

## VẤN ĐỀ NHẬN DIỆN HÀNH ĐỘNG THÌNH CẦU TRONG GIAO TIẾP BẰNG LỜI DƯỚI GÓC ĐỘ DỤNG HỌC<sup>1)</sup>

Đỗ Quang Việt<sup>2)</sup>

### 1. Đặt vấn đề

Tu thập kỉ 50 của thế kỉ trước, khi mà J.L. Austin - nhà triết gia người Anh đưa ra giả thuyết nền móng "Nói một điều gì, tức là làm điều đó"<sup>3)</sup> [1, tr.47], một lí thuyết mới đã ra đời - Lí thuyết về các hành động ngôn ngữ (Théorie des actes de langage). Lí thuyết này đã thu hút sự quan tâm đặc biệt của nhiều nhà nghiên cứu ngôn ngữ đương thời như: Searle [19], Bach & Harnish [2], Vanderveken [22]... cho đến nay Lí thuyết về các hành động ngôn ngữ không ngừng được đi sâu nghiên cứu, mở rộng và phát triển. Nhìn chung các nhà nghiên cứu tương đối thống nhất trong cách phân loại các hành động ngôn ngữ thành các nhóm lớn dựa trên các giá trị tại lời [1, tr.129] của chúng và thình cầu được xếp trong nhóm phân nghị [directifs] cùng với các hành động ngôn ngữ khác như: xin, cầu xin, đòi hỏi, hỏi, khuyên, báo, mệnh lệnh, yêu cầu, đề xuất... Tuy nhiên, việc nhận diện các hành động ngôn ngữ cụ thể như vừa nêu trên còn đặt ra nhiều vấn đề cần bàn luận và cần phải tìm ra một giải pháp hữu hiệu nhằm xác định các tiêu chí

phân loại xác đáng. Bài viết này giới hạn xem xét vấn đề nhận diện hành động thình cầu trong giao tiếp bằng lời trên cơ sở những nghiên cứu đi trước, dưới góc độ dụng học.

### 2. Thình cầu - hành động giao tiếp tại lời

Có thể khẳng định rằng hành động thình cầu tồn tại trong tất cả các ngôn ngữ và các nền văn hóa và nó rất hay được sử dụng trong giao tiếp hằng ngày. Theo C. Kerbrat-Orecchioni [10, tr.40], *thình cầu là "một hành động ngôn ngữ đặc biệt thú vị bởi tính đa dạng trong biểu đạt và tính phong phú trong hàm ngôn xã hội" (Un acte de langage particulièrement intéressant par la variété de ses réalisations et la richesse de ses implications sociales [...]).*

Vậy *Hành động thình cầu là gì?* Nói cách khác, đâu là "giá trị tại lời" đặc trưng của hành động thình cầu?

#### 2.1. Vấn đề định nghĩa

2.1.1. Có rất nhiều định nghĩa về hành động *thình cầu*, xin được dẫn ra dưới đây một vài định nghĩa tiêu biểu:

<sup>1)</sup> DEA, Trung tâm NCPP & KTCL, Trường Đại học Ngoại ngữ, ĐHQG Hà Nội.

<sup>2)</sup> Bài viết này là một trong những bài viết sẽ được công bố 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 thình cầu trong giao tiếp bằng lời của người Việt và người Pháp" mà chúng tôi đang tiến hành.

<sup>3)</sup> Austin L. J., How to do things with words. Oxford University Press, 1962 (Do không có bản gốc tiếng Anh chúng tôi trích theo phiên bản tiếng Pháp Quand dire, c'est faire, Editions du Seuil, 1970).

- Theo Leech G.N [12], Blum Kulka, House & Kasper [3], *thính cầu* được xem như một *hành động thông qua đó người nói yêu cầu người nghe thực hiện một điều gì đó*. “Điều gì đó” ở đây thường được coi là “phiến nhiễu” đối với người nghe, chẳng hạn để làm được việc đó người nghe phải tiêu phí thời gian, công sức hay của cải vật chất.

Bình luận: Định nghĩa này có thể là quá rộng và chưa đưa ra được giá trị tại lời đặc trưng của “*thính cầu*”; với định nghĩa này “*thính cầu*” có thể bị nhầm lẫn với các hành động ngôn ngữ khác như: *mệnh lệnh, yêu cầu, đòi hỏi, đề nghị, khuyến bảo, cấm, cầu xin...* trong lớp hành động /PHÂN NGHĨ/.

- Kerbrat - Orecchioni [9], [10]: cho rằng: “*thính cầu cuối cùng mà nói chỉ là một mệnh lệnh được giảm nhẹ*” (*la requête n'est finalement qu'un ordre adouci*).

Bình luận: Định nghĩa này theo chúng tôi là quá tóm lược, mặt khác nó liên quan đến một hành động ngôn ngữ khác là *mệnh lệnh* và muốn hiểu được định nghĩa *thính cầu* trước hết phải hiểu thế nào là *mệnh lệnh*. *Mệnh lệnh* và *thính cầu* đều nằm trong lớp hành động /PHÂN NGHĨ/, có cùng một đích tại lời là người nói muốn người nghe làm một điều gì đó. Sự khác nhau duy nhất là chỗ: *mệnh lệnh* là một sự “bắt buộc” hay “cưỡng ép”, loại trừ khả năng từ chối, do người nói áp đặt cho người nghe, do vậy không đòi hỏi phải có bất cứ giải thích nào; trong khi đó, *thính cầu* được cảm

nhận như dấu hiệu của sự tương hợp hay thuận ý mà không hề có ý bắt buộc hay cưỡng ép, người nói kêu gọi thiện chí từ phía người nghe thực hiện hành động và như vậy để người nghe tự do lựa chọn khả năng thực hiện yêu cầu của hành động đó.

- Điều này hoàn toàn phù hợp với khái niệm mà Searle [19], [20] đưa ra, theo đó *mệnh lệnh* và *thính cầu* có cùng đích tại lời và thể hiện cùng trạng thái tâm lý của người nói là muốn người nghe làm một điều gì đó. Tuy nhiên, hai hành động này khác nhau trên hai mặt: lực (hay mức độ) của đích tại lời và vị thế của người nói đối với người nghe. Searle còn chỉ rõ là lực tại lời của *mệnh lệnh* lớn hơn lực tại lời của *thính cầu* [...].

Tuy nhiên các định nghĩa về hành động *thính cầu* của Kerbrat - Orecchioni và Searle cũng chưa hoàn toàn đầy đủ do chưa xác định rõ bản chất đối tượng, mục đích phát ngôn và những điều kiện xác đáng của hành động *thính cầu*...

Các định nghĩa mà chúng tôi đưa ra minh họa và phân tích trên đây cũng như rất nhiều định nghĩa khác, trong đó các định nghĩa của Sadock J.M [18], Morgan J.L [14], Vanderveken D [22], Gardinier A.H [8], vẫn còn những thiếu sót đáng kể. Do vậy, cần có một phương pháp tiếp cận khác toàn diện hơn để nhận diện hành động *thính cầu*-một hành động ngôn ngữ đặc biệt phức tạp. Theo hướng này, chúng tôi sẽ nghiên cứu một mô hình phân tích mà Anne Croll [6, tr.51-80]

đã đề xuất nhằm xem xét khả năng ứng dụng trong việc nhận diện hành động *thỉnh cầu*.

2.1.2. Xem xét mô hình phân tích của Anne Croll

A.Croll tiến hành nghiên cứu thí điểm hành động thỉnh cầu trong khuôn khổ một thử nghiệm miêu tả các hành động ngôn ngữ, bởi lẽ thỉnh cầu là một hành động ngôn ngữ điển hình, trong đó các sắc thái xã hội và ngôn ngữ hòa quen với nhau. Việc phân tích hành động thỉnh cầu dựa trên một số phạm trù ngữ nghĩa mỗi được gọi là "giá trị tại lời" (*valeurs illocutoires*) được sử dụng làm các tiêu chí khu biệt trong mô hình phân tích trên ba cấp độ<sup>(1)</sup> phái sinh:

- Cấp độ 1 gồm các nhóm hành động ngôn ngữ gốc như: /PHẢN NGHỊ/ (*directifs*), /ƯỚC KẾT/ (*promissifs*), / BIỂU CẢM / (*expressifs*)...

- Cấp độ 2 gồm các nhóm hành động ngôn ngữ trung gian phải sinh từ các nhóm hành động ngôn ngữ gốc: Ví dụ như: /ĐỀ XUẤT/ (*proposition*), /YÊU CẦU/ (*demande*), /RA LỆNH/ (*ordre*) phải sinh từ nhóm /PHẢN NGHỊ/

- Cấp độ 3 gồm những hành động ngôn ngữ cơ sở như: *thỉnh cầu* (*requête*), *đòi* (*réclamation*), *cầu xin* (*prière*), *xin* (*sollicitation*) phải sinh từ nhóm /YÊU CẦU/

Việc mô tả các hành động ngôn ngữ ở các cấp độ khác nhau được CROLL trình bày trong sơ đồ sau:



Sơ đồ các cấp độ phái sinh các hành động ngôn ngữ thuộc nhóm /PHẢN NGHỊ/

Qua sơ đồ trên, Croll chỉ rõ:

1) Ở cấp độ phân tích 1: nhóm /PHẢN NGHỊ/ được phân biệt với các nhóm khác ở sự định hướng của các

hành động ngôn ngữ, tức là chiều quan hệ giữa người nói với người nghe khi thực hiện một hành động ngôn ngữ. Theo ý nghĩa của khái niệm định hướng, nhóm các hành động /PHẢN NGHỊ/ có hai thuộc tính khu biệt:

<sup>(1)</sup> Trong ba cấp độ phân tích, những từ dùng để chỉ những hành động ngôn ngữ cơ sở được in nghiêng. Ví dụ: (*thỉnh cầu*), những từ dùng để chỉ một nhóm các hành động ngôn ngữ được ghi như sau: /yêu cầu/

- Chiều quan hệ đối thoại là hướng ngoại (hướng về người nghe).

- Hoạt động trông đợi là hành cách (chuyển cho người nghe thực hiện một hành động).

2) Trong nhóm các hành động /PHẢN NGHỊ/ thì /YÊU CẦU/ khác với các hành động khác như /ĐỀ XUẤT/ hay /MỆNH LỆNH/ ở các phạm trù tại lời sau:

- Mục đích phát ngôn (mục đích gắn với hành động và các vai đối thoại).

- Điều kiện xác đáng khi thực hiện hành động.

- Sự cấu trúc của hành động trong tình huống giao tiếp.

Cụ thể là hành động /YÊU CẦU/ bao gồm các giá trị khu biệt sau:

- Định hướng của hành động là hướng ngoại và hành cách.

- Mục đích phát ngôn là yêu cầu người nghe thực hiện một hành động đến bù cho một tình trạng thiếu hụt vì lợi ích của người được hưởng lợi do hành động mang lại.

- Đó là một hành động có điều kiện, dựa trên các nguyên tắc về tính chính đáng và tình trạng thiếu hụt.

- Hành động này giả định rằng người nghe có thể từ chối thực hiện yêu cầu.

3) Ở cấp độ 3, có 4 hành động ngôn ngữ phát sinh từ hành động /YÊU CẦU/: *thỉnh cầu, đòi, cầu xin, xin*.

Hành động *thỉnh cầu* có 4 đặc trưng sau:

- *Thỉnh cầu* chỉ rõ một yêu cầu cụ thể được thực hiện với danh nghĩa một tổ chức chính quyền hay một tổ chức tư pháp. Do thuộc nhóm các hành động /PHẢN NGHỊ/ nên định hướng hành động *thỉnh cầu* là hướng ngoại và hành cách,

nhưng mục đích phát ngôn làm cho nó trở thành một hành động gắn với hành động /MỆNH LỆNH/ bởi vì mục đích của nó không phải là đến bù mà là thực thi một đạo luật. Người hưởng lợi do hành động mang lại không phải là người nói, cũng không phải người thứ ba mà chính là đạo luật liên quan.

- Những điều kiện xác đáng mang tính pháp lý.

- Sự cấu trúc của hành động trong tình huống giao tiếp đặt ra giả thiết là có thể có bản luận và từ chối việc thực hiện hành động.

*Bình luận:*

Chúng tôi cho rằng, A. Croll hoàn toàn có lý khi phân loại các hành động ngôn ngữ theo các cấp độ khác nhau, và việc phân loại này cũng có những cơ sở khoa học nhất định. Tác giả bài viết hoàn chia sẻ và tán thành cách phân loại các hành động ngôn ngữ dựa trên các giá trị tại lời đặc thù.

\* Ở cấp độ thứ nhất, các hành động ngôn ngữ được phân chia thành những lớp lớn như cách phân loại của Searle [19], [20] (phiên bản tiếng Pháp), Bach K và Harnish R [2] và Vanderveken D [22];

\* Ở cấp độ thứ hai, lớp các hành động /PHẢN NGHỊ/ được phân chia tiếp thành nhóm các hành động /YÊU CẦU/, /ĐỀ XUẤT/, /MỆNH LỆNH/. Những giá trị tại lời đặc thù của /YÊU CẦU/ khu biệt với /ĐỀ XUẤT/, /MỆNH LỆNH/ là:

- Mục đích phát ngôn là yêu cầu người nghe thực hiện một hành động đến bù cho một tình trạng thiếu hụt vì lợi ích của người nói - người hưởng lợi do hành động mang lại.

- Đó là một hành động có điều kiện, dựa trên các nguyên tắc về tính chính đáng và tình trạng thiếu hụt.

- Hành động này giả định rằng người nghe có thể từ chối thực hiện yêu cầu.

\* Ở cấp độ thứ ba, tác giả bài viết chưa hoàn toàn tán thành bốn điểm sau đây trong số những giá trị tại lời đặc thù của hành động *thỉnh cầu* mà Croll đưa ra:

- Thỉnh cầu chỉ rõ một yêu cầu cụ thể được thực hiện với danh nghĩa một tổ chức chính quyền hay một tổ chức tư pháp.

- Mục đích của hành động *thỉnh cầu* không phải là đến bù mà là thực thi một đạo luật.

- Người hưởng lợi do hành động mang lại không phải là người nói, cũng không phải người thứ ba mà chính là đạo luật liên quan.

- Những điều kiện xác đáng mang tính pháp lý.

Với những giá trị tại lời mà A. CROLL đưa ra, *thỉnh cầu* sẽ là một hành động ngôn ngữ đặc thù được thực hiện trong khuôn khổ các hoạt động toà án và tư pháp nhiều hơn. Song trong thực tế sử dụng ngôn ngữ, *thỉnh cầu* được sử dụng rất thường xuyên, rộng rãi và phổ biến trong các mặt khác nhau của đời sống xã hội. Xin được đưa ra một ví dụ kinh điển mà các nhà ngữ dụng thường nhắc tới khi nói về hành động *thỉnh cầu*:

- Xin ông đưa giùm cho tôi ve muối (tiếng Việt)

- Pouvez - vous me passer le sel? (tiếng Pháp)

- Can you pass me the salt? (tiếng Anh)

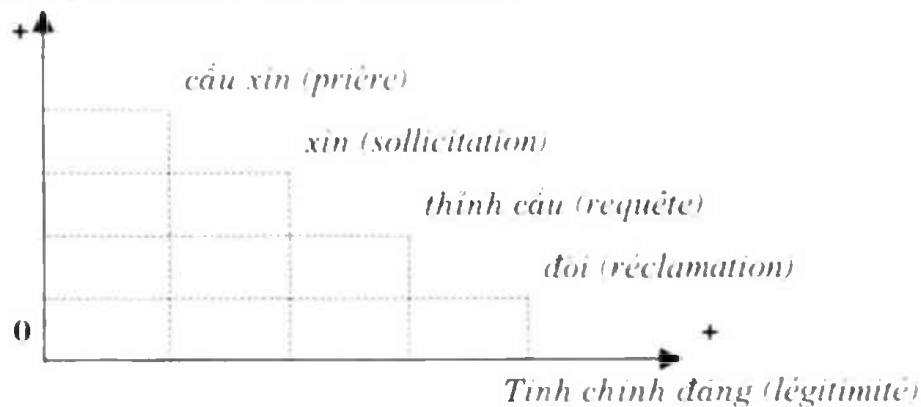
Đây chỉ là một trong rất nhiều những ví dụ về *thỉnh cầu* được thực hiện trong cuộc sống đời thường chứ không phải trong khuôn khổ các hoạt động tư

pháp. Những giá trị tại lời đặc thù của hành động *thỉnh cầu* mà A.Croll đưa ra có thể chỉ là một số trong rất nhiều nét đặc thù của hành động tại lời này bởi vì *thỉnh cầu* có phạm vi hoạt động rất rộng lớn.

Một trong những tiêu chí quan trọng góp phần nhận diện hành động *thỉnh cầu* là tính chính đáng (la légitimité) của hành động theo suy nghĩ của người nói trong tình huống giao tiếp cụ thể. Nếu xếp các hành động ngôn ngữ phải sinh của hành động /YÊU CẦU/ theo mức độ tăng dần của tính chính đáng, ta sẽ có: *cầu xin (prière)*, *xin (sollicitation)*, *thỉnh cầu (requête)*, *đòi (réclamation)*. Hành động *đòi (réclamation)* được ngầm hiểu rằng người nói có quyền thực hiện hành động *đòi* nhưng quyền đó bị coi thường cho nên phải *đòi*, ở hành động *thỉnh cầu (requête)* người nói có quyền chính đáng, còn ở hành động *cầu xin (prière)* người nói không có một quyền gì cả, phải trông chờ tất cả ở người nghe, ở sự thiện chí của người nghe, hoặc ở thượng đế chẳng hạn. Theo suy diễn logic, có thể giả định rằng, nếu chỉ xét riêng mối quan hệ giữa tính chính đáng và khả năng từ chối thực hiện hành động thì về nguyên tắc, tính chính đáng tỉ lệ nghịch với khả năng từ chối thực hiện hành động; nói cách khác, mức độ chính đáng của hành động càng tăng thì khả năng từ chối thực hiện hành động càng giảm.

Điều này có thể được diễn tả bằng sơ đồ sau:

*Khả năng từ chối thực hiện hành động*



Tuy nhiên cần phải kiểm chứng giả định này bằng kết quả phân tích dữ liệu khảo sát điều tra.

Như vậy, hành động *thỉnh cầu* được xem xét trong khuôn khổ nghiên cứu này không phải hoàn toàn đúng như khái niệm *thỉnh cầu* mà A. Croll đã đưa ra ở cấp độ phân tích thứ ba, mà có tất cả các giá trị tại lỗi của hành động /YÊU CẦU/ trong cấp độ phân tích thứ hai, thêm vào đó là một số tiêu chí nhận diện khác, đặc biệt là mức độ chính đáng của hành động *thỉnh cầu* dưới con mắt của người nói trong tình huống giao tiếp cụ thể. Chúng ta sẽ xem xét một cách toàn diện những tiêu chí nhận diện hành động *thỉnh cầu* hay những giá trị tại lỗi đặc thù của hành động này trong mục tiếp theo.

### 2.1.3. Thử định nghĩa hành động *thỉnh cầu*.

Chúng tôi xin bắt đầu đề mục này bằng việc trích dẫn một nhận xét hết sức xác đáng và tinh tế của cô Giáo sư Bernard GARDIN về hành động *thỉnh cầu*: “*Người ta có thể yêu cầu chính đáng một điều gì đó với ai, khi nào, bao giờ và như thế nào?*” (*là qui, quand, où, comment peut-on demander légitimement quelque*

*chose?*). Có thể nói nhận xét này tóm tắt một cách cô đọng những điều kiện phát ngôn một hành động *thỉnh cầu*, nghĩa là một hành động *thỉnh cầu* chỉ có thể được thực hiện khi hội tụ được đầy đủ các yếu tố về chu cảnh: khi nào, bao giờ, các yếu tố trong mối quan hệ liên nhân giữa người nói với người nghe; về mức độ lịch sự phù hợp với tình huống giao tiếp cụ thể nhằm giảm nhẹ đe dọa thể diện của FTA và về tính chính đáng của hành động *thỉnh cầu* trong tình huống giao tiếp đó. Từ những điều phân tích trên đây, chúng tôi thấy rằng hành động *thỉnh cầu* có những thuộc tính rất phong phú và có một phạm vi biến hóa rất đa dạng. Như vậy theo chúng tôi khó có thể đưa ra một định nghĩa chung hoàn toàn chính xác, đầy đủ cho hành động tại lỗi này.

Tuy nhiên việc phát hiện các giá trị tại lỗi và xem xét sử dụng các giá trị đó làm tiêu chí khu biệt có thể tạo ra một công cụ hữu hiệu cho việc nhận diện và phân tích các hành động ngôn ngữ, dù ở cấp độ từ vị được sử dụng hay các hành vi ngôn ngữ trong tình huống. Với quan

niềm dõ, chúng tôi thử đưa ra các tiêu chí nhận diện hành động thỉnh cầu, có bản dựa trên các giá trị tại lời trong mô hình phân tích mà A.Croll đề xuất và một số điều chỉnh như đã trình bày.

Chúng tôi cho rằng một hành động *thỉnh cầu* trong tình huống giao tiếp phải có một số giá trị tại lời đặc thù được thể hiện trong bảng sau:

Giá trị tại lời	Giá trị tại lời đặc thù của HĐTC	Giá trị tại lời của các hành động ngôn ngữ khác
* Định hướng HD + Chiều quan hệ giữa những người đối thoại + Hoạt động mong đợi.	+ Quan hệ hướng ngoại (thường về phía người nghe) + Hành cách (yêu cầu người nghe thực hiện một hành động)	+ Vs quan hệ hướng nội (thường về phía người nói) + Vs hợp đồng: nhóm các hành động /UỐC KẾT/ (PROMISSIFS) + Vs biểu cảm: nhóm các hành động /BIỂUCAM/ (EXPRESSIFS)
* Mục đích phát ngôn + Mục đích gắn với hành động + Các vai trong tình huống giao tiếp.	+ Đền bù (biến một tình huống thiếu hụt thành một tình huống đầy đủ) + Người nghe = người thực hiện yêu cầu của hành động thỉnh cầu. + Người hưởng lợi = người nói (đôi khi người thứ ba, đôi khi cả người nói lẫn người thứ ba)	+ Vs đóng góp cho tình huống không thiếu hụt: hành động /ĐỀ XUẤT/. + Vs người nghe = người hưởng lợi: hành động /ĐỀ XUẤT/, <i>mời</i> hay <i>khuyến như</i> .
* Sự cầu thúc của hành động trong tình huống giao tiếp	+ Hành động có thể thương lượng, cần có các lập luận thuyết phục. + Sự cầu thúc của hành động tương đối mạnh (nếu hành động tôn trọng các điều kiện thì không thể bị bác bỏ)	+ Vs hành động loại trừ ý từ chối, không cần thương lượng: hành động /MỆNH LỆNH/ + Vs sự cầu thúc tương đối yếu: /ĐỀ XUẤT/ (vì nó gắn với lợi ích người nghe).
* Bản chất đối tượng của hành động	+ Một "việc làm" (un faire) (sự đáp lại không phải bằng lời).	+ Vs một "lời nói" (un dire) (sự đáp lại bằng lời): hành động <i>hỏi</i> .
* Đối tượng của hành động	+ Sự giúp đỡ hay một đồ vật nào đó.	+ Vs một thông tin: hành động <i>hỏi</i> .
* Đặc điểm hành động	+ Khởi xướng	+ Vs đáp lại: hành động <i>từ chối</i> .

*Tổng hợp các giá trị tại lời của hành động thỉnh cầu*

Chủ thích:

- Nhóm các hành động /BIỂU CAM/:  
*chúc tụng, khen ngợi, xin lỗi ...*

- Nhóm các hành động /ĐỀ XUẤT/:  
*khuyến bảo, mời, gợi ý ...*

Bảng tổng hợp các giá trị tại lời trên đây *thình cầu* là những tiêu chí để phân biệt hành động tại lời này với các hành động khác trong /YÊU CẦU/, tiếp đó nó giới hạn vùng hoạt động của các hành động *thình cầu*: loại trừ ra khỏi vùng hoạt động của *thình cầu* các hành động yêu cầu một thông tin (hành động đáp lại bằng lời nói: trường hợp hành động *hỏi*).

Như vậy, *thình cầu* có thể được định nghĩa như sau:<sup>15)</sup>

*Thình cầu* là một hành động tại lời thuộc nhóm /PHẢN NGHI/, có tính chất đe dọa thể diện [4,5]; 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 tình chính đáng và tình trạng thiếu hụt, do vậy thường đòi hỏi phải có sự giải thích đi kèm. Đối tượng của *thình cầu* là một sự giúp đỡ, cứu giúp hay một đồ vật cụ thể. *Thình cầu* có thể bị người nghe từ chối thực hiện vì những lý do độc lập với phát ngôn.

Một lưu ý quan trọng: Định nghĩa chúng tôi vừa đề xuất có thể chưa phổ quát cho tất cả các dạng *thình cầu* khác nhau. Tuy nhiên, nó có thể góp phần làm sáng tỏ phần nào việc nhận diện hành động *thình cầu* về mặt lí thuyết và được sử dụng làm qui chiếu cho những định nghĩa khác.

## 2.2. Cấu trúc hành động *thình cầu* bằng lời

Chúng tôi chia sẽ quan điểm của Nguyễn Thị Thanh Bình [16] và Nguyễn Văn Độ [17] về cấu trúc của HDTC và cho rằng một HDTC được cấu tạo gồm 3 thành phần:

a) *Phần khởi đầu* (hay còn gọi là *yếu tố khởi đầu*) của HDTC

Yếu tố khởi đầu (YTKĐ) có chức năng thu hút sự chú ý của người nghe và thiết lập một tình trạng sẵn sàng cho việc giao tiếp bằng lời. Ví dụ, các từ xưng hô (thưa bà, thưa ông, thưa cô, Sophie, em ơi...), các từ ở vị trí hô ngữ (xin lỗi, tôi xin lỗi, à này...). Thành phần "khởi đầu" được coi là cần thiết trong cấu trúc *thình cầu*, đóng vai trò mở đầu cho tương tác bằng lời trong những tình huống giao tiếp xã giao. Tuy nhiên có thể quan sát thấy trong một số trường hợp giao tiếp trực tiếp bằng lời, người nói đối mặt với người nghe, thành phần này không xuất hiện trong cấu trúc *thình cầu*.

b) *Phần cốt lõi của thình cầu hay nội dung mệnh đề (NDMD) thình cầu*

Thành phần này không lệ thuộc vào bất kỳ một thành phần nào khác và không bị chu cảnh chi phối. Tuy nhiên

<sup>15)</sup> Định nghĩa của chúng tôi cơ bản dựa trên những giá trị tại lời của /yêu cầu/ do A Croll [1991: 55] đề xuất và một vài điều chỉnh theo quan điểm của chúng tôi.



xét về mặt giao tiếp, NDMD chỉ có thể được coi như chất liệu ngôn ngữ chính để tạo nên một hành động *thỉnh cầu*, đây chỉ là một yếu tố cần nhưng chưa đủ của hành động *thỉnh cầu* theo đúng nghĩa của nó.

*c) Các yếu tố DBLTL của thỉnh cầu*

Thành phần “điều biến lực tại lời (DBLTL)”: có chức năng tăng cường hay giảm nhẹ lực tại lời của *thỉnh cầu* nhằm thuyết phục người nghe thực hiện hành động. Thành phần này rất đa dạng về mặt ngôn ngữ, biến đổi theo chu cảnh cụ thể và các nền văn hóa, tạo ra nét đặc trưng và các thể loại *thỉnh cầu* khác nhau, do đó thành phần DBLTL, tuy chỉ là thành phần hỗ trợ nhưng giữ một vai trò hết sức quan trọng, không thể vắng mặt trong cấu trúc *thỉnh cầu*. Các yếu tố DBLTL còn được gọi là “Các yếu tố giảm nhẹ” (*adoucisseurs*). Chúng vô cùng đa dạng, biến đổi theo các ngôn ngữ - văn hóa khác nhau, có chức năng giảm nhẹ tính đe dọa thể diện của HĐTC. Theo chúng tôi, một HĐTC có thể đi kèm với 1 hoặc nhiều yếu tố giảm nhẹ tùy theo mức độ nghiêm trọng của hành động dưới con mắt của người nói, tùy theo quan niệm về lịch sử và các giá trị của các yếu tố văn hóa - xã hội trong một nền văn hóa cụ thể. Chúng tôi sẽ đề cập chi tiết vấn đề này trong mục 2.5. và 4.2.5.

Chúng ta hãy quan sát hai ví dụ về *thỉnh cầu*:

$$\text{HĐTC} = (\text{YTKĐ}) + \text{NDMD} + \text{YTDBLTL}$$

(1) Một giáo viên người Pháp nói với thư ký giáo vụ (ở Trung tâm Ngôn ngữ và Văn minh Pháp tại Hà Nội):

*Lam, vous pourriez me donner un stylo - feutre s'il vous plaît?* (Lam, có thể cho tôi một chiếc bút phớt được không?)

Hành động *thỉnh cầu* này bao gồm:

- Yếu tố “khởi đầu”: Lam (tên cô thư ký).

- Thành phần cốt lõi hay nội dung mệnh đề của *thỉnh cầu*: “*me donner un stylo - feutre*” (đưa tôi cái bút phớt)

- Thành phần DBLTL:

\* Biểu đạt gián tiếp dưới dạng câu hỏi

\* Động từ tình thái *pouvoir*

\* Thời hiện tại của thức điều kiện (*Conditionnel présent*)

\* Dấu hiệu chuyển dùng biểu thị phép lịch sự: *s'il vous plaît*

(2) Một bà mẹ nói với con gái:

*Hoa ơi! Con mang cho mẹ cái khăn để mẹ lau tay cho em.*

Hành động *thỉnh cầu* này bao gồm:

- Yếu tố “khởi đầu”: Hoa (tên cô gái), ơi (hô ngữ)

- Thành phần cốt lõi hay nội dung mệnh đề *thỉnh cầu*: *mang cho mẹ cái khăn*

- Thành phần DBLTL:

\* Con, mẹ...: hình thức xưng hô, diễn tả mối quan hệ gia đình - tình cảm, thứ bậc có tác dụng làm giảm nhẹ tác động phiền hà của hành động *thỉnh cầu*.

\* Giải thích lý do *thỉnh cầu* (“*để mẹ lau tay cho em*”).

Qua những phân tích trên, có thể mô hình hóa cấu trúc một hành động *thỉnh cầu* như sau:

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Austin J.L., *Quand dire c'est faire*, Seuil, Paris (Trad. fr. de *How to Do Things with Words*, 1962, Oxford University Press, New York.), 1970.
2. Bach K. & Harnish R., *Linguistic Communication and Speech Acts*, The M.I.T Press, 1984.
3. Blum - Kulka S., House J., Kasper G. (Eds), *Cross - cultural Pragmatics: Requests and apologies*, Norwood N.J., Ablex, 123-154, 1989.
4. Brown P., Levinson S.C., "Universals in language usage: Politeness phenomena" in Goody E. (Ed.), *Questions and politeness: Strategie in social interaction*, C.U.P. Cambridge, 56-289, 1978.
5. Brown P., Levinson S.C., *Politeness: Some universals in Language usage*, C.U.P. Cambridge, 1987.
6. Crolla., "La requête, sémantique des mots et des discours" dans *Langage et société*, 56, 51-77, 1991.
7. Eluerd P., *La pragmatique linguistique*, Nathan, Paris, 1985.
8. Gardinier A.H., *Langage et Acte de langage*, Presses Universitaires de Lille, 1989.
9. Kerbrat - Orecchioni C., *Les interations verbales*, T.1, Arnaud Colin, Paris, 1990.
10. Kerbrat - Orecchioni C., *Les interactions verbales*, T.3, Arnaud Colin, Paris, 1994.
11. Kerbrat - Orecchioni C., *Les actes de langage dans le discours*, Nathan, Paris, 2001.
12. Leech G.N., *Principles of Pragmatic*, London/New York: Longman, 1983.
13. Moeschler J. & Reboul A., *Dictionnaire encyclopédie de Pragmatique*, Le Seuil, Paris, 1994.
14. Morgan J.L., "Two types of convention in indirect speech acts" in P.Cole(ôd.): *Syntax and semantics* vol. 9, New York: Academic Press, 261-280.
15. Nguyễn Đức Dân, *Ngữ dụng học*, tập 1, NXB Giáo dục, Hà Nội, 1998.
16. Nguyễn Thị Thanh Bình, "Sự lễ phép trong giao tiếp ngôn ngữ gia đình ở lời cầu khiến" in Nguyễn Văn Khang (Chủ biên) *Ứng xử ngôn ngữ trong giao tiếp gia đình người Việt*, NXB Văn hóa Thông tin, Hà Nội, 1996.
17. 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.
18. Sadock J. M., *Toward a Linguistic Theory of Speech Acts*, New York: Academic Press, 1974.
19. Searle J. R., *Les actes de langage*, Hermann, Editeurs des Sciences et des Arts, Paris, 1972.
20. Searle J. R., *Sens et expression*, Minuit, Paris, 1982.
21. Trosborg D., *Interlanguage pragmatics: Request, complaints apologies*, Berlin, New York: Mouton De Gruyter, 1995.
22. Vanderveken D., *Les Actes de discours: Essai de philosophie du langage et de l'esprit sur la signification des énonciations*, Liège/Bruxelles, Mardaga, 1988.

## THE IDENTIFICATION OF REQUESTING IN VERBAL COMMUNICATION UNDER A PRAGMATIC PERSPECTIVE

**DEA. Do Quang Viet**

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

Requesting is present in all Languages & Cultures for daily communicative purposes. This speech act contains a strong bond between social & language characteristics. Linguists have classified requesting as a speech act of Directive. The identification of the speech act is, however, controversial among linguists of different points of view.

The paper suggests a pattern of investigating the speech act performance on the basis of illocutionary values, utilized to distinguish the speech act of requesting from other speech acts and identify its structure in verbal communication.