

NHỮNG YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN QUYẾT ĐỊNH TRÁNH THỰC HIỆN HÀNH ĐỘNG PHÊ BÌNH CỦA NGƯỜI MỸ

Hoàng Thị Xuân Hoa^(*)

1. Mở đầu

Với quan điểm nhìn nhận ngôn ngữ như các hoạt động, hành động ngôn ngữ (speech act) được coi là đơn vị nhỏ nhất của ngôn bản diễn tả các hoạt động đó thông qua ngôn từ (Austin, 1962). Một hành động ngôn ngữ chỉ được thực hiện thành công khi nó dựa trên những hiểu biết về dụng học (pragmatic knowledge) (Faerch và Kasper, 1984), sau khi người nói / tham thoại đã thực hiện các suy xét về dụng học xã hội học và dụng học ngôn ngữ (Thomas, 1981), về tính phù hợp của ý nghĩa và hình thái ngôn ngữ (Canale, 1983). Các suy xét về dụng học xã hội học bao gồm việc đánh giá các yếu tố xã hội trong ngôn cảnh (quyền lực hoặc khoảng cách xã hội giữa những người tham thoại, hoặc các đặc điểm đặc trưng (như mục đích, chức năng, v.v...) của hành động lời nói cụ thể) sẽ giúp người tham thoại quyết định có thực hiện một hành động lời nói nào đó hay không, những gì nên đề cập đến và những gì không nên đề cập đến trong khi thực hiện hành động lời nói, sử dụng chiến lược nào khi thực hiện hành động lời nói đó. Các yếu tố nói trên có tầm quan trọng khác nhau ở những nền văn hoá khác nhau vì vậy chúng có những ảnh hưởng khác nhau đến quyết định của người tham thoại. Ở nền văn hoá này, mối quan hệ về quyền lực xã hội được coi

trọng và nó là một yếu tố chủ yếu khiến người tham thoại quyết định lảng tránh thực hiện hành động lời nói; nhưng ở một nền văn hoá khác, yếu tố quyết định lại là mục đích của hành động lời nói đó.

Trong lịch sử phát triển của dụng học nói chung và các nghiên cứu về hành động lời nói nói riêng đã có nhiều nghiên cứu tập trung tìm hiểu việc thực hiện các hành động lời nói khác nhau, các yếu tố ảnh hưởng và các chiến lược lịch sử được sử dụng khi thực hiện các hành động lời nói đó, tuy nhiên có rất ít các nghiên cứu tìm hiểu về việc lảng tránh thực hiện các hành động lời nói (Bonikowska, 1988). Brown và Levinson (1978) thừa nhận rằng bên cạnh bốn chiến lược lịch sử việc “không thực hiện hành động lời nói đe dọa thể diện” là cũng một lựa chọn chiến lược (strategic choice) của người nói trong quá trình giao tiếp thông qua các hành động lời nói, nhưng họ cho rằng nên bỏ qua lựa chọn đó vì nó chặn lại tất cả các lựa chọn khác về dụng học ngôn ngữ và do đó không dẫn dắt đến các nghiên cứu tiếp theo về mặt ngôn ngữ học. Bonikowska (đã dẫn) tranh luận rằng việc nghiên cứu các nguyên nhân và lý do khiến người ta lảng tránh thực hiện các hành động lời nói cũng nằm trong phạm vi của dụng học vì nó nằm trong thao tác dụng học xã hội học. Việc không thực hiện hành động lời nói nào

^(*) Th.S., Khoa Ngôn ngữ & Văn hóa Anh-Mỹ, Trường Sĩ h'c Ngô'i ng+, Sĩ h'c Quốc gia H'c Néi.

đó cũng tương tự như việc thực hiện nó: đều dựa trên các suy xét dụng học được thực hiện với sự tham gia của các kiến thức dụng học. Nghiên cứu các lý do lãng tránh các hành động lời nói cũng có tầm quan trọng đáng kể. Nó cho thấy rõ hơn bản chất của các hành động lời nói đó (điều kiện thuận hành, mối quan hệ với mục đích của người nói, mối quan hệ giữa những người tham thoại), các yếu tố ảnh hưởng đến các quyết định dụng học xã hội học và vai trò của các yếu tố chu cảnh đối với việc thực hiện hành động lời nói (Bonikowska, 1988:180).

Hành động phê bình là hành động lời nói có tính đe dọa thể diện cao vì vậy, do ngại đụng độ hoặc làm tổn thương đến người nghe/đồng tham thoại, người ta thường tránh thực hiện hành động ngôn ngữ này. Kết quả khảo sát của chúng tôi thực hiện với 65 người Mỹ và 65 người Việt Nam ở các trình độ, nghề nghiệp và tuổi tác khác nhau cho thấy tần suất thực hiện hành động phê bình đều khá thấp ở cả hai nhóm nghiệm thể Việt - Mỹ, và đặc biệt là ở nhóm người Mỹ (Hoang, 2006). Những yếu tố văn hoá, xã hội nào khiến người Mỹ thường tránh thực hiện hành động phê bình? Những yếu tố đó có ảnh hưởng tương tự đối với người Việt Nam hay không? Trả lời câu hỏi này, chúng ta sẽ có thể hiểu rõ hơn về bản chất của hành động phê bình và những yếu tố ảnh hưởng đến nó, tạo cơ sở cho việc nghiên cứu so sánh các chiến lược thực hiện hành động phê bình và các đặc điểm ngôn ngữ của lời phê bình của người Mỹ và người Việt Nam. Tuy nhiên, trong phạm vi bài viết này, chúng tôi chỉ trình bày nghiên cứu về việc lãng

tránh thực hiện hành động phê bình của người Mỹ.

2. Các yếu tố ảnh hưởng đến việc thực hiện các hành động lời nói

Quirk (1978), Thomas (1981) và Canale (1983) cùng thống nhất ở quan điểm rằng khi thực hiện một hành động lời nói người ta phải thực hiện hai suy xét: suy xét thứ nhất là có thể hoặc có nên thực hiện hành động lời nói đó không và suy xét thứ hai là thực hiện hành động lời nói đó thông qua các chiến thuật gì, sử dụng các phương tiện ngôn ngữ như thế nào. Suy xét thứ nhất mang đặc thù văn hoá còn suy xét thứ hai mang đặc thù ngôn ngữ. Có cùng quan điểm như vậy, Fearch và Kasper (1984) đưa ra một quy trình trong đó các kiến thức ngữ dụng học tương tác và trải qua bốn bước trước khi người ta thực hiện một hành động lời nói (dẫn trong Bonikowska, 1988:172).

Bước 1: Phân tích ngôn cảnh (context analysis): Người nói kết hợp kiến thức về hành động lời nói với hiểu biết và ngôn cảnh để quyết định xem đã có đầy đủ các điều kiện thuận hành cho hành động lời nói đó chưa.

Bước 2: Hình thành mục đích hành động (actional-goal formulation): Sau khi xác định được rằng đã có các điều kiện cần thiết cho hành động lời nói đó, người nói dựa vào kiến thức ngôn cảnh bao gồm mối quan hệ giữa người nói và người nghe (khoảng cách xã hội, quyền lực, quyền lợi và nghĩa vụ, v.v...) để xác định mục đích hành động. Có thể các điều kiện thuận hành vẫn tồn tại nhưng người nói có thể quyết định không thực

hiện hành động lời nói đó vì một lý do nào đó, ví dụ như quyền lực hay khoảng cách giữa người nghe với họ.

Khi đã quyết định thực hiện hành động lời nói đó, người nghe lại tiếp tục sử dụng các kiến thức về ngôn cảnh và kiến thức văn hoá xã hội học để quyết định mục đích tình thái (modal goal), xem đó là hành động đe dọa thể diện ở mức độ cao, trung tính hay hỗ trợ người nghe để từ đó quyết định xem có cần phải làm giảm nhẹ hoặc cách thức làm giảm nhẹ hành động lời nói. Kết quả của hai bước trên là cơ sở để thực hiện các bước tiếp theo.

Bước 3: Lập kế hoạch lời nói (verbal planning): Dựa vào kiến thức ngôn ngữ để sắp xếp lời nói của hành động ngôn ngữ.

Bước 4: Kiểm soát (monitoring): Dựa vào phản ứng của người nghe, ở giai đoạn này có thể người nói cần thay đổi cách diễn đạt hoặc chiến lược thực hiện hành động lời nói.

Có thể thấy rằng ở bước 1 và bước 2, dù người nói quyết định thực hiện hành động lời nói hay không hay quyết định tránh thực hiện hành động lời nói thì cũng đều dựa trên các thao tác ngữ dụng như nhau. Nhưng với quyết định không thực hiện hành động lời nói thì các bước tiếp theo không còn nữa. Tóm lại, quyết định có thực hiện hành động lời nói hay không sẽ dựa vào các suy xét của người nói về các điều kiện thuận hành của hành động lời nói và các yếu tố ngữ cảnh. Mỗi hành động lời nói khác nhau lại có những lý do khác nhau khiến cho người nói quyết định không thực nó. Việc tìm hiểu các lý do này sẽ giúp hiểu rõ hơn về bản chất của các hành động lời nói, về

vai trò của các yếu tố ngôn cảnh và tương tác giữa các yếu tố đó.

3. Phê bình một hành động ngôn trung giao tiếp

Phê bình, xét theo quan điểm dụng học, là một hành động ngôn trung giao tiếp thuộc nhóm “ứng xử” (behabitives) theo phân loại của Austin (1962) hoặc “biểu cảm” (expressives) theo cách phân loại của Searle (1969). Thực tế, cũng như nhiều hành động ngôn ngữ khác, phê bình là hành động ngôn ngữ khá phức tạp và có thể bao gồm nhiều hành động ngôn ngữ thuộc nhiều thể loại khác nhau như “đại diện” (representatives), “phán nghị” (directives) và “ước kết” (commissives).

Ví dụ: There’s something missing in the report and some dates are mixed up (representative). Could you just go back and check it again (directive)? I’ll work on it with you if you like (commissive).

“Phê bình” như một hành động lời nói được hiểu trong bài viết này là hành động được thực hiện trực tiếp của người phê bình với người bị phê bình chứ không phải hành động được thực hiện thông qua một nhân vật thứ ba nào khác. Phê bình có mối quan hệ khá gần gũi với “phàn nàn” (complaint) vì cả hai đều diễn tả đánh giá không tốt của người nói về một sự việc, hành động, đặc điểm nào đó mà người nghe chịu trách nhiệm. Tuy nhiên, phê bình khác với phàn nàn ở chỗ nó không đặt trọng tâm của hành động lời nói vào người nói, lỗi hoặc vi phạm bị phê bình không ảnh hưởng trực tiếp đến quyền lợi của người nói và lời phê bình không vì lợi ích trực tiếp của người nói (Nguyễn Thị Thuý Minh,

2005). Theo Nguyễn Thị Thuỷ Minh (2005:111) để một phát ngôn được coi là lời phê bình cần có các điều kiện sau:

(1) Hành động hoặc lựa chọn của người nghe được người nói đánh giá là không phù hợp dựa theo các tiêu chuẩn hoặc các giá trị mà người nói tin là cả mình và người nghe đều chia sẻ.

(2) Người nói cho rằng hành động hoặc lựa chọn không phù hợp nói trên có thể dẫn đến hậu quả không tốt cho người nghe hoặc cho cộng đồng xã hội nói chung chứ không hẳn cho người nói.

(3) Người nói cảm thấy không hài lòng với hành động hoặc lựa chọn của người nghe và mong muốn biểu đạt sự không hài lòng đó bằng lời nói.

(4) Người nói tin tưởng rằng lời phê bình của mình sẽ dẫn đến những thay đổi trong hành vi của người nghe, điều sẽ không xảy ra nếu người nói không thực hiện việc phê bình.

Các điều kiện thuận hành nêu trên của phê bình cho thấy phê bình là hành động lời nói hết sức cần thiết. Lời phê bình có tính chất xây dựng, tích cực khiến người ta phải đổi mới tốt hơn lên trong hành vi hoặc quan niệm của mình vì vậy nó góp phần làm cho xã hội nói chung cũng như các cá nhân con người tiến bộ và phát triển. Ở một số trường hợp, nó còn giúp gây dựng và củng cố các mối quan hệ khi người phê bình thông qua lời phê bình của mình tỏ ra quan tâm thực sự đến người bị phê bình. (Tracy và Dusen, 1987). Tuy không thể phủ nhận sự cần thiết của phê bình, phê phán công việc, ý tưởng hay phong cách của một người nào đó là việc làm khó

khăn. Không ít trường hợp, phê bình gây phản ứng tiêu cực từ phía người bị phê bình, dẫn đến xung đột hoặc ảnh hưởng xấu đến mối quan hệ giữa người phê bình và người bị phê bình (Tracy, 1991). Chính vì vậy người ta thường ngại phải thực hiện hành động phê bình trực tiếp với đối tượng bị phê bình và thường lảng tránh nó. Nói cách khác, trong giao tiếp người ta thường viện dẫn chiến lược lịch sự thứ năm “không thực hiện hành động lời nói” đối với hành động phê bình. Trong nghiên cứu dưới đây chúng tôi sẽ tìm hiểu các yếu tố khiến người Mỹ tránh thực hiện hành động phê bình và quan hệ giữa các yếu tố đó.

4. Các yếu tố khen người Mỹ tránh không thực hiện hành động lời nói phê bình

Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định không thực hiện hành động lời nói phê bình này là một phần trong nghiên cứu giao văn hoá hành động lời nói phê bình của người Việt và người Mỹ của chúng tôi. Sự quan tâm đến nguyên nhân khiến người ta lảng tránh thực hiện hành động phê bình này bắt nguồn từ một nghiên cứu của Bonikowska (1988) trong đó bà nghiên cứu các lý do người Anh tránh thực hiện hành động lời nói phàn nàn. Thông qua bảng câu hỏi khảo sát gồm 14 tình huống phàn nàn thể hiện các yếu tố ngôn cảnh khác nhau như quyền lực của người nghe đối với người nói, khoảng cách xã hội giữa người nghe và người nói và khả năng có thể đảo ngược của các lỗi (reversibility). Dữ liệu thu thập được từ 46 sinh viên trường đại học Lancaster cho thấy các lý do

khiến người nói quyết định không thực hiện hành động phản nản nằm trong bốn nhóm chính:

- Các lý do liên quan đến các điều kiện thuận hành của hành động phản nản

- Các lý do liên quan đến mối quan hệ của hành động lời nói với mục đích của người nói

- Các lý do liên quan đến mối quan hệ của hành động lời nói với mục đích xã hội

- Các lý do liên quan đến các yếu tố chu cảnh (contextual factors)

Sử dụng bảng câu hỏi khảo sát cho 65 người Mỹ thuộc các nhóm lứa tuổi, trình độ văn hoá, nghề nghiệp và giới tính khác nhau chúng tôi tìm hiểu những tình huống nào người Mỹ cho là nên (advisable) thực hiện lời phê bình và những tình huống nào không nên (inadvisable). Chủ đề và nội dung các tình huống này bao gồm: (1) hình thức bên ngoài, (2) các lựa chọn trong cuộc sống, (3) cách cư xử nơi công cộng, (4) cách cư xử ở công sở, (5) kết quả công việc nơi công sở. Việc lựa chọn các chủ đề này dựa trên kết quả khảo sát của Tracy và Dusen (1987:48) về các chủ đề người Mỹ thường phê phán, và các chủ đề người Mỹ cảm thấy thoải mái nhất khi thực hiện hành động phê phán trực tiếp (Hoang, 2006). Mỗi tình huống chứa đựng các biến số khác nhau về tuổi tác, mối quan hệ quyền lực và khoảng cách xã hội giữa người nói và người nghe. Phân tích kết quả thu được từ bảng câu hỏi chúng tôi xác định được những tình huống người Mỹ cho là rất không nên thực hiện hành động phê bình bao gồm các chủ đề sau:

- Kiểu tóc không phù hợp với khuôn mặt. (Trong khi đó trang phục không phù hợp cho bữa tiệc thì lại coi là nên phê phán.)

- Kiểu và màu xe hơi mới mua.

- Màu sơn tường không phù hợp.

- Cách cư xử của cấp trên với cấp dưới.

- Bản đề án không hợp lý của cấp trên.

Chúng tôi tiến hành một nghiên cứu tiếp theo thông qua phỏng vấn trực tiếp 21 nghiệm thể lựa chọn từ những người trả lời bảng câu hỏi khảo sát để tìm hiểu các yếu tố dẫn đến quyết định không thực hiện hành động phê bình.

Các cuộc phỏng vấn được ghi âm và sau đó được ghi chép lại để phân tích. Kết quả thu được được tổng hợp và nhóm thành các nhóm chính sau: (1) Các yếu tố liên quan đến điều kiện thuận hành của hành động phê bình; (2) Các yếu tố ngôn ngữ như khoảng cách và quyền lực xã hội; (3) Các yếu tố liên quan đến lĩnh vực mắc lỗi; (4) Các yếu tố liên quan đến mức độ nghiêm trọng của lỗi, và (5) Các yếu tố liên quan đến mục đích của hành động lời nói.

a) Các yếu tố liên quan đến điều kiện thuận hành của hành động lời nói

- Khác với điều kiện thuận hành 1, hành động lời nói phê bình được thực hiện khi người nói nhận thấy hành động hoặc lựa chọn của người nghe không phù hợp dựa theo các tiêu chuẩn hoặc niềm tin mà người nói và người nghe cũng chia sẻ, kết quả thu được cho thấy ở một số tình huống mặc dù hành động của người nghe trái với những quy tắc và chuẩn mực chung nhưng vẫn có thể

không được coi là lỗi cần phê phán nếu đó là lỗi mới mắc lần đầu. Thêm vào đó, một số người Mỹ được hỏi cho rằng đó mới chỉ là hiện tượng bên ngoài, họ sẽ không thực hiện hành động phê bình trong các tình huống mà họ chưa biết rõ nguyên nhân của lỗi.

- Liên quan đến điều kiện thuận hành 4, kết quả phỏng vấn cũng khẳng định rằng người Mỹ cũng lựa chọn việc không phê bình nếu như họ nhận thấy việc phê bình cũng không giúp thay đổi được tình thế. (*“Nếu có thiệt hại thì thiệt hại đã xảy ra. Có phê bình cũng không thay đổi được gì”*.)

b) Các yếu tố ngôn cảnh

- Quyền lực xã hội tương đối (relative social power): 18 trong số 21 ý kiến cho rằng họ không nên phê bình cấp trên dù có nhận thấy lỗi của họ. Lý do nêu ra: vì lòng tôn trọng đối với cấp trên, lo sợ mất việc, sợ cấp trên không hài lòng (*“những người ở vị trí cao thường có lòng kiêu hãnh lớn”*), ngại đối đầu với “sếp”, hoặc đã phải chịu hậu quả không hay khi phê bình “sếp” trong quá khứ, v.v... Phát hiện này dường như trái ngược với kết quả khảo sát trước đó của chúng tôi về các yếu tố người Mỹ cân nhắc khi phải thực hiện hành động phê bình trực tiếp đối với ai đó (Hoàng, 2006). Theo kết quả khảo sát này thì địa vị xã hội và quyền lực là một trong những yếu tố người Mỹ ít quan tâm nhất khi phải thực hiện hành động phê bình (mean: 2.8, đứng thứ 7 trong số 8 yếu tố cân nhắc, chỉ trước yếu tố giới tính). Điều này cũng trái ngược với một số quan niệm về xã hội Mỹ, cho rằng đó là xã hội hoàn toàn

bình đẳng và người Mỹ không chịu phục tùng quyền lực. Nhưng thực tế cho thấy có sự phân định khá rõ ràng trong quan hệ giữa cấp trên và cấp dưới. ẩn chứa sau mối quan hệ bề ngoài có vẻ cởi mở, thân thiện giữa “sếp” với nhân viên là quan hệ quyền lực. Người Mỹ công nhận rằng họ đã được giáo dục về một tinh thần bình đẳng từ nhỏ trong gia đình và trong nhà trường. Nhưng hoàn cảnh kinh tế xã hội hiện nay không cho phép sự bình đẳng đó. Có người được phỏng vấn còn nhận định rằng đây là “xã hội của những ông chủ” (*“This is an employers market.”*) chứ không phải xã hội của những người làm thuê (*“not an employees market”*).

Thêm vào đó, người Mỹ cũng quan niệm rằng cấp trên sai thì tự họ phải chịu trách nhiệm với lỗi sai của họ vì họ là “sếp”, cấp dưới *“không ở vị trí để mà nói sếp phải xử như thế nào, hay phải nói điều gì”*, *“sếp làm sai thì họ sẽ không thể tồn tại ở vị trí đó lâu được”*, còn cấp dưới cứ luôn thực hiện lệnh cấp trên, miễn là được trả lương cho công việc đó. Điều này chứng minh thêm cho chủ nghĩa cá nhân (individualism) của người Mỹ: việc ai người nấy làm, mỗi người ở cương vị xã hội nào thì phải chịu trách nhiệm hoàn thành công việc của mình ở cương vị đó, nếu không sẽ tự bị đào thải.

- Khoảng cách xã hội: Khoảng cách xã hội, được hiểu là mức độ thân thiết giữa những người tham thoại, được coi là một biến số ngôn ngữ xã hội học quan trọng trong các phân tích hành vi ngôn ngữ bởi nó là một trong những yếu tố đầu tiên quyết định đặc điểm hành vi lời nói của người tham thoại. (Boxer, D.

1993). Vì vậy không bất ngờ khi 100% (21/21) người được hỏi cho rằng không nên phê bình đối với những người ít quen biết. Các lý do cụ thể: vì không hiểu biết nhiều về người đó nên “*không biết được mức độ chịu đựng được lời phê bình của họ đến đâu*”, không biết họ có tiếp thu lời phê bình của mình và thay đổi hay không, họ có khả năng thay đổi hay không, v.v... Người Mỹ cảm thấy thoải mái và an toàn hơn khi phê bình những người thân thích ruột thịt. Điều này ngược với nhận định của Boxer (1993) rằng người ta ít khi bày tỏ thái độ không tán thành (expressions of disapproval) với người thân hơn với người ngoài.

Tính cá nhân của người Mỹ cũng được thể hiện ở quan điểm cho rằng những lỗi của những người ít quen biết hoàn toàn không liên quan gì đến họ, họ không có trách nhiệm phải phê bình hay góp ý, và những người ít quen biết không có quyền “*được hưởng lợi từ những lời phê bình*” của họ.

- Địa điểm thực hiện lời phê bình cũng rất quan trọng. Người Mỹ rất tôn trọng tính riêng tư và thể diện của nhau. ở đám đông hay nơi công cộng, họ thường hết sức tránh phê bình trực tiếp ai đó bằng ngôn từ. Nếu thực sự cần thiết họ sẽ chỉ thể hiện thái độ không đồng tình của mình bằng việc làm hoặc dùng điệu bộ.

c) *Các yếu tố liên quan đến lĩnh vực mắc lỗi*: 14 trong số 21 người tham dự phỏng vấn phân biệt rất rõ ràng giữa lỗi có liên quan đến sở thích hoặc lựa chọn cá nhân và lỗi vi phạm đến các quy ước, nguyên tắc hoặc luật lệ xã hội hoặc công sở. Theo họ nên tôn trọng các quyết định

và lựa chọn mang tính cá nhân (personal choice/opinion) và không nên thực hiện hành động phê bình khi lời phê bình chỉ mang tính chủ quan cá nhân. (“*Không có sự “đúng hay sai” trong việc lựa chọn kiểu tóc, quần áo, màu sơn tường. Nhưng phải mặc như thế nào khi đến dự một bữa tiệc xã giao thì lại là chuyện khác, nó mang tính quy ước xã hội và mọi người cần phải theo.*”).

d) *Các yếu tố liên quan đến mức độ nghiêm trọng của lỗi*

Ở một số tình huống, lỗi vi phạm được coi là không nghiêm trọng và do đó được coi là không nên phê bình. Điều này hoàn toàn phù hợp với kết quả khảo sát trước đó về các yếu tố cân nhắc khi thực hiện hành động phê bình của người Mỹ và người Việt (Hoàng, 2006): Mức độ nghiêm trọng của lỗi được coi là yếu tố quan trọng thứ 2 đối với người Mỹ và quan trọng thứ nhất đối với người Việt trong 8 yếu tố đưa ra dẫn đến quyết định phê bình hay không. Tuy nhiên, cảm nhận về mức độ nghiêm trọng của lỗi có thể rất khác nhau giữa các nền văn hoá. Vì vậy cũng cần có một khảo sát về vấn đề này.

g) *Các yếu tố liên quan đến mục đích của hành động lời nói*

- Khi không thông thạo về lĩnh vực mắc lỗi hoặc không thể đưa ra được các gợi ý hay giải pháp thay thế thì người ta cũng lựa chọn việc không thực hiện hành động phê bình, nhất là với những lỗi trong phạm vi công việc. Điều này cho thấy quan niệm về mục đích của phê bình của người Mỹ. Họ không cho rằng phê bình là chỉ để giải toả bức xúc hoặc

bày tỏ thái độ của người nói, mà là để thúc đẩy những thay đổi tốt hơn. Chính vì vậy tất cả những người được hỏi đều tin tưởng vào “phê phán có tính xây dựng” (“constructive criticism”).

- Không phê bình nếu như lỗi đó không ảnh hưởng trực tiếp hay gián tiếp đến mình. Nhiều người Mỹ tham gia phỏng vấn cho rằng họ là một dân tộc có tính cá nhân cao, vì vậy những họ không để ý đến những sai sót hoặc khiếm khuyết của những người xung quanh (“*not my business*”) trừ khi nó làm phiền đến họ. Họ không muốn quấy rầy, làm phiền người khác và cũng mong muốn được yên tâm làm việc của mình. (“*Just let them do their own things, and I do my own things.*”). Điều này phù hợp với “nguyên tắc không can thiệp” của văn hoá Anglo-Saxon (“principle of non-interference”) (Wierzbecka, 1991), nhưng dường như lại trái ngược với điều kiện 2 (Nguyễn Thị Thuỷ Minh, sách đã dẫn), của hành động lời nói phê phán được coi là điều kiện giúp phân biệt giữa phàn nàn và phê bình.

- Không thực hiện hành động phê bình như một biện pháp tự bảo vệ. Người Mỹ tránh thực hiện hành động phê bình người khác vì sợ chính mình sẽ bị tổn thương vì hành động đó. Họ lo sợ người bị phê bình sẽ tìm ra những khiếm khuyết của chính họ và phê bình lại họ. Thêm vào đó, họ lo ngại lời phê bình của mình sẽ làm hỏng mối quan hệ của mình với người họ phê bình, họ sợ bị ghét, bị loại ra khỏi “nhóm” (“*It's very important for us as individuals feel liked and part of a group.*”). Điều này dường như khá mâu thuẫn với tính cá nhân của người Mỹ.

- Tin rằng phê bình không mang lại lợi ích tích cực mà ngược lại sẽ làm cho tình thế xấu đi, sẽ làm cản trở quá trình hợp tác (“...it short circuits the collaborative process”), làm người ta không muốn nói chuyện với nhau nữa (“... *it cuts off dialogue.*”). Nhiều người cho rằng bản thân từ “phê bình” đã mang ý nghĩa biểu cảm tiêu cực rất mạnh và nhìn chung phê bình chỉ làm tổn thương và làm cho người bị phê bình thấy tức giận và trở nên thù nghịch. Và người ta chỉ thường phê bình trong các mối quan hệ họ cảm thấy an toàn, không bị đe dọa, đối với những người họ thấy tin cậy và cũng tin cậy họ, bởi khi ấy lời phê bình sẽ phát huy được tác dụng tích cực và không làm chính họ bị tổn thương.

Các yếu tố dẫn đến quyết định lảng tránh thực hiện hành động phê bình của người Mỹ thể hiện rõ rệt cân nhắc giữa cái giá phải trả và ích lợi (costs and benefits) của việc thực hiện hành động phê bình. Khi mối quan hệ về quyền lực và khoảng cách cho thấy khả năng costs lớn hơn benefits thì người Mỹ quyết định không thực hiện hành động phê bình. Bên cạnh đó, các yếu tố trên cũng phù hợp với các giá trị văn hoá của người Mỹ là tính riêng tư (privacy) và tính cá nhân (individualism) (Nguyễn Văn Quang, 1999), tránh đối đầu trực tiếp vì lợi ích của sự hoà hợp xã hội (social harmony). Mặc dù tính trung thực trong giao tiếp được coi trọng, nhưng có thể hy sinh nó để tránh đụng độ, để gìn giữ sự hoà hợp xã hội là đặc điểm khá nổi bật của văn hoá Anglo-Saxon (Wierzbicka, 1991:92).

5. Kết luận

Kết quả của nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định của người Mỹ trong việc có thực hiện hành động phê bình hay không cho thấy các yếu tố ngôn cảnh quyền lực và khoảng cách xã hội có rất nhiều ảnh hưởng đến quyết định này. Mặc dù có chứng minh rằng đây là một xã hội công bằng và dân chủ, nhưng thực chất người Mỹ rất ngại e ngại quyền lực, họ ngại đối đầu (confrontation) với cấp trên, và bên cạnh đó cũng rất e ngại dè dặt trong việc phê bình những người không thân thuộc. Họ tỏ ra khá yếu đuối khi e ngại sẽ phải gánh chịu hậu quả của việc phê bình như bị mất việc, bị người bị phê bình sẽ trả đũa phê phán lại hoặc sẽ không ưa họ, và do đó họ sẽ bị tổn thương. Ngoài ra, tính cá nhân cao cũng khiến cho người Mỹ không muốn tham gia vào những việc không liên quan tới lợi ích của mình. Họ cố gắng để người khác được yên thân và cũng mong muốn được yên thân. Trong hành vi tránh phê phán người khác, người Mỹ cũng tỏ ra rất tôn trọng tính đa dạng trong cuộc sống, họ tôn trọng sự khác biệt và những

gì liên quan đến quan điểm, sở thích cá nhân của người khác và chỉ thấy cần phê phán khi có liên quan đến công việc hoặc những vấn đề có tính chất quy tắc hoặc ước lệ xã hội. Mức độ nghiêm trọng của lỗi cũng là một trong những yếu tố ảnh hưởng đến quyết định không thực hiện hành động phê bình của người Mỹ.

Về mặt hành động lời nói, kết quả nghiên cứu trên đã khẳng định lại các điều kiện thuận hành của hành động lời nói phê bình. Bên cạnh đó nó cũng giúp hiểu sâu sắc hơn về bản chất của hành động lời nói này và bổ sung thêm một vài chi tiết trong điều kiện thực hiện hành động phê bình của người Mỹ. Nghiên cứu cũng chỉ ra những yếu tố ngôn cảnh có ảnh hưởng nhiều đến việc thực hiện hành động lời nói của người Mỹ. Về mặt văn hoá, nghiên cứu cũng cung cấp một số thông tin hữu ích về giá trị, niềm tin và quan niệm sống của người Mỹ. Đó có thể làm cơ sở cho những nghiên cứu giao văn hoá tiếp theo. Thực tế, kết quả của khảo sát này đã được chúng tôi sử dụng để tiến hành nghiên cứu so sánh đối chiếu hành động phê bình của người Mỹ và người Việt.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Austin, J., *How to do things with words*, Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1962.
2. Boxer, D., Social distance and speech behavior: The case of indirect complaints, *Journal of Pragmatics*, 19, 1993, pp.103-125.
3. Brown, P. and S. Levinson., "Universals in language usage: Politeness phenomena" in E. N. Goody (ed.): *Questions and Politeness, Strategies in Social Interaction*, Cambridge: Cambridge University Press, 1978.
4. Canale, M., "From communicative competence to language pedagogy" in J. C, 1983.
5. Richards and R. W. Smith (eds.), *Language and Communication*, London: Longman.
6. Fearch, C. and G. Kasper., "Pragmatic knowledge: Rules and procedures", *Applied Linguistics*, 5/3, 1984, pp.214-215.

7. Hoang Thi Xuan Hoa, *Criticizing behaviors by the Vietnamese and Americans: Topics - Factors-Frequency*, Unpublished research paper, College of Foreign Languages - VNU, HN, 2006.
8. Nguyen Thi Thuy Minh, *Criticizing and Responding to Criticism in a Foreign Language: A Study of Vietnamese Learners of English*. Ph. D dissertation, University of Auckland, 2005.
9. Nguyễn Văn Quang, *Một số khác biệt giao tiếp lời nói Việt-Mỹ trong cách thức khen và tiếp nhận lời khen*, Luận văn Tiến sĩ - Đại học Quốc gia Hà Nội, 1999.
10. Tracy, K., Dusen, D.V. and Robinson, S., "Good" and "Bad" Criticism: A Descriptive Analysis in *Journal of Communication*, Vol.37, 1987.
11. Tracy, K. and Eisenberg, E., Giving criticism: A Multiple Goals Case Study, *Research on Language and Social Interaction*, Vol. 24, 1991, pp.37-70.
12. Thomas, J., "Cross-Cultural Pragmatic Failure" *Applied Linguistics*, 4/2, 1983, pp.91-111.
13. Quirk, R., "Language and tabu", *New Society*, 6/4, 1978, pp. 8-10.
14. Searle, J.R., *In The Philosophy of Language*, Oxford University Press, 1969.
15. Wierzbicka, A., *Cross-Cultural Pragmatics: The Semantics of Human Interaction*, Mouton De Gruyter, 1991.

VNU. JOURNAL OF SCIENCE, Foreign Languages, T.xXII, n_o4, 2006

FACTORS LEADING TO THE DECISION TO OPT OUT OF CRITICIZING BY AMERICANS

Hoang Thi Xuan Hoa, MA

*Department of English-American Language and Culture
College of Foreign Languages - VNU*

Prior to any speech act performance, the speaker has to make two kinds of judgments: the sociopragmatic and the pragmalinguistic ones. The former are social and culture specific as they rest upon the speaker's assessment of contextual factors the importance of which differs from culture to culture. It is sociopragmatic decisions that are the basis for the second kind of judgment of how to perform the speech act. Sometimes, as a result of the sociopragmatic judgments lead to the decision to opt out of the speech act by the speaker. Thus, investigations the opting out choice of a certain speech act are within the field of pragmatic research. These investigations provide useful and insightful information not only about the nature of the speech act, but also about cultural values and beliefs of the speaker. Criticizing is a highly face-threatening act, which is often opted out in face-to-face interactions. The factors leading the decision to opt out might be vary with different cultures. This paper presents a study on the factors affecting the choice not to perform the speech act of criticizing by American people. The factors found include those related to the conditions for criticizing, the seriousness of offence, the goal of criticizing, and contextual factors of social power and distance. The information obtained by this study can be useful for cross-cultural research on the weight of social and situational variables given by different cultures.