

## LỊCH SỰ: NHỮNG NỘI DUNG CẦN BIẾT TRONG DẠY-HỌC NGOẠI NGỮ<sup>1</sup>

Võ Đại Quang\*

Bài báo này là một nghiên cứu tổng quan về 2 nội dung chính: (i) Cách tiếp cận hiện tượng 'lịch sự' trong 3 mô hình lý thuyết ngữ dụng học của Lakoff, R. (1987), Leech, G.N. (1983) và Brown, P. & Levinson, S. (1987); (ii) Cơ chế tạo sinh hàm ngôn như là một trong những phương tiện tạo ra 'lịch sự' trong giao tiếp bằng ngôn từ. Thông tin trong bài, ở mức độ nhất định, là hữu dụng trong dạy-học ngoại ngữ, trong dịch thuật, và trong giao tiếp liên nhân.

**Từ khóa:** lịch sự, văn hóa, phương châm, âm tính, dương tính, thể diện.

*This is a review paper on two major issues: (i) How politeness is dealt with in the 3 models of pragmatics: Lakoff, R. (1987), Leech, G.N. (1983), and Brown, P. & Levinson, S. (1987); (ii) How implicature as a means for conveying politeness can be generated in verbal communication. The information conveyed in this article, to some certain extent, can be seen as useful for English language teaching and learning, for translation, and for interpersonal communication.*

**Keywords:** politeness, culture, maxim, negative, positive, face.

### 1. Đặt vấn đề

#### 1.1. Lý do nghiên cứu

Lịch sự là một thực tế khách quan trong giao tiếp bằng ngôn ngữ, là một trong những vấn đề ngày càng được quan tâm trong ngữ dụng học và ngôn ngữ học xã hội. Những thông tin cần thiết về các cách tiếp cận hiện tượng 'Lịch sự' trong các mô hình ngữ dụng học và trong các nền văn hóa là cần thiết trong giáo dục ngôn ngữ. Cho đến nay, đã có nhiều công

trình nghiên cứu về lịch sự ở trên thế giới và ở Việt Nam từ những góc nhìn khác nhau. Trước khối lượng rất lớn các công trình nghiên cứu về vấn đề này thì việc tổng quan, giản lược, nhấn mạnh những luận điểm cốt lõi trong các nghiên cứu về lịch sự là hữu ích, thiết thực phục vụ cho các ứng dụng vào lĩnh vực giáo dục ngôn ngữ, dịch thuật, và giao tiếp bằng ngôn từ. Đây là động cơ thúc đẩy, và đồng thời, cũng là mục đích của chúng tôi khi thực hiện nghiên cứu này.

#### 1.2. Mục tiêu nghiên cứu

Để hoàn thành mục đích nghiên cứu trên, chúng tôi xác định hai mục tiêu nghiên cứu trong công trình này là: (i) Cung cấp một cái nhìn khái quát về cách tiếp cận hiện tượng 'lịch sự' trong các lý thuyết ngữ dụng học của Lakoff, R., Leech, G., Brown, P. & Levinson, S.; (ii)

\* PGS.TS, Trường Đại học Ngoại ngữ - Đại học Quốc gia Hà Nội

Email: vodaiquang8@gmail.com

<sup>1</sup> Bài viết được bổ sung, tinh chỉnh, phát triển trên cơ sở bài giảng 'Lịch sự: Chiến lược giao tiếp của cá nhân hay chuẩn mực xã hội' và một số nghiên cứu khác của tác giả dành cho các lớp cao học ngành Ngôn ngữ Anh tại Trường Đại học Ngoại ngữ - Đại học Quốc gia Hà Nội và một số cơ sở đào tạo đại học và sau đại học khác.

Nhận diện cơ chế tạo sinh hàm ngôn - một trong những phương tiện chuyển tải tính ‘lịch sự’ trong giao tiếp bằng ngôn từ, đặc biệt trong các nền văn hóa hàm ngôn (high-context culture)<sup>2</sup>.

Mục tiêu nghiên cứu cụ thể của bài viết được chi tiết hóa thành 2 câu hỏi nghiên cứu sau:

(i) *Hiện tượng ‘Lịch sự’ được nhìn nhận như thế nào trong các lý thuyết ngữ dụng học của Lakoff, R. (1987), Leech, G. (1983), và của Brown, P. & Levinson, S. (1987)?*

(ii) *Hàm ngôn được tạo sinh như thế nào trong giao tiếp bằng ngôn từ?*

### 1.3. Phạm vi nghiên cứu

Hai bình diện cần được xem xét của hiện tượng ‘lịch sự’ là bình diện ngôn ngữ học và bình diện văn hóa học đều nằm trong phạm vi khảo sát của nghiên cứu. Cụ thể hơn, nghiên cứu này quan tâm đến đặc điểm thể loại và ngữ vực của các hình thức ngôn ngữ (linguistic forms) được sử dụng để thực hiện các hành động lời nói (speech acts) trong các chiến lược giao tiếp khác nhau. Đồng thời, sự phân mức lịch sự (gradation) ở các hình thức ngôn từ trong các cảnh huống giao tiếp khác nhau cũng nằm trong phạm vi quan tâm của công trình.

## 1.4. Phương pháp nghiên cứu

### 1.4.1. Đường hướng nghiên cứu

Đây là một nghiên cứu tổng quan theo đường hướng định tính, quy nạp.

#### 1.4.2. Kỹ thuật nghiên cứu cụ thể

Nghiên cứu này sử dụng các kỹ thuật nghiên cứu tổng quan như phân tích tài liệu, nội quan (introspection), khái quát hóa, phạm trù hóa. Đồng thời, các kỹ thuật phân tích diễn ngôn đặc thù như phân tích đa thức (multimodal analysis)<sup>3</sup>, phân tích ngữ vực (register analysis) và phân tích thể loại (genre analysis)<sup>4</sup> cũng được sử dụng để có thể bóc tách nhiều hơn đặc điểm của các hình thức ngôn ngữ được sử dụng để thực hiện các chiến lược giao tiếp.

#### 1.4.3. Nguồn ví dụ minh họa

Ví dụ minh họa cho các nội dung của bài được lấy từ:

- Một số công trình nghiên cứu tiếng Anh;
- Một số sách, báo đơn ngữ tiếng Anh;
- Các ví dụ của tác giả với tư cách là người giảng dạy tiếng Anh<sup>5</sup>.

## 2. Kết quả nghiên cứu

### 2.1. Một số vấn đề trực tiếp liên quan đến việc nghiên cứu hiện tượng ‘lịch sự’

#### 2.1.1. Lịch sự là gì?

<sup>2</sup> Về sự khu biệt giữa văn hóa trực ngôn (low-context culture) và văn hóa hàm ngôn (high-context culture), có thể tham khảo Reynolds, S. & Valentine, D. (2011: iii).

<sup>3</sup> Để tìm hiểu thêm về phân tích đa thức, xem Gee, J. P. & Handford, M. (2012), Chương 3 và Paltridge, B. (2012), Chương 8.

<sup>4</sup> Để tìm hiểu thêm về phân tích thể loại, tham khảo Paltridge, B. (2012), Chương 4 và Gee, J.P. & Handford, M. (2012), Chương 15.

<sup>5</sup> Các ví dụ này được lấy từ Vo Dai Quang (2019). *Pragmatics* (Collected lectures; Document for internal use). Hanoi: VNU University of Languages and International Studies.

Lịch sự là gì? Hình hài của nó như thế nào? Hữu hình hay vô hình, trừu tượng hay cụ thể? ‘Lịch sự’ là thuộc tính, là chiến lược, là hành vi, hay là phương tiện giao tiếp? Các nghiên cứu đều chỉ ra rằng: Lịch sự là một hiện tượng xã hội được thể hiện chủ yếu thông qua việc sử dụng ngôn ngữ; và do vậy, khi nghiên cứu về ‘lịch sự’ cần nghiên cứu mối quan hệ giữa việc sử dụng ngôn ngữ và hành vi xã hội. ‘Lịch sự’ được nhìn nhận như là một hiện tượng (phenomenon) liên quan đến các hình thức ngôn ngữ và các giá trị văn hóa-xã hội. Mối quan hệ giữa các hình thức ngôn ngữ và các giá trị văn hóa-xã hội được tàng chứa trong các hình thức đó là mối quan hệ giữa hình thức và chức năng. Lịch sự, theo cách hiểu này, là một thuộc tính của hành vi do con người thực hiện nhằm duy trì sự giao tiếp thông qua phương tiện ngôn từ.

### 2.1.2. Quan hệ giữa lịch sự và ngữ vực

Một khái niệm có liên quan trực tiếp tới việc xác định mức độ lịch sự là ‘ngữ vực’ (register). Ngữ vực là gì? “*Ngữ vực quy chiếu tới sự thay đổi có hệ thống ... trong mối quan hệ với ngữ cảnh xã hội*” (Lyons 1977: 584)<sup>6</sup>. Ngữ vực liên quan đến “*...cách thức mà theo đó ngôn ngữ chúng ta nói hay viết thay đổi theo tình huống*” (Halliday, 1978: 32)<sup>7</sup>. Việc sử dụng ngôn từ theo quy thức (formal language) được ưa dùng trong một số tình huống giao tiếp, trong một số thể loại diễn

ngôn và trong một số quan hệ xã hội. Trong tiếng Anh, tính quy thức (formality) này được thể hiện rõ trong việc lựa chọn từ, lựa chọn cách xưng hô thể hiện tính trang trọng và trong việc lựa chọn phong cách hội thoại phù hợp với tình huống giao tiếp. Phong cách hội thoại cân nhắc (high considerateness style) thường được ưa dùng trong ngôn ngữ mang tính quy thức cao. Ngữ vực là một hiện tượng ngôn ngữ - xã hội học nguyên cấp, là một khái niệm được dùng để quy chiếu tới những hình thức ngôn từ thường xuất hiện trong tình huống diễn ngôn cụ thể. Trong tình huống diễn ngôn đòi hỏi mức độ trang trọng cao thì phải sử dụng hình thái ngôn từ mang tính trang trọng cao. Người nói không có nhiều lựa chọn trong những tình huống như vậy. Do vậy, các nhà nghiên cứu đặc biệt quan tâm đến ngữ vực khi người nói sử dụng những hình thái ngôn từ bất thường một cách cố ý để thay đổi tình huống diễn ngôn. Luận giải này cho thấy rằng khái niệm ‘ngữ vực’ có liên quan và chi phối việc xác định mức độ lịch sự được thể hiện trong việc sử dụng ngôn từ.

Từ những nội dung trình bày ở trên, có thể nhận xét rằng, vấn đề lịch sự có thể được tiếp cận từ góc độ xã hội học và ngôn ngữ học. Lịch sự là một nhu cầu trong các xã hội, đặc biệt trong các xã hội văn minh. Thường là, người nghiên cứu không có được bằng chứng hữu hình về động cơ thực sự của người nói khi phát ngôn mà chỉ tiếp cận được phát ngôn của người nói và phản hồi của người nghe. Muốn nghiên cứu về các chiến lược lịch sự thì cần thông qua phân tích ngôn từ,

<sup>6</sup> “Register refers to systematic variation ... in relation to social context” (Lyons 1977: 584).

<sup>7</sup> “... the way in which the language we speak or write varies according to the type of situation” (Halliday, 1978: 32).

thông qua phân tích diễn ngôn, và do vậy, lịch sự là đối tượng nghiên cứu của ngôn ngữ học xã hội. Phần sau đây bàn về một số lý thuyết lịch sự nổi trội thường được nói tới trong ngôn ngữ học. Những lý thuyết này là: (i) lý thuyết của Lakoff, R., (ii) Leech, G. và (iii) Brown, P. & Levinson, S.

## 2.2. Vấn đề lịch sự trong cách tiếp cận của các lý thuyết ngữ dụng học<sup>8</sup>

### 2.2.1. Lý thuyết về lịch sự của Lakoff

Theo Lakoff, G., lịch sự là phương tiện để giảm thiểu sự xung đột trong diễn ngôn. Lakoff, R. đề xuất hai quy tắc sử dụng ngôn ngữ: quy tắc diễn đạt rõ ràng và quy tắc lịch sự. Quy tắc lịch sự được chi tiết hoá bằng ba quy tắc cụ thể sau: (i) Không áp đặt (Don't impose); (ii) Để ngỏ sự lựa chọn (Offer optionality); (iii) Hãy thể hiện tình bằng hữu (Encourage feelings of camaraderie).

2.2.1.1. Quy tắc 1 được vận dụng trong phép lịch sự quy thức (formal politeness). ‘Không áp đặt’ ở đây là không áp đặt đối với người nghe (H - Hearer), không cản trở người nghe hành động theo ý muốn của mình. Việc người nói (S - Speaker) thể hiện lịch sự theo quy tắc không áp đặt sẽ tránh được hoặc giúp giảm thiểu sự áp đặt bằng cách xin phép hoặc xin lỗi người nghe khi buộc người nghe phải làm việc gì đó mà người đó không muốn làm. Ví dụ:

a. *Give me a pen* (Đưa cho tôi cái bút.)

b. *Could you give me a pen?* (Anh có thể đưa giúp tôi cái bút được không?)

c. *I'm sorry to bother you, but can I ask you for a pen or something?*

(Xin lỗi phải làm phiền anh, tôi có thể mượn anh cái bút được không?)

Câu (a) là câu có mức độ áp đặt cao. Câu (b) là câu khuyến lệnh, sản phẩm của hành động lời nói gián tiếp với những đặc điểm sau: không có sự tương đương giữa cấu trúc của câu và đích ngữ dụng của phát ngôn; mức độ lịch sự của phát ngôn được củng cố thêm bằng việc sử dụng trợ động từ tình thái “could”. Câu (c) là câu được coi là câu thể hiện mức độ lịch sự cao nhất trong 3 ví dụ này. Trong câu này, ngoài lời cầu khiến gián tiếp, người nói còn sử dụng cả lời xin lỗi về sự làm phiền. Phát ngôn này thường được sử dụng khi sự khác biệt về vị thế giữa người nói và người nghe là rất cao. Quy tắc này đòi hỏi người nói phải tránh né những vấn đề thuộc cái riêng của cá nhân như đời sống gia đình, thói quen, thu nhập, v.v..

2.2.1.2. Quy tắc 2 được sử dụng trong giao tiếp phi quy thức (informal politeness). “Để ngỏ sự lựa chọn” cho người đối thoại có nghĩa là người nói phải diễn đạt, sử dụng ngôn từ sao cho ý kiến, lời thỉnh cầu của mình không có nguy cơ bị từ chối hay bác bỏ. Trong những trường hợp này, việc sử dụng cách nói giảm nhẹ, hàm ý hay các biểu thức rào đón (hedges) là thích hợp. Việc truyền tin bằng hàm ý giúp người nói tránh được trách nhiệm về điều được nói ra. Ví dụ, cách nói ‘*I wonder if you could help me open the window?*’ (Tôi băn khoăn

<sup>8</sup> Một số thông tin trong tiểu mục này được tóm lược có tính chính, cập nhật từ các bài giảng một số nghiên cứu của tác giả dành cho học viên cao học và nghiên cứu sinh ngành Ngôn ngữ Anh tại Trường Đại học Ngoại ngữ - Đại học Quốc gia Hà Nội và tại một số cơ sở đào tạo khác.

không biết liệu anh có thể giúp tôi mở cửa sổ không?) sẽ được ưa dùng hơn so với ‘*Open the window!*’ (Hãy mở cửa sổ!).

2.2.1.3. Quy tắc 3 của Lakoff là quy tắc về sự ứng xử lịch sự giữa những người có quan hệ thân hữu. Theo phép lịch sự thân hữu thì lời nói gián tiếp và các biểu thức rào đón không được ưa dùng. Tình thân được thể hiện qua các từ xưng hô, qua các câu thề, qua cách nói suồng sã.

### 2.2.2. Quan điểm về lịch sự của Leech

2.2.2.1. Lý thuyết lịch sự của Leech dựa trên khái niệm “thiệt” (cost) và “lợi” (benefit) giữa người nói và người nghe do ngôn từ gây nên. Nội dung khái quát của nguyên tắc này là: *Giảm tới mức tối thiểu những cách nói không lịch sự và tăng tới mức tối đa những cách nói lịch sự*. Trong công trình ‘*Những nguyên lý Dụng học*’ (Principles of Pragmatics), Leech cho rằng, lịch sự là sự bù đắp những hao tổn, thiệt thòi do hành động nói năng của người nói gây ra cho người đối thoại. Để có một phát ngôn lịch sự, cần phải điều chỉnh mức lợi - thiệt nhằm đảm bảo sự cân bằng trong quan hệ liên nhân. Hay nói cách khác, lịch sự là sự bảo toàn mức độ cân bằng xã hội và tình thân giữa người nói và người nghe. Leech cụ thể hoá nguyên tắc lịch sự trong sáu phương châm:

- (i) Phương châm khéo léo (Tact maxim): Giảm đến mức tối thiểu những điều thiệt cho người và tăng tối đa những điều lợi cho người.
- (ii) Phương châm hào hiệp (Generosity maxim): Giảm đến mức tối thiểu những điều lợi cho ta và tăng tối đa những điều thiệt cho ta.

(iii) Phương châm tán thưởng (Approbation maxim): Giảm đến mức tối thiểu những lời chê người, tăng tối đa những lời khen đối với người.

(iv) Phương châm khiêm tốn (Modesty maxim): Giảm đến mức tối thiểu việc khen ta, tăng tối đa việc chê ta.

(v) Phương châm tán đồng (Agreement maxim): Giảm đến mức tối thiểu sự bất đồng giữa ta và người, tăng tối đa sự đồng ý giữa ta và người.

(vi) Phương châm cảm thông (Sympathy maxim): Giảm đến mức tối thiểu ác cảm giữa ta và người, tăng tối đa thiện cảm giữa ta và người.

2.2.2.2. Các phương châm trên mang tính đặc thù cho những hành động ngôn trung (illocutionary act) nhất định. Cụ thể là:

- Phương châm khéo léo và phương châm hào hiệp thường được sử dụng với hành động khuyến lệnh hoặc cam kết vì chúng cùng trực tiếp thay đổi mức lợi - thiệt mà các tham thể giao tiếp thụ hưởng. Tuy nhiên, vẫn tồn tại sự khác biệt giữa hai phương châm này: phương châm khéo léo điều chỉnh mức lợi - thiệt của người nghe còn phương châm hào hiệp điều chỉnh mức lợi - thiệt của người nói. Khuyến lệnh (directive) là loại hành động nói được thực hiện để điều chỉnh người nghe hành động theo ý muốn của chủ thể phát ngôn. Hành động khuyến lệnh thường đem lại tác động tiêu cực tới người nghe tức là người nghe bị thiệt, và tác động tích cực tới người nói, tức người nói được lợi. Một phát ngôn như ‘*Shut the window*’ (Hãy đóng cửa lại) là vi phạm phương châm khéo léo vì nó đem lợi cho

người nói và gây thiệt cho người nghe. Cũng nội dung mệnh đề đó, nếu được truyền báo bằng một hành động lời nói gián tiếp với sản phẩm là phát ngôn “*Would you mind shutting the window, please?*” (Phiền anh đóng giúp cửa sổ được không?) lại phù hợp với phương châm khéo léo vì nó giảm thiệt và tăng lợi cho người nghe. Trong tiếng Anh và tiếng Việt, hành động lời nói gián tiếp là một trong những phương thức thể hiện tính lịch sự trong giao tiếp.

Phương châm hào hiệp là chuyên dụng đối với hành động cam kết như mời, hứa, v.v. vì khi cam kết, người nói phải chịu trách nhiệm cá nhân về lời cam kết và người nghe thường được hưởng lợi từ lời cam kết của người nói. Ví dụ: *I promise I'll come and see you tomorrow* (Tôi hứa sẽ trở lại thăm anh ngày mai).

- Phương châm tán thưởng, theo Leech, thường được sử dụng cho hành vi biểu cảm (expressive) với đích ngôn trung là bày tỏ trạng thái tâm lý phù hợp với hành động ngôn trung như vui mừng, mong muốn, ... và với nội dung mệnh đề diễn đạt một hành động hay một tính chất nào đó của người nói hay người nghe. Hành động biểu hiện (representative) có đích ngôn trung là trình bày sự thể (state of affairs) đang được nói tới. Nội dung mệnh đề phản ánh sự thể đó và nội dung này có thể được đánh giá theo các giá trị đúng/sai logic với căn cứ là bằng chứng hoặc sự suy luận. Ví dụ: *Tom came late again yesterday* (Hôm qua Tom lại đến muộn). Phát ngôn khen người khác, theo Leech, thể hiện lịch sự còn chê người khác là

kém lịch sự, kể cả khi lời chê không sai thực tế. Vì vậy, cần phải diễn đạt ngôn từ sao cho phù hợp với phương châm tán thưởng. Ví dụ, thay vì nói “*She is ugly*” (Chị ấy xấu) thì có thể nói “*She isn't beautiful*” (Chị ấy không đẹp).

- Điểm chung giữa các phương châm khiêm tốn, tán đồng, cảm thông là sự tương phản (giảm-tăng) về việc chê-khen, về sự bất đồng-đồng ý, và không thiên cảm-thiện cảm. Sự tương phản trong phương châm khiêm tốn hướng về phía người nói. Với phương châm tán đồng và cảm thông thì sự tương phản giảm - tăng hướng về quan hệ giữa người nói và người nghe. Hành động biểu hiện (representative speech act) với đích ngôn trung (illocutionary point) và lực tại lời (illocutionary force) cụ thể nào đó trong hoạt động giao tiếp được coi là lịch sự hay không lịch sự tùy thuộc vào phát ngôn cụ thể gắn với một cảnh huống giao tiếp cụ thể nào đó. Có thể nhận xét rằng, các phương châm khiêm tốn, tán đồng, cảm thông là chuyên dụng cho hành động biểu hiện (representative) để tạo ra các phát ngôn có mức độ lịch sự cao.

Mặt khác, cũng theo Leech, có những hành động ngôn trung có bản chất không lịch sự như hành động ra lệnh, và đồng thời, cũng có những hành động có bản chất lịch sự như khen và tặng. Hành động ra lệnh mang tính áp đặt, buộc người nghe phải hành động theo ý muốn của người nói, và do vậy, được coi là không lịch sự. Hành động khen và tặng có bản chất lịch sự vì nó đem lại lợi ích cho người nghe.

Các nhân tố quy định mức độ lịch sự của một hành động tại lời (illocutionary act):

(i) Mức độ lịch sự phụ thuộc vào bản chất của hành động lời nói được thực hiện. Ví dụ, mức độ lịch sự của hành động cầu khiến thay đổi theo mức độ thiệt - lợi do hành động đó gây nên. Thang độ thiệt - lợi và mức độ lịch sự đối với hành động cầu khiến có thể được trình bày như sau:

Mức thiệt nhiều cho người	+	↕	Mức lịch sự ít	-
-			+	
Mức lợi nhiều cho người			Lịch sự nhiều	

(ii) Mức độ lịch sự phụ thuộc vào hình thức ngôn từ được sử dụng trong hành động nói. Ví dụ, như đã đề cập ở trên, nếu sử dụng hành động nói gián tiếp với sản phẩm là phát ngôn “*Will you shut the window for me, please?*” (Anh sẽ giúp tôi đóng cửa sổ chứ?) thì sẽ lịch sự hơn so với hành động lời nói trực tiếp “*Shut the window!*” (Hãy đóng cửa sổ lại!).

(iii) Mức độ lịch sự tùy thuộc vào vị thế, quan hệ thân - sơ giữa người ra lệnh và người bị ra lệnh. Chẳng hạn, với phát ngôn trên đây “*Shut the window!*” (Hãy đóng cửa lại!), nếu người nói có vị thế xã hội thấp hơn so với người nghe, thì sẽ được coi là bất lịch sự. Cũng với phát ngôn này, nếu người nói và người nghe là chỗ thân tình, thì có thể được coi là biểu hiện của lịch sự thân hữu.

Lakoff đã chỉ ra được phương thức chung nhất để đạt được tính lịch sự trong

giao tiếp. Nhưng, những cách thức chung nhất đó chưa được cụ thể hoá thành những chiến lược cụ thể. Leech đã đề xuất được độ đo mức lợi - thiệt, độ đo mức gián tiếp, và độ đo khoảng cách xã hội cho phương châm khéo léo. So với mô hình của Lakoff, mô hình của Leech chi tiết hơn nhưng vẫn còn những khoảng trống cần được tiếp tục nghiên cứu, chưa có thang độ xác định cho các phương châm còn lại.

### 2.2.3. Lý thuyết về lịch sự của Brown & Levinson

2.2.3.1. Điểm tựa trong lý thuyết về lịch sự của Brown, P. & Levinson, S. C. là khái niệm “thể diện” (face). Khái niệm này được Erving Goffman đề cập lần đầu tiên trong ngôn ngữ học khi tác giả này xem xét mối quan hệ giữa hoạt động giao tiếp và ứng xử ngôn ngữ. Theo Goffman, thể diện là giá trị xã hội tích cực mà một người muốn người khác nghĩ mình có được trong một tình huống giao tiếp cụ thể. Brown & Levinson đã mượn khái niệm “thể diện” của Goffman để xây dựng lý thuyết về lịch sự với cách hiểu: ‘Thể diện là hình ảnh của bản thân (public self-image) trước người khác’.

Trong nghiên cứu về lịch sự với điểm tựa là khái niệm “thể diện”, Brown & Levinson đã đưa ra một cặp lưỡng phân quan trọng, xuyên suốt toàn bộ các kết quả nghiên cứu. Đó là: sự đối lập và thống nhất giữa thể diện dương tính (positive face) và thể diện âm tính (negative face)<sup>9</sup>.

<sup>9</sup> Có thể tìm hiểu thêm về sự phân biệt giữa ‘thể diện dương tính’ (positive face) và ‘thể diện âm tính’ (negative face) tại Yule, G. (1997 [1996]).

2.2.3.2. Thể diện dương tính<sup>10</sup> được Brown & Levinson xác định như là nhu cầu, mong muốn hoà đồng, gắn kết. Thể diện âm tính là mong muốn được tự do hành động, là nhu cầu không muốn bị người khác áp đặt. Thể diện âm tính còn được gọi là thể diện lãnh địa (lãnh địa của cái tôi – personal territory). Với sự phân biệt thể diện dương tính và âm tính, Brown & Levinson cho rằng, trong tương tác, có thể nhận diện bốn kiểu thể diện có quan hệ cộng sinh với nhau: (i) thể diện dương tính của người nói; (ii) thể diện âm tính của người nói; (iii) thể diện dương tính của người nghe; (iv) thể diện âm tính của người nghe.

Trong tương tác bằng ngôn ngữ, hầu hết các hành động lời nói đều tiềm tàng khả năng gây tổn hại đến thể diện của chính người nói và của người khác. Những hành động như vậy được gọi là hành động đe dọa thể diện (Face Threatening Act - FTA). Brown & Levinson đã phân loại các hành vi đe dọa thể diện thành những hành vi sau: (i) đe dọa thể diện âm tính của người nói (cam kết, hứa, biểu, ...); (ii) đe dọa thể diện dương tính của người nói (thú nhận, xin lỗi, cảm ơn, phê bình, ...); (iii) đe dọa thể diện âm tính của người tiếp nhận (hành vi bằng lời: khuyên, chỉ bảo quá mức, hỏi quá sâu vào đời tư, ngắt lời, nói chen ngang, ... và hành vi phi lời: vi phạm không gian, thời gian, gây ồn ào, ...); (iv) đe dọa thể diện dương tính của người tiếp nhận (chửi, chê bai, chỉ trích, chế giễu, lăng mạ, ...). Một FTA có thể đồng thời đe

doạ nhiều hơn một loại thể diện. Ví dụ, với hành động hứa, người hứa bị đe dọa thể diện âm tính vì phải chịu trách nhiệm cá nhân, bị ràng buộc về lời hứa của mình. Người tiếp nhận lời hứa cũng liên quan đến lời hứa, và như vậy, thể diện âm tính của người đó cũng bị đe dọa. Nếu người được hứa từ chối tiếp nhận lời hứa thì thể diện dương tính của cả người hứa và người được hứa đều bị đe dọa.

Giao tiếp là một loại hoạt động liên cá nhân. Trong giao tiếp bằng phương tiện ngôn ngữ, các hành động ngôn ngữ luôn có nguy cơ bị đe dọa. Để giữ thể diện cho cả người nhận<sup>11</sup> và người nói, người nói luôn phải tìm cách làm dịu nguy cơ đe dọa thể diện bằng các hành vi giữ thể diện (Face Saving Act - FSA).

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

$$W_x = P(H, S) + D(S, H) + R_x^{12}$$

Công thức này được hiểu như sau:  $W_x$  (Weighting of a face threatening act) là mức độ đe dọa thể diện mà hành động nói của người nói đe dọa thể diện của các

<sup>10</sup> Còn được gọi là ‘thể diện hòa đồng’.

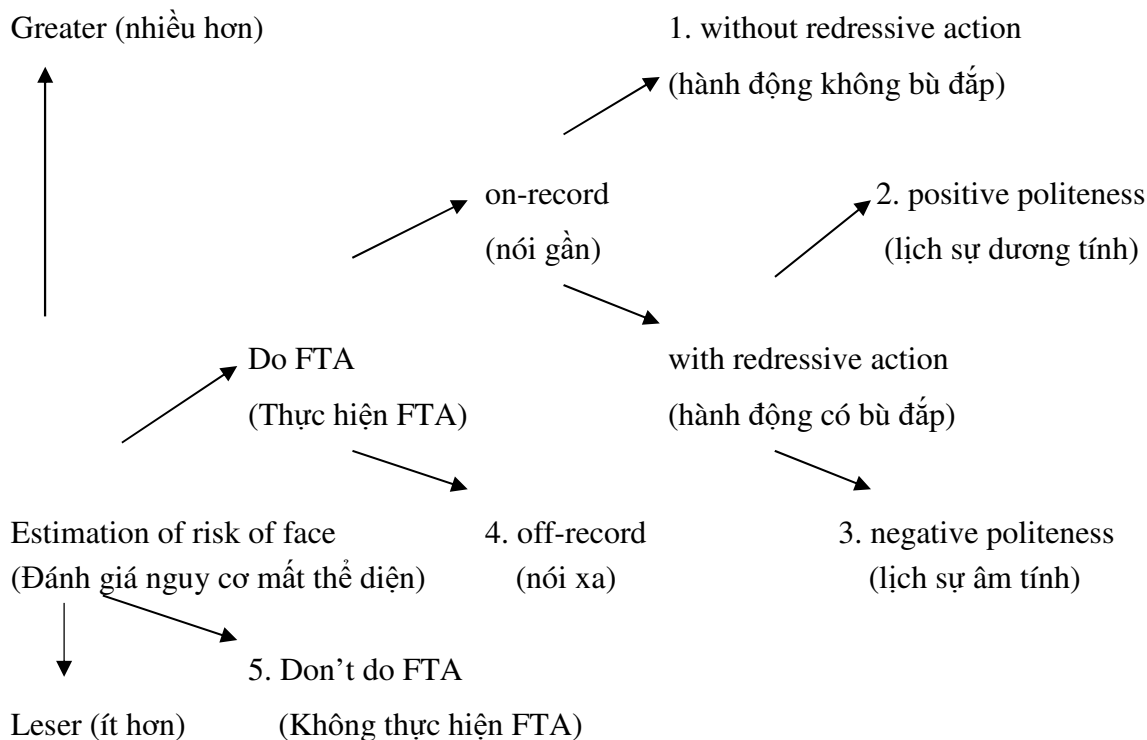
<sup>11</sup> ‘Người nhận’ được hiểu là người mà thông điệp hướng tới (addressee) hoặc bên (người) thứ ba (third party) nghe phát ngôn.

<sup>12</sup> H: Hearer (người nghe); S: Speaker (người nói).



nhân vật hội thoại. Mức độ đe dọa này tùy thuộc vào ba yếu tố: (i) quyền uy (Power - P) so sánh giữa người nói và người nghe; (ii) khoảng cách thân - sơ (Distance - D) giữa người nói và người nghe; (iii) mức độ áp đặt của hành động nói (Ranking of imposition - R) trong nền văn hoá của cả người nói và người nghe. Nếu khoảng cách giữa người nói và người nghe càng lớn, người nghe càng có nhiều quyền uy đối với người nói. Do vậy, một hành vi như thỉnh cầu chẳng hạn càng được xem là có tính áp đặt trong nền văn hoá của cả người nói và người nghe, thì người nghe càng thiên về lựa chọn một chiến lược như Greater (nhiều hơn)

chiến lược nói gián tiếp hoặc im lặng để không gây ra sự đe dọa thể diện của cả người nói và người nghe. Theo Brown & Levinson, lịch sự là chiến lược nhằm giảm thiểu mức độ mất thể diện đã hoặc sẽ xảy ra trong hoạt động giao tiếp của con người. Các nhà nghiên cứu này đã đề xuất các chiến lược và tiểu chiến lược được coi là phổ quát sau: (i) nói không bù đắp (without redressive action); (ii) lịch sự dương tính; (iii) lịch sự âm tính; (iv) nói gián tiếp/nói xa (off-record); (v) không thực hiện FTA. Sau đây là sơ đồ của Brown & Levinson về quá trình lựa chọn chiến lược giao tiếp:



2.2.3.3. Phép lịch sự âm tính hướng vào thể diện âm tính, vào lãnh địa của người tiếp nhận. Các hành vi ngôn ngữ có khả năng đe dọa thể diện âm tính là khuyến lệnh, đe dọa, lãng mạ, chỉ trích. Năm siêu chiến lược âm tính được Brown

& Levinson trình bày thành mười chiến lược cụ thể như sau:

- (i) Dùng cách nói gián tiếp theo thông lệ.  
Ví dụ: *Oh! I forgot my pen.*  
(Ôi! Tôi quên bút.)

(ii) Dùng các yếu tố rào đón.

Ví dụ: *Would you kindly give me that pen?*

(Anh làm ơn đưa tôi cái bút kia?)

(iii) Thể hiện sự bi quan.

Ví dụ: *I don't think he's willing but do try once more.*

(Tôi nghĩ là anh ấy không tự nguyện nhưng cứ thử một lần nữa xem.)

(iv) Giảm thiểu sự áp đặt.

Ví dụ: *You don't seem to be in good health these days?*

(Hình như dạo này anh đang không được khỏe?)

(v) Thể hiện sự kính trọng.

Ví dụ: *He's a talent in this field.*

(Anh ấy là nhân tài trong lĩnh vực này.)

(vi) Nói lời xin lỗi.

Ví dụ: *I'm sorry for my carelessness.*

(Tôi xin lỗi về sự bất cẩn.)

(vii) Dùng phát ngôn phiếm chỉ (impersonal).

Ví dụ: *It is said that ... / people say that....*

(Người ta nói rằng .....)

(viii) Thể hiện FTA như một quy tắc chung.

Ví dụ: *You'll be late if you don't go right now.*

(Anh sẽ muộn nếu không đi ngay lúc này.)

(ix) Sử dụng thủ pháp danh hoá.

Ví dụ: *The industrialisation in the country is facing challenges.*

(Quá trình công nghiệp hóa ở đất nước này đang đối đầu với nhiều thách thức.)

(x) Sử dụng lối nói gần (on-record) để bày tỏ sự biết ơn đối với người nghe hoặc nói thẳng (off-record) rằng người nghe không phải chịu ơn người nói về việc người nói đã giúp.

Ví dụ:

- *I'd be grateful to you if you helped me do this exercise.*

(Tôi sẽ biết ơn anh nếu anh giúp tôi làm bài tập này.)

- *That's nothing. Don't say "thank you" to me.*

(Không có vấn đề gì. Đừng nói 'cám ơn' với tôi.)

Nhằm làm giảm lực tác động, giảm mức độ áp đặt đối với người nhận trong chiến lược lịch sự âm tính khi thực hiện các hành vi đe dọa thể diện (Face Threatening Act - FTA), người nói thường sử dụng các phương tiện dịu hoá (softeners / mitigators), yếu tố giáng cấp (downgraders) hoặc/và các biểu thức rào đón (hedges).

2.2.3.4. Phép lịch sự dương tính hướng vào thể diện dương tính của người nhận. Lịch sự dương tính được sử dụng nhằm thực hiện những hành động tôn vinh thể diện (Face Flattering Act - FFA), làm tăng một trong hai loại thể diện (âm tính hoặc dương tính) của người nhận như lời khen,

lời chào mừng, lời mời, xưng hô thân mật, suồng sã, v.v.. Bằng cách như vậy, người nói sẽ tạo lập được quan hệ thân hữu với người nhận. Lịch sự dương tính có ba biểu hiện nổi trội như sau: (i) có cái chung giữa các tham thể tương tác; (ii) người nói và người nghe đều có tinh thần hợp tác hội thoại; (iii) phát ngôn được thực hiện nhằm thoả mãn nhu cầu nào đó của người nghe.

Siêu chiến lược lịch sự dương tính được hiện thực hoá bằng mười lăm chiến lược giao tiếp cụ thể sau:

- (i) Làm cho người nghe nhận thấy sự chú ý của người nói đối với người nghe.

Ví dụ: *How are you?* (Anh khỏe không?)

- (ii) Sử dụng lối nói cường điệu (hyperbole).

Ví dụ: *You are the greatest boxer.*

(Anh là võ sĩ vĩ đại nhất.)

- (iii) Tăng cường sự quan tâm đối với người nghe.

Ví dụ: *No worries. Things'll be alright.*

(Đừng lo lắng. Mọi việc sẽ ổn thôi.)

- (iv) Sử dụng các biểu thức chỉ ra rằng người nói và người nghe thuộc cùng nhóm xã hội.

Ví dụ: *Should we postpone the trip till some other time, perhaps?*

(Có lẽ chúng ta có nên hoãn chuyến đi vào một thời gian khác?)

- (v) Tìm kiếm những đề tài mà cả hai bên (người nói, người nghe) cùng quan tâm.

Ví dụ: *Great! You've joined our club.*

(Tuyệt! Anh đã tham gia câu lạc bộ của chúng tôi.)

- (vi) Tránh sự bất đồng.

Ví dụ: *In a way you are right but I suppose ...*

(Ở một khía cạnh nào đó thì anh đúng nhưng tôi cho rằng ....)

- (vii) Đề cập đến những lẽ thường (topos) trong cộng đồng của người nói và người nghe.

Ví dụ: *It's obvious that .....* (Hiển nhiên là .....)

- (viii) Sử dụng các phát ngôn vui nhộn.

Ví dụ: *It's fun you're a talented clown.*

(Thật vui rằng anh là một diễn viên hài tài năng.)

- (ix) Quan tâm tới sở thích của người nghe.

Ví dụ: *You can do with some more beer?*

(Anh uống thêm được một chút bia chứ?)

- (x) Mời, hứa hẹn.

Ví dụ: *Let's go to the cinema, will you?*

(Chúng ta sẽ cùng đi xem phim, đúng vậy không?)

- (xi) Tỏ ra lạc quan.

Ví dụ: *We'll gain a fortune if we do that.*

(Chúng ta sẽ có được một gia tài nếu làm việc đó.)

- (xii) Lôi kéo người nghe cùng làm chung một việc.

Ví dụ: *Shall we play tennis now?*

(Chúng ta cùng chơi tennis lúc này chứ?)

(xiii) Đưa ra lí do của hành động.

Ví dụ: *I'll be busy by then. Can you do it for me?*

(Vào lúc đó tôi sẽ bận. Anh có thể làm giúp tôi không?)

(xiv) Đòi hỏi sự có đi có lại.

Ví dụ: *I've done the cooking. It's your turn to feed the baby.*

(Em đã nấu ăn xong. Đến lượt anh cho con ăn.)

(xv) Trao, tặng cho người nghe cái gì đó.

Ví dụ: *I'll give you this nice pen as a present.*

(Anh sẽ cho em cái bút đẹp này như một món quà.)

Các hành vi đe dọa thể diện (FTA) có thể được làm dịu hoá hoặc được tăng cường mức độ. Việc né tránh các FTA thường được thực hiện bằng các hành vi giữ thể diện (FSA) có sử dụng chiến lược lịch sự âm tính hoặc dương tính.

### 2.3. Phương thức tạo sinh hàm ngôn trong hội thoại

#### 2.3.1. Nguyên tắc hợp tác hội thoại và phương châm (Grice, H. P., 1975)

Hàm ngôn gắn bó với việc sử dụng ngôn từ, đặc biệt trong các nền văn hóa hàm ngôn (high-context culture)<sup>13</sup>. Hàm

ngôn có thể được chia thành những loại khác nhau. Việc nghiên cứu cơ chế tạo sinh hàm ngôn là hữu ích trong dạy tiếng, trong dịch thuật, và trong giao tiếp liên nhân. Những hiểu biết về nguyên tắc hợp tác hội thoại (the cooperative principle) và các phương châm hội thoại (conversational maxims) do Grice, H. P. (1975) đề xuất là thiết yếu, giúp ích cho việc giải thích cơ chế tạo sinh hàm ngôn trong quá trình sử dụng ngôn từ. Sau đây là nội dung của 'nguyên tắc hợp tác hội thoại' và các 'phương châm hội thoại' (Yule, G., 1997 [1996]: 37):

**Nguyên tắc:** Hãy đóng góp vào cuộc thoại như được yêu cầu, ở thời đoạn cuộc thoại xảy ra, theo mục đích hoặc hướng đã được chấp nhận của cuộc trao đổi mà bạn tham gia.

#### Phương châm:

##### a. Phương châm **Lượng**

(i) Hãy cung cấp đủ thông tin như được yêu cầu (cho những mục đích hiện hữu của cuộc trao đổi).

(ii) Không cung cấp thừa thông tin so với được yêu cầu.

##### b. Phương châm **Chất**: Hãy nói đúng sự thật.

(i) Không nói những gì mà bạn tin là sai với thực tế.

(ii) Không nói những gì mà bạn thiếu bằng chứng phù hợp.

<sup>13</sup> Về sự khu biệt giữa văn hóa trực ngôn (low-context culture) và văn hóa hàm ngôn (high-

context culture), tham khảo Reynolds, S. & Valentine, D. (2011: iii).

c. Phương châm **Quan hệ**: Chỉ nói những gì có liên quan.

d. Phương châm **Cách thức**: Hãy diễn đạt trong sáng.

(i) Tránh diễn đạt tối nghĩa.

(ii) Tránh nói mơ hồ.

(iii) Hãy nói ngắn gọn (Tránh rườm rà không cần thiết).

(iv) Hãy nói có thứ tự.

Những điều được Grice trình bày trong ‘nguyên tắc hợp tác hội thoại’ và các ‘phương châm hội thoại’ là hiển nhiên, đơn giản, dễ hiểu. Theo suy nghĩ của cá nhân chúng tôi, đóng góp cho tri thức của Grice nằm ở thực tế là: những điều đơn giản, hiển nhiên, dễ hiểu như vậy được trình bày một cách có hệ thống thành nguyên tắc và chi tiết hóa thành các phương châm để làm cơ sở cho việc giải thích cơ chế, phương thức tạo sinh hàm ngôn trong sử dụng ngôn từ. Phần sau đây trình bày về các phương thức tạo sinh hàm ngôn.

### 2.3.2 Phương thức tạo sinh hàm ngôn

Từ phối cảnh tương tác bằng lời (verbal interaction), có thể nhận diện 3 phương thức tạo sinh hàm ngôn: Tuân thủ các phương châm hội thoại; Cố ý vi phạm các phương châm hội thoại; Ngẫu nhiên vi phạm các phương châm hội thoại.

Sau đây là các ví dụ minh họa<sup>14</sup>:

(i) Tuân thủ các phương châm hội thoại:

A: *I've run out of petrol.* (Tôi đã hết xăng)

B: *There's a garage just round the corner.* (Có một gara ngay ở góc phố).

Hàm ngôn khả hữu: +> ‘Take your car there for petrol’ (Đưa xe đến đó mà đổ xăng).

(ii) Cố ý vi phạm các phương châm hội thoại:

C: *John is John.*

Hàm ngôn khả hữu: +> ‘You can't persuade John. He's so stubborn’. (Anh không thuyết phục được John đâu. Cậu ta bướng bỉnh lắm).

(iii) Ngẫu nhiên vi phạm các phương châm hội thoại:

D: *Where does John live?*

E: *Somewhere in the South of England.*

Hàm ngôn khả hữu: +> ‘I don't know exactly where he lives’. (Tôi không biết chính xác anh ấy ở đâu).

### 3. Kết luận

3.1. Như đã nêu trong mục *Đặt vấn đề*, một trong những mục tiêu của nghiên cứu này là khảo sát cách tiếp cận hiện tượng ‘lịch sự’ trong các lý thuyết ngữ dụng học của Lakoff, Leech, và của Brown & Levinson. Trong lý thuyết của Lakoff, vấn đề lịch sự được khảo sát theo 2 phong cách lời nói (speech style) là lịch sự quy thức (formal) và lịch sự phi quy thức (informal). Leech nghiên cứu mức độ lịch sự trong giao tiếp dựa vào các khái niệm ‘lợi’ (benefit) và ‘thiệt’ (cost) do hành vi sử dụng ngôn từ gây nên. Mức độ lịch sự

<sup>14</sup> Nguồn: Các ví dụ minh họa được lấy từ ‘ULIS Faculty of Languages and Cultures of English Speaking Countries (2020) – Slideshare’.

trong giao tiếp được xác định theo việc tăng ‘lợi’ và giảm ‘thiệt’ cho người. Brown & Levinson tiếp cận lịch sự dựa vào khái niệm ‘thể diện’ (face). Lịch sự được xác định theo hành vi xã hội, theo hành vi ngôn từ thể hiện ý thức về các loại thể diện của người khác.

3.2. Tâm điểm khảo sát thứ 2 của nghiên cứu này là nhận diện cơ chế tạo sinh hàm ngôn trong giao tiếp bằng ngôn từ. Hàm ngôn là một loại nghĩa ngầm ẩn (implicit), được nhìn nhận như là một trong những phương tiện hữu hiệu giúp duy trì và tăng cường mức độ lịch sự trong giao tiếp. Hàm ngôn được tạo sinh trong quá trình sử dụng ngôn từ theo 3 phương thức: (i) tuân thủ các phương châm hội thoại; (ii) ngẫu nhiên vi phạm các phương châm hội thoại; (iii) cố ý vi phạm (flouting) các phương châm hội thoại.

Trước khối lượng đồ sộ các tư liệu nghiên cứu về hiện tượng ‘lịch sự’, đóng góp (và cũng là kỳ vọng) của tác giả khi thực hiện bài viết này là, ở phạm vi và mức độ có thể, đã hệ thống hóa một cách ngắn gọn, dễ hiểu về một số nội dung cần biết, hữu ích trong dạy, học ngoại ngữ, trong dịch thuật, và trong giao tiếp liên nhân.

### TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Brown, P. & Levinson, S. C. (1987). *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge University Press.
2. Finegan, E. (2008). *Language: Its Structure and Use* (5th Ed.). Harcourt Brace.
3. Fromkin, V., Rodman, R. & Hyams, N. (2009). *An Introduction to Language*. Heinline & Heinline.
4. Gee, J. P. & Handford, M. (2012). *The Routledge Handbook of Discourse Analysis*. Oxon: Routledge.
5. Gee, J. P. (2011). *An Introduction to Discourse Analysis: Theory and Method*. Third edition. New York: Routledge.
6. Halliday, M A K (1985, 1994, 2002). *An Introduction to Functional Grammar*. London: Arnold.
7. Hall, E. and M. Hall (1990). *Understanding Cultural Differences*. Yarmouth, Maine: Intercultural Press.
8. Hofstede, G. (1980). Motivation, Leadership, and Organization: Do American Theories Apply Abroad? *Organizational Dynamics* 9 (summer): 42-63.
9. Lakoff, R. (1987). *Politeness, Pragmatics and Performatives*. In Rogers, Wall and Merphy.
10. Leech, Geoffrey N. (1983). *Principles of Pragmatics*. ISBN 0 582 55110 2. Britain: Longman.
11. Lyons, J. (1977). *Semantics* (Vol. 1). Cambridge: Cambridge University Press.
12. Paltridge, B. (2012). *Discourse Analysis: An Introduction*. 2<sup>nd</sup> edition. London: Bloomsbury Publishing Plc.
13. Grice, P. (1975). *Logic and Conversation*. New York, NY: Academic Press.
14. Reynolds, S. & Valentine, D. (2011). *Guide to Cross-Cultural Communication*. USA: Pearson.
15. Schiffrin, D., Tannen, D. and Hamilton, H. E. (2001). *The Handbook of Discourse Analysis*. Massachusetts: Blackwell Publishers Ltd.
16. Yule, G. (2010). *The Study of Language*. Cambridge: Cambridge University Press.
17. Yule, G. (1997 [1996]). *Pragmatics*. Oxford: Oxford University Press.