

LỊCH SỰ TRONG GIAO TIẾP NGÔN NGỮ

Lê Nhân Thành^(*)

1. Đặt vấn đề

Trong kho tàng trí tuệ dân gian, ứng xử ngôn ngữ hay cách “ăn nói” rất được đề cao. Trong cuộc đời của mỗi người, chúng ta phải liên tục “*Học ăn, học nói, học gói, học mở*” bởi vì “*Bệnh nơi miệng vô, họa nơi miệng ra*” và bởi vì “*Lời nói không mất tiền mua*” nên phải “*Lựa lời mà nói cho vừa lòng nhau*”. Theo dân gian thì “... *Người khôn nói tiếng dịu dàng dễ nghe*”. Chắc rằng “tiếng dịu dàng” không chỉ là âm sắc, ngữ điệu trong lời nói mà nó còn chỉ cả cách nói của “người khôn”. Trong giao tiếp trang trọng (formal), nói đúng, nói đủ, nói mạch lạc, rõ ràng thường được đánh giá cao, nhất là ở trường học, hội nghị, diễn đàn, trên các phương tiện truyền thông đại chúng và trong các tài liệu khoa học, pháp luật. Tuy nhiên, trong giao tiếp hàng ngày thì nói đúng, nói đủ, nói mạch lạc, rõ ràng chưa chắc đã được đánh giá là người biết giao tiếp, chưa chắc được xem là “người khôn”, là người biết “lựa lời mà nói cho vừa lòng nhau”. Vậy cái gì khiến chúng ta hoặc vì mục đích gì mà nhiều lúc chúng ta phải nói sai, nói thiếu, nói không mạch lạc, rõ ràng?

Đi tìm câu trả lời cho câu hỏi này, các nhà ngôn ngữ đã đưa ra khái niệm *lịch sự trong ngôn ngữ* (linguistic politeness) và khẳng định rằng lịch sự là một hiện

tượng có tính phổ quát (universal) trong tất cả các ngôn ngữ tự nhiên (natural language) trên thế giới mặc dù mức độ và cách thức thể hiện trong mỗi ngôn ngữ có khác nhau do những đặc trưng văn hoá, xã hội và lịch sử khác nhau của từng cộng đồng ngôn ngữ (speech community) chi phối.

Trong bài viết này chúng tôi sẽ đi qua các lý thuyết về lịch sự trong ngôn ngữ đã được các nhà ngôn ngữ nói chung và các nhà ngữ dụng học nói riêng quan tâm nghiên cứu và kiểm nghiệm bằng điều tra thực tế từ năm 1975 cho đến nay.

2. Các lý thuyết về lịch sự trong ngôn ngữ

Năm 1968 Grice giới thiệu *nguyên tắc hợp tác* (Cooperative Principle) trong hội thoại. Nguyên tắc này được xem là nguyên tắc chi phối cách nói của người nói và cách giải thuyết (interpret) của người nghe (nói cho chính xác là người đối thoại với người nói-addressee chứ không phải là hearer) trong quá trình tham gia hội thoại để giao tiếp có thể được thực hiện và đạt được hiệu quả. Nguyên tắc này yêu cầu người nói phải nói đúng thông tin theo yêu cầu vào đúng thời điểm, theo đúng mục đích hoặc định hướng của cuộc thoại mà người ta đang tham gia. Nguyên tắc này được cụ thể hoá bằng 4 *phương châm* (maxim) là:

(*) Khoa Ngoại ngữ, Đại học Quy Nhơn.

Lượng: nói vừa đủ thông tin, không nói thừa hoặc thiếu thông tin,

Chất: không nói những điều mà người nói tin là sai hoặc thiếu cơ sở,

Liên quan: Chỉ nói những điều có liên quan đến cuộc thoại,

Cách thức: Tránh lối nói đa nghĩa hoặc tối nghĩa, phải nói ngắn gọn, xúc tích và theo trật tự hợp lý.

(*Nguồn:* Thomas [12, tr.61,1995])

Đây là nguyên tắc lý tưởng mà những người tham gia giao tiếp nên tuân thủ. Tuy nhiên, trong thực tế giao tiếp người ta thường vi phạm các phương châm này. Theo Grice, khi các phương châm này bị vi phạm thì sẽ xuất hiện *hàm ý hội thoại* (conversational implicature) nhưng ông không giải thích vì sao có lúc, có nơi người ta lại cố tình vi phạm các phương châm hội thoại mà ông nêu ra.

Trong nỗ lực giải thích vì sao nguyên tắc hợp tác thường bị vi phạm trong thực tế giao tiếp, các nhà ngữ dụng học đưa ra một số lý thuyết về lịch sử trong ngôn ngữ, điển hình là Lakoff [7,1975], Brown và Levinson [3,1978-1987], Leech [8,1983], Fraser (1990) và Spencer-Oatey (1992). Các tác giả này có những ý kiến khác nhau song đều có chung quan điểm là đôi khi việc thiết lập, duy trì và tăng cường các mối quan hệ xã hội (hữu hảo) (do nguyên tắc lịch sử chi phối) quan trọng hơn sự đầy đủ, chính xác, rõ ràng, mạch lạc trong giao tiếp ngôn ngữ (do nguyên tắc hợp tác chi phối). Theo Leech [8,tr.80,1983] thì nguyên tắc lịch sử (của ông) bổ sung và “cứu nguy” cho nguyên tắc hợp tác trong hội thoại của Grice vì nó giải thích được hiện tượng mà nguyên tắc này không giải thích được: Tại sao

người nói thường vi phạm nguyên tắc hợp tác? Lakoff [7,tr.74,1975] cho rằng khi có sự bắt buộc phải lựa chọn giữa việc phải tuân theo nguyên tắc hợp tác hay nguyên tắc lịch sử thì nguyên tắc lịch sử sẽ chiếm ưu thế vì “*thà không rõ ràng còn hơn là bất lịch sử*”.

Vậy lịch sử trong ngôn ngữ (linguistic politeness) là gì? Trước tiên, có thể khẳng định rằng những học giả có những lý thuyết lịch sử ảnh hưởng đến việc nghiên cứu trong mảng này đều không có một định nghĩa chính thức nào vì vậy những người ứng dụng hoặc đề cập đến các lý thuyết này đưa ra nhiều ý kiến khác nhau cho khái niệm này. Lịch sử ngôn ngữ trong lý thuyết của Leech [8,1983] là những phương châm, và lịch sử trong lý thuyết của Brown và Levinson [3,1987] được hiện thực hoá bằng những chiến lược mà người nói lựa chọn để đạt được những mục đích như thiết lập, duy trì, tăng cường các mối quan hệ hoà hợp (harmonious relation) với người nghe. Theo Grundy (164, 2000) thì lịch sử trong ngôn ngữ là thuật ngữ được dùng để nêu lên mối quan hệ giữa cách nói của người nói và cách đánh giá của người nghe về cách nói đó. Có lẽ định nghĩa rõ ràng nhất là định nghĩa của Holmes [5,1995]: *Lịch sử trong ngôn ngữ liên quan đến cách thức thể hiện sự quan tâm đến xúc cảm của người nghe thông qua việc lựa chọn các hình thức ngôn ngữ phù hợp.*

Theo Brown và Levinson [3,1987] thì sự lựa chọn các hình thức ngôn ngữ trong tương tác ngôn ngữ chịu sự chi phối của các yếu tố như *khoảng cách xã hội* (social distance - D), *quyền lực tương đối* (Relative power - P) giữa người nói

và người nghe và *mức độ áp đặt* (Rank of imposition) của một hành động đe dọa thể diện (Face-Threatening Act - FTA). Holmes [5,1995] rất có lý khi cho rằng cần phải bổ sung thêm một yếu tố nữa là *mức độ trang trọng* (formality) của tình huống (context) của cuộc thoại. Quyền lực và khoảng cách xã hội giữa người nói và người nghe có tính chất tương đối, phụ thuộc vào mức độ thân-sơ giữa hai người và đặc biệt là phụ thuộc vào hoàn cảnh, tình huống giao tiếp cụ thể (vì thế mà “*gần chùa gọi bụt bằng anh*!”).

Lakoff [7,tr.65,1975] đưa ra 3 qui tắc lịch sự (Rules of politeness) là:

1. *Trang trọng*: Hãy giữ khoảng cách, tỏ ra lạnh lùng (Formality: *Keep aloof*)

2. *Tôn trọng*: Hãy đưa ra sự lựa chọn (Deference: *Give options*)

3. *Thân mật*: Hãy thể hiện sự cảm thông (Camaraderie: *Show sympathy*)

Theo bà, “khoảng cách” trong qui tắc 1 không chỉ là khoảng cách giữa người nói với người nghe mà còn là khoảng cách giữa người nói với những gì người ấy nói ra. Thực hiện qui tắc này người nói hàm ý rằng trong phát ngôn của mình không có nội dung xúc phạm và vì vậy mà người nói và người nghe có khoảng cách với nhau. Theo bà thì qui tắc này nổi bật trong các sách dạy giao tiếp hoặc trong lịch sự hình thức (formal politeness). Trong các tài liệu pháp luật, y học, khoa học người ta dùng thuật ngữ chuyên ngành, dùng dạng bị động, tự xưng là “chúng tôi” thay vì xưng “tôi”, dùng chức vụ, học vị, học hàm để kèm theo tên gọi, v.v... đều nhằm mục đích tránh thể hiện tình cảm, tỏ ra lạnh lùng để giữ khoảng cách giữa người nói và người nghe. Thường thì qui tắc 1 được áp

dụng khi người nói có địa vị xã hội cao hơn người nghe.

Qui tắc thứ hai được áp dụng khi người nói muốn người nghe nghĩ rằng người nghe có địa vị cao hơn người nói do đó người nói không có quyền áp đặt, bắt buộc người nghe mà xử sự thế nào và làm việc gì là tùy vào người nghe quyết định. Trong nhiều trường hợp người nói có địa vị cao hơn và hoàn toàn có thể áp đặt, bắt buộc người nghe làm một việc gì đó nhưng vẫn “giả vờ” nêu ra các sự lựa chọn để người nghe “được quyền quyết định”. Sự “giả vờ” này (thường) là do nhu cầu lịch sự chi phối. Nói cách khác, sự “giả vờ” này là do người nói muốn thiết lập, duy trì, tăng cường các mối quan hệ tốt đẹp với người nghe. Trong giao tiếp, qui tắc này được hiện thực hoá bằng kiểu nói mang tính ướm thử, dè dặt, bằng lối nói rào đón, nói tránh, nói giảm, v.v... (ví dụ: hiệu trưởng nói với trưởng phòng tài vụ là “*Nếu anh không bận thì chiều nay mang bảng quyết toán X lên để tôi duyệt*” thay vì nói “*Chiều nay anh phải mang bảng quyết toán X lên để tôi duyệt*”).

Qui tắc thứ 3 được áp dụng khi người nói muốn người nghe cảm thấy rằng người nói quý mến, quan tâm, tôn trọng, muốn xây dựng tình thân hữu... với anh ta. Qui tắc này được biểu hiện khi người ta dùng ngôn ngữ “dời thương”, thậm chí những từ tục tĩu, dùng tên gọi thân mật, biệt danh, những câu nói bông đùa, v.v... vì đây là những dấu hiệu ngầm thông báo rằng “*chúng ta biết rõ về nhau, hiểu nhau, thông cảm với nhau*”, rằng “*chúng ta không cần khách sáo với nhau, không cần phải giữ khoảng cách (quá xa) với nhau nữa*”, v.v... và v.v...

Cũng trong nỗ lực khắc phục lỗ hổng của nguyên tắc hợp tác, Leech [8, tr.81,1983] cũng đưa ra nguyên tắc lịch sự như sau:

“Cực tiểu hoá (những thứ khác đều như nhau) sự thể hiện niềm tin bất lịch sự”

“Cực đại hoá (những thứ khác đều như nhau) sự thể hiện niềm tin lịch sự.”

Ông cho rằng phát biểu thứ hai ít quan trọng hơn phát biểu thứ nhất. Ông giải thích rằng *niềm tin lịch sự* (polite belief) là những niềm tin có lợi (favourable) cho người nghe hoặc cho đối tượng thứ 3 nào đó; ngược lại, *niềm tin bất lịch sự* (impolite belief) là những niềm tin bất lợi (unfavourable) cho người nghe hoặc cho một đối tượng thứ 3. Ông cũng lưu ý rằng chúng ta không thể tiếp cận niềm tin *thực sự* của người nói mà chúng ta chỉ có thể xem xét những gì mà người nói *thực sự nói ra*.

Nguyên tắc lịch sự của ông được cụ thể hoá bằng các phương châm như sau:

1. Phương châm tế nhị (Tact Maxim)

- a. Cực tiểu hoá sự tổn hại đến người khác (Minimize cost to other)
- b. Cực đại hoá sự có lợi cho người khác (Maximize benefit to other)

2. Phương châm hào hiệp (Generosity Maxim)

- a. Cực tiểu hoá sự có lợi cho chính mình (Minimize benefit to self)
- b. Cực đại hoá sự tổn hại cho chính mình (Maximize cost to self)

3. Phương châm hài lòng (Approbation maxim)

- a. Cực tiểu hoá sự chê bai người khác (Minimize dispraise of other)
- b. Cực đại hoá sự ca ngợi người khác (Maximize praise of other)

4. Phương châm khiêm tốn (Modesty maxim)

- a. Cực tiểu hoá sự ca ngợi chính mình (Minimize praise of self)
- b. Cực đại hoá sự chê bai chính mình (Maximize dispraise of self)

5. Phương châm đồng ý (Agreement maxim)

- a. Cực tiểu hoá sự bất đồng giữa mình với người khác (Minimize disagreement between self and other)
- b. Cực đại hoá sự đồng ý giữa mình với người khác (Maximize agreement between self and other)

6. Phương châm cảm thông (Sympathy maxim)

- a. Cực tiểu hoá sự ác cảm giữa mình và người khác (Minimize antipathy between self and other)
- b. Cực đại hoá sự cảm thông giữa mình và người khác (Maximize sympathy between self and other)

Leech cho rằng những phát biểu trên đã được đơn giản hoá; theo ông, phát biểu đầy đủ phải là (Cực đại hoá/Cực tiểu hoá) “*biểu hiện niềm tin mà thể hiện hoặc hàm ý*” (sự tổn hại đến người khác, v.v...). Leech [8, tr.133, 1983] lưu ý rằng các phương châm và các *tiểu phương châm* (sub-maxim) nêu trên có tầm quan trọng khác nhau: phương châm (1) quan trọng hơn phương châm (2), phương châm (3) quan trọng hơn phương châm (4) vì theo nguyên tắc chung thì lịch sự được hướng đến người khác hơn là hướng đến bản thân người nói. Trong mỗi phương châm thì tiểu phương châm (a) quan trọng hơn tiểu phương châm (b) vì rằng lịch sự âm tính (negative politeness) - tức tìm cách tránh sự bất hoà - được quan tâm nhiều hơn lịch sự dương tính

(positive politeness)-tức tìm cách tăng sự hoà hợp giữa người nói và người nghe. Mặc dù không được nêu ra trong các phương châm nói trên nhưng Leech cũng lưu ý rằng lịch sự hướng đến người nghe (addressee) quan trọng hơn lịch sự hướng đến đối tượng thứ 3 (third party, bystander, hearer). Ông còn lưu ý rằng nếu người nói luôn tìm cách hạ mình qua việc sử dụng các tiểu phương châm (b) thì anh ta sẽ trở nên nhàm chán, bị đánh giá là thiếu trung thực.

Lý thuyết lịch sự có ảnh hưởng sâu rộng nhất trong giới những người quan tâm đến hiện tượng này là lý thuyết của Brown và Levinson [3,1987]. Xuất phát từ khái niệm *thể diện* (face), họ đã xây dựng một lý thuyết về lịch sự và tìm cách chứng minh qua việc phân tích hiện tượng này trong các ngôn ngữ khác nhau để khẳng định rằng lịch sự là một hiện tượng phổ quát, rằng các chiến lược lịch sự mà họ đưa ra đều được hiện thực hoá trong các ngôn ngữ khác nhau.

Thể diện, theo cách định nghĩa của Brown và Levinson [3,tr.61,1987], là *hình ảnh về cái tôi trước người khác* (public self-image) mà tất cả mọi người đều có và đều muốn có. Thể diện là cái "dễ vỡ" (fragile), là cái có thể duy trì, tăng cường hoặc làm mất đi vì vậy nó phải được chú ý trong tương tác xã hội. Trong giao tiếp, người ta cộng tác với nhau trong việc giữ gìn thể diện của nhau bởi vì thường thì thể diện của một người phụ thuộc vào việc giữ thể diện cho người khác: để bảo vệ thể diện của mình khi nó bị đe dọa thì người ta có thể đe dọa thể diện của người khác.

Thể diện bao gồm 2 mặt: *thể diện âm tính* (negative face) và *thể diện dương tính* (positive face). Thể diện dương tính

là mong muốn được tự do hành động, không bị người khác áp đặt, bắt buộc; là muốn người khác tôn trọng thể giới riêng của mình, không xâm phạm vào thể giới riêng ấy. Thể diện dương tính là mong muốn hình ảnh về cái tôi của mình được yêu mến, được đánh giá cao; là muốn người khác đối xử thân mật với mình, quý mến, yêu thích mình hoặc bất kỳ cái gì thuộc về mình, của mình v.v...

Theo các học giả này thì có những hành động luôn tiềm ẩn nguy cơ đe dọa thể diện của người nói hoặc/và người nghe. Những hành động này được gọi là *hành động đe dọa thể diện* (Face-threatening act-FTA). Những hành động mà hoặc hiển lộ hoặc hàm ý đe dọa thể diện âm tính của người nghe là những hành động mà người nói không có ý định tránh gây cản trở sự tự do hành động và "toàn vẹn lãnh thổ" của người nghe. Những hành động đe dọa thể diện dương tính là những hành động mà người nói không quan tâm đến tình cảm, nguyện vọng, v.v... của người nghe; nói cách khác, người nói thể hiện rằng anh ta không thích cái mà người nghe thích.

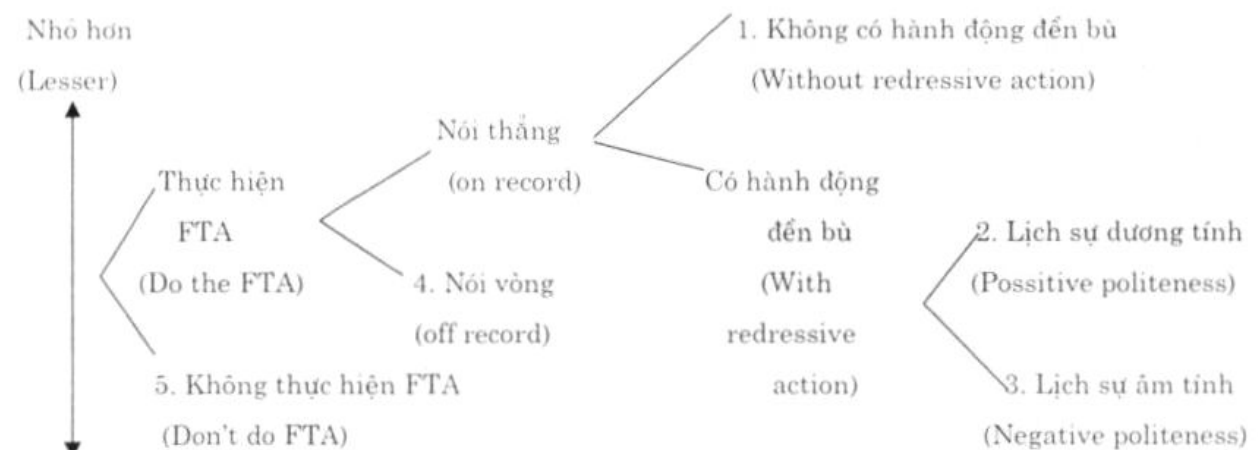
Ứng với hai loại thể diện nói trên là hai kiểu lịch sự: *lịch sự âm tính* (negative politeness) và *lịch sự dương tính* (positive politeness). Brown và Levinson [3,tr.70,1987] cho rằng lịch sự âm tính hướng đến việc thoả mãn, đền bù thể diện âm tính của người nghe; tức là nhu cầu tự quyết, nhu cầu có thể giới riêng của anh ta. Về cơ bản thì lịch sự âm tính dựa trên sự tránh né (avoidance-based) và nó được thực hiện bằng các chiến lược thể hiện rằng người nói thấy được và tôn trọng nhu cầu thể diện âm tính (negative-face want) của người nghe và vì vậy người nói sẽ không can thiệp

vào sự tự do hành động, vào thế giới riêng của người nghe. Đặc điểm của lịch sử âm tính là sự hạ mình, sự trang trọng, sự kiểm chế, sự chú ý đến mọi mặt của hình ảnh về cái tôi của người nghe. Trong tương tác ngôn ngữ, người nói sử dụng các hình thức và chiến lược ngôn ngữ để tạo hoặc giữ khoảng cách giữa mình với người nghe, tỏ ra khách sáo hoặc đưa ra nhiều sự lựa chọn (về cách ứng xử hoặc cách hành động) để thể hiện rằng anh ta không có ý định hoặc không có quyền áp đặt, bắt buộc người nghe.

Khác với lịch sử âm tính, lịch sử dương tính hướng đến việc thoả mãn, đền bù thể diện dương tính của người nghe. Lịch sử dương tính dựa trên cơ sở tiếp cận (approach-based). Nó thể hiện rằng người nói thích cái mà người nghe thích. Áp dụng kiểu lịch sử này người nói sẽ thể hiện rằng người nghe là người đồng nhóm, là bạn bè, là người có cùng sở thích, cá tính, v.v... với mình. Khi nghe một cô gái nói với người yêu của mình: “*Ngốc ơi là ngốc! Người ta nói thế mà còn không hiểu à? Thật là Thị Nở!*”, chúng ta không ngại ngò đến mức nghĩ

rằng cô gái nọ dám xúc phạm đến bạn trai của mình mà chúng ta hiểu rằng cô gái nọ muốn truyền đi cái thông điệp (bên cạnh những thông điệp khác!) rằng “*giữa anh và em đã có sự hiểu nhau; chúng mình đã thân nhau nên không nên (quá) khách sáo, tế nhị với nhau do đó những gì em nói ra không nhằm xúc phạm anh mà là nhằm tăng cường sự gần gũi, thân mật giữa hai đứa mình...*”

Khác với Lakoff [7,1975] và Leech [8,1983], Brown và Levinson không đưa ra những nguyên tắc và phương châm mà họ đưa ra các *chiến lược* (strategy) khác nhau để “đôi phở” với những tình huống giao tiếp khác nhau. Họ cho rằng người nói sẽ lựa chọn các chiến lược khác nhau dựa trên các biến thể xã hội (social variable) là *khoảng cách xã hội* (social distance) giữa người nói với người nghe, *quyền lực tương đối* (relative power) của người nói đối với người nghe và *mức độ áp đặt* (rank of imposition) của hành động đe dọa thể diện (FTA). Dưới đây là sơ đồ các *siêu chiến lược* (super-strategy) mà họ đưa ra.



Sơ đồ các hoàn cảnh quyết định sự lựa chọn chiến lược

(Nguồn: Brown và Levinson [3,tr.60,1987])

Theo các tác giả này thì mức độ đe dọa thể diện của một hành động đe dọa thể diện sẽ chi phối sự lựa chọn các chiến lược nêu trên: mức độ đe dọa thể diện của hành động đe dọa thể diện càng cao thì người nói sẽ có xu hướng lựa chọn các siêu chiến lược mang số càng lớn trong sơ đồ trên. Nếu mức độ đe dọa thể diện quá lớn thì người nói sẽ không thực hiện hành động đe dọa thể diện. Trong trường hợp phải thực hiện hành động đe dọa thể diện thì người nói có thể nói thẳng (on record) hoặc nói vòng (off record). Nói thẳng tức là chỉ đưa ra có một cách hiểu còn nói vòng là nói kiểu đa nghĩa, tối nghĩa để người nghe tự chọn cách giải thuyết (interpret) ý định của người nói (ví dụ: Với ý định mượn cây viết, người nói có thể nói thẳng là “*Anh cho tôi mượn cây viết*” và cũng có thể nói vòng như “*Ôi, mình đang trí quá! Quên mang cây viết rồi.*”). Các ông cho rằng cách nói vòng để ngỏ sự lựa chọn (cách hiểu, cách hành động) cho người nghe cho nên bằng cách này người nói tỏ ra tôn trọng thể diện âm tính của người nghe thậm chí còn rõ ràng, sâu sắc hơn cả các chiến lược để đền bù thể diện âm tính (siêu chiến lược số 3).

Khi chọn cách nói thẳng, người nói lại phải tiếp tục lựa chọn giữa việc nói thẳng thừng (baldly), “nói toạc móng heo”, không có sự đền bù thể diện cho người nghe hoặc chọn cách nói có sự đền bù, “vớt vát” phần nào sự mất thể diện của người nghe do hành động đe dọa thể diện gây ra. Nếu người nói chọn cách nói thẳng thừng thì anh ta sẽ bị “trả đũa” hoặc ít nhất là bị đánh giá là mất lịch sự.

Trong đời sống hàng ngày, với phần lớn chúng ta trong phần lớn trường hợp giao tiếp, chúng ta có xu hướng đền bù thể diện của người nghe khi phải thực hiện những hành động lời nói (speech act) làm tổn hại đến thể diện của họ. Trong những trường hợp như thế, chúng ta hoặc là đền bù thể diện âm tính hoặc đền bù thể diện dương tính của người nghe.

Lịch sự dương tính được các học giả này cụ thể hoá bằng 17 *chiến lược con* (output strategy) và lịch sự âm tính được cụ thể hoá bằng 11 *chiến lược con*. Trong một bài viết ngắn chúng tôi không có cơ hội trình bày các chiến lược cụ thể này.

Fraser (trong Thomas [12, tr.176, 1995] và Asher [1994:3207] đưa ra quan điểm lịch sự theo *hợp đồng hội thoại* (conversational contract). Theo ông, trong quá trình giao tiếp người ta bị kiểm tỏa trong cái “hợp đồng” (contract) đó. Hành vi lịch sự (trong nói năng) là hành vi phù hợp với những đòi hỏi của hợp đồng hội thoại. Các “*điều khoản*” (term) cụ thể của hợp đồng này là *quyền* (right) và *nghĩa vụ* (obligation) do người nói và người nghe cùng quyết định. Quyền và nghĩa vụ này có thể biến đổi trong quá trình tương tác hội thoại hay như là kết quả của quá trình đó. Quyền và nghĩa vụ phụ thuộc vào cách đánh giá của người nói và người nghe về những yếu tố ngôn cảnh có liên quan (relevant contextual factor) và về chính cuộc thoại đang diễn ra.

Quan điểm lịch sự của Fraser không có ảnh hưởng lớn đến giới nghiên cứu vì nó chỉ mới dừng lại ở mức độ phác thảo.

Spencer-Oatey (trong Thomas [12, tr.177, 1995] cho rằng lý thuyết lịch sự

của Leech [8,1983] và của Brown và Levinson [3,1987] không vượt qua được đặc trưng văn hoá (cultural-specificity) vì người phương tây nói chung là rất đề cao sự tự chủ (autonomy) trong khi người phương đông thì đánh giá sự tự chủ thấp hơn tính cộng đồng. Bà cho rằng tất cả những nghiên cứu về lịch sử có thể tóm tắt trong một nhóm gồm những khía cạnh như sau:

1. Nhu cầu được quan tâm (*Need for Consideration*)

Sự tự chủ - Sự áp đặt
(*Autonomy* - *Imposition*)

2. Nhu cầu được đánh giá cao (*Need to be Valued*)

Sự hài lòng - Sự phê phán
(*Approbation* - *Criticism*)

Sự quan tâm - Sự không quan tâm
(*Interest/concern* - *Disinterest*)

3. Nhu cầu được hoà nhập (*Need for Relational Identity*)

Kéo vào nhóm - Loại khỏi nhóm
(*Inclusion* - *Exclusion*)

Bình đẳng - Chi phối/phụ thuộc
(*Equality* - *Superordinate/subordinate*)

Bà cho rằng những người tham gia giao tiếp sẽ lựa chọn các khía cạnh nêu trên theo các giá trị văn hoá và tình huống mà người ta đang tham gia giao tiếp.

Tương tự như lý thuyết của Fraser, lý thuyết của Spencer-Oatey cũng không có ảnh hưởng lớn đến những người quan tâm đến hiện tượng lịch sử trong ngôn ngữ vì lý thuyết này chỉ mang tính gợi ý.

3. Kết luận

Việc nghiên cứu, tìm hiểu hiện tượng lịch sử trong ngôn ngữ là cần thiết đối

với mọi người vì, nói như Takahashi và Beebe (trong Kasper và Blum-Kulka 1993:139), thì mục đích của lịch sử trong ngôn ngữ là tạo chất bôi trơn cho giao tiếp ngôn ngữ, là tìm cách làm giảm sự xung đột, va chạm và làm giảm nguy cơ thù địch hoặc sự ác cảm giữa những người tham gia giao tiếp.

Tìm hiểu hiện tượng này cũng là cần thiết để biết rằng có những lúc người ta cần phải chú ý đến chức năng thông tin (epistemic, informative function) của những gì được nói ra hơn là chức năng liên nhân, tình cảm (interpersonal, affective function), chức năng thiết lập, duy trì và tăng cường các mối quan hệ giữa con người của ngôn ngữ. Nếu người nói không xác định được mục đích, lý do và các yếu tố chi phối việc lựa chọn cách thể hiện quan điểm, ý chí, nguyện vọng của mình thì hoặc là anh ta sẽ bị đánh giá là “khôn vặt”, không thành thật, “đéo mồm”, là “bợ đỡ”, v.v... và v.v... hoặc là bị đánh giá là “trơ trẽn”, là “bạo mồm”, là không biết phân biệt thượng-hạ là gì... Tóm lại là anh ta bị hiểu sai, bị đánh giá sai với bản chất thật của mình.

Nghiên cứu hiện tượng lịch sử trong ngôn ngữ cũng vô cùng quan trọng đối với việc dạy và học ngoại ngữ. Nhiều nghiên cứu thực nghiệm cho thấy rằng lịch sử là một hiện tượng phổ quát nhưng liều lượng, mức độ và cách thức thể hiện trong những ngôn ngữ và cộng đồng ngôn ngữ khác nhau có những điểm khác nhau. Bergman và Kasper (trong Blum-Kulka, House và Kasper (1985:85) cho rằng House (1988) quan sát thấy rằng người học ngoại ngữ (non-native speaker) có xu hướng lịch sử hơn những người bản ngữ của ngôn ngữ đó. Chúng

tôi cũng thấy rằng khi nói tiếng Anh sinh viên chúng ta thường sử dụng “*Thank you (very much)*” và “*(I’m very) sorry*” hơn khi họ nói tiếng Việt (có lẽ vì họ được dạy rằng người Anh có khẩu hiệu “*Cảm ơn và xin lỗi nên luôn gắn trên đôi môi của bạn*”). Vì vậy trong quá trình dạy ngoại ngữ cho sinh viên, giáo viên phải nâng cao ý thức của sinh viên về hiện tượng lịch sự trong ngôn ngữ và cách thức thể hiện nó trong ngôn ngữ mà họ đang học để tránh những hiểu nhầm đáng tiếc khi họ tiếp xúc với người bản ngữ của ngôn ngữ đó.

Theo chúng tôi, cần phải có những nghiên cứu, điều tra thực nghiệm về hiện tượng này trong tiếng Việt và trong

các ngôn ngữ mà sinh viên chúng ta đang học để làm sáng tỏ những vấn đề mà lý thuyết đã nêu ra và để phục vụ cho việc giao lưu với người bản ngữ của các ngôn ngữ đó đạt được hiệu quả như mong muốn và tránh những hiểu lầm có thể xảy ra.

Bài viết này chỉ dừng lại ở việc điểm lại những lý thuyết phổ biến nhất về hiện tượng lịch sự trong ngôn ngữ. Chúng tôi hy vọng sẽ có dịp trình bày với quý vị những phát hiện thú vị từ những nghiên cứu về hiện tượng này do các nhà nghiên cứu trong và ngoài nước thực hiện và kết quả điều tra thực nghiệm của riêng mình.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Asher, R. E. (Ed.), *The Encyclopedia of Language and Linguistics* (Vol.6), Oxford: Pergamon Press, 1994.
2. Blum-Kulka, S., House, J., and Kasper, G. (Eds.), *Cross-cultural Pragmatics: Requests and Apologies*, Norwood: Ablex, 1989.
3. Brown, P., and Levinson, S., *Politeness: Some Universals in Language Usage*, Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
4. Grundy, P., *Doing Pragmatics*, New York: Arnold, 2000.
5. Holmes, J., *Women, Men, and Politeness*, New York: Longman, 1995.
6. Kasper, G. and Blum-Kulka, S. (Eds.), *Interlanguage Pragmatics*, New York: Oxford University Press, 1993.
7. Lakoff, R., *Language and Women's Place*, New York: Harper and Row. Publishers, 1975.
8. Leech, G. N., *Principles of Pragmatics*, New York: Longman, 1983.
9. Nguyễn Quang, *Giao Tiếp và Giao Tiếp Giao Văn Hóa*, NXB Đại học Quốc gia Hà Nội, Hà Nội, 2002.
10. Nguyễn Quang, *Giao Tiếp Nội Văn Hóa và Giao Văn Hóa*, NXB Đại học Quốc gia Hà Nội, Hà Nội, 2003.
11. Nguyễn Văn Khang, *Ngôn ngữ học Xã hội: Những vấn đề cơ bản*, NXB Khoa học Xã hội, Hà Nội, 1999.
12. Thomas, J., *Meaning in Interaction: An Introduction to Pragmatics*, New York: Longman, 1995.

LINGUISTIC POLITENESS

Le Nhan Thanh

*Department of Foreign Language
Quy Nhon University*

This article is a summary of the politeness theories most influential in the English literature (Lakoff [7,1975]; Leech [8,1983]; Brown and Levinson [3,1987] ect.). The article is intended to inform those who are interested in linguistic politeness but who have not many chances to read the literature in English. The article also raises awareness of the importance of linguistic politeness for ordinary communicators, for teachers of foreign languages, and for linguistic practisioners.