

Một số chỉ tố lịch sự trong hành động ngỏ lời giúp đỡ bằng tiếng Anh và tiếng Việt

Hồ Thị Kiều Oanh*

*Khoa tiếng Anh, Trường Đại học Ngoại ngữ,
Đại học Đà Nẵng, Số 41 đường Lê Duẩn, Đà Nẵng, Việt Nam*

Nhận ngày 03 tháng 10 năm 2010

Tóm tắt. Trong bài viết này, chúng tôi mô tả và so sánh một số *chỉ tố lịch sự* trong hành động ngỏ lời giúp đỡ bằng tiếng Anh Úc và tiếng Việt. Những chỉ tố này bao gồm *chiến lược ngỏ lời giúp đỡ* và *chỉ tố biểu thị quan hệ xã hội* gồm từ xưng hô, kính ngữ (KN) và tiểu từ tình thái (TTTT) được khảo sát trong nhiều ngữ cảnh khác nhau. Trên cơ sở đó, chúng tôi lý giải nguyên nhân sâu xa gây nên những tương đồng và / hoặc khác biệt về cách dùng những chỉ tố lịch sự này dựa theo quan điểm về thể diện và lịch sự của hai nền văn hoá Úc, Việt..

Từ khóa: Chiến lược, Chỉ tố lịch sự, kính ngữ, tiểu từ tình thái. Chiến lược (ngỏ lời giúp đỡ): Cách thức sử dụng dạng thức và phương tiện ngôn ngữ để thực hiện hành động lời nói chung và hành động ngỏ lời nói riêng. Chỉ tố lịch sự: Chiến lược và chỉ tố biểu thị quan hệ xã hội giữa người nói và người nghe. Kính ngữ: Từ ngữ biểu đạt sự kính trọng. Tiểu từ tình thái: Từ không có nghĩa từ vựng, dùng để biểu thị mối quan hệ ngữ pháp giữa các thực từ (từ có nghĩa từ vựng) trong một câu.

1. Đặt vấn đề

1. Mặc dầu *ngỏ lời giúp đỡ* là hành động thường gặp trong giao tiếp hằng ngày, cho đến nay hành động lời nói này vẫn chưa được nhiều công trình quan tâm nghiên cứu.

2. Một số công trình nghiên cứu về *hành động ngỏ lời giúp đỡ* vẫn còn nhiều hạn chế. Công trình nghiên cứu của Rabinowitz J. F. [12], Hoàng Thị Thu Lan [8] chủ yếu nghiên cứu về dạng thức ngôn ngữ. Những công trình nghiên cứu này không dựa trên cơ sở khái niệm về thể diện - một yếu tố có thể bị chi phối bởi văn hóa - để lý giải cho việc sử dụng các chỉ tố lịch sự trong hành động lời nói này. Tuy nhiên,

thực tế cho thấy những yếu tố này luôn có mối quan hệ khăng khít trong mọi ngôn ngữ nhằm biểu đạt tính lịch sự trong các hành động lời nói kể cả *hành động ngỏ lời giúp đỡ*.

Do vậy, trong bài viết này chúng tôi:

1. Mô tả những chỉ tố lịch sự được sử dụng trong *hành động ngỏ lời giúp đỡ* của người Úc và người Việt bản ngữ.

2. So sánh những chỉ tố lịch sự này xét theo chiều hướng trực tiếp/gián tiếp trong những ngữ cảnh tình huống khác nhau.

3. Giải thích nguyên nhân sâu xa tạo nên những tương đồng và/hoặc khác biệt trong việc sử dụng những chỉ tố lịch sự trong *hành động ngỏ lời giúp đỡ* của người Úc và người Việt bản ngữ.

* ĐT: 84-4-903238031.

E-mail: oanhokieu@yahoo.com

2. Hành động lời nói và lịch sự

Hành động lời nói đã được nghiên cứu và định nghĩa bởi nhiều lý thuyết gia khác nhau như: Austin J. [1], Searle J. R. [13], Levinson S. C. [10], v.v... Họ cùng quan điểm cho rằng mỗi hành động lời nói là một đơn vị giao tiếp thực hiện một chức năng nào đó, chẳng hạn như *khen, xin lỗi, ngỏ lời giúp đỡ*, v.v...

Theo Austin J. [1], thuật ngữ “hành động lời nói” thường dùng để nói đến hành động ngôn trung (illocutionary act). Theo ông những hành động lời nói khác nhau của một ngôn ngữ có thể được phân loại dựa vào sự phân loại động từ biểu thị những hành động lời nói này.

Khác với Austin J., Searle J. R. [14,15] dựa vào hành động ngôn trung để phân loại các kiểu hành động lời nói như: Biểu thị (Representatives), Khuyến lệnh (Directives), Cam kết (Commissives), Biểu cảm (Expressives) và Tuyên ngôn (Declaratives). Theo Searle J. R. [16], người nói có thể phát ngôn một câu và nói trực tiếp điều mình muốn nói và cũng có thể muốn đề cập đến một hành động ngôn trung khác. Chẳng hạn, phát ngôn “*May I help you?*” có thể không phải là *câu để hỏi* mà là phát ngôn biểu thị *hành động ngỏ lời giúp đỡ* một ai đó. Những phát ngôn thuộc loại này được Searle J. R. [16] gọi là “Những hành động lời nói gián tiếp” hay những trường hợp “... một hành động trung được thực hiện bởi một hành động ngôn trung khác” nhằm biểu đạt ý định của người nói một cách gián tiếp để tránh xung đột trong xã giao. Nhiều nhà nghiên cứu phương Tây như (Searle J. R. [15], Brown P. and Levinson S. [2], Leech G. N. [9]) đã khẳng định rằng gián tiếp liên quan đến những mức độ lịch sự khác nhau.

3. Khái niệm về lịch sự

Trong tiếng Việt, từ sát nghĩa nhất với từ tiếng Anh “politeness” là *lịch sự*. Theo Hoàng Phê cùng một số nhà nghiên cứu khác, *lịch sự*

nghĩa là “... có cách cư xử lịch thiệp và biết tuân theo lễ lối chuẩn mực xã hội trong giao tiếp” [20]. Tuy nhiên, theo quan điểm truyền thống, *lịch sự* còn bao gồm khái niệm *Lễ* (từ Hán-Việt có nguồn gốc từ chữ *Li* “nghĩa là *lễ, lễ nghi*”). *Lễ* là một bộ những phép tắc chi phối cách cư xử cho phải lễ trong mỗi quan hệ đa chiều chủ yếu mang tính tôn ti thứ bậc trong đó kẻ dưới phải biết kính trọng người bề trên và người bề trên có bổn phận phải quan tâm đỡ đần kẻ dưới.

Tuy nhiên, nhiều nhà nghiên cứu phương Tây như Lakoff R. [5,7], Leech G. N. [9], Brown P. and Levinson S. [3] cho rằng “*lịch sự* mang tính duy lý (volition-oriented)” và họ đã không đặt nặng vai trò của ước lệ xã hội (social norm) trong việc quy định cách cư xử theo đúng phép tắc của các thành viên trong cộng đồng nhằm thể hiện phép lịch sự. Trong số những nhà nghiên cứu này, Brown P. và Levinson S. [2,3] đã đưa ra một lý thuyết về lịch sự bao quát và chi tiết và họ cho rằng lý thuyết này mang tính phổ quát [2]. Trong lý thuyết này, Brown P. và Levinson S. đưa ra những nguyên tắc về lịch sự, và từ đó đúc kết năm loại chiến lược tùy thuộc vào mức độ nguy cơ đe dọa thể diện. Nguy cơ đe dọa thể diện càng cao, người nói cần chọn chiến lược càng lịch sự. Mức độ nguy cơ đe dọa thể diện của một hành động đe dọa thể diện được tính bởi giá trị tổng (W) của ba biến số phụ thuộc là: 1) Khoảng cách xã hội (D) (Social Distance) giữa người nói và người nghe, 2) Quyền lực tương đối (P) (Relative Power); và Phạm vi áp đặt tuyệt đối (R) (Imposition Rank) trong một nền văn hóa nào đó. Nội dung chủ yếu trong lý thuyết của Brown P. và Levinson S. là khái niệm về *thể diện (face)*, gồm *thể diện âm tính (negative face)*: nhấn mạnh ý muốn độc lập, không bị áp đặt và *thể diện dương tính (positive face)*: nhấn mạnh ý muốn hòa đồng của các đối tượng tham gia giao tiếp. Brown P. và Levinson S. khẳng định rằng về cơ bản lịch sự dựa trên những nguyên tắc duy lý (Rational Principles) liên quan một cách có hệ thống với ý

định của con người trong mọi ngôn ngữ và mọi nền văn hóa.

4. Khái niệm hành động ngỏ lời

Theo Rabinowitz J. F. [12]

Ngỏ lời giúp đỡ là hành động lời nói mà người ngỏ lời hoặc tự nguyện đưa ra (ngỏ lời tự phát) hoặc bị buộc phải đưa ra (ngỏ lời không tự phát), để mang lại cái gì hoặc mang lại sự giúp đỡ phục vụ cho người nghe mà người ngỏ lời cho là có lợi cho người nghe và cam kết sẽ thực hiện. *Hành động ngỏ lời* thường bắt nguồn từ sự hiểu biết chung về tình huống của những người tham gia giao tiếp và thường dựa theo ước muốn cũng như nhu cầu của người nghe mà người ngỏ lời giúp đỡ có thể cảm nhận và cho thấy tính sẵn lòng và khả năng có thể thực hiện.

5. Phân loại hành động ngỏ lời

Theo khái niệm trên của Rabinowitz J. F. , *hành động ngỏ lời giúp đỡ* có thể là hành động đe dọa thể diện hoặc nâng cao thể diện trong văn hóa Việt và Úc. Tuy nhiên, trong đa số ngữ cảnh tình huống giá trị trung bình của mức độ áp đặt R trong *hành động ngỏ lời giúp đỡ* theo đánh giá của người Úc là cao hơn so với người Việt. Do vậy, *hành động ngỏ lời giúp đỡ* thường là hành động có nguy cơ đe dọa thể diện đối với người Úc hơn là đối với người Việt. Chính những thiên hướng khác nhau này trong nhận thức về thể diện có thể tạo nên những tương đồng hay khác biệt trong cách dùng những *Chỉ tố lịch sự* trong *hành động ngỏ lời giúp đỡ* bằng tiếng Anh và tiếng Việt.

6. Cơ sở dữ liệu và phương pháp nghiên cứu

Hai phương pháp nghiên cứu chính được sử dụng là mô tả và so sánh dựa trên nhiều nguồn dữ liệu khác nhau. Nguồn dữ liệu chủ yếu là bản câu hỏi, phiếu hoàn thành tình huống về

hành động ngỏ lời của 120 nghiệm thể người Úc, Việt và tư liệu được quan sát ghi nhận trong thực tế. Nguồn dữ liệu thứ yếu lấy từ phim truyện, kịch, truyện ngắn, sách giáo khoa tiếng Anh, tiếng Việt và từ những công trình nghiên cứu trước đây về các Chỉ tố biểu thị mối quan hệ xã hội và TTTT trong tiếng Việt của Nguyễn Anh Quế [21], Nguyễn Đức Hoạt [4], Nguyễn Thị Lương [19], Nguyễn Văn Chính [18], v.v...

7. Những chỉ tố lịch sự trong hành động ngỏ lời bằng tiếng Anh và tiếng Việt

7.1. Loại chiến lược

7.1.1. Loại chiến lược trực ngôn (TN) [Direct Strategy Category]

Bảng 1 cho thấy TN là loại chiến lược được người Việt (n = 21/60) và người Úc (n = 37/60) dùng phổ biến hạng thứ hai bất chấp các giá trị về Quyền lực tương đối và Khoảng cách xã hội. Trong đó *chiến lược đề nghị trực tiếp* (ĐN) (Direct Suggestive Strategy: n = 27 # 45 %) được chuộng nhất trong ngữ cảnh tình huống một học viên cùng tuổi ngỏ lời giúp cô giáo đã quen thân khắc phục tình trạng máy vi-đê-ô bị hỏng trong giờ học.

(1) “*Cô giáo để em xem cho ạ!*” (“You let me have a look!”)

Trong ngữ cảnh này, TTTT thường có chức năng làm tăng lực ngôn trung cho *hành động ngỏ lời giúp đỡ* (n= 49 # 81.67%). Trong số đó, TTTT *cho, ạ* ở cuối câu được dùng với tần số cao nhất (n= 26 # 43.33%) . Ngoài ra, có đến 56.67 % cặp Từ thân tộc (TTT) phi đối xứng *cô giáo - em* được người Việt dùng xưng hô nhằm rút ngắn khoảng cách xã hội giữa người ngỏ lời giúp đỡ và người nghe.

Cơ sở để lý giải cho việc sử dụng TN khá phổ biến trong *hành động ngỏ lời giúp đỡ* đối với người Việt có thể là do văn hóa Việt Nam mang tính cộng đồng (collectivism -oriented

culture). *Ngỏ lời giúp đỡ* là hành động lời nói được đánh giá cao nhằm tỏ sự quan tâm lẫn nhau giữa những thành viên trong xã hội và do vậy *ngỏ lời* là *hành động nâng cao thể diện* cho cả người ngỏ lời lẫn người nghe. Người ngỏ lời vì thế thường có thể dùng TN nhằm duy trì mối giao hảo với những thành viên khác trong văn hoá Việt. Tuy nhiên, không người Úc nào sử dụng TN trong cùng ngữ cảnh như ở ví dụ trên ($n = 0 \# 00.00 \%$) có lẽ để tránh áp đặt đối với người nghe trong nền văn hoá Úc có thiên hướng cá nhân (individualism-oriented culture).

Bảng 1. Các chiến lược ngỏ lời của người Úc và người Việt

Loại chiến lược	Anh	Việt
TN	37/60	21/60
GNUL	617/60	436/60
GNPUL	6/60	3/60

7.1.2. Loại chiến lược gián ngôn ước lệ (GNUL) [Conventionally Indirect Strategy Category]

Bảng 1 cũng cho thấy *GNUL* là loại chiến lược phổ biến nhất đối với người Úc ($n = 617/60$) và người Việt ($n = 436/60$) trong hầu hết ngữ cảnh tình huống ngỏ lời bất chấp giá trị Quyền lực tương đối và Khoảng cách xã hội. Thế nhưng, loại chiến lược này lại được họ sử dụng một cách khác nhau. Người Úc thích dùng *GNUL* với yếu tố điều biến lực ngôn trung ở bên trong hành động ngỏ lời trung tâm hay *Điều biến tố nội vi*. Chúng tôi xin trích dẫn một tình huống nghiên cứu mà người Úc dùng *Điều biến tố nội vi* phổ biến nhất ($n = 60 \# 100 \%$).

(2) Học viên mới nhập học ngỏ lời cho học viên khác mới quen, cùng lớp và đồng lứa mượn vở ghi bài vì thấy người này rất lo lắng khi bị mất bài ghi lần trước:

“You can photo mine *if you'd like*.”

Trong tình huống này, phổ biến nhất là *chiến lược đề nghị* (Conventionally Indirect Suggestive Strategy: $n = 10 \# 16.67 \%$) dùng mệnh đề điều kiện thường đi kèm với quá khứ giả định của trợ động từ tình thái (**if you'd**)

làm điều biến tố nội vi và *chiến lược dò hỏi ước muốn của người nghe* (Conventionally Indirect Wish Strategy) dùng dạng câu nghi vấn với quá khứ giả định của trợ động từ tình thái làm điều biến tố nội vi ($n = 16 \# 26.70 \%$). Những chiến lược này có tác dụng làm giảm lực ngôn trung của *hành động ngỏ lời giúp đỡ* ngõ hầu tránh sự áp đặt đối với người nghe khi người ngỏ lời không biết chắc hành động ngỏ lời của mình có được sự đồng tình từ phía người nghe. Do vậy, với cùng ngữ cảnh tình huống như ở ví dụ (2), người Úc cũng thường dùng:

(3) “**Would you like** to photocopy my notes from the last lecture?”

Trong khi đó, người Việt lại có khuynh hướng dùng *GNUL* với điều biến tố ngoại vi ($n = 29 \# 48.33 \%$) ở bên ngoài *hành động ngỏ lời giúp đỡ* trung tâm đặc trưng bởi một chuỗi câu với nhiều cấu trúc ngữ nghĩa, cú pháp khác nhau diễn đạt thành phần rào trước (*Preparators*), đón sau (*Grounders*), vừa rào trước vừa đón sau (*Disarmers*) để thể hiện sự đưa đẩy (hedging) trong giao tiếp nhằm duy trì mối quan hệ với những thành viên khác trong cộng đồng. Trong đó, phổ biến nhất là *GNUL* dùng yếu tố rào trước ($n = 21 \# 35 \%$) với điều biến tố tăng lực về từ vựng (*Intensifiers*), chẳng hạn từ *quá* nhằm làm tăng lực ngôn trung của *hành động ngỏ lời giúp đỡ*.

(4) Học viên hơn cô giáo 5 tuổi ngỏ lời giúp cô giáo mới khắc phục tình trạng máy vi-đê-ô bị hỏng trong giờ học.

“*Cô giáo vất vả quá*.”

Tôi có thể giúp gì được không?”

Thành phần rào trước

Hành động ngỏ lời (giúp đỡ) trung tâm

Trong khi đó chỉ có 11.70 % ($n = 7$) người Úc sử dụng chiến lược này thường với điều biến tố giảm lực về cú pháp ở dạng quá khứ giả định của trợ động từ tình thái (chẳng hạn *might* ở thành phần rào trước và *would* ở ngay cả hành động ngỏ lời trung tâm) hoặc điều biến tố

giảm lực về từ vựng (chẳng hạn *to try* ở hành động ngỏ lời trung tâm) như được minh họa ở ví dụ sau trong cùng ngữ cảnh với ví dụ (4) nhằm làm giảm nhẹ tính áp đặt của *hành động ngỏ lời* nếu có:

(5) “*I might know how to get it working. Would you like me to try?*”

7.1.3. Loại chiến lược gián ngôn phi ước lệ (GNPUL) [Non-conventionally Indirect Strategy Category]

Từ bảng 1 có thể thấy rằng *GNPUL* ít được cả người Úc ($n = 6/60$) và người Việt ($n = 3/60$) dùng nhất. Tuy vậy, cơ sở lý giải cho sự tương đồng này lại khác nhau. Điều này có thể do sự khác nhau trong quan điểm về thể diện và lịch sự bị chi phối bởi những đặc điểm văn hóa khác nhau của hai cộng đồng Úc, Việt. Người Úc đánh giá cao chủ nghĩa cá nhân và tôn trọng quyền tự do hành động của cá nhân. Loại chiến lược ngỏ lời giúp đỡ *GNPUL* hay bóng gió có nguy cơ làm trầm trọng hơn mức độ áp đặt đối với người nghe bởi lẽ người nghe bị buộc phải suy đoán để nhận biết lực ngôn trung của *hành động ngỏ lời* nhằm nắm bắt ý định của người ngỏ lời. Theo cách này, *hành động ngỏ lời* bóng gió rất có thể đe dọa thể diện âm tính của người nghe. Do vậy, người Úc rất ít dùng loại chiến lược này. Trong khi đó, người Việt đánh giá cao chủ nghĩa tập thể do ảnh hưởng của đạo Khổng (bắt nguồn từ Trung Quốc) với nguyên lý chủ đạo là “tính trọng tình và mối quan hệ này có tính hỗ tương nhau” (Hữu Ngọc [11, tr. 264]). Nguyên lý này khuyến khích sự quan tâm lẫn nhau giữa những thành viên trong cộng đồng. Vì thế, ngỏ lời giúp người khác trong cơn hoạn nạn khó khăn là *hành động nâng cao thể diện* cho cả người ngỏ lời giúp đỡ và người nghe. Do vậy, trong văn hóa Việt Nam, *hành động ngỏ lời giúp đỡ* thường không phải diễn đạt qua Chiến lược quá gián ngôn (bóng gió) thay vào đó có thể dùng *TN* hoặc *GNUL*. Chúng ta hãy xét tình huống trong đó cả người Úc lẫn người Việt dùng *GNUL* ở tần số thấp như nhau:

(6) Học viên lớn hơn cô giáo 5 tuổi ngỏ lời giúp cô giáo mới sửa chữa thiết bị vi-đê-ô bị hỏng trong giờ học:

“Are you alright there?”

(7) “*Tôi biết sửa loại máy này đấy!*” (I know how to fix this video!”

Tuy nhiên, loại chiến lược này được người Úc và người Việt diễn đạt bằng những cấu trúc khác nhau. Người Úc chuộng dùng *dạng thức nghi vấn* (interrogatives) như ở ví dụ (6) nhằm dò hỏi ý muốn của người nghe trước khi đưa ra hành động ngỏ lời trung tâm nhằm tránh sự áp đặt đối với người nghe để thể hiện *phép lịch sự âm tính* (negative politeness) phù hợp với văn hoá thiên về chủ nghĩa cá nhân của người Úc nói riêng và của người phương Tây nói chung. Trong khi đó, người Việt thích dùng *câu kể* (statements) thường với *TTTT* nhấn mạnh (chẳng hạn *đấy* ở ví dụ 7) để xác nhận khả năng sẽ có thể thực hiện *hành động ngỏ lời giúp đỡ* theo sau nhằm thể hiện lịch sự dương tính (positive politeness) và phát huy tính cộng đồng phù hợp với văn hóa làng nước của người Việt (Hữu Ngọc, [11]).

Đến đây chúng ta có thể thấy người Úc và người Việt đã sử dụng những chiến lược ngỏ lời khác nhau mà nguyên nhân gây nên sự khác biệt này không thể không tính đến ảnh hưởng của các điều biến tố đối với *hành động ngỏ lời giúp đỡ* trung tâm.

7.2. Điều biến tố

Kết quả cho thấy đa số điều biến tố dùng trong *hành động ngỏ lời giúp đỡ* của người Úc là *Điều biến tố giảm lực về cú pháp* hay *Điều biến tố giảm lực* nói chung nhằm làm giảm ảnh hưởng của hành động lời nói này, thường được thể hiện qua những mức độ Gián ngôn cấu trúc dùng phương tiện *thì, thể, thức* để tránh nguy cơ áp đặt đối với người nghe đặc trưng cho lịch sự âm tính. Ngược lại, *Tình thái từ* chủ yếu là những chỉ tố (biểu thị quan hệ) xã hội và

TTTT thường có thể dùng làm điều biến tố tăng lực đặc trưng cho lịch sự dương tính trong *hành động ngỏ lời* của người Việt. Thật vậy; phương tiện ngôn ngữ chủ yếu diễn đạt tính lịch sự trong tiếng Việt là các chỉ tố xã hội như TTT (Kin Terms: $nv = 456/60 \neq ne = 20/60$), Kính ngữ (KN) (Formal Semantic Items: $nv = 102/60 \neq ne = 21/60$), và TTTT thể hiện sự kính trọng *a* (Honorific Pragmatic Particles: $nv = 42/60$) không những được dùng trong câu nòng cốt (thể hiện *hành động ngỏ lời* trung tâm) mà còn ở bên ngoài nó. Những chỉ tố này tạo nên một hệ thống Chỉ tố lịch sự khép kín và cách dùng chúng mang tính võ đoán về phương diện ngữ dụng (bảng 2).

Bảng 2. Các chỉ tố biểu thị quan hệ xã hội trong hành động ngỏ lời giúp đỡ của người Úc và Việt

Chỉ tố xã hội	Anh	Việt
TTT	20/60	456/60
KN	21/60	102/60
a	0/60	42/60

* *nv*: tần số sử dụng trong tiếng Việt; *ne*: tần số sử dụng trong tiếng Anh.

Những TTTT khác như *nhé?*, *nhỉ?*, *chứ?* ... có thể làm *giảm lực* ngôn trung *GL* (Softening Pragmatic Particles: $n = 81/60$) nhưng đa số các TTTT khác thường *tăng lực* ngôn trung *TL* (Strengthening Pragmatic Particles: $n = 658/60$) của *hành động ngỏ lời giúp đỡ* trong tiếng Việt.

Bảng 3. Tiểu từ tình thái trong hành động ngỏ lời giúp đỡ của người Việt

Tiểu từ tình thái	Việt
TL	658/60
GL	81/60

Sự khác biệt trong cách dùng điều biến tố của người Úc và Việt có thể do sự khác nhau về hệ hình ngôn ngữ và văn hóa. Về phương diện hệ hình ngôn ngữ, tiếng Việt là ngôn ngữ đơn lập, đơn âm tiết và không biến hình (Xtankêvich N.V. [22, tr. 125]). Vì vậy; thái độ

lịch sự của người ngỏ lời đối với người nghe được thể hiện qua những Tình thái từ như những chỉ tố biểu thị quan hệ xã hội gồm những Từ xưng hô, đặc biệt là TTT, KN và TTTT thể hiện sự kính trọng *a* cùng những TTTT khác làm chức năng điều biến tố trong *hành động ngỏ lời giúp đỡ*. Trái lại; do tiếng Anh là ngôn ngữ biến hình (Xtankêvich N.V. [22, tr. 125]), những phương tiện cú pháp (hơn là Tình thái từ) như *thì*, *thể* và *thức* là phương tiện chính yếu để thể hiện tính lịch sự trong *hành động ngỏ lời* giúp đỡ bằng tiếng Anh.

Về phương diện văn hóa, người Việt thuộc nền văn hóa mang tính cộng đồng làng nước và tôn ti thứ bậc trong đó sự quan tâm đến những người khác trong cộng đồng dù ở bậc trên, dưới hay ngang hàng đều được đánh giá cao. Vì vậy, *ngỏ lời giúp đỡ* là *hành động nâng cao thể diện*. Do nguyên nhân này mà việc dùng những TTT đối với người ngoài tộc, KN hay TTTT thể hiện sự kính trọng *a* theo phép tắc xã hội nhằm thể hiện sự tuân thủ tính thứ bậc trong xã hội Việt Nam cùng với việc dùng phần lớn những TTTT tăng lực ngôn trung trong *hành động ngỏ lời* của người Việt thường có thể tăng lực cho *hành động ngỏ lời giúp đỡ* để phát huy tính đoàn kết trong cộng đồng. Thế nhưng việc dùng những Tình thái từ mang tính cộng đồng này không được soi rọi trong lý thuyết lịch sự mang tính chiến lược hay duy lý của Brown và Levinson cùng nhiều nhà nghiên cứu phương Tây khác về hiện tượng lịch sự trong hành động lời nói. Ngược lại, người Úc thuộc nền văn hóa mang tính cá nhân và bình quyền trong đó sự tôn trọng quyền tự do cá nhân, không can thiệp vào đời tư của người khác và sự bình đẳng được đánh giá cao. Do vậy, *ngỏ lời giúp đỡ* thường là *hành động đe dọa thể diện* đối với người nghe vì có nguy cơ áp đặt người nghe hơn thường được người Úc thể hiện bằng *GNUL* cú pháp mang tính giảm nhẹ lực ngôn trung nhằm tỏ *thể* tôn trọng quyền tự do của người khác để tỏ phép lịch sự âm tính. Tuy nhiên, Chiến lược gián ngôn cú pháp này cũng đã không được đề

cập đến nhiều trong lý thuyết về lịch sự mang tính hướng chuẩn (Discernment) của nhiều nhà nghiên cứu phương Đông.

Do vậy, chỉ tố lịch sự ngôn ngữ trong hành động lời nói kể cả hành động ngỏ lời giúp đỡ nên bao gồm hai phương tiện ngôn ngữ liên quan nhau để có thể mang tính phổ quát: (1) Chiến lược gián ngôn cú pháp và (2) chỉ tố biểu thị quan hệ xã hội thể hiện qua những Từ xưng hô (đặc biệt là TTT), KN và TTTT thể hiện sự kính trọng *a* cùng những TTTT khác có chức năng điều biến tổ cho hành động ngỏ lời giúp đỡ. Người nói những thứ tiếng khác nhau thuộc những hệ hình ngôn ngữ khác nhau có thể dùng một trong hai phương tiện trên ở những mức độ khác nhau nhằm thể hiện phép lịch sự trong hành động lời nói kể cả hành động ngỏ lời giúp đỡ.

8. Kết luận

Trong bài báo này, chúng tôi đã mô tả và so sánh một số chỉ tố lịch sự trong hành động ngỏ lời giúp đỡ bằng tiếng Anh và tiếng Việt. Hy vọng rằng những kết quả trên sẽ góp phần giúp việc dạy học tiếng Việt cho người nói tiếng Anh bản ngữ hoặc việc dạy học tiếng Anh cho người Việt bản ngữ tốt hơn bởi lẽ qua đó người dạy có thể tiên đoán những lỗi ngữ dụng khả dĩ của người học để có phương pháp giảng dạy thích hợp hơn. Ngoài ra, bài viết còn cho thấy ảnh hưởng của những giá trị văn hóa xã hội đối với cách thức giao tiếp của một cộng đồng. Thực vậy, tính lịch sự trong giao tiếp lời nói đã thâm nhập vào đời sống xã hội và chịu ảnh hưởng sâu sắc bởi những ước định xã hội đến nỗi hầu như không thể nghiên cứu lịch sự lời nói mà không phân tích những lễ thói xã hội đằng sau nó (Yuling P., [17, tr.51]).

Tài liệu tham khảo

- [1] J. Austin, *How to Do Things with Words*, Harvard University Presses, Cambridge, 1962.
- [2] P. Brown, S. Levinson, "Universals in Language Usage: Politeness Phenomena", in E.N. Goody (Eds.), 1978.
- [3] P. Brown, S. Levinson, *Politeness: Some Universals in Language Usage*, Cambridge University Press, Cambridge, 1987.
- [4] Nguyen Duc Hoat, *Politeness Markers in Vietnamese Requests*, Ph. D. Thesis, Monash University, Melbourne, (1995).
- [5] R. Lakoff, "The Logic of Politeness, or Minding Your p's and q's", *Chicago Linguistics Society* 9 (1973) 292.
- [6] R. Lakoff, *Language and Woman's Place*, Harper and Row, New York, 1975.
- [7] R. Lakoff, "The Limits of Politeness: Therapeutic and Courtroom Discourse", *Multilingua* 8- 2/3 (1989) 101.
- [8] Hoang Thi Thu Lan, *Offering in English and in Vietnamese*, Hanoi National University, Hanoi, 2000.
- [9] G.N. Leech, *Principles of Pragmatics*, Longman, London, 1983.
- [10] S.C. Levinson, *Pragmatics*, Cambridge, University Press, London, 1983.
- [11] Huu Ngoc, *Sketches for a Portrait of Vietnamese Culture*, The Gioi Publishers, Hanoi, 1998.
- [12] J.F. Rabinowitz, *A Descriptive Study of the Offer as a Speech Behavior in American English*, Ph. D. Thesis, University of Pennsylvania, Michigan, 1993.
- [13] J.R. Searle, *Speech Acts*, Cambridge University Press, England, 1969.
- [14] J.R. Searle, "A Classification of Illocutionary Acts", *Language and Society* 23 (1971) 1.
- [15] J.R. Searle, "Indirect Speech Acts", in P. Cole, J. L. Morgan (Eds.), *Speech Acts (Syntax and Semantics* 3 (1975) 59.
- [16] J.R. Searle, *Expression and Meaning: Studies in the Theory of Speech Acts*, Cambridge University Press, Cambridge, 1979.
- [17] P. Yuling, *Politeness in Chinese Face - to - face Interaction*, Ablex Publishing Corporation, Stamford, 2000.
- [18] Nguyễn Văn Chính, *Vai trò của hư từ tiếng Việt trong việc hình thành thông báo - phát ngôn*, Luận án Tiến sĩ Ngữ văn, Đại học Quốc gia Hà Nội, Hà Nội, 2000.
- [19] Nguyễn thị Lương, *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 Ngữ văn, Đại học Quốc gia Hà Nội, Hà Nội, 1996.
- [20] Hoàng Phê et al., *Từ điển tiếng Việt*, Trung tâm từ điển ngôn ngữ, Hà Nội, 1998.
- [21] Nguyễn Anh Quế, *Hư từ trong tiếng Việt hiện đại*, NXB Khoa học Xã hội, Hà Nội, 1988.
- [22] N.V. Xtankêvich, *Loại hình các ngôn ngữ*, NXB Đại học và Trung học chuyên nghiệp, Hà Nội, 1982.

Politeness markers used in offering assistance in English and Vietnamese

Ho Thi Kieu Oanh

*Department of English, College of Foreign Languages,
Danang University, 41 Le Duan street, Danang, Vietnam*

This article is to describe and compare the politeness markers used in the speech act of offering assistance in Australian English and Vietnamese. These politeness markers include the strategies and the social deixes (Addressing Terms, Formal Semantic Items, and Pragmatic Particles) investigated in various situational contexts. We then explain the underlying reasons for the similarities and/or dissimilarities in the use of these politeness markers in terms of face and politeness aspects of the Australian and Vietnamese cultures.

Keywords: Strategies, politeness markers, formal semantic items, pragmatic particles. Strategies of offering assistance: the way the speech act of offering assistance is realized with regard to linguistic forms and means. Politeness markers: Strategies and Social Deixes Formal semantic items: Formal forms used to show deference. Pragmatic particles: Words that have no lexical meaning, used to indicate the grammatical relationship between fully semantic words within a sentence.