu hỏi, nó thiên về sự mời mọc (mà đã mời thì người ta có quyền từ chối) hơn là sự bác bỏ ý kiến người khác và bắt buộc người ta nghe theo mình.

Có thể thấy, do khoảng cách khá xa về mặt tình cảm nên đa số bác bỏ trong trường hợp này không thể mang tính thân mật, suồng sã mà người bác bỏ luôn có ý thức “lựa lời mà nói cho vừa lòng nhau”, để tránh tối đa nhất việc làm phương hại đến thể diện của người bị bác bỏ.

Trong một số trường hợp, tuy được thiết lập dựa trên quan hệ khoảng cách song khi người bác bỏ đang ở trong tâm trạng bất ổn (đau đớn, giận dữ) thì lời bác bỏ ở đây lại có phần tự nhiên, ít kiểu cách. Thậm chí nếu xảy ra xung đột, mức độ bất đồng, mâu thuẫn lên cao, các phía giao tiếp cũng không nghĩ nhiều đến việc phải giữ khoảng cách hay sự khách sáo mà có thể bác bỏ thẳng thừng. Trong trường hợp này, ngữ điệu gay gắt hay không rất quan trọng, để xác định và phân biệt với quan hệ gần gũi.

73) - Ông Khúng ạ, - mẹ Hái ngồi xuống bên cạnh lên tiếng an ủi lão, - cháu Dũng dù sao cũng đã mất. Tôi biết là cái việc này nó nhọc lòng lắm. Ông chỉ mới có một lần đi qua cái cầu này chứ tôi và ông Kẹp đã đi qua đến ba lần. Tôi đã mất đến những ba đứa con...

Nghe mẹ hàng xóm nói đến đấy, lập tức lão nhóm dậy, hai con mắt vằn đỏ ghé sát tận mặt mẹ Hái mếu máo quát tướng :

- Ba đứa con của mẹ cũng không bằng một đứa của tui. Hừm, nói vậy mà cũng đòi nói... [56, tr.141]

Trong ví dụ trên, nhân vật lão Khúng vừa nhận được tin con trai lão hy sinh ở chiến trường, nỗi đau mất mát quá lớn khiến lão trở nên cục cằn, thô lỗ. Mặc dù mẹ Hái chỉ là người hàng xóm (mà lão thì trước nay cũng không thân thiết gì với họ) nhưng trong tâm trạng quá đau đớn, lão đã thẳng thừng bác bỏ lời an ủi của mẹ

Hái mà không hề nghĩ đến việc phải lịch sự, khách khí với bà hàng xóm. Ông xưng hô *tui/ mụ*, từ ngữ bác bỏ cũng rất mạnh mẽ: *Ba đứa con của mụ cũng không bằng một đứa của tui; nói vậy mà cũng đòi nói*. Cấu trúc câu bác bỏ gồm câu đủ thành phần và câu rút gọn. Giọng điệu nặng nề đau đớn, thể hiện qua dấu hiệu ngôn ngữ đứng trước phát ngôn: *mếu máo quát tướng*.

74) Bà vợ Văn Minh đỡ lời:

- *Vâng, ấy có nhiều bà, nhiều cô hỏi thăm quan anh luôn.*
- *Hỏi thăm làm gì? Tôi thì danh giá quá gì! Hạ lưu! Ma cà bông! Nhật ban quần, không đứng đắn, chỉ đáng nhỏ vào mặt!* [58, tr.324]

Ở ví dụ này, khi nhân vật vợ Văn Minh nói *có nhiều bà, nhiều cô hỏi thăm quan anh luôn*, nhân vật Xuân tóc đỏ do đang bức tức vì bị người nhà này nói xấu nên đã bác bỏ thẳng. Từ xưng hô là từ *tôi* mang nghĩa trung hòa song từ bác bỏ lại gay gắt: *Hỏi thăm làm gì? Tôi thì danh giá quá gì*. Cấu trúc câu đa số là câu rút gọn *Hỏi thăm làm gì?* Và một loạt câu đặc biệt: *Hạ lưu! Ma cà bông! Nhật ban quần, không đứng đắn, chỉ đáng nhỏ vào mặt!*

Như vậy sau khi khảo sát một số ví dụ về hành động bác bỏ trong quan hệ khoảng cách có thể thấy được sự tác động của quan hệ khoảng cách đối với các yếu tố ngôn ngữ được sử dụng để bác bỏ, cụ thể như sau:

Về từ ngữ:

- + Từ xưng hô: Kết quả khảo sát cho thấy các nhân vật trong mỗi quan hệ này thường xưng hô: *anh/em, tôi/ bạn, tôi/ ngài, tôi/ cậu, người ta/ mình, ông/ tôi, bà, chị/ cháu...* Một số trường hợp để trống lời xưng hô, chỉ có phần bác bỏ.
- + Từ bác bỏ: Để bác bỏ trong quan hệ này, các nhân vật cũng dùng nhiều các từ phủ định: *không, chả, đâu nào, chứ nào, đừng, đâu, đâu dám...* Và để giảm nhẹ sự căng thẳng trong bác bỏ, ở quan hệ này xuất hiện những từ đưa đẩy, người bác bỏ tự hạ mình xuống và nâng người đối thoại lên bằng những từ, cụm từ như: *chết nỗi, bầm, a, chỉ vậy, rõ thôi chữa, mà phải tội, bản cùng là...*

Về cấu trúc câu: Đa số các ví dụ được khảo sát, người bác bỏ sử dụng các câu đầy đủ thành phần, bên cạnh đó, một số ít trường hợp có sử dụng câu rút gọn và câu đặc biệt.

Về ngữ điệu: Một số yếu tố ngôn ngữ đứng trước lời thoại của nhân vật có thể cho ta suy đoán về ngữ điệu bác bỏ của họ: *cong môi lên, nguẩy một cái, cau mặt cự lại, méo máo quát tương, giãy nảy lên như đĩa phải vôi...*

3.2. Quan hệ quyền lực chi phối các yếu tố ngôn ngữ trong hành động bác bỏ

Quan hệ quyền lực còn được gọi là quan hệ dọc hay quan hệ vị thế. Đây là quan hệ tôn ti xã hội, tạo nên các vị trí trên dưới xếp thành tầng bậc cao thấp trên một trục dọc. Đặc trưng của quan hệ này chính là yếu tố quyền lực. “Từ điển tiếng Việt” (2003) cho rằng: “quyền lực là quyền định đoạt mọi công việc quan trọng về mặt chính trị và sức mạnh để bảo đảm việc thực hiện quyền ấy”. [32, tr.815]. Quan niệm về quyền lực như thế này chỉ thích hợp đối với bộ máy công quyền.

Trong quá trình giao tiếp, quyền lực thể hiện ở khả năng kiểm chế được hành động, lời nói, việc làm của người khác trong một bối cảnh giao tiếp cụ thể. Trong xã hội, quyền lực của mỗi cá nhân chỉ có giới hạn trong một khuôn khổ nhất định mà xã hội định ước hoặc quy định của bộ máy quản lý cho phép. Quan hệ quyền lực trong xã hội hình thành nên quan hệ vị thế trong một bối cảnh giao tiếp cụ thể. Ví dụ một người phụ nữ khi ở cơ quan là Giám đốc, là người có vị trí và quyền lực cao nhất trong cơ quan, song khi về nhà, người phụ nữ ấy không thể mang quyền lực của Giám đốc ở cơ quan để chỉ đạo, sai khiến những thành viên trong gia đình. Khi trở về nhà, người phụ nữ ấy lại trở về với vị thế là người con, người vợ, người mẹ trong gia đình.

Quan hệ quyền lực có khả năng chi phối trực tiếp đến việc kiểm chế hành vi của người dưới quyền, như câu tục ngữ “Miệng nhà quan có gang, có thép”. Nhờ quyền lực của mình, người ở vị trí cao có thể điều khiển thái độ, hành vi của người dưới quyền, khiến cho những người dưới quyền dù trong lòng có thể rất bức tức, khó chịu song không dám bộc lộ thái độ đó ra với người trên quyền.

Quyền lực xã hội chính là những giá trị liên quan đến vai trò nghề nghiệp, đặc trưng giới tính, tuổi tác, cương vị, chức vụ xã hội của một người. Quyền lực xã hội là yếu tố để vai giao tiếp ý thức được điều mình cần nói và cách thức biểu hiện ý nghĩa lời nói. Trong giao tiếp thông thường, ngay cả khi đối thoại về một vấn đề không mang tính mâu thuẫn, xung đột, thì việc sử dụng “chệch chuẩn” các vai giao tiếp cũng có thể bị coi là một hành động phản đối. Tùy văn hóa của từng quốc gia mà mỗi nước có sự coi trọng những phương diện vị thế khác nhau: coi trọng phương diện đẳng cấp, coi trọng vấn đề tuổi tác, coi trọng chức quyền trong xã hội...

Trong những cuộc giao tiếp giữa những người chưa quen biết nhau, chỉ sau khi hiểu biết các yếu tố như địa vị xã hội, tuổi tác, hiểu biết... của nhân vật giao tiếp thì quan hệ quyền lực mới hình thành và quan hệ đó sẽ bất biến và duy trì trong suốt cuộc thoại.

Dấu hiệu thể hiện quan hệ vị thế khá phong phú: bao gồm dấu hiệu bằng lời và cả cử chỉ, điệu bộ. Những dấu hiệu bằng lời có thể kể đến: các từ xưng hô, hệ thống đại từ, những nghi thức xưng hô.

Về cách tổ chức các lượt lời (phương diện số lượng và chất lượng), có thể thấy người ở vị thế cao thường nói nhiều lần và nói dài hơn những người ở vị thế thấp hơn, họ cũng hay xen lời, ngắt lời, cướp lời người khác khi hội thoại. Cách tổ chức cuộc thoại với việc xác định người mở thoại, người hỏi đáp, người kết thúc cuộc thoại đôi khi cũng chứng tỏ vị thế giữa các vai giao tiếp.

3.2.1. Người bác bỏ trên quyền

Khi người bác bỏ trên quyền có nghĩa là hai phía có sự khác biệt về mặt quyền lực, trong ứng xử thể hiện rất rõ sự bất bình đẳng về quyền lực. Ở đây khoảng cách giữa người có vị thế cao và người có vị thế thấp luôn luôn tồn tại và nó được hai phía giao tiếp nhận thức, ghi nhớ, chính vì thế nó có ảnh hưởng rõ rệt trong suốt cuộc thoại.

Trường hợp này giữa người bị bác bỏ và người bác bỏ có sự khác biệt về quyền lực, tuy vậy, dựa vào vị thế giao tiếp và phép lịch sự, người bác bỏ có thể

điều chỉnh khoảng cách này theo hướng tích cực. Trong nhiều hoàn cảnh, người bác bỏ thường sử dụng chiến lược thân hữu như dùng danh từ thân tộc, các hình thức nâng cao vị thế của người bị bác bỏ hay một cách nói nào đó mà cái đích là giúp người bị bác bỏ hiểu ra cái sai của mình.

75) - *Tôi thấy những người có tài thế mà đi làm giặc thì đáng buồn lắm. Dạ bẩm, giả thử tôi là đao phủ, phải chém những người như vậy, tôi nghĩ mà thấy tiêng tiếc!*

- *Chuyện triều đình quốc gia, chúng ta biết gì mà bàn bạc cho thêm lời. Nhỡ ra lại vạ miệng thì khôn. Thôi, thầy lui về mà trông nom việc dưới trại giam...*

[66, tr.100]

Ở ví dụ này, khi thấy người thơ lại bày tỏ những suy nghĩ của mình, nhân vật quản ngục vì chưa chắc chắn hiểu rõ về con người thơ lại và do vốn tính cẩn trọng nên đã bác bỏ, gạt đi. Từ xưng hô vẫn là *thầy* một cách nhẹ nhàng, từ bác bỏ rõ ràng nhưng dứt khoát: *chúng ta biết gì mà bàn bạc cho thêm lời; Nhỡ ra lại vạ miệng thì khôn*. Cấu trúc câu gồm câu đầy đủ thành phần, câu rút gọn, câu cầu khiến.

Còn theo chiều hướng ngược lại, người bác bỏ có thể dựa vào sự chênh lệch cao về vị thế để bác bỏ thẳng thừng, quyết liệt, và vì độ vênh của khoảng cách, nên có thể lời bác bỏ trở nên gay gắt, khó nghe.

76) *Người thợ lại cãi :*

- *Thưa ông lúc nãy ông bảo cái thợ là chữ U.*

- *Im đi, đồ ngu! Cái thợ lộn xuôi thì mới là chữ U, còn cái thợ chống ngược thì chính là chữ A. Thợ thuyên gì mà không hiểu một tí mỹ thuật gì cả!...[58, tr.230]*

Đây là cuộc nói chuyện giữa ông thợ may (có thể coi như ông chủ) và người thợ lắp biển của cửa tiệm. Ông thợ may đã thẳng thừng bác bỏ ý kiến của anh thợ làm công bằng những từ ngữ gay gắt, thậm chí xúc phạm: *Im đi, đồ ngu; Thợ thuyên gì mà không hiểu một tí mỹ thuật gì cả*. Cấu trúc câu bác bỏ ở đây chủ yếu là câu cầu khiến mang tính trấn áp, mệnh lệnh và câu cảm thán.

77) - *Anh đừng hù dọa tôi – Thúy Miên lên tiếng – lãnh đạo gì loại anh, toàn tư túi đục khoét, chơi bời dĩ điểm!*

- *Câm ngay – Trần Đắc rút lên – Tổ cha mày, mày có bắt được tao ăn cắp, rút tiền của Nhà nước không ?* [49, tr.219]

Ở đây, nhân vật Trần Đắc vì bị nhân vật Thúy Miên bóc mẽ một cách thẳng thắn, động chạm đến tư cách lãnh đạo của mình nên đã không kìm nổi cơn tức giận và bác bỏ lời cô một cách quyết liệt. Hắn đã xưng hô *mày/ tao* với cô gái, từ ngữ bác bỏ cực kỳ gay gắt: *Câm ngay, Tổ cha mày*. Câu bác bỏ gồm câu rút gọn, câu hỏi. Ngữ điệu bùng bùng giận dữ thể hiện qua từ *rút lên*.

78) Ông cụ già đứng lên rồi kêu:

- *Bẩm quan lớn đèn giời soi xét.*

- *Im! Câm cái mồm nghe tòa hỏi đã!* [59, tr.84]

Trong ví dụ 88, khi ông cụ già kêu xin với ông quan *Bẩm quan lớn đèn giời soi xét*, ông quan đã bác bỏ gay gắt và thẳng thừng lời thỉnh cầu của ông cụ già. Do ở vị trí quyền lực cao đang bác bỏ người dân thường nên lời bác bỏ của quan khuyết từ xưng hô, từ bác bỏ rất thô lỗ: *Im; Câm cái mồm*. Cấu trúc câu bao gồm câu đặc biệt *Im!* và câu rút gọn *Câm cái mồm nghe tòa hỏi đã*.

Cũng có nhiều trường hợp, người thực hiện hành động bác bỏ ý thức rất rõ về tính chất của mối quan hệ, nhận thức rất rõ khoảng cách về quyền lực nhưng trong ứng xử, họ luôn có ý thức hướng đến lịch sự. Ngôn ngữ của lời bác bỏ cũng bị ảnh hưởng bởi đặc điểm này.

79) - *Làm gì học liền vậy! Ngồi chơi thêm mười phút nữa đi! – Thu Thảo nài nỉ.*

- *Không “ngồi chơi” gì hết! Không nói cái vụ “khang khác” kia thì lấy bài ra học!* [44, tr.171]

Đây là cuộc đối thoại giữa cô bé học sinh và anh chàng gia sư, tất nhiên xét về quyền lực, anh gia sư sẽ có quyền hơn so với cô học sinh, song sự chênh lệch ở đây là thấp. Chính vì vậy khi cô bé nài nỉ *Ngồi chơi thêm mười phút nữa*, anh gia sư đã bác bỏ thẳng thừng *Không “ngồi chơi” gì hết*. Sau đó nhấn mạnh thêm yếu tố điều kiện trước khi nhắc lại lời bác bỏ *Không nói cái vụ “khang khác” kia thì lấy bài ra học*. Lời nói thứ hai này cho thấy sự bác bỏ ở đây là không hoàn toàn dứt

khoát mà có vẻ như muốn gây áp lực để cô bé nói ra *cái vụ “khang khác” kia*. Ở đây có sử dụng từ bác bỏ trực tiếp *không* và cấu trúc câu điều kiện – kết quả.

Qua các ví dụ đã được khảo sát có thể thấy, ở những thời điểm lịch sử hay những chế độ xã hội khác nhau thì cách thức bác bỏ của những người có vị thế cao cũng có sự khác biệt rất rõ ràng. Ở thời kỳ thực dân nửa phong kiến đầu thế kỉ XX, người chủ khi bác bỏ người làm công hoặc kẻ bề trên, bọn thượng lưu quý tộc bác bỏ người ở vị thế thấp, hay quan lại bác bỏ người dân thì giọng điệu bề trên rất rõ, lời bác bỏ gay gắt, thậm chí có tính thóa mạ, xúc phạm. Thời kỳ sau cách mạng, người có vị thế cao bác bỏ cũng rất rõ ràng, dứt khoát song mang tính lịch sự và tôn trọng người đối thoại hơn, thậm chí vừa bác bỏ vừa giải thích để người nghe hiểu, để họ tâm phục khẩu phục.

Về từ ngữ:

+ Từ xưng hô: Trong xã hội thực dân nửa phong kiến, xưng hô giữa người vị thế cao với người vị thế thấp rất rõ ràng, bản thân lời xưng hô khi được nói ra đã thể hiện vị thế. Cho nên khi người bác bỏ có vị thế cao, ta thấy có các cách xưng hô sau: *mày/tao; anh/tôi; tôi/thầy...*, bên cạnh đó, những người vị thế cao được người khác gọi một cách kính cẩn là *bà lớn/ ông lớn/ quan lớn*. Ngược lại, người vị thế cao có lúc gọi người vị thế thấp là *đồ ngu, đàn bà biết gì...* Ở thời đại cách mạng, dù là người có vị thế cao (thủ trưởng, chủ tịch, quản giáo, già làng...) thì khi bác bỏ, trong đa số trường hợp, họ xưng hô chủ yếu là *anh/tôi*, ngoài ra còn có cách xưng *mày/ta; chú/cháu; chị/tôi; tôi/cậu; bố/con...*

+ Từ bác bỏ: Trong xã hội cũ, khi những người dân thấp cổ bé họng bị khinh thường, chà đạp, bóc lột thì lời bác bỏ của người có vị thế cao với họ rất gay gắt, nặng nề: *im, im đi, câm cái mồm, lạt quyền, cái nổi gì...* Ngoài ra họ thường dùng các từ phủ định *đừng, không*. Ở thời kỳ mới, khi người dân được tôn trọng thì người bác bỏ ở vị thế cao thường sử dụng các từ bác bỏ: *không được phép, không được đâu, không, chưa, làm gì có, đừng, thôi, đừng tưởng, không phải...* Các từ này vừa nhằm mục đích bác bỏ ý kiến của người đối thoại vừa giúp không khí cuộc thoại không căng thẳng.

Về cấu trúc câu: Vì là người vị thế cao bác bỏ người vị thế thấp nên các cấu trúc câu hay gặp gồm:

- + Câu đặc biệt;
- + Câu rút gọn;
- + Câu đầy đủ thành phần.

Về ngữ điệu: Căn cứ vào các dấu hiệu ngôn ngữ xuất hiện, có thể thấy khá rõ giọng điệu bác bỏ: *dài giọng, gắt, cắt ngay, kêu...* Bên cạnh đó, cũng có những dấu hiệu ngôn ngữ về cử chỉ, động tác mà qua đó ta có thể suy đoán ra giọng điệu của nhân vật: *trợn mắt, so vai, trở mặt, cau mày, xua tay...*

3.2.2. Người bác bỏ bình quyền

Bình quyền nghĩa là hai bên có quyền lực ngang bằng với nhau, không bên nào chi phối hay có khả năng kiềm chế, điều khiển hành vi của bên nào. Quan hệ này được xác định là trong một hoàn cảnh nhất định, hai phía giao tiếp ngang hàng, bình đẳng với nhau về quyền mà không cần phải xét đến các yếu tố về nghề nghiệp, chức vụ, lứa tuổi, giới tính... Ví dụ các bệnh nhân nằm cùng phòng bệnh; các học sinh, sinh viên trong một lớp; hành khách trên một chuyến xe; những người xếp hàng chờ mua hàng hay thanh toán; những người khách đang ngồi trong một quán ăn hay quán nước...

Trường hợp bác bỏ giữa những người có vị thế ngang bằng rất phổ biến trong xã hội. Có thể trong công việc hay trong cuộc sống, khi người ta có những bất đồng về quan điểm, đánh giá, cách nhìn nhận... thì họ không ngại ngần bác bỏ nhau, không cần phải né tránh, rào đón... bởi họ ngang bằng về vị thế. Có thể thấy quan hệ bình quyền ảnh hưởng rõ đến các yếu tố ngôn ngữ trong bác bỏ ở trường hợp này.

80) - *Thưa ông, nếu ông tặng tiền quảng cáo thì quá lắm.*

- *Thưa bà, ấy là bà nhầm. Báo của tôi mỗi ngày mỗi tăng độc giả, cái danh giá của chúng tôi mỗi ngày bị bọn bảo thủ làm tiêu đi mất một tí, thế là chỉ lợi cho bà. Vả lại số người theo mới cứ tăng...*

- *Thưa ông, đó là sự tự nhiên, mà có lợi thì lợi cho các ông chứ cho riêng gì tôi mà ông lại...*

- *Không! Lợi nhất cho bà và những ai cùng nghề với bà!* [58, tr.237]

Đây là cuộc nói chuyện giữa bà chủ hiệu may và ông nhà báo. Vì một bên là người thuê đăng quảng cáo, một bên là nhà báo nên có thể coi hai người này có vị thế ngang bằng nhau và vì sự tranh cãi có liên quan đến vấn đề quyền lợi nên việc họ không đồng tình với ý kiến của đối phương và bác bỏ nhau diễn ra rất tự nhiên, không rào đón vòng vo. Trong lời bác bỏ nhau của cả hai phía, họ xưng hô với nhau là *ông/ tôi; bà/ tôi*, do sự xa cách về tình cảm nên trong lời nói còn có từ *Thưa*. Lời bác bỏ không rào đón song cũng không thô thiển mà ở mức độ trung hòa, rõ ràng: *nếu ông tăng tiền quảng cáo thì quá lắm; bà nhầm; thế là chỉ lợi cho bà; mà có lợi thì lợi cho các ông chứ cho riêng gì tôi*. Cấu trúc câu trong trường hợp này đa số là câu đầy đủ thành phần với nhiều mệnh đề nhỏ và là câu khẳng định.

81) *Văn Minh kêu lên:*

- *Không lôi thôi! Biên phạt thế là trái luật, không có luật nào phạt thế!*

Thầy Min Toa xoa tay mà rằng :

- *Chúng tôi là cảnh binh thì cốt phạt chứ không cốt đúng luật hay sai luật! Người dân thường mới sợ, chứ người nhà nước thì không sợ trái luật! Nếu ngài bảo tôi trái luật, thế là ngăn trở người Nhà nước trong khi làm phận sự!* [58, tr.342]

Ví dụ này là cuộc tranh cãi giữa nhân vật Văn Minh và hai viên cảnh sát Min Đơ, Min Toa về việc phạt tiền do vi phạm. Ở đây, Văn Minh đại diện cho *dân* song lại là con nhà giàu có thượng lưu, hai viên cảnh sát là đại diện cho *chính quyền* song lại chỉ là hai nhân viên nhỏ, cho nên về vị thế có thể coi là ngang bằng nhau. Ở đây, nhân vật cảnh sát Min Toa đã bác bỏ ý kiến của Văn Minh khi anh ta cho rằng *phạt thế là trái luật, không có luật nào phạt thế*. Xưng hô của Min Toa vẫn đúng nghĩa người nhà nước: *chúng tôi/ ngài* song lời bác bỏ cũng rất rõ ràng, dứt khoát *Chúng tôi là cảnh binh thì cốt phạt chứ không cốt đúng luật hay sai luật; người nhà nước thì không sợ trái luật; Nếu ngài bảo tôi trái luật, thế là ngăn trở người Nhà nước trong khi làm phận sự*. Về mặt cấu trúc, các câu bác bỏ đều là câu đầy đủ thành phần mang tính khẳng định.

82) - *Hai vị Hồ hầu và tân Đô úy! Sao lại ngồi đây và ăn vận thế này?*

- *Chả lẽ chúng ta không có quyền ngồi đây và ăn vận thế này sao?* – Ngũ Lão *vặc lại*. [62, tr.197]

Trong trường hợp này, nhân vật Ngũ Lão đã bác bỏ lời hỏi của một người khác là *Sao lại ngồi đây và ăn vận thế này*. Nhân vật tự xưng là *chúng ta* để thể hiện vị thế ngang bằng, không cần cung kính, không cần sợ hãi bởi nơi gặp nhau là quán rượu chứ không phải giữa triều đình. Lời bác bỏ nhẹ nhàng nhưng đầy sức mạnh, có hình thức là câu hỏi tu từ: *Chả lẽ chúng ta không có quyền ngồi đây và ăn vận thế này sao?*. Qua từ *vặc lại*, có thể suy đoán giọng điệu nhân vật có phần bức bối, nói không gay gắt nhưng toát lên sức mạnh.

83) - *Gần đến nơi rồi. Chị hãy ngồi tạm đây nhé, để tôi hỏi thăm xem anh ấy có nhà không đã.*

Liên nóng ruột, đáp:

- *Thì cứ cùng đến có hơn không.* [51, tr.210]

Ở ví dụ này, khi người bạn chồng đưa ra đề nghị *Chị hãy ngồi tạm đây nhé, để tôi hỏi thăm xem anh ấy có nhà không đã*, nhân vật Liên do nóng lòng muốn biết tin tức của chồng nên đã bác bỏ đề nghị ấy bằng cách đưa ra ý kiến *cùng đến có hơn không*. Lời bác bỏ khuyết từ xưng hô, từ ngữ dùng để bác bỏ mang tính chất trung hòa, tạo sự lựa chọn (*cùng đến thì có hơn không*). Cấu trúc câu rút gọn khuyết chủ ngữ, giọng điệu nôn nóng thể hiện qua dấu hiệu ngôn ngữ đứng trước phát ngôn *nóng ruột, đáp*.

Như vậy, sau khi khảo sát một số ví dụ về trường hợp người bác bỏ bình quyền có thể rút ra một số nhận xét như sau:

Về từ ngữ:

+ Từ xưng hô: Trong quan hệ ngang bằng về vị thế, từ xưng hô khi bác bỏ vô cùng phong phú, qua khảo sát có thể thấy có các cặp từ xưng hô phổ biến: *chú/ tôi; bà/ chúng tôi; chị/ tôi; bà/ tôi; ông/ tôi; chúng tôi/ các ngài; anh/ tôi; mày/ tao; tôi/ ngài...*

+ Từ bác bỏ: Trong quan hệ này, từ phủ định được sử dụng nhiều nhất là từ không, ngoài ra có dùng thêm một số từ như: *chưa, mà, có...đâu, đừng...*

Về cấu trúc câu: Khi người bác bỏ có vị thế ngang bằng với người bị bác bỏ, người ta thường sử dụng các kiểu câu:

- + Câu khẳng định;
- + Câu rút gọn;
- + Câu đủ thành phần.

Về ngữ điệu: Có thể thấy được ngữ điệu bác bỏ của các nhân vật qua các dấu hiệu ngôn ngữ: buồn rầu bảo, vặc lại, kêu lên, giọng quả quyết... Ngoài ra, một số yếu tố ngôn ngữ miêu tả cử chỉ cũng liên quan đến ngữ điệu bác bỏ của nhân vật, như: *cát tiếng cười, cười xã giao mà rằng, xoa tay mà rằng, so vai mà rằng, nóng ruột đáp...*

3.2.3. Người bác bỏ dưới quyền

Là người có vị thế giao tiếp thấp hơn, người bác bỏ thường rất đần đo, cân nhắc và cẩn trọng khi thực hiện hành động bác bỏ. Bởi đây là hành động có sự đe dọa cao về thể diện, cho nên nếu không khéo léo, người bị bác bỏ (vốn có vị thế cao hơn) dễ bị xúc phạm, và người bác bỏ sẽ bị đánh giá là hỗn láo, xác xược (nếu xúc phạm nhiều) hoặc vô lễ (nếu xúc phạm ít).

Trong giao tiếp, đa số người bác bỏ dùng chiến lược *mềm hóa*, rào trước đón sau. Những trường hợp không tuân theo nguyên tắc này thường dẫn đến xung đột, thường là xung đột ngôn ngữ hay tệ hơn là kéo theo xung đột hành động.

Trong môi trường văn hóa Việt Nam vốn tôn trọng tôn ti, lễ nghĩa, trong trường hợp có sự khác biệt về vị thế giao tiếp, cụ thể là người bác bỏ thuộc thế yếu, thường bị tác động rất lớn từ chuẩn mực đạo đức xã hội.

84) Ông Ám hai vui chuyện, hỏi bồ già :

- *Này bồ già, tôi tưởng uống rượu nhắm với đá cuội tằm kẹo mạch nha thì có thú vị gì. Chỉ thêm xót ruột.*

- *Chết, cậu đừng nói thế, cụ nghe thấy cụ mắng chết. Cậu không nên nói tới chữ xót ruột. Chính cụ nhà có giảng cho tôi nghe rằng những cụ sành uống rượu trước khi vào bàn rượu không ăn uống gì cả. Các cụ thường uống vào lúc thanh tâm và trong lúc vui chén tịnh không dùng những đồ nhắm mặn như thịt cá dẫu.*

Mấy vò rượu này, là rượu tằm đậy. Cụ nhà ta quý nó hơn vàng. Khi rót nhỏ ra ngoài một vài giọt, lúc khách về, cụ mắng đến phát thẹn lên. Cậu đây nút lại không có rượu bay! [66, tr.95]

Ở đây, dù kém tuổi song xét về quyền lực, cậu Âm hai vẫn là chủ nhân của bố già, do vậy, khi bác bỏ ý kiến của cậu, người bố cũng vẫn tỏ thái độ tôn kính, đúng mực. Người bố già xưng hô là *cậu/ tôi*, từ bác bỏ cũng rất nhún nhường *Chết, cậu đừng nói thế; Cậu không nên nói tới chữ xót ruột* sau đó bố già còn kiên trì giải thích cho cậu chủ trẻ hiểu ra vấn đề. Các câu trong lời người bố nói đều là câu đơn và câu ghép đủ thành phần để thể hiện sự rõ ràng, tôn trọng người nghe trong giao tiếp.

85) - *Thấy những gì! Nói ngay!*

- *Bẩm chúng con đã khai với ông huyện cũ.*

- *Khai lần nữa!*

- *Bẩm chúng con cũng quên rồi, vì đã lâu rồi. Lạy quan lớn đèn giời soi xét.*

[59, tr84-85]

Trong ví dụ này, nhân vật quan huyện yêu cầu mấy người nông dân đã chứng kiến việc liên quan đến vụ án phải khai lại. Ông ta yêu cầu *Thấy những gì! Nói ngay; Khai lần nữa*. Những người nông dân thấp cổ bé họng chỉ mong muốn được sống yên ổn, cho nên đã bác bỏ lời đề nghị ấy (trường hợp này bác bỏ rất gần với từ chối). Họ xưng hô *chúng con/ quan lớn*, dùng từ *bẩm* để thể hiện sự cung kính. Từ ngữ bác bỏ mang tính chất né tránh, van xin hơn là đòi co về lý: *chúng con cũng quên rồi, vì đã lâu rồi; Lạy quan lớn đèn giời soi xét*. Cấu trúc câu là câu đầy đủ thành phần.

Thông thường, người bác bỏ nhận thức rất rõ khoảng cách quyền lực này, tuy vậy trong một số trường hợp, người bác bỏ có thể chủ động xóa đi khoảng cách, nhất là những lúc tranh luận. Tùy theo cách ứng xử của hai phía giao tiếp, lời bác bỏ có thể lịch sự hoặc không.

86) *Giang rụt rè đưa chị An chiếc phong bì:*

- *Em gửi chị tiền ăn ở luôn.*

Chị An cười, xoa tay :

- *Thôi, có một tháng, coi như tới đây chơi.*

- *Không, cái gì ra cái nấy. Chị đã cho em ở đây là giúp em nhiều lắm rồi, còn chuyện tiền nong chị phải cảm thì em mới không ngại.* [63, tr.21]

Ở ví dụ này, nhân vật chị An nói với nhân vật Giang là không cần phải gửi tiền ăn vì chỉ ở nhờ có một tháng, nhưng nhân vật Giang vẫn kiên quyết. Dù Giang nhỏ tuổi hơn, lại là khách đến ở nhờ song do quan hệ chị em gần gũi nên cô đã mạnh dạn nói lên suy nghĩ của mình: *Không, cái gì ra cái nấy; còn chuyện tiền nong chị phải cảm thì em mới không ngại.* Cấu trúc câu gồm câu phủ định và câu đầy đủ thành phần.

Lại cũng có những trường hợp, dù người bác bỏ thấp quyền hơn song do không có độ chênh lớn nên người bác bỏ có thái độ rất căng thẳng, quyết liệt. Lời bác bỏ vì thế cũng rất nặng nề bởi cả hai phía gần như “ngang tài ngang sức” (giống trường hợp bác bỏ bình quyền).

87) *Hai chị em Khánh thấy va li của Giang ở góc nhà liền vội vã sà xuống lục lọi. Những chiếc quần áo tung tóe vút ra khỏi va li, sách vở lộn xộn ngược xuôi bởi những bàn tay bực tức, đầy nghi hoặc. Khánh quay lên nhìn An lắc đầu. Chị An quắc mắt hỏi Giang:*

- *Mày giấu ở đâu rồi?*

Mặt Giang rấn đanh:

- *Em không lấy!*

[63, tr.24]

Ở ví dụ này, lối hành xử có tính chất căng thẳng được tạo nên bởi cả hai phía, nhân vật Giang vì bị hai chị em người bạn vu oan là ăn trộm nên đã phản ứng và bác bỏ rất thẳng thừng, quyết liệt. Điều đó thể hiện qua hình ảnh *mặt Giang rấn đanh* và cả lời khẳng định ngắn gọn, đanh thép *Em không lấy*. Mặc dù nhân vật vẫn xưng *em* nhưng từ ngữ bác bỏ rõ ràng: *không lấy*. Cấu trúc câu đầy đủ thành phần, giọng điệu dứt khoát, không khoan nhượng.

88) *Bà Phó cúí đầu một cách kính cẩn, khẽ nói:*

- *Tôi, tôi cứ sợ mình người trần mắt thịt, không biết chiều ý cậu thì cậu lại đòi về.*

Thầy số sốt sáng cãi:

- *Chả lo! Trông qua tướng mạo đủ biết! Tướng cậu thọ lắm, mà bà lớn nhờ có cậu nên sự thịnh vượng lại càng bền vững.* [58, tr.225]

Trường hợp này, khi nhân vật bà Phó bày tỏ nỗi lo lắng về cậu con trai cầu tự rằng *tôi cứ sợ mình người trần mắt thịt, không biết chiều ý cậu thì cậu lại đòi về* thì nhân vật thầy số đã bác bỏ nỗi lo lắng ấy. Trường hợp này vì ông thầy số là vai dưới (nghèo khổ, được người giàu thuê về xem bói) nên ông gọi bà Phó là *bà lớn*, gọi con bà là *cậu* đầy trân trọng. Từ bác bỏ là phủ định *chả*, cấu trúc câu gồm câu rút gọn (xét về mặt mục đích nói là câu cảm thán): *Chả lo; Trông qua tướng mạo đủ biết* và câu đủ thành phần. Ngữ điệu chắc chắn để tăng sức thuyết phục thể hiện qua cụm từ *sốt sáng cãi*.

Như vậy có thể thấy, trường hợp người bác bỏ có vị thế thấp cũng không phải trường hợp cá biệt, nhiều khi người ở vị thế cao nói ra những quan điểm, suy nghĩ hay có những việc làm trái ngược với người ở vị thế thấp. Nhưng vì nó có liên quan đến sự thật hay một quyền lợi nào đó nên người ở vị thế thấp vẫn bác bỏ người có vị thế cao hơn, dù điều đó không hề dễ dàng.

Về từ ngữ:

+ Từ xưng hô: Có sự khác biệt giữa cách xưng hô ở các thời kỳ khác nhau của xã hội. Thời kỳ thực dân phong kiến, các nhân vật ở vị thế thấp khi bác bỏ thường xưng hô: *chúng con/ quan lớn; tôi/ bà lớn; con/ bà lớn; tôi/cậu...* Các từ xưng hô này bản thân nó đã cho thấy rõ sự chênh lệch về vị thế giữa các vai giao tiếp. Ở thời hiện đại, khi người vị thế thấp bác bỏ người có vị thế cao thường sử dụng các từ xưng hô: *tôi/ cán bộ; thầy/ em; tôi/ anh; tôi/ chức vụ; mình/ chức vụ...*

+ Từ bác bỏ: Trường hợp người bác bỏ có vị thế thấp, người ta cũng dùng các từ bác bỏ truyền thống như: *không, đừng, không được, không làm, có...đâu...* Song điểm đặc biệt nhất của trường hợp này là người bác bỏ, khi ở vị trí thấp, lời bác bỏ đôi khi không phải chỉ là chuyện đôi co về lý (vì vị thế thấp không có tiếng nói) mà

còn là sự van xin, thưa gửi, sự tác động vào phương diện tình cảm để đạt đích giao tiếp. Vì thế, trong lời bác bỏ của họ xuất hiện lặp đi lặp lại các từ: *bảm, lay, thưa, dạ, a...* để thể hiện sự kính trọng bề trên.

Về cấu trúc câu: Do có vị thế thấp nên người bác bỏ thường không dám bác bỏ gay gắt, quyết liệt, cụt quắn, qua khảo sát có thể thấy các kiểu câu thường xuất hiện trong trường hợp này là:

- + Câu đầy đủ thành phần;
- + Câu rút gọn;
- + Câu cảm thán.

Về ngữ điệu: Căn cứ vào quan hệ liên nhân trong trường hợp này có thể suy đoán, ngữ điệu chủ yếu là ôn hòa, nhẹ nhàng, nhiều trường hợp thể hiện sự van lơn, cầu xin. Qua một số ví dụ ở trên cũng có thể suy đoán thêm về ngữ điệu của các nhân vật qua một số từ ngữ: *sốt sắng cãi, thân mật nói, chối đây đây, hậm hực...*

Tiểu kết chương 3

Ở chương 3, dựa trên những vấn đề lý thuyết đã trình bày ở chương 1 và những vấn đề cơ bản nhất của hành động bác bỏ đã khái quát ở chương 2, chúng tôi đi khảo sát các ví dụ cụ thể (được lấy trong các tác phẩm văn xuôi hiện đại Việt Nam) để xem trong giao tiếp hội thoại, quan hệ khoảng cách và quan hệ quyền lực chi phối như thế nào đến việc các nhân vật giao tiếp lựa chọn các yếu tố ngôn ngữ trong bác bỏ. Ở đây, chúng tôi đã căn cứ vào hai quan hệ để khảo sát: quan hệ khoảng cách và quan hệ quyền lực, trong mỗi quan hệ liên nhân đó, chúng tôi lại cụ thể hóa bằng những mối quan hệ cụ thể hơn. Ở quan hệ khoảng cách, chúng tôi khảo sát các quan hệ cơ bản sau:

- Quan hệ thân hữu: Bố mẹ/ con cái; vợ/ chồng; anh chị em; cháu/ cô, dì, chú, bác; người yêu, người tình, bạn bè thân thiết.
- Quan hệ khoảng cách: Quan hệ giữa những người mới quen, người xa lạ; quan hệ giữa những người quen đã lâu song vẫn giữ quan hệ khoảng cách.

Ở quan hệ quyền lực, chúng tôi khảo sát các trường hợp cụ thể:

- Người bác bỏ trên quyền
- Người bác bỏ bình quyền
- Người bác bỏ dưới quyền

Và trong khi khảo sát các mối quan hệ đã được chia nhỏ như trên, căn cứ vào các ví dụ đã được lựa chọn trích dẫn, chúng tôi đều rút ra các kết luận khái quát về việc các quan hệ đó ảnh hưởng ra sao đến việc lựa chọn sử dụng từ ngữ, cấu trúc câu và ngữ điệu trong bác bỏ, qua đó thấy rõ được chiến lược giao tiếp nhằm đạt được đích ngôn ngữ của người bác bỏ. Có thể nhận thấy rằng ở mỗi trường hợp khác nhau sẽ có một vấn đề ngôn ngữ tiêu biểu, nổi bật nào đó. Ví dụ có quan hệ chi phối rất mạnh về các từ ngữ xung hô hoặc bác bỏ, có mối quan hệ lại tác động rất rõ đến việc lựa chọn các cấu trúc câu trong bác bỏ...

KẾT LUẬN

1. Có thể thấy, mỗi con người là một chỉnh thể phức tạp với những quan điểm, đánh giá, cách nhìn nhận khác nhau. Do đó, việc người này có suy nghĩ, quan điểm khác hay trái ngược với người kia là rất phổ biến. Và trong những hoàn cảnh có sự thiếu thống nhất thì tất yếu sẽ có bác bỏ. Sự bác bỏ xuất hiện trong đời sống giao tiếp, từ những vấn đề đơn giản đến những vấn đề phức tạp. Có thể nói, không một lĩnh vực nào của giao tiếp mà không có sự tồn tại của hành động bác bỏ. Bác bỏ là một hành động ngôn ngữ có tính phổ quát tồn tại trong giao tiếp

2. Bác bỏ một người nào đó nghĩa là ta có thể đã xúc phạm đến nhu cầu được thừa nhận bởi người khác hoặc nhu cầu được tôn trọng quan điểm riêng của họ. Do đó, bác bỏ là hành động có nguy cơ đe dọa thể diện cao. Mức độ bác bỏ không chỉ phụ thuộc vào từng yếu tố tạo nên hành động mà còn phụ thuộc vào mức độ liên kết và sử dụng các yếu tố. Nếu một hành động bác bỏ có càng nhiều phương thức và hình thức khác nhau cùng tồn tại, cấp độ bác bỏ sẽ càng cao và ngược lại.

3. Trong giao tiếp, mỗi người có thể sử dụng các hình thức và phương thức bác bỏ phù hợp để đạt hiệu quả giao tiếp cao nhất. Tuy nhiên, hành động này tác động ra sao đến đối tượng giao tiếp lại không hoàn toàn phụ thuộc vào bản thân hành động. Có những yếu tố bên ngoài cần phải tính đến như quan hệ giao tiếp, nội dung sự tình... Do đó, có thể nói phương thức và hình thức phù hợp chỉ có hiệu quả khi đôi bên đối thoại có xu hướng tích cực tham gia giao tiếp, và cùng hướng tới giao tiếp trong sự tôn trọng lẫn nhau.

4. Ngữ dụng học đã chỉ ra rằng ngôn ngữ cần phải được nghiên cứu trong giao tiếp, tức là cách sử dụng ngôn ngữ trong ngữ cảnh cụ thể, để đạt được những mục tiêu cụ thể. Khi chúng ta nói năng tức là chúng ta hành động – một loại hành động đặc biệt mà phương tiện là ngôn ngữ. Để nghiên cứu và khảo sát hành động bác bỏ, cần quan tâm đến những vấn đề cơ bản như lý thuyết hội thoại (trong đó đặc biệt lưu ý đến cấu trúc hội thoại và quan hệ liên cá nhân trong hội thoại); Lý thuyết hành động ngôn từ (trọng tâm là lý thuyết về hành động bác bỏ); Lý thuyết về nguyên lý cộng tác và nguyên lý lịch sự.

Bác bỏ được hiểu là “bác đi, gạt đi không chấp nhận” hay “không nạp, không nhận”. Trong giao tiếp, người ta có thể dùng hành động bác bỏ để phủ định, phản bác một ý kiến, một quan điểm, một thái độ, một lời khẳng định, đoán định, phê phán...trước đó của người nói. Cấu trúc ngôn ngữ dùng để thực hiện hành động bác bỏ rất phong phú, đặc biệt hành động này liên quan đến một loạt nhân tố ngữ dụng thú vị, chẳng hạn như phải chọn chiến lược bác bỏ như thế nào để đạt hiệu quả cao nhất. Cần phải lưu ý đến một số phương diện cơ bản, quan trọng của hành động bác bỏ trong tiếng Việt như: Mục đích của hành động bác bỏ trong tiếng Việt (gồm 2 mục đích lớn là thể hiện những tình cảm, thái độ và thực thi những hành động ngôn hành cụ thể); Một số phương thức bác bỏ tiêu biểu trong giao tiếp tiếng Việt (gồm 2 phương thức lớn là bác bỏ trực tiếp và bác bỏ gián tiếp – trong đó trọng tâm là các phương thức bác bỏ gián tiếp); Một số phương tiện cơ bản trong bác bỏ tiếng Việt (tiêu biểu là dùng quan hệ từ “nhưng”; dùng phụ từ hoặc kết hợp phụ từ; dùng câu hỏi; dùng cặp từ trái nghĩa; dùng hình ảnh so sánh; dùng giọng điệu).

Có thể thấy, quan hệ khoảng cách và quan hệ quyền lực có sự chi phối đến việc lựa chọn các yếu tố ngôn ngữ của hành động bác bỏ. Trong quan hệ khoảng cách, những người có quan hệ thân hữu sẽ có xu hướng bác bỏ rất tự nhiên, suồng sã, thậm chí có trường hợp gay gắt, điều này thể hiện rõ qua cách sử dụng các từ ngữ xung hô và bác bỏ thẳng thừng, rõ ràng, cấu trúc câu đặc biệt, câu rút gọn, ngữ điệu rõ ràng, dứt khoát phù hợp với nội dung bác bỏ. Ngược lại, những người có quan hệ khoảng cách luôn luôn nhận thức và ghi nhớ khoảng cách này trong cuộc thoại, hành động bác bỏ của họ sẽ thiên về chiến lược mềm hóa, rào đón, mang tính lịch sự cao, hạn chế tối đa việc ảnh hưởng thể diện của người đối thoại. Còn trong quan hệ quyền lực, tùy thuộc vào trường hợp người bác bỏ có quyền lực ra sao với người bị bác bỏ mà người nói lựa chọn các yếu tố ngôn ngữ thích hợp. Xu hướng chung là người bác bỏ trên quyền thường bác bỏ thẳng thừng dứt khoát; người bác bỏ bình quyền cũng bác bỏ rất rõ ràng, không ngại ngần, né tránh; người bác bỏ dưới quyền thì dẫn đo, cân nhắc và cẩn trọng khi thực hiện hành động bác bỏ.

5. Hành động bác bỏ là một trong những hành động có nhiều khả năng đe dọa, xúc phạm đến thể diện của người đối thoại nên nó đặt ra nhiều vấn đề có liên quan đến lịch sự và ứng xử văn hóa. Cũng như đối với các hành động ngôn từ khác, hành động bác bỏ trong giao tiếp chịu tác động quan trọng từ môi quan hệ liên nhân giữa các nhân vật giao tiếp. Tùy vào các môi quan hệ khoảng cách hay quyền lực mà các nhân vật giao tiếp có những cách thức bác bỏ khác nhau. Việc nghiên cứu quan hệ liên nhân trong bác bỏ có vai trò quan trọng vì nó cho ta thấy được tác động của các quan hệ này đến việc lựa chọn các yếu tố ngôn ngữ phù hợp cho lời bác bỏ. Mỗi người khi thực hiện hành động bác bỏ, có thể lựa chọn cách thức bác bỏ phù hợp, để vừa đạt được đích giao tiếp (bác bỏ ý kiến của người khác – một hành động rất dễ làm mất thể diện của họ) vừa giữ được hòa khí và phép lịch sự. Đó cũng chính là mục đích cao nhất mà bất kỳ một cuộc đối thoại nào cũng hướng đến, đặc biệt là khi trong đối thoại ấy có hành động bác bỏ.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Phương Chi (2003), “Một số cơ sở của các chiến lược từ chối”, *Ngôn ngữ*, Số 8.
2. Nguyễn Phương Chi (2004), *Một số đặc điểm ngôn ngữ - văn hóa ứng xử của hành vi từ chối trong tiếng Việt (có sự đối chiếu với tiếng Anh)*, Luận án tiến sĩ Ngữ văn, Viện Ngôn ngữ học, Hà Nội.
3. Diệp Quang Ban (2012), *Giao tiếp diễn ngôn và cấu tạo của văn bản*, NXB Giáo dục Việt Nam, Hà Nội.
4. Đỗ Hữu Châu – Bùi Minh Toán (1993), *Đại cương ngôn ngữ học – Tập 2*, NXB Giáo dục, Hà Nội.
5. Đỗ Hữu Châu (2001), *Đại cương ngôn ngữ học – Tập 2, Ngữ dụng học*, NXB Giáo dục, Hà Nội.
6. Đỗ Hữu Châu (2002), *Cơ sở ngữ dụng học - tập 1*, Nxb Đại học Sư phạm, Hà Nội.
7. Đỗ Hữu Châu – Đỗ Việt Hùng (2012), *Giáo trình ngữ dụng học*, NXB Đại học Sư phạm, Hà Nội.
8. Nguyễn Đức Dân (1977), “Logic và sự phủ định trong tiếng Việt”, *Ngôn ngữ*, Số 3.
9. Nguyễn Đức Dân (1983), “Pủ định và bác bỏ”, *Ngôn ngữ*, Số 1
10. Nguyễn Đức Dân (1987), *Logic – Ngữ nghĩa – Cú pháp*, NXB Đại học và Trung học chuyên nghiệp, Hà Nội.
11. Nguyễn Đức Dân (1998), *Ngữ dụng học – Tập 1*, NXB Giáo dục, Hà Nội
12. Nguyễn Đức Dân (1999), *Logic và tiếng Việt*, NXB Giáo dục, Hà Nội
13. Vũ Tiến Dũng (1997), *Bước đầu khảo sát một số phương tiện diễn đạt tình thái lịch sự trong giao tiếp bằng tiếng Việt*, Luận văn thạc sĩ khoa học ngữ văn, Trường Đại học sư phạm, Đại học Quốc gia Hà Nội, Hà Nội.
14. Vũ Tiến Dũng (2007), *Lịch sử trong tiếng Việt và giới tính*, Nxb Giáo dục, Hà Nội.

15. Vũ Tiến Dũng, Nguyễn Hoàng Yến (2014), *Giáo trình ngữ dụng học*, Trường Đại học Tây Bắc.
16. Lê Thị Kim Đính (2006), *Lịch sử trong hành động cầu khiến tiếng Việt*, Luận văn thạc sĩ Ngôn ngữ học, Trường Đại học Sư phạm thành phố Hồ Chí Minh, Thành phố Hồ Chí Minh.
17. Nguyễn Thiện Giáp (2002), *Phân tích hội thoại*, In trong “Ngôn ngữ văn hóa giao tiếp”, Trung tâm Khoa học xã hội và Nhân văn.
18. Nguyễn Thiện Giáp (2002), *Ngữ cảnh và ý nghĩa trong giao tiếp ngôn ngữ*, In trong “Ngôn ngữ văn hóa giao tiếp”, Trung tâm Khoa học xã hội và Nhân văn.
19. Nguyễn Thị Hai (2001), “Hành động từ chối trong tiếng Việt hiện đại”, *Ngôn ngữ*, Số 1.
20. Nguyễn Văn Hiệp (2005), “Tiểu từ tình thái cuối câu tiếng Việt và chiến lược lịch sự”, *Hội thảo Quốc tế Liên Á lần thứ 5*, Đại học Quốc gia Hà Nội, Hà Nội.
21. Vũ Thị Kỳ Hương (2010), *Hành động bác bỏ trong tiếng Việt*, Luận văn thạc sĩ ngôn ngữ, Trường Đại học Sư phạm Thành phố Hồ Chí Minh, Thành phố Hồ Chí Minh.
22. Lương Đình Khánh (2005), “Quan hệ nghĩa giữa các phát ngôn, giá trị của từ và trong liên kết văn bản tiếng Việt”, *Ngôn ngữ*, Số 4.
23. Hồ Lê (1979), “Vấn đề logic ngữ nghĩa và thông tin trong lời nói”, *Ngôn ngữ*, Số 2
24. Nguyễn Thị Lương (1995), “Một số tiểu từ tình thái dứt câu tiếng Việt với phép lịch sự trong giao tiếp”, *Ngôn ngữ*, số 2
25. Trần Chi Mai (2005), *Phương thức biểu hiện hành vi từ chối lời cầu khiến trong tiếng Anh (Liên hệ với tiếng Việt)*, Luận án tiến sĩ Ngôn ngữ học, Đại học Quốc gia Hà Nội, Hà Nội
26. Nguyễn Quang Ngoạn (2007), “Một số chiến lược phản bác thường dùng trong tiếng Việt”, *Ngôn ngữ*, Số 8.

27. Huỳnh Thị Ái Nguyên (2001), *Hành vi phủ định trong tiếng Anh và tiếng Việt – những trở ngại của người học ngoại ngữ*, Hội Ngôn ngữ học Việt Nam, Hà Nội.
28. Dương Bạch Nhật (2008), “Chiến lược lịch sự trung tính trong mời và từ chối lời mời trong tiếng Anh Mỹ và tiếng Việt”, *Ngôn ngữ*, Số 8.
29. Nguyễn Phú Phong (1994), “Vô định, nghi vấn và phủ định”, *Ngôn ngữ*, Số 2.
30. Hoàng Phê (1975), *Phân tích ngữ nghĩa*, *Ngôn ngữ*, Số 2
31. Hoàng Phê (2003), *Logic - Ngôn ngữ học*, NXB Đà Nẵng, Đà Nẵng
32. Hoàng Phê (chủ biên), *Từ điển tiếng Việt* (2003), NXB Đà Nẵng và Trung tâm Từ điển học, Hà Nội - Đà Nẵng.
33. Hoàng Trọng Phiến (2003), *Cách dùng hư từ tiếng Việt*, NXB Nghệ An
34. Siriwong Hongswa (2009), *Nghiên cứu đối chiếu hành động bác bỏ trong tiếng Thái và tiếng Việt*, Luận án Tiến sĩ Ngôn ngữ, Đại học Quốc gia Hà Nội, Hà Nội.
35. Đặng Thị Hảo Tâm (2003), “Thử tìm hiểu hiệu lực bác bỏ trong mối quan hệ với hành vi hỏi”, *Ngôn ngữ và đời sống*, Số 4.
36. Tạ Thị Thanh Tâm (2005), “Vai giao tiếp và phép lịch sự trong tiếng Việt”, *Ngôn ngữ*, Số 1.
37. Nguyễn Thị Thìn (2003), *Câu tiếng Việt và nội dung dạy học câu ở trường Phổ thông*, NXB Đại học Quốc gia Hà Nội, Hà Nội
38. Nguyễn Ngọc Tiến (1996), *Cách thức biểu đạt nghĩa phủ định trong tiếng Việt*, Luận văn đại học, Trường Đại học Sư phạm thành phố Hồ Chí Minh, Thành phố Hồ Chí Minh.
39. Bùi Quang Tịnh (2001), *Từ điển tiếng Việt*, NXB Thống kê, Hà Nội.
40. Phạm Anh Toàn (2007), “Từ câu nói “Lựa lời mà nói cho vừa lòng nhau” đến tính phù hợp trong giao tiếp”, *Ngôn ngữ và đời sống*, Số 6.
41. Nguyễn Như Ý (1990), “Vai xã hội và ứng xử ngôn ngữ trong giao tiếp”, *Ngôn ngữ*, Số 2.

42. Nguyễn Thị Hải Yến (2005), “Hành vi từ chối lời mời của người Việt và người Nhật”, *Hội thảo tiếng Nhật*, Đại học Ngoại ngữ, Đại học Quốc gia Hà Nội, Hà Nội.
43. Nguyễn Thị Hoàng Yến (2001), “Thành phần mở rộng và các yếu tố lịch sử trong phát ngôn chề”, *Ngôn ngữ*, Số 4

NGUỒN NGŨ LIỆU VĂN HỌC

44. Nguyễn Nhật Ánh (2015), *Phòng trọ ba người*, NXB Trẻ
45. Toan Ánh (2006), *Tân truyền kỳ Việt Nam*, NXB Thanh Niên
46. Triều Ân (2011), *Trên vùng mây trắng*, NXB Văn hóa dân tộc
47. Nam Cao (2016), *Nam Cao Tuyển tập*, NXB Văn học
48. Trương Chính, Phong Châu (2006), *Tiếng cười dân gian Việt Nam*, NXB Lao động – Xã hội
49. Vũ Đam (2003), *Chuyện ở đời*, NXB Công an Nhân dân
50. Võ Thị Xuân Hà (2013), *Chân trời ửng hồng*, NXB Thời đại
51. Nhất Linh, Khái Hưng (2007), *Gánh hàng hoa*, NXB Văn học
52. Cảnh Linh (2014), *Tro của hoa hồng*, NXB Văn học
53. Lê Lựu (2006), *Thời xa vắng*, NXB Văn học
54. Sương Nguyệt Minh (2006), *Giải nhất truyện ngắn*, NXB Công an Nhân dân
55. Hạnh Nguyên (2016), *Người về từ dĩ vãng*, NXB Thông tấn
56. Tuấn Thành, Vũ Nguyễn (2007), *Truyện ngắn Nguyễn Minh Châu, Tác phẩm và lời bình*, NXB Văn học
57. Nhiều tác giả (2009), *Truyện ngắn hay 2009*, NXB Văn học
58. Dương Phong (2012), *Vũ Trọng Phụng tuyển tập*, NXB Văn học
59. Vũ Trọng Phụng (2006), *Giông tố*, NXB Hội Nhà văn
60. Hồ Phương (2010), *Tuyển truyện ngắn*, NXB Hội Nhà văn
61. Sách giáo khoa Ngữ văn 11, Tập 1, NXB Giáo dục Việt Nam
62. Bùi Việt Sỹ (2016), *Chim ưng và chàng đan sọt*, NXB Hội nhà văn
63. Tạp chí Văn nghệ Quân đội (2007), Số 666, Nhà máy in Quân đội 1

64. Nguyễn Minh Thắng (2011), *Người không mang họ bố*, NXB Văn học
65. Xuân Thu (2005), *Ngày ấy bên sông*, NXB Thanh niên
66. Nguyễn Tuân (2001), *Vang bóng một thời*, NXB Tổng hợp Đồng Nai