

LỊCH SỰ: CHIẾN LƯỢC GIAO TIẾP CỦA CÁ NHÂN HAY CHUẨN MỰC XÃ HỘI?

Võ Đại Quang⁽¹⁾

1. Đặt vấn đề

Lịch sự là một nhu cầu trong các xã hội, đặc biệt trong các xã hội văn minh. Lịch sự cũng là một trong những thuộc tính của diễn ngôn, một thực tế khách quan trong giao tiếp bằng ngôn ngữ, một vấn đề ngày càng được quan tâm trong Ngữ dụng học. Bài viết này bàn về: (i) các lý thuyết ngữ dụng học về phép lịch sự (lý thuyết của R. Lakoff, G.N. Leech, P. Brown & S. Levinson; quan điểm "lịch sự là chuẩn mực xã hội") và (ii) một số nhận xét về "lịch sự".

2. Lý thuyết về lịch sự của Lakoff

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

2.1. Quy tắc 1 được vận dụng trong phép lịch sự quy thức (formal politeness). "Không áp đặt" ở đây là không áp đặt đối

với người nghe (H - Hearer), không cản trở người nghe hành động theo ý muốn của mình. Việc người nói (S - Speaker) thể hiện lịch sự theo quy tắc không áp đặt sẽ tránh được hoặc giảm thiểu sự áp đặt bằng cách xin phép hoặc xin lỗi người nghe "H" khi buộc người nghe "H" phải làm việc gì đó mà người đó không muốn làm. Ví dụ:

a. Give me a pen.

b. Could you give me a pen?

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

Câu (a) là câu có mức độ áp đặt cao. Câu (b) là câu khuyến lệnh, sản phẩm của hành vi ngôn ngữ gián tiếp với những đặc điểm sau: không có sự tương thích giữa cấu trúc của câu và đích ngữ dụng của phát ngôn; mức độ lịch sự của phát ngôn được củng cố thêm bằng việc sử dụng trợ động từ tình thái "could". Câu (c) là câu được coi là câu thể hiện mức độ lịch sự cao nhất trong ba ví dụ này. Trong câu này, ngoài lời cầu khiến gián tiếp, người nói còn sử dụng cả lời xin lỗi về sự làm phiền. Phát ngôn ngày thường được sử dụng khi sự khác biệt về vị thế giữa người nói và người

⁽¹⁾ TS., Phòng Khoa học - Bồi dưỡng, Trường Đại học Ngoại ngữ, ĐHQG Hà Nội

nghe là rất cao. Quy tắc này đòi hỏi người nói phải tránh né những vấn đề thuộc cái riêng của cá nhân như đời sống gia đình, thói quen, thu nhập, ...

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

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

3. Quan điểm về lịch sự của Leech

3.0. Lý thuyết lịch sự của Leech dựa trên khái niệm “thiệt” (cost) và lợi (benefit) giữa người nói và người nghe do ngôn từ gây nên. Nội dung khái quát của nguyên tắc này là: *Giảm tới mức tối thiểu những cách nói không lịch sự và tăng tới mức tối đa những cách nói lịch sự.* Trong công trình “*Những nguyên lý của dụng học*” (Principles of Pragmatics), Leech cho rằng,

lịch sự là sự bù đắp những hao tổn, thiệt thòi do hành động nói năng của người nói gây ra cho người đối thoại. Để có một phát ngôn lịch sự, cần phải điều chỉnh mức lợi-thiệt nhằm đảm bảo sự cân bằng trong tương tác liên nhân. Hay nói cách khác, lịch sự là sự bảo toàn sự cân bằng xã hội và tình thân giữa người nói và người nghe. Leech cụ thể hóa nguyên tắc lịch sự trong sáu phương châm:

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

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

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

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

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

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

3.1. Các phương châm trên mang tính đặc thù cho những hành động tại lời (illocutionary act) nhất định. Cụ thể là:

- Phương châm khéo léo và phương châm hào hiệp thường được sử dụng với hành vi khuyến lệnh hoặc cam kết vì chúng cùng trực tiếp thay đổi mức lợi-thiệt mà các tham thể giao tiếp thụ hưởng. Tuy nhiên, vẫn tồn tại sự khác biệt giữa hai phương châm này: phương châm khéo léo điều chỉnh mức lợi-thiệt của người nghe còn phương châm hào hiệp điều chỉnh mức lợi-thiệt của người nói.

Khuyến lệnh là loại hành vi ngôn ngữ được thực hiện để điều chỉnh người nghe hành động theo ý muốn của chủ thể phát ngôn. Hành động khuyến lệnh thường đem lại tác động tiêu cực tới người nghe tức là người nghe bị thiệt, và tác động tích cực tới người nói, tức người nói được lợi. Một phát ngôn như "*Shut the window*" là vi phạm phương châm khéo léo vì nó đem lợi cho người nói và gây thiệt cho người nghe. Cũng nội dung mệnh đề đó, nếu được truyền báo bằng một hành vi ngôn ngữ gián tiếp với sản phẩm là phát ngôn "*Would you mind shutting the window, please?*" lại phù hợp với phương châm khéo léo vì nó giảm thiệt và tăng lợi cho người nghe. Trong tiếng Anh và tiếng Việt, hành vi ngôn ngữ gián tiếp là một trong những con đường thể hiện tính lịch sự trong giao tiếp.

Phương châm hào hiệp là chuyên dụng đối với hành vi cam kết như mời, hứa, ... vì khi cam kết, người nói phải chịu trách nhiệm cá nhân về lời cam kết và người nghe thường được hưởng lợi từ lời

cam kết của người nói. Ví dụ: *I promise I'll come and see you tomorrow.*

- Phương châm tán thưởng có mục tiêu là giảm thiểu những điều chê và tăng tối đa những lời khen đối với người nghe. Leech cho rằng, phương châm tán thưởng thường được sử dụng cho hành vi biểu cảm (expressive) với đích ngôn trung là bày tỏ trạng thái tâm lý phù hợp với hành động ngôn trung như vui mừng, mong muốn, ... và với nội dung mệnh đề diễn đạt một hành động hay một tính chất nào đó của người nói hay người nghe. Hành động biểu hiện (representative) có đích ngôn trung là miêu tả lại sự thể đang được nói tới. Nội dung mệnh đề là sự thể đó và sự thể này có thể được đánh giá theo các giá trị xác tín (đúng / sai) logic dựa vào bằng chứng hoặc suy luận. Ví dụ: *Tom came late again yesterday.* Phát ngôn khen ngợi, theo Leech, là lịch sự còn chê người khác là kém lịch sự, mặc dù lời chê không sai thực tế. Vì vậy, cần phải diễn đạt ngôn từ sao cho phù hợp với phương châm tán thưởng. Ví dụ, thay vì nói "*She is ugly*" thì có thể nói "*She isn't beautiful*".

- Điểm chung giữa các phương châm khiêm tốn, tán đồng, cảm thông là sự tương phản giảm-tăng về việc khen-chê, về sự bất đồng - đồng ý và không thiện cảm-thiện cảm. Sự tương phản trong phương châm khiêm tốn hướng về phía người nói; Với phương châm tán đồng và cảm thông thì sự tương phản giảm-tăng hướng về quan hệ liên nhân giữa người nói

và người nghe. Hành vi biểu hiện với đích tại lời (illocutionary point) và lực tại lời (illocutionary force) trong hoạt động giao tiếp được coi là lịch sự hay không lịch sự là tùy thuộc vào phát ngôn cụ thể gắn với một cảnh huống giao tiếp cụ thể nào đó. Có thể nhận xét rằng, các phương châm khiêm tốn, tán đồng, cảm thông là chuyên dụng cho hành vi biểu hiện để tạo ra các phát ngôn có mức độ lịch sự cao. *

Mặt khác, cũng theo Leech, có những hành động tại lời có bản chất không lịch sự như hành động ra lệnh, và đồng thời, có những hành động có bản chất lịch sự như khen & tặng. Hành động ra lệnh mang

Mức thiệt hại cho người



Lợi ích cho người

(ii) Mức độ lịch sự phụ thuộc vào hình thức ngôn từ thể hiện hành vi ngôn ngữ được thực hiện. Ví dụ, sẽ lịch sự hơn so với hành vi trực tiếp “*Shut the window*” nếu sử dụng hành vi ngôn ngữ gián tiếp với sản phẩm là phát ngôn “*Will you shut the window for me, please?*”.

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

tính áp đặt, buộc người nghe phải hành động theo ý muốn của người nói, và do vậy, không lịch sự. Hành động khen và tặng có bản chất lịch sự vì nó đem lại lợi ích cho người nghe.

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

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

Mức lịch sự



Lịch sự

thân tình, thì có thể được coi là biểu hiện của lịch sự thân hữu.

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

4. Lý thuyết về lịch sử của Brown & Levinson

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

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

4.1. Thể diện dương tính được Brown & Levinson xác định như là nhu cầu, mong muốn hòa đồng, gắn kết. Thể diện âm tính là mong muốn được tự do hành động, là nhu cầu không muốn bị người khác áp đặt. Thể diện âm tính còn được gọi là thể diện lãnh địa (lãnh địa của cái tôi). Với sự phân biệt thể diện dương tính và âm tính, Brown & Levinson cho rằng, trong tương tác, có thể nhận diện bốn kiểu thể diện có quan hệ cộng sinh với nhau: - thể diện

dương tính của người nói; - thể diện âm tính của người nói; - thể diện dương tính của người nghe; - thể diện âm tính của người nghe.

Trong tương tác bằng ngôn ngữ, hầu hết các hành vi ngôn ngữ đều tiềm tàng khả năng gây tổn hại đến thể diện của chính người nói (self) và của người khác (other). Những hành vi như vậy được gọi là hành vi đe dọa thể diện (face threatening act - FTA). Brown & Levinson đã phân loại các hành vi đe dọa thể diện thành những hành vi: (i) đe dọa thể diện âm tính của người nói (cam kết, hứa, biếu, ...); (ii) đe dọa thể diện dương tính của người nói (thứ nhận, xin lỗi, cảm ơn, phê bình, ...); (iii) đe dọa thể diện âm tính của người tiếp nhận (hành vi bằng lời: khuyên; chỉ bảo quá mức, hỏi quá sâu vào đời tư, ngắt lời, nói chen ngang, ... và hành vi phi lời: vi phạm không gian, thời gian, gây ồn ào, ...); (iv) đe dọa thể diện dương tính của người tiếp nhận (chửi, chê bai, chỉ trích, chế giễu, lăng mạ,...). Thường là, một FTA đồng thời đe dọa nhiều hơn một loại thể diện. Ví dụ, với hành động hứa, người hứa bị đe dọa thể diện âm tính vì phải chịu trách nhiệm cá nhân, bị ràng buộc về lời hứa của mình. Người tiếp nhận lời hứa cũng bị ràng buộc bởi lời hứa, và như vậy, thể diện âm tính của người đó cũng bị đe dọa. Nếu người được hứa từ chối tiếp nhận lời hứa thì thể diện dương tính của cả người hứa và người được hứa đều bị đe dọa.

Giao tiếp là một loại hoạt động liên cá nhân nhằm trao đổi thông tin. Trong giao

tiếp bằng phương tiện ngôn ngữ, các hành vi tại lời luôn có nguy cơ bị đe dọa. Để giữ thể diện cho cả người nhận và người nói, người nói luôn phải tìm cách làm dịu nguy cơ đe dọa thể diện bằng các hành vi giữ thể diện (face saving act - FSA).

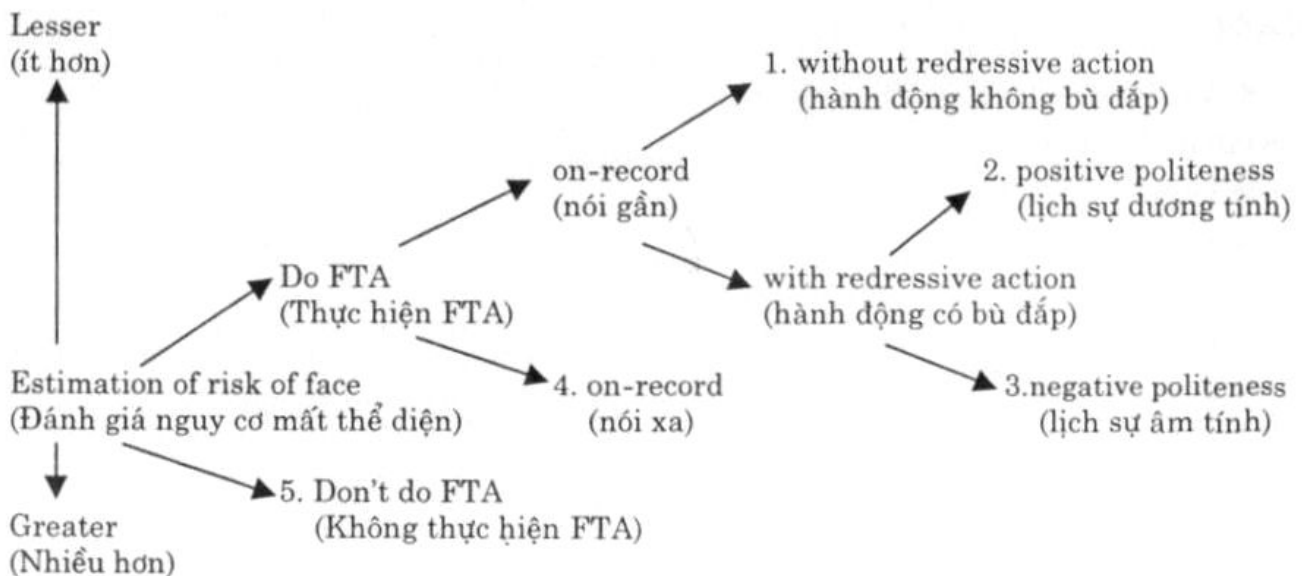
Hành vi lịch sự là hành vi thể hiện ý thức về thể diện của người khác. Trong tương tác, người nói phải tính toán các mức độ đe dọa thể diện của hành động tại lời được dự định thực hiện để tìm cách làm giảm nhẹ mức độ đe dọa thể diện. Brown & Levinson đưa ra công thức lí giải và tiên lượng sự lựa chọn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

$$W_x = P_{(H, S)} + D_{(S, H)} + R_x$$

Công thức này được hiểu như sau: W_x (Weighting of a face threatening act) là mức độ đe dọa thể diện mà hành động nói của người nói đe dọa thể diện của các nhân vật hội thoại. Mức độ đe dọa này tùy thuộc vào ba yếu tố: (i) quyền uy (Power - P) so sánh giữa người nói và người nghe; (ii) mức độ thân - sơ (Distance - D) giữa người nói

và người nghe; (iii) mức độ áp đặt của hành động nói (Ranking of imposition - R) trong nền văn hóa của cả người nói và người nghe. Nếu khoảng cách giữa người nói và người nghe càng lớn, người nghe càng có nhiều quyền uy đối với người nói. Do vậy, một hành vi như thỉnh cầu chẳng hạn càng được xem là có tính áp đặt trong nền văn hóa của cả người nói và người nghe, thì người nghe càng thiên về lựa chọn một chiến lược như chiến lược nói gián tiếp hoặc im lặng để không gây ra sự đe dọa thể diện của cả người nói và người nghe. Theo Brown & Levinson, lịch sự là chiến lược nhằm sửa đổi, giảm thiểu mức độ mất thể diện đã hoặc sẽ xảy ra trong hoạt động giao tiếp của con người. Các nhà nghiên cứu này đã đề xuất các chiến lược và tiểu chiến lược được coi là phổ quát sau: (i) nói không bù đắp (without redressive action); (ii) lịch sự dương tính; (iii) lịch sự âm tính; (iv) nói gián tiếp / nói xa (off-record); (v) không thực hiện FTA.

Sau đây là sơ đồ của Brown & Levinson về quá trình lựa chọn chiến lược giao tiếp:



4.2. Phép lịch sử âm tính hướng vào thể diện âm tính, vào lãnh địa của người tiếp nhận. Các hành vi ngôn ngữ có khả năng đe dọa thể diện âm tính là khuyến lệnh (directive), đe dọa (threat), lăng mạ (insult), chỉ trích (criticism). Năm siêu chiến lược âm tính được Brown & Levinson trình bày thành mười chiến lược cụ thể như sau:

(i) Dùng cách nói gián tiếp theo quy ước. Ví dụ: *Oh! I forgot my pen.*

(ii) Dùng các yếu tố rào đón. Ví dụ: *Would you kindly give me that book?*

(iii) Thể hiện sự bi quan. Ví dụ: *I think he's not willing but do try once more.*

(iv) Giảm thiểu sự áp đặt. Ví dụ: *You don't seem to be in good health these days?*

(v) Thể hiện sự kính trọng. Ví dụ: *He's a talent in this field.*

(vi) Nói lời xin lỗi. Ví dụ: *I'm sorry for my carelessness.*

(vii) Dùng phát ngôn phiếm chỉ (impersonal). Ví dụ: *It is said that.../ people say that*

(viii) Thể hiện FTA như một quy tắc chung. Ví dụ: *You'll be late if you don't go right now.*

(ix) Sử dụng thủ pháp danh hóa. Ví dụ: *The industrialisation in the country is facing challenges.*

(x) Sử dụng lối nói gán (on-record) để bày tỏ sự biết ơn đối với người nghe hoặc nói thẳng (off-record) rằng người nghe

không phải chịu ơn người nói về việc người nói đã giúp.

Ví dụ: *I'd be gratefull to you if you helped me do this exercise.*

That's nothing. Don't say "thankk you" to me.

Nhằm làm giảm lực tác động, giảm mức độ áp đặt đối với người nhận khi sử dụng chiến lược lịch sử âm tính để thực hiện các FTA, người nói thường dụng biện pháp, phương tiện dịu hóa (softeners/mitigators), yếu tố giáng cấp (downgraders) hoặc / và yếu tố rào đón (hedges)'.

4.3. Phép lịch sử dương tính hướng vào thể diện dương tính của người nhận. Lịch sử dương tính được sử dụng nhằm thực hiện những hành động tôn vinh thể diện (face-flattering), làm tăng một trong hai thể diện của người nhận như lời khen, lời chào mừng, lời mời, xưng hô thân mật, suông sã, ... và bằng cách như vậy, người nói sẽ tạo lập được quan hệ thân hữu với người nhận. Lịch sử dương tính có ba biểu hiện nổi trội như sau: (i) có cái chung giữa các tham thể tương tác; (ii) người nói và nghe đều có tinh thần hợp tác hội thoại; (iii) phát ngôn được thực hiện nhằm thoả mãn nhu cầu nào đó của người nghe.

Siêu chiến lược lịch sử dương tính được hiện thực hóa bằng mười lăm chiến lược giao tiếp cụ thể:

(i) Làm cho người nghe nhận thấy sự chú ý của người nói đối với người nghe. Ví dụ: *How are you?*

(ii) Sử dụng lối nói cường điệu. Ví dụ: *You are the greatest boxer.*

(iii) Tăng cường sự quan tâm đối với người nghe. Ví dụ: *No worries. Things'll be alright.*

(iv) Sử dụng các biểu thức chỉ ra rằng người nói và nghe thuộc cùng nhóm xã hội. Ví dụ: *Should we postpone the trip till some other time, perhaps?*

(v) Tìm kiếm những đề tài mà cả hai bên (người nói, người nghe) cùng quan tâm. Ví dụ: *Great! You've joined our club.*

(vi) Tránh sự bất đồng. Ví dụ: *In a way you are right but I suppose ...*

(vii) Đề cập đến những lẽ thường trong cộng đồng của người nói và người nghe. Ví dụ: *It's obvious that*

(viii) Sử dụng các phát ngôn vui nhộn. Ví dụ: *It's fun you're a talented clown.*

(ix) Quan tâm tới sở thích của người nghe. Ví dụ: *You can do with some more beer?*

(x) Mời, hứa hẹn. Ví dụ: *Let's go to the cinema, will you?*

(xi) Tô ra lạc quan. Ví dụ: *We'll gain a fortune if we do that.*

(xii) Lối kéo người nghe cùng làm chung một việc. Ví dụ: *Shall we play tennis now?*

(xiii) Đưa ra lí do của hành động. Ví dụ: *I'll be busy by then. Can you do it for me?*

(xiv) Đòi hỏi sự có đi có lại. Ví dụ: *I've done the cooking. It's your turn to feed the baby.*

(xv) Trao, tặng cho người nghe cái gì đó. Ví dụ: *I'll give you this nice pen as a present.*

Các FTA có thể được làm dịu hóa hoặc được tăng cường mức độ. Việc né tránh các FTA thường được thực hiện bằng các FSA có sử dụng chiến lược lịch sự âm tính hoặc dương tính.

5. Khái niệm “Lịch sự chuẩn mực”

Các nhà nghiên cứu từ các nền văn hóa phi phương Tây cho rằng lịch sự trong giao tiếp bằng ngôn ngữ là sự tuân thủ những chuẩn mực ngôn ngữ của xã hội. Phạm trù cái “tôi” như một thực thể xã hội được người phương Đông và phương Tây nhìn nhận khác nhau. Văn hóa phương Tây thừa nhận và đề cao cái “tôi” độc lập, không gắn kết với các mối quan hệ xung quanh cá thể. Mọi ứng xử ngôn ngữ và các loại hình ứng xử khác đều hướng tới khẳng định cái “tôi” độc lập. Văn hóa phương Đông quan niệm cái “tôi” gắn với cộng đồng, bị quy định và chịu sự tác động của các mối quan hệ liên nhân trong cộng đồng. Quan niệm về cái “tôi” như trên là cơ sở để giải thích quan niệm về thể diện và lịch sự ở các nước phương Đông.

Người Trung Quốc quan niệm rằng, lịch sự là một hiện tượng thuộc cấp độ xã hội, có sự áp đặt của chuẩn mực xã hội lên mọi cá nhân. Trong tiếng Trung Quốc, khái

niệm “Lễ” của Khổng Tử là khởi nguồn của quan niệm “lịch sự”. Lịch sự có nghĩa là “khiêm với mình và tôn kính với người”. Điều này giải thích tại sao những từ như tiểu đệ, ngu huynh, hiền đệ, hiền huynh, đại tâu, đại ca, ... lại rất phổ biến trong tiếng Trung Quốc.

Cũng giống văn hóa Trung Quốc, khái niệm “thể diện” của người Nhật gắn với sự tôn trọng trật tự thứ bậc và sự thừa nhận vị thế của người đối thoại hơn là ý thức về quyền tự do cá nhân. Vì vậy, ứng xử lịch sự không hoàn toàn là sự sử dụng các chiến lược giao tiếp của cá nhân mà trực tiếp bị tác động bởi các chuẩn mực xã hội. Khi nói tiếng Nhật, người Nhật bắt buộc phải thực hiện những lựa chọn về hình thái và từ vựng tuân theo các mối quan hệ liên nhân giữa các tham thể giao tiếp. Việc lựa chọn sai các phương tiện lịch sự sẽ phá vỡ mối quan hệ giữa người nói và người nghe, sẽ nhận được sự đánh giá tiêu cực từ xã hội.

Từ những thông tin trên, có thể định danh “Lịch sự”, theo quan niệm của người Nhật và người Trung Quốc, bằng nhãn hiệu “Lịch sự chuẩn mực xã hội”. “Lịch sự chuẩn mực xã hội” trong ứng xử ngôn ngữ thường gắn với các nghi thức lời nói - những khuôn mẫu mang đặc thù văn hóa dân tộc-nhằm xác lập mối quan hệ giữa các thành viên giao tiếp trong một hoàn cảnh cụ thể. Lịch sự chuẩn mực xã hội là sự ứng xử ngôn ngữ phù hợp với các chuẩn mực giao tiếp xã hội nhằm tôn trọng các giá trị xã hội của các tham thể giao

tiếp. Nói cách khác, lịch sự chuẩn mực xã hội là sự ứng xử theo sự áp đặt của các chuẩn mực xã hội chứ không phải là chiến lược giao tiếp do cá nhân lựa chọn và sử dụng.

6. Một số nhận xét về các mô hình lịch sự

6.1. Mô hình lịch sự của Lakoff, Leech, Brown & Levinson.

6.1.1. Các lý thuyết về lịch sự của Lakoff, Leech và Brown & Levinson có nhiều điểm chung. Chẳng hạn, chiến lược thực hiện FTA bằng lối nói không bù đắp của Brown & Levinson trùng với quy tắc 3 (tăng cường tình thân hữu) của Lakoff: nói thẳng hàm ý mà cả người nói và người nghe cùng chia sẻ. Cũng tương tự như vậy, có nhiều điểm giống nhau giữa quy tắc 3 của Lakoff và chiến lược 2 của Brown & Levinson (thực hiện FTA bằng lối nói gần có hành động bù đắp theo phép lịch sự dương tính). Chiến lược 3 (thực hiện FTA bằng lối nói gần có hành động bù đắp theo phép lịch sự âm tính) và chiến lược 4 (thực hiện FTA bằng lối nói xa) giống với quy tắc 1 và 2 của Lakoff (không áp đặt; hãy đưa ra sự lựa chọn). Một số chiến lược lịch sự dương tính của Brown & Levinson trùng hợp với các phương châm lịch sự của Leech. Phương châm “khéo léo” của Leech có nhiều nét giống với chiến lược lịch sự âm tính của Brown & Levinson.

Các lý thuyết về lịch sự của Lakoff, Leech, Brown & Levinson đều thống nhất ở quan điểm cho rằng lịch sự là chiến lược, là phương tiện tránh đụng độ trong giao

tiếp liên nhân. Và do vậy, có thể nói rằng, đây là những lý thuyết về lịch sự chiến lược. Lịch sự chiến lược là sự ứng xử bằng ngôn ngữ một cách khéo léo của người nói nhằm tránh hoặc giảm thiểu sự đụng độ và gia tăng sự vừa lòng từ phía người nghe để đạt hiệu quả giao tiếp cao nhất có thể.

Tuy nhiên, trong lòng các lý thuyết này vẫn tồn tại những điểm không nhất quán và không thể đạt được sự thống nhất tuyệt đối:

6.1.2. Ba quy tắc lịch sự của Lakoff bàn về các hành động nói hướng tới người nghe để có thể đánh giá là lịch sự hay không lịch sự. Theo quy tắc thứ nhất (lịch sự quy thức: không áp đặt), có những hành vi ngôn ngữ mang bản chất cố hữu là bất lịch sự như hành vi khuyến lệnh vì hành vi này mang tính áp đặt. Quy tắc thứ hai (lịch sự phi quy thức: để ngỏ sự lựa chọn) không tương thích với những hành vi luôn tiềm ẩn sự lịch sự như hành vi nói gián tiếp, cách nói sử dụng hàm ngôn, ... Quy tắc thứ ba (lịch sự thân hữu) cho rằng nói thật, nói hết với người đối thoại được coi là lịch sự sẽ không giải thích được những trường hợp nói dối, nói vòng vo, nói giảm, .. nhưng vẫn là lịch sự.

6.1.3. Các phương châm về lịch sự của Leech cũng bộc lộ những điểm chưa hoàn toàn hợp lý. Leech cho rằng hành động ra lệnh có bản chất là không lịch sự. Nhưng, không thể nói rằng hành động ra lệnh của sĩ quan cho chiến sĩ là không lịch sự. Cũng như vậy, thầy giáo có quyền ra lệnh cho

học sinh giữ trật tự trong lớp học, quan toà có quyền ra lệnh cho phạm nhân trong khuôn khổ luật định, ... Những loại lệnh được thiết chế xã hội cho phép, dù muốn dù không, không thể bị coi là không lịch sự. Tương tự, hành động khen tặng, theo Leech, là lịch sự vì nó thoả mãn các phương châm lịch sự như khéo léo, hào hiệp, tán đồng và cảm thông. Nhưng, việc quá chú ý đến lời khen tặng hay khen tặng không đúng chỗ, không đúng lúc, không đúng với sự thật sẽ làm nảy sinh nguy cơ đe dọa thể diện của cả người nói và người nghe, và không thể được coi là lịch sự. Quan điểm lịch sự của Leech, ở mức độ nhất định, mang tính chất phi đối xứng (asymmetric): cái được coi là lịch sự đối với người nghe thì lại có thể là không lịch sự đối với người nói. Các phương châm lịch sự thường đặt người nghe vào tình thế khó xử. Các phương châm về lịch sự của Leech cũng mâu thuẫn với nhau: phương châm tán đồng buộc người nghe không được từ chối lời khen, và như vậy, đã đẩy người nghe vào tình trạng vi phạm phương châm khiêm tốn. Việc tuân thủ phương châm tán đồng, chấp nhận lời mời, lời đề nghị thuần túy theo quy thức sẽ đẩy người nghe vào tình trạng vi phạm phương châm khéo léo.

6.1.4. Mô hình lịch sự của Brown & Levinson là mô hình hoàn chỉnh nhất trong các lý thuyết về "lịch sự". Mô hình này có sức giải thích rất lớn đối với các hành vi ngôn ngữ của cá nhân trong tương tác liên nhân. Tuy vậy, ở một mức độ và phương diện nhất định, mô hình này vẫn

vấp phải sự phản đối từ phía các nhà nghiên cứu cho rằng lịch sự là chuẩn mực ứng xử do xã hội áp đặt.

6.2. Luận điểm bị các nhà nghiên cứu theo quan điểm chuẩn mực xã hội phê phán mạnh nhất trong lý thuyết lịch sự của Brown & Levinson là tuyên bố của Brown & Levinson về tính phổ quát của lịch sự, coi lịch sự là chiến lược giao tiếp của cá nhân mà không coi trọng các chuẩn mực xã hội chế định việc ứng xử bằng ngôn ngữ. Quan niệm về lịch sự của Brown & Levinson bắt nguồn từ văn hóa phương Tây, không phản ánh đúng quan niệm về thể diện và lịch sự trong các xã hội phương Đông nơi mà tính cộng đồng, quan hệ tôn ti thứ bậc, vị thế được đề cao hơn so với tự do cá nhân, ngay cả trong sử dụng ngôn từ. Mặt khác, nếu đứng từ góc nhìn của các nhà nghiên cứu phương Tây, thì quan niệm về lịch sự như là chuẩn mực xã hội cũng có thể bị quy gán là đã coi nhẹ vai trò cá nhân trong hoạt động giao tiếp bằng ngôn từ, là đã đồng nhất đặc tính dân tộc với ngôn ngữ của dân tộc, của nền văn hóa đó.

7. Thay lời kết

7.1. Tính lịch sự trong giao tiếp bằng ngôn ngữ có được là nhờ vào việc sử dụng các phương tiện, biện pháp xác định với

mục đích điều chỉnh, gia tăng giá trị nhân văn của các tham thể, đặc biệt là trong giao tiếp đối thoại. Lịch sự là hiện tượng phổ quát nhưng hình thức, phương thức biểu hiện lại mang đậm màu sắc dân tộc, triết lý, lãnh thổ.

7.2. Đằng sau nhãn hiệu “lịch sự” là hai quan điểm, hai hướng tiếp cận, và như vậy, khi nghiên cứu về đặc tính lịch sự trong diễn ngôn, người nghiên cứu phải lựa chọn một trong hai con đường: lịch sự là chiến lược giao tiếp của cá nhân hay lịch sự là chuẩn mực xã hội?

7.3. Từ những luận điểm được tường giải trong bài viết này, câu hỏi có thể đặt ra là: Nên chăng, trong nghiên cứu, cần có sự dung hợp, gạn lọc, kết hợp sự ưu việt của cả hai đường hướng tiếp cận trên để có thể bóc tách và xác lập được nhiều nhất những tiêu chí hình thức về “lịch sự”. Những tiêu chí này, ở mức độ nhất định, sẽ giúp khám phá chiều sâu văn hóa của các cộng đồng ngôn ngữ. Đặc biệt là, các tiêu chí này sẽ giúp định hướng cho người học ngoại ngữ có ý thức hơn về việc cần phải sử dụng ngoại ngữ đang học như thế nào để đảm bảo tính lịch sự - một thuộc tính nổi trội của diễn ngôn - nhằm đạt hiệu quả giao tiếp cao nhất.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Brown, P. and Levinson, S.C., *Politeness: Some Universals in Language Usage*, CUP, 1987.
2. Green, G.M., *Pragmatics and Natural Language Understanding*, LEA, 1989.
3. Lakoff, R., *The logic of Politeness*, CUP, 1973.

4. Leech, G.N., *Principles of Pragmatics*, Longman, London, 1983.
5. Thomas, J., *Meaning in interaction*, OUP, 1995.
6. Yule, G., *Pragmatics*, OUP, 1996.

VNU. JOURNAL OF SCIENCE, Foreign Languages, T.XX, N_o1, 2004

POLITENESS: INDIVIDUAL COMMUNICATION STRATEGY OR SOCIAL CONSTRAINTS?

Dr. Vo Dai Quang

*Scientific Research Management Office
College of Foreign Languages - VNU*

This article is focused on the differences between the two approaches to politeness as an inherent property of discourse: politeness as some strategy employed by participants in an interaction versus politeness as a social constraint. The politeness theories proposed by Lakoff, Leech, Brown & Levinson as well as the viewpoint of politeness as a social constraint are taken into consideration. Also, the merits and shortcomings of the theories have been meticulously analysed. The article ends up with some comments & proposals on how we should approach politeness so as to lay bare the properties and to establish a set of formal criteria that would be of great practical value in ethnological studies and in language teaching and learning.