

PHÂN TÍCH HỘI THOẠI : thương lượng khi bất đồng ý kiến

KIỀU THỊ THU HƯƠNG *

1. Đặt vấn đề

Những người tham gia đối thoại thường hay thương lượng về ý kiến đánh giá liên quan đến người, sự vật hay hiện tượng mà họ biết. Khi ý kiến đánh giá đầu tiên được đưa ra, bất kỳ sự chậm trễ nào từ phía người nghe, như sự chần chừ, do dự, im lặng, hắng giọng, v.v., đều được hiểu là tín hiệu của bất đồng ý kiến.

Sự bất đồng ý kiến tiềm ẩn ở người nói thứ hai có thể dẫn đến việc người nói thứ nhất điều chỉnh ý kiến đầu tiên. Trong một số trường hợp, họ có thể đưa ra quan điểm mới, khác đi hoặc thậm chí đối ngược với quan điểm đầu tiên; họ cũng có thể vẫn tiếp tục quan điểm đầu tiên, kiên trì khẳng định đánh giá ban đầu và chờ đợi sự đồng tình của người đối thoại. Quá trình thương lượng này, theo Mori (1999:138), cứ tiếp tục như vậy cho đến khi các bên tham gia hội thoại cùng tìm được một lập trường chung, thừa nhận sự cùng tồn tại của các quan điểm khác nhau hoặc bắt đầu một đề tài mới hoặc kết thúc cuộc thoại.

Trong bài này, chúng tôi phân tích các đoạn hội thoại tự nhiên với mong muốn

có những hiểu biết mới, sâu sắc hơn về cấu trúc hội thoại trong cách thức người Anh và người Việt thương lượng ý kiến bất đồng trong hội thoại thường nhật.

Khi bàn về phổ niệm liên quan đến cấu trúc của hội thoại, Levinson (1983: 368-369) cho rằng sự tồn tại và mức độ của phổ niệm có thể được làm rõ thông qua việc nghiên cứu và so sánh các ngôn ngữ với nhau. Liệu có sự tương đồng trong cấu trúc hội thoại liên quan đến các chiến lược mà người Anh và người Việt sử dụng để thương lượng với người đối thoại khi có bất đồng ý kiến hay không? Đây là một vấn đề hiện còn đang để ngỏ, chưa được quan tâm nghiên cứu. Với hy vọng tìm ra một số nét tương đồng trong cấu trúc hội thoại, chúng tôi tìm hiểu cách người nói thứ nhất xây dựng hoặc mở rộng lượt lời (turn) và chuỗi (sequence) lượt lời trong hội thoại tiếng Anh và tiếng Việt, nhằm thương lượng với người nói thứ hai khi có ý kiến bất đồng.

2. Cơ sở lý thuyết

2.1. Phân tích hội thoại

Phân tích hội thoại (PTHT) (Conversation Analysis — CA) xuất hiện từ những năm 50 của thế kỉ XX với các nghiên cứu của Bales (1950), Barker và Wright (1955), Goodenough (1957), Garfinkel (1967), rồi sau được Sacks (1963, 1972 a-b), Schegloff (1972 a-b, 1979 a-b), Jefferson (1974, 1978, 1979), Pomerantz (1975, 1978, 1984 a-b, 1997) và nhiều nhà nghiên cứu khác phát triển mạnh mẽ thành một hướng nghiên cứu độc lập và có uy tín. Với nguyên tắc cơ bản là dựa vào ngữ

* Trường THPT chuyên Hà Nội-Amstecdam

liệu hội thoại tự nhiên, PTHT có thể cung cấp những hiểu biết hết sức sâu sắc về cấu trúc hội thoại. Trong những năm gần đây, PTHT được dùng kết hợp với các hướng nghiên cứu khác giúp chúng ta có được những kiến thức hoàn thiện hơn về ngôn ngữ mà đang được sử dụng hàng ngày.

2.2. Cặp thoại, lượt lời và chuỗi lượt lời

Người tham gia hội thoại có thể tranh luận, trao đổi thông tin hoặc trình bày ý kiến và dù nội dung của hội thoại rất đa dạng và phong phú nhưng mô hình hay cấu trúc chủ yếu của hội thoại luôn là “tôi nói — anh nói — tôi nói — anh nói”, đúng như Crystal (2003: 477) nhận định: “... *Hội thoại được coi là một chuỗi các lượt lời, trong đó sự đóng góp của từng bên tham gia là một phần của hành vi giao tiếp hợp tác và bị chi phối bởi các nguyên tắc.*”

Sacks (1995) coi *lượt lời* là đơn vị cơ bản của hội thoại. Sự phát hiện ra lượt lời chính là một trong những phát hiện quan trọng nhất trong sự phát triển của PTHT. Hội thoại, theo Cameron (2002: 87), có ít nhất là hai người nói. Nghiên cứu băng ghi âm các đoạn thoại, Sacks (1995: II, 223) nhận thấy trong hội thoại thông thường của xã hội văn minh, các bên tham gia hội thoại luân phiên nói chứ không tranh nhau nói (hay là không “dẫm đạp lên lời của nhau” như cách diễn đạt của Đỗ Hữu Châu, 2003: 290). Theo Sacks, nói trườn lấp lên lượt lời của nhau chiếm không quá 5%, và gần như không có nhiều khoảng cách giữa lượt lời của các tham thoại. Nhận định này của Sacks được

nhiều nhà nghiên cứu chứng minh bằng thực nghiệm là đúng.

Các đoạn thoại, thường bao gồm hai phát ngôn nối tiếp nhau, được gọi là cặp thoại hay *cặp kế cận* (adjacency pairs). Hội thoại thường nhật có rất nhiều những cặp thoại như vậy: chào-chào, mời-nhận lời, mời-từ chối, nhận xét-đồng ý, nhận xét-không đồng ý, v. v. ví dụ như cặp thoại có ý kiến bất đồng sau:

(1) H: ...*Nhưng mà như thế thì gây quá.*

L: *Con chẳng thấy nó gây quá.*

3. Ngữ liệu nghiên cứu

Trong công trình này nghiên cứu tiến hành PTHT nhằm tìm hiểu cách các tham thoại tương lượng với nhau khi bất đồng ý kiến. Chính vì thế, ngữ liệu dùng cho phân tích phải là hội thoại tự nhiên của người bản ngữ Anh và Việt.

Ngữ liệu tiếng Anh được lấy từ nguồn ngữ liệu của các nhà nghiên cứu có tên tuổi như Pomerantz (1984a), Goodwin và Goodwin (1987), và Heritage (2002), có tham khảo công trình của Levinson (1983), Mori (1999), Pomerantz (1984b, 1997), Ford và các cộng sự (2002).

Ngữ liệu tiếng Việt được trích từ băng ghi âm do chúng tôi thực hiện năm 2003 tại Hà Nội, cùng sự trợ giúp về kỹ thuật của một dự án Canada tại Việt Nam. Để tôn trọng tính riêng tư và đảm bảo an toàn cho các tham thoại, tên thật của họ đều được thay bằng các chữ cái.

Khi gỡ băng hội thoại, các nhà nghiên cứu theo đường hướng PTHT sử dụng một hệ thống phiên âm riêng biệt.

Hệ thống này được Jefferson phát triển và dùng trong Schenkein (1978: xi-xvi), Levinson (1983: 369-370), Atkinson và Heritage (1984: ix-xvi), và Maynard (2003: 255-256) (xin xem hệ thống phiên âm đầy đủ ở phần cuối bài viết này).

Các trích đoạn thoại tiếng Anh được giữ phiên âm như nguyên bản. Phiên ngữ liệu tiếng Việt cũng được phiên âm dựa trên hệ thống phiên âm này. Do phạm vi của nghiên cứu, chúng tôi tập trung chủ yếu vào các yếu tố ngôn ngữ, còn các yếu tố cận và phi ngôn ngữ, mặc dù rất quan trọng trong hội thoại, chỉ được đề cập đến khi thật sự cần thiết.

4. Thương lượng bất đồng ý kiến trong hội thoại tiếng Anh

4.1. Giảm nhẹ mức độ ý kiến ban đầu

Trong các đoạn thoại tiếng Anh, thay vì đưa ra ý kiến đối lập với ý kiến đánh giá đầu tiên của người nói thứ nhất, người nói thứ hai thường chần chừ tìm cách không nêu ra quan điểm khác biệt với mong muốn giảm tối đa bất đồng ý kiến. Việc người nói thứ hai kìm nén hoặc trì hoãn lời đáp có thể làm nảy sinh hành động chỉnh đốn lại ý kiến, hoặc hạn chế bớt mức độ đánh giá ban đầu từ phía người nói thứ nhất nhằm ngăn chặn ý kiến bất đồng sắp hiển ngôn, như trong ví dụ sau của Pomerantz (1984a: 61):

(2) A: *God isn't it dreary.*

(A: Trời thời tiết ảm đạm quá đi.)

→ (0.6)

A: *//Y□know I don□t think-*

(A: Cậu biết đấy tớ không nghĩ là...)

→ B: *.hh- It□s warm though,*

(B: .hh-Thế nhưng vẫn ấm,)

Tham thoại A đã không thành công khi muốn có được sự đồng tình từ phía đối tác, mặc dù A đã cố gắng sửa lại nhận xét đầu tiên sau khi thấy B chần chừ không tiếp lời ngay (B im lặng trong 0,6 giây - một dấu hiệu của bất đồng ý kiến). Trong một trích đoạn thoại khác do Pomerantz ghi được (1984a: 100), người nói thứ nhất đã sửa đổi nhận xét đầu tiên bằng cách thay từ “happy” bằng “cheerful” sau một chuỗi lượt lời phủ nhận và nhiều lần ngừng, nghỉ của người nói thứ hai:

(3) B: *...Yih sound HA:PPY, hh.*

(B: ... Cậu có vẻ hạnh phúc.)

A: *I sound ha:p//py?*

(A: Tớ có vẻ hạnh phúc sao?)

B: *Ye:uh.*

(B: Ờ.)

(0.3)

A: *No:.*

(A: Không phải,)

B: *N:o:?*

(B: Không phải sao?)

A: *No.*

(B: Không phải.)

(0.7)

→ B: *.hh You sound sorta cheerful?*

(B: Cậu vui phải không?)

4.2. Đưa ra ý kiến mới

Đôi khi sự chậm trễ của người nói thứ hai trong việc đáp lại ý kiến nhận xét trước đó khiến người nói thứ nhất phải thay đổi hẳn quan điểm cũ và đưa

ra quan điểm mới để có được sự đồng tình của người đối thoại, như trong ví dụ sau của Pomerantz (1984b: 160):

(4) B: ... *an that's not an awful lotta fruitcake.*

(B: ... và đó chẳng phải là một chiếc bánh hoa quả lớn.)

(1.0)

→ B: *Course it is a little piece goes a long way.*

(B: Vì nó là miếng nhỏ ăn được lâu.)

A: *Well that's right.*

(A: Ồ đúng đấy.)

Nhận xét của B thoát đầu được tiếp nối bởi im lặng dài một giây từ phía người nói thứ hai là A. Chính sự im lặng ẩn chứa ý kiến bất đồng của A đã khiến B quyết định thay đổi ý kiến ban đầu và nói rõ lập trường mới trong lượt lời tiếp theo “*Vì nó là miếng nhỏ ăn được lâu*”. Nhờ sự thay đổi này, B cuối cùng cũng có được sự đồng tình của người đối thoại.

4.3. Kiên trì ý kiến ban đầu

Trong các trường hợp khác, người nói thứ nhất có khuynh hướng thách thức người đối thoại bằng cách kiên trì với ý kiến đầu tiên của mình. Trong ví dụ sau đây của Pomerantz (1978: 96), người nói thứ hai không hoàn toàn đồng tình với nhận xét trước đó, nên đã giảm bớt mức độ đánh giá này trong lượt lời của mình, buộc người nói thứ nhất phải khẳng định lại ý kiến và làm tăng thêm mức độ ý kiến đánh giá ban đầu:

(5) E: *That Pat. Isn't she a doll::*

(E: Cô Pat ấy như là búp bê nhỉ::)

M: *Yeh isn't she pretty,*

(M: Ồ cô ấy cũng dễ thương nhỉ.)

→ E: *Oh she's a beautiful girl.*

(E: Ôi cô ấy là một cô gái đẹp.)

M: *Yeh I think she's a pretty girl.*

(M: Ồ tôi nghĩ cô ấy là một cô gái dễ thương.)

Bất chấp việc người nói thứ nhất E tăng thêm mức độ đánh giá, M vẫn tỏ ra kiên định với nhận xét riêng và kết thúc cả hai lượt lời bằng cách “giả đồng ý” hay “ngầm bất đồng” với từ “*Yeh*” ở vị trí đầu câu, như Heritage (2002: 218) nhận xét. Pomerantz (1984a: 68-69) cũng rất lưu ý đến cách người nói thứ nhất khẳng định bám giữ quan điểm đầu tiên trong các đoạn thoại sau:

(6) A: *She's a fox.*

(A: Cô ấy thật mỹ miều.)

L: *Yeh, she's a pretty girl.*

(L: Ồ cô ấy là cô gái dễ thương.)

→ A: *Oh she's gorgeous.*

(A: Ôi cô ấy tuyệt đẹp.)

(7) G: *That's fantastic.*

(G: Điều ấy thật khác thường.)

B: *Isn't that good?*

(B: Nó tốt phải không?)

→ G: *That's marvelous.*

(G: Điều ấy thật kì diệu.)

Như đã đề cập ở trên, người nói đầu tiên thường có xu hướng dùng từ có sắc thái mạnh hơn ở lượt lời tiếp theo để khẳng định quan điểm đã chọn. Trong các đoạn thoại trên, người nói thứ nhất đã dùng từ “*gorgeous*” (tuyệt đẹp) đối lập với từ “*pretty*” (dễ thương) và từ “*marvelous*” (kì diệu) đối lập với từ “*good*” (tốt) để làm nổi bật ý kiến đã nêu ra lúc đầu. Theo Heritage (2002), cách dùng từ “*Oh*” ở vị trí đầu để khẳng định quan điểm trước đây như trong hai đoạn thoại (5) “*Oh she's a*

beautiful girl” và (6) “*Oh she’s gorgeous*” được coi là một cách “bám giữ vị trí” có hiệu quả. Sau khi nghiên cứu và phân tích kỹ lưỡng, Heritage đi đến kết luận là cách sử dụng đặc biệt này của “*Oh*” xuất hiện chủ yếu khi người nói thứ nhất phản ứng lại phát ngôn tán thành dạng giảm nhẹ (hay phát ngôn bất đồng ý kiến yếu) của người nói thứ hai.

Người nêu ra ý kiến đánh giá đầu tiên cũng hay dùng “*Oh*” ở vị trí đầu câu để nhấn mạnh quan điểm trước đó nếu gặp phải sự bất đồng của người đối thoại, giống như Mike trong trích đoạn thoại sau đây do Goodwin và Goodwin (1987: 43) ghi âm được:

(8) Mike: *Well I can’t say they’re ol: clunkers- eez gotta Co:rd?*

(Mike: Ồ tôi không thể nói là nó là đồ cũ được nó có 1 dây phải không?)

(0.1)

Mike: *Two Co: rds.*

(Mike: Có hai dây.)

(1.0)

Mike: *//And*

(Mike: Và)

Curt: *Not original,*

(Curt: Không phải đồ xịn.)

(0.7)

→ Mike: *Oh yes. Very original.*

(Mike: Ồ, có chứ. Rất xịn.)

Theo Heritage (2002: 215), “*Oh*” được người nói thứ nhất dùng rất nhiều trong các phát ngôn bất đồng ý kiến như một “vũ khí” lợi hại tấn công lại phát ngôn không tán thành của người nói thứ hai. Mike trong ví dụ trên đã dùng “*Oh*” trong lượt lời của mình vừa để tăng cường nhận xét đầu tiên, vừa để

chống lại phát ngôn bất đồng ý kiến của Curt.

5. Thương lượng bất đồng ý kiến trong hội thoại tiếng Việt

5.1. Giảm nhẹ mức độ ý kiến ban đầu

Giống như người Anh, các tham thoại người Việt cũng có nhiều cách để thương lượng với người nói thứ hai. Khi đối mặt với ý kiến bất đồng sắp hiển ngôn hay đã hiển ngôn, họ có thể sửa đổi hoặc bổ sung ý kiến đánh giá đã đưa ra trước đó, nhằm giảm bớt mức độ của nhận xét để người nghe dễ chấp nhận hơn, như trong đoạn thoại dưới đây:

(9) N: *Cái này bọn nhà báo thì được.*

H: *Không, nhà báo nó cũng không dùng.*

→ N: *Cái này nó cũng (0.5) công kênh.*

H: *Cái này thực sự nó cũng công kênh ...*

Người nói thứ nhất N thoát tiên cho rằng chiếc máy ghi âm đặt trước mặt là thiết bị thích hợp với nhà báo, nhưng rồi lại giảm bớt đánh giá ban đầu của mình bằng cách chỉ ra nhược điểm của nó là “*công kênh*” sau phát ngôn không đồng ý của H. Lí do của sự thay đổi này của N có thể là vì H sở hữu chiếc máy, nên có “quyền ưu tiên” (nói theo cách của Heritage trong bài viết năm 2002) hơn N trong việc đánh giá tài sản của mình. Nhờ hành động nhượng bộ này mà cuối cùng N cũng có được nhận xét tán đồng của người đối thoại.

Người nói thứ hai cũng có thể nhân nhượng hoặc không tỏ ra quá đối lập sau khi người nói thứ nhất khẳng định lại, hoặc đưa ra bằng chứng cho ý kiến

đánh giá đầu tiên. Trong ví dụ sau, thoát tiên H không đồng tình khi N cho rằng K là một cậu bé ích kỉ. Nhưng sau khi N khẳng định lại ý kiến ban đầu và nói rằng chính mẹ cậu bé đưa ra nhận xét đó, thì H tỏ ra nhượng bộ và không còn công khai giữ ý kiến riêng. Bằng chứng về nguồn gốc ý kiến có tính thuyết phục, vì mẹ cậu bé có “quyền ưu tiên” cao nhất khi đưa ra nhận xét về con mình. Từ “*nó*” mà N dùng trong lượt lời thứ hai là nói đến người mẹ.

(10) N: ... *thằng này tính nó ích kỷ...*

Nó bao giờ nó cũng nghĩ đến bản thân nó trước.

H: *Thì trẻ con mà. Cũng còn bé // nó không,*

N: *Nhưng nó lại bảo cái thằng lớn không thế.*

→ H: *Thế:: à*

Đôi khi người nói thứ nhất có thể làm giảm nhẹ mức độ nhận xét sau sự phản đối của người đối thoại, nhưng về cơ bản vẫn giữ quan điểm cũ, như tham thoại T trong ví dụ sau:

(11) T: *Gầy quá trông sợ lắm...*

H: *Gầy quá như bạn L trông vẫn xinh.*

→ T: *Cũng còn tùy, trông thì xinh nh-
ưng mà...*

5.2. Đưa ra ý kiến mới

Trong trường hợp không có được sự đồng ý hoàn toàn từ phía người đối thoại, người nói thứ nhất trong các đoạn thoại tiếng Việt cũng có thể thay đổi ý kiến ban đầu, hoặc đưa ra nhận xét mới về khía cạnh khác của vấn đề, bổ sung cho nhận định trước đó, như T trong đoạn thoại sau:

(12) T. *Thầy hay,*

L. *Thầy (0.5) cũ::ng vui.*

→ T: *Nhưng mà như thế lớp mình lại hư.*

L: *Ừ.*

T và L đang nói chuyện về thầy giáo cũ dạy họ ở trường phổ thông. Lúc đầu T cho rằng “*thầy hay*”, nhưng khi thấy L chỉ công nhận là “*thầy cũng vui*” một cách khá miễn cưỡng, thì T liền đưa ra nhận xét khác có liên quan đến kết quả việc giảng dạy của thầy “*Nhưng mà như thế lớp mình lại hư*”, và L chấp nhận. Bằng cách đưa ra ý kiến nhận xét mới, T đã thành công trong thương lượng ý kiến bất đồng với người đối thoại.

5.3. Kiên trì ý kiến ban đầu

Cũng như người Anh, khi người Việt thấy ý kiến của người nói thứ hai trái ngược, họ có thể khẳng định lại quan điểm ban đầu của mình, dẫn tới việc thêm lượt lời và do đó kéo dài cả chuỗi lượt lời. Trong đoạn thoại sau, liên tục trong ba lượt lời, L kiên định với nhận xét về hình thức bên ngoài của một người bạn học sau khi giảm cân, mặc dù gặp phải ý kiến bất đồng của người đối thoại:

(13) L: *Nhưng con thấy nó xinh hơn ngày trước bao:: nhiều... Xinh hơn là hồi nó béo.*

H: ... *à, ừ. Nhưng mà như thế thì gầy quá.*

→ L: *Con chẳng thấy nó gầy quá.*

H. ... *nhịn ăn nhịn uống // như thế thì...*

→ L: *Nhưng một người mà bắt đầu gầy nó thì thấy nó chẳng gầy ... thế cũng chẳng phải là gầy.*

Tương tự như L, người nói thứ nhất trong đoạn thoại sau đây là B cũng

không hề nhụt chí khi không có được sự tán thành hoàn toàn của người nói thứ hai. Trái lại, B còn tăng cường và củng cố mức độ ý kiến nhận xét đầu tiên, dùng từ “*siêu*” thay thế cho từ “*mạnh*” đã dùng ở lượt lời thứ nhất nhằm làm nổi bật quan điểm của mình:

(14) B: *Nước ấy nó cũ::ng (.) Kỹ thuật của nó cũng mạnh phết đấy.*

H: *Ừ kỹ thuật của nó thì cũ::ng khá.*

→ B: *Cũng siêu phết đấy nhất là nông nghiệp của nó (1.0) rất giỏi ...*

Mặc dù có những ý kiến và quan điểm khác nhau, đôi khi trái ngược nhau, nhưng trong các đoạn thoại mà chúng tôi ghi âm được, các bên tham gia đối thoại thường không quá căng thẳng với nhau để giành phần thắng thua. Họ luôn cố gắng thương lượng và thoả thuận. Sau một loạt những phát ngôn bất đồng ý kiến, các tham thoại thường dịu dần, tỏ ý tôn trọng quan điểm của người khác, dù có thể vẫn giữ nguyên nhận xét của mình, như trong hội thoại sau giữa H và một người bạn có tên là B. Họ đang nhận xét về một bạn học cùng lớp phổ thông:

(15) H: *Mà đàn bà thế cũng là giỏi rồi ông ơi.*

→ B: *Nhưng mà tôi nói bà // nghe*

H: *Đàn bà ... thế là quá giỏi rồi*

→ B: *Tớ ... mà có vợ như thế (.) tớ không thích.*

H: *Ông không thích nhưng mà người ta thích.*

(4.0)

H: *Ông không thích nhưng người khác thích.*

→ B: *Tớ quan điểm khác.*

H: *Ông quan điểm là gì?*

B: *Nghĩa là vợ phải lo công việc nhà chu đáo tất cả mọi cái. Còn cái việc thương trường ấy chồng lo.*

Có thể thấy rõ là B và H không cùng quan điểm trong việc đánh giá người bạn cùng lớp, và B cũng không hề thay đổi nhận xét đánh giá của mình khi gặp phải ý kiến bất đồng của H thể hiện trong nhiều lượt lời tiếp theo. Kết quả của những thương thuyết hội thoại kiểu này thường là sự ngầm thoả thuận, hoặc tôn trọng quan điểm của người cùng đối thoại. Các bên tham gia hội thoại, mặc dù vẫn kiên định với ý kiến đánh giá riêng, nhưng tôn trọng quan điểm của người cùng đối thoại, không vì có sự khác biệt trong đánh giá con người (hay sự vật hiện tượng) mà làm mất đi những quan hệ tốt đẹp vốn có thường ngày.

6. Kết luận

Kết quả phân tích các đoạn thoại ở trên cho thấy nhiều nét tương đồng trong quá trình thương lượng ý kiến bất đồng trong hội thoại của người Anh và người Việt, bất chấp sự khác biệt về các yếu tố ngôn ngữ. Trong trường hợp bất đồng ý kiến đã hoặc sẽ diễn ngôn từ phía người nói thứ hai, người nói thứ nhất có thể (1) *giảm nhẹ mức độ ý kiến ban đầu*, hoặc (2) *đưa ra ý kiến mới ít đối lập hơn với người đối thoại*. Trường hợp người nói không muốn thay đổi, họ có thể (3) *kiên trì ý kiến ban đầu* bằng cách tăng cường và nhấn mạnh nhận xét đã đưa ra trước đó. Cũng như người Anh, người Việt bản ngữ đa dạng trong khai thác các chiến lược thương lượng ý kiến bất đồng, và quá trình này thường dẫn đến việc mở rộng các lượt

lời và chuỗi lượt lời trong hội thoại thường nhật.

Không khí của các cuộc thoại trong ngữ liệu mà chúng tôi phân tích đều không căng thẳng, mặc dù người tham gia hội thoại có những ý kiến nhận xét đánh giá khác nhau, thậm chí trái ngược nhau. Các tham thoại trao lời và đáp lời nhằm làm rõ quan điểm riêng và hiểu thêm quan điểm của người khác. Họ vui vẻ đồng ý với nhau nếu có thể đi đến thoả thuận chung sau khi thương lượng ý kiến bất đồng. Tuy nhiên, họ cũng tỏ ra tôn trọng nhau khi không thể cùng chia sẻ ý kiến nhận xét và họ lái dần câu chuyện sang hướng khác hoặc chuyển hẳn sang đề tài khác.

Quá trình thương lượng ý kiến bất đồng diễn ra liên tục trong các hội thoại thường nhật giữa các thành viên trong cộng đồng và được tái hiện sinh động nhờ các phương pháp PTHT tỉ mỉ, kĩ lưỡng - một hướng nghiên cứu đã và đang được nhiều nhà ngôn ngữ học trên thế giới quan tâm. Kết quả của nghiên cứu này có thể thêm một bằng chứng cho việc sử dụng hữu hiệu ngữ liệu hội thoại tự nhiên và các phương pháp PTHT vào việc nghiên cứu cấu trúc hội thoại của các hành động lời nói (và các vấn đề khác của ngôn ngữ), như một hướng nghiên cứu độc lập (hoặc kết hợp với các hướng nghiên cứu khác), vì “những khả năng sâu sắc của PTHT có thể làm sáng tỏ nhiều vấn đề của ngôn ngữ” như Levison (1983: 364) đã gọi ý.

CÁC KÍ HIỆU PHIÊN ÂM DÙNG TRONG PHÂN TÍCH HỘI THOẠI

1. Trùng lời

Móc vuông bên trái chỉ ra điểm bắt đầu của trùng lời, còn móc vuông bên phải chỉ điểm kết:

A: *Oh you do? R[really]*

B: *[Um hmmm]*

Những kí hiệu khác có thể được dùng là:

// điểm tại đó phát ngôn bị trùng với phát ngôn được phiên âm phía dưới

* chỉ sự liên kết của điểm hết trùng lời

2. Im lặng

Các chữ số để trong ngoặc thể hiện thời gian im lặng tính bằng 1/10 giây:

A: *I'm not use ta that.*

(1.4)

B: *Yeah me neither.*

3. Lược lời

Dấu ba chấm chỉ nơi phát ngôn bị lược bỏ:

A: *Are they?*

B: *Yes because...*

4. Kéo dài âm tiết

Dấu hai chấm thể hiện sự kéo dài, và càng nhiều dấu âm càng kéo dài:

A: *Ah:::*

5. Nhấn mạnh

Dấu gạch chân chỉ sự nhấn mạnh.

sup>

Chữ in hoa chỉ nơi tăng trọng âm.

A: *I sex y'know WHY, becauwss look*

6. Hít (vào & ra)

'hh' chỉ hơi thở ra, còn '.hh' chỉ hơi hít vào. Càng nhiều 'h' hơi thở càng dài.

A: *You didn't have to worry about having the .hh hhh curtains closed*

7. Giải thích

Ngoặc đôi giải thích những dấu hiệu phi lời:

A: *Well ((cough)) I don't know*

8. Ngữ điệu

Dấu chấm '.' chỉ nơi hạ giọng, dấu phẩy ',' chỉ sự nối tiếp của ngữ điệu, còn dấu chấm hỏi '?' chỉ ngữ điệu lên cao.

A: *A do:g? enna cat is different.*

9. Cắt âm

Gạch ngang chỉ âm thanh bị cắt đột ngột:

A: this- this is true.

10. Điểm quan tâm

Mũi tên thu hút sự quan tâm vào hiện tượng đang là tiêu điểm của vấn đề:

C: How ya doin=

→ =say what'r you doing?

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Atkinson, J. M. & Heritage, J. (eds.) (1984). *Structures of Social Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bales, R. F. (1950). *Interaction Process Analysis*. Cambridge, MA: Addison-Wesley.
- Barker, R. G., & Wright, H. F. (1955). *Midwest and its Children*. Evanston, IL: Row, Peterson.
- Cameron, D. (2002). *Working with Spoken Discourse*. Sage Publications.
- Crystal, D. (ed.) (2003). *A Dictionary of Linguistics and Phonetics* (5th ed.). Blackwell.
- Ford, E. C., Fox, A. B., & Thompson A. S. (eds.) (2002). *The Language of Turn and Sequence*. Oxford: Oxford University Press.
- Garfinkel, H. (1967). *Studies in Ethnomethodology*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall. (Paperback edition. 1984. *Studies in Ethnomethodology*. Cambridge, UK; Polity Press.)
- Goodenough, W. (1957). "Cultural Anthropology and Linguistics". In P. L. Garvin (ed.), *MonoGraph Series on Languages and Linguistics*, 9: 167-173. Washington, DC: Institute of Languages and Linguistics.
- Goodwin, C., & Goodwin M. H. (1987). "Concurrent Operations on Talk: Notes on the Interactive Organization of Assessments". *IPRA Papers in Pragmatics*, Vol. 1, No. 1, July 1987: 1-54.
- Heritage, J. (2002). "Oh-prefaced Responses to Assessments: a Method of Modifying Agreement/Disagreement". In C. Ford, B. Fox and S. Thompson (Eds.), *The Language of Turn and Sequence*. Oxford: Oxford University Press. Pp. 196-224.
- Heritage, J. (forthcoming). *The Terms of Agreement: Indexing Epistemic Authority and Subordination in Talk-in-interaction*.
- Jefferson, G. (1974). "Error Correction as an Interactional Resource". *Language in Society*, 2: 181-99.
- Jefferson, G. (1978). "Sequential Aspects of Story Telling in Conversation". In J. N. Schenkein (ed.), *Studies in the Organization of Conversational Interaction*. New York: Academic Press, pp. 219-48.
- Jefferson, G. (1979). "A Technique for Inviting Laughter and its Subsequent Acceptance/Declination". In G. Psathas (ed.), *Everyday Language: Studies in Ethnomethodology*. New York: Erlbaum, pp. 79-96.
- Kieu, Thi Thu Huong. (2001). *Disagreeing in English and Vietnamese*. Unpublished M. A. Thesis. C. F. L, Vietnam National University, Hanoi.
- Kieu, Thi Thu Huong. (2003). *Conversation Analysis and Disagreeing in English and Vietnamese*. Unpublished paper submitted for a credit of "Conversation Analysis". Department of Anthropology. University of Toronto, Canada.
- Levinson, S. C. (1983). *Principles of Pragmatics*. London: Longman.
- Maynard, D. W. (2003). *Bad News, Good News: Conversational Order in Everyday Talk and Clinical Settings*. University of Chicago Press.
- Mori, J. (1999). *Negotiating Agreement and Disagreement in Japanese: Connective Expressions and Turn Construction*. John Benjamins Publishing Company.

- Pomerantz, A. (1975). *Second Assessments: A Study of Some Features of Agreements/Disagreements*. Unpublished Ph.D. dissertation, University of California, Irvine.
- Pomerantz, A. (1978). "Compliment Responses: Notes on the Co-operation of Multiple Constraints". In J. Schenkein (ed.), *Studies in the Organization of Conversation Interaction*. Academic Press. pp. 79-112.
- Pomerantz, A. (1984a). "Agreeing and Disagreeing with Assessments: Some Features of Preferred/Dispreferred Turn Shapes". In J. Heritage & J. M. Atkinson (eds.), *Structures of Social Action: Studies in Conversation Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press. pp. 57-101.
- Pomerantz, A. (1984b). "Pursuing a Response". In J. Heritage & J. M. Atkinson (eds.), *Structures of Social Action: Studies in Conversation Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press. pp. 152-64.
- Pomerantz, A., & Fehr, B. J. (1997). "Conversation Analysis: An Approach to the Study of Social Action as Sense Making Practices". In van Dijk (ed.), *Discourse Studies: A Multidisciplinary Introduction*. Vol.2. pp. 64-91. Sage Publications.
- Sacks, H. (1963). "On Sociological description". *Berkeley Journal of Sociology*, 8:1-16.
- Sacks, H. (1972a). "An Initial Investigation of the Usability of Conversational Data of Doing Sociology". In D. Sudnow (ed.), *Studies in Social Interaction*. New York: Free Press, pp. 31-74.
- Sacks, H. (1972b). "On the Analyzability of Stories by Children". In J. Gumperz and D. Hymes (eds.), *Directions in Sociolinguistics: The Ethnography of Communication*. New York: Holt, Rinehart, and Winston, pp. 325-45.
- Sacks, H. (1995) *Lectures on Conversation*. Cambridge, MA: Blackwell.
- Schegloff, E. A. (1972a). "Sequencing in Conversational Openings". In J. J. Gumperz and D. Hymes (eds.), *Directions in Sociolinguistics: The Ethnography of Communication* (pp. 346-80). New York: Holt, Rinehart, & Winston.
- Schegloff, E. A. (1972b). "Notes on a Conversational Practice: Formulating Place". In D. Sudnow (ed.), *Studies in Social Interaction*. New York: Free Press.
- Schegloff, E. A. (1979a). "Identification and Recognition in Telephone Openings". In G. Psathas (ed.), *Everyday Language: Studies in Ethnomethodology*. (pp.23-78). Irvington Publishers, Inc.
- Schegloff, E. A. (1979b). "The Relevance of Repair to Syntax-for-conversation". In T. Givon (ed.), *Syntax and Semantics, vol. XII: Discourse and Syntax*. New York: Academic Press, pp. 261-88.
- Schenkein, J. (1978). (ed.). *Studies in the Organization of Conversational Interaction*. Academic Press.
- Đỗ Hữu Châu. (2003). *Đại cương Ngôn ngữ học (Tập II)*. Dựng học. Nxb. GD. (Tái bản lần thứ 1). ☐