

MỤC LỤC

	Trang
MỞ ĐẦU.....	3
1. Lí do chọn đề tài.....	6
2. Lịch sử vấn đề	7
3. Đối tượng, phạm vi nghiên cứu	10
3.1. Đối tượng nghiên cứu.....	10
3.2. Phạm vi nghiên cứu.....	10
4. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu.....	10
5. Phương pháp nghiên cứu và nguồn ngữ liệu.....	11
6. Ý nghĩa của luận văn.....	11
7. Cấu trúc luận văn	12
Chương 1. CƠ SỞ LÝ THUYẾT.....	13
1.1. Hoạt động giao tiếp và đặc trưng văn hóa ứng xử của người Việt	13
1.1.1. Hoạt động giao tiếp	13
1.1.2. Đặc trưng văn hóa ứng xử của người Việt trong giao tiếp	16
1.2. Lý thuyết hành động ngôn ngữ	19
1.2.1. Khái niệm hành động ngôn ngữ.....	19
1.2.2. Lý thuyết hành động ngôn ngữ của Austin	20
1.3. Lý thuyết hội thoại	25
1.3.1. Hội thoại, các khái niệm cơ bản và các nguyên tắc hội thoại	25
1.4. Quan hệ liên nhân.....	31
1.4.1. Quan hệ quyền lực	31
1.4.2. Quan hệ khoảng cách	35
1.5. Phép lịch sự	40
1.5.1. Quan điểm lịch sự của R. Lakoff, của G. N. Leech.....	41
1.5.2. Quan niệm về lịch sự của người Việt.....	49

Chương 2. HÀNH ĐỘNG CẦU KHIẾN VÀ MỘT SỐ CÁCH THỨC TỪ CHỐI LỜI CẦU KHIẾN	59
2.1. Hành động cầu khiến.....	59
2.1.1. Khái niệm về hành động cầu khiến	59
2.1.2. Hành động ngôn ngữ trực tiếp - phát ngôn cầu khiến.....	63
2.1.3. Hành động ngôn ngữ gián tiếp - phát ngôn cầu khiến	66
2.2. Một số cách thức từ chối lời cầu khiến	70
2.2.1. Hành động cầu khiến cạnh tranh, cầu khiến hòa đồng	70
2.2.2. Nhận diện hành động từ chối lời cầu khiến	71
Chương 3. QUAN HỆ QUYỀN LỰC VÀ QUAN HỆ KHOẢNG CÁCH XÃ HỘI CHI PHỐI VIỆC LỰA CHỌN CÁC YẾU TỐ NGÔN NGỮ TRONG HÀNH ĐỘNG TỪ CHỐI LỜI CẦU KHIẾN.....	87
3.1. Quan hệ quyền lực và quan hệ khoảng cách chi phối các yếu tố ngôn ngữ của hành động từ chối cầu khiến.....	87
3.1.1. Chi phối việc dùng từ.....	101
3.1.2. Chi phối cấu trúc ngữ pháp	90
3.1.3. Chi phối nội dung và cách thức từ chối Error! Bookmark not defined.	
3.2. Quan hệ quyền lực và khoảng cách chi phối đến việc sử dụng các yếu tố ngôn ngữ của hành động từ chối cầu khiến.....	Error! Bookmark not defined.
3.2.1. Ngữ liệu và phương pháp khảo sát.....	Error! Bookmark not defined.
3.2.2. Phân tích	Error! Bookmark not defined.
KẾT LUẬN	116
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	119

CÁC KÍ HIỆU VIẾT TẮT

S	(Speaker) Người nói- người thực hiện hành động cầu khiến
H	(Hear) Chủ thể tiếp nhận
Đck	Động từ có ý nghĩa cầu khiến
D1	Đại từ ngôi 1
D3	Đại từ ngôi 3
V	Vị ngữ cầu khiến
B	Ngữ liệu
BN1	Bổ ngữ đối tượng tiếp nhận cầu khiến
BN2	Bổ ngữ nội dung cầu khiến
CN	Chủ ngữ
VN	Vị ngữ
ĐTNVCK	Động từ ngữ vi cầu khiến
ĐTCK	Động từ cầu khiến
HĐCK	Hành động cầu khiến
Vct	Từ cảm thán, tiểu từ tình thái

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan luận văn là công trình nghiên cứu của riêng tôi
Các số liệu và kết quả nghiên cứu nêu trong luận văn là trung thực và
chưa từng được công bố trong bất cứ công trình nào khác

Tác giả

Nguyễn Thị Phương Thanh

LỜI CẢM ƠN

Lời đầu tiên, em xin được gửi lời cảm ơn chân thành nhất tới quý Thầy Cô đã tham gia giảng dạy trong chương trình Cao học ngôn ngữ khóa 3 - trường Đại học Tây Bắc, những người đã truyền đạt cho tôi những kiến thức chuyên ngành quý báu về Ngôn ngữ học, Ngôn ngữ Việt Nam làm cơ sở nền tảng cho em hoàn thành tốt luận văn này.

Em cũng xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc tới TS. Vũ Tiến Dũng, người thầy đã tận tình chỉ bảo, giúp đỡ tôi trong quá trình nghiên cứu và hoàn thành đề tài này.

Trong quá trình nghiên cứu và thực hiện luận văn, em không tránh khỏi những thiếu sót, kính mong các nhà khoa học, quý Thầy giáo, Cô giáo chỉ dạy thêm để giúp tôi mở rộng kiến thức, tạo điều kiện thuận lợi vào thực tiễn giảng dạy và nghiên cứu sau này.

Một lần nữa em xin trân trọng cảm ơn!

Sơn La, ngày 15 tháng 10 năm 2016

Tác giả

Nguyễn Thị Phương Thanh

MỞ ĐẦU

1. Lí do chọn đề tài

1.1. Hoạt động giao tiếp là sự trao đổi thông tin, nhận thức, tư tưởng, tình cảm và bộc lộ thái độ giữa người này với người khác. Từ xưa đến nay, con người giao tiếp với nhau qua nhiều phương tiện khác nhau như điệu bộ, cử chỉ, màu sắc, ánh sáng, đường nét, hình vẽ, các mật mã, hội họa, âm nhạc..., nhưng phương tiện chủ yếu là ngôn ngữ. Dù sử dụng phương tiện nào thì mục đích cuối cùng vẫn là sự tác động qua lại giữa những người giao tiếp với nhau. Giao tiếp bằng ngôn ngữ là phương tiện giao tiếp chủ yếu bởi vì sử dụng phương tiện này dễ đạt đến hiệu quả cao nhất. Trong đó yếu tố quan trọng nhất dẫn đến thành công là chiến lược giao tiếp. Tức là có sự tác động có chủ đích vào yếu tố ngôn ngữ cả yếu tố bên trong và yếu tố bên ngoài ngôn ngữ, điều chỉnh các yếu tố ngôn ngữ góp phần vào việc thành công khi sử dụng ngôn ngữ. Ở đó người nói được thể hiện khi người nói hướng về chính mình, tự bộc lộ được tình cảm, thái độ của mình đối với người nghe và đối với đối tượng được lấy làm nội dung giao tiếp. Người nghe được thể hiện khi người phát ngôn hướng về mình. Người nói có thể nêu lên được điều mình mong muốn, đòi hỏi, sự đáp ứng của người nghe khi người nghe lĩnh hội.

1.2. Dụng học theo Ch. S. Peirce – nhà triết học ngôn ngữ đã sử dụng tên gọi ngữ dụng được hiểu là: nghiên cứu quan hệ giữa tín hiệu với người lí giải chúng. Tức là quan hệ giữa các tín hiệu với người dùng [6, tr.7].

Năm 1938, ngữ dụng học chính thức được ra đời với tư cách một ngành khoa học chuyên nghiên cứu cách sử dụng ngôn ngữ trong giao tiếp, tức cách sử dụng ngôn ngữ trong ngữ cảnh cụ thể, để đạt được những mục tiêu cụ thể [6, tr.7].

Đến nay khoa học nghiên cứu ngữ dụng học được quan tâm nhiều hơn bởi ngữ dụng học giúp chúng ta có thể sử dụng ngôn ngữ vào cuộc sống một

cách thực sự hữu hiệu [6, tr.8].

1.3. Hành động ngôn ngữ không phải là bất biến, bởi lẽ hành động ngôn ngữ chịu ảnh hưởng của nhiều yếu tố khác nhau như sự thay đổi chủ thể hành động nói và các yếu tố khác chi phối như hoàn cảnh, vị thế, tuổi tác, giới tính... Vì vậy trong giao tiếp luôn phải cân nhắc để lựa chọn các yếu tố ngôn ngữ sao cho hành động ngôn ngữ đạt được hiệu quả nhất.

1.4. Lịch sự giao tiếp là phép ứng xử, xử thế trong giao tiếp chính là yếu tố tối quan trọng dẫn đến thành công trong hoạt động giao tiếp. Tính lịch sự là sự khéo léo trong cách sử dụng ngôn ngữ để đạt được sự đồng thuận, thoải mái đối với người nghe. Sự khéo léo ấy phải phù hợp với cộng đồng và văn hóa ứng xử của cá nhân như trong gia đình, truyền thống dân tộc, khu vực. Để đạt được điều đó, người tham gia giao tiếp phải tuân theo chuẩn mực và nguyên tắc nhất định.

1.5. Hành động từ chối là kiểu hành động tại lời bày tỏ được sự tương tác giữa người phát ngôn và người tiếp nhận phát ngôn. Từ chối là bày tỏ sự không đồng thuận, khước từ, không đồng ý, không đồng tình một hành động ngôn ngữ. Nhưng từ chối như thế nào để đảm bảo lịch sự là vấn đề đặt ra đối với người từ chối. Vì những lí do trên, chúng tôi lựa chọn đề tài “*Quan hệ liên cá nhân chi phối các yếu tố ngôn ngữ của hành động từ chối trong truyện Việt Nam hiện đại*”.

2. Lịch sử vấn đề

Dụng học là vấn đề được nhiều nhà nghiên cứu quan tâm, trên thế giới nhiều tác giả đã đề cập, nghiên cứu về vấn đề này. Năm 1938, nhà kí hiệu học người Mỹ Morris đưa ra lý thuyết ba bình diện khi xem hệ thống kí hiệu ngôn ngữ. Đây là thời điểm được xem là một thời gian ra đời của ngữ dụng học. Sau đó là quan điểm về ngữ dụng học của J. L. Austin. Trên tinh thần kế thừa quan điểm của J. L. Austin, cuốn “Speech Acts” của tác giả J. Searle xuất bản

năm 1969 thì ngữ dụng học mới ổn định. Trong cuốn sách này, tác giả đặc biệt chú ý đến hành động ngôn ngữ trung. Theo ông hành động ngôn ngữ trung là đơn vị giao tiếp nhỏ nhất. Đặc biệt là quan hệ liên nhân chi phối đến việc lựa chọn và sử dụng từ ngữ. Ở Việt Nam, nhiều tác giả chuyên sâu nghiên cứu về lĩnh vực này trên cơ sở ngành ngữ dụng học trên thế giới. Trong cuốn **Cơ sở ngữ dụng học**, tác giả Đỗ Hữu Châu cho rằng trong giao tiếp mỗi cá nhân đều chịu ảnh hưởng của quan hệ quyền uy và quan hệ thân cận. Các quan hệ này sẽ tác động đến lời ăn tiếng nói của mỗi cá nhân khi tham gia giao tiếp. Trong cuốn **Dụng học Việt ngữ** của Nguyễn Thiện Giáp, tác giả khẳng định để giao tiếp thành công thì những người tham gia giao tiếp phải có chiến lược giao tiếp. Chiến lược giao tiếp là phương châm và các biện pháp sử dụng hành động ngôn ngữ trong giao tiếp nhằm giữ thể diện và tránh đe dọa thể diện của người tham gia giao tiếp. Như thế, chọn cách xưng hô nào là phụ thuộc vào chiến lược giao tiếp. Đó là nguồn lí thuyết có tính định hướng rất quan trọng và cần thiết giúp chúng tôi hoàn thành luận văn này.

Bên cạnh đó phải kể đến các bài viết, luận án Tiến sĩ, luận văn Thạc sĩ của nhiều tác giả đã vận dụng lí thuyết về hành động ngôn ngữ để nghiên cứu các hành động ngôn ngữ cụ thể như:

Hành động ngôn ngữ trong phỏng vấn truyền hình luận văn Thạc sĩ của Nguyễn Anh Tuấn, **Ngôn ngữ quảng cáo dưới cái nhìn của lí thuyết giao tiếp** của Mai Thị Hương Giang, **Hành động trần thuật qua lời thoại của các nhân vật trong truyện ngắn Nguyễn Minh Châu, Chu Lai, Lê Lựu** luận án tiến sĩ của Cao Xuân Hải, **Hành động hỏi trong thơ Tố Hữu** luận án của Hồ Thị Phương Trang, **Hành động bác bỏ trong tiếng Việt** của Vũ Thị Kỳ Hương, **Hành vi nịnh trong tiếng Việt** của Nguyễn Thị Thanh Huệ, **Lịch sử của hành động chê trong giao tiếp tiếng Việt** của Nguyễn Thị Ngân, **Hành động nhờ trong tiếng Việt** của Nguyễn Thị Thái Hương, **Hành động cầu**

khiến trong tiếng Việt của Bùi Thị Kim Tuyền, **Hành động cầu khiến trong ngôn ngữ kịch của Lưu Quang Vũ** của Chu Thị Thùy Phương. Các tác giả này đã xây dựng được cấu trúc ngữ nghĩa và nhận diện của một số hành động ngôn ngữ cụ thể, song chưa đề cập đến quan hệ liên nhân chi phối các hành động ngôn ngữ.

Về hành động từ chối trong tiếng Việt, khi phân biệt câu theo mục đích nói, các tác giả thường được đặt trong nhóm nhỏ của câu trần thuật. Diệp Quang Ban trong cuốn Ngữ pháp tiếng Việt đã chia câu trần thuật như sau: Câu trần thuật gồm câu trần thuật khẳng định, câu trần thuật phủ định; trong câu trần thuật phủ định có câu phủ định miêu tả và câu phủ định bác bỏ. Như vậy hành động từ chối không được phân định rõ khi phân loại câu theo mục đích nói mà chỉ thoáng trong câu trần thuật phủ định. Như vậy, hành động từ chối chưa được xem xét trong mối quan hệ tương tác với hành động cầu khiến.

Tác giả Trần Chi Mai (2005) với luận án Tiến sĩ “Phương thức biểu hiện hành vi từ chối lời cầu khiến trong tiếng Anh” đã đặt ra hành động cầu khiến và từ chối lời cầu khiến trong sự so sánh tương quan với tiếng Việt. Tuy nhiên tác giả đã tìm hiểu sâu về các nhân tố tác động đến hành động từ chối lời cầu khiến như: nhân tố văn hóa, tính phù hợp, thói quen tư duy và thói quen trong sử dụng ngôn ngữ mà không đề cập đến quan hệ liên nhân chi phối yếu tố ngôn ngữ trong hành động từ chối lời cầu khiến.

Các nghiên cứu trước đây đã đề cập đến cặp quan hệ hành động từ chối và hành động cầu khiến nhưng chưa xem xét từ chối trong cặp quan hệ tương tác giữa hành động cầu khiến - từ chối lời cầu khiến và quan hệ liên nhân chi phối đến các yếu tố ngôn ngữ trong hành động từ chối còn để ngỏ. Chính vì vậy luận văn này của chúng tôi đi vào tìm hiểu hành động từ chối lời cầu khiến, xem xét từ chối trong cặp quan hệ tương tác giữa hành động cầu khiến

– từ chối lời cầu khiến trong một số tác phẩm truyện Việt Nam hiện đại.

3. Đối tượng, phạm vi nghiên cứu

3.1. Đối tượng nghiên cứu

Nghiên cứu hành động cầu khiến và từ chối lời cầu khiến trong hoạt động giao tiếp.

3.2. Phạm vi nghiên cứu

Hành động từ chối diễn ra trong hoạt động giao tiếp rất đa dạng. Mỗi cá nhân khi tham gia hoạt động giao tiếp có thể từ chối việc trả lời câu hỏi, từ chối việc chấp nhận lời hứa của người khác dù điều đó có đem lại lợi ích cho người nghe. Trong khuôn khổ của luận văn, chúng tôi nghiên cứu chủ yếu về việc từ chối lời cầu khiến trong hoạt động giao tiếp. Luận văn giới hạn phạm vi nghiên cứu về quan hệ liên cá nhân thể hiện qua quan hệ quyền lực xã hội, khoảng cách tác động đến các yếu tố ngôn ngữ tác động đến việc sử dụng các yếu tố ngôn ngữ của hành động từ chối trong truyện Việt Nam hiện đại.

Nghiên cứu hành động từ chối lời cầu khiến trong một số tác phẩm truyện Việt Nam hiện đại.

4. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu

4.1. Mục đích

Nghiên cứu quan hệ liên cá nhân chi phối các yếu tố ngôn ngữ trong hành động từ chối lời cầu khiến trong giao tiếp của người Việt thông qua tác phẩm truyện văn học Việt Nam hiện đại.

4.2. Nhiệm vụ

Từ mục đích nghiên cứu như đã xác định ở trên, luận văn hướng tới một số nhiệm vụ cơ bản sau:

- Nghiên cứu các yếu tố ngôn ngữ trong hành động cầu khiến và từ chối lời cầu khiến trong hoạt động giao tiếp.
- Nghiên cứu mối quan hệ liên cá nhân chi phối việc lựa chọn yếu tố

ngôn ngữ của hành động từ chối lời cầu khiến trong tác phẩm văn học Việt Nam hiện đại.

- Khái quát được mô hình và phân loại hành từ chối trong giao tiếp tiếng Việt.

5. Phương pháp nghiên cứu

- Phương pháp thống kê, phân loại:

Sử dụng để thống kê hành động từ chối trong tác phẩm văn học hiện đại sau đó phân loại và xây dựng mô hình hành động từ chối.

- Phương pháp phân tích, tổng hợp:

Sử dụng phân tích để thấy được các cách sử dụng các phương tiện ngôn ngữ trong tác phẩm văn học hiện đại, thấy rõ sự chi phối của mối quan hệ liên cá nhân chi phối hành động từ chối trong tác phẩm truyện Việt Nam hiện đại.

- Phương pháp hệ thống hóa:

Trên cơ sở thống kê, phân tích nguồn ngữ liệu trong truyện kể, luận văn khái quát mối quan hệ liên cá nhân chi phối việc sử dụng yếu tố ngôn ngữ trong tác phẩm văn học hiện đại.

6. Ý nghĩa của luận văn

6.1. Ý nghĩa lí luận

Thống kê và phân tích, chỉ ra yếu tố chi phối đến việc lựa chọn ngôn ngữ trong hành động từ chối lời cầu khiến của người Việt.

Xác định được quan hệ quyền lực (tuổi tác, giới tính, địa vị xã hội) chi phối việc lựa chọn các yếu tố ngôn ngữ của hành động từ chối cầu khiến và khoảng cách (thân hữu, trung hòa, xa cách) chi phối việc lựa chọn các yếu tố ngôn ngữ của hành động từ chối lời cầu khiến trong giao tiếp.

6.2. Ý nghĩa thực tiễn

Luận văn có ý nghĩa trong việc thể hiện giữ gìn và làm trong sáng tiếng mẹ đẻ: sử dụng đúng và hay tiếng Việt.

Trong giao tiếp, luận văn góp định hướng lựa chọn các yếu tố ngôn ngữ phù hợp để đạt hiệu quả cao trong giao tiếp.

7. Cấu trúc luận văn

Ngoài phần Mở đầu, Kết luận và Tài liệu tham khảo, cấu trúc luận văn gồm ba chương:

Chương 1: Cơ sở lí thuyết

Chương 2: Cầu khiến và một số cách thức từ chối cầu khiến

Chương 3: Quan hệ quyền lực và quan hệ khoảng cách chi phối việc lựa chọn các yếu tố ngôn ngữ trong hành động từ chối lời cầu khiến.

Chương 1

CƠ SỞ LÝ THUYẾT

1.1. Hoạt động giao tiếp và đặc trưng văn hóa ứng xử của người Việt

1.1.1. Hoạt động giao tiếp

1.1.1.1. Khái niệm

Giao tiếp là một hoạt động tiếp xúc giữa các cá thể với nhau nhằm truyền đạt một thông tin, trao đổi tư tưởng tình cảm hoặc xác lập mối quan hệ. Nó là một hiện tượng xã hội. Để đạt được mục đích giao tiếp, các cá thể có thể sử dụng nhiều phương tiện: hành động, cử chỉ, tín hiệu, màu sắc, lời nói, chữ viết... tức là sử dụng các tín hiệu phi ngôn ngữ và các tín hiệu ngôn ngữ.

1.1.1.2. Các nhân tố tham gia vào giao tiếp

Giao tiếp dù dưới hình thức nào tích cực hay không tích cực đều hướng tới sự thành công tức là các đối tượng giao tiếp cùng phối hợp hoạt động để giải quyết nhiệm vụ nào đó nhằm đạt tới mục tiêu chung. Quá trình giao tiếp ấy chịu tác động của nhiều nhân tố còn gọi là nhân tố giao tiếp. Nhân tố giao tiếp bao gồm: nhân vật giao tiếp, hoàn cảnh giao tiếp, nội dung giao tiếp, mục đích giao tiếp, phương tiện giao tiếp, cách thức giao tiếp.

Ngữ cảnh là tất cả những gì có liên quan đến việc tạo lập và lĩnh hội câu nói (hoặc câu văn). Ngữ cảnh bao gồm nhân vật giao tiếp và hiện thực ngoài diễn ngôn. Nhân vật giao tiếp xuất hiện trong vai người nói (người viết), hoặc người nghe (người đọc) trong hội thoại, các nhân vật giao tiếp thường đổi vai và luân phiên lượt lời với nhau. Các nhân vật có thể có vị thế ngang hoặc cách biệt, có thể xa lạ hay quan hệ thân tình. Những đặc điểm đó cùng với đặc điểm riêng biệt khác của từng người (lứa tuổi, giới tính, nghề nghiệp, vốn sống, văn hóa...) luôn luôn chi phối lời nói của họ về nội dung và hình thức của phát ngôn. Để đạt được mục đích và hiệu quả giao tiếp, mỗi

nhân vật giao tiếp tùy thuộc vào ngữ cảnh để lựa chọn và thực hiện một chiến lược giao tiếp phù hợp (bao gồm việc lựa chọn đề tài, nội dung, phương tiện ngôn ngữ, cách thức, thứ tự nói hoặc viết...) [20, tr.21]. Cho nên trong giao tiếp nhân vật giao tiếp là nhân tố đóng vai trò chủ động, tích cực trong hoạt động giao tiếp. Giữa các nhân vật có mối quan hệ vai và quan hệ liên cá nhân trong giao tiếp. Quan hệ vai trong giao tiếp thể hiện các nhân vật cùng có mặt và thường xuyên đổi vai cho nhau (vai nói, vai nghe). Cuộc giao tiếp thuận lợi hay không thuận lợi, tốt hay xấu phụ thuộc vào quan hệ liên cá nhân. Khi giao tiếp các nhân vật tự xác lập vị thế giao tiếp tùy thuộc vào các yếu tố như: tuổi tác, chức quyền, nghề nghiệp, hiểu biết, vị trí xã hội..., khoảng cách quan hệ xa hoặc gần giữa các cá nhân.

Để giao tiếp hiệu quả, các nhân vật tham gia vào giao tiếp phải hiểu biết nhau về các mặt:

- Hiểu biết về vị thế: Vị thế được hiểu là vị thế xã hội và vị thế giao tiếp. Vị thế giao tiếp là sự chủ động hoặc không chủ động dẫn dắt đề tài, điều khiển cuộc hội thoại. Vị thế giao tiếp phân biệt vị thế mạnh, vị thế yếu rất rõ ràng. Người có vị thế giao tiếp mạnh là người chủ động trong cuộc giao tiếp, điều khiển, dẫn dắt, kết thúc cuộc giao tiếp theo ý mình và ngược lại. Trong giao tiếp vị thế giao tiếp của các nhân vật có thể chuyển vị trí cho nhau. Tuy nhiên vị thế xã hội và vị thế giao tiếp không phải lúc nào cũng đồng nhất. Không phải cứ ở vị thế cao là nắm quyền chủ động trong giao tiếp và ngược lại.

- Hiểu biết về mức độ thân cận: mức độ thân cận có thể tỉ lệ thuận với mức độ hiểu biết về nhau của những người tham gia vào giao tiếp nhưng không nhất thiết hiểu nhau thì sẽ thân nhau, trong quá trình giao tiếp mức độ thân sơ có thể thay đổi

- Hiểu biết về trình độ tri thức: trong cuộc giao tiếp, các nhân vật tham

gia vào giao tiếp phải xây dựng các hình ảnh tinh thần về nhau nhờ đặc điểm, trạng thái năng lực, vị thế, trình độ tri thức, quan hệ thân sơ. Những yếu tố về quan hệ liên nhân này chi phối nhiều đến việc lựa chọn đề tài, nội dung giao tiếp, phương tiện giao tiếp...[1, tr.1]

Mục đích giao tiếp có đạt được hay không phụ thuộc nhiều vào nội dung giao tiếp. Nội dung giao tiếp là hiện thực, thực tế khách quan, là thế giới bên ngoài được các nhân vật giao tiếp đưa vào cuộc giao tiếp như chính trị, kinh tế, văn hóa, xã hội. H hiểu được phát ngôn của S hay không còn phụ thuộc vào sự hiểu biết của H về thế giới bên ngoài được nhắc tới. Trên thực tế, thế giới khách quan đề cập đến trong giao tiếp phong phú tồn tại độc lập đối với nhân vật giao tiếp. Nhân vật giao tiếp thường lựa chọn vấn đề được nói tới theo mục đích của bản thân nên thế giới khách quan trở thành chủ quan trong giao tiếp của con người. Đích giao tiếp đạt hiệu quả nhanh hay chậm còn phụ thuộc vào khả năng nhận biết và thái độ tiếp nhận của người nghe, người nhận. Cho nên khi lựa chọn nội dung trong giao tiếp cần chú ý yếu tố khác ngoài ngôn ngữ, yếu tố khách quan được lựa chọn để trở thành nội dung giao tiếp.

Mục đích giao tiếp là ý định mà người tạo văn bản hướng tới khi giao tiếp. Sự tác động theo ba hướng khác nhau, thứ nhất là về mặt nhận thức: trong phát ngôn người sản sinh ra văn bản thể hiện rõ hiểu biết, quan điểm, nhận thức... của mình về nội dung được lựa chọn để giao tiếp. Qua đó người lĩnh hội cũng bộc lộ rõ được hiểu biết hoặc không hiểu biết của mình về vấn đề được đề cập tới. Thứ hai là về tình cảm: tức là trong phát ngôn bộc lộ rõ thái độ, tình cảm, cảm xúc của người nói (viết) về nội dung được nhắc tới qua đó cũng xác lập được thái độ của người nghe (đọc) về vấn đề đó. Hơn thế trong cuộc giao tiếp còn tác động về tình cảm thân thiết gần gũi hơn hoặc xa cách đối với những nhân vật tham gia giao tiếp. Thứ ba là tác động về hành

động: giao tiếp tác động đến người nghe (đọc) khiến người nghe (đọc) thực hiện bằng những hành động cụ thể.

Phương tiện giao tiếp: ngôn ngữ là phương tiện dùng để thể hiện tư tưởng, tình cảm, nhận thức trong cuộc giao tiếp. Ngôn ngữ trở thành phương tiện khi có sự thống nhất giữa các bên khi tham gia giao tiếp. Người tham gia giao tiếp phải tuân theo quy tắc chung. Khi ấy ngôn ngữ có khả năng biểu đạt tất cả các thông tin về mọi mặt trong đời sống thậm chí còn tự biểu đạt được chính nó. Nên ngôn ngữ là phương tiện đặc biệt của con người. Trong quá trình giao tiếp, ngôn ngữ sử dụng các yếu tố phi ngôn ngữ như: cử chỉ, điệu bộ để hỗ trợ cuộc giao tiếp thêm sinh động hơn.

Cách thức giao tiếp: Để giao tiếp hiệu quả cao phải chú ý đến môi trường truyền ngôn ngữ khiến ý định đạt được một cách tốt nhất như giao tiếp trực tiếp chú ý hoàn cảnh để lựa chọn cách dùng ngôn ngữ nhanh, chậm, ngữ điệu lên xuống, cách nói thân thiết gần gũi hay khoảng cách... gián tiếp qua kênh giao tiếp điện thoại, điện báo, thư.... việc lựa chọn cách để tiến hành cuộc giao tiếp rất quan trọng nó chi phối việc thành công hay thất bại của giao tiếp.

1.1.2. Đặc trưng văn hóa ứng xử của người Việt trong giao tiếp

1.1.2.1. Văn hóa

Theo Trần Ngọc Thêm: “*Văn hóa là một hệ thống hữu cơ các giá trị vật chất và tinh thần do con người sáng tạo và tích lũy trong quá trình hoạt động thực tiễn trong sự tương tác giữa con người với môi trường tự nhiên và xã hội của mình*” [25, tr.3]

Trong quá trình dựng nước và giữ nước cộng đồng dân tộc Việt trải qua nhiều biến cố thăng trầm tạo ra văn hóa Việt “thống nhất trong đa dạng” là kết quả của việc dân tộc ta đã không ngừng cùng nhau vượt qua thử thách để hướng tới cuộc sống cao đẹp về cả vật chất và tinh thần tạo ra văn hóa chung

của dân tộc bao gồm cách tổ chức quản lí xã hội, kinh tế, ngôn ngữ chữ viết, học hành thi cử, tư tưởng, văn chương, học thuật, nghệ thuật, phong tục tập quán, di tích - danh lam - thắng cảnh...

1.1.2.2. Văn hóa ứng xử

Ứng xử là cách ứng phó, xử thế của mỗi người khi có sự tác động bằng hành động hoặc lời nói trong hoàn cảnh nhất định. Phản ứng có tính toán của cá nhân trong giao tiếp phụ thuộc vào nhiều yếu tố như tri thức, kinh nghiệm, tuổi tác, nhân cách, quan điểm sống... để cuối cùng đạt hiệu quả cao nhất.

Ứng xử còn là cách đối nhân xử thế thể hiện rõ quan điểm, suy nghĩ, hành động của một cộng đồng người trong mối quan hệ với con người, tự nhiên và xã hội. Ưu điểm trong ứng xử được chắt lọc thành kinh nghiệm, quy tắc xã hội, chuẩn mực đạo đức của một cộng đồng người, được cộng đồng người xây dựng, vun đắp và duy trì qua thời gian. Tuy nhiên trong văn hóa ứng xử chung ấy mỗi người đều lựa cho mình một cách phù hợp với nhận thức, trình độ và kinh nghiệm sống để tạo ra cái riêng phù hợp với văn hóa cộng đồng.

1.1.2.3. Các đặc trưng trong văn hóa ứng xử của người Việt

Người Việt tôn trọng tôn ti thứ bậc: Trong quan hệ gia đình, xã hội người Việt coi trọng tôn ti thứ bậc trong giao tiếp. Trong gia đình mối quan hệ vai giao tiếp thể hiện rất rõ. Tôn ti thứ bậc thể hiện trong việc phân vai, vế trong họ tộc. Cho nên có sự phân chia chi, phái, tiểu chi. Người con trưởng của trưởng chi gọi là trưởng họ. Xưa việc đặt tên cho con cũng có quy định người đời sau không được đặt tên trùng với anh em họ hàng đặc biệt là người vai trên trong gia đình họ tộc. Đặt tên húy cho con cái chỉ là để dùng ghi tên vào gia phả họ tộc, trong giao tiếp thường ngày không được gọi tên húy mà phải gọi tên tục thể hiện sự tôn trọng nhau trong giao tiếp... Xung hô cũng thể hiện rất rõ trật tự tôn ti ấy không phụ thuộc vào tuổi tác người vai trên luôn

lựa chọn cho mình xưng hô phù hợp với vị trí của mình trong gia đình, họ tộc. Chính vì thế có hiện tượng chuyển vai khi xưng hô tức là gọi tên con khi người giao tiếp có gia đình và sử dụng tên con cả làm dấu hiệu xưng hô. Trong xã hội tôn ti thứ bậc lại phụ thuộc vào tuổi tác và vị trí xã hội. Lời chào thường được người ít tuổi hơn hoặc vị thế thấp nói trước. Ra đường người ít tuổi thường chủ động chào người lớn tuổi. Chính vì vậy người Việt thường có câu “*yêu trẻ, trẻ đến nhà. Kính già, già để tuổi cho*”, “*trên bảo dưới nghe*”...

Ứng xử khéo léo, khiêm nhường, đúng mực, lễ phép: Người Việt coi trọng sự khôn khéo “*khôn khéo là ăn đi trước, lội nước theo sau, biết thủ thế, giữ mình gỡ được tình thế khó khăn*” [4]. Giao tiếp đạt hiệu quả một phần là nhờ hiệu ứng về tình cảm, người Việt luôn hướng tới sự hài lòng, được lòng trong ứng xử. Để đạt được điều đó người ta thường dùng cách nói giảm, nói tránh để tránh lời nói trực tiếp làm mất lòng nhau. Chính vì vậy người Việt thường nói vòng vo, nói từ xa đến gần. Mục đích cần đạt được không nhắc trực tiếp trong nội dung giao tiếp. Sử dụng hàm ngôn trong giao tiếp để người tham gia vào giao tiếp tự hiểu, tự cảm nhận. Khiêm tốn, khiêm nhường trong giao tiếp bộc lộ qua cách xưng hô, qua cách lựa chọn từ ngữ... Xưng hô kiểu “*xưng khiêm hô tôn*” chú ý nhiều đến đề cao người khác còn mình thì khiêm nhường như dù ít hay nhiều tuổi khi giao tiếp thường đặt mình ở vai thấp hơn. Luôn luôn khen ngợi đối tác ít khi khoa trương tự đề cao ưu điểm của bản thân. Trong giao tiếp thường lắng nghe, chú ý thái độ của đối tác trong giao tiếp, chú ý lượt lời để có sự hô ứng trong giao tiếp, luôn tìm cách nói khéo để tạo được sự yên lòng tin tưởng của đối tác.

Phương châm sống hòa hợp, dĩ hòa vi quý: Lịch sử phát triển của dân tộc thường xuyên bị xâm lăng cho nên người Việt trân trọng cuộc sống thái bình, an cư lạc nghiệp, cuộc sống no đủ, sống thanh nhàn no đủ, mong muốn cuộc sống thiết thực. Trong lịch sử đấu tranh của dân tộc vũ khí tối tân

nhất là trí tuệ và sự đoàn kết. Chính vì vậy lấy sự hòa hợp, hài hòa làm trọng.

1.2. Lý thuyết hành động ngôn ngữ

1.2.1. Khái niệm hành động ngôn ngữ

Khi chúng ta nói năng tức là chúng ta hành động, chúng ta thực hiện một hành động đặc biệt là phương tiện ngôn ngữ. Đó là hành động ngôn ngữ.

Như chúng ta đã biết nói năng là hành động. Hành động nói là hành động được thực hiện bằng lời nói khi nói. Khi gặp người quen ta nói: *chào anh, chào chị*, tức là chúng ta thực hiện hành động chào. Khi ta cảm *ơn, xin lỗi, sai khiến* là chúng ta thực hiện hành động cảm ơn, xin lỗi, sai khiến... Trong đời sống giao tiếp, chúng ta có thể nói hoặc viết nhằm những mục đích nhất định: khuyên, hỏi, trần thuật, sai khiến, xin, hứa, mời, chào, xin lỗi, cảm ơn, giải thích, phàn nàn... [6, tr.44]

Thuật ngữ hành động ngôn ngữ do nhà triết học Anh J. L. Austin (1911 - 1960) khởi xướng và được một nhà nghiên cứu khác là J. Searle phát triển. Các tác giả tin rằng ngôn ngữ không chỉ được dùng để thông báo hoặc miêu tả cái gì đó mà nó còn được dùng để làm cái gì đó, để thể hiện các hành động. Các hành động được thực hiện bằng lời là hành động ngôn ngữ [7, tr.207]

J. L. Austin là người đầu tiên đưa ra lí thuyết về hành động ngôn ngữ. Theo tác giả, phát ngôn không chỉ để miêu tả các sự vật, hiện tượng có trong phát ngôn mà còn thực hiện hành động tương ứng với phát ngôn đó. Cho nên khi nói, viết chúng ta thường hướng tới những mục đích nhất định như thỉnh cầu, xin lỗi, từ chối, sai khiến, mời, trách móc, phàn nàn, đuổi... tức là thực hiện một hành động và hành động này sử dụng phương tiện ngôn ngữ.

Ví dụ:

(1). *Thôi cô đừng lo, để tới mười hai giờ trưa tôi sẽ dẫn cô lại nhà bác Chung tôi.*

[37, tr.38]

(2) *Nằm là nằm thế nào - Sáu Nguyễn cũng trợn mắt - Đây vẫn còn sau tay súng, tạm ổn. Tao với con Út sang luôn! Mát Bày Hầy là mát hết đó. Đi!*

[37, tr.51]

Những phát ngôn trên, ví dụ (1) khi nhân vật nói “tôi sẽ dẫn cô lại nhà bác Chung” tức là nhân vật đã thực hiện hành động “hứa” trong tương lai sẽ thực hiện hành động đưa trực tiếp, chỉ cho “cô” biết nhà của bác Chung. Ví dụ (2) hành động cầu khiến dùng tiểu từ tình thái “đi” biểu thị sự thúc giục của người nói đối với người nghe, yêu cầu người nghe phải thực hiện hành động làm theo mà nhân vật Sáu Nguyễn cảm thấy cần làm, nên làm.

1.2.2. Các loại hành động ngôn ngữ theo quan điểm Austin

1.2.2.1. Hành động tạo lời

Theo J. L. Austin đưa ra một phát ngôn đảm bảo về ngữ âm và ngữ pháp tạo ra sự hoàn chỉnh về nội dung và hình thức được gọi là hành động tạo lời. Mỗi hành động tạo lời tạo ra một nội dung mệnh đề, tạo ra một biểu thức có nghĩa để phục vụ hoạt động giao tiếp. Người ta có thể phát ngôn ra cùng một câu mà không nhất thiết phải nói cùng một nội dung, mà họ có thể nói cùng nội dung mà không nhất thiết phải phát ngôn ra cùng một câu.

Ví dụ, có một người nước ngoài phát nói tiếng Việt:

(3) *Xin lòi cac đông chi.*

Thì như vậy chưa được coi là hành động tại lời (vì phát âm không đúng hệ thống ngữ âm tiêu chuẩn tiếng Việt) mà người nói hoàn thành hành động tạo lời phải nói là:

(4) *Xin lỗi các đồng chí!*

1.2.2.2. Hành động mượn lời

Hành động ngôn ngữ là hành động sử dụng phương tiện ngôn ngữ tác động đến tâm lí người nghe, người đọc để gây ra hiệu quả ngoài ngôn ngữ làm thay đổi họ về nhận thức, tâm lí như: vui mừng, phấn khởi, khổ đau, lo

lắng, bồn chồn, cáu giận, xúc động, yên tâm... . Tức là dùng ngôn ngữ tác động đến đối tượng giao tiếp mà chúng ta có thể quan sát được sự thay đổi đó.

Ví dụ:

(5) *Vâng, thì mình ở lại đây để em lên Lạng Sơn với anh Phương nhé?*

Phương ngượng quá và không nghe rõ lời Tuyết. Còn Chương thì mặt đỏ bừng, chau mày nhìn Tuyết, có vẻ khó chịu.

[42, tr.82]

Sau câu hỏi của nhân vật Tuyết, nhân vật Phương và Chương có diễn biến tâm lí khác nhau. Phương ngượng nghịu bởi lẽ Phương là bạn của Chương. Vợ của Chương chủ động muốn đi chơi riêng với Phương ở Lạng Sơn như thế là bất tiện, có thể là “tình ngay ý gian” không thể tránh được đánh giá sai lệch của Chương và xã hội. Chính vì vậy Phương cảm thấy ngại với Chương. Đối với Chương, tỏ thái độ cáu giận, khó chịu bởi vợ không giữ ý tứ.

1.2.2.3. Hành động tại lời

Đây là hành động người nói thực hiện trực tiếp khi nói, viết. Có nhiều hành động tại lời như: ra lệnh, từ chối, dọa nạt, bác bỏ, khuyên răn, phê bình, buộc tội, thông báo, xin lỗi, cảm ơn, ca ngợi...

Ví dụ:

(6) *đã mua báo hôm nay chưa?*

[43, tr.7]

(7) *Thế à, Ồ lạ nhỉ!*

[42, tr.40]

Trong phát ngôn (6), hành động hỏi thể hiện qua cấu trúc câu hỏi “đã...chưa”. Ở phát ngôn (7), hành động cảm thán thể hiện qua từ “thế à”, “lạ nhỉ”.

a. Điều kiện của hành động tại lời

Hành động tại lời (hành động ngôn trung) là hành động mà đích của nó nằm ngay trong việc tạo nên phát ngôn được người nói (viết) thực hiện. Chính cái đích này phân biệt các hành động tại lời với nhau. Đó là những hành động người nói thực hiện ngay khi nói năng. Hành động tại lời được thực hiện nhờ hiệu lực giao tiếp của phát ngôn. Hiệu quả của chúng là những hiệu quả thuộc ngôn ngữ, có nghĩa là chúng gây ra một phản ứng ngôn ngữ tương ứng với chúng ở người nhận. Chẳng hạn, khi hỏi có đích là bày tỏ mong muốn được giải đáp điều mà người hỏi chưa biết hoặc còn hoài nghi và mong được người nghe trả lời; khi chào thì người nghe sẽ có hành động tương ứng là chào... Thông thường, nó lập thành một cặp thoại tương ứng: Chào - chào, hỏi - trả lời, cầu khiến - chấp nhận (hoặc từ chối)... Còn khi người nói cam kết với ai một điều gì đó tức là người nói đã tự ràng buộc mình vào một hành động sẽ được thực hiện trong tương lai.

Đích của hành động tại lời được gọi là đích tại lời và nếu đích đó được thỏa mãn thì ta có hiệu quả tại lời.

Dấu hiệu của hiệu quả tại lời là lời hồi đáp của người tiếp nhận hành động tại lời, tức người nghe.

Ví dụ:

(8) S: *Cậu làm xong luận văn chưa?*

H: *Rồi.*

Hiệu quả của hành động tại lời trong ví dụ (8) thể hiện trong phát ngôn trả lời của H: *Rồi.*

Đặc điểm của hành động tại lời là có ý định (đích), có tính quy ước, có thể chế mặc dù quy ước và thể chế không được diễn đạt hiển ngôn nhưng mọi người trong cộng đồng ngôn ngữ vẫn tuân thủ một cách không tự giác. Chẳng hạn, người Việt hỏi là thể hiện sự quan tâm và dần dần một số câu hỏi được ước định trở thành lời chào giữa những người đã quen biết nhau. Ví như khi

gặp một người quen, ta biết họ đang trên đường đi chợ về, mang theo rau, thịt, cá..., ta vẫn hỏi:

(9) - *Đi chợ về đấy à? Hoặc: Mua nhiều đồ ăn vậy?*

Hình thức phát ngôn ở ví dụ (9) là câu hỏi nhưng đích của phát ngôn (9) là lời chào. Tùy thuộc vào hoàn cảnh giao tiếp, có một số lời mời mang tính xã giao của người Việt nhưng đích lời mời xã giao đó trong một hoàn cảnh giao tiếp cụ thể có thể là lời chào. Chẳng hạn, ta đến nhà một người bạn quen nào đó và gia đình họ đang ăn cơm, chủ nhà mời khách:

(10) *Mời anh ăn cơm với gia đình.*

Đây chính là lời chào của chủ nhà khi có khách tời chơi. Việc nhận ra ý định của người nói phụ thuộc vào từng tình huống giao tiếp, và có những tình huống giao tiếp “độc nhất vô nhị” thì còn phụ thuộc vào sự trải nghiệm sống, sự nhạy cảm của những người tham gia giao tiếp nữa. Có thể minh chứng thêm qua ví dụ sau:

Khi chúng ta nghe câu nói:

(11) *Tôi vừa mới pha một ấm trà ngon.*

hoặc là để tạo ra một phán đoán hoặc để mời chào hoặc để giải thích hay vì một mục đích giao tiếp nào đó. Những ý định như vậy chỉ có những người tham gia trực tiếp vào cuộc giao tiếp mới xác định được một cách chính xác mà thôi.

Giả sử một người nói:

(12) *Ở đây nóng quá.*

Đây là một hành động xác tín (miêu tả) nhưng ý định của người nói có thể là một hành động thỉnh cầu như hãy bật quạt, bật điều hòa lên hoặc mở cửa ra cho mát. Người nghe phát ngôn này có thể đứng dậy bật quạt, bật điều hòa hoặc mở cửa sổ. Hiệu quả này thuộc về hành động mượn lời và đích tại lời ở ví dụ (10).

Từ những phân tích trên, chúng ta có thể suy ra rằng nắm được một ngôn ngữ không chỉ là nắm được âm, từ ngữ, câu... của ngôn ngữ đó mà còn phải nắm được những quy tắc điều khiển các hoạt động tại lời của ngôn ngữ đó. Chẳng hạn, chúng ta có thể *hỏi*, biết *yêu cầu*, *thỉnh cầu*, biết *xin lỗi*, *cảm ơn*... đúng lúc, đúng chỗ, phù hợp với ngữ cảnh, mới biết sử dụng ngôn ngữ đó.

b. Các điều kiện để thực hiện hành động tại lời

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

Ví dụ

(11) *Đừng vội vàng trong hành động.*

Câu trên là một mệnh đề thể hiện hành động thúc giục của người nói.

Điều kiện chuẩn bị: Điều kiện này liên quan đến hiểu biết của phát ngôn về tinh thần và vật chất, trách nhiệm và lợi ích, ý định của người nghe và các mối quan hệ của người nói và người nghe. Điều kiện chuẩn bị cũng có mối quan hệ về lợi ích, trách nhiệm, năng lực vật chất, tinh thần cũng như quyền lực của người nói đối với hành động tại lời mà người nói đưa ra.

Điều kiện tâm lí: Đây là điều kiện chỉ trạng thái tâm lí của người thực hiện hành động tại thích hợp với hành động tại lời mà mình đưa ra. Điều kiện tâm lí còn có nghĩa là lời nói thực sự, chân thành mong đợi hiệu quả tại lời của hành động tại lời mà mình thực hiện.

Điều kiện căn bản: Người thực hiện hành động tại lời khi phát ngôn bị ràng buộc vào trách nhiệm mà hành động tại lời tạo ra biểu thức ngữ vi đó.

1.3. Lý thuyết hội thoại

1.3.1. Hội thoại và các khái niệm cơ bản

Giao tiếp là hoạt động liên cá nhân nhằm trao đổi tư tưởng, tình cảm, nhận thức giữa người này với người khác. Có hai hình thức giao tiếp phổ biến trong xã hội: giao tiếp một chiều và giao tiếp hai chiều. Giao tiếp một chiều là giao tiếp chỉ có một bên nói, còn bên kia tiếp nhận. Hình thức này thường gặp trong mệnh lệnh quân sự, trong diễn văn, trong lời của phát thanh viên truyền thanh, truyền hình... đó là độc thoại. Trong giao tiếp hai chiều, bên này nói, bên kia nghe và hồi đáp trở lại. Lúc đó, vai trò của hai bên thay đổi: bên nghe trở thành bên nói và bên nói lại trở thành bên nghe, đó là hội thoại. Hình thức giao tiếp thường xuyên, phổ biến nhất của ngôn ngữ trong xã hội là hội thoại.

Hội thoại được các nhà xã hội học, dân tộc ngôn ngữ học, xã hội ngôn ngữ học ở Mỹ nghiên cứu và từ năm 1970 nó là đối tượng chính thức của một phân ngành ngôn ngữ học Mỹ - phân ngành phân tích hội thoại. Sau đó, phân tích hội thoại được Anh tiếp nhận với tên gọi phân tích diễn ngôn, ở Pháp (khoảng năm 1980). Ngày nay, ngôn ngữ học của hầu hết các quốc gia trên thế giới đều bàn đến hội thoại.

Hội thoại diễn ra có thể chỉ hai người (A nói, B nghe và B nói, A nghe). Đó là song thoại. Hội thoại có thể ba người tham gia, đó là tam thoại hoặc khi hội thoại có nhiều người tham gia, ta có đa thoại. Chẳng hạn như lời đề từ ngoài vào trong hát chèo; hoặc cuộc tranh luận trên truyền hình của ba ứng viên tổng thống trong cuộc tranh cử khi tranh luận công khai. Cũng có thể đây là đa thoại, vì thông qua cuộc tranh luận, các ứng viên đều hướng đến cử tri để giành giật phiếu bầu của cử tri.

Tuy nhiên trong các cuộc hội thoại thì song thoại là hình thức phổ biến

nhất và lí thuyết hội thoại chủ yếu là bàn về song thoại vì song thoại là hình thức hội thoại nguyên mẫu của mọi cuộc hội thoại.

Đơn vị cơ sở của hội thoại gồm:

- Ngôn bản hội thoại: là đơn vị lớn nhất của hội thoại bao gồm nhiều cuộc thoại có nội dung hoàn chỉnh xoay quanh một chủ đề nhất định.

- Cuộc thoại: là đơn vị lớn thứ hai của hội thoại, là toàn bộ cuộc đối đáp giữa các nhân vật từ khi khởi động đến khi kết thúc hội thoại.

- Đoạn thoại: là một bộ phận của cuộc thoại, là một mảng diễn ngôn do một số cặp trao đáp liên kết chặt chẽ với nhau về ngữ nghĩa và ngữ dụng.

- Cặp thoại: là lượt lời có quan hệ với nhau về chức năng, nội dung và có thể liên kế hoặc dẫn cách.

- Sự trao lời: là vận động mà người nói nói lượt lời của mình ra và hướng lượt lời của mình về phía người nghe nhằm làm cho người nghe nhận biết được lượt lời ấy dành cho người nghe.

1.3.2. Nguyên tắc hội thoại

1.3.2.1. Nguyên tắc cộng tác hội thoại

Trong giao tiếp, người nói luôn muốn truyền đạt nhiều hơn cái được nói ra. Bao giờ cũng có những điều mà người ta thấy không cần phải nói ra, những điều mà vì một lí do tế nhị nào đó không tiện nói ra, không thể nói thẳng. Vói lại, không phải tất cả những gì mà người ta muốn biểu đạt đều có thể nói được cả. Nhận thức của con người vô cùng phong phú và phức tạp. Làm cho người khác hiểu được đầy đủ và chính xác nhận thức của mình không phải là việc dễ dàng. Trong tác phẩm Bút kí triết học, V. I. Lênin viết: “Viết một cách thông minh có nghĩa là giả định người đọc cũng thông minh, là không nói hết, là để người đọc tự nói với mình những quan hệ, những điều kiện, những giới hạn này thì một câu nói mới có giá trị và ý nghĩa.” (Dẫn theo [6]). Vấn đề đặt ra là phải giải thích như thế nào để người nghe lĩnh hội được

đúng ý định của người nói. Grice tin rằng phải có một cơ chế chi phối việc sáng tạo và lĩnh hội những phát ngôn ấy. Đó được gọi là nguyên tắc cộng tác. Nguyên tắc này do Grice nêu ra trong bài giảng của mình ở trường Đại học Tổng hợp Harvard năm 1967. Đến năm 1975, nó được xuất bản thành một cuốn sách có nhan đề: *Logic and Conversation* (Logic và hội thoại). Nguyên tắc này được phát biểu tổng quát như sau (theo cách dịch của Đỗ Hữu Châu: “Hãy làm cho phần đóng góp của anh (vào cuộc thoại) đúng như nó được đòi hỏi ở giai đoạn (của cuộc hội thoại) mà nó xuất hiện phù hợp với đích, hay phương hướng của cuộc thoại mà anh tham gia vào.” (Dẫn theo [5])).

Ví dụ, các nhân vật tham gia tổ chức một cuộc vũ hội vào buổi tối. Có một số công việc cần phải chuẩn bị đưa ra để mọi người tham gia bàn bạc, cụ thể như sau:

1. Mượn hội trường
2. Nhạc
3. Trang trí
4. Bảo vệ...

Những người tham gia hội thoại phải bàn bạc theo từng nội dung mà chủ tọa cuộc họp nêu ra mới được đánh giá là có sự hợp tác.

Nguyên tắc này được Grice chia thành bốn phương châm nhỏ:

a. Phương châm về lượng: phương châm này chia thành hai vế:

a₁: Hãy làm cho đóng góp của anh có lượng thông tin đủ như đòi hỏi của đích cuộc hội thoại;

a₂: Đừng làm cho lượng thông tin của anh lớn hơn yêu cầu mà nó được đòi hỏi.

b. Phương châm về chất: phương châm này được phát triển tổng quát như sau: hãy cố gắng làm cho phần đóng góp của anh là đúng, đặc biệt là:

b₁: Đừng nói điều gì mà anh tin là không đúng;

b₂: Đừng nói điều gì mà anh cho là không đủ bằng chứng.

Chúng tôi xin dẫn một câu chuyện để minh họa. Có một người phụ nữ tới quầy bán vé máy bay mua vé. Người phụ nữ hỏi cô nhân viên bán vé:

- *Cô làm ơn bán cho tôi hai vé, trong đó có một vé 50%.*

Cô nhân viên bán vé tươi cười hỏi:

- *Cháu nhà chị chưa đến 13 tuổi à?*

Người phụ nữ trả lời:

- *Vâng, ngày mai mới là sinh nhật lần thứ 13 của cháu.*

Cô nhân viên bán vé nói:

- *Chị ơi, rất tiếc là ngày kia mới có chuyến bay.*

- Rõ ràng, người phụ nữ khi trả lời: *Vâng, ngày mai mới là sinh nhật lần thứ 13 của cháu* đã vi phạm phương châm về lượng và phương châm về chất do Grice nêu ra và tất nhiên người phụ nữ đó mua cho con mình với giá vé 100%.

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

d. Phương châm cách thức: dạng tổng quát của phương châm này là: hãy làm cho rõ ràng, đặc biệt là:

d₁: Hãy tránh lối nói trái nghĩa;

d₂: Hãy tránh lối nói mập mờ, mơ hồ về nghĩa;

d₃: Hãy nói ngắn gọn;

d₄: Hãy nói có trật tự.

Tóm lại, các phương châm này đúng cho hội thoại chân thực, trong đó người hội thoại thực sự làm cho nó đạt kết quả một cách tường minh, trực tiếp. Hạn chế của các phương châm này như chính tác giả đã nhận ra là chưa đề cập đến nội dung liên cá nhân của diễn ngôn. Thứ hai, là các phương châm

còn chồng chéo. Chẳng hạn, phương châm về lượng “đừng làm cho lượng thông tin của anh lớn hơn yêu cầu mà nó được đòi hỏi” trùng với phương châm quan yếu, bởi “lớn hơn yêu cầu” là không quan yếu. Về thứ ba của phương châm cách thức “hãy nói cho ngắn gọn” cũng trùng với phương châm quan yếu và phương châm về lượng. Tuy nhiên trong nhiều cuộc thoại người ta nói với nhau một cách hàm ẩn và các phương châm này sẽ giải thích nghĩa hàm ẩn của hội thoại. Chẳng hạn, câu chuyện về một viên thuyền phó của một tàu viễn dương có thói hay say rượu. Một hôm, ông thuyền trưởng phải ghi vào sổ nhật kí của tàu: *Hôm nay phó thuyền trưởng lại say rượu*. Hôm sau, đến phiên trực mình, viên thuyền phó đọc thấy câu này trong nhật kí của tàu, giận lắm, liền viết vào trang kia: *Hôm nay thuyền trưởng không say rượu*. (Dẫn theo [6]). Rõ ràng, người đọc không khó khăn lắm cũng suy ra được hàm ý của câu: *Hôm nay thuyền trưởng không say rượu*. có nghĩa là các hôm khác thuyền trưởng say rượu, trong khi thuyền trưởng không hề uống rượu bao giờ. Hàm ý của câu này nằm trong nghĩa của từ *hôm nay*. Chính từ *hôm nay* đã hạn chế phạm vi hiệu lực của thuyền trưởng không say rượu. Nếu các phương châm trên được tôn trọng thì cuộc thoại sẽ đạt được tính chất cộng tác giữa các nhân vật hội thoại, đạt được tính quan yếu, có nghĩa là xoay quanh vấn đề được đưa ra trong hội thoại, đạt được tính *chân thành*, nghĩa là những người tham gia hội thoại thực sự muốn thành công, đạt được yêu cầu về *lượng tin*, và đạt được yêu cầu triệt để, có nghĩa là nói những điều mà người hội thoại cho là quan yếu với vấn đề được đặt ra.

1.3.2.2. Nguyên tắc tôn trọng thể diện những người tham gia hội thoại

Erving Goffman đặt ra khái niệm thể diện trong giao tiếp “thể diện là cái giá trị xã hội tích cực mà một người muốn người khác nghĩ mình có được trong một tình huống giao tiếp cụ thể” (Dẫn theo [6, tr.94]). Theo Erving Goffman, nói đến thể diện tức là chỉ bàn tới những giá trị xã hội tích cực và

những giá trị xã hội thiếu tích cực không thuộc về khái niệm thể diện. Trên cơ sở khái niệm thể diện ấy, Brown và Levinson cho rằng có hai loại thể diện: “*thể diện dương tính* và *thể diện âm tính*”, thể diện là hình - ảnh - ta trước công chúng của một con người” (Dẫn theo [6, tr.94]). Thể diện dương tính được Brown và Levinson xác định như là một sự mong muốn thân hữu, tức là “mong muốn của mỗi thành viên rằng những mong muốn của mình đồng thời cũng là mong muốn ít ra là của một số người khác” (Dẫn theo [6, tr.94]), hay nói cách khác là mong muốn hình ảnh cái tôi được người khác bênh vực, ủng hộ. Thể diện âm tính là sự tôn trọng lãnh địa riêng với quyền tự chủ, quyền tự do hành động và quyền từ chối. Theo Brown và Levinson định nghĩa “là sự tự do hành động” mà thực chất đó là “mong muốn của mọi thành viên trưởng thành và có năng lực hiểu biết rằng, hành động của mình không bị người khác ép buộc (Dẫn theo [6, tr.94]); tức là mong muốn tôn trọng lãnh địa riêng với quyền tự chủ, quyền tự do hành động và từ chối. Thể diện âm tính tương đương với cái mà Erving Goffman gọi là “lãnh địa cái tôi” bao gồm cả lãnh địa cơ thể, không gian, thời gian, lãnh địa cá nhân và những tài sản vật chất tinh thần của cá nhân mà không ai được đụng tới. Theo cách hiểu này thì tất cả những cái khuyết tật, khó khăn cũng như sự giàu sang phú quý vinh hoa hễ ai đụng chạm đến đều gây cho ta khó chịu nếu không được phép của ta.

Giao tiếp là hành động ứng xử có văn hóa, mang tính chất liên cá nhân. Trong giao tiếp luôn luôn tiềm ẩn nguy cơ đe dọa thể diện. Cho nên phải làm giảm sự đe dọa mất thể diện cho mình và cho người khác bằng cách sử dụng hành động ngôn ngữ tại lời bằng hành động giữ thể diện. Trong giao tiếp cần hạn chế sự đụng chạm đến điểm yếu dẫn đến nguy cơ đe dọa về lòng tự trọng, danh dự của người khác. Trong trường hợp bất khả kháng cần phải đe dọa thể diện cần lựa chọn cách nói sao cho người đối thoại ít bị xúc phạm nhất. Như thế cũng là giữ thể diện cho chính mình. Đó cũng là căn nguyên trong giao

tiếp ta thường sử dụng nhiều cách nói khác nhau như nói giảm, nói tránh, nói vòng vo... Nguyên tắc này đòi hỏi khi giao tiếp cần chú ý không xâm phạm lãnh địa hội thoại, tránh trả lời thay, nói hớt, cướp lời người khác.

1.3.2.3. Nguyên tắc khiêm tốn

Khiêm tốn là thái độ giao tiếp không đánh giá mình cao, luôn nhìn nhận đánh giá cao người khác. Đó còn là thái độ luôn biết nhường nhịn trong ứng xử, không toan tính thiệt hơn trong ứng xử. Trong quan niệm của G. Leech (cách ứng xử của người phương Tây) là “tăng lợi cho người nhận, giảm hại cho người nhận” (Dẫn theo [6, tr.97]) và được nhìn nhận là lịch sự.

1.4. Quan hệ liên nhân

Theo Đinh Trọng Lạc, ta đặc biệt coi trọng vai và quan hệ ngang vai của những người tham gia vào giao tiếp tác giả xem đó là nhân tố quan trọng nhất có tác dụng quyết định đến việc lựa chọn các yếu tố ngôn ngữ trong giao tiếp. Ngoài ra Đinh Trọng Lạc còn xem xét hoàn cảnh theo nghi thức và hoàn cảnh không theo nghi thức trong mối quan hệ với nhân tố vừa nêu trên (vai và quan hệ vai). Tác giả cho rằng quan hệ cùng vai có cả hoàn cảnh theo nghi thức và không theo nghi thức, đây là nhân tố thứ hai có ảnh hưởng nhiều đến việc lựa chọn ngôn ngữ trong giao tiếp. Cuối cùng là mục đích thực tiễn trong giao tiếp. Đây là những nhân tố quyết định có tác dụng tốt trong việc rèn luyện sử dụng ngôn ngữ theo phong cách [1, tr.30].

Quan hệ liên nhân được thể hiện qua hai trục quan hệ: quan hệ quyền lực và quan hệ khoảng cách.

1.4.1. Quan hệ quyền lực

Nhìn trên phương diện phạm trù của khoa học xã hội *quyền lực* đã được nghiên cứu và phân tích khác nhau. Tùy vào từng hình thái xã hội, giai đoạn lịch sử, cách tiếp cận của các học giả, thuật ngữ “quyền lực” được nhìn nhận và định nghĩa khác nhau.

Theo T. Murphy thì quyền lực phân biệt hai phạm trù:

1) Phạm trù thứ nhất, quyền lực bao gồm uy quyền/ thế lực để chỉ sự ảnh hưởng của cá nhân (tập thể) đến cá nhân (tập thể) khác có tính năng xã hội có thể thay đổi phụ thuộc vào hoàn cảnh.

2) Phạm trù thứ hai là uy lực/quyền hành nghiêng về quyền lực chính trị có tính thể chế, ổn định tồn tại trong khuôn khổ quy định của pháp luật (Dẫn theo [1, tr.66]).

Theo Max Webber – nhà xã hội - chính trị Đức thì quyền lực “ là cơ hội để ý chí của ai đó chiếm ưu thế trong quan hệ xã hội và cũng là chống lại sự phản kháng nó”. Quan niệm này thiên về phạm trù thứ hai trong quan điểm của T. Murphy thiên về định hướng chính trị (Dẫn theo [1, tr.66]).

Theo giáo sư Geert Hofstede (thuộc trường Đại học Limburg - Hà Lan) chỉ ra sự phân bố và chấp nhận quyền lực theo thể chế trong tổ chức thứ bậc: gia đình, trường học, cơ quan...các hình thức tổ chức chính trị tập trung phân chia quyền lực. Như vậy, quan hệ quyền lực chỉ là tương đối.

Quyền lực trong một trường hợp cụ thể là khả năng có thể kiểm chế và điều khiển được hành động của người khác theo chủ ý của mình.

Quan hệ quyền lực phụ thuộc vào nhiều yếu tố khách quan như: vị trí, giới tính, tuổi tác...

- Về vị trí xã hội: Quyền lực thể hiện ở địa vị và thứ bậc trong xã hội. A có chức vụ cao, là lãnh đạo của B thì A có địa vị cao hơn B. A hiểu biết, tự tin, có tầm ảnh hưởng lớn đến số đông thì A cũng có địa vị cao hơn B. Trong gia đình quan hệ quyền lực thể hiện rõ ở chỗ phân biệt theo vai. Vai xét trong dòng tộc từ cao xuống thấp, vai trên vai dưới. Người ở vai trên dù chênh lệch về tuổi tác vẫn phải cư xử đúng vai, vì thế dân gian có câu “ bé bằng củ khoai cứ vai mà gọi”. Hay trong xã hội hiện đại, gia đình Việt Nam hiện nay người làm trụ cột gánh vác việc gia đình có quyền lực cao nhất. Nên có trường hợp

cần sự thống nhất đồng thuận trong gia đình thì ý kiến hay hành động của người đó gần như mang tính quyết định, chi phối những người khác.

- Về giới tính: Do ảnh hưởng tư tưởng của xã hội phong kiến, sự khác biệt về giới thể hiện khá rõ trong giao tiếp như: nữ giới nhẹ nhàng, tế nhị, khéo léo nên nữ giới thường xung hô dưới vai với nam giới nếu tuổi tác không chênh lệch nhau. Điều đó thể hiện sự nhún nhường trong giao tiếp.

- Về tuổi tác: Người Việt có truyền thống trọng các bậc cao niên, chẳng hạn như cách nói: “kính lão đắc thọ”, “kính trên nhường dưới”, “kính già già để tuổi cho”. Bởi lẽ người Việt quan niệm người lớn tuổi có nhiều kinh nghiệm, trải qua nhiều biến cố và thăng trầm trong cuộc sống nên tính cách ôn hòa, giàu lòng vị tha và người ít tuổi phải thể hiện sự kính trọng bằng cách xung hô, bằng sử dụng kính ngữ, bằng thái độ nhún nhường, lễ phép. Ở một phương diện nào đó, tuổi tác cũng có ý nghĩa và tạo ra quyền lực, thể hiện trong giao tiếp đó là gặp người lớn tuổi thì chào hỏi, lễ phép. Nơi công cộng thì nhường chỗ cho người lớn tuổi....

Dấu hiệu nhận biết quan hệ quyền lực thông qua cả phương tiện ngôn ngữ và phi ngôn ngữ qua các hành động vật lí như cử chỉ, điệu bộ...

Về phương tiện ngôn ngữ, quan hệ quyền lực thể hiện qua cách xung hô, cách dùng từ và câu. Xung hô lễ phép với người vai trên, người có uy tín, người lớn tuổi thể hiện rõ vị trí khi xung hô. Khi lựa chọn từ trong giao tiếp người có vị thế cao hơn, vị trí vai trên thường hay sử dụng từ ngữ mang ý nghĩa mệnh lệnh, thường hay sử dụng lối nói trực tiếp. Người có vị thế thấp thường dùng cách nói gián tiếp để tránh sự vô lễ với người vai trên. Người vị thế cao cũng hay dùng câu tỉnh lược(câu rút gọn) khi giao tiếp với người dưới quyền. Thậm chí trong lúc giao tiếp còn xen lời, cắt lời, câu gắt...người có vị thế thấp. Ngược lại, người có vị thế thấp thường dùng kính ngữ, dùng từ tình thái thể hiện thái độ tôn trọng với người có vị thế cao hơn.

Ví dụ

(12) S - *Bây giờ con sang bên kia sông hộ bố.*

H - *Để làm gì ạ ?*

S - *Chẳng để làm gì cả.*

[35, tr. 324]

Ở ví dụ (12), S và H là quan hệ cha con, quan hệ thân tộc thể hiện qua xưng bố và hô là con của S. Quan hệ giữa S và H thể hiện rõ tôn ti, thứ bậc trong gia đình. H sử dụng kính ngữ «ạ» khi nói chuyện với S thể hiện sự kính trọng đối với cha. Ngược lại trong phát ngôn của S, S dùng câu rút gọn, khuyết chủ ngữ « Chẳng để làm gì cả » để trả lời con. Như vậy quan hệ quyền lực thể hiện rất rõ trong việc dùng từ và sử dụng câu trong đối thoại giữa các nhân vật.

Cách tổ chức cuộc thoại cũng thể hiện rõ sự ảnh hưởng của quan hệ quyền lực và nó tác động đến việc mở đầu, tiếp diễn và kết thúc cuộc thoại. Thông thường, người có vị thế cao đảm nhiệm vai trò duy trì và kết thúc cuộc thoại. Người có vị thế thấp thường kèm các cử chỉ phi ngôn ngữ như luống cuống, gãi đầu xoa tai... biểu hiện tự đưa mình vào yếu thế. Ngược lại hành động của người có vị thế cao thường dứt khoát thậm chí thể hiện thái độ không được lịch sự với người thuộc vai dưới khi giao tiếp.

Quan hệ quyền lực trong gia đình có thể chia thành ba loại: Giao tiếp với người trên quyền như con, cháu giao tiếp với ông bà cha mẹ, cô chú, bác..., giao tiếp với người bình quyền như anh - em, vợ - chồng, ông - bà, chú - thím, cậu- mợ..., giao tiếp với người dưới quyền như ông bà, cha, mẹ, cô dì, chú bác khi trò chuyện với con, cháu...

Quan hệ quyền lực trong mỗi quan hệ xã hội cũng có thể khá rõ như trong công việc (trên quyền, bằng quyền, dưới quyền), tuổi tác (lớn tuổi, ngang tuổi, nhỏ tuổi)...

1.4.2. Quan hệ khoảng cách

Quan hệ khoảng cách là mối quan hệ thân tình hoặc xa lạ của những người tham gia giao tiếp với nhau hay còn gọi là quan hệ thân sơ. Thân để chỉ những người có mối quan hệ gần gũi về tình cảm., hoặc chỉ sự quen biết của những người tham gia giao tiếp. Sơ là xa lạ, không thân thuộc, hoặc nếu quen biết thì chỉ qua loa, một chút ít. Như vậy nhân vật tham gia giao tiếp có thể gần gũi hoặc thân mật, quen biết hoặc xa lạ. Quan hệ khoảng cách thay đổi trong quá trình giao tiếp có thể hiểu, thông cảm, chia sẻ bằng cách sử dụng ngôn từ gần gũi, nội dung câu chuyện chân thật, thái độ chân tình như thế là rút ngắn khoảng cách. Ngược lại ngày càng đẩy nhau ra xa do bất đồng trong giao tiếp, lợi ích giao tiếp bị thu hẹp không đạt được hay đạt được không như mong muốn, giao tiếp mang tính khuôn mẫu khách sáo. Quan hệ khoảng cách thể hiện ở một số quan hệ sau: Quan hệ gia đình, quan hệ xã hội.

Quan hệ khoảng cách (gần, xa, trung hòa) được xác lập rõ trong giao tiếp. Đó là quan hệ huyết thống trong gia đình, quan hệ tình cảm, tình nghĩa của vợ chồng. Quan hệ xã hội có đồng nghiệp, bạn bè, làng xóm...

1.4.2.1. Quan hệ gia đình

Quan hệ huyết thống: gồm cha mẹ và con cái, quan hệ anh (chị) em. Đó là mối quan hệ thiêng liêng của mỗi người. Cha mẹ là chỗ dựa cho con cái, con cái là niềm tin là tương lai của cha mẹ. Anh (chị) em gắn bó, yêu thương, che chở, nâng đỡ, chia sẻ cùng nhau suốt đời.

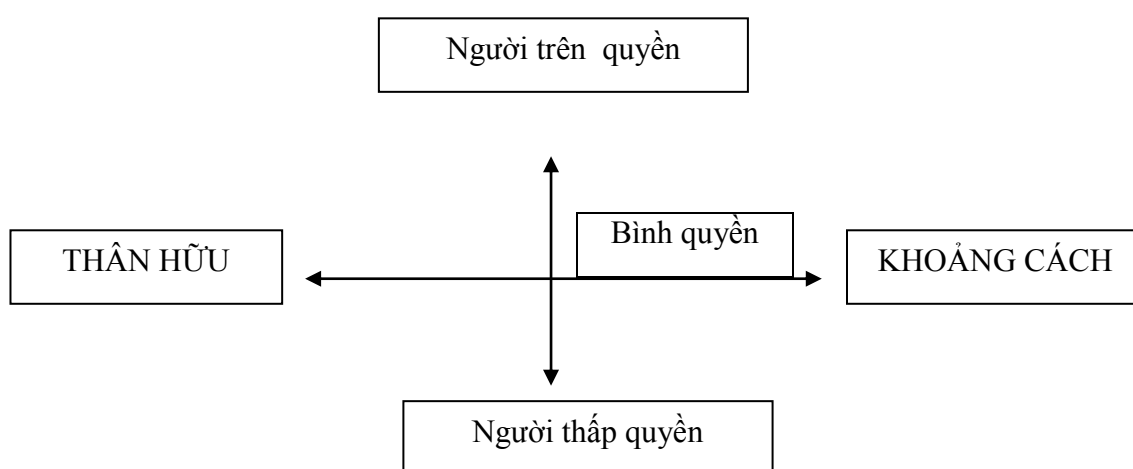
Quan hệ vợ chồng: Quan hệ này dựa trên tình yêu. Hôn nhân xuất phát từ tình cảm chân thành thì tình cảm ngày càng gắn bó với nhau. Họ là những người đồng cam cộng khổ gắn bó, chia sẻ, có trách nhiệm với nhau và cùng có trách nhiệm với gia đình.

1.4.2.2. Quan hệ xã hội

Quan hệ bạn bè: bạn bè là bạn tâm giao là mối quan hệ không thể thiếu trong cuộc đời mỗi con người.

Quan hệ đồng nghiệp: Gắn bó với nhau trong công việc, liên kết của mỗi quan hệ này là trách nhiệm với công việc. Môi trường làm việc tốt, khiến con người ta thân thiện gắn bó, yêu quý, tôn trọng nhau. Việc này phụ thuộc vào sự cố gắng của mỗi người.

Bảng 1.1: Bảng quan hệ quyền lực và khoảng cách xã hội



Trong quá trình giao tiếp, quan hệ theo khoảng cách có thể thay đổi còn quan hệ quyền lực thì không. Bởi lẽ khi giao tiếp ngoài mang lại thông tin, sự hiểu biết, tác động về hành động còn thể hiện mối quan hệ giữa các nhân vật có thể rút ngắn khoảng cách hoặc khoảng cách ngày càng xa. Sự thay đổi về quan hệ thân sơ thể hiện ở hệ thống đại từ, những từ nhân xưng, những từ dùng để thừa gửi thể hiện rõ nhất tính cá nhân. Tương tự, hệ thống đại từ, những từ nhân xưng, những từ dùng để thừa gửi trong quan hệ quyền lực luôn giữ nguyên rất quan trọng cuộc thoại.

Ví dụ:

(13) *Anh Mịch nhăn nhó, nói:*

S - Lạy ông, ông làm phúc tha cho con, mai con phải đi làm trừ nợ cho ông nghị, kéo ông ấy đánh chết.

Ông lý cau mặt, lắc đầu, giơ roi song to bằng ngón chân cái lên trời, dậm dọ:

H - Kệ mà, theo lệnh quan, tao chiếu sổ đình, thì lần này đến lượt nhà mày rồi.

S - Cẩn cỏ con lay ông trăm nghìn mớ lay, ông mà bắt con đi thì ông Nghị ghét con, cả nhà con khổ.

H- Thì mày hẹn làm ngày khác với ông ấy, không được à?

S- Đối với ông Nghị, con là chỗ đầy tớ, con sợ lắm. Con không dám nói sai lời, vì là chỗ con nhờ vả quanh năm. Nếu không, vợ con con chết đói.

H - Chết đói hay chết no, tao đây không biết, nhưng giấy quan đã sức, tao cứ phép tao làm. Đứa nào không tuân, để quan gắt, tao trình thì rừ tù.

S - Lay ông, ông thương phận nào con nhờ phận ấy.

H - Mặc kệ chúng bay, nhưng ai thương tao. Hôm ấy mày mà không đi, tao sai tuần đến gõ cổ mày lại, đừng kêu. [31, tr.174]

Ông lý đứng trên vị thế cao, anh Mịch vị thế thấp nên ông lý cao giọng, xưng hô "tao - mày" thể hiện sự coi thường, hách dịch, thể hiện rõ vị thế cao hơn, thuộc vai trên. Còn anh Mịch ở vị trí người dân nói với ông lý giọng cung kính, xưng với ông lý là "con - ông", sử dụng kính ngữ khi giao tiếp "lay ông". H xét về vai vế trong xã hội là người giữ vị thế cao hơn S. Lí trưởng là một chức quan đứng đầu một làng trong bộ máy hành chính xã hội phong kiến, S là thường dân. Xưng hô của hai nhân vật bị chi phối bởi quan hệ quyền lực này nên vai giao tiếp nhất quán trong cuộc hội thoại.

Ví dụ:

(14) Nhưng Tuyết đã thoáng thấy bóng Chương phản chiếu trong gương tử. Nàng ngừng tay, ngẩng đầu nhìn Chương và mỉm cười nói:

- Hai cái áo sơ mi của anh cùng rách cả.

- Tôi cũng định chiều nay đi may mấy cái.

- *May làm gì vội. Anh có những năm cái nhưng ít ra cũng mặc được ba, bốn tháng nữa.*

Tuyết vừa nói vừa mạng...

Thấy Chương dăm dăm nghĩ ngợi, Tuyết lại nói:

- *Vậy chiều nay đừng may nữa nhé?*

- *Vâng, thì đừng may.*

- *Với lại hết tháng này, quần áo để nhà em giặt cho, đưa thợ, tốn tiền không kể làm chi, nhưng họ giặt dối mà là vụng ghê gớm quá. Chỉ được mỗi cái chóng rách.*

...Cảm động, chàng lấy quyển sổ tay và cái bút chì hí hoáy vẽ. Nhạc trông thấy, Tuyết vội kêu:

- *Áy đừng!*

- *Ngồi im, đẹp lắm!*

- *Nhưng để em bán lại tóc đã.*

Chương phì cười:

- *Em làm như anh chụp ảnh em không bằng! Em không lo. Nhờ trời được cái em vẽ cũng không khéo lắm.*

[42, tr.50]

Ở đoạn đầu cuộc hội thoại nhân vật Chương giữ khoảng cách với Tuyết - một cô gái giang hồ nên xưng hô “*tôi - cô*” biểu hiện thái độ xã giao không thiết gần gũi. Tuy nhiên trong quá trình tiếp xúc, trò chuyện, nhân vật Chương cảm tình hơn với Tuyết nên khoảng cách có sự thay đổi gần gũi và thân thiết hơn, lúc này quan hệ liên nhân có sự thay đổi nên Chương nói chuyện tự nhiên và xưng hô thân mật “*anh - em*” với Tuyết.

Như vậy, cách gọi người đối thoại trực tiếp với mình thể hiện rất rõ quan hệ giữa các nhân vật tham gia giao tiếp, có thể gần gũi - xa lạ hoặc bộc lộ rõ thái độ trọng – khinh.

Quan hệ quyền lực và quan hệ khoảng cách thường có sự tương ứng nhau. Khoảng cách, địa vị xã hội càng lớn thì người ta càng khó gần nhau hơn. Tuy nhiên có nhiều trường hợp xét về vị thế xã hội thì chênh lệch nhau nhưng xét về quan hệ khoảng cách thì họ là bạn hữu, là tri âm tri kỷ.

Quan hệ liên nhân chi phối tiến trình, nội dung và hình thức của diễn ngôn. Ví dụ quan hệ liên nhân chi phối các yếu tố ngôn ngữ và phi ngôn ngữ trong giao tiếp. Khi quan hệ giữa các nhân vật trong quá trình giao tiếp thay đổi thì các nhân vật lựa chọn và thực hiện theo từng bước một loạt những hành động ngôn ngữ hướng tới cùng mục đích giao tiếp, bao gồm sự lựa chọn thay đổi về đề tài, nội dung, phương tiện ngôn ngữ, cách thức trình bày ...

Ví dụ:

(15) *Một lần hấn đang gò lưng kéo cái xe bò thóc vào dốc tỉnh, hấn hò một câu chơi cho đỡ nhọc. Hấn hò rằng:*

Muốn ăn cơm trắng với giò này!

Lại đây mà đẩy xe bò với anh, nì!

Chủ tâm của hấn chẳng có ý chòng ghẹo cô nào, nhưng mấy cô gái lại cứ đẩy vai cô ả này ra với hấn, cười như nắc nẻ:

- Kìa anh ấy gọi! Có muốn ăn cơm trắng mấy giò thì ra đẩy xe cho anh ấy!

Thị cong cớn:

- Có khối cơm trắng mấy giò ấy! Này, nhà tôi ở, nói thật hay nói khoác đấy?

Tràng ngoái cổ lại vuốt mồ hôi trên mặt cười:

- Thật đấy, có đấy thì ra mau lên!

Thị vùng đứng dậy, lon ton chạy lại đẩy xe cho Tràng.

- Đã đẩy thì đẩy chứ sợ gì, đằng ấy nhỉ.- Thị liếc mắt, cười tít”

Ở ví dụ (15) các nhân vật giao tiếp là *hấn* (Tràng) và *thị* (một trong số các cô gái cùng trang lứa với Tràng). Họ đều là những người trẻ tuổi, cùng lứa, cùng tầng lớp xã hội (những người lao động nghèo khó). *Thị* nhanh chóng và rất tự nhiên chuyển từ giao tiếp với các bạn gái sang giao tiếp với Tràng. Điều đó do họ cùng lứa tuổi, cùng trẻ trung, cùng tầng lớp lao động nghèo. Những đặc điểm về vị thế xã hội, quan hệ khoảng cách đã chi phối nội dung và cách nói của các nhân vật. Họ cười đùa nhưng đều nói về chuyện làm ăn, về công việc và miếng cơm manh áo. Họ nói năng luôn có sự phối hợp cử chỉ, điệu bộ (*cười như nắc nẻ, đẩy vai nhau, cong cớn, lon ton chạy, đằng ấy nhỉ...*), sử dụng những kết cấu khẩu ngữ (*có...thì, đã...thì*), ít dùng từ xưng hô, thường nói trống không, ...

1.5. Phép lịch sự

Từ lịch sự được dùng trong nhiều ngôn ngữ xa xưa. Ở Việt Nam, lịch sự bắt nguồn trong các chế định về “lễ” và được hiểu rất rộng. Lễ bao gồm mọi cách xử sự trong một xã hội có tổ chức, nhất là xã hội phong kiến. Chịu ảnh hưởng của phong kiến Trung Hoa, tại Việt Nam, lễ được chế định thành những phương châm xử thế. Kẻ bề tôi phải trung thành với vua đến mức *Quân xử thân tử, thân bất tử bất trung* (Vua khiến bề tôi chết, bề tôi không chết là không trung thành với vua), và nếu bất trung thì có chế tài xử phạt. Người thuộc nữ giới phải giữ ba điều theo (*Tam tòng*) rất nghiêm ngặt: *Tại gia tòng phu, xuất giá tòng phu, phu tử tòng tử* (Ở nhà phải nghe theo bố, đi lấy chồng phải nghe theo chồng, chồng chết phải nghe theo con). Cho đến cách ăn mặc cũng phải theo *y phục xứng kỳ đức* (áo quần phải ngang tầm đức độ). Nói năng thì tự xưng mình phải khiêm tốn, gọi người phải tôn trọng. Nhìn chung, lịch sự ngày xưa là những quy định xã hội do người có quyền uy đặt ra và mọi người phải tuân theo. Sự phát triển của xã hội cho thấy về sau lịch sự

mới dần trở thành một nhu cầu xã hội trong đời thường và nổi lên tính lịch sự trong giao tiếp thường ngày bằng ngôn từ.

Tuy lịch sự đã trở thành một nhu cầu xã hội nhưng nó vẫn chưa được xem xét như một đối tượng khoa học mang tính chất khách quan (một sự kiện không phải chủ yếu do sự chế định, mà chủ yếu do sự ước định xã hội). Phải đợi cho đến khi ngôn ngữ học phát triển đến một giai đoạn nhất định, phép lịch sự mới được quan tâm như một thực thể khách quan không thể bỏ qua trong giao tiếp bằng ngôn ngữ và một thời gian nữa mới trở thành một lí thuyết - lí thuyết lịch sự.

Lịch sự trong giao tiếp bằng ngôn từ thể hiện rõ nhất trong các cuộc hội thoại - thoại quy thức như giữa các quan chức ngoại giao tại một cuộc thương nghị và thoại phi quy thức như cuộc trò chuyện giữa những người đồng nghiệp, đồng học trong giờ nghỉ, ở quán nước...

Phép lịch sự tác động nhiều đến việc tạo lập các phát ngôn trong quá trình giao tiếp, thậm chí nó còn góp phần vào việc có nên tiến hành giao tiếp hay không để đảm bảo khỏi thất bại trong giao tiếp.

Như vậy, lịch sự ngày nay đã trở thành mối quan tâm lớn và thường xuyên của ngữ dụng học. Nhiều nhà nghiên cứu Âu - Mỹ đã xây dựng nên những quan điểm tương đối hoàn chỉnh về lịch sự, nâng vấn đề thực tiễn trong giao tiếp lịch sự lên thành “lí thuyết lịch sự” theo đúng nghĩa của tên gọi này. Quan điểm lịch sự của R. Lakoff, của G. N. Leech là những quan điểm tương đối hoàn chỉnh về lịch sự [5, tr.7].

1.5.1. Quan điểm lịch sự của R. Lakoff, của G. N. Leech

1.5.1.1. Quan điểm lịch sự của R. Lakoff

Quan điểm lịch sự của tác giả R. Lakoff về lịch sự đã được phát triển trong công trình xuất bản năm 1973. Mặc dù không đưa ra định nghĩa hiển ngôn về lịch sự nhưng qua cách diễn giải của tác giả có thể hiểu lịch sự như là

một phương tiện để giảm thiểu sự xung đột trong diễn ngôn: “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 [5, tr.7]). R. Lakoff đã đề xuất hai quy tắc dụng ngôn là: 1) quy tắc rõ ràng; 2) quy tắc lịch sự. Quy tắc rõ ràng là quy tắc cộng tác hội thoại. Còn quy tắc lịch sự thì bao gồm ba quy tắc nhánh sau đây:

- Quy tắc 1: *Không áp đặt (Don't impose)*
- Quy tắc 2: *Đề nghị sự lựa chọn (Offer option)*
- Quy tắc 3: *Tăng cường tình cảm bằng hữu (Encourage feelings of camaraderie).*

Quy tắc 1 được dùng trong phép lịch sự (trong giao tiếp) quy thức (formal politeness). Quy tắc này thích hợp với tình huống có sự khác nhau về quyền lực và địa vị giữa những người tham gia tương tác như giữa một sinh viên và chủ nhiệm khoa, giữa một công nhân nhà máy và vị phó giám đốc phụ trách nhân sự,... Không áp đặt ở đây là không áp đặt đối với H (người nhận), có nghĩa là không ngăn cản H hành động theo ý muốn của mình. Trái với không áp đặt là áp đặt đối với H, nghĩa là làm cho H không được hành động theo như mong muốn của H. Người nói S thực hiện lịch sự theo quy tắc không áp đặt sẽ tránh được hoặc làm giảm nhẹ sự áp đặt bằng cách xin phép, xin lỗi H, khi buộc H phải làm theo một việc gì đó mà H không muốn làm, tránh cả những hành động khiến H xao nhãng việc H đang làm hay điều H đang nghĩ tới khi S đang nói với H. S cũng sẽ lựa chọn những hành động của mình để giảm đến mức tối thiểu mức độ mà S áp đặt đối với H. Các ví dụ trong tiếng Anh được tác giả dẫn như sau:

(15) a. *Give me a pen.* (Đưa cho tôi cây bút!).

b. *Could you give me a pen?* (Bạn có thể đưa cho tôi cây bút được không?).

c. *I'm sorry to bother you, but can I ask you for a pen or something?*
(Tôi xin lỗi phải làm phiền anh, nhưng liệu tôi có thể hỏi mượn anh cây bút hay một cái gì đó được không?).

Trong phát ngôn trên, (15a) là một lời cầu khiến có mức áp đặt rất cao. Phát ngôn (15b) là một lời cầu khiến gián tiếp (thông qua một câu hỏi về khả năng), nên S đã giảm nhẹ được sự áp đặt đối với H. Ngoài ra, việc dùng động từ tình thái quá khứ “could” càng làm cho mức lịch sự tăng lên. Phát ngôn (15c) so với phát ngôn (15b) còn có tính lịch sự hơn nữa, bởi vì ngoài lời cầu khiến gián tiếp (câu hỏi xin phép) người nói còn sử dụng cả lời xin lỗi vì sự làm phiền. Lời cầu khiến cuối này được sử dụng khi khoảng cách xã hội giữa S và H là rất lớn, hoặc khi sự khác biệt về quyền lực giữa S và H là rất cao.

Không áp đặt cũng có nghĩa là không đưa ra hoặc không thỉnh cầu về những quan điểm riêng tư, tránh nhắc đến những cái riêng của cá nhân như đời sống gia đình, thu nhập, thói quen... Quy tắc này chúng ta tránh những lời nói cục cằn, thô lỗ, những tiếng lóng, tiếng bản địa và thậm chí cả những ngôn ngữ cảm xúc, tránh những đề tài có tính chất kiêng kỵ trong cuộc thoại như các đề tài về tình yêu, giới tính, chính trị, tôn giáo, khó khăn trong kinh tế, về bệnh tật,... và những điều tương tự, bởi vì chúng được xem là có tính chất cá nhân trong những cuộc trao đổi ngoài xã hội.

Quy tắc 2 là quy tắc được dùng trong phép lịch sự (trong giao tiếp) phi quy thức (informal politeness). Quy tắc này thích hợp với tình huống trong đó những người tham dự hội thoại có một sự bình đẳng gần ngang nhau về quyền lực và địa vị nhưng không có quan hệ gần gũi nhau. Chẳng hạn như mối quan hệ thương nhân với khách hàng, mối quan hệ của hai người xa lạ chung phòng tại bệnh viện... Để ngỏ sự lựa chọn cho người đối thoại nghĩa là diễn đạt sao cho ý kiến hay lời thỉnh cầu của mình phải do H tự suy diễn ra và như vậy S sẽ không có nguy cơ bị H phản bác hay từ chối, vì nói bằng hàm ý

là một cách giúp người nói tránh trách nhiệm đối với lời mình nói ra. Ví dụ, cách nói: “*I wonder if it would help to get a perm.*” (Có thể anh nên làm tóc uốn làn sóng) là cách nói đề nghị sự lựa chọn, thay vì cách nói: “*I hereby request of you that you close the door.*” (Tôi yêu cầu anh đóng cái cửa cho), một cách diễn đạt mang tính áp đặt. Một người đối thoại chịu cộng tác sẽ tự hiểu hàm ý của lời thông báo thời tiết và sẽ tự có sáng kiến đóng cửa.

Tóm lại, theo quy tắc này nếu S mong muốn H thực hiện một hành động nào đó, S sẽ có lối nói làm sao cho S không buộc phải chịu trách nhiệm về hàm ý cầu khiến của mình. Ý áp đặt trong lời khẳng định hay lời lẽ thỉnh cầu của S có thể được giảm nhẹ thông qua cách nói gián tiếp, hàm ẩn hoặc biểu thức rào đón. Ví dụ:

(16) a. *Could you perhaps let me see that newspaper for a few seconds?*
(Hẳn bạn có thể cho tôi xem tờ báo đó một lát được chứ?).

Các từ ngữ *perhaps* (có lẽ, hẳn là) và *a few seconds* (một lát) có tác dụng rào đón, làm giảm nhẹ tính áp đặt trong hành động thỉnh cầu ở các phát ngôn chứa chúng và vì thế làm tăng mức lịch sự.

b. *Are you done reading that newspaper?* (Bạn đã xem trong tờ báo này chưa?).

Câu hỏi này có hàm ý là “Hãy vui lòng cho tôi mượn tờ báo đó.”

Quy tắc 3 của Lakoff là quy tắc về lễ phép lịch sự dùng trong bối cảnh bạn bè hay giữa những người có quan hệ thân hữu. Quy tắc này thích hợp khi S và H quan hệ thân mật riêng tư với nhau. Những người yêu nhau cũng mong được đối xử với nhau theo chuẩn mực lịch sự nào đó, bằng chứng là khi hai vợ chồng, hai người yêu nhau hay những người bạn thân thiết với nhau mà có cách xử sự với nhau theo quy tắc của phép lịch sự quy thức thì có nghĩa là quan hệ của họ đã thay đổi theo chiều hướng không tốt. Theo quy tắc lịch sự tăng cường tình bằng hữu thì hầu như mọi đề tài đều có thể đem ra trò

chuyện với nhau giữa những người thân. Nói gián tiếp, nói ngụ ý không thích hợp với quy tắc lịch sự thân hữu. Tương phản với phép lịch sự phi quy thức, nguyên tắc chi phối phép lịch sự thân hữu không chỉ là sự bày tỏ sự quan tâm thực sự đến nhau mà còn phải tin cậy nhau, thổ lộ những chi tiết về cuộc sống riêng tư, những kinh nghiệm, những cảm xúc,... của mỗi người với nhau. Tình thân hữu trong lời nói được thể hiện qua những từ xưng hô thân thuộc, tiếng lóng và một vài ngữ cảnh riêng biệt còn có cả tiếng chửi thề (abusive epithets),...

1.5.1.2. Quan điểm lịch sự của Leech

Trong cuốn *Principle of pragmatics* (Những nguyên lý của dụng học), Leech quan niệm lịch sự là sự bù đắp những hao tổn, thiệt thòi do hành động nói năng của người nói gây ra cho người đối thoại. Lí thuyết lịch sự của Leech dựa trên khái niệm “thiệt” (cost) và “lợi” (benefit) gây ra cho người nói và người nghe, nội dung khái quát của nó nằm ở quy tắc: *tối thiểu hóa những lời nói bất lịch sự và tăng tối đa những lời nói lịch sự*.

Rất nhiều hành động nói của chúng ta sử dụng hàng ngày tiềm tàng khả năng đe dọa thể diện của S hoặc H hoặc có thể là cả hai. Theo cách suy nghĩ thông thường, nếu S bị thua thiệt thì H sẽ được lợi và ngược lại. Ví dụ, nếu S xin lỗi H thì S sẽ bị thiệt (vì chấp nhận mình là người có lỗi) và H sẽ có được lợi; còn khi S ra lệnh cho H làm một việc gì đó theo chủ ý của S thì trong nhiều trường hợp S sẽ được lợi còn H sẽ bị thiệt,... Để có một phát ngôn lịch sự, Leech cho rằng chúng ta cần phải điều chỉnh mức lợi – thiệt để giữ được sự cân bằng trong tương tác. Từ đó, Leech định nghĩa lịch sự là sự bảo toàn sự cân bằng xã hội và quan hệ thân hữu giữa *ta* (người nói) và *người* (người nghe). Nội dung nguyên tắc lịch sự được Leech cụ thể hóa trong 6 phương châm giao tiếp lịch sự như sau:

1. Phương châm khéo léo (tact maxim): Giảm đến tối thiểu điều thiệt và tăng tối đa những điều lợi cho *người*.

2. Phương châm hào hiệp (generosity maxim): Giảm đến tối thiểu những điều lợi và tăng tối đa những điều thiệt cho *ta*

3. Phương châm tán thưởng (approbation maxim): Giảm đến tối thiểu những lời chê, tăng tối đa những lời khen với *người*.

4. Phương châm khiêm tốn (modesty maxim): Giảm đến tối thiểu việc tự khen *ta*, tăng tối đa những điều tự chê *ta*.

5. Phương châm tác đồng (agreement maxim): Giảm đến tối thiểu sự bất đồng, tăng tối đa sự đồng ý giữa *ta* với *người*.

6. Phương châm cảm thông (sympathy maxim): Giảm đến tối thiểu những ác cảm, tăng tối đa thiện cảm giữa *ta* với *người*.

Theo Leech, các phương châm trên có tính chất chuyên dụng cho những hành động ngôn ngữ trung nhất định. Các phương châm khéo léo và hào hiệp thường được sử dụng cho các hành động cầu khiến và cam kết bởi chúng giống nhau ở chỗ cùng được xây dựng trên nguyên tắc trực tiếp thay đổi mức lợi – thiệt mà các thành viên tham gia vào giao tiếp nhận được từ một hành động nói năng. Điểm khác nhau giữa chúng là phương châm khéo léo chỉ dùng để điều chỉnh mức lợi – thiệt của người nghe H, còn phương châm hào hiệp chỉ dùng để điều chỉnh mức lợi – thiệt của người nói S.

Cầu khiến là loại hành động nói được người nói sử dụng nhằm điều khiển người nghe hành động theo chủ ý của mình. Tùy theo lực ngôn ngữ và hiệu lực dụng ngôn của chúng, các hành động cầu khiến thường tác động tiêu cực tới H, tức là H bị thiệt và tác động tích cực tới S nghĩa là S được lợi. Chẳng hạn, phát ngôn cầu khiến trực tiếp:

(17) a. *Close the door!* (Đóng cửa lại!)

Phát ngôn này rõ ràng là vi phạm phương châm khéo léo bởi nó đem lợi cho S và gây thiệt cho H.

Nhưng phát ngôn câu khiến gián tiếp sau:

b. *Would you mind closing the door?* (Phiền anh đóng hộ cái cửa có được không ạ?).

Khác với phát ngôn trên, phát ngôn này lại là thích hợp với phương châm khéo léo bởi nó có giá trị giảm thiệt và tăng lợi (bằng cách dùng câu hỏi về khả năng và từ tình thái lịch sự *Would* cho H). Như vậy, trong tiếng Anh, lịch sự thường gắn với hành động nói gián tiếp và câu khiến gián tiếp, thích hợp với phương châm khéo léo của Leech.

Phương châm hào hiệp thường là chuyên dụng đối với hành động cam kết (commissive) như mời mọc, hứa hẹn,... Bởi vì khi S cam kết, tức là S phải chịu trách nhiệm cá nhân về lời cam kết đó (S thường không được lợi) và H thường được hưởng lợi từ cam kết của S.

Ví dụ:

(18) a. *Would you like a cup of tea?* (Mời bạn dùng trà)

b. *I Promise I will come to see you tomorrow.* (Tôi hứa tôi sẽ đến thăm anh vào ngày mai.)

Phương châm tán thưởng hướng tới mục tiêu là giảm thiểu những điều chê bai, tăng tối đa những lời khen ngợi đối với người nghe. Theo Leech, phương châm tán thưởng chuyên dụng cho hành động biểu cảm và biểu hiện. hành động biểu cảm (expressive) có đích ngôn ngữ là bày tỏ trạng thái tâm lí phù hợp với hành động ngôn ngữ (vui thích/khó chịu; mong muốn/rẫy bỏ, ...) và nội dung mệnh đề diễn đạt một hành động hay một tính chất nào đó của S và H.

Ví dụ:

(19) a. *Whats a polite child!* (Đứa trẻ lễ phép thật)

b. *What a child!* (Đứa trẻ chán thật)

Ví dụ (19a) bày tỏ thái độ vui thích của người nói với một đứa trẻ và thực chất đó là một lời khen cho nên có thể được nhìn nhận là lịch sự. Trái lại, ví dụ (19b) lại bày tỏ thái độ khó chịu của người nói với một đứa trẻ và đó là lời chê bai cho nên được nhìn nhận là khiếm nhã.

Hành động biểu hiện (representatives) có đích ngôn trung là miêu tả lại cái sự thể đang được nói đến, nội dung mệnh đề là sự thể đó. các mệnh đề này có thể đánh giá theo tiêu chuẩn đúng/sai logic. Việc đánh giá đúng/sai có thể dựa vào sự chứng minh. Chẳng hạn:

(20) a. *You are looking good.* (Nhìn bạn hôm nay bảnh bao thật.)

b. *She is ugly.* (Chị ấy xấu lắm.)

c. *She isn't beautiful.* (Chị ấy chẳng xinh đẹp mấy.)

Phát ngôn khen ngợi người khác như ví dụ (20a), theo Leech là lịch sự, còn chê bai người khác thường được nhìn nhận là bất lịch sự dù rằng nó không sai so với thực tiễn. Phát ngôn (20b), (20c) đều là những phát ngôn chê người khác (chị ấy) và như vậy là kém lịch sự. Tuy nhiên, phát ngôn (20c) được đánh giá có phần nào lịch sự bởi nó đã giảm thiểu những điều chê bai người khác bằng cách giảm mức độ “xấu” của chị ấy thông qua các diễn đạt “chẳng xinh đẹp mấy”, cách nói này thỏa mãn được phương châm tán thưởng của Leech. Như vậy, để một hành động biểu cảm và biểu hiện cụ thể được đánh giá là lịch sự thì S luôn phải biết ứng xử thích hợp với H theo phương châm tán thưởng.

Các phương châm khiếm tốn, tán đồng, cảm thông đều có điểm chung. Đó là sự tương phản giảm/tăng về việc khen/chê, về sự bất đồng/đồng ý và ác cảm/thiện cảm. Chi tiết hơn, ở phương châm khiếm tốn, sự tương phản giảm/tăng đều hướng về S; còn ở phương châm tán đồng và cảm thông thì sự tương phản giảm/tăng đều hướng về quan hệ liên nhân giữa S và H. Hành

động biểu hiện với đích ngôn trung và hiệu lực dụng ngôn của nó trong hoạt động giao tiếp có thể nhìn nhận là lịch sự hay bất lịch sự tùy thuộc vào phát ngôn biểu hiện cụ thể, gắn với một tình huống giao tiếp cụ thể nào đó. Và theo Leech, các phương châm khiêm tốn, tán đồng, cảm thông chuyên dụng cho hành động biểu hiện để tạo nên những phát ngôn có biểu hiện lịch sự.

Mức độ lịch sự của hành động ngôn trung, theo Leech, phụ thuộc vào ba nhân tố:

Thứ nhất, *mức độ lịch sự phụ thuộc vào bản chất của hành động nói được thực hiện.*

Thứ hai, *mức độ lịch sự phụ thuộc vào hình thức ngôn từ thể hiện hành động nói.*

Thứ ba, *mức độ lịch sự phụ thuộc vào mức độ quan hệ giữa người cầu khiến và người được cầu khiến.*

Các quy tắc lịch sự của Lakoff là những cách thức chung nhất để đạt được lịch sự nhưng chưa được cụ thể hóa bằng các chiến lược lịch sự cụ thể. Leech đề xuất được các đề xuất lợi/thiệt, độ đo mức gián tiếp và độ đo khoảng cách xã hội cho phương châm khéo léo. Tuy nhiên, hệ thống này vẫn còn để lại những khoảng trống; các phương châm khác còn chưa được xác định về độ đo.

1.5.2. Quan niệm về lịch sự của người Việt

Nếu văn hóa phương Tây luôn đề cao, thừa nhận cái tôi độc lập, cái tôi không gắn bó với quan hệ xung quanh của cá nhân. Mọi ứng xử đều hướng tới khẳng định cái tôi độc lập của mình thì văn hóa phương Đông lại quan niệm cái tôi thường gắn với cộng đồng, chịu sự chi phối của các mối quan hệ liên nhân trong cộng đồng [5]

Theo một số tác giả, dưới ảnh hưởng của Nho giáo, người Trung Quốc nhận thức cái tôi thông qua một loạt các quan hệ xã hội hơn đặc tính nội tại

của cá nhân; và các hành động ứng xử của họ bị chi phối bởi các thuộc tính hướng ngoại (quan hệ) hơn hướng nội. [5, tr.26]

Đối với người Nhật, sự nhận thức về cái tôi cũng gắn liền với vị thế và mối quan hệ của người nói với tư cách là thành viên tham gia vào một tổ chức xã hội lớn hơn. Trong giao tiếp, người Nhật không có ý niệm về sự độc lập hoàn toàn của mình, như một cá thể có những quyền và sự tự do cá nhân, mà là một thành viên của nhóm, một phần tử của cộng đồng, có những quan hệ nhất định với các thành viên khác trong nhóm đó, trong cộng đồng. [5, tr.26]

Theo một số nhà nghiên cứu, cái tôi quan hệ hiểu như trên đã chi phối cách hiểu và thể diện và là cơ sở để giải thích các quan niệm về thể diện và cách quan niệm về lịch sự của một số nước thuộc nền văn hóa phương Đông như Trung Quốc, Nhật và cũng không loại trừ Việt Nam.

Khái niệm lịch sự trong tiếng Trung quốc, theo Gu (1990), bắt nguồn từ khái niệm "Lễ" được Khổng Tử dùng để chỉ việc tuân theo thứ bậc và trật tự xã hội. Lịch sự trong quan niệm của người Trung Quốc, theo Gu, mặc dù có tính chiến lược, vẫn là một hiện tượng "thuộc về cấp độ xã hội, có sự áp đặt chuẩn mực lên mọi cá nhân" mà việc không quan tâm thủ chuẩn mực này sẽ dẫn đến những sự phê phán của xã hội [5, tr.27]. Trong tiếng Trung Quốc, khái niệm lịch sự hiện đại (limao, lễ mạo) có ý nghĩa là "khiêm với mình và tôn kính với người". Cách xưng hô nói năng của người Trung Quốc và một số nho sĩ Việt Nam xưa phản ánh rất rõ rằng thái độ ứng xử lịch sự theo phương châm này. Họ thường tự xưng mình hết sức khiêm nhường như *ngu huynh*, *tiểu đệ*, *tiểu muội*, *tại hạ*, gọi ý kiến cũng là *ngu ý*, *thiển ý*, *thiển nghĩ*...và ngay cả các đấng minh quân cũng tự xưng là *cô gia* (người cô độc này), *quả nhân* (kẻ cô độc này) và *trẫm* (ta, có ý khiêm nhường), ... Trong khi đó họ lại thường tôn vinh người đối thoại bằng cách gọi là *tiên sinh*, *hiền*

huynh, hiền tử, hiền muội, hiền đệ, đại huynh, lệnh huynh, đại tẩu, đại ca... gọi ý kiến người đối thoại bằng những từ ngữ cao cả như *cao ý, tôn ý...*

Cũng với cái nhìn tương tự về lịch sự, theo Matsumoto (1988), trong văn hóa Nhật, khái niệm thể diện của người Nhật gắn liền với sự tôn trọng trật tự thứ bậc và thừa nhận vị thế xã hội của người đối thoại hơn là ý thức về quyền hay sự tự do cá nhân. Ứng xử lịch sự, vì vậy, không phải là hệ quả của sự toan tính cá nhân mà là do áp lực của chuẩn xã hội lên hành động cá nhân. Theo Matsumoto thì “trong bất kì một phát ngôn nào của tiếng Nhật, người ta cũng bị bắt buộc phải tiến hành những sự lựa chọn về tình thái và từ vựng phụ thuộc vào các mối quan hệ liên nhân giữa các thành viên tham gia giao tiếp” (Dẫn theo [5, tr.27]), và sự lựa chọn không đúng các phương tiện lịch sự ở đây không chỉ phá vỡ mối quan hệ giao tiếp giữa người nói với người nghe mà còn nhận được sự đánh giá thiếu tích cực từ phía xã hội. Như vậy, lịch sự trong quan niệm của người Trung Quốc, người Nhật hướng về chuẩn mực xã hội mà chúng ta có thể gọi đó là *lịch sự chuẩn mực*.

Lịch sự chuẩn mực là hành động ứng xử trong ngôn ngữ phù hợp với chuẩn mực giao tiếp xã hội nhằm mục đích tôn trọng các giá trị xã hội (địa vị, quyền lực, thứ bậc, tuổi tác, giới tính, uy tín...) của người đối thoại và cũng chính là của cả người nói. Trong hoạt động giao tiếp, các cá nhân nào vi phạm các quy tắc về lịch sự chuẩn mực thường bị đánh giá tiêu cực về mặt xã hội như tư cách đạo đức, nhân cách và thường đồng nghĩa với vô lễ, hỗn láo.

Lịch sự chuẩn mực trong ngôn ngữ cụ thể thường gắn với nghi thức lời nói. Nghi thức lời nói là những khuôn mẫu, khuôn hình có sẵn tương đối bền vững, mang tính đặc thù dân tộc được thừa nhận nhằm thiết lập mối quan hệ giữa các thành viên tham gia giao tiếp trong hoàn cảnh giao tiếp cụ thể. lịch sự chuẩn mực thường được gắn với các nghi thức lời nói như xưng hô, chào hỏi, mời mọc, xin lỗi, cảm ơn, chúc tụng...của từng ngôn ngữ. Nghi thức lời

nói trong một số nền văn hóa phương Đông như Trung Quốc, Nhật, Hàn Quốc, Việt Nam...thường có những phương tiện giao tiếp phi ngôn ngữ đi kèm như chắp tay, cúi chào, cúi lạy... trong tương tác xã hội mới được nhìn nhận là chuẩn mực. Như vậy, lịch sự chuẩn mực là ứng xử theo áp đặt của chuẩn mực xã hội chứ không phải là chiến lược do cá nhân tính toán, lựa chọn, sử dụng theo mục đích giao tiếp.

Trong tiếng Việt, lịch sự được nghiên cứu theo hai hướng khá rõ: một là, bàn đến lịch sự trong tiếng Việt nhân dịp đưa ra lí thuyết lịch sự vào Việt Nam; hai là, trên cái nền của lí thuyết lịch sự chung, xem xét vấn đề lịch sự trong tiếng Việt một cách ít nhiều có tính chất chuyên môn.

Trong cuốn *Các mô hình ngôn ngữ và phi ngôn ngữ của ứng xử lễ độ* của Nguyễn Đình Hòa khi tác giả nghiên cứu về lịch sự trong tiếng Việt. Tác giả đề cập đến lịch sự trong mối tương quan giữa thể diện và ứng xử trong tiếng Việt, trong đó thể diện được coi như là *sự tự hào về những giá trị xã hội mà mình có được* (Dẫn theo [5, tr.46]).

Trong cuốn *Tìm về bản sắc văn hóa Việt Nam*, tác giả Trần Ngọc Thêm giải thuyết rằng, lịch sự gắn với nghi thức lời nói nghĩa là lịch sự gắn với chuẩn mực xã hội mà ít gắn với chiến lược cá nhân. Trong tiếng Việt, nghi thức lời nói trong cách nói lịch sự cũng rất phong phú. Ví dụ người Việt không óc một từ *xin lỗi, cảm ơn* khái quát có thể dùng cho mọi trường hợp như người Phương Tây.

Còn Nguyễn Thiện Giáp (2000), trong cuốn *Dụng học Việt ngữ*, khẳng định lịch sự như một chuẩn mực xã hội. Tác giả viết: “Các nhà văn hóa thuộc nhiều dân tộc khác nhau đã quan niệm lịch sự là hành vi xã hội lễ độ hay phép xã giao trong hành vi văn hóa” (Dẫn theo [5, tr.47]). Tác giả cho rằng chuẩn mực xã hội trong giao tiếp “không chỉ thể hiện ở lời nói mà còn thể hiện ở giọng, ở điệu”(Dẫn theo [5, tr.47]). Cùng với việc khẳng định lịch sự là

chuẩn mực xã hội, tác giả cũng xác nhận rằng “...Trong giao tiếp một kiểu lịch sự nữa được thực hiện. Để miêu tả kiểu lịch sự này cần khái niệm về thể diện (face) (Dẫn theo [5, tr.47]). Và thể diện, theo hướng phân tích của tác giả, thì về thực chất là lịch sự chiến lược theo tư tưởng của Brown và Levinson. Lịch sự được tác giả quan niệm là “nguyên tắc chung trong tương tác xã hội” (Dẫn theo [5, tr.47]). Những nguyên tắc này có thể bao gồm “sự tế nhị, sự khoan dung, sự khiêm tốn, sự cảm thông đối với người khác” (Dẫn theo [5, tr.47]). Trong những nguyên tắc đó, nguyên tắc nhún nhường và khiêm tốn không những thích hợp với người Việt mà còn thích hợp với nhiều dân tộc khác.

Đỗ Hữu Châu (2001) trong cuốn Đại cương ngôn ngữ học - ngữ dụng học, tập hai, ở dưới phần giới thiệu lí thuyết lịch sự của Lakoff, của Leech, của Brown và Levinson đã đưa ra một số nhận xét gắn với lịch sự trong tiếng Việt dưới góc nhìn văn hóa rất đáng chú ý như sau:

(1) Các siêu chiến lược và các chiến lược, các quy tắc lịch sự của Lakoff, của Leech, của Brown và Levinson không phải đều đúng cho mọi dân tộc.

(2) Lịch sự trước hết là vấn đề văn hóa, là mang đặc thù của từng nền văn hóa. Xã hội nào cũng có lịch sự, có điều cái gì là lịch sự, đến mức độ nào là lịch sự, biểu hiện nào là lịch sự lại bị quy định bởi nét riêng của từng nền văn hóa. Người Việt Nam ít dùng các hành động gián tiếp, ít sử dụng các biện pháp dụ hóa vì làm như vậy người nghe dễ tự ái. Đối với người Việt Nam, sự hào hiệp là một đức tôn vinh thể diện và sự keo kiệt là một tật xấu,...(Dẫn theo [5, tr.49]).

Cho đến nay, Vũ Thị Thanh Hương có lẽ là người nghiên cứu sâu hơn về lịch sự trong giao tiếp bằng tiếng Việt. Qua công trình nghiên cứu *Lịch sự và phương thức biểu hiện tính lịch sự trong lời cầu khiến tiếng Việt* (2000)

(Trong luận án tiến sĩ năm 1997 với nhan đề *Politeness in modern Vietnamese: A sociolinguistic study of a Hanoi speech community (Lịch sự trong tiếng Việt hiện đại: Một nghiên cứu ngôn ngữ xã hội học ở một cộng đồng ngôn ngữ của Hà Nội)*, tác giả đã phác họa một mô hình lịch sự trong tiếng Việt bao gồm các nội dung: lễ phép, tế nhị, đúng mực, khéo léo [5, tr.49], trong đó lễ phép được hiểu là một kiểu lịch sự của người bề dưới đối với người bề trên. Điều này một lần nữa được tác giả khẳng định trong công trình *Lịch sự và phương thức biểu hiện tính lịch sự trong lời cầu khiến tiếng Việt* (2000)

Để xây dựng mô hình lịch sự trong tiếng Việt, tác giả đã sử dụng phương pháp điều tra và trắc nghiệm, hai phương pháp cơ bản và đặc trưng cho các cuộc nghiên cứu liên quan đến xã hội học. Kết quả trắc nghiệm cho thấy, ở những phát ngôn có đích ngôn trung chào hỏi mời mọc, đáp lời, cảm ơn thì biểu hiện lịch sự thường là lễ phép và đúng mực.

Ở những phát ngôn có đích ngôn trung phê phán gián tiếp, phủ định gián tiếp, biểu hiện của lịch sự có xu hướng theo tiêu chuẩn khéo léo và tế nhị, cho nên chúng thường mang hình thức cầu khiến dùng theo lối gián tiếp.

Trong những phát ngôn có đích ngôn trung xin lỗi (đối với người lạ thì vô ý), đích cầu khiến trực tiếp (có lời ước cầu khiến dưới hình thức xin lỗi kèm theo ở phần mở đầu), tính lịch sự tuân theo tiêu chuẩn đúng mực là chủ yếu, do đó chúng thường được diễn đạt dưới hình thức câu nghi vấn, lời mời mọc,...nhiều hơn.

Kết quả phân tích của tác giả cho thấy rằng xét trong quan hệ với lịch sự, thì lễ phép và đúng mực nằm cùng một bình diện, còn khéo léo và tế nhị nằm ở một bình diện khác, mặc dù ranh giới giữa hai bình diện này không rành mạch. Điều này cho phép khẳng định “lịch sự bao gồm hai bình diện cơ bản là *lịch sự lễ độ* hay *lịch sự tối thiểu* (có nội dung chính là lễ phép, đúng

mục). Theo tác giả, các thể hiện của lịch sự là đúng mực, lễ phép, khéo léo, tế nhị có mối quan hệ đan xen, bao hàm nhau, nhưng không đồng nhất, vừa bao hàm vừa khác biệt, theo kiểu những tập hợp có bộ phận giao nhau. Mối tương quan giữa các yếu tố thể hiện khái niệm lịch sự trong tiếng Việt.

Khái niệm lịch sự trong tiếng Việt, theo tác giả, bao hàm cả hai bình diện lịch sự: lịch sự chiến lược theo kiểu phương Tây (Brown và Levinson), lịch sự chuẩn mực theo kiểu Trung Quốc (Gu) và Nhật Bản (Matsumoto). Lịch sự chiến lược (hay lịch sự xã giao, quy thức) là cách ứng xử ngôn ngữ khéo léo, tế nhị, nhằm tránh xúc phạm hay áp đặt, làm tăng sự vừa lòng đối với người đối thoại để đạt được hiệu quả giao tiếp cao nhất. Lịch sự chuẩn mực (hay lịch sự lễ độ) là cách ứng xử ngôn ngữ phù hợp với những chuẩn mực giao tiếp xã hội thể hiện sự tôn trọng về thứ bậc cạnh tranh, tôn ti, địa vị, tuổi tác, giới tính... của người đối thoại. Cả hai bình diện lịch sự chiến lược và lịch sự chuẩn mực kết hợp hài hòa với nhau hình thành nên nội dung khái niệm lịch sự trong tiếng Việt [5]

Có thể thấy, công việc nghiên cứu tính lịch sự trong tiếng Việt của Vũ Thị Thanh Hương khá công phu, tỉ mỉ, có căn cứ lí thuyết và thực nghiệm rất đáng tin cậy. Trong khi chờ đợi những công trình nghiên cứu lớn hơn, có trọng lượng lớn hơn, thì kết quả của tác giả đạt được có thể dùng làm chỗ dựa để nghiên cứu tiếp về lịch sự trong tiếng Việt.

Nói đến lịch sự trong tiếng Việt, chúng ta không thể không kể đến quan điểm về lịch sự của tác giả Vũ tiến Dũng, tác giả đã tìm hiểu về lịch sự trong tiếng Việt qua ca dao, tục ngữ, thành ngữ của người Việt trong *cuốn Lịch sự trong tiếng Việt và giới tính* (2007).

Theo tác giả, nội dung các câu ca dao, tục ngữ, thành ngữ nói về sự ứng xử phù hợp với “lễ” của nền văn hóa Việt Nam trong giao tiếp bằng ngôn ngữ

góp phần khẳng định thêm đặc điểm của tính lịch sự Việt Nam trên cả hai bình diện chuẩn mực và chiến lược.

Ở bình diện chuẩn mực, ngữ liệu văn hóa dân gian cũng giúp nhận biết *lễ phép* và *đúng mực*. Lễ phép của tiếng Việt thường là thái độ thích hợp dành cho việc người bề dưới “lịch sự” đối với người bề trên, còn người bề trên đối xử “lịch sự” với người bề dưới thì được coi là mực thước, người đúng mực.

Trong lịch sự Việt nam có một phạm trù được nhắc đến là tính *khiêm nhường* trong giao tiếp. Xét trong quan hệ với lí thuyết hiện đại, tính khiêm nhường là “cách thức” để thực hiện tính lễ phép và tính đúng mực trước hết là giữa những người khác bậc, và sau nữa là giữa những người cùng bậc. Tính khiêm nhường, do đó, thuộc về lịch sự *chiến lược*.

Hai tiêu chuẩn *khéo léo* và *tế nhị* trong ứng xử lịch sự không được phân biệt rạch ròi với nhau qua cú liệu ca dao, tục ngữ, thành ngữ, mặc dù chúng có được nhắc đến rõ nét theo hướng khéo léo nói chung. Khéo léo (tế nhị) cũng là “cách thức” để đạt đến việc ứng xử lễ phép và đúng mực, cho nên khéo léo cũng thuộc lịch sự chiến lược.

Ngoài ra, cú liệu ca dao, tục ngữ cũng cho thấy sự đánh giá về tính chân thành trong lịch sự qua hiện tượng đó đây có những câu tỏ ý ủng hộ hay khen cách nói trực tiếp, mặc dù cách nói đó có phần thiếu lịch sự. Một hiện tượng cũng được nhắc đến trong số ngữ liệu này là thái độ lên án gay gắt cách ứng xử không chân thành, thậm chí thâm độc, mà biết đâu chẳng phải nhân danh tính lịch sự, lạm dụng cái thứ tính lịch sự “mật ngọt chết ruồi”.

Như vậy, hai cn đứng tiếp cận tính lịch sự Việt nam có thể nói là không mâu thuẫn nhau: tính lịch sự trong tiếng Việt cho đến giai đoạn hiện nay là sự kết hợp hài hòa hai bình diện *lịch sự chuẩn mực* và *lịch sự chiến lược*.

Qua đối chiếu giữa *lịch sử chuẩn mực* và *lịch sử chiến lược*, tác giả kết luận như sau: Kết quả phân tích ca dao, tục ngữ, thành ngữ cho thấy rằng cái tôi (con người) truyền thống của Việt Nam nghiêng hơn về phá quan hệ cộng đồng, theo lối “tối lửa tắt đèn có nhau” và trong giao tiếp người ta chú ý nhiều hơn đến thể diện xã hội. Điều đó có nghĩa là trong truyền thống trước đây của người Việt Nam, lịch sử chuẩn mực dành thế áp đảo, lịch sử chiến lược tuy vẫn có mặt nhưng có phần bị áp đảo.

Con người Việt Nam hiện đại, do sự phát triển chung của xã hội từ thời trước chế độ phong kiến, qua chế độ phong kiến, cho đến thời nay là theo hướng dân chủ hóa, vì thế có cái tôi bao gồm cả hai mặt quan hệ xã hội và cá nhân. Hai mặt này đang ở thế cạnh tranh và xét ở mặt đồng đại của tời điểm này thì lịch sử trong tiếng Việt bao gồm cả hai bình diện: lịch sử chuẩn mực và lịch sử chiến lược. Áp lực của chuẩn xã hội vẫn còn nhưng không mạnh mẽ đến mức trở thành hơn trội hẳn như trước kia.

Như vậy, xét theo chiều lịch đại, tính lịch sử trong tiếng Việt đã và đang tiếp tục chuyển dần theo hướng dân chủ hóa của đời sống xã hội- kinh tế của nước Việt nam đang phát triển. Nói cách khác, sự phát triển của tính lịch sử trong tiếng Việt hoàn toàn phù hợp với sự phát triển chung của xã hội Việt Nam.

TIÊU KẾT CHƯƠNG 1

Phần lí thuyết đã trình bày ở trên, chúng tôi tham khảo và sử dụng có ý nghĩa định hướng, tạo tiền đề cho việc chúng tôi làm rõ quan hệ liên nhân chi phối các yếu tố ngôn ngữ của hành động từ chối cầu khiến trong truyện Việt Nam hiện đại.

Thứ nhất là luận văn khẳng định giao tiếp và giao tiếp bằng ngôn ngữ là hoạt động dùng ngôn ngữ là phương tiện giao tiếp chủ yếu chi phối, ảnh

hưởng tích cực đến giao tiếp nói chung trong xã hội. Văn hóa giao tiếp của người Việt luôn coi trọng tôn ti, thứ bậc trong giao tiếp, luôn tìm cách khéo léo, khiêm nhường, đúng mực, lễ phép trong giao tiếp ảnh hưởng tích cực đến việc lựa chọn các yếu tố ngôn ngữ trong giao tiếp.

Tiếp nữa là lí thuyết về hành động ngôn ngữ, chúng tôi trình bày một số quan điểm chúng tôi cảm thấy ảnh hưởng đến vấn đề tìm hiểu trong luận văn và khẳng định hành động từ chối lời cầu khiến thuộc hành động ngôn ngữ tại lời.

Thứ ba, chúng tôi quan tâm đến phần lí thuyết hội thoại. Hình thức giao tiếp phổ biến nhất trong xã hội là hội thoại, song hình thức song thoại vẫn là phổ biến hơn cả. Trong hội thoại diễn ra tất cả các hành động ngôn ngữ, trong đó có hành động từ chối lời cầu khiến.

Thứ tư, chúng tôi nhắc đến quan hệ liên cá nhân trong giao tiếp. Quan hệ này luôn được coi trọng trong giao tiếp bao gồm tức là quan hệ quyền lực và quan hệ khoảng cách ảnh hưởng đến các nhân vật giao tiếp từ đó chi phối cách lựa chọn ngôn ngữ phù hợp để đạt hiệu quả cao. Vậy hỏi đáp lời cầu khiến (yêu cầu, mệnh lệnh) của người nói thế nào để đảm bảo phép lịch sự trong giao tiếp. Các chương sau sẽ tìm hiểu về phát ngôn cầu khiến trong tiếng Việt và từ chối cầu khiến trong truyện Việt Nam hiện đại.

Chương 2

HÀNH ĐỘNG CẦU KHIẾN VÀ MỘT SỐ CÁCH THỨC TỪ CHỐI LỜI CẦU KHIẾN

2.1. Hành động cầu khiến

2.1.1. *Khái niệm về hành động cầu khiến*

2.1.1.1. *Khái niệm*

Hành động cầu khiến là hành động của người nói yêu cầu người nghe thực hiện một hoặc một số hành động mà người nói nêu ra hoặc cầu khiến người nghe cho phép người nói được thực hiện một (hoặc một số) hành động nào đó. Hành động này được giới chuyên môn gọi bằng nhiều thuật ngữ khác nhau: cầu khiến, khuyến lệnh, điều khiển... mỗi thuật ngữ đều phản ánh được một hoặc vài trong số các đặc trưng của nhóm: cầu khiến (mong muốn, áp đặt); khuyến lệnh (gợi ý, bắt buộc); điều khiển (làm cho) người nghe thực hiện một việc nào đó trong tương lai.

Hành động cầu khiến được các nhà nghiên cứu ngôn ngữ học xem xét rất rõ ràng. Theo Searle (1979) hành động cầu khiến là “những cố gắng của S sao cho H thực hiện một việc gì đó. Nó có thể là những cố gắng ở mức độ thấp ví như khi ta gợi ý một ai đó làm việc gì, nhưng cũng có khi là những cố gắng ở mức độ cao (cương quyết) như khi ta tỏ rõ là nhất thiết ai đó phải làm một việc cụ thể nào đấy” (Dẫn theo [22, tr.22]).

Còn K. Back và M. Hanish cho rằng cầu khiến “biểu thị thái độ của người nói đối với hành động trong tương lai của người nghe, đồng thời cũng biểu thị một dự định (khát vọng, niềm mong mỏi, nỗi mong ước) của người nói rằng điều mình muốn nói hay muốn truyền đạt trong lúc nói phải được xem như một lí do để H thực hiện một hành động nào đó” (Dẫn theo [22, tr.22])

2.1.1.2. Điều kiện nhận diện hành động cầu khiến

Về điều kiện nhận diện hành động cầu khiến, theo Searle nhận diện hành động cầu khiến thông qua các điều kiện thực hiện nó như sau:

- Nội dung mệnh đề: Hành động tương lai của người nói/viết (vai trao) và người nói/viết (vai nhận).

- Quy tắc chuẩn bị: S có khả năng thực hiện nội dung cầu khiến (P) S₁ tin rằng S₂ có khả năng làm.

- Quy tắc chân thành: S muốn H làm P.

- Quy tắc cơ bản: Cố gắng thực hiện P.

Đào Thanh Lan cho rằng: Bối cảnh giao tiếp trực tiếp, trong đó cả ba nhân tố: chủ ngôn (người nói), tiếp ngôn (người nghe), thời gian giao tiếp trực tiếp tồn tại đồng thời là điều kiện đề xuất hiện hành động cầu khiến.

Ví dụ:

(21) - *Mời anh lên xe!*

(22) - *Thì em hãy ăn với anh một bữa cơm.* [43, tr.67]

(23) - *Ông buông cháu ra, cháu van ông!* [37, tr.41]

(24) - *Tôi không có cha mẹ, anh em thân thích nào cả, vậy Bình có thuận tôi nói với mẹ Tài cưới Bình không?* [37, tr.70]

(25) *Mong các chú lượng tình cho cái sự lạc hậu. Các chú đừng bắt tôi bỏ nó!* [33, tr.75]

(26) *Anh chuyển giúp tôi lá thư!*

Phát ngôn cầu khiến có thể là *mời* (21); *đề nghị* (22), (24); *câu xin* (25); *nhờ* (26)... Hình thức phát ngôn cầu khiến là câu có động từ vị ngữ ở kiến trúc mệnh lệnh được coi là câu cầu khiến. Tuy nhiên câu cầu khiến không chỉ thể hiện bằng hình thức mà ta dễ dàng nhận ra bằng cách dùng biểu thức cụ thể mà còn biểu hiện dưới dạng ngữ pháp khác.

Dựa vào quy tắc này để nhận diện phát ngôn cầu khiến có tình huống không nhận diện được hành động cầu khiến. Bởi lẽ không phải lúc nào hành động cầu khiến cũng thể hiện ở cấu trúc ngữ pháp. Hội thoại còn chịu tác động, chi phối của ngữ cảnh. Nếu không đặt phát ngôn cầu khiến trong ngữ cảnh nhất định thì không nhận biết được hành động cầu khiến.

Ví dụ:

(27 “*Khi hẳn ngừng nói đã được một lúc khá lâu, Từ mới làm như chợt nhớ:*

- *Có lẽ hôm nay là mồng hai, mồng ba tây rồi, mình nhỉ?*
- *À phải, Hôm nay mồng ba...Giá mình không hỏi tôi thì tôi quên...Tôi phải đi xuống phố.*

Từ nhắc khéo:

- *Hèn nào mà em thấy mấy người thu tiền sáng nay đã đến...*

Hộ sầm mặt lại:

- *Tiền nhà...tiền giặt...tiền thuốc...tiền nước mắm...Còn chịu tất! Tháng vừa rồi tiêu tốn quá, mới mồng mười đã hết tiền. May mà còn có đất mua chịu được.*

[34, tr.53]

Ở ví dụ (27) nhân vật Hộ không nhận ra phát ngôn hỏi có đích là một lời đề nghị. Từ - vợ của Hộ nhắc khéo chồng đưa tiền. Hộ không nhận ra điều đó nên nghĩ đó là lời nhắc của vợ, Hộ đáp lại bằng câu trả lời “*À phải, Hôm nay mồng ba...Giá mình không hỏi tôi thì tôi quên...Tôi phải đi xuống phố*”. Khi Từ nhắc trực tiếp đến việc chủ nhà đi thu tiền thì Hộ mới hiểu ra ngụ ý của vợ.

Theo Vũ Thị Thanh Hương (2000), xét theo mức lợi/thiệt của người phát ngôn và nhận phát ngôn thì hành động cầu khiến chia thành hai nhóm:

- Cầu khiến cạnh tranh (thỉnh cầu, đề nghị, mệnh lệnh, nhờ vả...)
- Cầu khiến hòa đồng (mời mọc, rủ rê, cho phép...)

Câu khiến cạnh tranh mang tính chất một lời yêu cầu, câu khiến hòa đồng mang tính chất một lời đề nghị.

2.1.1.3. Các thành tố của hành động cầu khiến.

Dạng một: H – A – V – B

Trong đó: H (chủ thể tiếp nhận) - A (vị từ cầu khiến) – V (từ tình thái) – B (ngữ điệu).

Ví dụ:

(28) *Cậu ra khỏi đây mau!*

(29) *Anh về nhà cùng em nhé!*

Dạng hai: S - Đck - H – V

Trong đó: S (chủ thể cầu khiến), H (chủ thể tiếp nhận), Đck (động từ có ý nghĩa cầu khiến) như *ra lệnh, cấm, cho, cho phép, yêu cầu, đề nghị, khuyên, nhờ, mời, chúc, cầu, xin, xin phép, van, lạy*, V(từ tình thái).

Ví dụ:

(30) *Tôi cấm cậu bước chân vào nhà này!*

(31) *Tôi ra lệnh cho cậu nội hôm nay phải làm xong việc này.*

(32) *Em đề nghị mở cửa cả thứ bảy và chủ nhật ạ!*

(33) *Tôi yêu cầu anh rời xa con gái tôi ngay!*

(34) *Mẹ cho phép con được chăm sóc cô ấy.*

(35) *Em khuyên anh nên ở lại.*

(36) *Tôi nhờ anh chuyển đồ lên xe.*

2.1.1.4. Hành động cầu khiến và câu cầu khiến

Câu cầu khiến là một trong những kiểu câu phân chia theo mục đích nói. “Câu cầu khiến nhằm mục đích nói lên ý chí của người nói và đòi hỏi mong muốn đối phương thực hiện những điều nêu ra trong câu nói [22, tr.28]. Câu cầu khiến có nhu cầu của ý chí làm thành yếu tố thường trực của câu. Nó nêu lên ý muốn của chủ thể phát ngôn và yêu cầu người nghe đáp lại bằng

hành động. Nội dung đề cập đến các loại câu mệnh lệnh, yêu cầu, sai bảo, chúc tụng, cầu mong, mời mọc.... Trong tiếng Việt, phương tiện hình thức thể hiện ý nghĩa, ngoài ngữ điệu ra là các phụ từ chỉ mệnh lệnh *hãy, đừng, chớ*, các phụ từ *đi, lên, thôi, nào, đã nhé*... các động từ tình thái *nên, cần, phải*, các động từ có ý nghĩa cầu khiến *yêu cầu, xin, mời, cảm*...

Câu cầu khiến là những câu mà người nói nói ra nhằm hướng người nghe đến việc thực hiện một hành động nào đó như cho phép, đề nghị, khuyên dẫn, mời mọc, chỉ dẫn, thách thức..

2.1.2. Hành động ngôn ngữ trực tiếp - phát ngôn cầu khiến

2.1.2.1. Hành động ngôn ngữ trực tiếp

Hành động ngôn ngữ thực hiện đúng với đích tại lời là hành động ngôn ngữ trực tiếp. Đích tại lời là điều kiện căn bản, là trách nhiệm của người nói và người nghe bị ràng buộc bởi hành động tại lời. Hay nói cách khác, hành động ngôn ngữ trực tiếp là hành động ngôn ngữ được thực hiện ở những phát ngôn có quan hệ trực tiếp giữa một cấu trúc và một chức năng.

Ví dụ:

(37) *Mình đóng cửa còn cậu buông màn nhé!*

(38) *Trái với phong tục nhận tù mọi ngày, hôm nay viên quan coi ngục nhìn sau tên tù mới vào với cặp mắt hiền lành. Lòng kiêng nể, tuy cố giữ kín đáo mà cũng đã rõ quá rồi. Khi kiểm điểm phạm nhân, ngục quan lại còn có biệt nhõn đối riêng với Huấn Cao.* [31, tr.111]

(39) *Ôi làng nước ôi! Cứu tôi với... Ôi làng nước ôi! Bố con thằng Kiến nó đâm chết tôi! Thằng lí Cường nó đâm chết tôi rồi, làng nước ôi!*

[31, tr.147]

Câu (37) là câu hỏi vì sử dụng hư từ *nhé*, câu (38) là câu trần thuật, câu (39) là câu cảm thán vì có tình thái từ *ôi* đầu câu, *ôi* ở và cuối câu. Các phát ngôn trên được sử dụng là những hành động ngôn ngữ trực tiếp.

2.1.1.2. Một số dạng phát ngôn câu khiến trực tiếp trong tiếng Việt

a. Câu cầu khiến dạng đầy đủ. CN + VNNHCK + BN1 + BN2

Bình thường lời cầu khiến được phân biệt với lời hỏi, lời trần thuật nhờ ý nghĩa cầu khiến hiển ngôn được thực hiện bằng hành động cầu khiến trực tiếp. Hành động cầu khiến hiển ngôn được nhận diện bằng ý nghĩa cầu khiến, theo quan điểm dụng học, phương tiện chỉ dẫn lực ngôn trung trực tiếp chia làm hai loại: tường minh và nguyên cấp [22, tr.31]. Phương tiện tường minh là một biểu thức chứa vị từ ngôn hành, có từ chủ ngôn là danh đại từ ở ngôi thứ nhất, tiếp theo là vị từ ngôn hành và danh đại từ ở ngôi thứ hai. Lớp động từ ngôn hành thuộc lớp hành vi cầu khiến bao gồm: *ra lệnh, cấm, cho phép/cho, yêu cầu, đề nghị, khuyên, mời, chúc, cầu, xin/xin phép, van, lay...*

Ví dụ:

(40) *Tôi yêu cầu anh xuất trình giấy tờ.*

(41) *Tôi khuyên chị nên bình tĩnh.*

(42) *Con xin mẹ, mẹ đừng đánh con.*

b. Câu cầu khiến dạng khuyết thiếu

b₁. Khuyết chủ ngữ

Trong câu có hai bổ ngữ, bổ ngữ thứ nhất ứng với H, bổ ngữ thứ hai là hành động của H. Câu cầu khiến khuyết chủ ngữ có dạng:

VNNhck + BN1 + BN2

Trong cuốn “Ngữ pháp ngữ nghĩa của lời cầu khiến tiếng Việt”, tác giả Đào Thanh Lan đã tập hợp bản danh sách các vị từ có tư cách là phương tiện từ vựng biểu thị ý nghĩa cầu khiến gồm 21 từ: *cần, cầu, cấm, cho/cho phép, chúc, cưỡng bức, đề, đề nghị, giúp, hộ, van, xin/xin phép, yêu cầu, khuyên, lay, mời, mong, muốn, nên, nhờ, phải, ra lệnh...*[22]

Ví dụ

(43) *Tôi xin mang ơn cậu suốt đời.*

(44) *Em nhờ anh chuyển lá thư này cho anh ấy.*

b₂. Câu cầu khiến khuyết CN, khuyết ĐTNVCK

Mô hình: BN1 + BN2

Ví dụ:

(45) *Hãy ra khỏi phòng.*

(46) *Đừng có lèm bèm.*

(47) *Chớ có nhiều lời.*

(48) *Phải trung thực trong giờ kiểm tra.*

(49) *Cậu nên thư thư cho chị ấy vài hôm.*

(50) *Cần phải thế anh ạ.*

Hành động cầu khiến dạng này thường sử dụng các phụ từ hãy, đừng, chớ như ví dụ (45), (46), (47). Phát ngôn có chứa động từ tình thái “cần”, “nên”, “phải” ví dụ (48), (49), (50).

b₃. Khuyết BNI

Mô hình: CN + ĐTNVCK + BN2

Ví dụ:

(51) *Tôi xin được phát biểu ạ.*

b₄. Khuyết CN + BNI

Mô hình: ĐTNVCK + BN2

Ví dụ:

(52) *Cấm đổ rác.*

(53) *Đề nghị xuống xe.*

b₅. Khuyết CN + ĐTNVCK + BNI

Dạng này có mô hình: BN2.

Để nhận diện câu cầu khiến trong tiếng Việt, bên cạnh những động từ biểu thị hành vi ngôn ngữ cầu khiến như: *yêu cầu, xin, ra lệnh, khuyên, van...*, các phụ từ: *hãy, đừng, chớ*, các động từ tình thái: *nên, cần, phải...* thì chúng ta

còn căn cứ vào các phụ từ tình thái: *đi, thôi, nào, xem, đã, nhé..* đứng cuối câu [22].

Ví dụ:

(54) *Cầm lấy số tiền này và đi đi.*

(55) *Vào xem tình hình thế nào.*

(56) *Thôi, anh đừng nói nữa.*

2.1.3. Hành động ngôn ngữ gián tiếp - phát ngôn cầu khiến

2.1.3.1. Hành động ngôn ngữ gián tiếp

Hành động ngôn ngữ gián tiếp thể hiện mối liên hệ gián tiếp giữa một cấu trúc và một chức năng.

Ví dụ:

(57) - *Kìa chúng mày nhìn nhau đấy à?*

Bác lái Thìn cất giọng khàn khàn nói, đoạn đưa cặp mắt gườm gườm nhìn Bính. Thấy vậy Bính vội vàng và mau cho hết bát cơm; hai đứa trẻ cũng lập cập ăn. Rồi một phút sau cả ba cùng đứng dậy. [37, tr.14]

Ở trên là một câu hỏi được dùng để hỏi về thái độ của người nghe, nó thực hiện một hành động ngôn ngữ gián tiếp được dùng với mục đích thúc giục những đứa con ăn cơm nhanh và như vậy nó hoạt động với tư cách là một hành động ngôn ngữ gián tiếp.

Trong thực tế hành động ngôn ngữ gián tiếp thực hiện được khi người nghe, người đọc nhận ra ý định của người đọc, người viết. Để nhận ra hàm ý của người phát ngôn thì phải dựa vào ngữ cảnh, dựa vào kinh nghiệm ứng xử và khả năng suy luận tinh tế của người tiếp nhận.

Ví dụ:

(58) S - *Chà! Mưa xem chừng có vẻ tạnh rồi đấy, nhỉ?*

H - *Đâu, mưa có phần to hơn đấy chứ? – Cô gái cãi ngay.*

[38, tr.76]

Có thể nhận ra ngay phát ngôn H bác bỏ, S phải trải qua quá trình suy luận rất nhanh trong tư duy: mình hỏi H lẽ ra H nên trả lời đúng hiện thực bên ngoài đúng hay không đúng. Song H không trả lời theo tính toán của S tức trả lời theo nghĩa của hành động nói trực tiếp do S mang lại. Câu trả lời của H hồi đáp hành động nói gián tiếp của S. Thể hiện H hiểu rằng câu hỏi ấy của S là nhắc nhở H rằng trời đã tạnh, H nên dời khỏi nhà của S. H đã khẳng định trời vẫn còn mưa to nên H không thể về nhà mà vẫn ở lại. Vì thế hành động nói cầu khiến của S và câu trả lời của H đều là hành động ngôn ngữ gián tiếp.

Vậy dùng một hành động tại lời này nhằm mục đích tới một hành động tại lời khác là hình thức của hành động ngôn ngữ gián tiếp. Ở hai ví dụ trên mặc dù dưới hình thức câu hỏi nhưng hướng tới hành động gián tiếp đề nghị và bác bỏ. Theo lí thuyết hành động ngôn ngữ gián tiếp của Searle, từ đây ngôn ngữ học có cách nhìn nhận mới gắn với hoạt động nói, mục đích nói. Một phát ngôn có hình thức trần thuật, cảm thán, hỏi cũng có thể có hiệu lực ở lời là cầu khiến.

2.1.3.2. Một số dạng phát ngôn cầu khiến gián tiếp trong tiếng Việt

a. Hành động cầu khiến gián tiếp

Sau Searle ngay từ đầu thập kỉ 70 có rất nhiều tác giả nghiên cứu, phát triển nghiên cứu của Searle về hành động cầu khiến gián tiếp như K. Oecchione, D. Gordon, G. Lakoff, G. Green, J. Morgan....

Theo Leech, Brown và Levinson bản chất của hành động cầu khiến có sự đe dọa thể hiện ở người đối thoại nên trong một số trường hợp nhằm đạt được ý định trong giao tiếp thì người nói phải sử dụng hình thức gián tiếp mang tính lịch sự. Hành động cầu khiến gián tiếp thể hiện dưới nhiều dạng hình thức khác nhau:

1. Hình thức câu trần thuật;
2. Hình thức hỏi để thể hiện hành động cầu khiến;

3. Hình thức câu cảm thán.

b. Một số hành động câu khiến gián tiếp trong tiếng Việt

b₁. Dùng hình thức câu trần thuật

Ví dụ:

(59) *Tôi muốn rời khỏi nơi này.*

(60) *Con muốn về nhà.*

(61) *Cô không muốn các em về nhà trong tình trạng thế này.*

(62) *Mong anh thông cảm cho chúng tôi, con bé còn non dại.*

b₂. Dùng hình thức câu hỏi để thể hiện hành động câu khiến

Trong tiếng Việt nhận diện câu hỏi nhờ các yếu tố ngôn ngữ đại từ nghi vấn *sao, ai, cái gì...*; căn cứ vào các cấu trúc hỏi có chứa phụ từ nghi vấn như: *có... không, có...được không, đã...chưa*; các tiêu từ nghi vấn *à, ư, nhỉ, nhé*

Ví dụ:

(63) *Ai đến tìm bố không?*

(64) *Mẹ thấy con làm như vậy có được không?*

(65) *Ta cùng ăn nhé?*

* Câu hỏi thể hiện hành động câu khiến khuyên

Câu hỏi dạng này thường chứa các từ để hỏi như *làm chi, làm gì, gì, chi nữa...* đứng sau động từ tạo nghĩa câu khiến phủ định khuyên không nên làm điều gì.

Ví dụ:

(66) *Nói như thế làm gì?*

(67) *Còn đến đó làm chi nữa?*

(68) *Tôi bảo cái con mẹ ấy không biết dạy con. Đứa nào làm gì tôi thì làm, tôi xem nào?* [43, tr.93]

(69) *Thôi xin mẹ đừng nghĩ nữa làm gì cho đau lòng?* [43, tr.93]

(70) *Con thì có quyền gì mà sợ người ta cướp nữa. vả lại quyền hành mà làm gì?* [43, tr.101]

* *Câu hỏi thể hiện hành động cầu khiến rủ*

(71) *Hay chúng mình đi xem hội chợ đi?* [43, tr.32]

(72) *Mình cùng đi ăn nhé?*

* *Câu hỏi thể hiện hành động đề nghị, thúc giục, mời, yêu cầu...*

Dạng câu này chủ yếu dùng các từ để hỏi như *chứ, có... không, có... được không.*

Ví dụ:

(73) - *Có việc gì cần không?* [43, tr.101]

(74) - *Cô còn có muốn nói gì nữa không?* [43, tr.131]

(75) - *Giá bây giờ anh ấy về thì chắc thấy nhiều sự thay đổi. Không biết anh ấy có xem nhật trình không?* [31, tr.143]

(76) - *Em không sợ, cô không phạt về tội nghỉ học sáng nay đâu. Phạt làm gì nữa, vì hai em đến xin phép cô thôi học, có phải thế không?*

[43, tr.145]

* *Câu hỏi thể hiện hành động cầu khiến nêu nguyện vọng, mong muốn của người nói:*

Ví dụ:

(77) - *Hãy à... Thưa ông, em muốn nhờ ông giữ hộ con ngựa một lát có được không?* [46, tr.398]

(78) - *Này bà, tôi muốn thuê phòng trọ. Có được không?*

[46, tr.418]

b₃. Hình thức câu cảm thán thể hiện hành động cầu khiến

Đây là hình thức dùng kiểu câu cảm thán để thể hiện HĐCK Theo tác giả Diệp Quang Ban thì "câu cảm thán được dùng khi cần thể hiện đến một mức độ nhất định những tình cảm khác nhau, thái độ đánh giá, những trạng

thái tinh thần khác thường của người nói đối với sự vật hay sự kiện mà câu nói đề cập hoặc ám chỉ" (Dẫn theo [22, tr.88]).

Trong tiếng Việt, câu cảm thán được nhận biết bằng những phương tiện cảm thán. Cấu trúc câu cảm thán thể hiện HĐCK có dạng: D1/D3 + Vt + Tct. Trong đó, D1/D3 là đại từ (ngôi 1,3), Vt là vị từ tính chất/trạng thái, Tct là từ cảm thán, tiểu từ tình thái.

* *Dùng câu cảm thán biểu thị hành động cầu khiến nhắc nhở*

Ví dụ:

(79) *Anh quả là liêu lĩnh đấy!*

(80) *Em vất vả vì anh quá!*

(81) *Anh thôi đi không!*

* *Dùng câu cảm thán biểu thị hành động cầu khiến khuyên nhủ*

Phát ngôn chứa phó từ “quá” là dấu hiệu hình thức câu cảm thán, nhưng mục đích của nó là HĐCK khuyên nhủ (có chứa động từ tình thái có tính chất phủ định không nên)

Ví dụ:

(82) *Anh không nên quá lời!*

2.2. Một số cách thức từ chối lời cầu khiến

2.2.1. Hành động hồi đáp lời cầu khiến

Thông thường các hành động ngôn ngữ không đứng cô lập, hành động này kéo theo hành động kia, lượt lời này kéo theo lượt lời kia trong hội thoại. Hành động cầu khiến thường kéo theo sự đáp lời (bằng lời hoặc không bằng lời) theo một trong hai kiểu sau đây: cầu khiến - chấp nhận, cầu khiến - từ chối.

(83) *Ông giáo Lâm dựa vào câu của Dũng bảo đùa vợ:*

S - Đấy, vợ xem sống như anh Dũng mới là đáng sống. Không vợ, không con, thênh thang tự do. Tôi thì có đi đâu một tí, vợ đã kêu la ầm trời

đất. Cả ngày chỉ ro ró ngồi đánh bóng tử chè, đình đồng. Cái đời vô vị, tẻ ngắt.

Mọi người cười ồ ồ. Thảo tiếp câu của chồng

H - *Nhưng mà yên thân.*

[37, tr.10]

Ví dụ (83) S bày tỏ quan điểm về cái hay cảnh sống không vợ con. S thể hiện đồng tình bằng cách trình bày thêm một lí do *yên thân* để khẳng định S đúng. Câu trả lời của H cũng đúng như mong muốn của S. Tức là H nhận diện được hành động cầu khiến của S. Đó là cầu khiến – chấp nhận.

2.2.2. Nhận diện hành động từ chối lời cầu khiến

Khi S thực hiện hành động cầu khiến thì H phải hồi đáp. Hồi đáp là sự lựa chọn một trong hai khả năng:

- 1) H đồng ý hoặc chấp nhận làm theo lời cầu khiến của H
- 2) H không đồng ý hoặc từ chối làm theo lời cầu khiến của S.

Hành động không đồng ý và từ chối là hành động không được ưa chuộng, không được mong đợi. Hành động không đồng ý và hành động từ chối là những hành động dễ làm tổn thương đến thể diện người nghe (người nói).

2.2.2.1. Nhận diện hành động từ chối lời cầu khiến

** Phương diện đích ngôn trung*

Hành động từ chối lời cầu khiến cạnh tranh trước hết là hành động mang tính chất của phủ định bác bỏ (trực tiếp hoặc gián tiếp). Tuy nhiên phủ định bác bỏ có thể là phủ định với hành động khác không phải là hành động cầu khiến [5, tr.124]

Ví dụ:

(84) S - *Bấy lâu nay anh ở tỉnh nào?*

H - *Tôi không nhất định ở đâu thành thử không viết thư cho anh chị biết được.*

[37, tr.35]

(85) S - Hai chị em cô Tân cũng có đi?

H - Sao lại không, hai cô ấy là bạn học cũ của chị Loan. [37, tr.35]

(86) S - Tôi nói điều này chắc chắn là không phải với chị...

H - Đồng chí không phải nói thêm nữa- Quỳ ngắt lời tôi một cách vội vàng... [35, tr.144]

Căn cứ vào phương diện đích ngôn trung phủ định bác bỏ, thì các phát ngôn (84), (85), (86) đều là các phát ngôn diễn đạt hành động phủ định bác bỏ. Tuy nhiên không phải tất cả đều là hành động từ chối lời cầu khiến. Việc phân biệt cần phải dựa vào ngữ cảnh [5, tr.124].

b. Phương diện ngữ cảnh

Một phát ngôn chứa dấu hiệu phủ định chưa hẳn là một phát ngôn từ chối lời cầu khiến nếu không được xem xét trong ngữ cảnh sử dụng của nó. Lời đáp của lời cầu khiến là phần thứ hai của cặp kế cận. Vì vậy hành động từ chối phải xuất hiện sau phần thứ nhất, tức là xuất hiện sau bản thân hành động cầu khiến. Hành động phủ định bác bỏ có thể là phần thứ hai của những hành động khác nhau. Nó chỉ có thể là phần hai của hành động cầu khiến khi nó xuất hiện sau phần thứ nhất sau hành động cầu khiến. Nó cùng với hành động cầu khiến này tạo nên một cặp kế cận [5, tr.124].

H (82) và H (83) là hành động phủ nhận bác bỏ nhằm bác bỏ một hành động biểu hiện, hành động miêu tả, thông báo một sự việc. Phát ngôn của H (84) là phát ngôn đáp ứng được phương diện ngữ cảnh của một hành động từ chối lời cầu khiến.

c. Phương diện lợi ích của S và H trong hành động cầu khiến

Phân biệt hành động cầu khiến hòa đồng và hành động cầu khiến cạnh tranh căn cứ vào lợi ích giữa những người cầu khiến (S) với người từ chối (H). Với lời cầu khiến hòa đồng cả S và H được lợi hoặc ít ra H được lợi còn S hoặc trung hòa hoặc chịu thiệt theo ý mình.

Ví dụ:

(87) S - *Có sao đâu mà tội nghiệp. Hơn mười hai năm nay cha đau lòng cực xác không biết chừng nào mà kể cho xiết. Bây giờ cha được vui lòng rồi, dầu lao khổ tằm thân lại nệ gì. Cha tính phải làm như vậy mới xong, con phải nghe lời cha mà trở về đi.*

Thằng Tí ngồi ngẫm nghĩ mà nói rằng:

H - *Con không đành để cha đi một mình. Con muốn theo cha mà kiếm chỗ cho cha ăn ở yên nơi rồi con sẽ về.* [31, tr.167]

Ví dụ (87) là câu khiến hòa đồng, S tính toán hợp lí cho cả S và H. Phát ngôn của H là từ chối hành động cầu khiến hòa đồng bởi cách giải quyết lợi cho cả S và H.

Trong lời cầu khiến cạnh tranh H phải chịu thiệt thòi còn S hoặc được lợi hoặc trung hòa [5, tr.125].

(88) S - *Thưa cụ, cô cháu ruột cụ đã đến lúc hấp hối rồi, bây giờ chỉ còn có cụ...*

H - *Cháu ruột tôi, ông bảo?... Thì nào tôi có đưa cháu gái nào đâu?*

[44, tr.63]

Ví dụ (88) phát ngôn S thể hiện thái độ trung hòa, phát ngôn H phủ định hành động cầu khiến của S theo hướng H không được lợi gì. Nên H là hành động từ chối cạnh tranh.

2.2.2.2. Tính lịch sự trong hành động từ chối cạnh tranh của người Việt

Lịch sự trong giao tiếp là sự tôn trọng lẫn nhau trong giao tiếp. Có như vậy thì giao tiếp mới đạt hiệu quả cao. Tuy nhiên trong giao tiếp không phải lúc nào cũng thay đổi được mối quan hệ theo chiều hướng tốt. Từ chối lời cầu khiến là làm cho chủ ý của người cầu khiến không thực hiện được, vì vậy có nguy cơ tổn hại đến thể diện người cầu khiến, làm rạn nứt mối quan hệ giữa S và H. Để giữ thể diện cho người nghe lời từ chối thì cần phải tính toán, lựa

chọn, sử dụng cách từ chối thích hợp để sự ảnh hưởng đến quan hệ liên nhân ít nhất, có các cách từ chối cầu khiến sau:

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

a. Từ chối trực tiếp

** Từ chối trực tiếp biểu thị bằng yếu tố phủ định:*

Ví dụ: *quanh năm. Nếu k*

(89) - *Đối với ông nghị, con là chỗ đầy tớ, con sợ lắm. Con không dám nói sai lời vì là chỗ con nhờ vả hông vợ con con chết đói.*

- *Chết đói hay chết no tao đây không biết, nhưng giấy quan đã sức, tao cứ phép tao làm.* [31, tr.174]

(90) - *Thưa thầy, giá nhà con khỏe khoản, thì nhà con chả dám kêu. Nhưng thưa thầy, từ đây lên huyện, những chín cây lô méch, sợ nhà con đi nắng thì cảm, rồi phải lại thì oan gia.*

- *Đây không biết, mà đây cũng không nghe đâu. Vợ chồng thu xếp với nhau thế nào, đây mặc kệ.* [31, tr.174]

(91) *Cha con ôm nhau mà khóc một hồi rồi buông ra. Trần Văn Sửu ngồi trên dọc dựa lan can cầu, rồi nói rằng: “Thôi con về đi”. Thằng Tí lắc đầu nói rằng:*

- *Con về không được. Bấy lâu con tưởng cha chết rồi, té ra cha còn sống. Vậy thì giờ cha đi đâu con theo đó.* [31, tr.165]

** Từ chối trực tiếp bằng một câu trúc có chủ ngữ và vị ngữ phủ định.*

Ví dụ:

(92) *Thảo cười bảo:*

S - Còn cô rồi lại không thế à?

Loan nói:

H - Em không lấy chồng. [37, tr.9]

(93) S - Ông ấy đi đâu em có biết không?

Đứa bé đáp:

H - Tôi không biết. [37, tr.9]

(94) S - Cái lá thư màu xanh có phải không em?

H - Tôi không biết, vì có đến ba, bốn cái. [37, tr.28]

Hành động từ chối câu khiến trực tiếp được diễn đạt qua mệnh đề mang ý nghĩa bác bỏ, nên người nghe dễ dàng nhận ra hành động từ chối. Hành động từ chối trực tiếp này H dễ làm tổn thương nhất đến S.

b. Từ chối gián tiếp

Hành động từ chối gián tiếp lời cầu khiến thể hiện tính lịch sự trong giao tiếp. Sử dụng từ chối gián tiếp mặc dù ít nhiều ảnh hưởng đến lợi của S nhưng mang tính thuyết phục hơn, khiến S giảm khả năng mất thể diện. Từ chối gián tiếp còn thể hiện sự khéo léo trong giao tiếp, bộc lộ sự giữ gìn thể diện cho người tiếp nhận và cho chính người nói.

Ví dụ:

(95) S - Thế thì chắc bà chết rét mất rồi... Còn gì nữa...

H - Ôi già... chả việc gì phải sợ...dễ bà lại không biết lần mò đến cái quán nào đấy mà ả hay sao. [44, tr.45]

Phát ngôn của H phần đầu có tác dụng trấn an S “chả việc gì phải sợ”, còn trình bày bà cụ sẽ biết đường trú ẩn ở đâu đó. Nên S đoán được rằng H khẳng định bà cụ không chết được như lời S suy đoán. Cách nói này khiến cho S yên tâm hơn vì H nói có lí.

(96) S - Thưa bà, không, không bao giờ nhà tôi phụ tôi, nhà tôi rất yêu quý tôi.

H - *Mợ nói rõ mới lạ!...Mợ bảo cậu ấy rất yêu quý mợ mà lại đang tay đánh đập mợ luôn; không bao giờ phụ mợ mà hễ tối thứ bảy là đi biệt cho đến 1,2 giờ sáng... tôi thật không hiểu.* [33, tr.48]

H bày tỏ thái độ không đồng tình với S về câu trả lời “*không bao giờ nhà tôi phụ tôi, nhà tôi rất yêu quý tôi*”. H đưa ra lí do để phản đối câu trả lời của S để S suy đoán rằng: nếu một người yêu thương vợ thì sẽ không ra tay đánh vợ, đánh vợ tức là khiến người mình yêu thương đau khổ như thế khiến S hiểu rằng sự thật chồng S không hề yêu vợ. Thứ hai người đàn ông đã có vợ thì đêm tối phải ở nhà với vợ con, đằng này chồng của S đều đặn tuần nào cũng đi như vậy, chứng tỏ có người phụ nữ khác ngoài vợ. Như thế không thể nói là không phụ S.

c. Từ chối bằng sự im lặng

Trước một lời cầu khiến theo cấu trúc cặp kể cận và cấu trúc cặp ưa chuộng, người thứ hai có thể đáp lại bằng một hành động không lời. Hành động từ chối không lời có thể là sự im lặng hoặc còn có thể kèm theo sự im lặng là điệu bộ, cử chỉ và cả thái độ.... bản thân sự im lặng để đáp lời là sự tinh tế.

Ví dụ:

(97) *Năm Sài Gòn đã sôi máu, rút lưỡi dao giắt ở bắp đùi ra giờ thẳng cánh, dần tiếng nói:*

- *Có đưa mau không?*

Ba Bay lắc đầu. Năm Sài Gòn nghiêng răng nói một lần nữa

[37, tr.204]

(98) *Bính thở dòn, trống ngực Bính đập tương đến đứt mắt. Hình như Năm nghe thấy, hấn liền nắm tay vợ khẽ hỏi:*

- *Mình sợ lắm phải không?*

Bính lắc đầu và hỏi lại:

- *Sắp đến nghĩa địa làng Thủy Vân đây mình nhỉ ?* [37, tr.204]

Ví dụ (97) có hàm ý từ chối, không thực hiện theo hành động đe dọa ở phát ngôn “*có đưa mau không?*”. Sở dĩ Ba Bay sự im lặng mà trả lời bằng cử chỉ lắc đầu là sự lựa chọn mang tính lịch sự vì đó là sự chống đối ngầm, không biểu hiện ở bề ngoài. Xét về mối quan hệ xã hội, Ba Bay là “đàn em” của Năm Sài Gòn, Năm là người có uy lực trong giới giang hồ. Nếu Ba Bay trả lời bằng hành động nói tức là từ chối trực tiếp, biểu hiện ra mặt cũng có nghĩa là làm mất vị trí “anh cả” của Năm trong Ba Bay. Như vậy là xúc phạm Năm, nên hẳn im lặng thể hiện sự tế nhị. Tương tự ở (98) Năm cảm nhận được sự lo sợ của Bính nên chia sẻ và động viên bằng câu nghi vấn cầu khiến “*Mình sợ lắm phải không?*” ngụ ý rằng Bính yên tâm, không có gì phải sợ. Bính sẽ suy luận: nếu khẳng định rằng không sợ qua hành động nói tức là phủ nhận suy đoán của Năm. Thực tế Năm cảm nhận đúng nên Bính lắc đầu nhằm lẫn tránh suy nghĩ thực, để bề ngoài vẫn khẳng định mình là người mạnh mẽ là chỗ dựa tinh thần cho Năm.

Tuy nhiên có những trường hợp thể hiện không muốn duy trì, từ chối giao tiếp.

Ví dụ:

(99) - *Thế à? Mợ có mạnh không? Có ăn được không?*

Nguyệt thừ mặt ra, không đáp.

- *Mợ làm sao thế?*

- ...

[36, tr.39]

(100)- *Con ngủ à! Mặt giống cậu hay giống mợ?*

- ...

[36, tr.39]

2.2.2.3. Một số cách thức từ chối lời cầu khiến

a. Từ chối cầu khiến bằng cách cầu xin sự cảm thông, xin tha lỗi

Từ chối câu khiến là H không thực hiện theo mong muốn của S, S nhận thức được rằng như vậy là không có lợi cho S. Trong giao tiếp như vậy là không lịch sự và làm ảnh hưởng đến tình cảm của S và H. Nên H là người có lỗi và nhận thấy lỗi của mình. Nên H sử dụng cách thức từ chối câu khiến bằng câu xin sự cảm thông, xin tha lỗi.

Ví dụ:

(101) S – *Anh cho tôi mượn xe máy có được không?*

H - *Xin lỗi, xe tôi không có ở đây.*

(102) S – *Ông có bật lửa cho em mượn!*

H – *Xin lỗi, tôi không hút thuốc.*

Trong ví dụ (101) phát ngôn của S là câu hỏi dạng *có ...không* thể hiện hành động cầu khiến bộc lộ mong muốn H đồng ý cho mượn xe. Vì lí do H không để xe ở đó nên không thể cho S mượn xe như mong muốn của S. H cảm thấy như thế là có lỗi vì khiến cho S không đạt được mong muốn của mình, nên từ chối bằng sự xin lỗi tác động đến S, khiến S thông cảm cho H. Tương tự ví dụ (102), S sử dụng câu cảm thán thể hiện hành động đề nghị, H đã nói lời “xin lỗi” vì H không có bật lửa để thực hiện lời đề nghị của S.

b. Từ chối câu khiến bằng cách nêu lí do

Từ chối lời cầu khiến trong nhiều trường hợp, H có thể nêu ra các điều kiện không cho phép H làm việc A mà lời cầu khiến của S đưa ra, tức là nêu lí do khiến mình phải từ chối. Trong đời sống thường nhật, có bao nhiêu những khó khăn có thể nảy sinh trong đời sống cá nhân thì có bấy nhiêu lí do để H sử dụng vào việc từ chối lời cầu khiến. Việc lựa chọn lí do cụ thể phụ thuộc vào tính khả cấp của nó.

Ví dụ:

(103) S - *Sao lại không? Nó vẫn tập văn với anh một trường, thường nó vẫn nói chuyện với tôi rằng văn anh kỳ nào cũng được bình kia mà?*

H - *Lạy cụ lớn, cậu chúng con cao xa, con làm hàn sĩ, vậy chúng con không dám làm quen.* [36, tr.13]

Ở ví dụ (103), phát ngôn của S là hành động cầu khiến thuyết phục sự công nhận qua từ *kia mà*, H từ chối lời cầu khiến của S bằng lí do *cậu chúng con cao xa, con làm hàn sĩ* thuộc người quyền quý cao sang, S không dám chơi cùng bề trên như thế. Cách đưa ra lí do như vậy mục đích của S là không muốn H tự ái, phật lòng. Bởi lẽ, trong lí do từ chối H đã đề cao H là người *cao xa* thuộc bề trên. Qua đó, H sẽ xác nhận vị trí của mình bằng cách đồng tình với lí do của S và sẽ không tự ái vì bị từ chối mối quan hệ quen biết.

(104) S - *Chết! Anh hỏi tiền tôi bây giờ à? Anh chịu khó kéo tôi thêm một giờ nữa đi!*

H - *Thôi khuya rồi, cháu phải về nhà.* [36, tr.58]

Phát ngôn của S trong ví dụ (104) sử dụng câu cảm thán thể hiện hành động cầu khiến yêu cầu. Mặc dù S kéo xe cho H đã lâu, nhưng H chưa đến điểm dừng nên H yêu cầu S kéo thêm một giờ nữa. S yêu cầu S như vậy bởi lẽ S quan sát thấy biểu hiện của S không muốn kéo xe thêm nữa. Tuy nhiên H đã từ chối yêu cầu đó bằng cách đưa ra lí do *Thôi khuya rồi, cháu phải về nhà*. Cách từ chối của H khiến S không phật ý vì đêm đã khuya, lại là đêm ba mươi tết tâm lí ai cũng muốn về nhà đoàn tụ cùng gia đình. Lí do chính đáng này khiến S hiểu và thông cảm cho H. Lòng tự trọng, thể diện của S không bị tổn thương và từ chối như vậy được nhìn nhận, đánh giá là lịch sự.

(105) S - *Bác không lấy, tôi không bằng lòng. Bác cầm về mua quà cho cháu.*

H - *Không. Người ta ăn ở với nhau, cốt giúp nhau lấy tình, chứ tiền mà làm gì?* [36, tr.179]

(106) S - *Tôi nghe như cậu còn tiền, cậu có thể giúp tôi giặt lửa được không?*

Tôi phân vân đáp:

H - *Nhưng mai tôi cũng về sớm, mà tiền này, chốc nữa tôi phải dùng mua một vài thứ về nhà.* [36, tr.248]

Cách thức từ chối trong ví dụ (105), (106), phát ngôn của H ở (105) và (106) đều rất khéo léo đưa ra lí do từ chối của mình. H trong (105) đưa ra lí do để không nhận tiền là “*Người ta ăn ở với nhau, cốt giúp nhau lấy tình*” để S hiểu được rằng quan điểm của H là con người với con người tình nghĩa là quan trọng, tiền thì rất quý nhưng không quan trọng bằng tình nghĩa. Xét hoàn cảnh của S lúc này rất cần người giúp, nếu H là người vì tiền thì ngay từ đầu H đã đề cập đến tiền công. Nhưng H giúp chỉ đơn giản là giúp người gặp hoạn nạn. Tiền không thể đong đếm được tình người những lúc như thế này. H muốn S hiểu được điều đó, và cũng là lí do chính đáng khiến H không lấy tiền của S. Cũng từ lí do đó khiến cho S trân trọng H và họ ngày càng gần gũi hơn. Lí do của H trong ví dụ (106) phát ngôn của S dò hỏi ý tứ của H bằng lời phỏng đoán “*Tôi nghe như cậu còn tiền*”, tiếp đó là câu hỏi thể hiện hành động cầu khiến đề nghị “*Cậu giúp tôi giặt lửa được không*”. H đã đưa ra hai lí do, một là “*mai tôi cũng về sớm*” và hai là “*tôi phải dùng mua một vài thứ về nhà*” đủ để S biết rằng hiện tại H không thể cho S mượn tiền. Lí do của H có tính thuyết phục cao bởi lí do của H là câu trả lời cho phỏng đoán của S trước đó rằng số tiền đó có nhưng H đã tính đâu vào đấy không thể cho S mượn được.

c. Từ chối cầu khiến bằng cách thực hiện lời cầu khiến trong tương lai

Chiến lược này được hiểu là trước mắt, tại thời điểm ấy, H tỏ ra là chấp nhận lời cầu khiến của S, nhưng đồng thời H không thực hiện lời cầu khiến đúng vào thời điểm mà S cần mà lại hứa hẹn sẽ thực hiện nó về sau.

Hành động này có thể dẫn đến hai cách đánh giá: đây là lời từ chối cầu khiến hay đây chỉ là sự trì hoãn việc thực hiện lời cầu khiến?

Nếu sau này khi có cơ hội H sẽ thực hiện lời cầu khiến của S đúng như H đã hứa, thì đó là sự trì hoãn thực hiện lời cầu khiến. Còn nếu S không bao giờ nghĩ đến lời hứa nữa thì đó là một cách từ chối cầu khiến với tư cách một chiến lược giao tiếp lịch sự nhằm giảm sự xâm hại đến thể diện của S. Ở đây chúng ta không phân biệt rạch ròi như vậy, tức là chỉ quan tâm đến cách hứa như là một chiến lược giao tiếp lịch sự mà không cần biết sau này H có thực hiện lời hứa của mình hay không.

Ví dụ:

(107) S - *Cho tớ cái áo này nhá!*

H - *Khi nào tớ đặt được áo mới, tớ cho nhé.*

(108) S - *Thế mà chưa đóng quyển chi hết*

H - *Chốc nữa về đóng hãy còn kịp* [36, tr.13]

(109) S - *Tôi nói dối anh làm gì? Ông ấy không mời, sao tự nhiên tôi dám đến. Tôi không điên đâu. Ông ấy tử tế lắm.*

H - *Ồ! Thế thì anh chẳng điên là gì? Lúc người ta hỏng ô tô khác, lúc người ta tiếp khách khác. Chứ anh tưởng người ta lúc nào cũng như lúc nào à? Thôi, anh về đi là khôn...* [36, tr.318]

(110) S - *Ở nhà công việc còn bẽ bẽ ra, cậu không biết à? Cơm cúng đã làm được tí nào đâu.*

Ngài đồ dành:

H - *Không cần! Chả cúng bây giờ thì tám giờ, chín giờ, mười giờ đêm, lúc nào mợ về hãy hay. Mà chẳng có thì thôi cứ trầu nước mời các cụ về cũng được, chứ đã làm sao? Mai năm mới, hãy cỗ bàn bày.* [36, tr.184]

(111) S - *Bẩm, con ở hầu hạ ông...*

H - *Thôi, mai mấy giờ mày đi?* [36, tr.248]

Trong tính chất lời cầu khiến ví dụ (107), Đây là hành động cầu khiến đem lại lợi cho người cầu khiến và đem lại thiệt cho người được cầu khiến và

tùy vào giá trị của sự lợi - thiệt đó trong từng trường hợp cụ thể mà có thể dễ dàng được chấp nhận hay khó được chấp nhận. Phát ngôn của H thể hiện hành động nói lúc đầu là đưa ra lí do từ chối không thực hiện được lời đề nghị của hành động cầu khiến của S “*Khi nào tớ đặt được áo mới*”. Trong đó có lời hứa hẹn trong tương lai qua từ “*khi nào*”. Tuy nhiên hành động hứa ấy có thực hiện được hay không thì chưa có gì cho biết. S hiểu được nên chắc chắn S cũng hiểu được rằng lời hứa ấy của H không có gì là chắc chắn, không nên hi vọng vào lời hứa đó. Lời từ chối của H thể hiện tính lịch sự, khiến S không bị mất thể diện vì bị từ chối thẳng. Qua đó H cũng giữ được thể diện cho chính mình, tức là H biết chia sẻ sở thích với bạn, hiểu được mong muốn của bạn nên cũng đồng ý cho bạn nhưng không phải lúc này.

Tương tự trong các ví dụ (108), (109), (110) cũng từ chối hành động cầu khiến của các phát ngôn của S nhằm mục đích đưa ra hướng giải quyết khác. Việc đưa ra cách giải quyết khác tạo độ tin cậy cho S tin rằng mọi việc sẽ ổn thỏa chỉ khác thời điểm làm mà thôi. Từ đó S đồng thuận với hành động từ chối của H tạo ra sự hợp tác trong hành động.

d. Từ chối cầu khiến bằng sử dụng tiền giả định phản thực

Tiền giả định phản thực “có nội dung là cái được tiền giả định không những không thực mà còn là cái đối lập với cái chân thực hoặc “tương phản với thực” (Dẫn theo [5, tr.138]. Tiền giả định phản thực cũng được dùng để thể hiện hành động từ chối lời cầu khiến theo chiến lược làm giảm nhẹ sự xâm hại thể diện của người yêu cầu.

Tiền giả định này người từ chối tỏ ra rằng mình hoàn toàn thực hiện được điều được đưa ra trong lời cầu khiến nếu mình được biết trước, kịp thời về điều cầu khiến đó. Nói cách khác, điều kiện để H thực hiện lời cầu khiến của S là *trái với hiện thực*, cho nên H không thể thực hiện lời cầu khiến đó.

Ví dụ:

(111) S - *Mai thầy có đến lớp không nhỉ?*

H - *Giá tớ biết được thầy đến không.*

Xét ví dụ (111), phát ngôn hỏi thể hiện hành động cầu khiến của S đối với H về việc thầy có tới lớp dạy học không. Thực tế muốn trả lời được câu hỏi cầu khiến đó thì bắt buộc H phải biết chắc lịch của thầy. Hành động từ chối của H chứa tiền giả định phản thực là trên thực tế H không nắm được lịch của thầy. Từ đó suy ra H không biết.

e. Từ chối cầu khiến bằng sử dụng từ xưng hô thích hợp

Hành động xưng hô trong tiếng Việt thường được nhìn nhận gắn với bình diện lịch sự chuẩn mực trong giao tiếp. Sở dĩ như vậy là vì trong tiếng Việt có nhiều từ dùng để xưng hô, việc dùng từ nào vào ai phải tuân theo chuẩn mực xã hội đương thời. Trong xã hội cũ, sự lựa chọn chịu sự chi phối mạnh mẽ của các quy luật xã hội (theo những quy tắc xã hội, những “lệ” bất thành văn khá chặt chẽ). Còn trong xã hội Việt Nam hiện đại, sự chi phối của các quy định xã hội tuy vẫn còn nhưng “quyền lựa chọn cá nhân” trong lĩnh vực này cũng đang được tôn trọng. Đây là một hiện thực xã hội có thể quan sát được không mấy khó khăn như xưng và hô chệch bậc (đáng bậc cha chú vẫn có thể gọi bằng anh, đáng bậc con cháu vẫn có thể gọi bằng em, tùy tình huống, tùy mục đích,...); chuyển đổi cách xưng hô một cách nhanh chóng do sự biến động của khoảng cách giữa đôi bên giao tiếp. Trên cơ sở hiện thực đó việc lựa chọn dùng từ xưng hô thích hợp, phục vụ tốt mục đích cá nhân đã và đang thực sự trở thành một chiến lược giao tiếp, không ngoại trừ lĩnh vực thực hiện lời từ chối với hành động cầu khiến cạnh tranh.

Cụ thể là trong một số cuộc thoại, vì một lí do riêng nào đó, các nhân vật tham gia hội thoại rất khó xác định cách từ xưng hô thích hợp. Trong cảnh huống đó, mỗi bên tham gia giao tiếp phải trải qua sự thương lượng bằng cách tính toán, lựa chọn một giải pháp tình thế thích hợp trong việc sử dụng từ ngữ

xung hô. Xung hô trong trường hợp này thiên về phía chiến lược của cá nhân một cách rõ rệt, mặc dù vẫn phải tuân theo chuẩn xã hội đương thời. Việc chọn lấy những từ xung hô nào lệ thuộc vào quan hệ quyền lực (thứ bậc) và quan hệ khoảng cách (thân hữu).

Chẳng hạn như có một cuộc thoại giữa S và H tại gia đình riêng và cả hai đều là nam giới, đã có con, S hơn tuổi H thì cặp xung hô giữa họ có khả năng sẽ là: *anh - em, bạn - tớ, tớ - cậu, mình - bạn, tôi - tên riêng, anh - chú, tôi - chú, tôi - anh...* Trước hết, S và H chọn dùng những cặp xung hô nào là do khoảng cách giữa họ (ở đây tạm không tính đến quan hệ quyền lực) và ngược lại các cách xung hô được chọn có tác dụng củng cố hoặc phá vỡ quan hệ có sẵn.

Trên thực tế, có những trường hợp người nói sử dụng từ xung hô không phù hợp với tương quan vị thế, với khoảng cách quan hệ và giữa S với H, có thể nảy sinh những đựng độ không cần thiết (không kể trường hợp sử dụng chiến lược xung hô với những ác ý như cà khịa, nhục mạ người).

Chiến lược sử dụng từ xung hô thích hợp trong lời từ chối chính là việc lựa chọn các cặp từ xung hô lịch sự trang trọng hoặc lịch sự thân thiện tùy theo quan hệ tình cảm giữa S và H để phần nào làm giảm đi sự đe dọa thể diện đối với S khi bị từ chối.

Ví dụ:

(112) S - *Tôi van cậu, để nội trong ba ngày Tết hôm nào tôi đi cũng được.*

H - *Phải đi ngay! Tao không hoãn một phút! Đồ thân lừa chỉ ưa nặng.*

[36, tr.187]

(113) S - *Cậu tìm nhà tớ có khó không? Sao nay rảnh rồi lại đi thăm nhau vậy?*

H - *Tớ đến làm phiền cậu đây, chả là cháu tớ là cái Lan ấy. Nó có lời lẽ không hay với cậu...*

S - *Việc ấy à, tôi không muốn đề cập bây giờ. Mời cậu về cho.*

g. Từ chối cầu khiến bằng cách gợi ý hướng giải quyết khác

Trước một hành động cầu khiến của S, H có thể không đáp lời trực tiếp mà đề xuất một phương hướng, một phương thức giải quyết khác khả dĩ thực hiện được, thỏa mãn được hoàn toàn hoặc một phần yêu cầu mà S đưa ra. Giống như các phương thức khác, phương thức gợi ý cũng là một con dao “hai lưỡi” xét trong quan hệ với tính lịch sự. Tốt ra thì đó là một “nhã ý”, không tốt thì đó là “đá bóng qua sân người khác”. Có thể khảo sát hiện tượng vừa nêu qua hai giải pháp đối với một việc.

Ví dụ:

(114) S - *Hằng ơi, mai cậu dạy giúp tớ một buổi nhé!*

H - *Mai tớ có việc rồi, mai Phương trông tiết đấy. Cậu thử hỏi xem.*

(114) S - *Mai em cũng đi Hà nội, anh cho em đi nhờ nhé!*

H - *Mai anh đi sớm, anh có số tổng đài xe khách, em gọi điện đặt chỗ cũng tiện mà.*

TIỂU KẾT CHƯƠNG 2

Để làm rõ quan hệ liên nhân chi phối các yếu tố ngôn ngữ trong hành động từ chối cầu khiến, chúng tôi tập trung vào làm rõ một số vấn đề liên quan như sau:

1. Hành động cầu khiến và nhận diện hành động cầu khiến. Trên cơ sở đó giúp luận văn tìm hiểu hành động từ chối trong cặp tương tác với hành động cầu khiến. Hành động cầu khiến trực tiếp không khó nhận diện nhưng hành động gián tiếp khó nhận diện hơn. Văn hóa giao tiếp của người Việt khéo léo, tế nhị trong giao tiếp nên thường lựa chọn lời đề nghị, yêu cầu, thúc

giục, bày tỏ mong muốn... gián tiếp qua các yếu tố ngôn ngữ nhằm thể hiện tính lịch sự.

2. Luận văn chỉ ra một số cách từ chối lịch sự của người Việt. Từ chối bản chất là mang lại điều bất lợi, thiệt hại cho người khác, làm tổn thương đến thể diện của người cầu khiến. Chính vì vậy người Việt luôn tìm cách từ chối để giữ thể diện cho người khác và chính mình bằng cách đưa ra các cách thức từ chối linh hoạt và đạt hiệu quả cao trong giao tiếp.

Chương 3

QUAN HỆ QUYỀN LỰC VÀ QUAN HỆ KHOẢNG CÁCH CHI PHỐI CÁC YẾU TỐ NGÔN NGỮ TRONG HÀNH ĐỘNG TỪ CHỐI LỜI CẦU KHIẾN

3.1. Quan hệ quyền lực chi phối các yếu tố ngôn ngữ của hành động từ chối lời cầu khiến

3.1.1. *Khái quát về quan hệ quyền lực*

Quan hệ quyền lực là vị thế giao tiếp khác nhau tùy thuộc vào địa vị, tuổi tác, nghề nghiệp, trình độ hiểu biết... mà các nhân vật tham gia giao tiếp có. Mỗi nền văn hóa có hệ thống giá trị văn hóa riêng để quyết định quyền lực.

Biểu hiện quyền lực thể hiện ở chỗ trong giao tiếp, người có vị thế xã hội cao khiến người có vị thế xã hội thấp kính nể hoặc có tác động kiềm chế được người có vị thế thấp khiến họ thay đổi về suy nghĩ, tâm lí, hành động...

Quan hệ quyền lực thường biểu hiện ở một số phương diện như: quan hệ về giới, quan hệ về địa vị, thứ bậc, quan hệ tuổi tác, hoặc cũng có thể tìm hiểu các phương diện của quan hệ quyền lực trong giao tiếp gia đình và giao tiếp xã hội.

Sự phân chia thứ bậc thể hiện quan hệ quyền lực trong gia đình Việt Nam chủ yếu căn cứ vào nguồn gốc của quyền lực, căn cứ vào vị trí của nhân vật trong tổ chức gia đình, họ tộc như giao tiếp với người trên quyền: con, cháu với ông bà, bố mẹ; giao tiếp với người bình quyền như: vợ - chồng, anh, chị em; giao tiếp với người dưới quyền như: bố - mẹ, ông - bà với con, cháu...

Trong xã hội, sự phân chia quyền lực bao gồm trong công việc (nhân viên với lãnh đạo, người làm và ông chủ,...); quan hệ tuổi tác (người già với

người trẻ); quan hệ vật chất (người giàu với người nghèo). Xét theo mối quan hệ xã hội cũng xuất hiện giao tiếp với người trên quyền như giữa nhân viên với lãnh đạo, người làm với ông chủ); giao tiếp với người bằng quyền (đồng nghiệp với nhau, người làm công với nhau); giao tiếp với người dưới quyền (lãnh đạo với nhân viên)...

Quan hệ quyền lực trong văn hóa ứng xử của người Việt Nam mang đặc trưng là ứng xử theo tôn ti thứ bậc. Giao tiếp theo tôn ti thứ bậc trở thành các lễ tiết, nghi thức trong gia đình và xã hội.

3.1.2. Quan hệ quyền lực chi phối việc lựa chọn các yếu tố ngôn ngữ của hành động từ chối lời cầu khiến

Bảng 3.1: Thống kê nội dung cuộc thoại hành động từ chối gắn với yếu tố quyền lực

Stt	TÁC PHẨM	HÀNH ĐỘNG TỪ CHỐI GẮN VỚI YẾU TỐ QUYỀN LỰC					
		Trên quyền		Bình quyền		Dưới quyền	
		Số lượng	Tỉ lệ (%)	Số lượng	Tỉ lệ (%)	Số lượng	Tỉ lệ (%)
1	Đời mưa gió - Nhất Linh, Khải Hưng	16	32,7	15	30,6	18	36,7
2	Bỉ vỏ - Nguyễn Hồng	8	17,8	22	48,9	15	33,3
3	Tuyển tập Vũ Trọng Phụng	6	50	1	8,3	5	41,7
4	Phố- Chu Lai	19	37,3	15	29,4	17	33,3
5	Truyện ngắn - Nguyễn Huy Thiệp	78	60,9	16	12,5	34	26,6
6	Nguyễn Công Hoan - Tinh thần thể dục.	5	23,8	0	0	16	76,2
7	Tuyển tập truyện ngắn - Nguyễn Minh Châu	16	25	37	57,8	11	17,2

Qua khảo sát ví dụ, chúng ta thấy (bảng trên) người dưới quyền xét trong cả môi quan hệ xã hội và gia đình chiếm 116/440 (26,3%), hành động từ chối đối với người bình quyền chiếm 69/440 tỉ lệ 15,6%, hành động từ chối đối với người trên quyền 132/440 chiếm tỉ lệ 30%. Như vậy, qua tìm hiểu hành động từ chối trong truyện Việt Nam hiện đại tỉ lệ hành động từ chối đối với người dưới quyền và trên quyền không chênh lệch nhiều, chênh lệch trong khoảng 4 – 4,5%. Tỉ lệ hành động từ chối đối với người bình quyền có cách biệt khá rõ ràng so với hai quan hệ trên. Tuy nhiên, sự chênh lệch không lớn. Các yếu tố ngôn ngữ chi phối quan hệ quyền lực thể hiện cụ thể như sau:

3.1.2.1. Từ chối người trên quyền

Từ chối người trên quyền trong truyện Việt Nam hiện đại, chúng ta thường gặp trong quan hệ gia đình đó là con cháu đối với ông bà, cha mẹ; quan hệ xã hội đó là người ở đối với ông, bà chủ, nhân viên với lãnh đạo... Vị thế xã hội chênh lệch tác động, ảnh hưởng khiến người dưới quyền lựa chọn, chi phối các yếu tố ngôn ngữ khi từ chối lời cầu khiến của người trên quyền, cụ thể như:

a. Chi phối việc dùng từ

Bản chất hành động từ chối lời cầu khiến là mang lại bất lợi làm tổn hại đến thể diện của người đưa ra hành động cầu khiến. Song việc lựa chọn các yếu tố ngôn ngữ phù hợp có tác dụng giảm bớt sự bất lợi ấy thể hiện sự tôn trọng thể diện đối với người bị từ chối.

Người trên quyền có vị thế cao hơn người giao tiếp dưới quyền. Điều đó thường thể hiện rõ trong xưng hô để xác lập vị trí cao thấp khác nhau thể hiện trong các cặp xưng hô như: *ông, bà- con, cháu; bố, mẹ - con, tôi - anh, chị - em, anh - em, tôi - cậu, bác- cháu,...*

Ví dụ:

(115) S - *Tôi cảm cậu vào trong đó!*

H - *Xin lỗi bác, việc cháu đã quyết ạ.*

(116) S - *Tau nỏ biết thổi com nếp bằng bếp dầu mô.*

H - *Cái gì mẹ cũng kêu nỏ biết, nỏ biết. Đến những người đàn ông người ta còn biết nấu miếng ăn cho ngon lành cơ mà. Từ nay trở đi, mẹ cứ ngồi bẻ cháu cho con, con nấu nướng, làm lụng lậy.*

[35, tr.245]

Người có vị thế cao nhận ra tác hại của việc từ chối là gây bất lợi cho người bị từ chối, từ chối kèm lời xin lỗi ví dụ (115) qua cặp xưng hô *bác - cháu*, sử dụng kính ngữ *ạ* chúng ta có thể xác định được H ở vị thế thấp, S ở vị thế cao. Việc H từ chối S là bất đắc dĩ, H nhận thức được rằng từ chối lời cảm đoán của S là ảnh hưởng thể diện của người lớn tuổi, là không nên. Với suy nghĩ ấy, H cảm thấy từ chối là có lỗi nên trong hành động từ chối kèm lời xin lỗi. Ở ví dụ (116), H sử dụng từ “cái gì” thể hiện vấn đề H nhắc đến là một việc nào đó không rõ ràng, đồng thời phản đối lời nghĩ, cách nói của S, khuyên S không nên nói “*tau nỏ biết thổi com nếp bằng bếp dầu mô*”. Tuy nhiên sự phản đối là không thể hiện rõ mà thể hiện qua lời khuyên tế nhị. Bởi qua xưng hô mẹ - con, đây là mối quan hệ gia đình từ chối người trên quyền, nên S sử dụng từ ngữ thể hiện sự tôn trọng người lớn tuổi.

b. Chi phối cấu trúc ngữ pháp

Người trên quyền thường thể hiện sự chủ động trong giao tiếp, sử dụng từ chối trực tiếp bằng cách dùng kiểu câu không đủ thành phần bộc lộ thái độ thẳng thắn từ chối dường như không để ý đến phản ứng của người đối thoại. Hoặc nếu sử dụng câu hợp chuẩn thì thể hiện thái độ rõ ràng, dứt khoát của người từ chối. Hành động từ chối kiểu này thường là sự chủ động kết thúc câu chuyện mang tính chất như một mệnh lệnh. Theo đó, người tiếp nhận ít có hành động nói phản hồi lại.

Ví dụ (116), phát ngôn của H không đồng ý thái độ của mẹ bằng câu ghép, câu có nhiều mệnh đề thể hiện rõ việc từ chối là bất đắc dĩ, H không muốn điều đó xảy ra. Tuy nhiên, H sử dụng câu đầy đủ thành phần bộc lộ sự tôn trọng của H dành cho mẹ:

Cái gì/mẹ cũng kêu nó biết, nó biết. Đến những người đàn ông /người ta

CN VN Tr.N CN

còn biết nấu miếng ăn cho ngon lành cơ mà. Từ nay trở đi, mẹ cứ ngồi bế

VN Tr.N CN

cháu cho con, con nấu nướng, làm lung lay.

VN CN VN1 VN2

(117) S - *Phải mà - Chú cười hắc- Cháu còn nhỏ quá, còn trong trắng quá làm sao cháu có thể tin được. Vậy mà nhiều cái nói cứ xảy ra ngang nhiên, bất chấp sự tin của con người đấy. Nếu cháu biết rằng, trào Mậu Thân, có kẻ ở vị trí cao chót vót, cao lắm, cũng tự biến mình thành kẻ phản bội chiêu hồi như thế nào...*

H - Kẻ đó khác, chú Năm Thành khác. Cháu...cháu vẫn không tin.

CN VN CN VN CN VN

[36, tr. 62]

Ví dụ (117), phát ngôn cầu khiến của S chứa đại từ dùng để hỏi “sao” để chỉ nguyên nhân không biết rõ điều xảy ra. Nó đòi hỏi người trả lời giải thích nguyên nhân việc xảy ra, tuy nhiên S sử dụng kèm từ “được” thì sắc thái khiến giảm bớt, tăng sắc thái cầu. Ở đây, phát ngôn cầu khiến mang tính chất đề nghị, bộc lộ thái độ không ép buộc H phải hành động. Thường khi vị thế của người phát ngôn thấp hơn hoặc ngang bằng với người tiếp nhận mới dùng do bị chi phối bởi sắc thái cầu. Ở ví dụ này, người đưa ra hành động cầu khiến ở vị thế cao hơn, điều đó thể hiện qua cặp xưng hô *chú - cháu*. Hành động từ

chối của H, là hành động từ chối không đồng tình với suy nghĩ của người vị thế cao (chú), nên H sử dụng câu đủ thành phần, câu ngắn thể hiện thái độ, quan điểm rất rõ ràng khi từ chối. Song, H dùng câu đủ thành phần có tác dụng làm giảm mức từ chối gay gắt, thể hiện sự tôn trọng, kính nể đối với S.

c. Chi phối cách thức từ chối

Từ chối đối với người trên quyền sử dụng cả hình thức trực tiếp và gián tiếp.

Ví dụ:

(118) S - *Cháu có nghĩ thằng Năm Thành sẽ chính thức trở mặt phản bội không?*

- *Có không? Chú hỏi như quát.*

H - *Cháu...cháu không tin. Một người như chú ấy, có thể có tật này tật khác nhưng để phản bội lại các chú, phản bội lại mọi người...cháu không tin*

[36, tr. 62]

Ví dụ (118), H từ chối người trên quyền xét trong quan hệ tuổi tác, điều đó thể hiện qua cặp xưng hô “chú - cháu”. H lựa chọn từ chối bằng cách đưa ra lí do từ chối, dường như H cảm nhận được rằng thể hiện thái độ không đồng tình với người vai trên là xâm hại thể diện của S, là điều không nên. Chính vì thế H sử dụng kiểu từ chối trực tiếp kèm lí do giải thích nhằm làm giảm mất thể diện của S. Tương tự, ở ví dụ (116) ở trên cũng vậy, H đưa lí do giải thích cho hành động không đồng tình của mình với S để S nhận ra rằng ai cũng có thể nhận ra điều đó không hẳn chỉ có H. Như vậy, việc các phát ngôn từ chối đưa ra lí do khi từ chối như một lời biện hộ giải thích cho hành động không nên, không phải của mình đối với người vai trên, người lớn tuổi.

Chúng ta cũng có thể nhận thấy, khi từ chối lời cầu khiến người trên quyền đa số các ví dụ cho thấy thường sử dụng hành động từ chối gián tiếp.

Hoặc đưa ra lí do như ví dụ (116), (117), (118); từ chối bằng cách đưa ra lời xin lỗi ở ví dụ (115).

3.1.2.2. Từ chối người bình quyền

Quan hệ bình quyền thể hiện mối quan hệ giữa các nhân vật bình đẳng, ngang hàng nhau về quyền lợi khi giao tiếp. Quan hệ bình quyền trong gia đình thể hiện ở mối quan hệ ông đối với bà, chồng đối với vợ, anh chị em trong gia đình..., quan hệ bình quyền thể hiện trong xã hội như quan hệ đồng nghiệp, đối với đồng nghiệp, học sinh đối với học sinh, bạn bè đối với nhau...

a. Chi phối việc dùng từ

Trong truyện, yếu tố từ ngữ mặc dù mỗi tác giả mang dấu ấn riêng nhưng thể hiện sự tương đồng về cách dùng từ dưới ảnh hưởng của quan hệ quyền lực.

Ví dụ:

(119) S - *Chết chưa! Thi gần đến nơi rồi mà không có đồng hồ thì học hành làm sao? Anh tạm cầm cái đồng hồ của tôi vậy, thi xong anh trả lại tôi.*

Minh từ chối:

H - *Xưa nay không có đồng hồ thì đã sao?*

[41, tr.21]

(120) S - *Báo cáo đồng chí giám đốc...*

H - *Giám đốc cái con khỉ - Um ngửa cổ nhả khói thuốc ào mù trời - Đằng ấy cứ gọi tớ là Um. Giám đốc... lúc này lại sinh ra lắm giám đốc thế? Dưới kia cũng đang có một ông giám đốc kia kìa. Tớ chẳng giám trùng tên với bọn chúng nó đâu, cậu ạ!*

[38, tr.289]

(121) S - *Các người muốn làm gì, muốn nói gì thì kệ mẹ các người, nhưng tôi cấm không được đụng đến vợ con tôi. các người đã biết gì về tôi, về vợ con tôi mà dám bố láo như thế hả? – Còn ông nữa, ông giám đốc ạ! Nghe nói ngày xưa ông cũng từng là lính, nhưng không phải bây giờ tron lông đở*

da rồi là có thể nhìn xuống với những người lính khác được đâu. Tôi cấm!

H - *Xin lỗi tôi... chúng tôi không có ý định nói thế. Thực lòng chúng tôi chỉ nghĩ là...* [34, tr.177]

(122) S - *Hay tôi đưa cô về xin lỗi... chồng cô, hộ cô nhé?*

H - *Ấy chết! Chả nên! Hay anh cho em về nhà anh ngủ nhờ một tối.*

[42, tr.22]

(123) S - *Từ sáng đến giờ khách nhiều quá, bây giờ em mới phát quà cho hai bố con đây. Em xách mấy thứ về trước, còn toàn đồ đạc, của nả sẽ theo đường biển về sau. Hai công ten nơ đây! Anh mở hộ em một chút!*

H - *Khoan đã- Anh đẩy chiếc va li vào chỗ cũ. - Quà cáp gì, bố con anh chỉ thiếu đường chết lụi chết chìm dưới dòng thác quà của em gửi về. Tất cả để đến sáng mai.* [38, tr.214]

Trong ví dụ (119), phát ngôn của H sử dụng từ ngữ trong phong cách ngôn ngữ sinh hoạt như “cái con khi”, “chúng nó”, và từ ngữ thể hiện cử chỉ của nhân vật “kia kìa” thể hiện quan hệ ngang hàng, họ coi nhau là những người bạn nên sử dụng từ ngữ suồng sã và thân mật.

Trong ví dụ (120), S thể hiện thái độ không cho phép H làm ảnh hưởng đến gia đình S “*tôi cấm không được đụng đến vợ con tôi*” và “*nhưng không phải bây giờ tron lông đở da rồi là có thể nhìn xuống với những người lính khác được đâu. Tôi cấm!*” thể hiện không cho phép H có thái độ khinh thường, coi thường đối với đồng đội cũ. S sử dụng động từ cầu khiến “cấm”, nó đòi hỏi chủ thể phát ngôn ở vị thế cao hơn hoặc bằng H (xưng tôi - anh), hay nói cách khác để động từ cầu khiến “cấm” phát huy hiệu quả tối đa, cũng như để hành động cầu khiến đạt hiệu quả cao nhất thì S thường chủ động nâng cao vị thế cao hơn hoặc ngang bằng H. “Cấm” có nghĩa là không cho phép ai làm gì đó, chính vì vậy từ “cấm” có tính “cầu”, tính “khiến” giảm nhẹ, nó mang tính hướng ngoại, cũng vừa mang sắc thái quát nạt, không lịch sự.

Ngược lại trong phát ngôn từ chối của H, H không đồng ý với cách nghĩ của S nên H dùng từ “xin lỗi” thể hiện thái độ hối lỗi, lịch sự của H với S, thể hiện H đặt mình ngang hàng với S, đây là quan hệ ngang quyền.

Ví dụ (122), phát ngôn cầu khiến sử dụng tiêu từ tình thái “nhé” biểu thị hành động đề nghị. Song S sử dụng từ ngữ biểu thị hành động này dùng cách nói gián tiếp. Thực tế, S có thể nói: *tôi xin lỗi chồng cô hộ cô*. Song S sử dụng lời đề nghị gián tiếp *Hay tôi đưa cô về xin lỗi... chồng cô, hộ cô nhé*. Cách nói gián tiếp mang lại sự kém nhiệt tình so với cách nói trực tiếp. Bởi lẽ cách nói trực tiếp hạn chế tối đa quyền từ chối của người nghe nhưng thể hiện tính lịch sự vì nó gia tăng chiều lợi cho người nghe và đồng thời thể hiện sự chân thành. S dùng cách nói gián tiếp kèm từ “hay” để ngỏ cho H lựa chọn điều lợi cho mình, hàm ý muốn H phải tự lựa chọn nhưng tính lịch sự giảm hẳn do thiếu sự quan tâm chân thành của người nói. Chỉ khi những người tham gia giao tiếp ngang hàng hoặc người phát ngôn ở vị thế cao hơn mới sử dụng hành động cầu khiến này và ở ví dụ này, họ ở vị thế ngang hàng nhau. Hành động từ chối của H sử dụng kết từ “hay” trong phát ngôn thể hiện quan hệ muốn S chọn duy nhất điều mà H nói đến. H đã áp đặt ý muốn của mình và hàm ý S làm theo ý muốn của mình, S không thể hành động khác được. Hành động từ chối sử dụng kết từ “hay” thể hiện hành động đề nghị, được dùng khi giữa người nói và người nghe có vị thế xã hội ngang bằng nhau.

Ví dụ (123), phát ngôn từ chối của H dùng từ “khoan”, hành động ngôn ngữ ấy mang tính chất đề nghị, yêu cầu. H muốn ngăn cản S thúc giục H thực hiện hành động, song H dường như cảm thấy mình không đủ quyền ra lệnh vì hai người có vị thế ngang hàng nhau, nên H sử dụng từ “khoan đã” biểu thị hành động yêu cầu, đề nghị, thể hiện tính áp đặt ở mức vừa phải phù hợp với vai giao tiếp của S và H.

b. Chi phối cấu trúc cú pháp

Cách kết hợp từ ngữ tạo thành câu khi từ chối đối với người bình quyền thể hiện rõ tác động quan hệ bằng vai trong giao tiếp:

Ví dụ:

(124) S - *Chị chịu khó ra ngoài một chút, bán giá cao hơn anh Hai à. Sẵn hái ít đợt lựa bán luôn, thứ này người ta thích dữ lắm.*

H - *Nhưng phiền cô quá...*

[47, tr.55]

CN VN

(125) S - *Dậy đi, muốn gì Tú cũng chiều.*

H - *Không, muốn ngủ thôi.*

VN

[48, tr.211]

Ở ví dụ (123), vai giao tiếp của S và H ngang bằng nhau nên tình “khiến” và “cầu” ngang bằng nhau. Mặc dù vậy S sử dụng dạng câu đầy đủ bộc lộ sự tôn trọng đối với H, hơn thế để hiệu lực cầu khiến đạt hiệu quả tối đa:

Khoan đã! - Anh đẩy chiếc va li vào chỗ cũ. - Quà cáp gì, bố con anh

CN

chỉ thiếu đường chết lạt chết chìm dưới dòng thác quà của em gửi về. Tất cả

VN

CN

đề đến sáng mai.

VN

Trong ví dụ (124) hành động cầu khiến dạng không đầy đủ, chủ thể cầu khiến lược bớt đi một số thành phần nhằm giảm bớt tính chủ quan và trách nhiệm đối với sự tình tương lai mà H phải thực hiện, do vậy việc lược bỏ thành phần chủ ngữ cũng là một giải pháp: *Nhưng phiền cô quá...*

Phát ngôn cầu khiến của S trong (125) thể hiện sự quan tâm trong vai

trò người bạn, vị thế ngang bằng nhưng để giảm bớt tính chủ quan thì S sử dụng câu khuyết chủ ngữ:

Không, muốn ngủ thôi.

VN

c. Chi phối cách thức từ chối

Hành động từ chối bằng cách đưa ra lí do để thể hiện thái độ không ủng hộ, không đồng tình, không tán thành... của hành động câu khiến trước đó nhằm hỗ trợ, tăng tính thuyết phục cho hành động từ chối.

Ví dụ:

(126) S - *Thế đấy! Cuối cùng thì cái cuộc sống ngồn ngộn ngoài kia cũng đã thọc gậy ngay vào quan hệ bạn bè của chúng mình. Giàu sang hãnh tiến à?... Đừng thế, đừng nên thế, đâu đã có gì đến nổi... Thực sự tao chỉ ái ngại và lo lắng cho mày. Sức khỏe mày độ này có vẻ xuống.*

H - *Tao xin lỗi mày!... Tao đâu ám chỉ mày và Thảo, những con người thân thiết nhất của tao. Chỉ tại... Cha trời!*

[34, tr.181]

Trong ví dụ (126), H không đồng tình với suy nghĩ của S về H bằng cách đưa ra hành động từ chối gắn với hành động xin lỗi. Lời xin lỗi của H ngoài mục đích xin lỗi vì hành động của S đã khiến H hiểu sai còn thể hiện thái độ S luôn coi trọng tình bạn đối với S.

3.1.2.3. Từ chối người dưới quyền

Hành động từ chối lời cầu khiến trong giao tiếp làm tổn thương đến người tiếp nhận, song sự tổn thương ấy càng lớn hơn khi người dưới quyền từ chối người trên quyền. Nguyên nhân vì chênh lệch về vị thế xã hội, nên người dưới quyền cần điều chỉnh các yếu tố ngôn ngữ sao cho phù hợp:

a. Chi phối lựa chọn từ ngữ

Vốn từ ngữ tiếng Việt vô cùng phong phú, tuy nhiên người dưới vai dùng từ ngữ trong hành động từ chối đối với người vai trên sao cho phù hợp với vị thế giao tiếp, đảm bảo tính lịch sự đòi hỏi người phát ngôn phải có chiến lược thì giao tiếp mới hiệu quả. Khảo sát các ví dụ trong truyện hiện đại Việt nam, chúng ta thấy rằng:

Ví dụ:

(127) S - *Tôi đi thì mất cả ngày, mà mất buổi thì tôi với cháu nhịn đói.*

H - *Tôi không biết!*

[31, tr.176]

(128) Ông lí cau mặt, lắc đầu, giơ roi to bằng ngón chân cái lên trời, dậm dọ:

S - *Kệ mày, theo lệnh quan, tao chiếu sổ đình, thì lần này đến lượt mày rồi.*

H - *Cẩn cỏ con lay ông trăm nghìn mớ lay, ông mà bắt con đi thì ông nghị ghét con, cả nhà con khổ.*

S - *Thì mày hẹn làm ngày khác với ông ấy, không được à?*

[31, tr.191]

Ở ví dụ (127), S xưng hô là “tôi” có thể dự đoán S hơn tuổi H nhưng xét theo vị trí xã hội thì H là dân thường, S là lí trưởng. Vì vậy H có vị thế xã hội cao hơn S. Chính vì vậy cả hai xưng “tôi”- mức trung tính biểu thị S thuộc vai dưới nhưng nhiều tuổi hơn. H xưng “tôi” và từ phủ định “không” thể hiện thái độ dứt khoát, rõ ràng không chú ý đến sự tổn thương của S, H thể hiện rõ vị thế cao, bề trên do chênh lệch về vị trí xã hội.

Văn hóa giao tiếp của người Việt thể hiện tín tôn ti trật tự. Chính vì vậy trong giao tiếp người Việt chịu ảnh hưởng bởi nhiều yếu tố liên quan đến tính trật tự tôn ti ấy như giới tính, tuổi tác, vị thế... Hành động chối của cả ba nhóm vị thế cao, vị thế ngang bằng, vị thế kém hơn không chênh lệch nhau nhiều. Song khác nhau ở cách thức lựa chọn kiểu từ chối. Người có vị thế cao

thường chọn hành động từ chối trực tiếp nhiều hơn cả. Điều đó không có gì khác lạ bởi xét theo tâm lí người Việt thì trong giao tiếp người có vị thế ngang bằng hoặc thấp hơn thường biểu hiện thái độ tôn trọng người có vị thế cao hơn. Khi từ chối người ở vị thế thấp thường sợ người có vị thế cao mất lòng nên chọn hành động từ chối gián tiếp là hợp lí.

b. Chi phối cấu trúc câu

Ngược lại kiểu từ chối trực tiếp bằng cách dùng kiểu câu đầy đủ thành phần là kiểu từ chối thường thấy của người có vị thế thấp hơn trong cuộc hội thoại. Như thế là biểu hiện sự tôn trọng người giao tiếp có vị thế cao. Tuy nhiên có cũng có trường hợp ngược lại, vai trên dùng hành động từ chối đầy đủ để thể hiện thái độ ít gay gắt hơn, tức là chú ý đến thái độ người đối thoại hơn như ví dụ (127):

Tôi không biết!

CN VN

Ví dụ (128), hành động từ chối đối với người dưới quyền nên H sử dụng câu không đầy đủ thành phần (khuyết chủ), biểu hiện giao tiếp không lịch sự. Điều đó thể hiện rõ quyền, sự chủ động của người giao tiếp vai trên đối với người vai dưới: mặc dù cách nói không tôn trọng người nghe, nhưng người nghe không có quyền từ chối cuộc thoại. Đó là uy thế của người giao tiếp vai trên:

Thì mà y hẹn làm ngày khác với ông ấy, không được à?

c. Chi phối cách thức từ chối

Ngược lại người có vị thế cao thường là người tự nhận thức được vị trí của mình thông qua biểu hiện của người đối thoại nên chủ động, khẳng định vai giao tiếp cao của mình bằng hành động từ chối trực tiếp như ví dụ (127), (128). Trong ví dụ (128), H sử dụng từ chối trực tiếp kèm lí do giải thích thể hiện sự ái ngại, sự bất khả kháng khi phải khước từ. Ngược lại, cách đưa lí do

			(%)		(%)		(%)
1	Đời mưa gió - Nhất Linh, Khải Hưng	35	71,4	10	20,4	4	8,2
2	Bỉ vỏ - Nguyên Hồng	20	57,1	8	22,9	7	20
3	Tuyển tập Vũ Trọng Phụng	8	66,7	3	25	1	8,3
4	Phố - Chu Lai	22	43,1	14	27,5	15	29,4
5	Truyện ngắn - Nguyễn Huy Thiệp	64	50	54	42,2	10	7,8
6	Nguyễn Công Hoan - Tinh thần thể dục.	14	66,7	5	23,8	2	9,5
7	Tuyển tập truyện ngắn - Nguyễn Minh Châu	32	51,6	27	43,5	3	4,9

Quan hệ thân hữu chi phối cách thức từ chối lời cầu khiến xuất hiện 195/440 hành động từ chối chiếm tỉ lệ 44,3%, quan hệ quen biết xuất hiện 121/440 hành động từ chối chiếm tỉ lệ 27,5%, quan hệ mới quen biết 42/440 hành động từ chối chiếm tỉ lệ 28,2%. Như vậy hành động từ chối người quen biết và mới quen không có sự chênh lệch lớn còn từ chối quan hệ thân hữu chiếm tỉ lệ lớn. Như vậy, trong mỗi quan hệ thân hữu người tham gia giao tiếp có nhiều cơ hội bộc lộ, thể hiện quan điểm của mình hơn (điều đó không lạ bởi phù hợp với tâm lí của người Việt). Trong giao tiếp, tùy theo mức độ thân hữu khác nhau mà đối tượng giao tiếp có sự bộc lộ tình cảm tương ứng khác nhau. Vì thế, phát ngôn từ chối cầu khiến hiếm khi bộc lộ tình cảm với đối tượng có quan hệ xa cách như đối tượng vừa quen, lần đầu tiên gặp mặt...

3.2.1. Từ chối người mới quen biết

Trong giao tiếp của người Việt, khi quan hệ của những người tham gia giao tiếp là lần đầu gặp gỡ, hoặc quen biết trong khoảng thời gian không dài chưa đủ để hiểu nhau, cũng có thể quen biết đã lâu nhưng họ không có điều kiện duy trì tình cảm thì những mối quan hệ ấy chỉ dừng lại ở mức như mới quen. Điều đó ảnh hưởng khá nhiều đến thái độ của những người tham gia giao tiếp.

a. Chi phối việc dùng từ

Ví dụ:

(129) S - *Sao vậy em trai? Có con ruồi hôn hào, nó sa vào cốc của em u?*

H - *Ruồi nhặng gì?- Gã cầm câu- Mía với miếc nhạt như nước ao bèo, uống vào chả bõ táo tồng!* [38, tr.197]

(130) S - *Tặng ông giáo Chương?*

Tuyệt cười vang:

H - *Không, tặng cho anh Văn chứ. Còn anh Chương thì anh ấy yêu người khác đẹp gấp mấy lần em kia, chứ em thì nước gì?*

[42, tr.97]

Đối với người Việt quan hệ thân mật - xa cách, mối quan hệ khăng khít, gần gũi, thân thiện thường sử dụng từ xưng hô phi quy thức thể hiện thái độ, tình cảm khá rõ ràng như: *tao, mày, hấn, nó, chúng tao, chúng mày, chúng nó, chúng bay, bọn bay, tui, mi, tớ, cậu, bác trai, bác gái...* Kiểu xưng hô này chịu chi phối của các nhân tố như tuổi tác, quan hệ huyết thống, dòng tộc, bạn bè, giới tính. Trong đó xưng hô dùng các từ như : *bạn, tôi, ông, bà, anh, chị, cô, chú, bác...* mang sắc thái trung hòa hơn nếu trong hoàn cảnh giao tiếp ngoài xã hội, hoặc thân mật trong hoàn cảnh giao tiếp có huyết thống. Tuy nhiên, việc xưng hô thân hữu, quen biết hay mới quen còn phụ thuộc vào hoàn cảnh giao tiếp cụ thể.

Phát ngôn của H trong (129) gọi là “*em trai*”, đó là cách xưng hô mang tính thân tộc, bộ lộ sự gần gũi, niềm nở của S đối với khách hàng. Mặc dù là khách hàng gặp lần đầu, song S tỏ ra thân quen như khách quen điều đó thể hiện sự khéo léo và chiêu khách của người bán hàng nhằm lấy lòng người mua hàng. Trong hành động từ chối của H, Việc H đưa ra lí do giải thích cho thái độ không nên không phải của mình trước đó là thể hiện giảm độ mất lịch sự với S. H sử dụng từ “*gì*” có ý nghĩa phủ định lời nói của S có tác dụng

khuyên S đừng nghĩ rằng suy nghĩ của S “*có con ruồi hôn hào, nó sa vào cốc của em*” là đúng. H và S lần đầu giao tiếp, trên cơ sở không sự ràng buộc thể hiện thái độ bình thường trong quan hệ. Thể hiện hành động từ chối, H có thể dùng từ biểu thị ý nghĩa trực tiếp như: *không phải ruồi nhặng*. Song H dùng cách nói có ý nghĩa phủ định thể hiện tính lịch sự cao hơn. Hơn thế, H dùng từ trong ngôn ngữ sinh hoạt, ngôn ngữ đời thường “*mía với miếc*”, “*chả bỏ táo tòng*”, thể hiện sự thân thiện, cởi mở trong giao tiếp.

Trong Ví dụ (130), S xưng hô với H là anh - em thể hiện quan hệ quen biết bình thường. H sử dụng trợ từ “chứ” đặt ở cuối câu để biểu thị ít nhiều, khẳng định dường như chắc chắn về điều đã nêu ra “*tặng cho anh Văn*”, “chứ” có tác dụng khẳng định, nhấn mạnh thêm về điều mình nói. Đối với S, khi H sử dụng trợ từ “gì” có mục đích yêu cầu S xác nhận điều H nói là chắc chắn, vì thế nó biểu thị bày tỏ lời đề nghị của H với S về điều H nói đến. S và H vừa mới quen biết, H sử dụng cách nói vậy thể hiện niềm tin nhất định của H vào S, vào bạn của tình nhân. Đây là cơ sở tạo hai người có mối quan hệ bạn bè tốt hơn trong tương lai. Ngoài ra, H còn sử dụng từ ngữ trong đời sống sinh hoạt thể hiện H là người dễ gần, cởi mở “*nữa kia*”. H không những thăm dò ý kiến của S mà còn tìm kiếm sự đồng tình của S, điều đó thể hiện nhanh quen thân giữa hai người.

b. Chi phối cấu trúc cú pháp

Trong giao tiếp, những người vừa mới quen nhau thường bộc lộ thái độ dè chừng, thăm dò tình cảm và vị thế trong quá trình giao tiếp để đưa ra chiến lược giao tiếp phù hợp. Tuy nhiên, tùy thuộc vào hoàn cảnh quen biết, nội dung giao tiếp trong giao tiếp, vai giao tiếp để lựa chọn cấu trúc cú pháp phù hợp.

Giao tiếp thể hiện đa dạng kiểu câu, không có chuẩn chi phối kiểu câu giao tiếp. Ví dụ, ở (129), (130), quan hệ giữa các nhân vật ng đều mới quen

biết nhưng (129) sử dụng câu đầy đủ thành phần, thể hiện thái độ hợp tác và lịch sự cả H với S:

- Ruồi nhặng gì?- Gã cầm cẩu- Mía với miếc nhạt như nước ao bèo,

CN

VN

CN

VNI

uống vào chả bõ táo tòng!

VN2

Ở ví dụ (130), sử dụng câu khuyết chủ, cách nói trống không biểu thị sự thiếu tôn trọng.

- Không, tặng cho anh Văn chứ. Còn anh Chương thì anh ấy yêu người

VN

CN

khác đẹp gấp mấy lần em kia, chứ em thì nước gì?

VN

c. Chi phối cách thức từ chối

Với quan hệ quen biết, hành động từ chối thường sử dụng cách thức từ chối đưa ra lí do. Trong ví dụ (129), H đưa lí do “*mía với miếc nhạt như nước ao bèo, uống vào chả bõ táo tòng*” giải thích hành động phủ nhận phỏng đoán của S. Điều đó thể hiện S có thiện chí duy trì cuộc nói chuyện, và tôn trọng mong muốn của S. Hơn thế H cũng cảm thấy phủ nhận S thẳng thắn như vậy là không lịch sự, cho nên kèm lời giải thích để S cảm thấy thỏa đáng và hài lòng. Ở ví dụ (130), H đưa lí do giải thích cho hành động của mình nhằm tìm kiếm sự cảm thông của S. Mong muốn của H để cho S hiểu rằng H làm như vậy là có lí do chính đáng, tránh việc hiểu lầm của S về H. Như thế họ sẽ hiểu nhau hơn, H có thêm người đồng tình, đồng ý củng cố cho hành động sắp tới của mình.

3.2.2. Từ chối người quen biết

Mối quan hệ quen biết thể hiện đa dạng trong xưng hô, có thể cặp xưng hô là *tớ - cậu, tôi - cậu, chị - em, bác - cháu*... dùng từ xưng hô trong giao

tiếp quy thức và phi quy thức thể hiện sắc thái trung hòa, vừa phải, không trọng thị. Song yếu tố vị thế tuổi tác, giới tính, khoảng cách xã hội, bối cảnh giao tiếp của người nói và người nghe được bộc lộ rõ ràng. Xưng hô *anh - tôi, tôi - cậu* không bộc lộ rõ giới tính trong xưng hô nhưng thể hiện trung hòa về sắc thái biểu cảm. Ngoài ra trong tiếng Việt thể hiện ngang vai rất nhiều cặp xưng hô khác như: *tớ - cậu, bạn - tớ, tôi - bà, tôi - ông...* thể hiện sắc thái biểu cảm cởi mở, thoải mái.

a. Chi phối việc sử dụng từ ngữ

Đối với quan hệ quen biết, mức độ tình cảm trung hòa, giao tiếp có thể thay đổi tình cảm theo hướng tích cực hoặc tiêu cực phụ thuộc vào việc lựa chọn từ ngữ:

Ví dụ:

(131) S - *Nhưng chẳng tình cờ tí nào nếu tôi nói với anh: Đi quyền rũ vợ người khác như thế là hèn, và nếu người đó lại là bạn chiến đấu với mình thì lại càng hèn hơn.*

H - *Xin lỗi... Cậu còn trẻ, cậu không thể biết... Tôi không quyền rũ... không bao giờ làm cái trò ấy. Đây là tình yêu của tôi... tình yêu thật sự, cậu có hiểu không? Còn...* [34, tr. 300]

(132) S - *Thưa anh, có ông khách ở Đồng Hới ra, muốn gặp anh, bàn về hợp đồng...*

H - *Thế à? Nói giúp tôi có việc bạn, bạn cả ngày nay, sáng mai, chiều mai mời quay lại nhé!* [26, tr.273]

(133) S - *Vậy Tuyết trang sức mau lên rồi đánh thức ông giáo dậy.*

Tuyết vội gạt:

H - *Ấy chết! Chương mệt phải để ngủ chứ, mình em đi thôi.*

[42, tr.95]

(134) S - Vợ chồng mình cảm ơn cậu nhiều lắm! Nếu không có cậu, chúng mình phải loay hoay kéo dài chắc tới nửa năm, vất vả mà có khi không được như thế này.

H - Không có chi. Đằng nào chúng ta chả làm ăn chung. Nhà của cậu tạm thời cũng là nhà của công ty tôi. [38, tr.283]

(135) S - Anh thật tệ quá. Lên Hà Nội mà cũng không đến thăm em. Anh không nhớ đến em sao? Hay anh quên em rồi?

H - Không, tôi không quên em... à, quên cô đâu... không bao giờ tôi quên được. [40, tr.143]

(136) S - Nam, cậu ra nhảy đi! Đây là buổi tối của cậu

H - Thú thực... mình không biết nhảy. Hồng thế. Này, Thảo nhảy được đấy, cậu thay mặt cho những thằng cùng sư đoàn mời cô ấy nhảy đi. Chắc Thảo sẽ rất vui.

[26, tr.283]

(137) S - Cái gì om sòm vậy chú mày? Dừng hỏi bằng cái giọng kẻ cả và quăng ra trước mặt gã gói thuốc in ba con 5 cũng với thách thức kẻ cả không kém - cái gì mà vợ chồng xử với nhau nghe có vẻ nhọc nhằn quá thế vậy?

H - Làm việc gì kệ cha tôi. Việc gì đến ông! [38, tr.94]

(138) S - Nói chuyện với thằng này chỉ muốn đánh. Đòi lính dạy mày được cái lối xô lá ba que đấy hả?

H - Ông có thể làm ơn không nhắc đến cái đòi lính ấy một tí được không. [38, tr.98]

Ở ví dụ (133), từ “Áy chét!” thể hiện rõ thái độ bất ngờ của Tuyết, cũng là ngầm thông báo qua thái độ cho Phương biết rằng điều đó không thể xảy ra. Sau đó đưa ra lí do “Chương mệt phải để ngủ chứ” giải thích cho hành động ngăn cản vừa thực hiện ở lượt lời trước của mình đối với Phương. Phát

ngôn cầu khiến của S mang ý nghĩa thúc giục thể hiện dường như S đã đoán định được ý định của H, nên lời nhắc đó nhằm cho sự việc xảy ra nhanh hơn. Nhân vật xưng tên khi giao tiếp thể hiện họ đã quen biết nhau, mối liên hệ ở quen biết xã giao, không gắn bó về tình cảm

Quan hệ xã hội cũng như quan hệ thân tộc rất đa dạng về xưng hô. Các ví dụ (134), (136) quan hệ bạn bè xưng hô *tớ - cậu, cậu - mình*. Trong hành động từ chối của H xưng *tôi* và gọi S là *cậu* thể hiện H muốn duy trì quan hệ thân thiết với S nên dùng từ *cậu* đậm sắc thái thân tộc để xưng hô. Tuy nhiên biểu lộ tình cảm không thái quá, nên tự xưng là *tôi* để giữ khoảng cách nhất định với S. Trong xưng hô của người Việt còn xưng tên như ví dụ (136), điều đó cho thấy S và H có sự quen biết từ trước, và mối quan hệ ấy khác bền vững. Bởi nếu họ chênh lệch về tuổi mà gọi tên ra thì khiếm nhã, ở ví dụ trên họ là bạn bè nên gọi tên thể hiện lịch sự trong giao tiếp. S gọi vợ bằng cách xưng tên (*Thảo*) thể hiện cả ba nhân vật đều là những người bạn. Thảo không chỉ là vợ của H mà còn là bạn của S. H khẳng định sự bình đẳng thân thiện trong mối quan hệ giữa ba người. Hành động từ chối của H trong (136) thay đổi xưng hô từ *em* sang *cô* thể hiện sự đấu tranh trong tâm lý của nhân vật. Lúc đầu thể hiện sự quen biết, thân tình song qua đấu tranh nhanh trong suy nghĩ H chuyển hướng thành xã giao thông thường không thể hiện tình cảm cá nhân trong đó.

Xét ví dụ (137), (138) S xưng hô “chú mày”, là kêu xưng hô suồng sã thể hiện sự thoải mái, phóng khoáng và thân thiện của S. S coi H như một người em trong gia đình, xưng hô theo kiểu gọi thay con của người Việt. Qua đó thể hiện S quý mến và có thiện cảm với H. Ngược lại hành động từ chối của H thể hiện giữ khoảng cách đẩy S ra xa bằng cách xưng hô mang sắc thái trung hòa “*ông - tôi*”. H sử dụng phụ từ mang ý nghĩa phủ định “*làm gì*”, “*việc gì*” để tạo khoảng cách với S.

b. Chi phối cấu trúc cú pháp

Trong ví dụ (131), lời xin lỗi được H diễn đạt bằng câu đủ thành phần động từ ngôn hành “*xin lỗi*”, sử dụng câu hợp chuẩn bộc lộ rõ sự tôn trọng, cả nề của H dành cho S. Phát ngôn của H bộc lộ rõ sự quyết đoán trong hành động của mình. H khẳng định mình không phải kẻ hèn nhát như lời H nói, bởi tình cảm vốn nó sinh ra không có lỗi nên dám sống thật với tình cảm của mình không phải là có lỗi, và theo cách đó H cũng khẳng định kết luận của S là sai. Hành động từ chối của H sử dụng câu ghép, câu ngắn bộc lộ rõ thái độ quyết đoán.

Xin lỗi... Câu còn trẻ, câu không thể biết... Tôi không quyết rũ... không
CN VN CN VN CN VN
bao giờ làm cái trò ấy. Đây là tình yêu của tôi... tình yêu thật sự, câu
VN CN VN CN VN CN
có hiểu không? Còn...
VN

Ở ví dụ (137), phát ngôn cầu khiến dạng hành động hỏi mang ý nghĩa cầu khiến khuyên không nên hành động. Phát ngôn hỏi sử dụng tác tử logic - tình thái phủ định *gì* tạo thành phát ngôn hỏi với mục đích đòi hỏi H phải trả lời để cung cấp thông tin mà S chưa rõ *Cái gì om sòm vậy chú mày?*. Đồng thời tạo ra hàm ngôn khuyên H đừng làm cái hoạt động mà H đang định làm *cái gì mà vợ chồng xử với nhau nghe có vẻ nhọc nhằn quá thế vậy*. Thể hiện S và H là những người bạn, do đó vị thế xã hội ngang bằng nhau. H từ chối sự can thiệp của S cũng bằng một phát ngôn dùng tác tử logic - tình thái *gì* nhằm khuyên nhủ S theo hướng phủ nhận lời đề nghị của S. Sắc thái từ chối khuyên nhủ thể hiện sự thân mật. Hành động từ chối của H khuyết chủ ngữ nhưng có thành phần bổ trợ *kệ cha tôi, đến ông* nêu rõ đối tượng tiếp nhận nhằm nhấn mạnh thái độ từ chối và cũng bộc lộ sự tôn trọng với S.

c. Chi phối cách thức từ chối

Với quan hệ khoảng cách không xa, hành động từ chối thường sử dụng cả hai cách thức trực tiếp và gián tiếp. Tuy nhiên, cách thức từ chối gián tiếp được sử dụng nhiều hơn cả. Trong ví dụ (131), (134) dùng cách nêu lí do để từ chối, tuy nhiên ví dụ (131) H thực hiện hai hành động trong phát ngôn từ chối. Hành động xin lỗi thể hiện cầu mong sự tha thứ và nêu lí do không đồng ý về cách nhìn nhận vấn đề của S tạo khoảng cách giữa hai người do khác nhau về quan điểm và nhìn nhận cuộc sống.

Khi từ chối thể hiện thái độ căm nộ, ái ngại, muốn duy trì quan hệ thì hành động từ chối của H trong ví dụ (132) chọn giải pháp bằng cách thức hứa hẹn. Hoặc hành động từ chối tạo tâm lí yên tâm cho người tiếp nhận bằng cách đưa ra giải pháp cho S lựa chọn ở ví dụ (133), (136). Qua đó H thể hiện rõ thành ý muốn của mình, nhưng do điều kiện không cho phép đành phải từ chối “*thú thực... mình không biết nhảy*”, điều đó khiến S giảm bớt thất vọng.

Đôi lúc, H còn bộc lộ rõ thiện chí rút ngắn khoảng cách của S bằng cách từ chối gián tiếp qua xung hô như ví dụ (135).

3.2.3. Từ chối người có quan hệ thân hữu

Quan hệ thân hữu thể hiện sự gắn bó, quen thân giữa những người tham gia giao tiếp. Điều đó chi phối rất rõ trong việc lựa chọn các yếu tố ngôn ngữ.

a. Chi phối việc sử dụng từ ngữ

Từ ngữ được sử dụng trong quan hệ thân hữu, người tham gia giao tiếp thể hiện rõ tình cảm, thái độ mang tính chất riêng tư:

Ví dụ:

(138) S - *Hay là anh sẽ gặp thẳng cậu ấy? Sẽ nói hết mọi chuyện và chấp nhận cho cậu ấy trừng phạt. Anh sẽ nhận tất cả về phía mình.*

H - *Đừng...Làm vậy ích gì, được cái gì hay lại càng...*

[38, tr.320]

(139) S - *Làm gì má cũng phải giữ ba*

H - Ông còn nguyên đó chớ đi đâu, trước không mát giờ còn sợ mát mát gì nữa, mà - giọng má chột cay đắng - hỏi đó ông có phải của tao đâu mà giữ.

[47, tr.124]

(140) S - *Không hẳn thế nhưng có vẻ buồn buồn. Như là hoảng hốt, như là bị dẫn vật một điều gì đó ngấm ngấm không nói ra. Hay là...*

H - *Cám nghĩ vậy! Thảo thì tao tin. Tin hoàn toàn. Cô ấy là một đơn chất hợp kim mà dù có quặng vào ổ quý thì vẫn là cô ấy.* [38, tr.139]

(141) S - *Lại còn ai, ông huyện Khiết chứ còn ai?*

H - *Thà rằng bắt cháu chết còn hơn ép cháu lấy ông huyện ấy.*

[42, tr.35]

(142) - *Đi đâu cũng được, tùy em. Nhưng tốt nhất là ra ngoại thành, kiếm một nơi thật hoang dã ở hết ngày, nhé! Đã lâu quá rồi...*

- *Em thấy hôm nay người không được khỏe. Hay là để lần khác đi anh?*

[34, tr.303]

(143) S - *Nếu có liên doanh liên kết có thể tin được, em nhỉ? Cùng sự đoàn lại là cấp dưới của ông cụ nhà ta một thời, còn tin ai hơn thế.*

H - *Chưa chắc đâu.* [38, tr.202]

(144) S - *Em không tin anh vì anh không tốt. hay em không muốn cùng anh ra đóc - lý làm phép cười lấy nhau? Tuyết kêu rú lên:*

H - *Không được!*

Rồi Tuyết nũng nịu:

H - *Anh thành thật yêu em cũng đủ lắm rồi.* [42, tr.124]

(145) S - *Ai đấy?*

H - *Dạ con không biết.* [44, tr.77]

(146) S - *Con xin thầy... Dầu sao con cũng là con của thầy.*

H - *Tôi không muốn nhận anh là con nữa. Anh bôi tro trát trấu vào mặt tôi, vào gia đình, vào hương hồn mẹ anh như thế là chưa đủ sao?*

[38, tr.45]

Ở ví dụ (138), phát ngôn của H không đồng tình với suy nghĩ của S. Phát ngôn cầu khiến của S là phát ngôn cầu khiến sử dụng kết từ *hay*, “Biểu thị quan hệ tuyển chọn giữa hai điều được nói đến, có điều này là không có điều kia, và ngược lại” [16, tr.38]. Hay trong ví dụ (140), thực hiện hành vi cầu khiến đề nghị có sắc thái trung hòa, được dùng giữa người nói và người nghe có vị thế xã hội ngang bằng nhau. H đưa ra lí do rất xác đáng khiến S phải thừa nhận là “*Cô ấy là một đơn chất hợp kim mà dù có quăng vào ổ quỳ thì vẫn là cô ấy*”. Thực tế, S rất tin tưởng vợ, H là bạn thân của cả hai vợ chồng còn cảm nhận được điều đó từ vợ S, nên S nên tin tuyệt đối không nghi ngờ sự thay đổi của vợ là hiển nhiên.

Trong ví dụ (141), từ chối bằng cách lựa chọn thà chết chứ không chịu lấy người không yêu. Phát ngôn cầu khiến của S thiên về tính khiến, chứa đựng sắc thái trịnh thượng của S. Do vậy phát ngôn cầu khiến này thường dùng khi người có vị thế cao đề nghị, yêu cầu với người có vị thế thấp. Đối với phát ngôn từ chối của H, H - vị thế thấp từ chối S - vị thế cao, từ chối là điều H không muốn trừ khi H không còn sự lựa chọn nào khác. Chính vì vậy khi H đưa ra cách chọn lựa một trong hai của mình, H đã dẫn lí do được coi như đường cùng sau đó mới dẫn ý nguyên nhân sự lựa chọn đó là “*còn hơn ép cháu lấy ông huyện ấy*”.

Trong ví dụ (142), hành động cầu khiến thể hiện sự thân thiết, gần gũi vị thế ngang bằng trong mối quan hệ vợ chồng qua trợ từ *nhé* ở cuối câu. S mong muốn H đồng tình với mình về việc giao hẹn “*ra ngoài thành, kiếm một*

noi thật hoang dã ở hết ngày, nhé!” Trong phát ngôn của H, lời đầu là lí do cho hành động ngôn ngữ hứa hẹn xuất hiện sau đó. Việc đi dã ngoại sẽ xảy ra vào lần sau, trong tương lai, khi có điều kiện thích hợp. Còn việc có được thực hiện hay không thì chưa biết. Từ chối như thế sẽ không làm S mất lòng.

Trong ví dụ (143), mặc dù có đủ điều kiện để tin tưởng, để hợp tác “*Cùng sự đoàn lại là cấp dưới của ông cụ nhà ta một thời, còn tin ai hơn thế*”, thực tế có tin được hay không lại không chắc chắn. Bởi lẽ H khẳng định không thể đoán định được được ý định của người cùng hợp tác. Trong phát ngôn của H chứa tiền giả định phản thực trên thực tế không nắm chắc được điều đó, từ đó có thể suy ra là việc liên doanh chưa chắc đã có thể tin được.

Người có vị thế thấp cần nhắc và lựa chọn chiến lược từ chối hợp lí mà còn sử dụng xung hô hợp lí với người vị thế ngang bằng và người có vị thế cao để đảm bảo tính lịch sự trong giao tiếp. Ở ví dụ (145), trong phát ngôn S người đưa ra hành động cầu khiến đã vi phạm phép lịch sự bằng lời nói trống không đối với người dưới quyền. Song người dưới quyền là H vẫn thể hiện sự kính trọng đối với H. Phát ngôn H người dưới - người con đã trả lời xưng “con”. Đây là cuộc giao tiếp với người dưới quyền trong quan hệ thân hữu gia đình mẹ - con.

b. Chi phối cấu trúc cú pháp

Trong các ví dụ trên, phát ngôn cầu khiến trực tiếp trong ví dụ (145) “*con xin thầy*” chủ thể cầu khiến ở ngôi thứ nhất xưng *con* chỉ quan hệ thân tộc thể hiện rõ quan hệ thân hữu giữa S và H. Sự có mặt của chủ thể cầu khiến làm tăng tính áp đặt cho nội dung cầu khiến, nhấn mạnh vai trò của chủ thể cầu khiến. S ngỏ ý muốn H đồng ý bỏ qua lỗi lầm của S, tính cầu được biểu hiện tuyệt đối, thể hiện thái độ thiết tha của mình đối với chủ thể tiếp nhận. Đối với H, H từ chối lời cầu xin bằng lời từ chối trực tiếp đủ thành phần thể

hiện thái độ quyết đoán phủ nhận sự đòi hỏi của S, nhấn mạnh đối tượng tiếp nhận (con) bộc lộ sự rõ ràng trong quyết định của mình.

c. Chi phối cách thức từ chối

Cũng có khi hành động từ chối đưa ra lí do bằng một lời giải thích nhằm an ủi người bị từ chối trong ví dụ (144) rằng Tuyết chỉ cần đến vậy thôi, tức là từ chối việc đăng kí kết hôn với Chương ở thời điểm đó. Phát ngôn cầu khiến của H sử dụng kết từ “hay” biểu thị hàm ý đề nghị, thể hiện sự khéo léo của H đối với S. Xét ví dụ (138), hành động từ chối sử dụng kết từ “hay” biểu thị quan hệ tuyển chọn. Đó là hành động từ chối gián tiếp, sử dụng cách thức lựa chọn. Thể hiện thái độ ngập ngừng, do dự của H khi khuyên ngăn S không làm theo ý định của S.

3.2.2.2. Chi phối cấu trúc ngữ pháp

Dựa vào bảng khảo sát ví dụ về sự lựa chọn cấu trúc cú pháp hai dạng đầy đủ và không đầy đủ chịu sự chi phối của quan hệ quyền lực và khoảng cách xã hội chúng ta có thể thấy cấu trúc cú pháp hợp chuẩn chiếm tỉ lệ cao hơn lựa chọn cấu trúc cú pháp không hợp chuẩn. Trong đó lựa chọn cấu trúc hợp chuẩn thì quan hệ thân hữu chiếm số lượng lớn nhất 73,9%, thứ hai là khoảng cách xa lạ 53,2%, thứ ba là khoảng cách trung hòa chiếm 39,6%. Lựa chọn cấu trúc không hợp chuẩn thì khoảng cách trung hòa chiếm tỉ lệ cao nhất 60,4%, thứ hai là khoảng cách xa lạ chiếm 49,8%, thứ ba là khoảng cách thân hữu chiếm 39,5. Trong đó lựa chọn cấu trúc cú pháp hợp chuẩn và không hợp chuẩn ở quan hệ thân hữu chênh lệch 21% nghiêng về cấu trúc hợp chuẩn, khoảng cách trung hòa chênh lệch 24,8% nghiêng về cấu trúc không hợp chuẩn, khoảng cách xa lạ chênh lệch 3,4% nghiêng về cấu trúc hợp chuẩn.

Hành động từ chối cầu khiến ở cả hai dạng đầy đủ và không đầy đủ biểu thị mức độ từ chối cầu khiến khác nhau. Khi từ chối cầu khiến, các phát ngôn thể hiện rất rõ quan hệ quyền lực và khoảng cách xã hội trong giao tiếp.

Điều đó chi phối trực tiếp lựa chọn câu. H lựa chọn giải pháp câu đầy đủ hay lược bỏ thành phần thể hiện xu hướng giảm bớt hoặc gia tăng tính chủ quan và lịch sự đối với S .

Phát ngôn cầu khiến có định hướng trả lời của S trong ví dụ (146) sử dụng từ *sao* ở cuối câu nhằm biểu thị rõ khẳng định “*Tôi không muốn nhận anh là con nữa. Anh bôi tro trát trấu vào mặt tôi, vào gia đình, vào hương hồn mẹ anh như thế là chưa đủ sao*” như để xác định thêm điều đã rõ. Mục đích của S yêu cầu H xác nhận điều mà S đã biết chắc chắn, vì thế *sao* có thể được dùng để bày tỏ khẳng định trực tiếp của S. Đó là câu hỏi có định hướng, hàm ý rõ rệt do đó tạo sắc thái áp đặt chủ quan của người nói thường được sử dụng giữa quan hệ quyền lực cao đối với quan hệ quyền lực thấp. Ở đây S và H có vị thế ngang bằng nhưng uy lực thiên về S, giữa họ có sự đồng cảm nhất định nên S sử dụng từ ngữ mang tính áp đặt như vậy. Phát ngôn từ chối cầu khiến của H sử dụng cấu trúc: vị ngữ cầu khiến (*có thể*) và bổ ngữ để thể hiện ý nghĩa đề nghị, yêu cầu S không được nhắc đến điều H không thích. H không biết liệu S có dừng theo yêu cầu của mình không, nhưng thực ra vẫn áp đặt trước ý kiến lên S qua từ “*được*”. Nghĩa là H hỏi S có thể chấp nhận lời từ chối không, nhưng trong suy nghĩ của H, H vẫn muốn S nên làm theo suy nghĩ của H. Từ chối của H mang sắc thái trung hòa khiến S dễ dàng tiếp nhận. Như vậy hành động từ chối của H mặc dù là câu hỏi nhưng chỉ để mà hỏi không cần câu trả lời của S, để tránh đưa S vào tình trạng mất thể diện, làm cho lời đề nghị, lời yêu cầu có tính lịch sự. Điều đó thể hiện mặc dù S và H ngang bằng nhau nhưng vừa thân vừa xa cách.

Như vậy trong quan hệ xã hội cũng như gia đình khi tình cảm thân thiết người Việt thường lựa chọn hành động từ chối dạng đầy đủ. Văn hóa giao tiếp của người Việt thường “*dĩ hòa vi quý*” hướng đến hài hòa trọng quan hệ tình cảm, hành động từ chối nhạy cảm rất dễ làm mất lòng người khác đặc biệt là

những người quen thân thì càng không thể nên lựa chọn cấu trúc cú pháp đầy đủ để thể hiện sự tôn trọng, đề cao mối quan hệ là hợp lí hơn cả. Lựa chọn từ chối theo kiểu này thường là con cái, cháu với ông bà cha mẹ, vợ với chồng, bạn hữu đã có gắn bó tình cảm với nhau.

TIỂU KẾT CHƯƠNG 3

Trong chương 3 chúng tôi tìm hiểu quan hệ quyền lực và khoảng cách chi phối việc lựa chọn ngôn ngữ trong hành động từ chối cầu khiến. Có thể khẳng định các yếu tố ngôn ngữ: xưng hô, tình thái từ, cú pháp đều được sử dụng trong hành động từ chối cầu khiến nhưng các yếu tố đó bị chi phối bởi quan hệ quyền lực và quan hệ khoảng cách xã hội. Tùy vào vị trí, vai giao tiếp và tình cảm với người giao tiếp mà lựa chọn các yếu tố trên phù hợp và đạt hiệu quả giao tiếp cao.

Mỗi một quan hệ liên nhân ảnh hưởng đến giao tiếp theo một phương diện khác nhau. Quan hệ quyền lực chi phối các yếu tố ngôn ngữ, các yếu tố ngôn ngữ như xưng hô, từ ngữ, cấu trúc cú pháp chi phối hành động động từ chối trong việc lựa chọn ngôn ngữ giao tiếp đối với người trên quyền, giao tiếp với người bình quyền và dưới quyền.

Tương tự sự ảnh hưởng của quan hệ khoảng cách chi phối các yếu tố ngôn ngữ, các yếu tố ngôn ngữ như xưng hô, tình thái từ, cấu trúc cú pháp chi phối hành động động từ chối trong việc lựa chọn ngôn ngữ của quan hệ xa thân hữu, trung hòa và xa lạ. Cấu trúc cú pháp chia thành hai loại là cấu trúc cú pháp hợp chuẩn và cấu trúc cú pháp không hợp chuẩn. Cấu trúc cú pháp hợp chuẩn đối với quan hệ thân hữu cao hơn quan hệ trung hòa và xa lạ. Chủ yếu tồn tại ở quan hệ bằng hữu, anh em, vợ chồng thường bị quan hệ quyền lực chi phối. Người có vị thế thấp sử dụng cấu trúc cú pháp hợp chuẩn nhiều hơn cả. Thể hiện thái độ tôn trọng đối với vai giao tiếp trên.

KẾT LUẬN

Nghiên cứu quan hệ liên nhân chi phối các yếu tố ngôn ngữ của hành động từ chối lời cầu khiến trong truyện Việt Nam hiện đại, để có đóng góp nhỏ bé vào việc nghiên cứu các yếu tố ngôn ngữ theo hướng ngữ dụng. Trong quá trình thực hiện, chúng tôi thấy sự phong phú về các yếu tố ngôn ngữ. Qua tìm hiểu về quan hệ liên nhân chi phối các yếu tố ngôn ngữ trong hành động ngôn ngữ cầu khiến và từ chối lời cầu khiến.

Để thực hiện được nhiệm vụ của luận văn này, chúng tôi dựa vào định hướng mang tính lí luận lí thuyết về hành động ngôn ngữ, lí thuyết về hành động cầu khiến, hành động từ chối lời cầu khiến.

Qua khảo sát, luận văn đưa ra một số kết luận sau:

1. Hành động từ chối lời cầu khiến thuộc hành động tại lời, hành động từ chối tồn tại cả hai dạng trực tiếp và gián tiếp. Quan hệ liên cá nhân, văn hóa giao tiếp của người Việt, đặc điểm tính lịch sự trong giao tiếp tác động, chi phối đến việc sử dụng các yếu tố ngôn ngữ trong các hành động ngôn ngữ, hành động từ chối.

2. Các dạng hành động cầu khiến để thực hiện hành động cầu khiến trong truyện Việt Nam hiện đại cơ bản giống trong giao tiếp tiếng Việt, hành động cầu khiến trực tiếp khuyết chủ ngữ dạng: VNnhck + BN1 + BN2 thực hiện hành động cầu khiến mang ý nghĩa *cần, cầu, cấm, cho/không cho phép, chúc, cưỡng bức, để, đề nghị, giúp, hộ, van, xin/xin phép, yêu cầu, khuyên, lay, mời, mong, muốn, nên, nhờ, phải, ra lệnh...*; khuyết CN, khuyết ĐTVNCK thực hiện hành động cầu khiến kèm các phụ từ: *hãy, đừng, chớ*; khuyết CN và BN1; khuyết CN + ĐTVNCK +BN1 sử dụng các động từ biểu thị ngôn ngữ cầu khiến và các phụ từ, hành động cầu khiến gián tiếp thể hiện dưới ba dạng cơ bản là: hình thức câu trần thuật, hình thức câu hỏi, hình thức

câu cảm thán. Sử dụng cách thức từ chối và chấp nhận hành động cầu khiến là hai cách thức phổ biến. Trong đó, hành động từ chối lời cầu khiến là phạm vi luận văn nghiên cứu, có nhiều cách thức như từ chối trực tiếp thể hiện qua hình thức hành động cầu khiến trực tiếp và từ chối gián tiếp có thể là: từ chối bằng cách cầu xin sự cảm thông, xin tha lỗi, từ chối bằng cách nêu lí do, bằng cách thực hiện lời cầu khiến trong tương lai, bằng sử dụng tiền giả định phản thực, bằng cách sử dụng xung hô thích hợp hay gợi ý hướng giải quyết khác.

3. Người giao tiếp ý thức được hành động từ chối là xâm hại thể diện của đối tác, cho nên định hướng lựa chọn các phương tiện ngôn ngữ phù hợp để tránh việc đe dọa nghiêm trọng đến thể diện người khác, tránh tổn thương đến mức tối đa trong giao tiếp điều đó thể hiện văn hóa giao tiếp của người Việt. Yếu tố quyền lực và yếu tố khoảng cách có sự tác động qua lại với nhau. Khoảng cách, địa vị càng lớn thì con người ta càng giữ khoảng cách với nhau, khó gần gũi và thân thiện hơn. Qua đó chúng ta thấy người Việt gần gũi, chân thành bởi cả khi không đồng tình, không tác thành, không đồng ý hay bất hợp tác với người khác mà vẫn lựa chọn ngôn ngữ phù hợp để tránh làm tổn thương người khác.

Qua khảo sát một số tác phẩm truyện Việt Nam hiện đại, luận văn tiến hành phân loại hành động từ chối cầu khiến gồm hành động từ chối cầu khiến trực tiếp và hành động từ chối cầu khiến gián tiếp. Trong đó người Việt ưa lựa chọn hành động từ chối cầu khiến gián tiếp hơn cả.

3. Qua khảo sát số liệu, phân tích ví dụ cho thấy quan hệ quyền lực và quan hệ khoảng cách xã hội chi phối các yếu tố trong hành động từ chối cầu khiến của người Việt như từ xung hô, tình thái từ và cấu trúc cú pháp.

Trong quan hệ quyền lực cao thường chủ động trong giao tiếp và khẳng định vị thế của mình qua xung hô, lựa chọn từ ngữ và kiểu câu phù hợp. Người vị thế thấp thường xung hô, dùng từ ngữ và cấu trúc cú pháp đầy đủ

bộc lộ rõ quan hệ dưới vai với người trên vai trong giao tiếp.

Trong quan hệ khoảng cách quan hệ thân hữu thường dùng kiểu xưng hô, dùng từ tình thái và cấu trúc cú pháp thể hiện sự khiêm nhường, tôn trọng, gần gũi thân thiện, cởi mở, hòa đồng. Quan hệ khoảng cách xa lạ lựa chọn xưng hô, dùng từ tình thái và cấu trúc cú pháp khách sáo, dạng câu đầy đủ để không dễ bị mất lòng, bị tổn thương đối phương. Trong quan hệ trung hòa thì hài hòa, hợp tình hợp lí.

Luận văn bước đầu đã chỉ rõ được sự ảnh hưởng của quan hệ liên nhân chi phối các yếu tố ngôn ngữ của hành động từ chối trong truyện Việt Nam hiện đại. Tuy nhiên trong quá trình nghiên cứu, chúng tôi không tránh khỏi nhiều hạn chế. Chúng tôi mong mọi sự góp ý của thầy cô và bạn đọc để luận văn hoàn chỉnh hơn. Hơn nữa, chúng tôi còn nhận thấy hành động từ chối không chỉ thể hiện trong hành động cầu khiến mà còn thể hiện trong hành động hứa, hành động khuyên nhủ..., đó là vấn đề còn để ngỏ cần sự nghiên cứu chuyên sâu hơn để hành động từ chối được xem xét một cách toàn diện từ đó đưa ra sự lựa chọn ngôn ngữ phù hợp để giao tiếp thành công và đảm bảo tính lịch sự phù hợp với sự phát triển của xã hội hiện đại.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Huyền Anh (2013), *Quan hệ liên cá nhân chi phối hành động xin lỗi, cảm ơn trong một số tác phẩm văn học Việt Nam hiện đại*, Luận văn thạc sĩ, Đại học Tây Bắc.
2. Nguyễn Tuấn Anh (2015), *Quan hệ liên cá nhân chi phối các yếu tố ngôn ngữ của sự kiện lời nói hỏi trong một số tác phẩm văn học Việt Nam hiện đại*, Luận văn thạc sĩ, Đại học Tây Bắc.
3. Nguyễn Đức Dân (1996), *Lôgic – Ngữ nghĩa – Cú pháp*, Nxb Đại học và Trung học Chuyên nghiệp, Hà Nội.
4. Nguyễn Đức Dân (1998), *Ngữ dụng học*, Nxb Giáo dục, Hà Nội.
5. Vũ Tiến Dũng (2007), *Lịch sử trong tiếng Việt và giới tính*, Nxb Giáo dục, Hà Nội.
6. Vũ Tiến Dũng - Nguyễn Hoàng Yến (2013), *Giáo trình Ngữ pháp tiếng Việt*, Nxb Giáo dục, Hà Nội.
7. Đại học Tây Bắc (2005), *Tạp chí khoa học*, (Số 1), Sơn La, tr28.
8. Đoàn Văn Đạt (2015), *Tính lịch sự của lời đề nghị và hỏi đáp lời đề nghị trong một số tác phẩm văn học Việt Nam hiện đại*.
9. Đinh Văn Đức (1986), *Ngữ pháp tiếng Việt (Từ loại)*, Nxb Đại học và Trung học Chuyên nghiệp, Hà Nội.
10. Geogre (1997), *Dụng học (bản dịch)*, Nxb Đại học Quốc gia, Hà Nội.
11. Nguyễn Thiện Giáp (2007), *Dụng học Việt ngữ*, Nxb Đại học Quốc gia, Hà Nội.
12. Nguyễn Thiện Giáp (2010), *177 khái niệm ngôn ngữ học*, Đại học Quốc gia, Hà Nội.
13. Nguyễn Thiện Giáp (2012), *Phương pháp luận và phương pháp nghiên cứu ngôn ngữ*, Nxb Giáo dục.

14. Nguyễn Thiện Giáp (2014), *Nghĩa học Việt ngữ*, Nxb Giáo dục, Hà Nội.
15. Cao Xuân Hạo (2003), *Tiếng Việt – Văn Việt – Người Việt*, Nxb Trẻ.
16. Nguyễn Thị Thanh Hương (2005), *Đặc trưng ngữ nghĩa – ngữ pháp của phát ngôn hỏi – câu khiến trong tiếng Việt*, Khoa học Xã hội Nhân văn, Hà Nội.
17. Nguyễn Văn Khang (1999), *Ngôn ngữ học xã hội*, Nxb Khoa học Xã hội.
18. Đinh Trọng Lạc (Chủ biên), Nguyễn Thái Hòa (1995), *Phong cách học tiếng Việt*, Nxb Giáo dục, Hà Nội.
19. Phương Ngọc, Quang Khánh, Quang Hùng (2007), *Từ điển tiếng Việt*, Nxb Từ điển Bách khoa.
20. Hoàng Phê (Chủ biên cùng tập thể tác giả) (2000), *Từ điển tiếng Việt*, Trung tâm trao đổi ngôn ngữ Hà Nội – Việt Nam.
21. Hoàng Phê (Chủ biên), Vũ Xuân Lương, Hoàng Thị Tuyên Linh, Phạm Thị Thủy, Đào Thị Minh Thu, Đặng Thanh Hòa (2014), *Từ điển tiếng Việt*, Nxb Đà Nẵng, Đà Nẵng.
22. Chu Thị Thùy Phương (2009), *Hành động câu khiến trong ngôn ngữ kịch của Lưu Quang Vũ*, Đại học Thái Nguyên.
23. Nguyễn Quang (2002), *Giao tiếp và giao tiếp văn hóa*, Nxb Đại học Quốc gia, Hà Nội.
24. Đặng Đức Siêu (2006), *Sổ tay văn hóa Việt Nam*, Nxb Lao động.
25. Trần Ngọc Thêm (1996), *Tìm về bản sắc văn hóa Việt Nam*, Nxb Tp Hồ Chí Minh.
26. Nguyễn Thị Thìn (1993), *Tác dụng báo hiệu hành vi ngôn từ của một số kiểu cấu trúc ngôn ngữ (số 2)*, Tạp chí ngôn ngữ.
27. Nguyễn Thị Thìn (1994), *Câu nghi vấn tiếng Việt: một số kiểu câu nghi vấn thường không dùng để hỏi*, Luận án Phó Tiến sĩ khoa học Ngữ Văn, Trường Đại học Sư phạm Hà Nội I.

28. Nguyễn Thị Thủy (2012), “Xin lỗi – Cảm ơn biểu hiện của phép lịch sự trong văn hóa ứng xử của người Việt”, *Báo cáo nghiên cứu khoa học*, ĐH Vinh.
29. Nguyễn Minh Thuyết (1988), *Vài nhận xét về đại từ xưng tiếng Việt*.
30. Bùi Thị Kim Tuyền, *Hành động cầu khiến trong tiếng Việt*, Đại học Khoa học Xã hội Nhân văn, Hà Nội.

TU LIỆU VĂN HỌC

31. Bộ Giáo dục và Đào tạo (2007), *Ngữ văn 11*, tập 1, Nxb Giáo dục, Hà Nội
32. Bộ Giáo dục và Đào tạo (2007), *Ngữ văn 12*, tập 1, Nxb Giáo dục, Hà Nội
33. Bộ Giáo dục và Đào tạo (2007), *Ngữ văn 12*, tập 2, Nxb Giáo dục, Hà Nội
34. Bộ Giáo dục và Đào tạo (2000), *Ngữ văn 12*, Ban khoa học Xã hội, NXB Giáo dục, Hà Nội.
35. Nguyễn Minh Châu (2006), *Tuyển tập truyện ngắn*, Nxb Văn Học, Hà Nội
36. Nguyễn Công Hoan (2003), *Truyện ngắn Nguyễn Công Hoan*, Nxb Văn học, Hà Nội.
37. Nguyễn Hồng (2008), *Bỉ vờ*, Nxb Văn học, Hà Nội.
38. Chu Lai (2009), *Phố*, Nxb Lao động, Hà Nội.
39. Chu Lai (2009), *Ba lần và một lần*, Nxb Lao động.
40. Thạch Lam (2007), *Truyện ngắn và lời bình*, Nxb Văn học, Hà Nội.
41. Nhật Linh – Khải Hưng (2009), *Gánh hàng hoa*, Nxb Văn học, Hà Nội.
42. Nhật Linh – Khải Hưng (2009), *Đời mưa gió*, Nxb Văn học, Hà Nội.
43. Nhật Linh (2009), *Đoạn tuyệt*, Nxb Văn học, Hà Nội.
44. Vũ Trọng Phụng (2006), *Tuyển tập Vũ Trọng Phụng*, Nxb Văn học, Hà Nội.
45. Nguyễn Huy Thiệp (2004), *Truyện ngắn Nguyễn Huy Thiệp*, Nxb Hội Nhà văn, Hà Nội.

46. Nguyễn Ngọc Tư (2015), *Đong tâm lòng*, Nxb Trẻ.
47. Nguyễn Ngọc Tư (2005), *Tập truyện ngắn*, Nxb Trẻ.
48. Nguyễn Ngọc Tư, *Sông*, Nxb Trẻ.