

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

-----o0o-----

NGUYỄN THỊ THANH CHUYÊN

**QUAN HỆ LIÊN NHÂN CHI PHỐI CÁC YẾU TỐ
NGÔN NGỮ CỦA HÀNH ĐỘNG CẦU KHIẾN
TRONG TRUYỆN VIỆT NAM HIỆN ĐẠI**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KHOA HỌC NGỮ VĂN

SƠN LA, NĂM 2017

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

-----o0o-----

NGUYỄN THỊ THANH CHUYÊN

**QUAN HỆ LIÊN NHÂN CHI PHỐI CÁC YẾU TỐ
NGÔN NGỮ CỦA HÀNH ĐỘNG CẦU KHIẾN
TRONG TRUYỆN VIỆT NAM HIỆN ĐẠI**

Chuyên ngành: Ngôn ngữ học

Mã số: 8220102

LUẬN VĂN THẠC SĨ KHOA HỌC NGỮ VĂN

**Người hướng dẫn khoa học: 1. PGS. TS. Đặng Thị Hảo Tâm
2. TS. Vũ Tiến Dũng**

SƠN LA, NĂM 2017

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi. Các số liệu khảo sát, thống kê, nghiên cứu, kết luận trong luận văn là trung thực và chưa từng công bố ở bất kỳ công trình nào khác.

Sơn La, ngày 5 tháng 12 năm 2017

Tác giả

Nguyễn Thị Thanh Chuyên

LỜI CẢM ƠN

Với lòng biết ơn sâu sắc, em xin gửi lời cảm tạ đến Ban Giám hiệu Trường Đại học Tây Bắc, các cán bộ Phòng Đào tạo Sau Đại học và các thầy cô trong Khoa Ngữ văn đã nhiệt tình giúp đỡ, tạo điều kiện để em được học tập và rèn luyện trong suốt thời gian hai năm qua.

Em cũng xin bày tỏ lòng biết ơn chân thành và sâu sắc tới PGS.TS. Đặng Hảo Tâm, TS. Vũ Tiến Dũng đã tận tâm hướng dẫn em qua từng buổi học trên lớp cũng như những buổi trao đổi, thảo luận về lĩnh vực nghiên cứu khoa học. Cảm ơn thầy cô đã nghiêm khắc chỉ bảo, hướng dẫn em trong suốt quá trình nghiên cứu và thực hiện luận văn.

Xin ghi nhận công sức và những đóng góp quý báu, nhiệt tình của các bạn học viên trong lớp Cao học Ngôn ngữ K.4, các bạn đồng nghiệp đã đóng góp ý kiến và giúp đỡ tác giả trong quá trình viết luận văn.

Cuối cùng, xin gửi lời tri ân đến gia đình, bạn bè đã luôn động viên, khuyến khích, giúp đỡ tôi trong suốt thời gian học tập và nghiên cứu.

Tác giả

Nguyễn Thị Thanh Chuyên

BẢNG GHI CHÚ NHỮNG CHỮ VIẾT TẮT TRONG LUẬN VĂN

CN: Chủ ngữ

VN: Vị ngữ

MỤC LỤC

MỞ ĐẦU	1
1. Lý do chọn đề tài.....	1
2. Lịch sử vấn đề	2
3. Đối tượng, phạm vi nghiên cứu và nguồn ngữ liệu	4
4. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu	5
4.2. Nhiệm vụ nghiên cứu	5
5. Phương pháp nghiên cứu.....	6
6. Ý nghĩa của đề tài luận văn.....	7
7. Cấu trúc của luận văn	7
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ THUYẾT	8
1.1. Lý thuyết hành động ngôn ngữ	8
1.1.1. Khái niệm hành động ngôn ngữ.....	8
1.1.2. Các hành động ngôn ngữ.....	9
1.1.2.1. Hành động tạo lời.....	9
1.1.2.2. Hành động mượn lời	10
1.1.2.3. Hành động tại lời.....	12
1.1.3 Hành động ngôn ngữ trực tiếp và hành động ngôn ngữ gián tiếp....	14
1.1.3.1. Hành động ngôn ngữ trực tiếp	14
1.1.3.2. Hành động ngôn ngữ gián tiếp.....	16
1.2. Lý thuyết hội thoại	19
1.2.1. Các nguyên tắc hội thoại.....	19
1.2.1.1. Nguyên tắc cộng tác hội thoại.....	19
1.2.1.2. Nguyên tắc tôn trọng thể diện của những người tham gia hội thoại	22
1.2.1.3. Nguyên tắc khiêm tốn	25
1.2.2. Các vận động hội thoại.....	26
1.2.2.1. Trao lời.....	26

1.2.2.2. Sự trao đáp	27
1.2.2.3. Sự tương tác	28
1.2.3. Đơn vị hội thoại.....	29
1.2.3.1. Cuộc thoại	29
1.2.3.2. Đoạn thoại	29
1.2.3.3. Cặp thoại	29
1.2.3.4. Tham thoại và hành động ngôn ngữ.....	30
1.3. Quan hệ liên nhân chi phối đến việc lựa chọn, sử dụng các yếu tố ngôn ngữ trong phát ngôn, diễn ngôn	32
1.3.1. Nhân vật giao tiếp	32
1.3.1.1 Vai giao tiếp	32
1.3.1.2. Quan hệ liên cá nhân	33
1.3.2. Một số nhân tố khác chi phối đến việc lựa chọn, sử dụng các yếu tố ngôn ngữ trong giao tiếp	35
1.3.2.1 Hiện thực ngoài diễn ngôn	35
1.3.2.2. Ngữ vực	37
1.4. Hành động cầu khiến.....	38
1.4.1. Khái niệm hành động cầu khiến.....	38
1.4.2. Điều kiện để nhận diện hành động cầu khiến	40
1.4.3. Hành động cầu khiến trực tiếp và cầu khiến gián tiếp.....	42
1.4.3.1. Hành động cầu khiến trực tiếp	42
1.4.3.2. Hành động cầu khiến gián tiếp.....	42
1.4.4. Các phương tiện thể hiện hành động cầu khiến	43
1.4.4.1. Động từ có ý nghĩa cầu khiến	43
1.4.4.2. Phụ từ cầu khiến.....	44
1.4.4.3. Câu cầu khiến dùng ngữ điệu.....	44
1.4.5. Hành động cầu khiến với lịch sự.....	45

TIÊU KẾT CHƯƠNG 1.....	48
CHƯƠNG 2: QUAN HỆ QUYỀN LỰC CHI PHỐI ĐẾN VIỆC LỰA CHỌN CÁC YẾU TỐ NGÔN NGỮ TRONG HÀNH ĐỘNG CẦU KHIẾN.....	49
2.1. Quan hệ quyền lực.....	49
2.1.1. Khái niệm quyền, quyền lực, quyền uy	49
2.1.2. Quan hệ quyền lực	50
2.2. Quan hệ quyền lực chi phối đến việc sử dụng yếu tố ngôn ngữ trong hành động cầu khiến	53
2.2.1. Ngữ liệu và phương pháp.....	53
2.2.1.1. Ngữ liệu.....	53
2.2.1.2. Phương pháp.....	53
2.2.2. Quan hệ quyền lực chi phối đến việc sử dụng yếu tố ngôn ngữ trong hành động cầu khiến.....	54
2.2.2.1. Quan hệ với vai hàng trên	55
2.2.2.2. Quan hệ với vai hàng ngang.....	59
2.2.2.3. Quan hệ với vai hàng dưới	61
2.2.2.4. Quan hệ vai chi phối cách thức cầu khiến	66
2.2.3. Sự biến đổi văn hoá ứng xử ngôn ngữ biểu hiện qua hành động cầu khiến.....	68
TIÊU KẾT CHƯƠNG 2.....	70
CHƯƠNG 3: QUAN HỆ KHOẢNG CÁCH XÃ HỘI CHI PHỐI ĐẾN VIỆC LỰA CHỌN CÁC YẾU TỐ NGÔN NGỮ TRONG HÀNH ĐỘNG CẦU KHIẾN.....	72
3.1. Quan hệ khoảng cách	72
3.2. Quan hệ khoảng cách xã hội chi phối đến việc sử dụng các yếu tố ngôn ngữ trong hành động cầu khiến.....	75

3.2.1. Ngữ liệu và phương pháp.....	75
3.2.1.1. Ngữ liệu.....	75
3.2.1.2. Phương pháp.....	76
3.2.2. Quan hệ khoảng cách xã hội chi phối đến việc sử dụng các yếu tố ngôn ngữ trong hành động cầu khiến.....	77
3.2.2.1. Quan hệ với người mới quen biết.....	77
3.2.2.2. Quan hệ với người quen biết.....	80
3.2.2.3. Quan hệ với người thân hữu.....	82
3.2.2.4 Chi phối cách thức cầu khiến.....	86
3.2.3. Sự biến đổi văn hoá ứng xử biểu hiện qua hành động cầu khiến ...	87
TIỂU KẾT CHƯƠNG 3.....	89
KẾT LUẬN.....	91
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	95

MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

1.1. Xã hội loài người trong quá trình hình thành và phát triển đã sáng tạo ra vô vàn sản phẩm vật chất cũng như tinh thần nhằm phục vụ cuộc sống của con người. Một trong những sản phẩm có ý nghĩa đặc biệt quan trọng, đó là việc sáng tạo ra ngôn ngữ (Language). Ngôn ngữ là sản phẩm tư duy của con người, là công cụ chủ yếu của hoạt động giao tiếp và không một xã hội nào có thể tồn tại nếu không có giao tiếp.

1.2. Các hành động ngôn ngữ luôn gắn liền với hoạt động giao tiếp và hành động ngôn ngữ là sản phẩm lời nói của mỗi cá nhân, chịu sự ảnh hưởng, chi phối của nhiều yếu tố như: hoàn cảnh giao tiếp, quan hệ vị thế, sự hiểu biết, khoảng cách xã hội giữa các nhân vật giao tiếp cho nên nó luôn luôn biến đổi. Muốn cho hoạt động giao tiếp đạt được hiệu quả, mỗi cá nhân khi tham gia tương tác xã hội luôn có sự so sánh về vị thế, khoảng cách xã hội, tuổi tác, hiểu biết, giới tính, phong tục tập quán... giữa người nói với người đối thoại. Các mối quan hệ đó sẽ chi phối các yếu tố ngôn ngữ trong phát ngôn, trong diễn ngôn của mỗi cá nhân trong tương tác. Người nói trên cơ sở so sánh mối quan hệ giữa mình với người đối thoại để lựa chọn các yếu tố ngôn ngữ sao cho phù hợp để đạt được thành công trong mỗi cuộc giao tiếp. Do đó, khi nghiên cứu hành động ngôn ngữ, chúng ta phải xem xét hành động ngôn ngữ đó trong hội thoại, mới giải mã đúng ý định nói của mỗi nhân vật giao tiếp.

1.3. Lịch sự trong giao tiếp cũng góp phần tạo dựng nên thành công trong mỗi cuộc thoại, để mỗi cá nhân cảm thấy thoải mái sau mỗi cuộc giao tiếp. Lịch sự được biểu hiện ở các hành vi xã hội có tính lễ độ, chịu sự chi phối của những tương tác nhất định. Để đạt được lịch sự, mỗi cá nhân phải có

những hiểu biết nhất định về nhau, phải biết tính toán để làm vừa lòng người đối thoại và cũng chính là để làm vừa lòng cả chính mình.

1.4. Hành động cầu khiến theo các nhà nghiên cứu Âu - Mỹ thường được nhìn nhận là ít lịch sự nhất vì hành động cầu khiến thường áp đặt người nghe phải làm một việc gì đó theo chủ ý của người nói. Nhưng trong hoạt động giao tiếp, người nói không thể không sử dụng hành động cầu khiến. Vấn đề đặt ra là phải sử dụng hành động cầu khiến như thế nào đó để ít làm tổn thương đến thể diện của người nghe và cũng chính là giữ thể diện cho chính cả người nói trong một hoàn cảnh giao tiếp cụ thể. Có nhiều tham số ảnh hưởng đến tính lịch sự trong hành động cầu khiến và người nói phải tính đến để mỗi cuộc giao tiếp diễn ra, người nói đạt được hiệu quả như mong đợi. Cùng với đó, việc dạy học văn trong nhà trường cũng cần đòi hỏi phải phân tích các yếu tố ngôn ngữ để khắc họa tính cách của nhân vật một cách có căn cứ. Nghiên cứu quan hệ liên nhân chi phối các yếu tố ngôn ngữ của hành động cầu khiến trong các tác phẩm văn học cũng góp phần làm sáng tỏ thêm phương diện mối quan hệ giữa ngôn ngữ với văn chương và thấy thêm được tài năng của nhà văn trong khắc họa hình tượng nhân vật được lộ qua ngôn ngữ. Chính vì những lý do trên nên chúng tôi lựa chọn đề tài luận văn: “***Quan hệ liên nhân chi phối các yếu tố ngôn ngữ của hành động cầu khiến trong truyện Việt Nam hiện đại***”.

2. Lịch sử vấn đề

Năm 1993, hành động (hành vi) ngôn ngữ (speech act) đã được Đỗ Hữu Châu trên cơ sở tiếp nhận lí thuyết hành động ngôn ngữ của J.L.Austin và Searle đã trình bày rõ ràng, hoàn chỉnh trong cuốn *Đại cương ngôn ngữ học* tập 2. Trong cuốn sách đó, Đỗ Hữu Châu đã phân biệt hành vi ngôn ngữ với biểu thức ngữ vi, phát ngôn ngữ vi, và nêu một số dấu hiệu ngữ dụng đánh dấu lực tại lời của các hành vi ngôn ngữ. Đây chỉ là những cơ sở lý thuyết cơ

bản về hành động ngôn ngữ. Năm 1998, trong cuốn *Ngữ dụng học*, Nguyễn Đức Dân với cơ sở lý thuyết khá căn bản về dụng học cũng đề cập đến hành vi ngôn ngữ. Nhưng tác giả không phân biệt các biểu thức ngữ vi và các phát ngôn ngữ vi mà cho rằng biểu thức ngữ vi và phát ngôn ngữ vi là một: “Các phát ngôn ngữ vi là các phát ngôn thể hiện những hành vi ngôn ngữ. Các phát ngôn ngữ vi cũng được gọi là các biểu thức ngữ vi”. [20. 47]. Tiếp sau đó, nhiều nhà ngôn ngữ học đã công bố các công trình nghiên cứu về ngữ dụng học, dùng làm tài liệu học tập và nghiên cứu cho sinh viên đại học, học viên cao học và nghiên cứu sinh như Đỗ Hữu Châu, Nguyễn Thiện Giáp, Đỗ Việt Hùng, Vũ Tiên Dũng, Nguyễn Hoàng Yên...

Vận dụng lý thuyết về hành động ngôn ngữ, một số tác giả có những công trình nghiên cứu, nhiều luận văn thạc sĩ, luận án tiến sĩ đã nghiên cứu về những vấn đề cụ thể thuộc hành động ngôn ngữ và hành động ngôn ngữ có mối quan hệ như thế nào với lịch sử trong giao tiếp tiếng Việt cũng là những vấn đề đang đặt ra. Cho đến những năm gần đây vấn đề nghiên cứu về các hành động ngôn ngữ mới được nghiên cứu một cách cụ thể hơn sâu sắc hơn ở nhiều phương diện khác nhau dưới góc nhìn của của lý thuyết dụng học. Như vậy, các công trình nghiên cứu trước chưa đề cập nhiều tới quan hệ liên nhân chi phối tới việc sử dụng các yếu tố ngôn ngữ trong các sự kiện nói nói chung và hành động cầu khiến nói riêng. Và như vậy, luận văn nghiên cứu “ Quan hệ liên nhân chi phối các yếu tố ngôn ngữ của hành động cầu khiến trong truyện Việt Nam hiện đại”, còn liên quan tới phép lịch sử, giúp cho mỗi các nhân thành công đúng như mong đợi trong mỗi cuộc giao tiếp.

Quan hệ liên nhân gắn với vai trong hoạt động giao tiếp:

- Quan hệ ngang vai;
- Quan hệ vai hàng dưới với vai hàng trên (quan hệ trên vai);

- Quan hệ vai hàng trên với vai hàng dưới (quan hệ dưới vai) và quan hệ vai giao tiếp sẽ chi phối đến việc lựa chọn các yếu tố ngôn ngữ trong hoạt động giao tiếp nói chung.

Tuy nhiên, chúng tôi cũng hiểu rằng hoàn cảnh giao tiếp (quy thức, phi quy thức và thân tình) cũng chi phối việc sử dụng các yếu tố ngôn ngữ trong hoạt động giao tiếp. Do khuôn khổ của luận văn, tác giả chưa có điều kiện đặt vấn đề nghiên cứu sâu nội dung này.

Trên cơ sở thừa nhận và tiếp nối những thành quả nghiên cứu của các tác giả trước đây, chúng tôi cho rằng nghiên cứu các hành động ngôn ngữ phải được đặt trong hội thoại, trong sự câu thúc giữa các lượt lời của những người tham gia hội thoại, phải nghiên cứu hành động ngôn ngữ gắn với các điều kiện và quan hệ giữa các nhân vật giao tiếp trong một ngữ huống cụ thể. Đây là yêu cầu bức thiết đối với những người nghiên cứu dụng học.

3. Đối tượng, phạm vi nghiên cứu và nguồn ngữ liệu

3.1. Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu trực tiếp của đề tài luận văn là hành động cầu khiến trong tác phẩm văn học hiện đại Việt Nam.

Quan hệ liên nhân chi phối như thế nào tới các yếu tố ngôn ngữ trong hành động cầu khiến, và nó có gắn với phép lịch sự trong giao tiếp tiếng Việt không?

3.2. Phạm vi nghiên cứu

Do đặc điểm của một luận văn thạc sĩ, không có nhiều thời gian thu thập tư liệu trên sách vở cũng như trên thực tế điền dã thực địa nghiên cứu, nên luận văn chỉ giới hạn trong phạm vi nghiên cứu về quan hệ liên nhân được thể hiện qua quan hệ quyền lực (vai hàng trên, vai hàng ngang, vai hàng dưới) và quan hệ khoảng cách (quan hệ thân sơ) sẽ tác động như thế nào đến việc lựa

chọn, sử dụng các yếu tố ngôn ngữ trong hành động cầu khiến của các nhân vật giao tiếp trong một số tác phẩm văn học Việt Nam hiện đại.

3.3. Nguồn ngữ liệu

Nguồn ngữ liệu chủ yếu đề tài luận văn quan tâm nghiên cứu là các lời cầu khiến trong một số tác phẩm truyện văn học Việt Nam hiện đại của các tác giả như: Nam Cao, Nguyễn Công Hoan, Thạch Lam, Vũ Trọng Phụng... Ngoài ra, luận văn còn sử dụng thêm các hành động cầu khiến trong giao tiếp đời thường để so sánh, đối chiếu và làm rõ được đặc trưng của hành động cầu khiến trong giao tiếp tiếng Việt.

4. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu

4.1. Mục đích

Trên cơ sở nền tảng lý thuyết của ngữ dụng học: lý thuyết hành động ngôn ngữ, lý thuyết hội thoại, lý thuyết lịch sử, đề tài luận văn hướng tới mục đích là:

Tìm hiểu lí luận về quan hệ liên nhân và quan hệ liên nhân tác động như thế nào tới việc sử dụng các yếu tố ngôn ngữ của hành động cầu khiến trong giao tiếp của người Việt và tính lịch sử của hành động cầu khiến trong giao tiếp tiếng Việt.

4.2. Nhiệm vụ nghiên cứu

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

- Hệ thống hóa lí luận về quan hệ liên nhân dựa trên những kết quả nghiên cứu khoa học đáng tin cậy đã được thừa nhận và công bố trước đây.
- Xây dựng các mô thức tiêu biểu về hành động cầu khiến trong giao tiếp tiếng Việt.
- Chỉ ra sự tác động của quan hệ liên nhân đến việc sử dụng các yếu tố ngôn ngữ của các nhân vật giao tiếp trong một số tác phẩm văn học Việt Nam

hiện đại của các tác giả như Nam Cao, Nguyễn Công Hoan, Thạch Lam, Vũ Trọng Phụng.

- Phân tích được các yếu tố ngôn ngữ thể hiện tính lịch sử của hành động cầu khiến trong giao tiếp tiếng Việt.

5. Phương pháp nghiên cứu

Để đạt được mục đích luận văn đề ra, chúng tôi sử dụng một số phương pháp nghiên cứu chủ yếu sau:

5.1. Phương pháp thống kê, phân loại

Do điều kiện và khả năng có hạn nên việc thống kê các sự kiện lời nói của luận văn chỉ dừng lại ở việc thống kê các hành động cầu khiến trong các tác phẩm văn học, và có thể khảo sát thêm hành động cầu khiến trên các phương tiện thông tin đại chúng: đài, báo, tạp chí, phim ảnh. Chúng tôi tiến hành sưu tầm nguồn ngữ liệu sát với nội dung, mục đích của đề tài luận văn, sau đó là công việc thống kê, phân loại ngữ liệu để tiện dùng cho quá trình triển khai đề tài luận văn.

5.2. Phương pháp phân tích, tổng hợp

Chúng tôi sử dụng phương pháp phân tích trong quá trình tìm hiểu nghiên cứu nguồn ngữ liệu thu thập được và tổng hợp lại để thấy rõ được những biểu hiện của quan hệ liên nhân chi phối các yếu tố ngôn ngữ của hành động cầu khiến trong tác phẩm văn học Việt Nam hiện đại.

5.3. Phương pháp phân tích diễn ngôn

Chúng tôi sử dụng phương pháp phân tích diễn ngôn để phân tích các phát ngôn, diễn ngôn cầu khiến thu thập được. Với phương pháp này, chúng ta có thể nhận thấy được quan hệ liên nhân chi phối như thế nào tới việc sử dụng các yếu tố ngôn ngữ trong hành động cầu khiến.

5.4. Phương pháp miêu tả

Phương pháp này được sử dụng để khi phân tích các phát ngôn, diễn

ngôn phải đặt trong các ngữ huống cụ thể và như vậy việc giải mã ý nghĩa của phát ngôn mới chính xác và có căn cứ.

6. Ý nghĩa của đề tài luận văn

6.1. Ý nghĩa lý luận

Phân tích một cách có hệ thống các yếu tố tác động, chi phối đến việc lựa chọn các yếu tố ngôn ngữ trong phát ngôn của hoạt động giao tiếp tiếng Việt.

Xác định một cách có căn cứ quan hệ quyền lực và khoảng cách xã hội sẽ chi phối đến việc lựa chọn các yếu tố ngôn ngữ của hành động cầu khiến trong giao tiếp tiếng Việt.

6.2. Ý nghĩa thực tiễn

Nếu kết quả nghiên cứu có tính khả chấp, đề tài luận văn sẽ góp một tiếng nói hữu ích trong việc học tập và giảng dạy ngữ dụng học trong nhà trường. Kết quả nghiên cứu đạt được sẽ giúp cho mỗi người có cách ứng xử bằng ngôn ngữ khéo léo, tế nhị, lịch sự thể hiện mình là người có văn hóa, góp phần giúp họ thành công như mong đợi trong mỗi cuộc giao tiếp. Đồng thời, kết quả nghiên cứu cũng có thể sử dụng khi phân tích các tác phẩm văn học hiện thực phê phán giai đoạn 1930 - 1945.

7. Cấu trúc của luận văn

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

Chương 1: Cơ sở lý thuyết

Chương 2: Quan hệ quyền lực chi phối đến việc lựa chọn các yếu tố ngôn ngữ trong hành động cầu khiến

Chương 3: Quan hệ khoảng cách xã hội chi phối đến việc lựa chọn các yếu tố ngôn ngữ trong hành động cầu khiến

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ THUYẾT

1.1. Lý thuyết hành động ngôn ngữ

Vào năm 1955, tại Trường Đại học Tổng hợp Harvard, J.L.Austin - một nhà triết học người Anh đã trình bày 12 chuyên đề, những chuyên đề này vào năm 1962 được tập hợp lại xuất bản thành sách với nhan đề: *How to do things with words* (có thể tạm dịch là: Người ta hành động như thế nào bằng lời nói) để kỉ niệm hai năm ngày mất của ông. Trong cuốn sách này, J.L.Austin đề cập tới nhiều vấn đề trong đó có *lý thuyết về hành động ngôn ngữ* (Speech act theory). Hiện nay ở Việt Nam cụm từ: *speech act* có khá nhiều cách dịch khác nhau tùy theo quan niệm của các nhà nghiên cứu như: *Hành vi ngôn ngữ, hành động ngôn ngữ, hành động nói, hành động ngôn từ, hành động phát ngôn...* Bắt đầu từ tư tưởng của J.L.Austin và sau này được hoàn chỉnh bởi J.Searle (1969) đã đi sâu nghiên cứu lí thuyết hành động ngôn ngữ, một lí thuyết làm xương sống cho ngành ngữ dụng học. Hai ông cho rằng ngôn ngữ không chỉ được dùng để thông báo, miêu tả cái gì đó mà nó thường được dùng để làm một cái gì đó, để thể hiện các hành động. Hành động ngôn ngữ chính là ý định và chức năng của một phát ngôn trong hoạt động giao tiếp của con người.

1.1.1. 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 mà phương tiện là 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 một 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 đích

nhất định: khuyên, hỏi, trần thuật, sai khiến, xin, hứa, mời, chào, xin lỗi, cảm ơn, giải thích, phàn nàn, hứa, cam kết...

1.1.2. Các hành động ngôn ngữ

J.L.Austin cho rằng có ba loại hành động ngôn ngữ lớn: hành động tạo lời (Locutionary act), hành động tại lời (Illocutionary act) và hành động mượn lời (Perlocutionary act).

1.1.2.1. Hành động tạo lời

Hiểu một cách đơn giản, hành động tạo ra lời nói bằng những âm (hay con chữ) theo những quy tắc ngữ pháp của một ngôn ngữ được gọi là hành động tạo lời. Nói một cách rõ hơn, hành động tạo lời là hành động sử dụng các yếu tố ngôn ngữ như ngữ âm, từ, các kiểu kết hợp từ theo một quan hệ cú pháp thích hợp thành các câu... để tạo ra một phát ngôn có nghĩa phù hợp về hình thức và nội dung của một cộng đồng ngôn ngữ nào đó. Như vậy, với hành động tạo lời, chúng ta hình thành nên các biểu thức ngôn ngữ có nghĩa. Hiểu theo hướng này, nếu gặp khó khăn trong việc phát âm các từ ngữ nào đó (chẳng hạn người nói là người nước ngoài hoặc người nói bị ngán lưỡi) hoặc không tìm ra từ thích hợp, hoặc không nắm vững các quan hệ cú pháp để tổ hợp từ ngữ thành câu mà nói rộng ra là tạo thành văn bản, thành diễn ngôn thì người nói không hoàn thành hành động tạo lời, không tạo ra các biểu thức có nghĩa để phục vụ cho hoạt động giao tiếp mà người nói có ý định đặt ra. Ví dụ, có một người nước ngoài nói tiếng Việt:

(1) *Xin chao cac đồng chí.*

thì như vậy chưa được coi là hành động tạo 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:

(2) *Xin chào các đồng chí.*

Giả định có một sinh viên người Việt nói tiếng Pháp:

(3) *Je être étudiant.* (Tôi là sinh viên - sinh viên nam)

thì anh ta chưa hoàn thành hành động tạo lời. Hành động tạo lời phải là:

(4) *Je suis étudiant.*

hoặc giả định có một công nhân người Việt nói tiếng Anh:

(5) *I be a worker.* (Tôi là công nhân)

thì anh ta cũng chưa hoàn thành hành động tạo lời. Hành động tạo lời phải là:

(6) *I am a worker.*

1.1.2.2. Hành động mượn lời

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

Ví dụ:

(7) Sp₁: *Mở cửa ra!*

Sp₂: Đứng dậy đóng cửa, khó chịu, bực tức, càu nhàu, gất gỏng.

Chức năng hành động của giao tiếp được thực hiện nhờ các hiệu quả mượn lời của phát ngôn. Có những hiệu quả mượn lời là đích của một hành động tại lời. Hành động vật lí: *Mở cửa ra!* là hiệu quả mượn lời của hành động tại lời mệnh lệnh: *Mở cửa ra!* nhưng có những hiệu quả không thuộc đích của hành động tại lời như khó chịu, bực tức, càu nhàu, gất gỏng khi nghe mệnh lệnh. Đây cũng là hiệu quả thuộc về hành động mượn lời.

Một ví dụ khác:

(8) Khi chủ tọa nói: *Tôi tuyên bố bế mạc hội nghị.*

thì hành động tại lời là hành động bế mạc. Mọi người tham dự hội nghị lập

tức sẽ đứng dậy để chuẩn bị ra về. Cái giá trị này thuộc về hiệu quả của hành động mượn lời.

Cũng vậy, một bản tin báo bão trên TV cũng có thể tạo ra những phản ứng khác nhau trong tâm lí của khán giả xem truyền hình. Những cư dân ở khu vực mà bão đổ bộ vào sẽ rất lo lắng phòng chống bão; còn nhiều cư dân ở ngoài khu vực bão không đổ bộ vào, thường có thái độ thờ ơ với bản tin báo bão. Hiệu quả của hành động mượn lời phụ thuộc tâm lí, điều kiện hoàn cảnh sống của người tiếp nhận, không có những quy tắc chung để nhận biết.

Có thể tìm hiểu thêm ví dụ sau để thấy được tính chất phức tạp của hành động mượn lời. Trong một hội nghị ở cơ quan Y có một vị quan chức X tuyên bố: *Tôi sẽ tham gia đoàn thanh tra vụ việc tiêu cực ở cơ quan chúng ta.* Sau khi vị quan chức X tuyên bố như vậy, cán bộ viên chức ở cơ quan Y có những tâm trạng rất khác nhau:

Có một bộ phận tỏ ra bình thường khi nghe vị quan chức X nói như vậy vì họ không quan tâm tới mọi diễn biến xảy ra ở cơ quan. Đây là dạng cán bộ mà ngày nay, chúng ta vẫn thường hay nói tới: "Sáng cấp ô đi, tối cấp ô về". Có một bộ phận có thể ngạc nhiên vì họ không thể ngờ rằng cơ quan họ lại có vụ việc tiêu cực. Bộ phận đấu tranh chống tiêu cực rất phấn khởi vì có đoàn thanh tra đến, những vụ việc tiêu cực sẽ được phanh phui và những kẻ tiêu cực, có những việc làm khuất tất sẽ bị pháp luật trừng phạt. Còn những kẻ vi phạm pháp luật sẽ rất lo lắng khi những việc làm sai trái của họ sẽ bị đưa ra ánh sáng và pháp luật sẽ không dung thứ cho họ. Đây đang bàn hình ảnh vị quan chức X là công bộc của dân. Còn nếu hình ảnh vị quan chức ấy là vị "quan tham", cùng phe cánh với những kẻ tiêu cực trong cơ quan Y thì tâm trạng của những kẻ tiêu cực sẽ rất phấn khởi vì đã có "ô che". Những người đấu tranh chống tiêu cực sẽ rất thất vọng vì họ mất niềm tin về sự tranh đấu đúng đắn của họ.

Cũng có trường hợp và chắc không phải là ngoại lệ, khi vị quan chức X nói như vậy thì những kẻ tiêu cực trong cơ quan Y sẽ nảy sinh suy nghĩ: Hay là vị quan chức này "bật đèn xanh" để cho họ lo lót chạy tội? v.v..[17]

Như vậy, hiệu quả mượn lời của phát ngôn là những hiệu quả ngoài ngôn ngữ (đúng hơn là ngoài diễn ngôn), rất phân tán, không có tính quy ước và khó tìm ra cơ chế chung nên người nói không thể tính toán, kiểm soát hết được.

1.1.2.3. 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 nói (viết) ra. 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 ta hỏi có đích là bày tỏ mong muốn được giải đáp điều mà ta chưa biết hoặc còn hoài nghi và mong được người nghe trả lời; khi ta 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 thuận* (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 thoả 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:

(9) Sp₁: *Cậu đã ăn cơm chưa chưa?*

Sp₂: *Rồi.*

Hiệu quả của hành động tại lời trong ví dụ (9) thể hiện ở phát ngôn trả lời của Sp₂: *Rồi*.

Đặc điểm của hành động tại lời nói 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 ta gặp một người quen, ta biết họ đang trên đường đi chợ về, mang theo rau, thịt, cá..., ta vẫn hỏi:

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

Hình thức các phát ngôn ở ví dụ (10) là câu hỏi nhưng đích của các phát ngôn (10) là lời chào. Tùy thuộc vào hoàn cảnh giao tiếp, có một số lời mời mang tính xã giao của người Việt nhưng đích của các lời mời xã giao đó trong một hoàn cảnh giao tiếp cụ thể có thể là lời chào. Chẳng hạn, ta đến nhà một người bạn quen nào đó và gia đình họ đang ăn cơm, chủ nhà mời khách:

(11) *Mời anh ăn cơm với gia đình.*

thì đây chính là lời chào của chủ nhà khi có khách tới 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:

(12) *Hôm qua tớ đến thăm anh bạn, được anh ấy cho ít cà phê. Uống ngon lắm!*

hoặc là để tạo ra một phán đoán hoặc là để mời chào hoặc là 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 đó mới xác định được một cách chính

xác mà thôi.

Giả sử một người nói:

(13) *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 hoà lên hoặc mở cửa ra cho mát. Người nghe phát ngôn này có thể đứng dậy bật quạt, bật điều hoà hoặc mở cửa sổ. Hiệu quả này thuộc về hành động mượn lời và là đích tại lời của ví dụ (13).

Trong giao tiếp tiếng Anh, lời thỉnh cầu lịch sự (polite request) thường được diễn đạt dưới dạng câu hỏi. Đó là quy ước về phép lịch sự của người Anh - hành động ngôn ngữ gián tiếp thường đồng biến với lịch sự. Tiếng Việt và một số ngôn ngữ khác không hoàn toàn như vậy. Có thể nhận thấy điều này qua các dẫn dụ sau:

(14) *Would you mind closing the door?* (Phiền anh đóng hộ cái cửa lại ạ.)

(15) *Would you like a cup of tea?* (Mời anh dùng trà ạ.)

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

1.1.3 Hành động ngôn ngữ trực tiếp và hành động ngôn ngữ gián tiếp

1.1.3.1. Hành động ngôn ngữ trực tiếp

Những điều như đã trình bày trên là nói về các hành động ngôn ngữ chân thực, nghĩa là những hành động ngôn ngữ được thực hiện đúng với *đích*

tại lời (the point of illocutionary). Đích tại lời được hiểu là điều kiện căn bản, chính là trách nhiệm của người nói và người nghe bị ràng buộc khi hành động tại lời đó được phát ra. Thường thì một hành động ngôn ngữ có một đích tại lời. Đó là hành động ngôn ngữ trực tiếp (direct speech act). Những phát ngôn có quan hệ trực tiếp giữa một cấu trúc và một chức năng là những phát ngôn có hành động ngôn ngữ trực tiếp. 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:

(16) *Đẹp vô cùng Tổ quốc ta ơi!*

(Tố Hữu)

(17) *Nhưng bà đang gọi rằm mà ở dưới bếp ấy, mà có biết không?*

(dẫn theo [6])

(18) *Con vua thì lại làm vua*

Con sãi ở chùa thì quét lá đa.

(dẫn theo [21])

(19) *Tiến lên chiến sĩ! Tiến lên đồng bào!*

(dẫn theo [6])

Câu (16) là câu cảm thán vì câu này tác giả đảo trật tự cú pháp và có tình thái từ *ơi* ở cuối câu thơ; câu (17) là câu hỏi vì câu này có cặp phụ từ: *có...không* để hỏi và đặt người nghe vào trách nhiệm trả lời; câu (18) là câu khẳng định (xác tín); câu (19) là câu cầu khiến vì xuất hiện động từ chỉ mệnh lệnh: *tiến lên*. Các phát ngôn như đã phân tích ở trên được sử dụng là những hành động ngôn ngữ trực tiếp.

1.1.3.2. Hành động ngôn ngữ gián tiếp

Hành động ngôn ngữ gián tiếp (indirect speech act) là hành động ngôn ngữ có mối liên hệ gián tiếp giữa một cấu trúc và một chức năng. Giả sử trong lớp học có một phát ngôn:

(20) *Ngoài sân ồn ào quá.*

thì đây là câu trần thuật khi nó được dùng để đưa ra một nhận định về một tình huống bên ngoài phòng học và nó thực hiện một hành động ngôn ngữ trực tiếp. Còn khi nó được dùng để yêu cầu một người nào đó đang ở gần cửa sổ khép cửa lại thì nó hoạt động với tư cách là hành động ngôn ngữ gián tiếp. Giả định, ta nghe một người nào đó hỏi:

(21) *Anh có thể cho em mượn cái bút này một chút có được không?*

thì câu này gồm cả hai câu, một câu hỏi về khả năng có thể cho người nói mượn cái bút (hành động ngôn ngữ trực tiếp) và còn là lời đề nghị người nói muốn mượn cái bút (hành động ngôn ngữ gián tiếp).

Như vậy, hành động ngôn ngữ gián tiếp có thể được hiểu là hiện tượng người giao tiếp sử dụng trên bề mặt hành động tại lời này nhưng lại nhằm hiệu quả của một hành động lời khác được gọi là hiện tượng sử dụng hành động ngôn ngữ theo lối gián tiếp.

Vấn đề đặt ra là làm như thế nào để người nói khi nói có hàm ý (ngụ ý) mà người nghe có thể giải đoán đúng được hàm ý của người nói có ý định nói ra. Thông thường, nhiều nhà nghiên cứu cho rằng trong những trường hợp như vậy, người nghe phải dựa vào ngữ cảnh, dựa vào những kinh nghiệm ứng xử, dựa vào lẽ thường và đặc biệt là khả năng suy luận tinh tế của người tiếp nhận nữa.

Ví dụ:

(22) Sp₁: *Tối nay, em đến thăm anh Nam với anh nhà.*

Sp₂: *Ngày mai em thi rồi.*

Để có thể nhận ra được phát ngôn của Sp_2 là một lời từ chối, Sp_1 phải có một quá trình suy luận rất nhanh trong tình huống này diễn ra trong tư duy: "Mình rủ Sp_2 đi thăm một người bạn thì đúng ra Sp_2 nên chấp nhận hoặc từ chối hoặc thảo luận thêm. Nhưng Sp_2 trả lời không đúng như Sp_1 tính toán. Như vậy, hành động tại lời của Sp_2 không phải là nghĩa trực tiếp của phát ngôn đem lại. Sp_1 hiểu rằng ngày mai thi rồi nên Sp_2 không có thời gian đi thăm bạn bè cùng với Sp_1 được nữa. Lời đáp của Sp_2 thực chất là một hành động đưa lí do ra để từ chối lời rủ "đến thăm anh Nam" của Sp_1 . Lời đáp của Sp_2 là hành động ngôn ngữ gián tiếp.

Trong giao tiếp, hành động *trình bày* còn được dùng để thực hiện các hành động tại lời gián tiếp.

Điều khiển:

(23) *Mẹ ơi, nhà mình hôm nay hết gạo rồi.* (Có nghĩa là phải đi mua gạo thôi).

Mong muốn, thỉnh cầu:

(24) *Anh ơi, bộ đồ trang điểm này, em mới nhìn thấy đã mê luôn.* (Em muốn có bộ đồ trang điểm này, anh mua cho em đi).

Khuyên:

(25) *Anh Hải từ ngày cai thuốc lá trông béo, khoẻ ra đấy.* (Anh cũng nên cai thuốc để béo, khoẻ ra).

Hành động trực tiếp *hỏi* có thể dùng cho các hành động tại lời gián tiếp.

Nhờ vả:

(26) *Em đi chợ có thể mua giúp anh mớ rau có được không?*

Hành động trực tiếp cảm thán cũng có thể dùng cho các hành động tại lời gián tiếp.

Nhờ vả:

(27) *Ôi, túi gạo này nặng quá!* (Anh xách giúp em với)

Đòi hỏi, mong muốn:

(28) *Mẹ ơi, cái cặp sách kia đẹp ơi là đẹp!* (Mẹ mua cho con đi)

Có rất nhiều hành động tại lời được dùng gián tiếp như vậy. Muốn xác định được hành động tại lời nào được dùng gián tiếp như vậy chúng ta cần phải dựa vào một số căn cứ sau:

Một là phải nhận biết hành động tại lời là hành động nào. Điều này phải căn cứ vào các phương tiện chỉ dẫn hành động đặc thù cho từng hành động tại lời.

Hai là phải căn cứ vào nội dung mệnh đề, tức là căn cứ vào cấu trúc quan hệ ngữ nghĩa của các thành tố tạo nên nội dung mệnh đề. Thông thường, thành tố ngữ nghĩa tạo nên nội dung mệnh đề có quan hệ nào đấy với người tiếp nhận phát ngôn.

Ba là phải căn cứ vào ngữ cảnh, căn cứ vào mối quan hệ liên nhân giữa người thực hiện hành động tại lời gián tiếp với người tiếp nhận thì mới xác định được đúng thực chất của hành động tại lời được dùng gián tiếp. Thông thường, muốn xác định được hành động tại lời là hành động gián tiếp gì thì chúng ta phải dựa vào lời hồi đáp của người tiếp nhận. Có thể khẳng định rằng việc xác định hành động tại lời gián tiếp chính là vấn đề quan hệ giữa phát ngôn với ngữ cảnh hay chính là *sự kiện lời nói* góp phần quan trọng để nhận diện hành động tại lời gián tiếp sau hành động tại lời trực tiếp.

Ví dụ:

(29) Sp₁: *Anh có khoẻ không ạ?*

Sp₂: *Chào em.*

(30) Sp₁: *Anh có khoẻ không ạ?*

Sp₂: *Anh ốm suốt, em à.*

Ở ví dụ (29), lời thoại của Sp₁: *Anh có khoẻ không ạ?* về hình thức ngữ pháp là một câu hỏi nhưng căn cứ vào ngữ cảnh trên cơ sở dựa vào sự hồi đáp của Sp₂: *Chào em.* thì đích tại lời của Sp₁ lại là lời chào. Tuy nhiên, lời thoại của

Sp₁: *Anh có khoẻ không ạ?* ở ví dụ (30) căn cứ vào sự hỏi đáp của Sp₂: *Anh ốm suốt, em à.* thì chúng ta dễ dàng nhận ra đích tại lời của Sp₁ là một câu hỏi.

Hành động tại lời vừa có tính phổ quát cho mọi ngôn ngữ, vừa có tính đặc hữu của từng dân tộc và hàng loạt những vấn đề đang đặt ra mà trong khuôn khổ của luận văn này không thể trình bày hết được.

1.2. Lí thuyết hội thoại

1.2.1. Các nguyên tắc hội thoại

Nói tới hội thoại, chính là chúng ta đề cập tới giao tiếp. Hoạt động giao tiếp của con người bao giờ cũng diễn ra trong một xã hội nhất định. Cho nên khi nghiên cứu hội thoại không thể bỏ qua những yếu tố liên quan đến con người và xã hội như tâm lí, phong tục tập quán, văn hóa dân tộc... gắn với từng giai đoạn lịch sử cụ thể. Các nhà nghiên cứu về hội thoại đã xây dựng một số nguyên tắc hội thoại, rất hữu ích trong nghiên cứu hội thoại.

1.2.1.1. Nguyên tắc cộng tác hội thoại

Trong giao tiếp, người nói luôn muốn truyền đạt nhiều hơn cái điều được nói ra bằng lời. Bao giờ cũng có những điều mà người ta thấy cần phải nói ra, những điều vì một lí do tế nhị nào đó không tiện nói ra, không thể nói thẳng bằng lời. Vội lại, không phải tất cả những gì mà người ta muốn biểu đạt đều có thể nói ra 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 một việc làm 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 - chỉ với những quan hệ, những điều kiện, những giới hạn này thì một câu mới có giá trị và có ý nghĩa." (Dẫn theo [21, tr.90]). 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. Cái đó được gọi là nguyên tắc cộng tác (cooperative principle). 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 với nhan đề: *Logic and conversation* (Logic và hội thoại). Nguyên tắc này được phát biểu tổng quát như sau: "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 [21, tr.91])

Ví dụ, các nhân vật tham gia tổ chức một cuộc dạ 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 người chủ trì cuộc họp nêu ra mới được đánh giá là có sự hợp tác.

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

a. *Phương châm về lượng*: phương châm này chia làm 2 vế:

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

a₂: Đừng làm cho lượng 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 không có đủ bằng chứng.

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

- *Cô làm ơn bán cho tôi 2 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 phải mua vé 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 có dính líu đến câu chuyện đang diễn ra.

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

d₁: Hãy tránh lối nói tối 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 cuộc 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 chòng chéo. Chẳng hạn, phương châm về lượng "đừng làm cho

lượng 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 của 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 [21, tr.91]). 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 ý 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 hội 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.

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

Trong ngôn ngữ học, Erving Goffman đặt ra khái niệm thể diện (face) trong giao tiếp. Tác giả cho rằng: "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 [19, tr.16]). Dựa trên quan điểm dân gian của người

Anh, Erving Goffman cho rằng khi nói tới 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 mượn khái niệm thể diện của Erving Goffman, Brown và Levinson cho rằng: "thể diện là hình - ảnh - ta trước công chúng của một con người". (dẫn theo [19, tr.17]). Brown và Levinson cho rằng có hai loại thể diện: *thể diện dương tính* (positive face), *thể diện âm tính* (negative face).

Thể diện dương tính được Brown và Levinson xác định như là sự mong muốn *thân hữu* (solidarity), tức là "mong muốn của mỗi thành viên rằng những mong muốn của mình đồng thời cũng là những mong muốn ít ra là của một số người khác" (Dẫn theo [19, tr.17]), hay nói cách khác là mong muốn hình ảnh cái tôi được người khác bênh vực, ủng hộ.

Thể diện âm tính được 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 [19, tr.17]); hay nói cách khác là mong muốn tôn trọng lãnh địa riêng tới 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 của 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.

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

- Thể diện dương tính của người nói,
- Thể diện âm tính của người nói,

- Thể diện dương tính của người nghe,
- Thể diện âm tính của người nghe.

Cả bốn kiểu thể diện này đều được đưa vào một cuộc giao tiếp và nó có quan hệ theo kiểu "cộng sinh" với nhau.

Trong tương tác xã hội hàng ngày, người ta thường cư xử với mong muốn nhu cầu thể diện (face wants) được tôn trọng. Hầu hết các hành động ngôn ngữ đều tiềm tàng khả năng làm tổn hại đến thể diện của người nói và người nghe. Brown và Levinson gọi đó là hành động đe dọa thể diện (face threatening acts), viết tắt là FTA. Các tác giả này đã phân loại các hành động đe dọa thể diện theo các kiểu loại như sau:

Đe dọa thể diện âm tính của người thực hiện hành động đó như hành động biểu, cam kết, hứa hẹn...

Đe dọa thể diện dương tính của người thực hiện hành động đó như hành động thú nhận, xin lỗi, cảm ơn, phê bình, phê phán...

Đe dọa thể diện âm tính của người tiếp nhận bao gồm những hành động phi lời như vi phạm không gian, thời gian, gây mất trật tự...và những hành động bằng lời như khuyên nhủ, chỉ bảo quá mức, hỏi thóc mách vào đời tư người khác, nói leo, ngắt lời...

Đe dọa thể diện dương tính của người tiếp nhận như phê phán, phê bình, chê bai, mỉa mai, phàn nàn, chửi bới, chế giễu, lăng mạ...

Một hành động đe dọa thể diện không chỉ đe dọa một loại thể diện mà nó đồng thời đe dọa một số trong bốn loại thể diện nêu trên. Hành động hứa hẹn là một ví dụ. Người hứa hẹn bị đe dọa thể diện âm tính vì phải chịu trách nhiệm cá nhân về lời hứa, mất tự do khi buộc phải thực hiện lời hứa nhưng có thể gia tăng thể diện dương tính vì người hứa tỏ ra hào hiệp, luôn vì người khác. Người nhận lời hứa hẹn, nghĩa là cũng bị ràng buộc bởi lời hứa và như vậy thể diện âm tính cũng bị đe dọa. Trong trường hợp người nhận từ chối

tiếp nhận lời hứa thì thể diện dương tính của người hứa và người nhận cũng bị đe dọa. Tương tự, hành động tặng quà, biếu quà trong ứng xử cũng được phân tích như hành động hứa.

Giao tiếp là hoạt động nhằm trao đổi tư tưởng, nhận thức, tình cảm... giữa người này với người khác, là hành động ứng xử văn hóa, mang tính chất liên nhân. Trong hoạt động giao tiếp bằng ngôn ngữ, các hành động tại lời luôn tiềm ẩn nguy cơ đe dọa thể diện. Để giữ thể diện cho người khác và cũng là giữ thể diện cho chính mình, người nói phải tìm cách làm dịu tác động đe dọa thể diện của hành động tại lời bằng những hành động mà Brown và Levinson gọi là *hành động giữ thể diện* (face saving acts).

Như vậy, trong hội thoại chúng ta tránh không chạm tới điểm yếu của một con người hoặc buộc lòng phải nói tới thì phải chọn cách nói làm sao cho người đối thoại ít bị xúc phạm nhất. Chẳng hạn, người đối thoại đưa ra yêu cầu vô lí, người nghe cũng không nên bác bỏ thẳng thừng.

Nguyên tắc tôn trọng thể diện đòi hỏi mỗi chúng ta trong hội thoại phải khéo léo tránh được xúc phạm tàn nhẫn đến người khác, cũng như cố gắng giữ thể diện cho chính mình. Đó là nguồn gốc của cách nói giảm, nói vòng, nói tránh, không nói gì hoặc nói dối vì lịch sự. Trong hội thoại, nguyên tắc này đòi hỏi chúng ta đừng xâm phạm đến lãnh địa hội thoại, đừng trả lời thay, nói hớt, cướp lời người khác..

1.2.1.3. Nguyên tắc khiêm tốn

Trong hội thoại tránh tự khen mình. Tục ngữ Pháp có câu: "Cái tôi là cái đáng ghét". Trong hội thoại, người nào bộc lộ cái tôi mạnh mẽ cái tôi sẽ gây khó chịu cho những người tham gia hội thoại. Bởi vậy, trong hội thoại, cái "tôi" phải nằm trong cái "chúng tôi" mới được những người tham gia hội thoại dễ dàng chấp thuận.

Khiêm tốn trong giao tiếp của cả người phương Đông và phương Tây đều được đánh giá là lịch sự.

Khiêm tốn theo cách hiểu của người Việt là thái độ giao tiếp không đánh giá mình cao, thật tâm coi mình là non kém, sẵn lòng học hỏi mọi người theo phương châm "học thầy không tày học bạn". Đó còn là thái độ luôn biết nhường nhịn mọi người trong ứng xử "một điều nhịn là chín điều lành", không toan tính tới điều thiệt hơn về mình trong ứng xử.

Khiêm tốn trong quan niệm của G. Leech (thường được hiểu là cách ứng xử của người phương Tây) là "tăng lợi cho người nhận, giảm hại cho người nhận" và được nhìn nhận là lịch sự.

Tóm lại, các quy tắc nêu trên mang tính phổ quát. Bên cạnh quy tắc phổ quát đó, mỗi địa phương, mỗi dân tộc sẽ có những quy tắc riêng của mình bắt nguồn từ truyền thống ứng xử văn hoá riêng của mỗi dân tộc.

1.2.2. Các vận động hội thoại

Trong bất kỳ cuộc hội thoại nào cũng có ba vận động chủ yếu: trao lời (allocation), trao đáp (exchange) và tương tác (interaction).

1.2.2.1. Trao lời

Trao lời là vận động mà Sp_1 nói lượt lời của mình ra và hướng lượt lời của mình về phía Sp_2 nhằm làm cho Sp_2 nhận biết được rằng lượt lời được nói ra đó là dành cho Sp_2 .

Trong một song thoại, vấn đề xác định Sp_2 không đặt ra vì chỉ có một người nói và một người nghe. Còn trong đa thoại thì vận động trao lời có khi hướng vào toàn thể người nghe, nhưng cũng có khi chỉ hướng vào một (hoặc một số) người trong toàn bộ những người nghe trong cuộc hội thoại.

Trái với trao lời là tranh lời, còn gọi là ngắt lời. Đây là những lời nói xen ngang vào lời của người khác hoặc vì tưởng nhầm là họ đã nói xong, hoặc vì một phản ứng tức thời. Ví dụ: đôi quá, hoan hô, hay quá, không đúng...

Lời nói xen ngang gắn với văn hoá, tập tục và những quy ước của từng dân tộc, từng xã hội. Chúng thường phản ánh quan hệ tôn ti, thứ bậc trong xã hội. Sự dẫm đạp, chông chéo lượt lời trong hội thoại trong nhiều trường hợp bị đánh giá là thiếu lịch sự.

Trong hội thoại, người nói Sp_1 (lời trao) có thể dùng điệu bộ, cử chỉ làm dấu hiệu bổ sung, đánh dấu sự có mặt của mình trong lượt lời đang nói ra. Sp_1 cần chú ý khi trao lời cần phải chú ý đến vị thế, sở thích, hiểu biết... của Sp_2 để cuộc thoại dễ dẫn đến thành công (ngược lại nếu không sẽ dẫn đến thất bại).

1.2.2.2. Sự trao đáp

Cuộc hội thoại chính thức hình thành khi Sp_2 nói ra lượt lời đáp lại lượt lời của Sp_1 . Đây chính là sự trao đáp. Vận động trao đáp diễn ra liên tục, lúc nhanh, lúc chậm, lúc nhịp nhàng, lúc khúc mắc với sự đổi thay liên tục của vai nói, vai nghe.

Sự hồi đáp có thể thực hiện bằng các yếu tố phi lời hoặc bằng lời, thường thường thì hai loại yếu tố này đồng hành cùng với nhau.

Tất cả các hành động ngôn ngữ đều đòi hỏi cần phải có sự hồi đáp. Sự hồi đáp có thể được tạo lập bằng các hành động ngôn ngữ tương thích với hành động dẫn nhập lập thành cặp: hỏi - trả lời; cầu khiến - chấp thuận (từ chối)... ngay cả hành động cảm thán hay khảo nghiệm vốn tự thân không đòi hỏi sự hồi đáp thì vẫn cần sự hồi đáp. Chẳng hạn, Sp_1 kêu đau, rên nghĩa là Sp_1 cần an ủi; khi Sp_1 nói: *Cái bàn này đẹp thật.* (khảo nghiệm) thì Sp_1 cũng cần sự ủng hộ của Sp_2 v.v..

Có một hiện tượng cần chú ý trong hoạt động giao tiếp, đó là sự im lặng. Trong giao tiếp, sự im lặng cũng là một hành động ngôn ngữ. Sự im lặng được hiểu là một chiến lược giao tiếp. Nó có thể biểu hiện sự phản đối, đồng tình, lưỡng lự hoặc làm cho đối phương lúng túng, bối rối mà bộc lộ ra điều còn che đậy. Do vậy, im lặng cũng có thể được coi như một lượt lời.

1.2.2.3. Sự tương tác

Trong cuộc thoại, các nhân vật hội thoại ảnh hưởng lẫn nhau, tác động lẫn nhau, làm biến đổi lẫn nhau đến cách thức ứng xử của từng người. Đó là tương tác.

Trước khi hội thoại, các nhân vật tương tác thường có sự khác biệt, đối lập thậm chí trái ngược nhau về các mặt (biểu cảm, tâm lí, tình cảm). Không có sự khác biệt này, sự giao tiếp sẽ nhàm chán và thành thừa. Cuộc hội thoại thành công là những cuộc hội thoại sự khác biệt đó giảm đi và ngược lại càng căng lên và có khi trở thành xung đột thì đó là những cuộc thoại thất bại.

Tương tác là một kiểu quan hệ xã hội giữa người nói với người nghe. Hễ có hoạt động xã hội thì có sự tương tác. Sự tương tác bằng lời và sự tương tác không bằng lời. Vũ hội, đi lại trên đường là những tương tác không lời. Những cuộc giao tiếp bằng ngôn ngữ giữa con người với con người là tương tác bằng lời. Thầy thuốc khám bệnh cho bệnh nhân có tính hỗn hợp giữa tương tác bằng lời và tương tác không bằng lời.

Tương tác bằng lời và không bằng lời có những điểm đồng nhất sau:

- Trước hết, giữa chúng có khái niệm lượt (turn). Điều quan trọng là những người trong cuộc phải tuân theo những quy tắc nhất định thì mới có sự phân chia thành lượt. Chẳng hạn, trong hội thoại luân phiên lượt lời, đi đường phải tuân thủ theo chỉ dẫn của tín hiệu giao thông.

- Thứ hai, giữa tương tác bằng lời và không bằng lời còn có sự đồng nhất về cặp kể cặn (hỏi - trả lời, khi tham gia giao thông đèn xanh bật lên nghĩa là người tham gia giao thông: *đi*, đèn đỏ bật lên: *dừng lại*).

- Cuối cùng, trong tương tác còn có những cặp trao đáp củng cố và sửa chữa. Trao đáp củng cố nhằm thiết lập hay làm vững chắc quan hệ giữa những người tham gia giao tiếp để cuộc giao tiếp đó đạt hiệu quả như mong muốn.

Chẳng hạn, vào nhà ai, ta chào, hỏi thăm sức khoẻ về công việc làm ăn... chủ nhà bằng cử chỉ thân thiện, mời nước... là cặp trao đáp củng cố.

-Khi chúng ta xúc phạm đến người cùng tham gia vào hoạt động xã hội với mình, chúng ta xin lỗi, tỏ ra ân hận... là cặp trao đáp sửa chữa...

Ba vận động trao lời, trao đáp và tương tác là ba vận động đặc trưng cho một cuộc hội thoại. Các quy tắc hội thoại, cấu trúc, chức năng trong hội thoại đều bắt nguồn từ ba vận động trên mà chủ yếu là vận động tương tác.

1.2.3. Đơn vị hội thoại

1.2.3.1. Cuộc thoại

Cuộc thoại là đơn vị lớn nhất bao hàm, tính từ khi các nhân vật giao tiếp gặp nhau, khởi đầu nói cho đến lúc kết thúc. Cuộc thoại là một lần nói chuyện, trao đổi giữa cá nhân, ít nhất là hai trong một xã hội. Cuộc thoại ngắn là những cuộc thoại chỉ chứa một cặp câu: chào - chào; đề nghị - đồng ý (từ chối)... Cuộc thoại dài là những thương lượng về một hợp đồng kinh doanh, sản xuất, hay hợp tác văn hoá, nghệ thuật...

Một cuộc thoại thường có cấu trúc: đoạn mở thoại - thân thoại - đoạn kết thoại. Đoạn mở và kết thoại liên quan nhiều đến văn hoá ứng xử của từng dân tộc, nhưng cũng dễ nhận diện. Các đoạn thoại trong thân thoại khó nhận biết hơn.

1.2.3.2. Đoạn thoại

Đoạn thoại là một đoạn của cuộc thoại do một hoặc một số cặp thoại liên kết với nhau về đề tài và về đích có tính hoàn chỉnh bộ phận để cùng với các đoạn thoại khác làm cho cuộc thoại thành công, tức đạt được đích. Một đoạn thoại là một lập luận bộ phận (có kết luận tường minh và hàm ẩn) góp phần vào lập luận chung của cuộc thoại.

1.2.3.3. Cặp thoại

Cặp thoại là đơn vị lưỡng thoại (do hai nhân vật giao tiếp xây dựng nên) nhỏ nhất tạo nên đoạn thoại.

Về tổ chức, cặp thoại tối thiểu tương đương với sự kiện lời nói tối thiểu, có nghĩa là cặp thoại tối thiểu phải là một cặp kế cận với hành động dẫn nhập và hành động hồi đáp. Tuy nhiên, cũng có những *cặp thoại một tham thoại* khi:

- Người nghe thực hiện một hành động vật lí thay cho hành động ngôn ngữ như gạt đầu, lắc đầu, xua tay hoặc đứng dậy làm việc gì đó theo hoạt động cầu khiến.

- Người nghe im lặng, không có hành động gì. Lúc đó, ta có *cặp thoại hẫng*. Cặp thoại hẫng dễ vi phạm thể diện dương tính của người đưa ra hành động dẫn nhập.

Cặp thoại tối thiểu do một cặp kế cận tạo nên, tuy nhiên những cuộc thoại như vậy dễ gây hụt hẫng. Thường thì một cặp thoại tích cực thường có ba hành động (mà chúng ta gọi là tham thoại) mà hành động thứ ba của người dẫn nhập là tiếng vọng lại.

Ví dụ:

(31) Sp₁: *Đến nhà tớ dự sinh nhật em tớ nhé!*

Sp₂: *Xin tuân lệnh bà chị!*

Sp₁: *Cậu bao giờ cũng chu đáo với bạn bè. Nhớ đến nhé!* (tiếng vọng lại, có ý nghĩa cảm ơn).

1.2.3.4. Tham thoại và hành động ngôn ngữ

Tham thoại là phần đóng góp của một thoại nhân (nhân vật giao tiếp) vào một cặp thoại. Tham thoại là do hành động tại lời tạo nên. Một lượt lời có thể bằng, lớn hơn hoặc nhỏ hơn một tham thoại.

Ví dụ:

(32) Sp₁: *Cậu vẫn khoẻ chứ?*

Sp₂: *Khoẻ.*

Trong ví dụ (16), mỗi lượt lời của thoại nhân bằng một tham thoại.

Ví dụ:

(33) Sp_{1a}: *Tối nay, Thanh nói với mình là đến thăm cậu đấy. Cậu ở nhà chứ?* (một lượt lời có hai phát ngôn bằng một tham thoại)

Sp₂: *Tớ chẳng gặp anh ấy đâu. Người đâu mà hâm thế.* (một lượt lời có hai phát ngôn bằng một tham thoại)

Sp_{1b}: *Anh nào mới làm quen với bạn gái mà không hâm. Với lại, cũng phải xem anh ta có hâm thật không chứ!* (một lượt lời có hai phát ngôn bằng hai tham thoại)

Chúng ta dễ dàng nhận thấy lượt lời của Sp_{1a}: *Tối nay, Thanh nói với mình là đến thăm cậu đấy.* là hành động phụ thuộc có tính dẫn nhập và hành động chủ hướng *Cậu ở nhà chứ?* là một tham thoại mang tính khuyến nghị. Lượt lời của Sp₂ cũng chỉ có một tham thoại: *Tớ chẳng gặp anh ấy đâu.* và phát ngôn kế tiếp trong lượt lời: *Người đâu mà hâm thế.* chỉ là hành động phụ thuộc có tính giải thích cho hành động từ chối với tư cách là một tham thoại. Lượt lời của Sp_{1b} có hai tham thoại. Tham thoại thứ nhất có hành động chủ hướng hỏi đáp cho nhận xét của Sp₂: *Người đâu mà hâm thế.* Tham thoại thứ hai là hành động khuyến cáo: *Với lại, cũng phải xem anh ta có hâm thật không chứ!* nhưng ngầm ẩn là khuyến Sp₂ nên gặp Thanh.

Các hành động ngôn ngữ tạo nên tham thoại có vai trò khác nhau trong một tham thoại. Có *hành động chủ hướng*, tức hành động quyết định đích của tham thoại, cùng với hành động chủ hướng của tham thoại kia trong cặp thoại lập thành một cặp kế cận và hành động phụ thuộc làm rõ lí do hoặc bổ sung nghĩa cho hành động chủ hướng. Hành động chủ hướng có thể đứng trước hoặc sau hành động phụ thuộc.

1.3. Quan hệ liên nhân chi phối đến việc lựa chọn, sử dụng các yếu tố ngôn ngữ trong phát ngôn, diễn ngôn

1.3.1. Nhân vật giao tiếp

Trong hoạt động giao tiếp, nhân vật giao tiếp được hiểu là những người tham gia vào quá trình giao tiếp (thoại nhân, đối ngôn) bằng ngôn ngữ, dùng ngôn ngữ để tạo ra lời nói, qua đó mà tác động vào nhau. Giữa các nhân vật giao tiếp có quan hệ vai giao tiếp và quan hệ liên nhân.

1.3.1.1 Vai giao tiếp

Các nhân vật giao tiếp thường được chia làm hai phía: phía người phát và phía người nhận. Theo đó có vai phát và vai nhận: vai phát (tức là vai người nói/viết) kí hiệu là Sp_1 , vai nhận (vai người nghe) kí hiệu là Sp_2 (viết tắt từ speaker trong tiếng Anh). Trong một cuộc giao tiếp trực tiếp, vai phát và vai nhận có thể luân phiên thay đổi, tức là Sp_1 sau khi nói xong chuyển thành vai nghe Sp_2 và ngược lại. Ví dụ, Hoàng nói với Thanh:

(34) Hoàng: - *Mang ngay cho mình quyển sách.* (Sp_1 - vai phát)

Thanh: - *Sách gì cơ?* (Sp_2 - vai phát, Sp_1 - vai nghe)

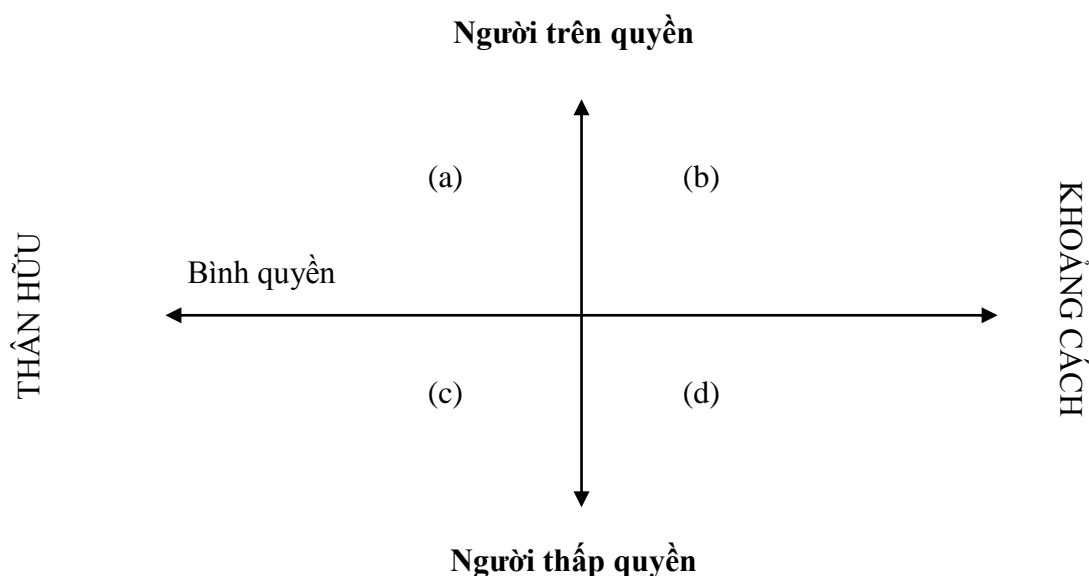
Số lượng người nhận (một và nhiều) có ảnh hưởng, chi phối tới việc tạo lập diễn ngôn. Nếu số lượng nhiều thì cần có sự phân biệt người nhận đích thực và người nhận không đích thực.

Người nhận có mặt và người nhận không có mặt cũng cần có sự phân biệt. Người nhận có mặt lại phân biệt có mặt tích cực (thay đổi vai giao tiếp) và người nhận có mặt không tích cực (luôn giữ vai trò nhận trong giao tiếp). Ví dụ, sinh viên nghe giảng theo phương pháp thuyết trình là người nhận không tích cực và có một số người nhận không đích thực (làm việc riêng, không chú ý nghe giảng).

1.3.1.2. Quan hệ liên cá nhân

Quan hệ liên nhân là quan hệ so sánh xét trong tương quan vị thế xã hội, hiểu biết, tuổi tác, uy tín, khoảng cách xã hội, giới tính... giữa các nhân vật giao tiếp với nhau.

Theo R. Brown và A. Gilman, quan hệ liên nhân giữa người nói và người nghe được xét theo hai trục: trục quyền lực (quan hệ dọc) và trục thân hữu (quan hệ ngang) hay còn gọi là trục khoảng cách. Quan hệ liên nhân giữa người nói và người nghe, theo R. Brown và A. Gilman có thể hình dung đại thể như sau:



Hình 1.1 : Mối quan hệ liên nhân giữa người nói với người nghe

(dẫn theo [19, tr.76])

Trục tung là trục quyền lực; còn trục hoành là trục thân hữu (quan hệ khoảng cách). Trong quá trình giao tiếp, quan hệ theo trục thân hữu có thể thay đổi, trục quyền lực thì không. Theo trục thân hữu, các nhân vật giao tiếp có thể gần gũi nhau mà cũng có thể xa cách nhau. Thông thường, qua giao tiếp, người ta có thể hiểu nhau hơn và rút ngắn khoảng cách (trừ trường hợp từ chối cộng tác, từ chối sự thay đổi khoảng cách). Trên trục quyền lực thì

những người giao tiếp khi đã xác định được vị thế xã hội (cái địa vị có thể do tuổi tác, quan hệ gia đình, dòng tộc, chức quyền, nghề nghiệp... mà có) thì sẽ giữ nguyên trong quá trình giao tiếp, và không thể thay đổi qua thương lượng.

Giữa trực quyền lực và trực thân hữu thường có sự tương ứng. Khoảng cách, địa vị xã hội càng lớn thì con người ta khó gần gũi nhau hơn. Tuy nhiên, không phải lúc nào cũng vậy. Chẳng hạn, một ông giám đốc và công nhân rất khó gần nhau, nhưng lại có thể lại là “cánh hâu” với một anh bảo vệ.

Vị thế xã hội và mức độ thân hữu cũng là những yếu tố thuộc hình ảnh tinh thần mà những người tham gia giao tiếp xây dựng về nhau. Những hiểu biết như vậy sẽ làm cho cuộc giao tiếp thuận lợi hơn. Chẳng hạn, những người chưa từng quen biết nhau khi nói chuyện thông thường có động tác thăm dò để xác định vị thế xã hội của nhau. Bên cạnh việc xác định tuổi tác, giới tính là những yếu tố dễ nhận biết, những dấu hiệu về điệu bộ, cử chỉ, ăn mặc, cách nói năng, hiểu biết, hứng thú v.v.. mà người giao tiếp để lộ ra, chúng ta cũng có thể sử dụng những câu hỏi có tính chất sơ giao ban đầu sẽ giúp cho những người tham gia giao tiếp cảm thấy thuận lợi hơn.

Quan hệ liên nhân còn chi phối cả tiến trình, nội dung và hình thức của diễn ngôn. Ví dụ, trong tiếng Việt, xung hô chịu áp lực mạnh của quan hệ liên cá nhân. Xung hô có thể thay đổi khi quan hệ liên cá nhân thay đổi. Xung hô vừa là chuẩn mực (xung hô trong tiếng Việt ngày nay chủ yếu vẫn là chuẩn mực), vừa là chiến lược của cá nhân trong hội thoại.

Bên cạnh vị thế xã hội còn có khái niệm vị thế giao tiếp. Người nào trong giao tiếp nắm quyền chủ động về đề tài diễn ngôn, lái cuộc thoại theo ý mình thì người đó có vị thế giao tiếp mạnh. Trong một cuộc thoại, vị thế giao tiếp có thể thay đổi tùy theo đề tài - chủ đề cuộc thoại. Có những cuộc thoại trong đó chủ trò là một nhân viên nào đó chứ không phải là lãnh đạo (mặc dù lãnh

đạo cũng có mặt), và người đó do có tài diễn thuyết có thể lái hoặc thay đổi đề tài cuộc thoại theo ý mình.

1.3.2. Một số nhân tố khác chi phối đến việc lựa chọn, sử dụng các yếu tố ngôn ngữ trong giao tiếp

1.3.2.1 Hiện thực ngoài diễn ngôn

Hiện thực ngoài diễn ngôn là tất cả những yếu tố vật chất, xã hội, văn hóa... có tính cảm tính và những nội dung tinh thần tương ứng không được nói đến trong diễn ngôn của một cuộc giao tiếp.

Những yếu tố vật chất, tinh thần ngoài diễn ngôn được nhân vật giao tiếp ý thức và trở thành hiểu biết của người giao tiếp (và của những người sử dụng ngôn ngữ) thì hiện thực ngoài diễn ngôn trở thành tiền giả định bách khoa hay tiền giả định giao tiếp của diễn ngôn.

Nhân tố hiện thực ngoài diễn ngôn gồm 4 bộ phận:

a) Hiện thực – đề tài của diễn ngôn

Đề tài của diễn ngôn là một mảng trong hiện thực ngoài diễn ngôn được các nhân vật giao tiếp thỏa thuận lấy làm đối tượng để trao đổi trong một cuộc giao tiếp. Hiện thực được làm đề tài có thể là quá trình thỏa thuận giữa Sp_1 và Sp_2 . Đó là thế giới thực tại hay không thực tại do con người nhận thức được.

Như vậy, hiện thực - đề tài của diễn ngôn trước hết là cái tồn tại, diễn tiến trong hiện thực ngoài ngôn ngữ. Bên cạnh đó, còn có thể kể đến cả những cảm xúc, tư tưởng, ý định, nguyện vọng v.v.. của con người và bản thân ngôn ngữ. Điều quan trọng là phải được các nhân vật giao tiếp nhận thức, thỏa thuận và đưa vào làm nội dung giao tiếp.

Ví dụ:

(35) - *Nguyệt ơi! Em chớ lo, anh vẫn biết Nguyệt là người chung tình với anh. Nguyệt không phải phiền lòng. Cái thai trong bụng Nguyệt là con anh, là con Nguyệt, Nguyệt cứ yên tâm. Anh thề rằng sẽ chu toàn danh*

tiết cho Nguyệt. Đến ngày khai hoa, anh sẽ đưa Nguyệt sang nhà họ sinh tỉnh Bắc Ninh. Sau khi mẹ tròn con vuông, anh sẽ tính cuộc trăm năm với Nguyệt.

- Anh đừng nỏ môm!

- Em đừng mắng anh mà oan! Thôi, em cứ về đi...

- Tôi không về đâu cả. Sóng gửi thác về, mà tôi đây rồi!

- Anh van Nguyệt, nếu anh không giữ được lời hứa, xin Nguyệt trời chu đất diệt! Em cứ về, cứ yên lòng...

[54, tr. 34]

Trong đoạn thoại trên, Phong - anh chàng yêu cô Nguyệt - đang bàn tính giải pháp xử lý cái thai trong bụng cô Nguyệt mà anh ta cứ tưởng là con mình. Đó chính là hiện thực - đề tài của diễn ngôn.

b) Hoàn cảnh giao tiếp

Hoàn cảnh giao tiếp (trước đây thường hiểu là hoàn cảnh giao tiếp theo nghĩa rộng) là toàn bộ những đặc điểm tự nhiên (địa lí, lãnh thổ, khí hậu...), toàn bộ những đặc điểm của hoàn cảnh xã hội (chính trị, kinh tế, văn hóa, tôn giáo), hoàn cảnh lịch sử (tập thể, quốc gia, dân tộc...). Toàn bộ những hiểu biết của các nhân vật giao tiếp về những yếu tố vật chất, tinh thần ngoài diễn ngôn và được các nhân vật giao tiếp ý thức là điều kiện để cuộc giao tiếp diễn ra bình thường, quyết định sự liên kết, tính mạch lạc giữa các phát ngôn.

Ví dụ: (36) Sp₁: *Cậu chỉ được cái được voi lại đòi hai bà?*

Sp₂: *Em đâu có đòi hai bà.*

(37) Sp₁: *Máy giờ rồi ấy nhỉ?*

Sp₂: *Thôi, bọn này xin phép về đây.*

Ví dụ (36) được coi là không bình thường vì Sp₁ và Sp₂ không chung nhau về tiền giả định giao tiếp. Ở ví dụ (37) là lời thoại của Sp₁ và Sp₂ có liên kết với nhau nhờ các nhân vật giao tiếp chấp nhận tiền giả định của nhau.

Trong hoạt động, các nhân vật giao tiếp nếu không chấp nhận tiền giả định của nhau thì sẽ khó có đủ các phương tiện ngôn ngữ để diễn đạt một ý nào đó.

c) Thoại trường

Thoại trường (trước đây thường hiểu là hoàn cảnh giao tiếp theo nghĩa rộng) là đặc điểm về không gian, thời gian cụ thể khi hoạt động giao tiếp diễn ra. Không gian - thời gian có những đặc điểm chung, đòi hỏi người ta phải xử sự nói năng theo những cách thức ít nhiều cũng chung cho nhiều lần xuất hiện. Ví dụ, cùng không gian lớp học nhưng thời gian trong giờ học và thời gian giải lao cách nói năng xử sự của những người tham gia giao tiếp cũng khác nhau.

d) Ngữ hướng giao tiếp

Quan hệ liên cá nhân, các tiền giả định bách khoa, thoại trường của cuộc giao tiếp không phải nhất thành bất biến đối với một cuộc giao tiếp mà nó biến đổi liên tục trong cuộc giao tiếp. Tác động tổng hợp của các yếu tố tạo nên ngữ cảnh ở từng thời điểm của một cuộc giao tiếp là các ngữ hướng của một cuộc giao tiếp.

Tóm lại, không nắm được ngữ cảnh sẽ không hiểu được phát ngôn, tức là muốn hiểu phát ngôn thì cần phải đặt phát ngôn trong một ngữ cảnh cụ thể. Cái gì muốn trở thành ngữ cảnh phải được các nhân vật giao tiếp ý thức, phải thành hiểu biết của nhân vật giao tiếp.

1.3.2.2. Ngữ vực

Đỗ Hữu Châu cho rằng: Ngữ vực (Register) là một biến thể của ngôn ngữ liên quan đến cách dùng. Tác giả chia ra ba loại ngữ vực: Ngữ vực quy thức (formal), đó là ngữ vực mà chúng ta dùng khi nói với những người quen biết rất ít hoặc chưa hề quen biết. Đó cũng là ngữ vực của lễ nghi hoặc của những cuộc hội ngộ tuân theo những nghi thức nhất định. Ngữ vực thân tình

(familiar) là ngữ vực của những cuộc giao tiếp giữa những người có quan hệ mật thiết với nhau. Giữa hai ngữ vực đó là ngữ vực phi quy thức (informal). Đó là ngữ vực của những người tuy có biết nhau nhưng không thân thiết. Chẳng hạn, đây là ngữ vực quy thức của cuộc giao tiếp giữa ông tri huyện với phóng viên chưa quen biết nhau tại công đường:

(38) Bên ngoài công đường có tiếng xì xào làm cho ông huyện chợt ngẩng đầu lên. Rồi ông cau mặt, quát lính:

- Chúng bay! Bảo cái người ngoài ấy vào đây xem họ muốn hỏi gì.

Một anh lính gọi người kia vào.

- Mà muốn gì?

Thiếu niên đứng tung hứng ra một lúc, rồi căm hờn đáp:

- Thưa quan lớn, xin lỗi quan lớn, ngài làm quan như vậy là không biết làm quan. Thưa ngài, ngài có nhớ phủ Toàn quyền vừa rồi có một tờ thông tư cho quan lại rằng không được dùng đến chữ mày tao với dân sự chẳng.

Ông huyện thâm gan tím ruột, cũng giật mình nữa, cười nhạt mà rằng:

- Thế anh muốn gì?

[56, tr.248]

(39) Ông quan huyện đứng lên, hằm hằm nét mặt quát:

- Lính đâu?

Hai tên lính chạy vào. Quan phán:

- Dem giam thẳng vô lễ này vào lô cốt lập tức!

[56, tr. 249]

1.4. Hành động cầu khiến

1.4.1. Khái niệm hành động cầu khiến

Hành động cầu khiến là loại hành động ngôn ngữ được người nói sử dụng nhằm điều khiển người nghe thực hiện hành động theo chủ ý của người nói. Hành động cầu khiến được xác định theo hai cách hiểu rộng hẹp khác

nhau. Hiểu rộng, cầu khiến là hành động thông qua đó, người nói muốn tạo ra sự thay đổi trong hành động của người nghe, bất kể là hành động đó có lợi hay có hại cho cả người nói và người nghe, ví dụ như mời mọc, sai khiến cho phép,... Hiểu hẹp, cầu khiến là hành động mà người nói thực hiện nhằm buộc người nghe là một cái gì đó theo ý của mình nhằm đem lại lợi ích cho người nói và thường gây thiệt cho người nghe, ví dụ như ra lệnh, sai khiến, yêu cầu, đề nghị, van nài, cầu xin, khuyên nhủ,... Theo ngữ pháp truyền thống, phương tiện hình thức thường được sử dụng để nhận diện lời cầu khiến trong chuỗi lời nói, nghĩa là một câu có động từ vị ngữ ở kiến trúc mệnh lệnh được coi là câu cầu khiến. Câu cầu khiến là loại câu trong đó nói lên ý muốn, lời cầu mong, mệnh lệnh của người nói muốn truyền đạt cho người đối thoại với yêu cầu người đối thoại thực hiện những nội dung chứa đựng ở trong câu [8,253]. Diệp Quang Ban cho rằng:

"Câu mệnh lệnh (còn gọi là câu cầu khiến được dùng để bày tỏ ý muốn nhờ hay bắt buộc người nghe thực hiện điều nêu lên trong câu, và có những dấu hiệu hình thức nhất định" [6, tr. 238]. Chẳng hạn:

(40) *Dưới lá cờ Việt Minh, đồng bào hãy dũng cảm tiến lên!*

(dẫn theo [6])

(41) *Mời chú cứ ngồi chơi.*

(dẫn theo [6])

(42) *Hãy nghe em, từng viên đá lát*

Những con đường, tiếng hát yêu thương!

(dẫn theo [6])

Tuy nhiên, hành động cầu khiến không chỉ được biểu hiện bằng câu cầu khiến (câu mệnh lệnh) đơn thuần mà còn được biểu hiện ở những dạng thức ngữ pháp khác (cầu khiến gián tiếp). Như vậy, phương diện hình thức không phải bao giờ cũng là phương diện đáng tin cậy để nhận diện lời cầu khiến và

chúng ta cần có các thao tác phân tích chức năng để xác định và nhận diện lời cầu khiến, bất kể dạng thức biểu hiện của chúng như thế nào. Một số nhà nghiên cứu lý thuyết về hành động ngôn ngữ chủ trương dựa vào các điều kiện thực hiện chúng để nhận diện. Austin xem các điều kiện sử dụng các hành động tại lời (illocutionary acts) là những điều kiện "may mắn" (fecility conditions) nếu chúng được bảo đảm thì hành động mới thành công, đạt hiệu quả cao.

1.4.2. Điều kiện để nhận diện hành động cầu khiến

Hành động cầu khiến được nhận diện, theo Searle, cần phải thỏa mãn các điều kiện sau:

a) Điều kiện nội dung mệnh đề: Hành động tương lai A của người nghe H.

b) Điều kiện chuẩn bị:

- H có khả năng thực hiện A. Người nói S cho rằng H có khả năng thực hiện A.

- Nếu S không cầu khiến H thì không chắc rằng H sẽ thực hiện A bất kể thế nào.

c) Điều kiện chân thành: S mong muốn rằng H sẽ thực hiện A.

d) Điều kiện căn bản: Nhằm dẫn H đến việc thực hiện A.

Phương pháp này đã được nhiều tác giả vận dụng để nhận diện các hành động cầu khiến như House và Kaper (1981), Brown và Levinson (1987). Tuy nhiên theo cách này, người ta chỉ giới hạn sự nhận diện hành động tại lời ở một phát ngôn cụ thể tách rời khỏi ngữ cảnh. Điều này dẫn đến hệ quả là nhận diện không đúng hành động tại lời mà cụ thể rõ nhất ở đây là hành động cầu khiến gián tiếp. Chẳng hạn, chúng ta có thể theo dõi cuộc thoại sau giữa người khách với chủ nhà:

(43) a. Khách: *Chào bác, bác khoẻ chứ ạ?*

b. Chủ nhà: *Chào anh, mời anh vào nhà chơi.*

c. Khách: *Ở đây mát điện hờ bác?*

d. Chủ nhà: *Tháng trước mất điện suốt. Tháng này thì bình thường rồi anh ạ.*

Người khách lấy khăn trong túi ra lau mồ hôi.

đ. Chủ nhà: *Áy chết, tôi vô ý quá. Để tôi bật quạt cho anh.*

e. Khách: *Xin cảm ơn bác!*

Theo dõi cuộc thoại trên, chúng ta nhận thấy chủ nhà không nhận ra phát ngôn hỏi (43c) có đích là một lời đề nghị. Nhận ra điều này bởi lẽ chúng ta căn cứ vào sự hồi đáp của chủ nhà ở phát ngôn (43d) chỉ là câu trả lời câu hỏi (43c) của khách mà thôi. Và chỉ đến khi khách dùng khăn lau mồ hôi thì chủ nhà mới nhận ra ý định cầu khiến của khách. Rõ ràng, ở đây khi lượt lời hồi đáp của chủ nhà ở phát ngôn (43đ) "Để tôi bật quạt cho anh." xuất hiện thì mới lộ ra rằng cho đến lúc đó chủ nhà mới ý thức được câu hỏi (43c) "Ở đây mất điện hở bác ?" của khách là một lời cầu khiến (lời đề nghị) gián tiếp. Cách nhận diện lời cầu khiến gián tiếp nói riêng, hành động ngôn ngữ gián tiếp nói chung trong giao tiếp vẫn đang tồn tại những điểm khác nhau.

Nhìn chung, có thể nhận diện lời cầu khiến trên hai phương diện:

- 1) Phương diện hình thức (quy tắc cấu tạo) và điều kiện thực hiện nó;
- 2) Mối quan hệ với các hành động ngôn ngữ khác trong chuỗi hội thoại, kể cả hành động không được biểu hiện bằng lời.

Trong công trình nghiên cứu này, phương diện thứ nhất không phải là đối tượng cần khảo sát, nó được mặc nhiên thừa nhận. Phương diện thứ hai của hiện tượng này mới là tiêu điểm chú ý. 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 lời) theo một trong hai kiểu sau đây:

- cầu khiến – chấp nhận,
- cầu khiến – từ chối.

Tuy nhiên, việc dựa vào cặp kế cận "cầu khiến – đáp lời" trong trường hợp có sự cộng tác, không phải lúc nào cũng là chắc chắn, vì người nghe có thể hiểu nhầm ý định của người nói, không hiểu rằng đó là hành động cầu khiến; do đó các hành động đáp lời của người nghe không phải lúc nào cũng là chỉ báo đúng cho sự nhận diện hành động cầu khiến (và cũng vậy đối với những hành động ngôn ngữ khác). Đó là chưa nói đến trường hợp không có lời đáp, do người nghe không cộng tác (hoặc không nghe, hoặc cố tình giả vờ không nghe lời cầu khiến). Trong trường hợp người nghe hiểu không đúng, chúng ta có thể căn cứ vào phát ngôn hay hành động tiếp theo của cả người nói và người nghe để xác định xem người nói có ý định cầu khiến hay không như đã phân tích trong ví dụ (1) vừa nêu.

1.4.3. Hành động cầu khiến trực tiếp và cầu khiến gián tiếp

1.4.3.1. Hành động cầu khiến trực tiếp

Hành động cầu khiến 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. Chẳng hạn ở ví dụ sau:

(44) *Cô Nhuận nói:*

Chạy lên! Hết tan hết thì chớ chết!

Nó sợ chết, nên ba chân bốn cẳng, chạy như bay.

[54, tr. 165]

thì phát ngôn *Chạy lên!* là hành động cầu khiến trực tiếp vì nội dung của phát ngôn là một mệnh lệnh và căn cứ vào biểu hiện của người nghe: *Nó sợ chết, nên ba chân bốn cẳng, chạy như bay.* chúng ta dễ dàng nhận ra điều đó.

1.4.3.2. Hành động cầu khiến gián tiếp

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 cầu khiến

gián tiếp mang tính lịch sự. Hành động cầu khiến gián tiếp thể hiện dưới nhiều dạng hình thức khác nhau:

a. Hình thức câu trần thuật

Chẳng hạn, có một người vào nhà chơi, họ nói với chủ nhà: "Hôm nay, trời nóng thật đấy." mà chủ nhà có sáng kiến bật quạt hoặc bật bật điều hòa lên mà người khách bày tỏ sự cảm ơn thì phát ngôn trần thuật trên có đích là một lời cầu khiến.

b. Hình thức hỏi để thể hiện hành động cầu khiến

Đây là hình thức cầu khiến gián tiếp khá phổ biến trong nhiều ngôn ngữ. Chẳng hạn, có một người nói với người bạn của họ rằng: "Ngày mai, cậu có dùng xe đi đâu không?" thì người nghe dễ dàng nhận diện được đích của câu hỏi đó là một lời cầu khiến: "Nếu cậu không dùng xe đi đâu thì cho tớ mượn nhé."

c. Hình thức câu cảm thán

Trong hoạt động giao tiếp, hình thức câu cảm thán cũng được dùng với mục đích cầu khiến. Chẳng hạn, khi người mẹ dẫn con đi siêu thị, người con chỉ vào cái cặp và nói: "Mẹ ơi, cái cặp sách kia đẹp ơi là đẹp!" thì chắc chắn người mẹ sẽ biết ngay được đích tại lời mà người con muốn nói là một hành động đòi hỏi (cầu khiến): "Mẹ mua cho con cái cặp đó đi".

1.4.4. Các phương tiện thể hiện hành động cầu khiến

1.4.4.1. Động từ có ý nghĩa cầu khiến

Câu cầu khiến bao giờ cũng có động từ cùng với nội dung mệnh đề có ý nghĩa cầu khiến. Nội dung cầu khiến có thể là một đề nghị, một yêu cầu, một sự đòi hỏi, nhờ vả, một mệnh lệnh, một sự cảm đoán, một sự mời mọc...

Ví dụ:

(45) - *Cứ điệu nó lên bóp, bà ạ. Nó kêu oan thì vả vỡ miệng nó ra. Để người ta đưa nó vào xăng tan, tẩn cho vài trận thành tàng. Thế cho nó chừa.*

(Thế cho nó chừa - Nguyễn Công Hoan, 169)

1.4.4.2. Phụ từ cầu khiến

Thông thường, câu cầu khiến thường được đánh dấu bằng các phương tiện, đó là phụ từ có ý nghĩa chỉ mệnh lệnh: *hãy, đừng, chớ* đứng ở trước động từ và một số phụ từ đứng sau động từ như *lên, đi, đi nào, nào, thôi nào...*

Ví dụ:

(46) *Mấy tiếng trống vắng vắng ở đằng xa. Cậu Cai quát chiếc roi xuống sàn, hét:*

- *Dậy cả đi!*

(Thế cho nó chừa - Nguyễn Công Hoan, 172)

(47) *Ngày đầu tiên thực là ngày khổ cực. Đến chiều, cậu Cai ra lệnh:*

- *Im mồm! Ngủ đi!*

(Thế cho nó chừa - Nguyễn Công Hoan, 173)

(48) *Chẳng đúng! Chúng nó nói láo hết! Quân bạc thế đấy! Dem mà cắt lưỡi chúng nó đi!*

(Báo hiếu trả nghĩa mẹ, NCH92)

1.4.4.3. Câu cầu khiến dùng ngữ điệu

Ngữ điệu câu cầu khiến có nhiều thang độ và mang những ý nghĩa tinh tế khác nhau. Nhìn chung, ngữ điệu câu cầu khiến là lên giọng ở cuối câu và kéo dài từ mang nội dung cầu khiến.

Ví dụ:

(49) *Độ năm phút, móc túi lấy cuốn sổ tay và bút chì, anh ghé dưới ngọn đèn, hí hoáy biên lâu lắm. Rồi giật tôi một cái thật mạnh, anh nói:*

Đi! Mau! Ta nên cứu họ!

(cái lò gạch bí mật - Nguyễn Công Hoan)

(50) *Van nhà, nhà **buông em ra!***

(Thật là phúc, NCH, 43)

Để cho lời ra lệnh có sắc thái dịu dàng, bớt gay gắt, hoặc tăng tính chất quyết liệt, có thể thêm chủ ngữ thích hợp trước phần nêu nội dung cầu khiến hoặc thêm phần hô gọi thích vào trước hay sau phần ấy.

Ví dụ:

(51) *Đến cửa nhà nhà sấm, cô ả bảo:*

- **Anh** hãy ghé vào đây một tí cho tôi hỏi vay tiền người này xem có được không.

(Người ngựa ngựa người - 61 NCH)

(52) *Thỉnh thoảng, thằng bé con vừa nện từng từng, vừa uể oải giục:*

Các ông, các bà, lấy vé vào mà xem, gần đến giờ rồi.

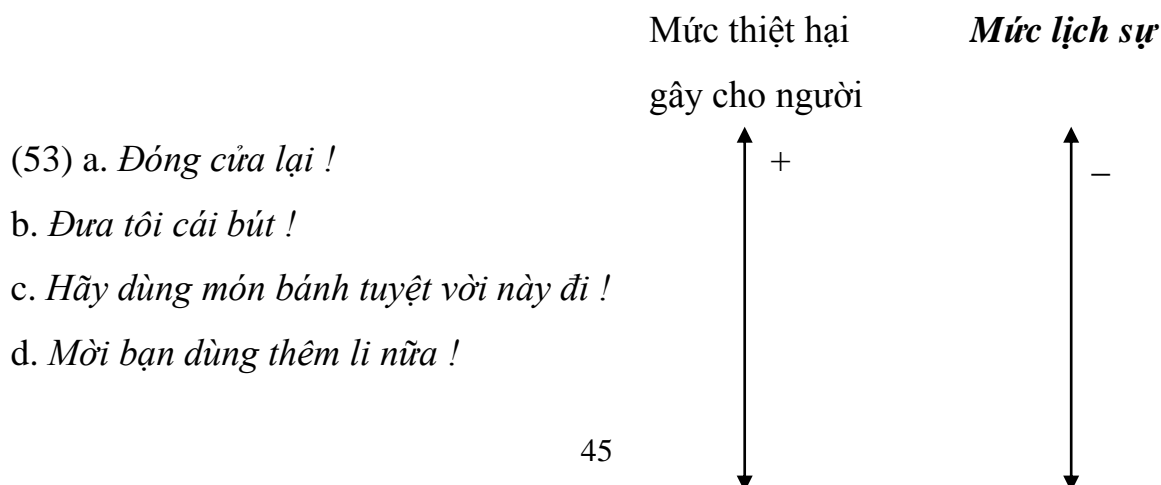
(Đào kép mới ,NCH, 191)

1.4.5. Hành động cầu khiến với lịch sự

Mức độ lịch sự của một hành động cầu khiến, theo Leech, lệ thuộc vào ba nhân tố:

Thứ nhất, *mức độ lịch sự phụ thuộc vào bản chất của hành động nói được thực hiện*. Ví dụ, hành động cầu khiến tùy theo mức độ thiệt và lợi gây ra cho người được cầu khiến mà có mức độ lịch sự cao thấp khác nhau khi hành động đó được thực hiện. Thang độ thiệt và lợi đối với hành động cầu khiến có thể hình dung thông qua một số phát ngôn lấy làm ví dụ sau đây và chúng được mô hình hoá qua hình tương ứng như sau:

Ví dụ:



Lợi ích cho người Lịch sự hơn

Ví dụ (53a), (53b), (53c), (53d) là các phát ngôn cầu khiến và ở đó người nói bắt buộc người nghe phải làm một việc A theo chủ định của người nói mà việc làm đó gây cho người nghe mức thiệt - lợi khác nhau. Cụ thể, phát ngôn (53a) là bất lịch sự vì gây cho người nghe quá nhiều thiệt, bắt buộc người nghe phải làm việc "Đóng cửa lại" không mấy thú vị đối với người nghe. Phát ngôn (53b) có mức thiệt ít hơn phát ngôn (53a) vì đề nghị của người nói (có lợi cho người nói) nhưng không gây cho người nghe sự phiền phức đáng kể và vì thế lịch sự hơn phát ngôn (53a). Phát ngôn (53c) có thể đem lại lợi cho cả người nói và người nghe: "Hãy dùng món bánh tuyệt vời này đi" (nếu người nghe có nhu cầu) và người nói tỏ ra là người hào hiệp và vì thế lịch sự hơn phát ngôn (53b). Phát ngôn (53d) là một lời cầu khiến hoà đồng: "Mời bạn dùng thêm li nữa !" đem lại lợi cho người nghe và có thể gây thiệt cho người nói và vì thế (53d) được đánh giá là lịch sự hơn phát ngôn (53a), (53b), (53c).

Thứ hai, *mức độ lịch sự phụ thuộc vào hình thức ngôn từ thể hiện hành động nói đó*. Ví dụ với bốn nội dung cầu khiến ở trên, độ lịch sự có thể tăng hay giảm tùy theo cách nói trực tiếp hay gián tiếp. Chẳng hạn, cách nói trực tiếp ở ví dụ (7b) có mức độ lịch sự thấp, thế nhưng cũng với đích ngôn trung như vậy, cách nói gián tiếp như "*Chết thật, tôi lại quên mang bút rồi.*" lại tỏ ra có tính lịch sự cao hơn nhiều (so với cách nói trực tiếp như đã dẫn).

Thứ ba, *mức độ lịch sự tùy thuộc vào mức độ quan hệ giữa người cầu khiến và người được cầu khiến*. Chẳng hạn, cũng với phát ngôn (53b) nếu quan hệ giữa người nói và người nghe có khoảng cách xã hội, người nói thấp quyền hơn người nghe, thì đó là một phát ngôn bất lịch sự. Còn nếu quan hệ

giữa người nói và người nghe là quan hệ thân hữu thì phát ngôn (53b) có thể được coi là sự biểu hiện của lịch sự thân hữu.

TIỂU KẾT CHƯƠNG 1

Như phần lý thuyết đã trình bày ở trên, luận văn đã tham khảo và sử dụng tư tưởng của các nhà khoa học có ý nghĩa định hướng, tạo tiền đề cho việc làm rõ quan hệ liên nhân chi phối các yếu tố ngôn ngữ của hành động cầu khiến trong hoạt động giao tiếp.

Luận văn khẳng định lý thuyết của hành động ngôn ngữ của Austin, của Searle có ý nghĩa lý luận nền tảng làm cơ sở trong quá trình nghiên cứu đề tài luận văn. Luận văn đã trình bày một số nguyên tắc hội thoại trong giao tiếp và các vận động trong hội thoại với ba vận động chủ yếu: trao lời, trao đáp và tương tác với các đơn vị hội thoại khác nhau. Và trong tương tác, quan hệ liên nhân chi phối đến việc lựa chọn, sử dụng các yếu tố ngôn ngữ trong phát ngôn, diễn ngôn.

Hành động cầu khiến là loại hành động ngôn ngữ được người nói sử dụng nhằm điều khiển người nghe thực hiện hành động theo chủ ý của người nói. Hành động cầu khiến được xác định theo hai cách hiểu rộng hẹp khác nhau. Hành động cầu khiến còn được biểu hiện ở những dạng ngữ pháp khác nhau, gắn với những ngữ cảnh khác nhau. Do đó để nhận diện hành động cầu khiến một cách có căn cứ, luận văn đã trình bày những điều kiện để nhận biết theo lý thuyết của Searle.

Quan hệ liên nhân là quan hệ so sánh về địa vị, thứ bậc, tuổi tác, uy tín, khoảng cách xã hội... giữa người nói và người nghe. Dù người nói có ý thức hay không có ý thức thì quan hệ liên nhân vẫn tác động đến các yếu tố ngôn ngữ như từ ngữ, cấu trúc cú pháp và giọng điệu trong quá trình tương tác.

CHƯƠNG 2

QUAN HỆ QUYỀN LỰC CHI PHỐI ĐẾN VIỆC LỰA CHỌN CÁC YẾU TỐ NGÔN NGỮ TRONG HÀNH ĐỘNG CẦU KHIẾN

Trong giao tiếp tiếng Việt, chúng ta nhận thấy có những hành động ngôn ngữ chịu áp lực mạnh của chuẩn sử dụng ngôn ngữ trong xã hội (thông thường gắn với các nghi thức lời nói) nhưng cũng có những hành động ngôn ngữ mà hệ quả đạt được bắt nguồn từ sự tính toán, lựa chọn của mỗi cá nhân để nhằm mục đích đạt được hiệu quả cao trong giao tiếp. Hành động cầu khiến, theo nhiều nhà nghiên cứu phương Tây, thường mang bản chất cố hữu là bất lịch sự vì nó thường đem lại lợi ích cho người nói và thường tác động tiêu cực tới người nghe. Do vậy, để đảm bảo lịch sự trong giao tiếp, hành động cầu khiến thường được hiểu thuộc về chiến lược giao tiếp của mỗi cá nhân. Tìm hiểu hành động cầu khiến trong mối quan hệ với quyền lực là một cách thức dễ nhận biết và là một minh họa cụ thể đối với bình diện lịch sự chiến lược trong giao tiếp tiếng Việt.

2.1. Quan hệ quyền lực

2.1.1. Khái niệm quyền, quyền lực, quyền uy

Theo *Từ điển tiếng Việt* thì “quyền” là: "(1) Điều mà pháp luật hoặc xã hội công nhận cho được hưởng, được làm, được đòi hỏi, và (2) Những điều do địa vị hay chức vụ được làm" [50, tr.1056]. Từ khái niệm về “quyền” theo đó, chúng ta có khái niệm cụ thể hơn như: *Quyền bính, quyền biến, quyền hạn, quyền thế, quyền uy, quyền hành, quyền lực, quyền lợi, quyền môn, quyền quý, quyền năng, quyền công dân...* và trong dân gian còn có thành ngữ có chứa thành tố “quyền” như *quyền cao chức trọng, quyền sinh quyền sát, quyền huynh thế phụ, quyền rom vạ đá...* Khái niệm “quyền lực” thì được hiểu là: “*Quyền định đoạt mọi công việc quan trọng về mặt chính trị và sức mạnh*

để đảm bảo việc thực hiện quyền ấy” [50, tr. 1056]. Còn khái niệm "quyền uy" được hiểu là uy quyền, tức "quyền lực người ta phải nể sợ. " [50, tr.1406]

2.1.2. Quan hệ quyền lực

Quan hệ quyền lực là vị thế giao tiếp khác nhau tùy thuộc vào địa vị gia đình và xã hội, thứ bậc, 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. Trong hoạt động giao tiếp, quan hệ quyền lực có quan hệ rất mạnh với lực ở lời và phép lịch sự trong giao tiếp. Cùng một phát ngôn, diễn ngôn nhưng vai giao tiếp khác nhau thì lực ở lời cũng khác nhau và tính lịch sự tại lời cũng không giống nhau. Giả định cùng một phát ngôn: "Khép cửa lại" nếu đó là một yêu cầu của người vai trên đối với một người vai dưới thì hoàn toàn có thể chấp nhận được, nghĩa là vẫn lịch sự. Còn nếu đó là lời của người vai dưới yêu cầu người vai trên thì sẽ bị nhìn nhận là bất lịch sự.

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... trong tương tác xã hội gắn với một bối cảnh giao tiếp cụ thể. Trong xã hội, quyền lực của mỗi cá nhân chỉ có giới hạn trong một khuôn khổ nhất định do xã hội định ước hoặc những quy định của bộ máy quản lí đó cho phép. Quan hệ quyền lực trong xã hội hình thành nên quan hệ vị thế (Power Relationship) trong một bối cảnh giao tiếp cụ thể. Chẳng hạn, một người con khi ở cơ quan là thủ trưởng, là người có quyền lực cao nhất trong cơ quan và có thể bố mẹ anh ta là nhân viên ở cơ quan đó cũng phải thực hiện những yêu cầu mà người con của mình đưa ra. Nhưng khi trở về gia đình, người con ấy lại trở về với vị trí "người con" của bố mẹ mình, phải chịu sự chi phối của quan hệ gia đình theo định ước của xã hội.

Trong quan hệ quyền lực, người trên quyền có khả năng chi phối trực tiếp đến việc kiềm chế hành vi của người dưới quyền. Điều này đã được cha ông ta tổng kết qua câu tục ngữ "Miệng nhà quan có gang có thép". Nhờ có vị trí quyền lực của mình, người có vị trí cao trong xã hội có thể điều khiển được hành vi, thái độ của người dưới quyền, khiến cho người dưới quyền dù trong những hoàn cảnh giao tiếp cụ thể không hài lòng và thậm chí bức tức, khó chịu nhưng không dám bộc lộ thái độ đó ra đối với những người trên quyền. Trong văn hóa ứng xử của người Việt, trong nhiều trường hợp, người dưới quyền cho rằng phải nhẫn nhịn người trên quyền như là một phương châm ứng xử "Tránh voi chẳng xấu mặt nào".

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

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

Dấu hiệu để nhận biết quan hệ vị thế trong giao tiếp khá phong phú, bao gồm các dấu hiệu phi lời và các dấu hiệu bằng lời. Các dấu hiệu phi lời bao gồm điệu bộ, cử chỉ, ăn mặc, dáng vẻ... mà người giao tiếp để lộ ra. Các dấu

hiệu bằng lời có thể kể đến như sử dụng từ ngữ trong diễn đạt nói chung và từ ngữ xưng hô nói riêng, sử dụng các nghi thức lời nói, ngữ điệu và cách thức nói năng v.v..

Về cách thức tổ chức trong lượt lời, chúng ta cũng dễ nhận thấy người ở vị thế cao thường nói nhiều lần và nói dài hơn người ở vị thế thấp hơn và người ở vị thế cao hơn, họ cũng có thể hay xen lời, ngắt lời, cướp lời người khác trong khi hội thoại. Cách thức tổ chức cuộc thoại với việc xác định người mở thoại, người hỏi đáp, người kết thúc cuộc thoại đôi khi cũng chứng tỏ tương quan vị thế các vai trong giao tiếp.

Quan hệ quyền lực thường được biểu hiện ở một số phương diện như: quan hệ về giới, quan hệ về địa vị, thứ bậc, quan hệ tuổi tác, trình độ hiểu biết... tác động 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, cô chú, bác...*; giao tiếp với người bình quyền như: *vợ - chồng, anh, chị em bạn bè*; giao tiếp với người dưới quyền như: *bố - mẹ, ông - bà, cô chú, bác* với *con, cháu...*

Trong xã hội, sự phân chia quyền lực bao gồm trong công việc (*nhân viên với lãnh đạo, thầy cô giáo với học sinh, sinh viên, người làm với ông chủ, bà 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 giữa người dưới quyền với người trên quyền như giữa nhân viên với lãnh đạo, người làm với ông chủ; người dân với quan lại (trong xã hội xưa) giao tiếp với người dưới quyền (*lãnh đạo với nhân viên, ông bà chủ với người làm thuê*)...

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 nghi, nghi thức trong gia đình và xã hội.

2.2. Quan hệ quyền lực chi phối đến việc sử dụng yếu tố ngôn ngữ trong hành động cầu khiến

2.2.1. Ngữ liệu và phương pháp

2.2.1.1. Ngữ liệu

Nguồn ngữ liệu cầu khiến mà luận văn thống kê, khảo sát dựa vào bốn ấn phẩm của bốn tác giả nổi tiếng thuộc dòng văn học hiện thực phê phán giai đoạn 1930 - 1945 do Nhà xuất bản Văn học tuyển chọn và giới thiệu:

Truyện ngắn Nam Cao;

Thạch lam tuyển tập;

Truyện ngắn Nguyễn Công Hoan;

Tuyển tập Vũ Trọng Phụng.

2.2.1.2. Phương pháp

Tác giả luận văn đã khảo sát tất cả các cuộc thoại trong các ấn phẩm trên và lựa chọn các cuộc thoại có hành động cầu khiến và phân loại các hành động cầu khiến dựa trên quan hệ liên nhân (mối quan hệ quyền lực) giữa các nhân vật giao tiếp. Đó là quan hệ với vai hàng trên, quan hệ với vai hàng ngang và quan hệ với vai hàng dưới. Trên cơ sở đó, tác giả luận văn sẽ phân tích yếu tố quyền lực đã chi phối, tác động như thế nào đến các yếu tố ngôn ngữ trong hành động cầu khiến của các vai trong hoạt động giao tiếp. Tổng số hành động cầu khiến đã khảo sát là 154, trong đó hành động cầu khiến trực tiếp là 148, chiếm tỉ lệ 96,6%, hành động cầu khiến gián tiếp là 06, chiếm tỉ lệ 3,4%. Con số thống kê này chứng tỏ giai đoạn 1930 - 1945, người Việt trong hoạt động giao tiếp ít sử dụng hành động cầu khiến gián tiếp. Nếu xem xét trong mối quan hệ với quyền lực thì chúng ta có thể nhận thấy qua bảng thống kê sau:

Bảng 2.1. Quan hệ quyền lực chi phối, tác động đến hành động cầu khiến

<i>Quan hệ quyền lực</i>	<i>Hành động cầu khiến trực tiếp</i>		<i>Hành động cầu khiến gián tiếp</i>	
	<i>Số lượng</i>	<i>Tỉ lệ</i>	<i>Số lượng</i>	<i>Tỉ lệ</i>
<i>Quan hệ với vai hàng trên</i>	58	39,2%	0	0,0%
<i>Quan hệ với vai hàng ngang</i>	25	16,7%	5	83,3%
<i>Quan hệ với vai hàng dưới</i>	65	44,1%	1	16,7%
<i>Tổng</i>	148		6	

2.2.2. Quan hệ quyền lực chi phối đến việc sử dụng yếu tố ngôn ngữ trong hành động cầu khiến

Quan hệ quyền lực là quan hệ giao tiếp khác nhau tùy thuộc vào địa vị, tuổi tác, nghề nghiệp, trình độ hiểu biết, uy tín... 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 tôn trọng, kính nể hoặc có thể 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, cô chú, bác*; giao tiếp với người dưới quyền như: *bố mẹ, ông bà, chú bác* với *con, cháu*... Trong xã hội, sự phân chia quyền lực bao gồm trong công việc (quan lại với người dân, 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 mỗi quan hệ xã hội cũng xuất hiện giao tiếp với người vai trên (giữa nhân viên với lãnh đạo, người làm với ông chủ); giao tiếp với người vai hàng ngang (đồng nghiệp với nhau, người làm công với nhau); giao tiếp với người vai hàng dưới (lãnh đạo với nhân viên, bố mẹ với con cái)...

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.

2.2.2.1. Quan hệ với vai hàng trên

Quan hệ của người vai dưới đối với người vai trên trong truyện Việt Nam hiện đại, chúng ta thường gặp trong quan hệ gia đình, đó là quan hệ con cháu đối với ông bà, cha mẹ; trong quan hệ xã hội, đó là người làm thuê, người ở đối với ông, bà chủ; người dân với hệ thống quan lại đương thời (giai đoạn từ 1930 đến 1945), nhân viên với lãnh đạo... Vị thế xã hội chênh lệch có ảnh hưởng, tác động nhất định, khiến người vai hàng dưới phải biết lựa chọn các yếu tố ngôn ngữ trong hành động cầu khiến khi giao tiếp với người vai hàng trên, cụ thể như:

- Chi phối việc dùng từ ngữ

Bản chất hành động cầu khiến là mang lại sự bất lợi, thường làm tổn hại đến thể diện của người bị cầu khiến. Song việc lựa chọn các yếu tố ngôn ngữ phù hợp,

có tác dụng "mềm hóa", làm giảm bớt sự bất lợi ấy thể hiện sự tôn trọng thể diện của người vai hàng dưới đối với người vai hàng trên trong giao tiếp.

Ví dụ:

(54) *Long có ý muốn xem ông đồ ngồi ở đâu, rồi sẽ nhờ người khẽ mời hộ ông đồ ra. Trong đình lúc đấy vang âm lên những lời bàn tán và cãi nhau. Giọng người nào cũng lè nhè những hơi rượu...*

[...]

Thôi ông chánh, tôi van ông! Ấy tôi là trước sau, tôi không có dám nói gì cả đấy! Xin ông cũng đừng bênh vực tôi, rồi lỡ ra lại thêm điều để chuyện ra thì phiền lắm.

- *Ờ ! Ờ ! Thế ông đã nhận lời của nghị Hách chưa?*

- *Bẩm tôi đã nhận ngay rồi.*

- *Vậy thì đừng có ai nói gì vào việc ấy nữa !*

- *Vâng, xin đừng ai nói gì vào việc ấy nữa!*

Long nghe câu nói của ông đồ xong, ngán ngẩm quay đi. Thật là chính mắt Long đã trông thấy, chính tai Long đã nghe thấy...

[56, tr.335]

Ví dụ (54) trên là lời của ông đồ nói với ông chánh bằng những từ ngữ rất mềm mỏng, khiêm nhường như *vâng, xin đừng, ông chánh, xin ông, van ông* để cầu mong ông chánh thuận theo ý mình. Rõ ràng, khi cầu khiến với người vai hàng trên, người vai hàng dưới phải luôn dùng những từ ngữ thể hiện sự tôn kính của mình đối với người ở vai hàng trên.

Người vai hàng dưới có vị thế xã hội thấp hơn người giao tiếp vai hàng trên cho nên người ở vai hàng dưới cầu khiến thường bộc lộ rõ trong xưng hô để xác lập vị trí cao thấp khác nhau thể hiện trong các cặp từ xưng hô.

Ví dụ:

(55) *Thôi, côi chết đã đến. Nó bật khóc, khóc rất to mà nó không ngờ.*

Chân tay nó run lẩy bẩy. Nó ngã khụy xuống trước mặt quan dự thẩm.

- Lay quan lớn. Quan lớn tha cho con! Con chưa rồi. Con thề rằng con không làm bậy nữa. Quan lớn không cần giam con đâu.

Những câu van xin của nó có kết quả ngay. Quan dự thẩm thét:

- Lôi nó đi.

[54, tr. 172]

Đây là lời của thằng bé (kẻ phạm tội) khẩn cầu quan lớn nên xưng hô *con* với *quan lớn*, người đang có đầy quyền uy đối với nó. Xưng hô với người vai hàng trên như vậy, thằng bé đã thể hiện thái độ cung kính đối với của mình đối với vị "quan lớn" kia.

b. Chi phối cấu trúc ngữ pháp

Cấu trúc cú pháp trong phát ngôn, diễn ngôn của người Việt trong những ngữ huống nhất định cũng thể hiện thái độ của người nói đối người nghe. Người vai hàng dưới thường sử dụng hành động cầu khiến trực tiếp bằng cách dùng kiểu câu cầu khiến đủ thành phần, hợp chuẩn, bộc lộ thái độ khẩn cầu của người nói và cũng là thái độ kính trọng của người vai hàng dưới đối với người ở vai hàng trên trong hành động cầu khiến.

Ví dụ:

(56) *Cụ toan tiến bước xuống nhà bếp thì chợt một bàn tay nắm cụ lại, trước một câu nói sốt sắng thế này:*

- Cu ơi, cu hãy vào đây với con!

Phần gọi đáp CN VN

Đó là một ông khách trẻ tuổi, mà cụ không nhớ rõ tên, âu phục chải chuốt khiến cụ nể lắm.

[56, tr.151]

(57) *Chân tay nó run lẩy bẩy. Nó ngã khụy xuống trước mặt quan dự thẩm:*

2.2.2.2. Quan hệ với vai hàng ngang

Quan hệ với vai hàng ngang thể hiện giữa các nhân vật giao tiếp bình đẳng, ngang hàng nhau về quyền khi giao tiếp. Quan hệ với vai hàng ngang 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 vai hàng ngang thể hiện trong xã hội như quan hệ giữa những người mới biết nhau ở ngoài đường hoặc ở bến xe, nhà ga sân bay hay ở phòng chờ công chứng, phòng chờ bệnh viện...; quan hệ đồng nghiệp với đồng nghiệp, học sinh đối với học sinh, bạn bè đối với nhau, quan hệ đôi lứa... Quan hệ giữa những người ngang vai cũng chi phối đến từ ngữ, đặc biệt là từ xưng hô; chi phối đến cấu trúc câu và ngữ điệu trong hành động cầu khiến.

a. Chi phối việc dùng từ

Trong truyện, khi xem xét yếu tố từ ngữ trong hành động cầu khiến mặc dù mỗi tác giả có cách thức sử dụng từ ngữ khác nhau, có những dấu ấn, phong cách riêng nhưng đều thể hiện sự tương đồng về cách dùng từ dưới ảnh hưởng của quan hệ quyền lực. Khi các nhân vật giao tiếp ngang vai nhau, họ thường biểu thị sự tôn trọng lẫn nhau hoặc thái độ thân mật, thậm chí là suồng sã.

Ví dụ:

(59) - *Mợ nói thế, tôi đau lòng quá. Mợ phải hiểu cho rằng đứa con trong bụng mợ là đứa con sau này của đôi ta.*

- *Nếu cậu có thương con cậu thì mai tôi xin gửi lại trao trả cậu.*

- *Chết nổi! Tôi xin mợ.*

[54, tr. 35]

(60) *Này bác, bác có thể gánh thuê cho tôi hai cái va li này đến ga được không?*

[54, tr. 177]

(61) *Lần thứ 2, Mai trả lời:*

- *Để em thái nốt chỗ này cho xong một thể.*

- *Không, em cứ cắt đi. Lúc nào làm chả được, việc gì.*

[55, tr.27]

b. Chi phối cấu trúc cú pháp

Cách kết hợp từ ngữ tạo thành câu của hành động cầu khiến đối với người vai hàng ngang thể hiện rõ tác động quan hệ bằng vai trong giao tiếp. Thông thường, người nói nếu mới quen biết nhau thường lựa chọn cấu trúc cú pháp hợp chuẩn để thể hiện sự tôn trọng của người nói với người nghe. Với lại, hành động cầu khiến thường tác động thiếu tích cực đến thể diện của người nghe cho nên người nói lựa chọn cấu trúc cú pháp hợp chuẩn để thể hiện thái độ tôn trọng của người cầu khiến đối với người được cầu khiến, nhất là khi họ ngang vai nhau.

(62) *Bác cứ cầm cho tôi bằng lòng. Tôi biết công bác to hơn thế này kia.*

CN

VN

[54, tr. 179]

(63) *Cái kỉ niệm êm đềm ấy đến lần với những nỗi buồn đau khổ của Mai, những lúc chàng hành hạ, tàn ác với nàng. Vân thấy mũi lòng, nước mắt bỗng nhiên ứa lên cổ khiến chàng ghen ngào thương xót. Chàng kéo Mai vào lòng thôn thức:*

- *Em tha lỗi cho anh nhé.*

CN

VN

Phần tình thái

[55, tr. 28]

(64) *Thanh ra vẻ không bằng lòng:*

- *Cô phải ngồi ăn cơ. Cô làm khách mãi.*

CN

VN

Phần tình thái

[55, tr. 72]

Trong các ví dụ (62), (63), (64), người cầu khiến đã sử dụng cấu trúc cú pháp hợp chuẩn (câu cầu khiến có đủ chủ ngữ, vị ngữ và có thêm phần tình thái) để bộc lộ thái độ đặc biệt tôn trọng của người cầu khiến đối với người được cầu khiến khi quan hệ của họ là ngang vai nhau.

2.2.2.3. *Quan hệ với vai hàng dưới*

Đây là trường hợp người giao tiếp ở vai hàng trên tham gia tương tác với người có vị thế xã hội thấp hơn. Chẳng hạn như quan hệ giữa bố mẹ, ông bà đối với con cháu, quan hệ giữa quan lại với người dân (trong giai đoạn 1930 - 1945), quan hệ giữa lãnh đạo với nhân viên, quan hệ giữa thầy cô giáo với học sinh, sinh viên... Theo một số nhà nghiên cứu, trong truyền thống của người Việt, người ở vai hàng trên phải cư xử đúng mực với vai hàng dưới mới được đánh giá cao, mới được nhìn nhận là lịch lãm.

Hành động cầu khiến trong giao tiếp thường làm tổn thương đến người tiếp nhận, song sự tổn thương ấy có thể không lớn lắm khi người vai hàng trên điều khiển người vai hàng dưới. Nguyên nhân vì sự chênh lệch về vị thế xã hội, nên người vai hàng trên cần điều chỉnh các yếu tố ngôn ngữ sao cho phù hợp với mỗi đối tượng giao tiếp khi người đối thoại ở vai hàng dưới. Yếu tố lịch sự cũng sẽ tác động đến lời ăn tiếng nói của người ở vai hàng trên. Quan hệ khác vai này cũng sẽ chi phối đến việc sử dụng từ ngữ, đặc biệt là từ xưng hô; chi phối đến cấu trúc câu và ngữ điệu của người cầu khiến.

a. Chi phối lựa chọn từ ngữ

Vốn từ ngữ tiếng Việt vô cùng phong phú cho nên người vai hàng dưới phải biết dùng từ ngữ trong hành động cầu khiến của mình đối với người vai hàng trên sao cho phù hợp với vị thế giao tiếp, đảm bảo tính lịch sự. Đặc biệt, xã hội Việt Nam xưa vốn thiếu tính dân chủ trong gia đình cũng như ngoài xã hội. Người vai hàng trên thường có rất nhiều quyền so với người vai hàng dưới. Vì vậy, người vai hàng trên thường sử dụng từ ngữ phù hợp đối với vai

hàng trên của mình và thường là giọng điệu "quyền uy" như thỉnh cầu, mời, đề nghị, mệnh lệnh... để người vai hàng dưới dễ dàng hoặc buộc phải chấp nhận nội dung câu khiến thì hoạt động giao tiếp mới có thể đạt được hiệu quả như mong đợi.

Ví dụ:

(65) *Nhưng ông không ở nhà. Tể xong người ta thấy ông hai tay thọc trong túi áo ba đờ xuy sắc chó gio vênh vênh cái mặt đi nhanh ra đình. Trông từ đằng xa đã ghét rồi. Nhưng không thể đuổi ông về, các cụ đánh cổ tươi cười chào mời ông vồn vã:*

- Kia! Ông Cứu!... Mời ông vào trong này. Chúng tôi đợi mãi. Mời ông vào thưởng trống.

Ông xua cái tay vào trong túi áo. Cái áo thùng thình làm cho hai cái dải thỉnh thoảng lại thè lè ra. Ấy là ông từ chối...

Mời các cụ! Mời các cụ! Các cụ cho mặc ý. Con nhà binh thích chạy nhanh hơn tĩnh tọa.

[53, tr. 106]

(66) *Nhượng bật cười:*

- Thật nhá! Vây chị làm xong chỗ ấy thì làm thêm chỗ này hộ... Tôi chạy ra đường một lát rồi về làm với chị. Chị đừng lén thế nào cũng kịp. Tôi về ngay đây!

- Ủ! Mà phải về ngay đây! Nếu không về, tao mặc kệ!

- Được rồi. Tôi về ngay đây mà!

[53, tr. 199]

Trong ví dụ (65), ông Cứu là nhân vật có quyền uy trong xã hội, được mọi người vị nể nhưng ông ta vẫn thể hiện thái độ vừa khiêm nhường khi gọi những người cáo tuổi là cụ nhưng vẫn tỏ thái độ quyền uy của người vai hàng trên: *Các cụ cho mặc ý*. Còn ở ví dụ (66), Nhượng ở vai hàng dưới, Nhu

(Nhân vật trong truyện *Ở hiền* của Nam Cao) ở vai hàng trên nên sử dụng đại từ xưng hô *mày, tao* với Nhượng, tạo nên một sự thân mật (có chút suồng sã) trong tình cảm chị em.

Văn hóa giao tiếp của người Việt thể hiện tính tôn ti rất cao. 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 cầu khiến ở cả ba nhóm vị thế cao, vị thế hàng ngang, vị thế kém hơn không chênh lệch nhau nhiều. Song khác nhau ở cách thức lựa chọn, người có vị thế cao thường lựa chọn hành động cầu khiến buộc người nghe phải thực hiện theo ý mình. Điều đó không có gì là khác lạ bởi xét theo tâm lí người Việt thì trong giao tiếp người có thấp hơn thường biểu hiện thái độ tôn trọng người có vị thế xã hội cao hơn. Đối với người ở vị thế xã hội thấp hoặc hàng ngang thường sợ người có vị thế cao mất lòng nên chọn hành động cầu khiến gián tiếp là hợp lí.

Ví dụ:

(67) *Hai người lại rón rén đi, qua một cái ngõ hẻm tối tăm, ông bạn già của Nghị Hách thoáng nhìn thấy hình như Vạn tóc mai đứng nép vào một xó. Nhưng ông đi rón rén vào, một tay lôi Nghị Hách sợ lão kia trông thấy chẳng... Sau khi bấm đèn ló soi lên số nhà Nghị Hách đứng tần ngần không biết tiến thoái ra sao... Hải Vân tay phải cầm súng lục, tay trái khẽ gõ mấy cái vào cửa. Đợi ít lâu, cánh cửa từ từ mở thì Hải Vân xô vào. Ngọn đèn ló chiếu vào mặt con sen nhà quê ngẩn ngơ. Hải Vân giơ súng vào mặt nó, nghiêng răng khẽ phán:*

- **Im!** *Mày kêu thì ông bắn chết ngay.*

Con bé run đây đây, chấp tay kêu van:

- *Bấm lạy hai quan lớn!*

Hải Vân khẽ quát:

- **Câm ngay!** *Bọn chủ nhà mày họp nhau buồn nào?*

- *Bấm lay quan... Ở trên gác... đương ngủ.*

Hải Vân rút chiếc mùi xoa ở túi ra cầm tay, vo tròn lại, lại nói:

- *Há rộng mồm ra, không ông bắn chết.*

[56 tr. 430]

(68) *Qua chợ Đông Xuân, vòng về Hàng Cót, lại rẽ sang Cửa Đông, bà khách bỗng hỏi:*

- *Anh xe có bằng lòng kéo tôi giờ nữa không?*

- *Vâng, nhưng bà có cho cháu hai hào thì cháu kéo hầu bà giờ nữa.*

- *Được.*

[54, tr.56]

b. Chi phối cấu trúc câu

Ngược lại với kiểu hành động cầu khiến mệnh lệnh bằng cách dùng câu đầy đủ thành phần là kiểu câu cầu khiến không đầy đủ thành phần thường thấy của người có vị thế cao hơn trong cuộc hội thoại. Ở ví dụ (67), Nhân vật Hải Vân đang ở thế thượng phong trong một bối cảnh giao tiếp chuyên biệt đã dùng những câu cầu khiến có tính mệnh lệnh rất cao: *Im! Câm ngay!, Há rộng mồm ra, không ông bắn chết.* Tính mệnh lệnh cao thường được thể hiện trong những câu cầu khiến tỉnh lược chủ ngữ. Trong trường hợp người có vị thế xã hội cao dùng câu cầu khiến có đầy đủ thành phần với người có vị thế xã hội thấp hơn là biểu hiện sự tôn trọng người giao tiếp có vị thế xã hội cao đối với người có vị thế xã hội thấp. Tuy nhiên cũng có trường hợp ngược lại, vai hàng trên dùng hành động cầu khiến trực tiếp, câu không đầy đủ thành phần với vai hàng dưới để thể hiện thái độ gay gắt hơn. Có thể nhận ra điều này một cách dễ dàng qua các ví dụ tiếp theo:

(69) *Quan công sứ đặt bút xuống bàn, giơ tay đón:*

- *Chào ông Nghị. Ông đến thăm tôi hay có việc gì can hệ?*

Ông nghị ngồi đây... Tôi đang viết một bài triết lí về đông phương, cho

CN VN

một tờ báo ở

Ba - lê đây... Ông Nghị có rét không? Tôi bây giờ yếu lắm, không có đủ sức chống rét nữa. **Ông Nghị uống nước chè hay uống rượu mạnh nhé?**

CN₁ VN₁ VN₂ Phần tình thái

(về câu thứ hai khuyết chủ ngữ, chủ ngữ trùng với chủ ngữ của về câu một.)

- Bẩm vâng. **Con xin phép hầu cụ lớn một cốc.** Cảm ơn cụ lớn lắm.

CN VN

[56, tr.196]

(70) Trịnh trọng bày ra giữa giường. Hấn đưa cái hộp sừng bảo đưa nhỏ.

- Đi lấy ba hào, mau lên!

VN VN

Ông già hỏi:

- Này, định mua thuốc ty hay thuốc ngang thế?

Vạn tót mua thuốc ty hay thuốc ngang thế?

Vạn tót mai nháy mắt khẽ đáp:

- Ngang đấy.

- **Chết! đừng! đừng!** Năm nay cậu phải đề phòng không khéo lại có quan tụng thì khôn đấy. Năm nay là năm tuổi cậu nhớ chưa?

[56, tr. 395]

(71) Nghị Hách phán như những khi vào cao lâu:

- Dạ yển nhé! Hai người thôi. **Đừng có bày nhiều đến nỗi những trông**

VN VN

mà không muốn ăn nữa.

- Bẩm để trình quan thế này xem có được không...

- **Cứ nói!**

VN

- *Yến...tái dê và tiết dê...cháo hươu bao tử và một đĩa tam đại hội để nhắm rượu.*

- *Được đây. Rượu Mai Quốc Lộ có còn không?*

[56, tr. 419]

Ở ví dụ (69), viên công sứ có quyền lực cao hơn nghị Hách nhưng vẫn nói (cầu khiến) với nghị Hách bằng một cách nói trang nhã, sử dụng những câu cầu khiến có đầy đủ thành phần chủ ngữ, vị ngữ và cả phần tình thái để tỏ ý tôn trọng ông dân biểu nghị Hách (cũng có thể do văn hóa Pháp quy định cách nói của ông công sứ nữa). Ở ví dụ (70), nhân vật "hắn" (tên là Vạn trong tác phẩm *Dông tố*) có vị thế xã hội cao hơn đứa trẻ nên hắn cầu khiến đứa trẻ bằng mệnh lệnh: *Đi lấy ba hào, mau lên!* và câu cầu khiến này thiếu chủ ngữ. Sử dụng kiểu câu mệnh lệnh thiếu chủ ngữ chứng tỏ "hắn" thiếu tôn trọng đứa trẻ. Còn nhân vật "cụ già" có thị thế cao hơn Vạn nên cụ cũng cầu khiến bằng câu tỉnh lược: *Chết! đừng! đừng!* và phần giải thích tiếp theo của cụ già: *Năm nay cậu phải đề phòng không khéo lại có quan tưng thì khôn đấy. Năm nay là năm tuổi cậu nhớ chưa?* cho mệnh lệnh trước đó biểu thị thái độ tôn trọng của cụ già đối với Vạn. Đối với ví dụ (71), nghị Hách là kẻ có quyền, có tiền nên ông ta tự cho mình cái quyền ra lệnh cho người phục vụ bằng những câu thiếu chủ ngữ để tỏ rõ uy quyền và cũng tỏ thái độ coi thường người phục vụ. Cách nói như vậy thường bị xã hội nhìn là thiếu lịch sự.

2.2.2.4. *Quan hệ vai chi phối cách thức cầu khiến*

Người có vị thế xã hội cao luôn 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 cầu khiến trực tiếp, mang tính mệnh lệnh, rất ít khi sử dụng hành động cầu khiến gián tiếp. Người có vị thế xã hội ngang nhau thông thường người ta tôn trọng lẫn nhau nên trong hành động cầu khiến,

người nói cũng tìm cách nói giảm bớt, làm mềm hóa, dịu hóa tính chất đe dọa thể diện của người tiếp nhận lời cầu khiến (x.2.2.2.2). Người có vị thế xã hội thấp cũng ý thức rất rõ được vị trí xã hội của mình trong mối quan hệ với người đối thoại nên hành động cầu khiến của người có vị thế xã hội thấp thường mang tính thỉnh cầu, khẩn cầu, thậm chí là xin, van xin... để mong được người ở vị thế xã hội cao hơn mình chấp nhận nội dung cầu khiến. Trong xã hội thực dân nửa phong kiến, do xã hội thiếu dân chủ nên người dân khi cầu khiến quan lại thường mang tính chất xin, van xin, van vỉ... rất rõ. Có thể nhận ra điều này qua hai ví dụ sau:

Ví dụ:

(72) *Thôi, cỡi chết đã đến. Nó bật khóc, khóc rất to mà nó không ngờ. Chân tay nó run lẩy bẩy. Nó ngã khụy xuống trước mặt quan dự thẩm.*

- *Lạy quan lớn. Quan lớn tha cho con! Con chừa rồi. Con thề rằng*

CN VN

con không làm bậy nữa. Quan lớn không cần giam con đâu.

Những câu van xin của nó có kết quả ngay. Quan dự thẩm thét:

- *Lôi nó đi!*

[54, tr. 172]

(73) *Ông Nghị uống nước chè hay uống rượu mạnh nhé?*

Ở ví dụ (72), cách thức cầu khiến của người dân (kẻ đang phạm tội) với quan lớn là một lời thỉnh cầu, một lời van xin quan lớn tha tội và kẻ phạm tội đã sử dụng câu cầu khiến có đủ thành phần chủ ngữ, vị ngữ để thể hiện thái độ tôn trọng của mình đối với *quan lớn*; còn viên quan lớn thì vô cảm, không hề động lòng trắc ẩn và thét: *Lôi nó đi!*. Rõ ràng, quan lại ngày xưa khi giao tiếp với dân, nhất là khi sử dụng hành động cầu khiến thường thể hiện thái độ hống hách, nạt nộ, cửa quyền và nếu xem xét ở phương diện lịch sử thì đó là thái độ khiếm nhã của "các vị tự xưng là cha mẹ dân". Ở ví dụ (73), đây là lời

mời nghị Hách: *uống nước chè hay uống rượu mạnh nhé?* của viên công sứ người Pháp. Cách nói (mà ở đây là một lời mời) gián tiếp này luôn được người phương Tây nhìn nhận là lịch sự; còn người Việt trong cách hiểu truyền thống thì đây là một lời mời mang tính xã giao, lịch sự.

2.2.3. Sự biến đổi văn hoá ứng xử ngôn ngữ biểu hiện qua hành động cầu khiến

Hành động cầu khiến luôn có nguy cơ đe dọa thể diện của người nghe (và có thể của chính người nói). Theo Leech, hành động cầu khiến mang bản chất cố hữu là ít lịch sự. Tùy theo quan hệ liên nhân và hoàn cảnh giao tiếp, hành động cầu khiến có thể được đánh giá là ít lịch sự hoặc lịch sự hơn. Do vậy khi cầu khiến để giảm thiểu sự đe dọa thể diện, người nói phải sử dụng các chiến lược lịch sự trong hành động cầu khiến. Như vậy, cầu khiến trong giao tiếp tiếng Việt gắn với chiến lược lịch sự của mỗi cá nhân trong tương tác. Chiến lược lịch sự chính là sự toan tính, lựa chọn các yếu tố ngôn ngữ nhằm mục đích dịu hoá, tránh hoặc giảm thiểu sự đe dọa thể diện của người đối thoại và của cả người nói. Trong xu thế hội nhập hiện nay, người Việt đã có biểu hiện chuộng dùng cách nói gián tiếp. Chẳng hạn, thủ trưởng có thể hỏi thư kí:

(74) *Ngày mai cô có thể đem báo cáo lên văn phòng cho tôi xem được không?*

Người thư kí tất nhiên sẽ hiểu đây là một yêu cầu của thủ trưởng và tất nhiên cô ta phải thực hiện yêu cầu đó. Cách yêu cầu của thủ trưởng như vậy sẽ làm cho người dưới quyền vui vẻ thực hiện nhiệm vụ được giao.

Trong quan hệ bạn bè, tức là những người bình quyền với nhau, người Việt hôm nay chắc không mấy ai không nhận ra được trong hoạt động giao tiếp, câu hỏi sau là một hành động thỉnh cầu (cầu khiến):

(75) *Ngày mai, cậu có dùng xe đi đâu không?*

Người vai hàng dưới cũng có thể cầu khiến gián tiếp vai hàng trên bằng một câu hỏi:

(76) *Thầy ơi, thầy làm ơn giải giúp em bài tập này có được không ạ?*

Không mấy thầy cô trong trường hợp này từ chối giúp đỡ học trò.

Rõ ràng, cầu khiến gián tiếp đang ngày càng được người Việt chuộng dùng trong hoạt động giao tiếp. Và sự phát triển của hành động cầu khiến gián tiếp đang trở thành một nhu cầu của người Việt.

Việt Nam hiện nay đã và đang thiết lập quan hệ kinh tế -văn hoá và ngoại giao... với nhiều quốc gia trên thế giới. Chắc hẳn người Việt và tiếng Việt cũng sẽ tiếp nhận những cách thức diễn đạt lịch sự của các dân tộc khác và ngôn ngữ khác thích hợp với phong tục và tính cách của người Việt. Trên cơ sở đó tất yếu sẽ có những biến động nhất định trong ý niệm về tính lịch sự và sử dụng hành động ngôn ngữ gián tiếp của người Việt Nam chắc hẳn sẽ có xu thế tăng trưởng một cách đáng kể. Điều này cũng không chệch ra khỏi quy luật chung: "... bởi vì sự tuân thủ quy ước trong giao tiếp luôn luôn đi kèm với sự phá vỡ quy ước như hình với bóng" (dẫn theo [21, tr.154]).

TIỂU KẾT CHƯƠNG 2

Mỗi một quan hệ liên nhân ảnh hưởng đến hoạt động giao tiếp theo nhiều phương diện khác nhau. Trong quan hệ liên nhân, quan hệ quyền lực chi phối việc lựa chọn các yếu tố ngôn ngữ giao tiếp như từ ngữ, cấu trúc cú pháp, chi phối đến ngữ điệu trong giao tiếp đối với người vai trên, đối với người vai hàng ngang và vai hàng dưới.

Trong tương tác xã hội, quan hệ quyền lực thường được nhìn nhận là người có quyền lực có khả năng kiềm chế được hành vi của người khác trong một bối cảnh cụ thể. Trong chế độ thực dân nửa phong kiến, quan hệ quyền lực chi phối khá mạnh mẽ đến thái độ ứng xử giữa các nhân vật giao tiếp với nhau. Người ở vai hàng trên, trong nhiều trường hợp thường tự cho mình cái quyền ăn nói nạt nộ, hách dịch đối với người ở vai hàng dưới. Bởi vì trong xã hội đó, những người có quyền lực được xã hội thừa nhận quyền uy của họ và bệnh "gia trưởng" vẫn được xã hội thừa nhận, hợp thức hóa nó. Người ở vai hàng dưới thường phải nhẫn nhục, cam chịu thái độ quyền hành, hống hách của người ở vai hàng trên. Tính chịu đựng của những người dưới quyền cũng là một nguyên nhân để cho sự thiếu dân chủ đó được duy trì khá lâu trong xã hội Việt Nam. Và qua đó, chúng ta rất dễ nhận ra tính chất thiếu dân chủ của xã hội đương thời. Xét ở phương diện lịch sử, người ở vai hàng trên nói năng thường ít lịch sự hơn so với người ở vai hàng dưới. Còn những người ở vai hàng ngang, họ thường ứng xử với nhau lịch sự hơn vì họ ít bị lệ thuộc vào nhau. Sự thuyết phục và tính hiệu lực tại lời nhiều khi lệ thuộc vào sự khéo léo của người nói mà hành động cầu khiến là một biểu hiện khá rõ trong giao tiếp. Như vậy xét trong tương quan với lịch sử, trong hoạt động giao tiếp, người ít quyền lực hơn thường ứng xử lịch sự hơn so với người có quyền lực cao hơn.

Ngày nay, trong xu thế hội nhập và dân chủ hóa xã hội ngày càng phát triển, tính chất quyền uy biểu hiện qua ngôn ngữ trong lời cầu khiến cũng giảm dần. Cùng với đó, do có sự giao thoa ngôn ngữ mà nhiều hơn là tiếng Anh, người Việt đã có sự tiếp nhận cách thức và nhận thức về văn hóa ứng xử bằng ngôn ngữ cũng đang có những biến đổi. Và do vậy, hành động cầu khiến gián tiếp cũng gia tăng, các thành viên trong xã hội ứng xử với nhau cũng mềm mỏng hơn và tất nhiên cũng lịch sự hơn.

CHƯƠNG 3

QUAN HỆ KHOẢNG CÁCH XÃ HỘI CHI PHỐI ĐẾN VIỆC LỰA CHỌN CÁC YẾU TỐ NGÔN NGỮ TRONG HÀNH ĐỘNG CẦU KHIẾN

Trong tiếng Việt, chúng ta nhận thấy có những hành động ngôn ngữ chịu áp lực mạnh của chuẩn sử dụng ngôn ngữ trong xã hội nhưng cũng có những hành động nói mà hệ quả đạt được bắt nguồn từ sự tính toán, lựa chọn của mỗi cá nhân để nhằm mục đích đạt được hiệu quả cao trong giao tiếp. Hành động cầu khiến thường tác động tiêu cực tới người đối thoại bởi vì nó mang nặng tính áp đặt đến người tiếp nhận (và không ít các trường hợp có thể tác động thiếu tích cực tới chính người cầu khiến). Để đảm bảo tính lịch sự trong giao tiếp, người nói phải tính toán các tham số tác động đến lời cầu khiến của mình để đạt được mục tiêu giao tiếp đề ra. Tìm hiểu hành động cầu khiến trong mối quan hệ với khoảng cách xã hội là một cách thức để phân nào nhận biết được chiến lược trong giao tiếp tiếng Việt của mỗi cá nhân trong tương tác.

3.1. Quan hệ khoảng cách

Khái niệm khoảng cách (quan hệ ngang), khoảng cách xã hội (quan hệ thân sơ) và quan hệ khoảng cách xã hội cũng có những cách hiểu khác nhau trong nhận thức của mỗi người và kể cả giới nghiên cứu.

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

các nhân vật giao tiếp trong một bối cảnh giao tiếp cụ thể.

Quan hệ khoảng cách xã hội là loại quan hệ dựa trên mức độ gần gũi thân thiết của các nhân vật giao tiếp nên quan hệ khoảng cách cũng có sự thay đổi trong một cuộc giao tiếp khi mà tình cảm giữa các nhân vật giao tiếp thay đổi. Quan hệ này không giữ nguyên mà có thể được điều chỉnh trong quá trình giao tiếp, theo hai chiều hướng: thân thiết lên hoặc xa cách đi. Thông thường, quan hệ này đối xứng, tức là nếu một phía giao tiếp thể hiện sự lạnh nhạt, xa cách thì phía còn lại cũng thường như vậy và ngược lại, người nói muốn làm quen hoặc cố gắng làm quen thì có thể đối tác cũng hưởng ứng. Trong trường hợp đó, khoảng cách xã hội giữa các nhân vật giao tiếp sẽ được rút ngắn. Những trường hợp như vậy thường diễn ra trong tương tác xã hội. Tuy nhiên, trong một số trường hợp, có thể một bên cố gắng tỏ ra khách sáo để tạo ra “khoảng cách” nhưng bên còn lại thì cố gắng gần gũi để xóa đi khoảng cách ấy, điều này rất hay gặp trong các quan hệ tình cảm nam nữ, tình cảm lứa đôi.

Khi nói đến tác động của quan hệ khoảng cách đến hoạt động giao tiếp, người ta thường nhắc đến các dấu hiệu bằng lời mang sắc thái cá nhân rất rõ nét. Qua quá trình giao tiếp có thể nhận thấy các đại từ, các từ nhân xưng, từ thưa gửi, tiểu từ tình thái... phản ánh khá rõ quan hệ khoảng cách (thân - sơ, trọng - khinh...). Bên cạnh đó, cách gọi tên một người cũng thể hiện mối quan hệ này: gọi tên riêng, tên tục, tên đầy đủ, biệt danh... Và điều này có sự khác nhau ở các đất nước khác nhau, có những quốc gia việc gọi tên riêng thể hiện sự gần gũi song cũng lại có những nơi, gọi tên riêng là xa cách, nếu gần gũi thì phải gọi tên tục hay biệt danh. Có dân tộc lại xưng hô theo hướng gọi họ và chức danh hiện có của người đối thoại để thể hiện thái độ tôn trọng, tôn kính của người nói, chẳng hạn như cách thức xưng hô trang trọng của người Trung Quốc biểu hiện rất rõ theo cách thức như trên.

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

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

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

Khoảng cách xã hội là sự gần gũi hay xa cách của những người tham gia vào giao tiếp. Khoảng cách ấy có thay đổi trong quá trình giao tiếp, có thể tạo ra sự gần gũi thân thiết hơn hoặc tạo ra khoảng cách xa cách hơn. Mức độ

gân gũ hay thân thiết ảnh hưởng trực tiếp đến tâm lí người tham gia giao tiếp. Ảnh hưởng của quan hệ khoảng cách chi phối việc lựa chọn các yếu tố ngôn ngữ tác động trực tiếp đến hiệu quả trong mỗi cuộc giao tiếp.

Quan hệ khoảng cách bao gồm một số mối quan hệ như: quan hệ thân hữu đó là quan hệ huyết thống bao gồm quan hệ cha mẹ và con gái, quan hệ anh (chị) em, bạn thân, bạn tri kỉ, tình cảm vợ chồng, tình cảm giữa những người yêu nhau...; quan hệ quen biết bao gồm mối quan hệ họ hàng, bạn xã giao, quan hệ đồng nghiệp...; quan hệ vừa mới quen biết như những người gặp nhau lần đầu giao tiếp trong công việc, trong cuộc sống hoặc tại nhà hàng, khách sạn, bến xe, bến tàu, nhà ga sân bay... Trong mỗi quan hệ thân hữu, người tham gia giao tiếp có nhiều cơ hội bộc lộ, thể hiện quan điểm của mình rõ hơn (điều đó không lạ bởi vì nó phù hợp với tâm lí người Việt). Trong giao tiếp, tùy theo mức độ thân hữu khác nhau mà đối tượng tham gia giao tiếp có sự bộc lộ tình cảm tương ứng khác nhau. Vì thế, những phát ngôn cầu khiến cũng bộc lộ tình cảm với đối tượng giao tiếp có quan hệ khoảng cách khác nhau như đối tượng vừa quen, lần đầu tiên gặp mặt khác với bạn bè đã quen biết hoặc bạn bè tri âm, tri kỉ...

3.2. Quan hệ khoảng cách xã hội chi phối đến việc sử dụng các yếu tố ngôn ngữ trong hành động cầu khiến

3.2.1. Ngữ liệu và phương pháp

3.2.1.1. Ngữ liệu

Nguồn ngữ liệu về hành động cầu khiến mà luận văn thống kê, khảo sát dựa vào bốn ấn phẩm của bốn tác giả nổi tiếng thuộc dòng văn học hiện thực phê phán giai đoạn 1930 - 1945 do Nhà xuất bản Văn học tuyển chọn và giới thiệu, gồm:

Truyện ngắn Nam Cao;

Thạch Lam tuyển tập;

Truyện ngắn Nguyễn Công Hoan;

Tuyển tập Vũ Trọng Phụng.

Cũng cần nói thêm rằng việc lựa chọn các tác phẩm truyện của bốn tác giả Nam Cao, Thạch Lam, Nguyễn Công Hoan, Vũ Trọng Phụng là một sự lựa chọn thích hợp vì đây là các tác giả nổi tiếng của dòng văn học hiện thực giai đoạn 1930 - 1945. Theo tác giả luận văn, lời thoại trong truyện của các tác giả tuy đã được gọt dũa theo chủ ý của nhà văn nhưng về cơ bản, những lời thoại đó vẫn rất tiêu biểu cho lời thoại của các nhân vật giao tiếp đương thời mà trong đó có lời cầu khiến.

3.2.1.2. Phương pháp

Tác giả luận văn đã khảo sát, thống kê tất cả các cuộc thoại trong các ấn phẩm trên và lựa chọn các cuộc thoại có hành động cầu khiến và phân loại các hành động cầu khiến dựa trên quan hệ liên nhân giữa các nhân vật giao tiếp. Đó là quan hệ thân hữu hoặc quan hệ khoảng cách (quan hệ đã quen biết nhau hoặc mới quen biết hoặc lần đầu tiên gặp mặt...) giữa các nhân vật giao tiếp với nhau. Trên cơ sở đó, tác giả luận văn sẽ phân tích yếu tố khoảng cách xã hội đã chi phối, tác động như thế nào đến các yếu tố ngôn ngữ (bao gồm giọng điệu, từ ngữ, trong đó chú ý nhiều hơn tới xưng hô, cấu trúc cú pháp) và có thể quan tâm thêm tới cách thức cầu khiến trong hành động cầu khiến.

Bảng 3.1. Quan hệ khoảng cách xã hội chi phối, tác động đến hành động cầu khiến

<i>Quan hệ quyền lực</i>	<i>Hành động cầu khiến trực tiếp</i>		<i>Hành động cầu khiến gián tiếp</i>	
	<i>Số lượng</i>	<i>Tỉ lệ</i>	<i>Số lượng</i>	<i>Tỉ lệ</i>
<i>Quan hệ với người mới quen biết</i>	32	21,6%	4	66,6%
<i>Quan hệ với người</i>	48	32,5%	2	33,4%

<i>quen biết</i>				
<i>Quan hệ với người có quan hệ thân hữu</i>	68	45,9%	0	0%
Tổng	148	100%	6	100%

Qua số liệu thống kê trên, chúng ta nhận thấy trong giao tiếp người xưa thường cầu khiến với người có quan hệ thân hữu có tần suất lớn hơn, chiếm tỉ lệ 45,9%, tiếp đến là đối với người có quan hệ quen biết từ trước, chiếm tỉ lệ 32,5% và người có mới quen biết có tỉ lệ thấp nhất, chiếm tỉ lệ 21,6%. Còn hành động cầu khiến gián tiếp chỉ được sử dụng đối với người quen biết và người mới quen biết (x. Bảng 3.1)

3.2.2. Quan hệ khoảng cách xã hội chi phối đến việc sử dụng các yếu tố ngôn ngữ trong hành động cầu khiến

3.2.2.1. Quan hệ với 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 mức như mới quen biết. Điều đó ảnh hưởng khá nhiều đến thái độ của những người tham gia giao tiếp và việc định liệu sử dụng ngôn ngữ trong phát ngôn, diễn ngôn của những người tham gia giao tiếp.

Trong hoạt động giao tiếp, các nhân vật giao tiếp có thể đã có một quan hệ trước đó hoặc quá trình giao tiếp sẽ hình thành các mối quan hệ. Mối quan hệ liên nhân này sẽ chi phối đến từ ngữ, đặc biệt là từ xưng hô; chi phối đến cấu trúc câu và ngữ điệu của người cầu khiến.

a. Chi phối việc dùng từ ngữ

Đối với người Việt quan hệ thân mật - xa cách, mối quan hệ khăng khít, gần gũi, thân thiện thường dễ nhận biết qua việc sử dụng từ xưng hô trong lời

thoại, thể hiện thái độ, tình cảm khá rõ ràng như: *tao, mày, hắn, nó, chúng tao, chúng mày, chúng nó, chúng bay, bọn bay, tui, mi, tớ, cậu, bác trai, bác gái...* Kiểu xưng hô này (thông qua việc lựa chọn các đại từ xưng hô cụ thể) của người nói chịu chi phối của các nhân tố như địa vị xã hội, 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 mới đánh giá thích hợp được.

Đối với việc sử dụng từ ngữ trong hành động cầu khiến, những người mới quen biết nhau thường sử dụng những từ ngữ mềm mỏng, ít tính mệnh lệnh hơn, ngoại trừ một số quan lại chuyên quyền, hách dịch đã thành bản chất nịnh trên, nạt dưới thì vẫn đề lại khác.

Ví dụ:

(77) *Hai cái thỏ dốc thắt vọng theo đuôi nhau, rồi không ai nói thêm một lời nữa. Anh xe lại từ từ tiến bước.*

- *Cô làm thế này thì tôi chết mất.*

- *Thôi, anh bằng lòng vậy.*

[54, tr. 60]

(78) - *Thôi, tôi chấp tay tôi van cô, cô có thương tôi thì tôi mời cô xuống xe cho tôi về, và xin cô tiền xe.*

Thế thì anh cứ kéo tôi về nhà tôi, xem có đồ đạc gì đáng giá thì anh cứ việc lấy.

[54, tr. 61]

Ở ví dụ (77), anh phu xe vào đêm giao thừa kéo xe chở người phụ nữ (mà thực chất là làm "gái") mà sau này anh mới biết. Cô ta cầu khiến anh phu

xe tiếp tục chở cô ta đi tìm khách và nếu có khách mới có tiền thanh toán cho anh phu xe. Hai kẻ khốn khó mới quen biết nhau và cô ta câu khiến anh phu xe bằng giọng điệu và từ ngữ nhẹ nhàng: *Thôi, anh bằng lòng vậy*. Xưng hô của họ cũng thể hiện sự tôn trọng nhau: *anh, cô*. Ở ví dụ (78) thì đúng là một cảnh bi hài của hai người khốn khổ trong đêm giao thừa đang chuẩn bị đón năm mới. Họ đều van xin (câu khiến) nhau với một giọng điệu thảm thương: *chấp tay tôi van cô, cô có thương tôi, xin cô tiền xe (lời anh phu xe), cứ kéo tôi về nhà tôi, xem có đồ đạc gì đáng giá thì anh cứ việc lấy*. (lời của người phụ nữ làm "gái"). Đúng là cảnh bi hài của những kẻ nghèo khó, nghèo hèn trong xã hội thực dân nửa phong kiến đương thời.

b. Chi phối cấu trúc cú pháp

Cấu trúc cú pháp của câu gồm những từ ngữ của câu giữ những chức năng cú pháp khác nhau trong câu, có quan hệ cấu trúc trực tiếp với nhau làm thành câu. Cấu trúc cú pháp trong một chừng mực cụ thể cũng thể hiện thái độ của người nói đối người nghe. Khi người nói và người nghe chưa hoặc ít có quan hệ trước đó, tức mới quen biết nhau, các nhân vật giao tiếp thường sử dụng cấu trúc cú pháp hợp chuẩn mới được đánh giá là lịch sự.

Ví dụ:

(79) *Long có ý muốn xem ông đồ ngồi ở đâu, rồi sẽ nhờ người khẽ mời hộ ông đồ ra. Trong đình lúc đấy vang âm lên những lời bàn tán và cãi nhau. Giọng người nào cũng lè nhè những hơi rượu...*

- *Thôi ông chánh, tôi van ông! Ấy tôi là trước sau, tôi không có dám*

CN VN

nói gì cả đấy! Xin ông cũng đừng bênh vực tôi, rồi lờ ra lại thêm điều để

VN

chuyện ra thì phiền lắm.

- *Ờ ! Ờ ! Thế ông đã nhận lời của nghị Hách chưa?*

- ***Bấm tôi đã nhận ngay rồi.***

Vậy thì đừng có ai nói gì vào việc ấy nữa!

CN

VN

Vâng, xin đừng ai nói gì vào việc ấy nữa!

CN

VN

[56, tr. 335]

Ở ví dụ (79), những người giao tiếp ở đình làng thường là mới quen biết nhau nên họ thường sử dụng những câu cầu khiến hợp chuẩn (câu có đầy đủ hai thành phần câu: chủ ngữ và vị ngữ) để giao tiếp với nhau. Tuy nhiên, cũng dễ nhận ra rằng 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 như bốn câu in đậm của ví dụ trên. 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 (câu có đủ chủ ngữ và vị ngữ) với hành động cầu khiến thuộc về tính toán của mỗi cá nhân trong giao tiếp.

3.2.2.2. *Quan hệ với người quen biết*

Quan hệ với người quen biết thường chi phối đến từ ngữ, đặc biệt là từ xưng hô; chi phối đến cấu trúc câu và ngữ điệu của người cầu khiến.

a. Chi phối việc sử dụng từ ngữ

Mối quan hệ quen biết thể hiện đa dạng và biểu hiện khá rõ và dễ nhận biết qua xưng hô, có thể cặp xưng hô là *tớ - cậu, tôi - cậu, chị - em, ông - tôi, 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 *tôi - bạn, 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 có rất nhiều từ xưng hô thể hiện quan hệ ngang vai trong giao tiếp

như: *tớ - cậu, bạn - tớ, ông - bà, tôi - ông...* thể hiện sắc thái biểu cảm thân thiện, cởi mở, thoải mái.

(80) Ông đồ nài:

- Mời ***bốn cụ chánh phó*** cứ việc cho, rồi chú cháu về ăn với ***tôi*** cũng được.

[56, tr. 176]

Đây là lời mời của ông đồ, cách dùng từ ngữ của ông đồ trong lời mời trang trọng, xưng hô theo chức danh: *bốn cụ chánh phó*, vừa thân mật: *cứ việc cho* thể hiện sự tôn trọng của ông đồ với các vị chức sắc, và cũng là khách của gia đình hôm nay.

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

Ví dụ:

(81) Nghe thấy tiếng chúng tôi nói, bà Cả ở ngoài sân bước vào.

- ***Các cậu cứ ăn đi. Sản của em nó mua phần các cậu đấy.***

[55, tr.222]

Xưng hô của bà Cả với mọi người rất thân mật: *các cậu - em* nó và cách thức cầu khiến tỏ ra khá thân mật: *Các cậu cứ ăn đi*. chắc chắn sẽ làm vui lòng mọi người.

b. Chi phối cấu trúc ngữ pháp

Những người quen biết nhau tùy theo bối cảnh giao tiếp và các mối quan hệ xã hội, các nhân vật giao tiếp sẽ lựa chọn một cầu trúc cú pháp thích hợp để có thể đạt được mục đích cầu khiến. Có thể dẫn ra đây một dẫn dụ:

(82) Tâm bảo :

- Bây giờ mơ đợi tôi ở đây. Tôi về thăm bà cụ.

TN CN VN

- Phải đấy, nhưng đừng có ở lâu nhé. Cậu chớ có quên rằng tôi đợi cậu ở đây đấy.

[55, tr. 244]

Lời cầu khiến của Tâm có đủ hai thành phần chính: chủ ngữ, vị ngữ, thành phần phụ trạng ngữ và kèm theo lí do nêu ra nguyên nhân làm cho người tiếp nhận dù khó tính đến đâu chẳng nữa cũng dễ dàng chấp nhận nội dung cầu khiến một cách thoải mái như lời hỏi đáp của người nghe trong ví dụ (82): *Phải đấy, nhưng đừng có ở lâu nhé. Cậu chớ có quên rằng tôi đợi cậu ở đây đấy.*

3.2.2.3. Quan hệ với người thân hữu

Nói đến quan hệ thân hữu tức là nó được đặc trưng bởi yếu tố *không có khoảng cách* hay *khoảng cách gần*. Mọi quan hệ giữa hai bên giao tiếp là mối quan hệ gần gũi, gắn bó, thân thiết. Họ là những người tri âm, tri kỉ với nhau. Với họ, mọi đề tài - chủ đề đều có thể đem ra chia sẻ với nhau. Các quan hệ đặc trưng của quan hệ thân hữu phải kể đến như quan hệ trong gia đình (*cha mẹ/ con cái, vợ/ chồng, anh/ chị/ em, cháu/ ông bà; cháu/ cô, dì, chú, bác*), quan hệ giữa những người yêu nhau, người tình, bạn bè thân thiết. Trong những trường hợp này, do quan hệ gần gũi chi phối, sự ứng xử thể hiện trong hành động cầu khiến với tư cách lời trao được thể hiện trong các yếu tố ngôn ngữ rất phong phú. Do văn hóa ứng xử của người Việt Nam sống trọng tình, trọng các mối quan hệ cho nên quan hệ thân hữu cũng chi phối đến các yếu tố ngôn ngữ như từ ngữ, đặc biệt là từ xưng hô; chi phối đến cấu trúc câu và ngữ điệu của hành động cầu khiến trong những ngữ huống giao tiếp cụ thể.

Quan hệ trong gia đình, cũng như ở các không gian tồn tại khác trong gia đình, các thành viên do sự khác biệt về độ tuổi, giới tính, tính cách,... nên có những cách nghĩ, cách nhìn nhận khác nhau là rất bình thường, và cũng vì vậy, hành động cầu khiến cũng thường xuyên xuất hiện. Xuất phát từ mối quan hệ gia đình, dòng tộc, hành động cầu khiến bị chi phối bởi cách ứng xử duy cảm, thiên hẳn về sự chia sẻ, cảm thông, ở đó lời ít ý nhiều. Vì là quan hệ gia đình nên hành động cầu khiến xoay quanh các mối quan hệ tiêu biểu như: quan hệ cha mẹ với con cái; quan hệ giữa cháu với ông bà, cô, dì, chú, bác; quan hệ vợ chồng; quan hệ giữa các anh chị em ruột, quan hệ giữa những người yêu nhau v.v..

Quan hệ gia đình người Việt là loại quan hệ có tính chất tôn ti, thứ bậc, trên dưới chặt chẽ tùy thuộc vào vai vế trong gia đình họ tộc. Với gia đình phương Đông, cha mẹ chính là người trên, người luôn được con cái tôn trọng. Cho nên, trường hợp cha mẹ ra lệnh (hành động cầu khiến) cho con cái thường thể hiện uy quyền, tôn ti, đôi khi thể hiện tính gia trưởng, và nếu xảy ra sự xung đột trong nhận thức thì nhiều trường hợp, thái độ của cha mẹ nặng về tính chủ quan mệnh lệnh. Còn những người bạn bè tri kỉ, những người yêu nhau, họ cũng có những quan hệ đặc biệt, có thể không khác gì quan hệ ruột thịt.

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 như việc sử dụng những từ ngữ yêu thương, thân mật, những từ ngữ xung hô thoải mái thể hiện đúng mối quan hệ tình cảm gắn bó giữa họ với nhau. Người có vị thế thấp cần nhắc đến việc sử dụng từ ngữ trong hành động cầu khiến thường nhã nhặn, phù hợp với bối cảnh giao tiếp để đảm bảo tính lịch sự trong giao tiếp.

Ví dụ:

(83) *Đồ mắt dày! Thế mà không biết nhục! Sao nó không chết đi cho người ta nhẹ nợ!*

- *Thôi, mợ nói vừa chứ.*

- *Tôi không nói vừa, cậu bệnh mẹ nó à. Ôi trời ôi! Đây cậu giết tôi trước đi! Ôi làng phố ôi! Con gái già nó hại tôi!*

- *Tôi xin mợ! Tôi van mợ! Tôi lạy mợ!*

- *Cậu buông tôi ra. Tôi không để con mẹ ấy yên đêm nay được!*

[54, tr. 91]

Đây là lời khẩn cầu (van xin) của chồng đối với người vợ lẳng lơ, không biết đến đạo lí, luân lí của người con đối với bố mẹ, người vợ đối với người chồng. Vì vậy, người chồng dù có xung hô, cầu khiến lịch sự như thế nào chăng nữa cũng không ngăn được bản tính nanh nọc, ghê gớm của bà ta. Như vậy, việc sử dụng từ ngữ lịch sự cũng chỉ là một nhân tố tác động nhất định đến thành công (chứ không phải là tất cả) của mỗi lời cầu khiến trong hoạt động giao tiếp. Tuy nhiên, trong quan hệ thân hữu thì thông thường, hành động cầu khiến mà sử dụng những từ ngữ mềm mỏng cũng có tác dụng nhất định tới hiệu quả của hoạt động giao tiếp

Ví dụ:

(84) *Nhượng bật cười:*

- *Thật nhá! Vậy chị làm xong chỗ ấy thì làm thêm chỗ này hộ... Tôi chạy ra đường một lát rồi về làm với chị. Chị đừng lén thế nào cũng kịp. Tôi về ngay đây!*

- *Ừ! Mà phải về ngay đây! Nếu không về, tao mặc kệ!*

- *Được rồi. Tôi về ngay đây mà!*

[53, tr. 199]

Đây là cuộc thoại của hai chị em (lời cầu khiến in đậm), xưng hô biểu hiện thái độ rất thân mật và suông sã: *tôi - chị, mày - tao*. Và hai người cảm thấy rất vui vẻ, thoải mái chấp nhận lời cầu khiến của nhau.

b. Chi phối cấu trúc ngữ pháp

Hành động cầu khiến ở cả hai dạng sử dụng cấu trúc cú pháp đầy đủ, hợp chuẩn và cấu trúc cú pháp không đầy đủ, không hợp chuẩn cũng biểu thị thang độ cầu khiến khác nhau. Khi cầu khiến, các phát ngôn thể hiện rõ quan hệ quyền lực và khoảng cách xã hội trong giao tiếp. Khi giữa người nói và người nghe có quan hệ thân hữu, các cá nhân có thể sử dụng câu đầy đủ thành phần hoặc câu tỉnh lược giao tiếp với nhau. Như vậy trong quan hệ xã hội cũng như gia đình khi tình cảm thân thiết người Việt thường lựa chọn hành động cầu khiến được biểu hiện ở dạng cấu trúc cú pháp đầy đủ và cũng có thể sử dụng cấu trúc cú pháp tỉnh lược.

Tuy nhiên, văn hóa giao tiếp ứng xử của người Việt thường “dĩ hòa vi quý” hướng đến sự hài hòa trong quan hệ tình cảm nên hành động cầu khiến thường có biểu hiện nhạy cảm, rất dễ làm mất lòng người khác. Đặc biệt là với những người quen thân thì càng không phải nhất thiết lựa chọn cấu trúc cú pháp đầy đủ mà quan trọng hơn là thể hiện sự tôn trọng, đề cao mối quan hệ liên nhân trong một tình huống giao tiếp cụ thể sẽ hợp lý hơn. Lựa chọn cầu khiến theo kiểu này thường là con cái, cháu với ông bà cha mẹ, vợ với chồng, bạn hữu đã có quan hệ tình cảm gắn bó với nhau.

Ví dụ:

(85) *Lan lúng túng:*

- *Anh... **anh** **cầm lấy cái này mà ăn.***

CN

VN

[55, tr. 225]

(86) *Huệ đứng dậy hỏi han để cho tan sự yên lặng:*

Chị đã thắp hương chưa?

Liên cũng tự nhiên gọi Huệ là chị:

- Chưa. Chị thắp đi. Bao diêm ở bên cạnh đĩa ấy.

CN VN

[55, t. 236]

Ở ví dụ (85), Lan, một cô gái trẻ là người yêu của nhân vật "tôi" trong truyện nên cô ta cầu khiến bằng một ngữ điệu ngập ngừng của những người mới yêu nhau. Còn ở ví dụ (86), Huệ và Liên là hai người bạn thân nên phát ngôn của Liên đã sử dụng cả câu rút gọn để trả lời Huệ và hành động cầu khiến đã sử dụng có đủ hai thành phần chủ ngữ và vị ngữ. Là bạn bè thân thiết nên cách thức sử dụng câu một cách linh hoạt như vậy sẽ đạt được hiệu quả giao tiếp.

3.2.2.4 Chi phối cách thức cầu khiến

Quan hệ khoảng cách xã hội phần nào cũng tác động đến cách thức cầu khiến như đã phân tích ở trên. Với quan hệ mới quen biết, hành động cầu khiến thường sử dụng cách thức cầu khiến trực tiếp và gián tiếp. Với quan hệ thân hữu, người nói thường sử dụng hành động cầu khiến trực tiếp. Có thể dẫn thêm ví dụ để minh chứng thêm:

(87) *Chúng tôi lại nghe thấy cái tiếng chiêm chiếp ban này bây giờ hình như đã yếu ớt hơn. Anh tôi bảo:*

- *Thôi, chú dậy đem con chim vào đi.*

[55, tr.206]

(88) *Liên thoáng nghĩ đến nét mặt thanh tao của Tâm ban sáng. Nàng khinh bỉ nhìn chồng:*

- *Buông tôi ra!*

[55, tr. 142]

Ở ví dụ (87), những người thân trong gia đình sống đang rất đầm ấm thì thái độ cầu khiến trực tiếp mang tính chất rất nhẹ nhàng mềm mỏng. Còn ở ví dụ (88), khi người cầu khiến bực dọc thì cầu khiến (cũng trực tiếp) lại mang tính mệnh lệnh mặc dù là quan hệ giữa họ cũng thân hữu: *Buông tôi ra!*. Như vậy khoảng cách xã hội không tác động quá mạnh vào cách thức cầu khiến mà cách thức cầu khiến lệ thuộc vào thái độ của người cầu khiến, lệ thuộc vào nội dung và thái độ của người cầu khiến.

3.2.3. Sự biến đổi văn hoá ứng xử biểu hiện qua hành động cầu khiến

Khoảng cách xã hội là sự gần gũi hay xa cách của những người tham gia vào giao tiếp. Khoảng cách ấy có thay đổi trong quá trình giao tiếp, có thể gần gũi thân thiết hơn hoặc xa cách hơn tùy theo thái độ của những người tham gia giao tiếp. Khoảng cách xã hội: mới quen biết, quen biết và thân hữu đã chi phối đến việc lựa chọn các yếu tố ngôn ngữ trong hành động cầu khiến như đã phân tích ở trên. Tuy nhiên, qua khảo sát, chúng tôi nhận thấy khoảng cách xã hội chi phối đến phương diện từ ngữ, đặc biệt là từ xưng hô trong hành động cầu khiến khá rõ. Khoảng cách xã hội trong nguồn ngữ liệu không tạo nên sự khác biệt trong cấu trúc câu. Ngày nay, cảm nhận chung là trong quan hệ thân hữu, người cầu khiến có thể sử dụng câu tỉnh lược chủ ngữ nhiều hơn. Chẳng hạn, bạn bè quen biết hoặc thân hữu có thể nói với nhau: *Đưa cho tớ cái bút.* có vẻ như vẫn được chấp nhận một cách thoải mái. Ngữ liệu khảo sát rất ít bắt gặp những câu cầu khiến thiếu chủ ngữ ngoại trừ ngôn ngữ của quan lại ra lệnh cho người dân. Xưng hô trước đây trong hành động cầu khiến của quan hệ thân hữu thường sử dụng các từ chỉ quan hệ gia đình thân tộc như *anh - em, chị - em, bố - con, ông bà - cháu...* Trái lại, trong xưng hô giữa những người có quan hệ khoảng cách, nhất là xưng hô giữa người dân với quan lại bộc lộ tính phi đối xứng khá rõ. Người dân luôn phải gọi

quan lại là *ông, cụ, quan, quan lớn*... còn quan lại thì luôn gọi người dân là: *thằng, con, thằng này, thằng cha này, con kia, con mụ kia*... hoặc *nó, hắn*... Rõ ràng, trong xã hội xưa, người dân luôn phải tôn kính những người có quyền cao chức trọng và những người quyền cao chức trọng sống rất xa dân (có khoảng cách lớn) với dân.

Xét ở phương diện cấu trúc cú pháp câu, trong quan hệ giữa những người có khoảng cách, hành động cầu khiến trước đây cũng như hiện nay thường sử dụng cấu trúc cú pháp câu có đủ thành hai thành phần chính: chủ ngữ và vị ngữ. Một số khảo sát gần đây cho thấy trong quan hệ thân hữu, người cầu khiến thường sử dụng câu thiếu chủ ngữ nhưng với ngữ điệu nhẹ nhàng để giảm bớt tính mệnh lệnh. Chẳng hạn, người con có thể cầu khiến người bố: *Bố ơi, mua cho con cái cặp.* với một giọng điệu nhẹ nhàng thì không ai là người Việt cảm thấy khiếm nhã. Từ thực tiễn sinh động của hoạt động giao tiếp, chúng ta có thể nhận thấy rằng ngữ điệu cầu khiến ngày nay nhẹ nhàng và ít tính mệnh lệnh hơn.

TIỂU KẾT CHƯƠNG 3

Trong chương 3, chúng tôi tìm hiểu quan hệ khoảng cách chi phối việc lựa chọn ngôn ngữ trong hành động cầu khiến. Khoảng cách xã hội hay còn gọi là quan hệ thân - sơ luôn luôn là một yếu tố ảnh hưởng, chi phối tâm lí của những người tham gia giao tiếp. Có thể khẳng định các yếu tố ngôn ngữ như từ ngữ mà nhiều hơn biểu hiện qua xưng hô, tình thái từ, cấu trúc cú pháp câu đều được sử dụng trong hành động cầu khiến nhưng các yếu tố đó bị chi phối bởi quan hệ khoảng cách xã hội. Tùy vào vị thế xã hội, vai giao tiếp và tình cảm với người giao tiếp mà lựa chọn các yếu tố ngôn ngữ phù hợp với khoảng cách xã hội và có như vậy, người cầu khiến mới được đạt hiệu quả giao tiếp như mong muốn.

Tương tự, sự ảnh hưởng của quan hệ khoảng cách chi phối các yếu tố ngôn ngữ như từ ngữ nói chung và từ xưng hô, tình thái từ nói riêng. Trong hành động cầu khiến, cấu trúc cú pháp cũng bị quan hệ liên nhân chi phối đến việc lựa chọn cấu trúc cú pháp đầy đủ chủ ngữ, vị ngữ hay không đầy đủ. Trong giao tiếp, việc lựa chọn các yếu tố ngôn ngữ của quan hệ thân hữu, quan hệ mới quen biết nhau và những người xa lạ, tức là mới biết nhau giữa những người tham gia hội thoại cũng không giống nhau. Cấu trúc cú pháp chia thành hai loại là cấu trúc cú pháp hợp chuẩn và cấu trúc cú pháp không hợp chuẩn. Người cầu khiến thường sử dụng cấu trúc cú pháp hợp chuẩn đối với quan hệ thân hữu có tỉ lệ thấp hơn quan hệ giữa những người quen biết nhau và những người xa lạ. Quan hệ thân hữu chủ yếu tồn tại ở quan hệ bằng hữu, anh em, vợ chồng và trong một chừng mực nhất định thường bị quan hệ quyền lực chi phối. Người có vị thế thấp trong quan hệ thân hữu thường hay sử dụng cấu trúc cú pháp hợp chuẩn nhiều hơn trong hành động cầu khiến với vai giao tiếp hàng trên, thể hiện thái độ tôn trọng của người vai dưới đối với người vai trên.

Về cách thức cầu khiến, những người mới quen biết nhau mới sử dụng hành động cầu khiến gián tiếp trong tương tác. Và trong các phẩm văn học hiện thực phê phán giai đoạn 1930 - 1945, trong quan hệ quen biết và quan hệ thân hữu, người cầu khiến hầu như không sử dụng hành động cầu khiến gián tiếp. Đây là một biểu hiện của lối sống duy tình của người Việt, thích bộc lộ trực suy nghĩ của mình với những người quen biết và thân thiết. Ngày nay, trong xu hướng hội nhập, người Việt đã sử dụng hành động cầu khiến gián tiếp một cách phổ biến hơn mà nguyên nhân chủ yếu là do hiện tượng giao thoa trong ngôn ngữ, nhất là giao thoa với tiếng Anh. Cùng với đó, dân trí của người Việt được nâng cao và người Việt cũng chuộng dùng lối nói gián tiếp để lời ăn tiếng nói của mình lịch lãm hơn.

KẾT LUẬN

Qua tìm hiểu về quan hệ liên nhân chi phối các yếu tố ngôn ngữ trong hành động cầu khiến trong một số truyện Việt Nam hiện đại giai đoạn 1930 - 1945 của một số tác gia như Nguyễn Công Hoan, Thạch Lam, Vũ Trọng Phụng và Nam Cao, luận văn hướng tới một số kết luận sau:

1. Hành động cầu khiến thuộc hành động tại lời ở 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... đã tác động, chi phối đến việc sử dụng yếu tố ngôn ngữ trong các hành động ngôn ngữ, mà cụ thể là hành động cầu khiến.

2. Hành động cầu khiến trong truyện Việt Nam hiện đại về cơ bản giống hành động cầu khiến trong giao tiếp tiếng Việt. Hành động cầu khiến hiểu rộng bao gồm những hành động cầu khiến mang ý nghĩa cần, cầu, cấm, cho/không cho phép, chúc, cưỡng bức, đề nghị, giúp đỡ, hộ, van, xin/xin phép, yêu cầu, khuyên, lay, mời, mong, muốn, nên, nhờ, phải, ra lệnh... Hành động cầu khiến được biểu hiện trong phát ngôn, diễn ngôn thường kèm các phụ từ chỉ mệnh lệnh: *hãy, đừng, chớ* đứng trước động từ và các phụ từ đứng sau động từ như *đi, đi thôi, nào, đi nào, lên*. Nội dung cầu khiến được biểu thị qua các động từ có ý nghĩa cầu khiến. Hành động cầu khiến gián tiếp thể hiện dưới ba dạng cơ bản là: hình thức câu trần thuật, hình thức hỏi để thể hiện hành động cầu khiến, hình thức câu cảm thán.

3. Người giao tiếp ý thức được hành động cầu khiến thường làm phương 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 thì con người ta càng giữ khoảng cách với nhau, khó gần gũi và thân thiện hơn. Qua đó, chúng

ta thấy người Việt gân gỏi, chân thành bởi cả khi không đồng tình, không tán 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.

4. Quan hệ liên nhân là quan hệ so sánh xét theo địa vị xã hội, quyền lực, hiểu biết, tuổi tác, uy tín, quan hệ gia đình, dòng tộc, giới tính, khoảng cách xã hội... giữa người nói với người nghe. Hành động cầu khiến theo các nhà nghiên cứu về lịch sử dễ làm tổn thương đến thể diện của người tiếp nhận và cũng có thể làm tổn thương đến chính người nói. Qua khảo sát một số tác phẩm truyện Việt Nam hiện đại của các nhà văn Nam Cao, Nguyễn Công Hoan, Thạch Lam, Vũ Trọng Phụng, luận văn tiến hành phân loại hành động cầu khiến gồm hành động cầu khiến trực tiếp và hành động cầu khiến gián tiếp. Theo đó, người Việt ưa lựa chọn hành động cầu khiến trực tiếp hơn, chiếm tỉ trọng khá lớn (148/154), chiếm tỉ lệ 96,1%. Qua khảo sát ngữ liệu, phân tích ví dụ cho thấy quan hệ quyền lực và quan hệ khoảng cách xã hội chi phối các yếu tố ngôn ngữ trong hành động cầu khiến của người Việt như từ ngữ, (trong đó rõ hơn là xưng hô, tình thái từ), cấu trúc cú pháp, ngữ điệu và phương thức cầu khiến.

5. Trong quan hệ quyền lực, những người có vị thế xã hội cao thường chủ động trong giao tiếp và khẳng định vị thế xã hội của mình qua việc lựa chọn từ ngữ mà dễ nhận thấy qua từ xưng hô, kiểu câu và giọng điệu phù hợp. Người có quyền lực cao, nhất là quan lại xưa thường dùng những từ ngữ trích thượng, quyền uy mang tính nạt nộ để buộc người vai hàng dưới thực hiện nội dung cầu khiến của mình. Cấu trúc cú pháp mà quan lại xưa thường dùng là các kiểu câu thiếu chủ ngữ để tăng tính mệnh lệnh trong hành động cầu khiến. Người vị thế thấp thường xưng hô khiêm nhường, dùng từ ngữ mềm mỏng, có ý nghĩa cầu, cầu xin, thậm chí là van xin để khiến người vai hàng trên động lòng trắc ẩn để giúp đỡ người vai dưới theo nội dung mà họ cầu khiến. Người

vai hàng dưới thường sử dụng cấu trúc cú pháp đầy đủ, hợp chuẩn trong hành động cầu khiến bộc lộ rõ thái độ tôn trọng, kính trọng trong quan hệ của vai hàng dưới với người vai hàng trên trong giao tiếp. Còn những người ngang vai nhau (bình quyền) trong khi cầu khiến, người nói thường sử dụng những từ ngữ biểu thị thái độ trọng thị, trung hoặc thân mật và cấu trúc cú pháp hợp chuẩn để tỏ thái độ tôn trọng lẫn nhau.

6. Trong quan hệ khoảng cách, những người mới quen biết nhau thường sử dụng kiểu xưng hô tôn trọng (xưng khiêm hô tôn), sử dụng từ ngữ kiểu cách mang tính xã giao, câu cầu khiến thường đủ thành phần câu chủ ngữ, vị ngữ và cách thức cầu khiến trực tiếp hoặc gián tiếp với một thái độ nhẹ nhàng, ngữ điệu không gay gắt thể hiện sự khiêm nhường với chính mình và thái độ tôn trọng, gần gũi thân thiện, cởi mở với người đối thoại. Với những người quen biết nhau, người cầu khiến thường sử dụng những từ ngữ xưng hô nói riêng và từ ngữ nói chung một cách thân mật hoặc tôn trọng nhau, cấu trúc câu thường có đủ hai thành phần chính: chủ ngữ, vị ngữ và ngữ điệu nhẹ nhàng để làm giảm đi tính mệnh lệnh của lời cầu khiến làm cho người tiếp nhận cảm thấy dễ chịu, thoải mái hơn. Trong quan hệ thân hữu, việc sử dụng từ ngữ, cách thức xưng hô, cấu trúc cú pháp và ngữ điệu rất linh hoạt trong lời cầu khiến để đạt được mục đích giao tiếp trong từng ngữ huống khác nhau.

7. 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 cầu khiến trong truyện Việt Nam hiện đại với bốn tác giả tiêu biểu: Nam Cao, Nguyễn Công Hoan, Vũ Trọng Phụng. Tuy nhiên, trong quá trình nghiên cứu do khả năng có hạn, luận văn không tránh khỏi những hạn chế. Chúng tôi mong mỗi sự góp ý của thầy cô và bạn đọc để luận văn hoàn chỉnh hơn. Hơn nữa, chúng tôi còn nhận thấy hành động cầu khiến đang có những biến đổi mà xu hướng là người Việt hiện

nay đang ưa dùng hình thức cầu khiến gián tiếp hơn so với người Việt giai đoạn trước Cách mạng tháng Tám năm 1945. Đó là vấn đề còn để ngỏ, cần sự nghiên cứu chuyên sâu hơn để hành động cầu khiến được xem xét một cách toàn diện trong quá trình biến đổi theo thời gian. Từ đó, người nói tìm ra sự lựa chọn ngôn ngữ phù hợp trong mỗi hành động cầu khiến để mỗi cuộc giao tiếp sẽ thành công như mong đợi.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Diệp Quang Ban (1984), *Cấu tạo của câu đơn tiếng Việt*, ĐHSP1 Hà Nội.
2. Diệp Quang Ban (1998), *Văn bản và liên kết trong tiếng Việt*, Nxb Giáo dục, Hà Nội.
3. Diệp Quang Ban (chủ biên), Hoàng Dân (2000), *Ngữ pháp tiếng Việt*, Nxb Giáo dục, Hà Nội.
4. Diệp Quang Ban (2003), *Giao tiếp văn bản mạch lạc liên kết đoạn văn*, Nxb Khoa học xã hội, Hà Nội.
5. Diệp Quang Ban (2004), *Ngữ pháp Việt Nam - phân câu*, Nxb Giáo dục Việt Nam, Hà Nội.
6. Diệp Quang Ban (2006), *Ngữ pháp tiếng Việt*, tập 2, Nxb Giáo dục, Hà Nội.
7. Phan Mậu Cảnh (1993), *Việt Nam những vấn đề ngôn ngữ và văn hóa*, Hội ngôn ngữ học Việt Nam, Trường Đại học Ngoại ngữ, Hà Nội.
8. Lê Cận - Phan Thiệu - Diệp Quang Ban - Hoàng Văn Thung (1983), *Giáo trình ngữ pháp tiếng Việt*, tập 2, *cú pháp tiếng Việt*, Nxb Giáo dục.
9. Đỗ Hữu Châu - Bùi Minh Toán (1993), *Đại cương ngôn ngữ học - tập 2*, Nxb Giáo dục, Hà Nội.
10. Đỗ Hữu Châu (1995), *Giáo trình giản yếu về ngữ dụng học*, Nxb Giáo dục, Huế.
11. Đỗ Hữu Châu (2001), *Đại cương ngôn ngữ học - Ngữ dụng học*, tập 2, Nxb Giáo dục, Hà Nội.
12. Đỗ Hữu Châu (2002), *Cơ sở ngữ dụng học - tập 1*, Nxb Đại học Sư phạm, Hà Nội.
13. Đỗ Hữu Châu - Đỗ Việt Hùng (2012), *Giáo trình ngữ dụng học*, Nxb Đại học Sư phạm, Hà Nội.

14. Nguyễn Đức Dân (1984), *Ngôn ngữ học thống kê*, Nxb Đại học và trung học chuyên nghiệp, Hà Nội.
15. Nguyễn Đức Dân (1987), *Logic - Ngữ nghĩa - Cú pháp*, Nxb Đại học và trung học chuyên nghiệp, Hà Nội.
16. Nguyễn Đức Dân (1996), *Logic và tiếng Việt*, Nxb Giáo dục, Hà Nội.
17. Nguyễn Đức Dân (2000), *Ngữ dụng học - tập 1*, Nxb Giáo dục, Hà Nội.
18. Vũ Tiến Dũng (1997), *Bước đầu khảo sát một số phương tiện diễn đạt tình thái lịch sự trong giao tiếp bằng tiếng Việt*, Luận văn thạc sĩ khoa học ngữ văn, Trường Đại học Sư phạm, Đại học Quốc gia Hà Nội, Hà Nội.
19. Vũ Tiến Dũng (2007), *Lịch sử trong tiếng Việt và giới tính*, Nxb Giáo dục, Hà Nội.
20. Vũ Tiến Dũng (chủ biên) - Nguyễn Hoàng Yên (2013), *Giáo trình ngữ pháp tiếng Việt*, Nxb Đại học Sư phạm.
21. Vũ Tiến Dũng (chủ biên) - Nguyễn Hoàng Yên (2014), *Giáo trình Ngữ dụng học*, Trường Đại học Tây Bắc.
22. Nguyễn Thiện Giáp (1999), *Phân tích hội thoại*, Viện thông tin khoa học xã hội.
23. Nguyễn Thiện Giáp (2004), *Dụng học Việt ngữ*, Nxb Đại học Quốc gia Hà Nội, Hà Nội.
24. Nguyễn Thị Hương Giang (2016), *Quan hệ liên cá nhân chi phối các yếu tố ngôn ngữ của hành động bác bỏ trong một số tác phẩm văn xuôi Việt Nam hiện đại*, Luận văn thạc sĩ khoa học Ngữ văn, Trường Đại học Tây Bắc.
25. Cao Xuân Hạo (1991), *Tiếng Việt - Sơ thảo ngữ pháp chức năng*, Nxb Khoa học Xã hội, Hà Nội.
26. Đỗ Việt Hùng *Ngữ dụng học*, Nxb Giáo dục Việt Nam, Hà Nội.
27. Nguyễn Văn Khang (1999), *Ngôn ngữ học xã hội*, Nxb Khoa học Xã hội.

28. Đinh Trọng Lạc (chủ biên), Nguyễn Thái Hòa (1995), *Phong cách học tiếng Việt*, Nxb Giáo dục, Hà Nội.
29. Đào Thanh Lan (2005), “Cách biểu hiện hành động cầu khiến gián tiếp bằng câu hỏi - câu khiến”, *Ngôn ngữ* (số 11), tr. 28 - 32.
30. Nguyễn Thị Lương (1996), *Tiểu từ tình thái dứt câu dùng để hỏi với việc biểu thị các hành vi ngôn ngữ trong tiếng Việt*, Luận án phó tiến sĩ khoa học Ngữ văn, Trường Đại học Sư phạm Hà Nội, Hà Nội.
31. Nguyễn Thị Hoài Ninh (2003), *Hành vi ngôn ngữ mách và sự kiện lời nói mách*, Luận văn thạc sĩ khoa học Ngữ văn, Trường Đại học Sư phạm Hà Nội, Hà Nội.
32. Hoàng Trọng Phiến (1980), *Ngữ pháp tiếng Việt (Câu)*, Nxb Đại học và Trung học chuyên nghiệp, Hà Nội.
33. Hoàng Trọng Phiến, Mai Ngọc Chừ, Vũ Đức Nghiệu (1990), *Cơ sở ngôn ngữ học và tiếng Việt*, Nxb Giáo dục, Hà Nội.
34. Hữu Quỳnh (1980), *Ngữ pháp tiếng Việt hiện đại*, Nxb Giáo dục, Hà Nội.
35. Nguyễn Hữu Quỳnh (1994), *Tiếng Việt hiện đại* (ngữ âm, ngữ pháp, phong cách), Trung tâm biên soạn từ điển bách khoa Việt Nam, Hà Nội.
36. Nguyễn Thị Hồng Ngọc (2003), “Một số hình thức hỏi biểu thị cảm thán trong tiếng Việt”, *Ngôn ngữ* (số 10), tr. 37 - 43.
37. Nguyễn Kim Thản (1963), *Nghiên cứu về ngữ pháp tiếng Việt*, tập 1, Nxb Khoa học.
38. Nguyễn Kim Thản (1964), *Nghiên cứu về ngữ pháp tiếng Việt*, tập 2, Nxb Khoa học.
39. Nguyễn Kim Thản (1977), *Động từ trong tiếng Việt*, Nxb Khoa học Xã hội, Hà Nội.
40. Nguyễn Kim Thản (1982), *Lời ăn tiếng nói của người Hà Nội*, Nxb Hà Nội.

41. Nguyễn Thị Việt Thanh (1999), *Hệ thống liên kết lời nói tiếng Việt*, Nxb Giáo dục, Hà Nội.

42. Trần Ngọc Thêm (1985), *Hệ thống liên kết văn bản trong tiếng Việt*, Nxb Khoa học Xã hội, Hà Nội.

43. Trần Ngọc Thêm (1993), "Đi tìm ngôn ngữ của văn hóa và đặc trưng văn hóa của ngôn ngữ", *Việt Nam những vấn đề ngôn ngữ và văn hóa*, Hội Ngôn ngữ học Việt Nam, Trường Đại học Ngoại ngữ Hà Nội, Hà Nội, tr. 37 - 42.

44. Trần Ngọc Thêm (1996), *Tìm về bản sắc văn hóa Việt Nam*, Nxb Thành phố Hồ Chí Minh.

45. 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, Hà Nội.

46. Nguyễn Minh Thuyết (1988), "Vài nhận xét về đại từ và đại từ xưng hô tiếng Việt", *Ngôn ngữ*, (Số phụ 1), tr. 29 - 31.

47. Nguyễn Đức Tồn (1993), "Nghiên cứu đặc trưng văn hóa qua ngôn ngữ và tư duy ngôn ngữ", *Việt Nam những vấn đề ngôn ngữ và văn hóa*, Hội Ngôn ngữ học Việt Nam, Trường Đại học Ngoại ngữ Hà Nội, Hà Nội, tr. 17 - 21.

48. Hoàng Tuệ (1960), *Ngôn ngữ và đời sống xã hội - văn hóa*, Nxb Giáo dục, Hà Nội.

49. Lê Anh Xuân (2005), *Trả lời gián tiếp cho câu hỏi chính danh trong tiếng Việt*, Luận án tiến sĩ Ngữ văn, Trường Đại học Sư phạm Hà Nội, Hà Nội.

TỪ ĐIỂN

50. Hoàng Phê (chủ biên), *Từ điển tiếng Việt* (2014), Nxb Đà Nẵng và Trung tâm Từ điển học, Hà Nội.

51. Nguyễn Như Ý (Chủ biên) (1996), *Từ điển giải thích thuật ngữ ngôn ngữ học*, Nxb Giáo dục.

52. Nguyễn Như Ý (chủ biên), Đỗ Việt Hùng, Phan Xuân Thành (1999), *Từ điển tiếng Việt cho học sinh dân tộc*, Nxb Giáo dục.

NGUỒN TƯ LIỆU VĂN HỌC

53. Nam Cao (2003), *Truyện ngắn Nam Cao*, Nxb Văn học.

54. Nguyễn Công Hoan (2003), *Truyện ngắn Nguyễn Công Hoan*, Nxb Văn học.

55. Thạch Lam (2012), *Thạch Lam tuyển tập*, Nxb Văn học.

56. Vũ Trọng Phụng (2003), *Tuyển tập Vũ Trọng Phụng*, Nxb Văn học.