

## NHỮNG KHÁC BIỆT CHỦ YẾU TRONG VIỆC SỬ DỤNG CÁC CHIẾN LƯỢC THỈNH CẦU CỦA NGƯỜI VIỆT VÀ NGƯỜI PHÁP<sup>(1)</sup>

Đỗ Quang Việt<sup>(\*)</sup>

### 1. Đặt vấn đề

Dưới góc độ giao tiếp bằng ngôn từ, hành động thỉnh cầu (HĐTC) giữ một vị trí quan trọng trong giao tiếp xã hội và nghề nghiệp, nó hết sức đa dạng về cách thức biểu đạt ngay trong một ngôn ngữ và mang đậm nét văn hoá xã hội. Đã có nhiều công trình nghiên cứu HĐTC, chiến lược thỉnh cầu (CLTC) trong các thứ tiếng, song rất ít công trình tiến hành so sánh đối chiếu những nét đặc thù của hành động ngôn ngữ (HĐNN) này trong giao tiếp giao văn hóa Việt-Pháp. Mặt khác, việc so sánh đối chiếu CLTC trong tiếng Việt và tiếng Pháp - hai thứ tiếng thuộc hai nền văn hoá khác nhau (văn hoá phương Đông/văn hoá phương Tây) sẽ góp phần làm sáng tỏ thêm những khía cạnh về mặt lí luận liên quan đến HĐTC và sẽ giúp chúng ta hiểu rõ hơn bản sắc văn hoá hai dân tộc Việt-Pháp thông qua ngôn ngữ.

Dưới góc độ giảng dạy ngoại ngữ, việc khảo sát đối chiếu CLTC trong tiếng Việt và tiếng Pháp là một nghiên cứu thiết thực, có thể góp phần cải thiện những trở

ngại và xung đột ngôn ngữ-văn hoá do HĐTC gây ra trong giao lưu ngôn ngữ-văn hoá Việt-Pháp.

- Giả thuyết khoa học

Giả thuyết khoa học cần kiểm nghiệm trong chuyên luận này là người Việt và người Pháp có những ưu tiên sử dụng khác nhau các chiến lược thỉnh cầu.

- Mục tiêu: Để kiểm nghiệm giả thuyết khoa học nêu trên, trong khuôn khổ chuyên luận này chúng tôi tiến hành nghiên cứu khảo sát các chiến lược thỉnh cầu trong tiếng Việt và tiếng Pháp nhằm xác định một số khác biệt cơ bản trong việc ưa dùng các chiến lược biểu đạt HĐTC theo ba cấp độ: trực tiếp, gián tiếp ước lệ và gián tiếp phi ước lệ, theo các biến số văn hoá-xã hội (P & D),

- Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

+ Đối tượng nghiên cứu khảo sát là những phát ngôn thỉnh cầu của người Việt và người Pháp trong một số tình huống giao tiếp thông dụng trong cuộc sống đời thường.

<sup>(\*)</sup> ThS., Trung tâm Nghiên cứu Phương pháp & Kiểm tra Chất lượng, Trường Đại học Ngoại ngữ, ĐHQGHN.

<sup>(1)</sup> Chuyên luận này nằm trong khuôn khổ đề tài nghiên cứu cơ bản xã hội nhân văn cấp Đại học Quốc gia Hà Nội có tiêu đề "Khảo sát về cách biểu đạt hành động thỉnh cầu trong giao tiếp bằng lời của người Việt và người Pháp" mà chúng tôi đã hoàn thành tháng 01/2004.

+ Phạm vi nghiên cứu: tác giả chuyên luận hết sức ý thức rằng thỉnh cầu là một hành động ngôn ngữ đặc biệt phức tạp bởi tính đa dạng về thể loại và phong phú về hàm ngôn văn hoá-xã hội. Trong khuôn khổ chuyên luận này, với những điều kiện thời gian, khả năng hạn hẹp, chúng tôi sẽ chỉ nghiên cứu các CLTC trong giao tiếp bằng lời trên cơ sở hai tập ngữ liệu gốc các phát ngôn thỉnh cầu bằng tiếng Việt và tiếng Pháp. Hai tập ngữ liệu gốc này được xây dựng trên những dữ liệu thu thập được qua điều tra bằng bảng câu hỏi khảo sát đối với các nghiệm thể Việt và Pháp theo 6 tình huống đại diện cho các giá trị khác nhau của hai biến số văn hoá xã hội: P (vị thế hay quyền lực giữa các đối tác giao tiếp) và D (khoảng cách xã hội hay mức độ thân quen của họ khi giao tiếp)

- Phương pháp nghiên cứu

+ Xét mục tiêu và bản chất của đề tài nghiên cứu này là khảo sát và đối chiếu các CLTC trong tiếng Việt và tiếng Pháp nhằm tìm hiểu những khác biệt chủ yếu trong việc sử dụng những chiến lược thỉnh cầu của người Việt và người Pháp thì qui nạp sẽ là phương pháp chủ đạo trong nghiên cứu của chúng tôi, có nghĩa là các bình luận đánh giá sẽ dựa trên kết quả phân tích và đối chiếu nguồn dữ liệu gốc thu được qua điều tra ở các nghiệm thể Việt và Pháp.

+ Phương pháp thu thập dữ liệu.

Nhiều phương pháp thu thập dữ liệu được sử dụng trong các nghiên cứu trước đây về hành động ngôn ngữ đã được đưa ra xem xét cho nghiên cứu này, có thể kể ra: quan sát, đóng vai, phỏng vấn, điều tra bằng cách ghi âm lại các cuộc trò chuyện thường ngày (với máy ghi âm dấu kín hoặc

để lộ) và điều tra bằng bảng hỏi. Mỗi phương pháp đều có những ưu việt cũng như những hạn chế nhất định trong việc thu thập dữ liệu. Việc điều tra bằng bảng hỏi tỏ ra là thích hợp hơn cả, do các ưu việt nổi trội cũng như tính khả thi của nó trong điều kiện cũng như phạm vi nghiên cứu của chúng tôi. Vì vậy chúng tôi sẽ lựa chọn phương pháp này, mặc dù nó vẫn còn những hạn chế cần phải bàn.

+ Xây dựng công cụ thu thập dữ liệu:

DCT ("Discourse Completion Test"- Trắc nghiệm hoàn chỉnh diễn ngôn) sẽ là công cụ thu thập dữ liệu chính trong khuôn khổ nghiên cứu này.

+ Phân tích ngữ liệu: việc phân tích ngữ liệu chủ yếu dựa trên những phương pháp mô tả, thống kê, so sánh, tổng hợp.

- Ý nghĩa của việc nghiên cứu đề tài

+ Về mặt lí luận: nghiên cứu này sẽ nêu bật được một số khác biệt cơ bản về CLTC trong một số tình huống giao tiếp bằng lời thông dụng trong cuộc sống hàng ngày của người Việt và người Pháp, thông qua đó góp phần làm sáng tỏ một vài khía cạnh về mặt lí thuyết, làm cơ sở cho các nghiên cứu đối chiếu HĐTC trong tiếng Việt và tiếng Pháp, sẽ giúp chúng ta hiểu rõ hơn bản sắc văn hoá hai dân tộc Việt-Pháp thông qua ngôn ngữ. Mặt khác chuyên luận hi vọng sẽ thu hút được sự quan tâm nghiên cứu các hành động ngôn ngữ (mà HĐTC là một ví dụ) của các thầy cô giáo, các nhà khoa học ở các ngành khác nhau như Ngôn ngữ-Xã hội học, Nhân chủng học, Dân tộc học...

+ Về mặt thực tiễn: với kết quả thu được, chuyên luận hi vọng sẽ góp phần cải thiện phần nào những trở ngại, xung đột

văn hoá do HĐTC có thể gây ra trong giao tiếp giao văn hoá Việt-Pháp. Ngoài ra, những kết quả đó còn có thể được xem xét ứng dụng trong việc giảng dạy tiếng Việt cho những người Pháp và giảng dạy tiếng Pháp cho người Việt.

## 2. Cơ sở lý thuyết

Việc nghiên cứu, khảo sát CLTC trong giao tiếp bằng lời trong tiếng Việt và tiếng Pháp chủ yếu dựa trên các lý thuyết về hành động ngôn ngữ, tương tác hội thoại, lịch sự và một số khái niệm lý thuyết cơ bản như hành động tại lời, trực tiếp/gián tiếp trong cách biểu đạt HDNN, chu cảnh, mối quan hệ liên nhân, thể diện, hành động đe dọa thể diện, chiến lược lịch sự, gián tiếp, liên văn hoá.

### 2.1. Thỉnh cầu là gì?

*Thỉnh cầu*<sup>(2)</sup> là một hành động tại lời có tính chất đe dọa thể diện, được thực hiện trong những tình huống giao tiếp xác định. Hành động này hướng tới người nghe, kêu gọi thiện chí của người nghe và mong muốn được đáp lại bằng một hành động phi lời nhằm giải quyết một tình trạng thiếu hụt nào đó vì lợi ích của người nói (đôi khi vì lợi ích của người thứ ba). Đó là một hành động có điều kiện dựa trên các nguyên tắc về tính chính đáng và tình trạng thiếu hụt, do vậy thường đòi hỏi phải có sự giải thích đi kèm. Đối tượng của *thỉnh cầu* là một sự giúp đỡ, cứu giúp hay một vật cụ thể. *Thỉnh cầu* có thể bị người nghe từ chối thực hiện vì những lý do độc lập với phát ngôn.

<sup>(2)</sup> Chi tiết xem bài "Vấn đề nhận diện hành động thỉnh cầu trong giao tiếp bằng lời dưới góc độ dụng học" đăng trong Tạp chí Khoa học, Đại học Quốc gia Hà Nội-Chuyên san Ngoại ngữ số 4/2003 ĐHQGHN.

### 2.2. Cấu trúc hành động thỉnh cầu bằng lời

Chúng tôi chia sẻ quan điểm của Nguyễn Thị Thanh Bình (1996:163) và Nguyễn Văn Độ (1999: 90-91) về cấu trúc của HĐTC và cho rằng một HĐTC được cấu tạo gồm 3 thành phần:

- a) Phần khởi đầu (hay còn gọi là yếu tố khởi đầu) của HĐTC
- b) Phần cốt lõi của thỉnh cầu hay nội dung mệnh đề (NDMD) thỉnh cầu
- c) Các yếu tố ĐBLTL của HĐTC

$$\boxed{\text{HĐTC} = \text{YTKĐ} + \text{NDMD} + \text{yếu tố ĐBLTL}}$$

### 2.3. Chiến lược thỉnh cầu

Mô hình mà chúng tôi lựa chọn để phân tích dữ liệu sẽ bao gồm 10 chiến lược thỉnh cầu sau<sup>(3)</sup>:

#### Nhóm 1: *Thỉnh cầu trực tiếp*

1. Cấu trúc mệnh lệnh: *Đóng cửa lại hộ em. / (Anh / chị) hãy đóng cửa lại*
2. Biểu thức ngữ vi: - *Tôi yêu cầu / đề nghị anh đóng cửa lại.*
3. Biểu thức ngữ vi giảm nhẹ: - *Tôi muốn yêu cầu anh đóng cửa lại.*
4. Diễn tả sự bắt buộc: - *Anh phải đóng cửa lại đi (chứ).*
5. Trình bày nhu cầu, sự cần thiết: - *Tôi cần quyển sách này / Con muốn một chiếc áo mới.*
6. Khẳng định một ý muốn, một nguyện vọng: *Tôi muốn anh đóng hộ cái cửa / Tôi mong anh viết thư cho tôi.*

#### Nhóm 2: *Thỉnh cầu gián tiếp ước lệ*

7. Dạng thức gợi ý: - *Anh nghĩ gì về việc dọn nhà bếp?*

<sup>(3)</sup> Mô hình này được lập ra trên cơ sở tham khảo và kết hợp mô hình của Nhóm nghiên cứu hành động ngôn ngữ xuyên văn hóa (CCSARP) trong Blum-Kulka & al.(1989) và mô hình của Trosborg (1995)

8. Hỏi người nghe về:

Khả năng: - Anh (có thể) đóng cửa lại được không?

Ý muốn: - Anh có muốn đóng cửa lại không?

Dự định: - Anh có đi mua bán gì hôm nay không?

Xin phép: - Tôi có thể đóng cửa lại được không?

**Nhóm 3: Thỉnh cầu gián tiếp phi ước lệ**

9. Gọi ý mạnh (thẳng thừng): - *Bếp bữa bọn quá!*

10. Gọi ý nhẹ (bóng gió, xa xôi): - *Ài trực nhật hôm nay nhỉ?*

**3. Khảo sát việc sử dụng các chiến lược thỉnh cầu bằng lời của người Việt và người Pháp**

**3.1. Giới thiệu nguồn ngữ liệu gốc**

Chúng tôi lập ra 2 tập ngữ liệu gốc (một bằng tiếng Việt, một bằng tiếng Pháp) từ các câu trả lời trong bảng hỏi mà chúng tôi nhận được. Tổng cộng tập ngữ liệu tiếng Pháp gồm 361 phát ngôn thỉnh cầu và tập ngữ liệu tiếng Việt có 479 phát ngôn thỉnh cầu được sắp xếp theo các tình huống đại diện cho các giá trị khác nhau của P và D: tình huống 1 (-P,-D), tình huống 2 (-P,+D), tình huống 3 (=P,-D), tình huống 4 (=P,+D), tình huống 5 (+P,-D), tình huống 6 (+P,+D). Việc phân chia các phát ngôn thỉnh cầu trong hai tập ngữ liệu Việt/Pháp được giới thiệu trong bảng sau:

Bảng câu hỏi		Pháp	Việt
Tổng số người tham gia		61	80
Tổng số phát ngôn thỉnh cầu cho mỗi tình huống	Tình huống 1 (-P,-D)	57	79
	Tình huống 2 (-P,+D)	61	80
	Tình huống 3 (=P,-D)	61	80
	Tình huống 4 (=P,+D)	60	80
	Tình huống 5 (+P,-D)	61	80
	Tình huống 6 (+P,+D)	61	80
Tổng số phát ngôn thỉnh cầu	Tình huống 1,2,3,4,5,6	361	479

**Bảng 1:** Giới thiệu nguồn ngữ liệu gốc các phát ngôn thỉnh cầu trong tiếng Việt và *tiếng Pháp trong các tình huống đại diện cho hai biến số P và D.*

Điều tra bằng bảng câu hỏi khảo sát là phương pháp thu thập dữ liệu và DCT là công cụ thu thập dữ liệu. Nghiệm thể nghiên cứu là những giáo viên/sinh viên ở một số trường đại học ở Hà Nội, Paris, Rouen mà chúng tôi có dịp tiếp cận hoặc thông qua các bạn bè tiếp cận hộ trong quá trình thực hiện đề tài. Các phiếu câu hỏi khảo sát được các nghiệm thể trả lời là cơ sở để lập ra hai tập ngữ liệu gốc Việt/Pháp

phục vụ cho việc phân tích dữ liệu của đề tài nghiên cứu.

**3.2. Phân tích ngữ liệu<sup>(4)</sup>**

Kết quả khảo sát việc lựa chọn chiến lược thỉnh cầu (CLTC)

<sup>(4)</sup> Chi tiết xin xem phân tích kết quả thống kê chi tiết các số liệu trong Đề tài nghiên cứu cơ bản XH & NV cấp ĐHQGHN có tiêu đề "Khảo sát về cách biểu đạt hành động thỉnh cầu trong giao tiếp bằng lời của người Việt và người Pháp" nghiệm thu tháng 01/2004.

Theo tổng trung bình chung tỉ lệ lựa chọn các CLTC, 17,45% nghiệm thể Pháp lựa chọn CLTC trực tiếp và 79,77% lựa chọn CLTC gián tiếp ước lệ; trong khi đó 65,13% nghiệm thể Việt đã sử dụng những CLTC trực tiếp và 33,61% sử dụng CLTC gián tiếp ước lệ.

Những kết quả khảo sát này liệu có phản ánh đúng thực tế sử dụng các chiến lược hình cầu trực tiếp/gián tiếp của những người giao tiếp trong hai thứ tiếng Pháp và Việt không? Nếu có, cần lí giải hiện tượng này như thế nào? Theo ý kiến riêng của chúng tôi, còn quá sớm để có thể đưa ra một câu trả lời cuối cùng cho câu hỏi này, bởi vì hai tập ngữ liệu gốc mà chúng tôi lập ra để phân tích và đi đến những nhận xét, giả thuyết trên đây còn chưa đủ tính thuyết phục để đưa ra những kết luận đong. Tuy nhiên, việc phân tích đối chiếu ngữ liệu Việt/Pháp đã cung cấp những thông tin nhất định về việc sử dụng ngôn ngữ:

- Thứ nhất, rõ ràng là xu hướng chung của người Pháp là ưa lựa chọn những CLTC gián tiếp ước lệ hơn là các chiến lược trực tiếp; còn người Việt thì ngược lại, dường như thích dùng các CLTC trực tiếp hơn. Sự khác biệt trong việc ứng xử ngôn ngữ đó liệu có phải là bắt nguồn từ những dị biệt về văn hoá - xã hội của những người nói hai thứ tiếng đó hay không? Một trong những dị biệt văn hoá-xã hội lớn nhất mà hay được các nhà nghiên cứu ngôn ngữ và văn hoá nói tới, đó là người Pháp thuộc một xã hội có tập tính "xa cách hay cá nhân" (*société à "éthos de distance ou individualiste"*) còn người Việt thuộc một xã hội có tập tính "gần gũi hay cộng đồng" (*société à "éthos de proximité ou communautaire"*). Những tập tính văn

hoá-xã hội này gắn liền với phép ứng xử lịch sự đặc thù: xã hội có tập tính "xa cách" thường ứng xử theo lối lịch sự âm tính, còn xã hội có tập tính "gần gũi" thường ứng xử theo lối lịch sự dương tính. Đến đây tác giả bài viết xin được mượn lại ý kiến của Giáo sư Kerbrat-Orecchioni (1991:17) để minh hoạ cho vấn đề này:

*"Nói chung, các xã hội mang tính cá nhân (như các xã hội phương Tây) cũng là các xã hội theo xu hướng lịch sự âm tính (lịch sự, trước hết đó là tôn trọng lãnh địa của người khác), trong khi các xã hội mang tính cộng đồng (như các xã hội Á Đông) thích sử dụng lịch sự dương tính hơn, đó là tất cả các dạng của cử chỉ cầu thân, ân cần, xin làm giúp, tặng quà và các dấu hiệu quan tâm khác".*

- Thứ hai, ngoài tình huống 6 [+P, +D] ra, việc lựa chọn chiến lược hình cầu trực tiếp hay gián tiếp của người Pháp trong các tình huống khác hầu như không bị biến đổi khi giá trị của [D] thay đổi (nói cách khác, khi khoảng cách xã hội giữa những người tham thoại gần hay xa, quen biết hay không quen biết), trong khi đó việc sử dụng chiến lược hình cầu trực tiếp hay gián tiếp của người Việt thay đổi rõ rệt theo mức độ gần gũi hay xa cách của những người tham gia giao tiếp. Trong trường hợp quen biết nhau, người Việt thường bày tỏ trực tiếp lời thỉnh cầu, nhưng trong trường hợp không quen biết, tỉ lệ sử dụng phát ngôn hình cầu gián tiếp tăng lên rõ rệt. Tình hình này trở nên tế nhị và phức tạp để có thể đưa ra lời giải thích thuyết phục. Liệu có thể giả định rằng người Việt ưa lựa chọn cách ứng xử gần gũi đối với những người quen biết và cách ứng xử xa cách đối với những người không quen biết? Liệu giả định này có giá

trị thực và phản ánh những thuộc tính văn hoá-xã hội riêng của văn hoá Việt hay chỉ là những nhận xét nhất thời dựa trên những số liệu chưa đầy đủ, thu thập từ những mẫu chưa điển hình và nhất là lại chịu ảnh hưởng của văn hoá Pháp? (Phần ngữ liệu tiếng Việt lấy từ các nghiệm thể là giáo viên và sinh viên Việt Nam dạy/học tiếng Pháp). Câu trả lời cuối cùng còn để ngỏ do chưa có đủ bằng chứng và lí lẽ có căn cứ thuyết phục.

Nhìn chung, người Việt có xu hướng biểu đạt trực tiếp lời thỉnh cầu, nhất là trong các tình huống [+P] và [-D]. Việc ưa dùng lối biểu đạt trực tiếp này có thể có nguồn gốc sâu xa từ tập tính văn hoá-xã hội của người Việt trong lối sống tôn ti thứ bậc, cộng đồng làng xóm từ hàng ngàn năm với nền văn hoá lúa nước, cần phải dựa vào nhau để chống chọi với thiên nhiên khắc nghiệt, chống giặc ngoại xâm để tồn tại và phát triển. Đối lập với lối sống tôn ti, cộng đồng của người Việt là lối sống bình đẳng và xa cách của người Pháp, chịu ảnh hưởng sâu sắc bởi nền văn hoá công nghiệp gốc du mục và các triết lí phương tây “tự do, bình đẳng, bác ái, tôn trọng lãnh địa của nhau”, điều này có thể giải thích vì sao người Pháp có xu hướng sử dụng cách biểu đạt thỉnh cầu gián tiếp trong mọi tình huống (trừ tình huống 6: cảnh sát giao thông /lái xe).

Người Pháp thường có xu hướng sử dụng các CLTC ước lệ, điều này cho phép một mặt giảm nhẹ hành động đe dọa thể diện (FTA) của lời thỉnh cầu thông qua tính gián tiếp và mặt khác làm cho lời thỉnh cầu dễ tường minh thông qua tính ước lệ.

Người Việt có xu hướng biểu đạt lời thỉnh cầu một cách trực tiếp, nhất là trong

tình huống người nói có vị thế cao hơn người nghe [+P] và trong những mối quan hệ thân mật [-D]. Ngoài những giải thích được đưa ra trên đây, còn có thể giả định rằng người Việt rất quan tâm đến tính tự cường mình ngữ dụng và muốn biểu thị tính thân mật, gần gũi trong biểu đạt lời thỉnh cầu. Nhưng trong những tình huống người nói có vị thế thấp [-P], ngang bằng [=P] và không quen biết đối với người nghe [+D], cách biểu đạt lời thỉnh cầu của họ thay đổi rõ rệt. Họ lại có xu hướng sử dụng các chiến lược thỉnh cầu gián tiếp ước lệ thay vì trực tiếp. Tại sao lại có sự thay đổi này? Có thể xem xét hai nguyên nhân giả định sau: Thứ nhất, với chiến lược gián tiếp ước lệ, người Việt muốn thể hiện khoảng cách trong mối quan hệ với những người lạ. Song điều giải thích này sẽ chỉ có căn cứ thuyết phục khi được kiểm chứng qua một nguồn dữ liệu khác đầy đủ hơn. Thứ hai, chúng tôi cho rằng (giả định sau đây có lẽ có cơ sở vững chắc hơn) đó là trình độ học vấn cao của những nghiệm thể Việt mà chúng tôi điều tra. Họ là những giáo viên và sinh viên tiếng Pháp, có thể chưa phải là mẫu chọn có tính đại diện cao cho người Việt nói chung: họ có thể bị ảnh hưởng của ngôn ngữ và văn hoá Pháp mà cụ thể là các chiến lược gián tiếp ước lệ trong việc biểu đạt lời thỉnh cầu.

- Nhận xét thứ ba liên quan đến tỉ lệ sử dụng rất thấp lời thỉnh cầu gián tiếp phi ước lệ của các nghiệm thể Pháp và Việt. Lí do của tình trạng này có thể nằm ngay trong bản chất của lời thỉnh cầu, đòi hỏi phải được hiểu một cách tường minh. Thế nhưng do gián tiếp phi ước lệ hay bị hiểu nước đôi và nghĩa thỉnh cầu của nó thường phụ thuộc vào ngữ cảnh, cho nên gián tiếp

phi ước lệ ít được sử dụng trong lời thỉnh cầu do các nghiệm thể Pháp và Việt thực hiện trong khuôn khổ nghiên cứu này.

Việc những người Việt thường sử dụng các chiến lược thỉnh cầu trực tiếp có thể gây ra những cú sốc hay xung đột văn hoá tiềm ẩn đối với người Pháp trong giao tiếp. Tình trạng tương tự xảy ra khi người Pháp hay sử dụng các CLTC gián tiếp ước lệ. Dưới con mắt người Pháp, hành động đền bù trước một hành động đe dọa thể diện (FTA) phải cầu viện đến dạng gián tiếp bởi vì nó cho phép người nghe lựa chọn khả năng hay ý muốn thực hiện yêu cầu của HĐTC và vì thế giảm nhẹ các ảnh hưởng gây phiền nhiễu của HĐTC. Trong giao tiếp, khi tiếp nhận lời thỉnh cầu trực tiếp của người Việt, người Pháp sẽ có cảm tưởng như luôn nhận được những mệnh lệnh, điều này làm cho họ cảm thấy rất khó chịu. Ngược lại, dưới con mắt của người Việt, những phát ngôn thỉnh cầu gián tiếp ước lệ dường như là những biểu hiện của một thái độ kiêu cách, khách khí của người nói. Cho nên người Việt tỏ ra rất ngạc nhiên khi người Pháp sử dụng những phát ngôn thỉnh cầu gián tiếp ước lệ ngay cả trong những tình huống thân mật hoặc rất thân mật.

Một câu hỏi được đặt ra: tính lịch sự của một lời thỉnh cầu được hiểu như thế nào? Hay cụ thể hơn, một lời thỉnh cầu được gọi là lịch sự liệu có phải chỉ khi nó được biểu đạt dưới dạng gián tiếp ước lệ như người Pháp vẫn sử dụng không? Rõ ràng gián tiếp là một dạng biểu đạt hữu hiệu một hành động đền bù trước một hành động đe dọa thể diện vì gián tiếp cho phép người nghe lựa chọn khả năng hay ý muốn thực hiện hay không HĐTC của người nói. Nhưng, có lẽ gián tiếp không phải là cách

thể hiện duy nhất phép lịch sự trong tình huống thỉnh cầu. Kết quả phân tích số liệu mà chúng tôi có được qua điều tra chỉ ra một cách rõ ràng là người Pháp rất hay cầu viện đến gián tiếp ước lệ khi cần biểu đạt một hành động thỉnh cầu, trong khi đó người Việt thường hay sử dụng các dấu hiệu từ vựng-tình thái đi kèm với HĐTC để giảm nhẹ tính đe dọa thể diện của hành động đó. Còn rất nhiều phương thức ngôn ngữ khác biểu đạt tính lịch sự đã được các nghiệm thể Pháp-Việt sử dụng mà chúng ta đã từng chứng kiến trong khuôn khổ nghiên cứu này.

#### 4. Thay lời kết luận

Trên cơ sở tìm hiểu và xây dựng khung lí thuyết liên quan đến HĐTC trong sự biến đổi nền văn hoá, chúng tôi đã tiến hành khảo sát, điều tra, phân tích đối chiếu hai nguồn ngữ liệu gốc bằng tiếng Pháp và tiếng Việt, được xây dựng từ những dữ liệu thu được qua điều tra bằng bảng câu hỏi đối với những nghiệm thể tương đồng về tuổi tác và nghề nghiệp ở Việt Nam và Pháp. Đó là những giáo viên và sinh viên làm việc và học tập trong môi trường đại học.

Việc nghiên cứu khảo sát CLTC trong tiếng Việt và tiếng Pháp đã đưa chúng tôi đến một số kết luận mở cần chốt lại như sau:

Kết quả phân tích số liệu thu được qua điều tra khảo sát, mặc dù còn rất khiêm tốn, đã cho phép làm sáng tỏ trong một chừng mực nào đấy một số vấn đề khó lí giải lúc bắt đầu tiến hành đề tài nghiên cứu:

- Trong việc biểu đạt một HĐTC - một HĐNN có tính đe dọa thể diện cao-người Pháp nói chung có xu hướng sử dụng các chiến lược gián tiếp ước lệ, cụ thể là họ thường biểu đạt lời thỉnh cầu dưới dạng

một câu hỏi. Theo họ, cách biểu đạt này mới là lịch sự bởi vì gián tiếp ước lệ cho phép người nghe lựa chọn khả năng thực hiện hay không HĐTC của người nói.

Người Việt, trái lại, thường biểu đạt một HĐTC dưới dạng một cấu trúc mệnh lệnh, đi kèm với các dấu hiệu từ vựng-tình thái đặc thù thể hiện phép lịch sự như: “xin”, “làm ơn”, “giúp”, “hộ”, “nhờ” và các hình thức xưng hô phù hợp với qui ước văn hóa-xã hội của người Việt. Những phương tiện ngôn ngữ biểu thị phép lịch sự này cũng biểu đạt một hành động đền bù, cho phép người nói tha mãn thể diện dương tính của người nghe (người nói nhận ra tình trạng thiếu hụt của mình, tự hạ mình, đề cao vị thế của người nghe), do đó, đây là những biểu hiện của lịch sự dương tính của người Việt.

- Sự khác biệt trong việc sử dụng những CLTC khác nhau trong việc biểu đạt lời thỉnh cầu liệu có phải bắt nguồn từ sự khác biệt giữa hai xã hội có nền văn hoá khác nhau: nền văn hoá lúa nước tạo ra tập tính tôn ti thứ bậc, tính cộng đồng, liên kết của người Việt đối lập với nền văn hoá công nghiệp gốc du mục tạo ra tập tính bình đẳng, khoảng cách, cá nhân của người Pháp? Đã đến lúc phải đặt ra câu hỏi cơ bản này, nhưng còn quá sớm để có thể đưa ra câu trả lời có tính thuyết phục, do thiếu những nghiên cứu đầy đủ về toàn bộ những vấn đề đặt ra. Tuy nhiên, những kết quả thu được bằng số liệu cụ thể của nghiên cứu có tính đối chiếu này cũng phản ánh được phần nào một thực tế quan sát được trong việc biểu đạt lời thỉnh cầu của người Việt và người Pháp, đặc biệt là

việc sử dụng khác nhau các CLTC trực tiếp/gián tiếp trong những tình huống biến đổi theo các giá trị của các biến số P và D.

- Kết quả thu được của nghiên cứu khảo sát HĐTC đối với các nghiệm thể Việt và Pháp như đã trình bày ở trên cũng cho phép kiểm nghiệm lại tính đúng đắn và độ tin cậy của phương pháp nghiên cứu và phương pháp thu thập dữ liệu trong khuôn khổ nghiên cứu này. Có thể khẳng định rằng, đối với một nghiên cứu có tính đối chiếu một hành động ngôn ngữ cụ thể, phương pháp qui nạp trên cơ sở định lượng tỏ ra hữu hiệu vì nó cho phép đưa ra những nhận xét, đánh giá mang tính khách quan trên cơ sở phân tích dữ liệu thu được qua khảo sát điều tra, tuy nhiên không thể phủ nhận hoặc đánh giá thấp vai trò của phương pháp diễn dịch trên cơ sở định tính trong các nghiên cứu. Phương pháp thu thập dữ liệu bằng bảng câu hỏi khảo sát, trên thực tế còn những hạn chế nhất định như đã trình bày, song đã chứng tỏ là một sự lựa chọn đúng đắn, giúp tác giả đề tài thu thập được một số lượng dữ liệu cần thiết, có thể tin cậy trong một khoảng thời gian tương đối ngắn, cho phép việc so sánh đối chiếu được tiến hành trên cùng những tiêu chí nhất quán (các giá trị của các biến số P&D). DCT-công cụ thu thập dữ liệu được sử dụng trong khuôn khổ đề tài đã tỏ ra hữu hiệu, cho phép thu thập được những biểu đạt thỉnh cầu tương đối tự nhiên của người Việt và người Pháp trong những tình huống giao tiếp cụ thể, giúp cho việc nghiên cứu khảo sát HĐTC có căn cứ thực tế để đưa ra những nhận xét, đánh giá xác đáng.



TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Austin L.J., *Quand dire c'est faire*, Seuil, Paris (Trad. fr. de *How to Do Things with Words*, 1962, Oxford University Press, New York.), 1970.
2. Blum-Kulka.S and Olshtain.E., "Requests and apologies: A cross-cultural study of speech act realization patterns" in *Applied Linguistics*, 5, 1984, pp.196-213.
3. Blum-Kulka.S ., "Indirectness and politeness in requests: Same or different?" in *Journal of Pragmatics*, 11, 1987, pp. 136-146.
4. Brown.P and Levinson. S.C., "Universals in language usage: Politeness phenomena" in Goody. E. (Ed.), *Questions and politeness: Strategie in social interaction*, C.U.P, Cambridge, 1978, pp.56-289.
5. Brown.P and Levinson. S.C., *Politeness: Some universals in Language usage*, C.U.P, Cambridge, 1987.
6. Cao Xuân Hạ, *Tiếng Việt- Sơ thảo ngữ pháp chức năng*, NXB Khoa học Xã hội, Hà Nội, 1991.
7. Croll. A., "La requête, sémantique des mots et des discours" dans *Langage et société*, N°56, 1991, pp.51-77.
8. Diệp Quang Ban, Hoàng Văn Thung, *Ngữ pháp tiếng Việt*, NXB Giáo dục, Hà Nội, T.1, 2, 1998.
9. Đỗ Hữu Châu, Bùi Minh Toán, *Đại cương ngôn ngữ học*, T.2, NXB Giáo Dục, Hà Nội, 1993.
10. Fraser, B., "Perpective of politeness" in *Journal of Pragmatics*, 14, 1990, pp.219-236.
11. Kerbrat-Orecchioni. C., *Les interations verbales*, T.1, 2, 3, Arnaud Colin, Paris, 1990, 1992, 1994.
12. Kerbrat-Orecchioni. C., "Variation culturelle et universaux dans les systèmes conversationnels" dans *L'analyse des interactions*, Aix-enProvence, 1-26, Sept, 1991.
13. Labov. W., *Sociolinguistique*, Minuit, Paris, 1976.
14. Nguyễn Đức Dân, *Ngữ dụng học*, tập 1, NXB Giáo dục, Hà Nội, 1998.
15. Nguyễn Kim Thản, *Nghiên cứu ngữ pháp tiếng Việt*, NXB Giáo dục, Hà Nội, 1997.
16. Searle. J. R., "Indirect speech acts" in P. Cole and J. Morgan (Eds.), *Syntax and Semantics, 3: Speech acts*, pp. 59-82, Academic Press, New York, 1975.
17. Trần Ngọc Thêm, *Cơ sở văn hoá Việt Nam*, NXB Giáo dục, Hà Nội, 1998.
18. Trần Quốc Vương, *Cơ sở văn hoá Việt Nam*, NXB Giáo dục, Hà Nội, 1999.
19. Trosborg. D., *Interlanguage pragmatics: Request, complaints apologies*, Berlin, New York: Mouton De Gruyter, 1995.
20. Wierzbicka. A., "Different cultures, different languages, different speech Acts" in *Journal of pragmatique*, 9, 1985; pp.145-78.
21. Bui Bich Thuy, *L'acte de requête dans l'interaction verbale* - Mémoire de D.E.A- Université Lumière Lyon III, 1999.
22. Ha Cam Tam, *Requests by Australian native speakers of English and Vietnamese learners of English-Master of Arts*, La Trobe University, Australia, 1998.

23. Nguyễn Quang, *Một số khác biệt giao tiếp lời nói Việt-Mỹ trong cách thức khen và tiếp nhận lời khen*, Luận án Tiến sĩ Ngữ văn, Đại học Khoa học Xã hội & Nhân văn, Đại học Quốc gia Hà Nội, 1999.
24. Nguyễn Văn Độ, *Các phương tiện ngôn ngữ biểu hiện hành động thỉnh cầu trong tiếng Anh và tiếng Việt*, Luận án Tiến sĩ Ngữ văn, Đại học Khoa học Xã hội & Nhân văn, Đại học Quốc gia Hà Nội, 1999.
25. Up. Jang. H., *La politesse verbale en coréen, en français et dans les interactions exolingues: applications didactiques*-Thèse de Sciences du langage-Université de Rouen, 1993.

VNU. JOURNAL OF SCIENCE, Foreign Languages, T.XXI, N<sub>0</sub>3, 2005

## MAJOR VIETNAMESE-FRENCH DIFFERENCES IN USING REQUESTING STRATEGIES

**Do Quang Viet, DEA**

*Research and Examinations Center  
College of Foreign Languages - VNU*

Requesting strategies are identified as ways appropriately resorted to by the speaker to have the hearer do something as desired by the speaker. Pragmatically, these strategies find their expression in the degrees of directness and indirectness of utterances. Structurally, requests can be realized in the forms of imperatives, declaratives or interrogatives. For the discovery of Vietnamese-French cross-cultural differences in using requesting strategies, the author has analyzed the two sources of data collected from the survey questionnaires completed by teachers and students in Vietnam and France.