
NGHIÊN CỨU

HỆ QUI CHIẾU ĐƯỢC ĐỀ XUẤT CHO NGHIÊN CỨU TƯƠNG ĐỒNG-DỊ BIỆT TRONG GIAO TIẾP GIAO VĂN HÓA VÀ SỰ CỐ DỤNG HỌC TRONG GIAO TIẾP LIÊN VĂN HÓA: QUI CHIẾU BIỂU HIỆN (VĂN HÓA) (BÀI 2)

Nguyễn Quang*

*Trường Đại học Ngoại ngữ, Đại học Quốc gia Hà Nội,
Phạm Văn Đồng, Cầu Giấy, Hà Nội, Việt Nam*

Nhận ngày 14 tháng 4 năm 2021

Chỉnh sửa ngày 15 tháng 7 năm 2021; Chấp nhận đăng ngày 15 tháng 9 năm 2021

Tóm tắt: Sau khi tổng quan các cách tiếp cận của các học giả khác nhau ở bài viết trước, trong bài viết này, tác giả đề xuất một cách tiếp cận chiều qui chiếu ‘Biểu hiện’ với 14 bình diện phạm trù cùng các biểu hiện siêu dụng học và các biểu đạt dụng học của chúng. Tác giả cũng đưa ra mô hình ý niệm mang tính bản thể và nhận thức cho qui chiếu biểu hiện nhằm, một mặt, nêu rõ góc nhìn và cách nhìn của tác giả và, mặt khác, gợi ý cho việc thiết lập các mô hình vận hành khi nghiên cứu liên/giao văn hóa về các biểu hiện/biểu đạt của các bình diện phạm trù cụ thể.

Từ khóa: hệ qui chiếu, qui chiếu biểu hiện, bình diện phạm trù, biểu đạt ngôn từ

1. Đặt vấn đề

Trong bài viết trước (Nguyễn Quang, 2021), chúng tôi đã đề xuất một mô hình qui chiếu được xây dựng với ba chiều: ‘Biểu hiện’ - ‘Tác động’ - ‘Cấp mức’. Chúng tôi cho rằng chiều qui chiếu ‘Biểu hiện’ giúp ta nhận diện, định vị và phân loại các biểu hiện/biểu đạt văn hóa (ở cả ba miền xúc cảm, nhận thức và hành vi) thông qua việc phạm trù hóa, bình diện hóa hay hệ số hóa các biểu hiện/biểu đạt đó, rồi xem xét và đối sánh cách thức vận hành/hoạt động của chúng trong các tương tác nội/liên/giao văn hóa. Chiều ‘Tác động’ giúp ta xem xét các ẩn tàng văn hóa (*cultural hidden*) như ‘giá trị’

(*values*), ‘đức tin’ (*beliefs*), ‘quan niệm’ (*perceptions*), ‘phong cách giao tiếp’ (*communication styles*), chính trị-xã hội (*socio-politics*) ... cùng các dự tưởng (*pre-conceptions*) như ‘khuôn mẫu’ (*stereotypes*), ‘thành kiến’ (*prejudices*), ‘mặc cảm’ (*complexes*) ... [xem Nguyễn Quang, 2020], thông qua các thành tố/yếu tố/tác nhân giao tiếp, đã ảnh hưởng/tác động thế nào để tạo ra các biểu hiện/biểu đạt đó. Với chiều ‘Cấp mức’, ta có thể xem xét và đối sánh các biểu hiện và/hoặc biểu đạt của các bình diện/phạm trù/hệ số/bình diện phạm trù văn hóa trên ba tầng mức ‘Tính hiện hữu’ (*Chúng có xuất hiện trong hai/các nguồn dữ liệu được thu thập hay không?*), ‘Tính liêu

* Tác giả liên hệ

Địa chỉ email: ngukwang@yahoo.com

<https://doi.org/10.25073/2525-2445/vnufs.4764>

lượng’ (*Tỉ lệ xuất hiện/Tần suất của chúng trong hai/các nguồn dữ liệu được thu thập là gì?*) và ‘Tính biểu hiện’ (*Chúng được biểu hiện cụ thể trong hai/các nguồn dữ liệu được thu thập ra sao?*).

Bài viết trước cũng tổng quan các cách tiếp cận chiều ‘Biểu hiện’ của các học giả khác nhau như Hofstede, Hall, Trompenaars & Hampden-Turner và Lewis. Trong bài viết này, như một sự tiếp nối, chúng tôi xin được đề xuất cách tiếp cận chiều ‘Biểu hiện’ của chúng tôi với các lí do chính yếu sau:

a. Sau khi xem xét các bình diện, hệ số, phạm trù mà các học giả trên đưa ra, đặc biệt là các bình diện văn hóa của Hofstede, đại diện cho các hệ hình tĩnh (*static paradigms*), chúng tôi cho rằng, từ góc độ nhận thức luận (*etymologically*), chúng có vẻ được tạo ra như một bức tranh khảm (*mosaic*) với các khối hình khá tách biệt, thiếu kết nối (cả kết nối ngang giữa các bình diện, hệ số, phạm trù và kết nối dọc với phong nền bản thể/*ontological background*). Do vậy, không phải là không có lí khi McSweeney (2002) phủ nhận mô hình Hofstede và đặt nghi ngờ về cách nhìn nhận thiếu thuyết phục của Hofstede đối với văn hóa dân tộc vốn mang tư cách tự hữu là ‘một hệ số hành vi mang tính nhân quả một cách có hệ thống (*a systematically causal factor of behaviour*)’.

b. Cũng là điều đáng lưu tâm khi Signorini, Wiesemes và Murphy (2009) nêu ra những bất cập của mô hình Hofstede như: sự thái giản (*oversimplification*) của các khác biệt văn hóa, tính thiếu nhất quán giữa các kiểu loại (phạm trù). Chúng tôi không thể không chia sẻ bản thảo của Courtright, Wolfe và Baldwin (2011) về việc Hofstede chỉ coi ‘Chủ nghĩa cá nhân-Chủ nghĩa tập thể’ là một bình diện tương đương như ‘Tránh bất định’, ‘Khoảng cách quyền lực’, v.v. trong khi, theo chúng tôi, nội hàm của hệ hình này rộng lớn hơn nhiều, thậm chí, có thể được coi là hệ hình khởi nguyên (*genesis*

paradigm) hay đa hệ hình (*multi-paradigm*). Các kết quả nghiên cứu của Minkov (2018) cũng đưa đến nhận định rằng bình diện ‘Khoảng cách quyền lực’ có lẽ cũng chỉ là một khía cạnh logic (*a logical facet*) của bình diện ‘Cá nhân-Tập thể’ chứ không phải là một bình diện độc lập.

c. Về qui chiếu biểu hiện (văn hóa) khi nghiên cứu liên/giao văn hóa, chúng tôi nhận thấy các ‘điểm căng’ (*tensions*) của các dải liên tục (*continua*), các lưỡng phân (*dichotomies*) của một hệ hình khởi nguyên, và thậm chí, ngay cả chính hệ hình khởi nguyên cũng đều có thể được trải nghiệm trong một nền văn hóa cụ thể. Fang (2006, 2012), người cố sức cho hệ hình động (*dynamic paradigms*) và dựa trên tư duy nhị nguyên âm dương, khẳng định rằng các giá trị đối nghịch tiềm năng đều cùng tồn tại trong bất cứ văn hóa nào và chúng giúp ‘*phát sinh, nội tồn, củng cố và bổ sung cho nhau để hình thành bản chất tổng hòa, năng động và biện chứng của văn hóa*’. Các trải nghiệm thực tế cùng kết quả nghiên cứu của chúng tôi gợi ra rằng, khi quan sát, xem xét, khảo cứu các cộng đồng ngôn ngữ-văn hóa trong tương tác, xét theo qui chiếu cấp mức, khác biệt hầu như rất ít, thậm chí là không, xuất hiện ở tầng mức ‘tính hiện hữu’ (*availability*), có nghĩa là điểm căng của các dải liên tục, của các lưỡng phân, và thậm chí, của chính hệ hình khởi nguyên cũng đều hiện hữu trong từng cộng đồng ngôn ngữ-văn hóa được xét. Sự khác biệt chỉ xuất hiện một cách có ý nghĩa (*significantly*) khi ta xem xét chúng ở các tầng mức cao hơn, như ‘tính tỉ lệ lượng’ (*proportionality*) và ‘tính biểu hiện’ (*manifestability*); tuy nhiên, nó chưa bao giờ đạt tới mức đối lập và loại trừ (*oppositional and exclusive*). Do vậy, xét theo ‘tính hiện hữu’, chúng tôi đồng tình với Courtright, Wolfe và Baldwin (2011, tr. 114) khi họ cho rằng ‘[...] các giá trị này [biểu hiện cá nhân

và cộng đồng, NQ], thể hiện một dạng thức của chủ nghĩa cá nhân và một dạng thức của chủ nghĩa tập thể cùng song song tồn tại trong một nền văn hóa [...]’.

d. Các cách tiếp cận trên có xu hướng tập trung vào văn hóa (chứ không phải giao tiếp) xét theo các bình diện/phạm trù/hệ số khác nhau với các biểu hiện mang tính siêu dụng học (*metapragmatic manifestations*) và, do vậy, không nêu ra các biểu đạt mang tính dụng học (*pragmatic expressions*), đặc biệt là với mã ngôn từ (ngữ dụng học). Ngay cả với các biểu hiện siêu dụng học, các chỉ số định lượng cũng chưa giúp ta thấy rõ được ‘sắc thái’ (*nuances*) của các nền văn hóa khi liệt kê, xếp loại và đối sánh. Courtright, Wolfe và Baldwin (2011, tr. 114) có lí (*justified*) khi chỉ ra sự thiếu vắng của các lí giải/giải thích về sắc thái văn hóa trong mô hình của Hofstede và sự thiếu thuyết phục của các kết quả đối sánh:

... xét theo ý niệm hóa, hoàn toàn có khả năng là, thậm chí, các quốc gia có số điểm tương tự trong cùng khu vực của một bình diện đơn lẻ có thể sẽ không giao tiếp hay trải nghiệm giá trị theo các cách như nhau. Ví dụ: Guatemala và Philippines có điểm số khoảng cách quyền lực rất giống nhau, nhưng sắc thái của địa vị (được thể hiện thế nào, với ai) có thể khác nhau theo các cách quan trọng, và thậm chí tinh tế.

Tuy nhiên, chúng tôi thiết nghĩ, ta cũng phải công bằng mà nhìn nhận rằng việc tìm ra cái để lí giải/giải thích cho sự giống nhau và khác nhau giữa ‘cái được tìm ra’ (*the found*) và ‘cái được cảm nhận’ (*the felt*) trong nghiên cứu văn hóa hành vi cũng có thể được ví như việc tìm ra ‘hạt của Chúa’ (*subatomic particles*) trong nghiên cứu vật lí lượng tử. Nó phải vừa có tính chất ‘hạt’ của vật chất để giúp ta tìm ra sự giống nhau về

điểm số vừa có tính chất ‘sóng’ của tâm linh để giúp ta cảm nhận, lí giải, giải thích được sự khác nhau về sắc thái.

e. Chúng tôi đồng tình với nhận định của Signorini, Wiesemes và Murphy (2009) rằng mô hình văn hóa của Hofstede [cũng như các mô hình đã tổng quan] là kiểu mô hình tĩnh (thay vì động). Fang (2012, tr. 1) cũng khẳng định:

Người ta ngày càng nhận ra nhược điểm của cách nhìn tĩnh tại và lưỡng cực về văn hóa của Hofstede trong thời đại internet và toàn cầu hóa khi mà việc học văn hóa xảy ra không chỉ theo chiều dọc từ tổ tiên của chính mình trong nội bộ nhóm văn hóa của chính mình mà còn mang tính toàn diện (*all-dimensionally*) từ các quốc gia, văn hóa và dân tộc khác nhau trong một không gian làm việc, một không gian mua bán và một không gian mạng ngày càng vô biên và vô tuyến (*increasingly borderless and wireless*).

Về tính chất ‘tĩnh’ hay ‘động’ của mô hình hay hệ hình văn hóa, chúng tôi cho rằng một mô hình/hệ hình, dẫu là mô hình/hệ hình ý niệm, cấu trúc hay vận hành, cũng chỉ là một cách thức để khái quát hóa, đơn giản hóa và ‘tĩnh hóa’, dù muốn hay không, một đối tượng hay hoạt động/hành vi của đối tượng đó mà thôi. Ta có thể xếp loại các mô hình/hệ hình thành ‘tĩnh’ (Hofstede, 1991; Trompenaars, 1997; House và cộng sự, 2004 ...) hay ‘động’ (Brannen & Salk, 2000; Fang, 2006 ...), nhưng, về bản chất, tính ‘tĩnh’ của mô hình/hệ hình vẫn luôn tồn tại. Tuy nhiên, để giảm thiểu tính ‘tĩnh’ của nó, khi xem xét chiều biểu hiện (văn hóa) của đối tượng, ta không nên chỉ đơn thuần dừng lại ở việc xác định các tính chất/các biểu hiện (yếu tố tĩnh) của đối tượng đó mà còn phải nêu ra được các hành tố/các biểu đạt

chính yếu của chúng trong các hoạt động cụ thể (yếu tố động). Một mô hình/hệ hình ‘ít tĩnh’ cần thể hiện hay, chí ít, gợi mở được ý tưởng này. Ví dụ: khi xem xét về ‘Nam tính-Nữ tính’, ta không nên chỉ nêu ra các biểu hiện mang tính định phẩm, kiểu như ‘*Quyết đoán* → Nam tính và *Cân nhắc trước sau* → Nữ tính’ mà còn cần phải chỉ ra được các biểu đạt chính yếu, cụ thể (cả ngôn từ và phi ngôn từ) của chúng trong hành vi và tương tác, kiểu như ‘sử dụng các yếu tố xen ngôn thanh (*vocal interferences*), các kiểu thanh lưu (*types of vocal flow*), các hiện tố biểu tượng (*emblems*), các hiện tố ẩn cảm (*adaptors*)... [phi ngôn từ] hay sử dụng các rườm ngôn (*redundancies*), kiệm ngôn (*frugalities*), các dấu hiệu từ vựng-tình thái (*lexico-modal markers*), các tôn ngôn (*honorifics*), các khiếm ngôn (*dishonorifics*) ... [ngôn từ]’.

f. ...

2. Qui chiếu biểu hiện được đề xuất: Bình diện phạm trù

Các góc nhìn (bản thể luận/*ontological*) và cách nhìn (nhận thức luận/*epistemological*) khác nhau sẽ dẫn đến các tiên đề (tiên đề luận/*axiological*) khác nhau ở các mức độ khác nhau. Dựa trên luận điểm này, chúng tôi, một mặt, rất tôn trọng và đánh giá cao các cách qui chiếu biểu hiện của các tác giả đã nêu, mặt khác, mạnh dạn đề xuất cách thức tiếp cận của riêng mình.

Chúng tôi xem xét các tương tác liên nhân (nội/liên/giao văn hóa) trên cơ sở ‘Con người’ với đặc tính tiên thiên là bản chất kép/*double nature* (sinh thể xã hội/*social being* + sinh thể ý thức/*conscious being*) và tư cách kép/*double status* (tư cách cá nhân/*individualship* + tư cách thành viên/*membership*) (Nguyễn Quang, 2011, 2020). Theo chúng tôi, ‘Bản chất kép’ chính là bản thể và ‘Tư cách kép’ chính là hệ hình

khởi nguyên để tạo ra các bình diện phạm trù vừa mang tính nhân quả hệ thống như McSweeney (2002) nhìn nhận vừa mang tính chồng lấn bổ sung. Các bình diện phạm trù đó là:

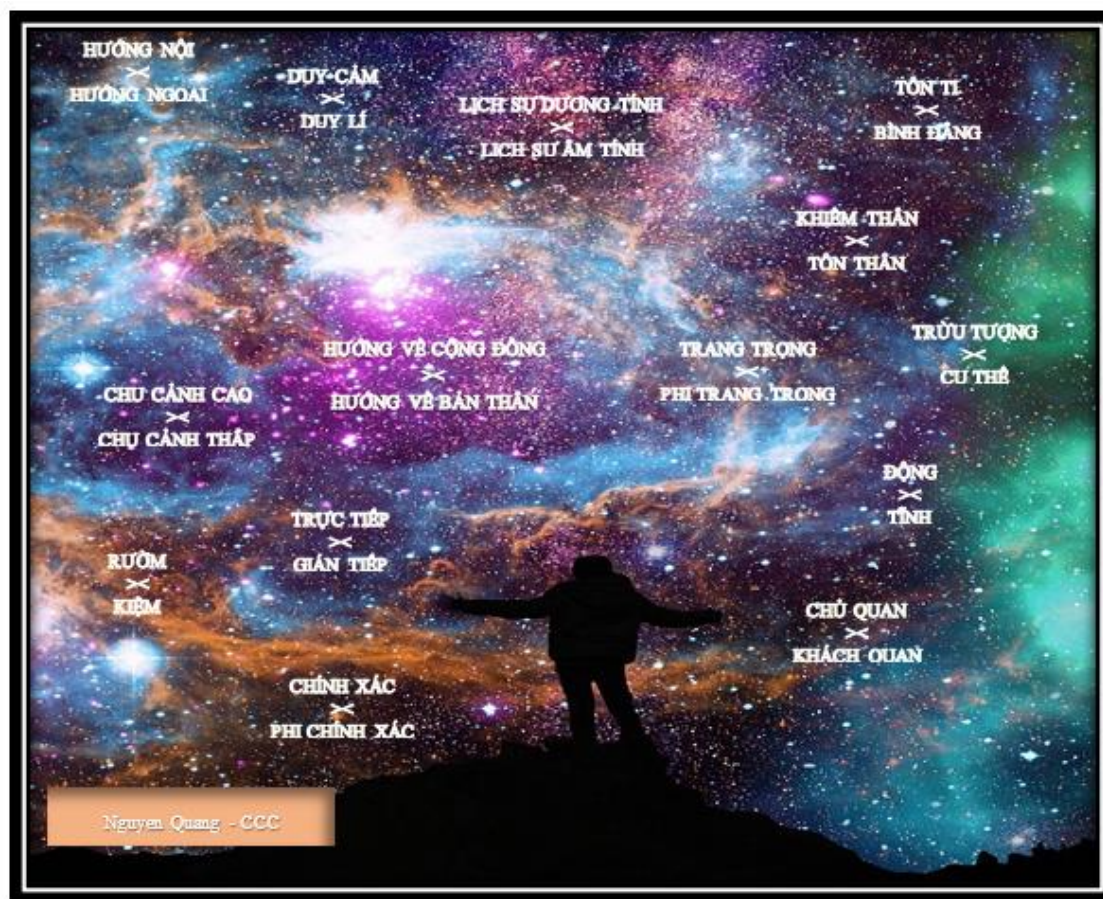
1. Hướng về cộng đồng >< Hướng về bản thân (*Community-orientation vs. Self-orientation*)
2. Tôn ti >< Bình đẳng (*Hierarchy vs. Equality*)
3. Khiêm thân >< Tôn thân (*Self-abasement vs. Self-assertion*)
4. Duy cảm >< Duy lí (*Sentimentality vs. Rationality*)
5. Chủ quan >< Khách quan (*Subjectivity vs. Objectivity*)
6. Hướng nội >< Hướng ngoại (*Introversion vs. Extroversion*)
7. Lịch sự dương tính >< Lịch sự âm tính (*Positive politeness vs. Negative politeness*)
8. Rườm >< Kiệm (*Redundancy vs. Frugality*)
9. Trang trọng >< Phi trang trọng (*Formality vs. Informality*)
10. Trừu tượng >< Cụ thể (*Abstractness vs. Concreteness*)
11. Chu cảnh cao >< Chu cảnh thấp (*High context vs. Low context*)
12. Trực tiếp >< Gián tiếp (*Directness vs. Indirectness*)
13. Động >< Tĩnh (*Dynamicality vs. Staticality*)
14. Chính xác >< Phi chính xác (*Accuracy vs. Inaccuracy*)

Chúng tôi nhìn nhận văn hóa như một sinh thể với bản chất sinh-trưởng-dịch-biến và, do vậy, mừng tượng nó như một khối tinh vân (*nebula*) vùn vụt, đa sắc với các mảng màu chồng lấn nhau ở các mức độ khác nhau. Các mảng màu này có thể được coi là các bình diện phạm trù và được ‘hình hài hóa’ như sau:

Hình 6

Tinh vân văn hóa và bình diện phạm trù (Nguyễn Quang)

(Nguồn ảnh nền: <https://www.maxpixels.net/static/photo/1x/Fantasy-Outer-Space-Galaxy-Astronomy>)

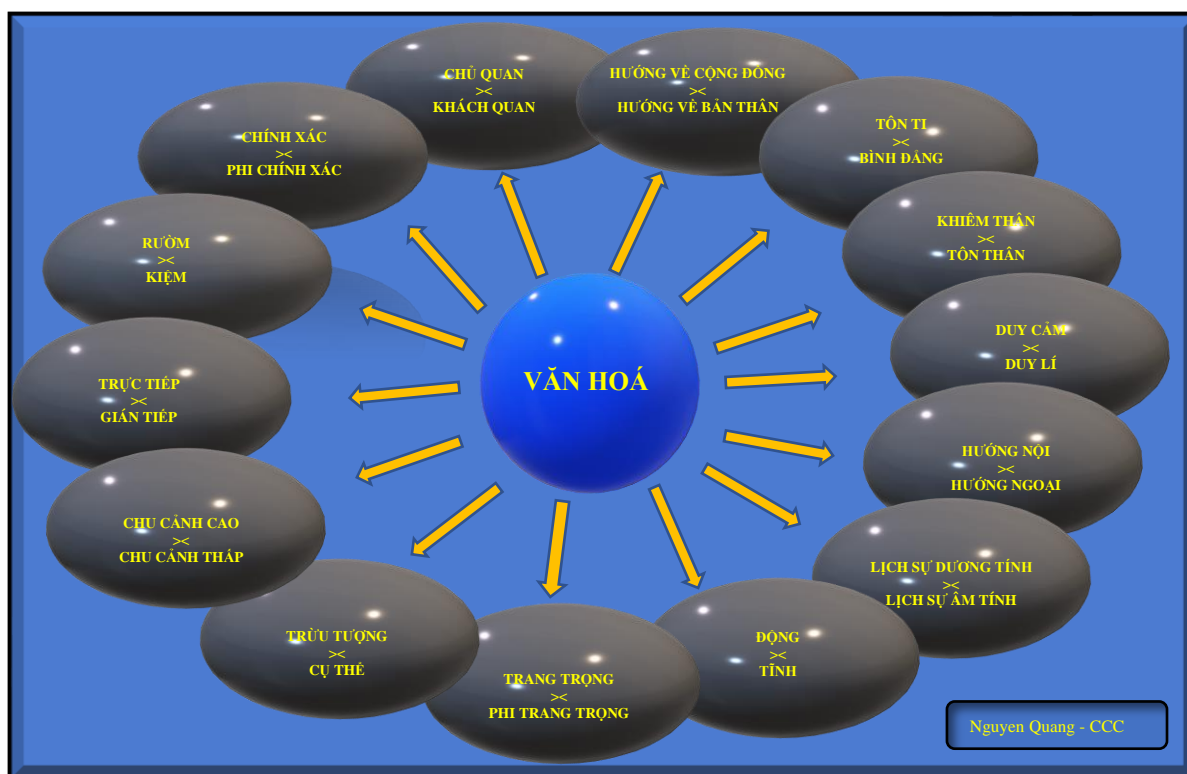


Các bình diện phạm trù xen vào nhau với các vùng chồng lấn là đồng hiện (*co-occurrence*) hay đồng quy (*convergence*) của một số biểu hiện và biểu đạt. Trong nghiên cứu qui chiếu biểu hiện (văn hóa), chúng tôi chấp nhận cả tính đơn chức năng (*monofunctionality*) và tính đa chức năng (*multifunctionality*) khi xem xét các biểu hiện, biểu đạt của các bình diện phạm trù. Mang tính đơn chức năng là những biểu hiện, biểu đạt ‘căn cốt’ tạo ra màu sắc đích thực (*true colours*) của một bình diện phạm trù và chúng thường nằm ở vùng lõi của bình diện phạm trù đó (ví dụ: biểu đạt ‘sử dụng giới từ ‘ra-vào-lên-xuống’ trong ngôn ngữ-văn hóa Việt và ‘to’ trong ngôn ngữ-văn hóa

Anh ở bình diện phạm trù ‘Chủ quan-Khách quan’). Mang tính đa chức năng là những biểu hiện, biểu đạt có khả năng tạo ra nhiều hơn một tiếp nhận cảm tính và/hoặc lí tính (*affective and/or cognitive reception*), do vậy, đồng hiện trong nhiều hơn một bình diện phạm trù và thường xuất hiện ở vùng cận biên hay vùng chồng lấn của các bình diện phạm trù đó (ví dụ: biểu đạt ‘sử dụng nhiều động từ hay nhiều danh từ ở một phát ngôn thông tin/*informative utterance*’ trong ngôn ngữ-văn hóa Việt và Anh có thể được xem xét ở các bình diện phạm trù ‘Động-Tĩnh’, ‘Trang trọng-Phi trang trọng’, ...). Để dễ mừng tượng, chúng tôi xin được đưa ra hình sau:

Hình 7

Các bình diện phạm trù được đề xuất (Nguyễn Quang)



Các bình diện phạm trù được hình hài hóa thông qua các biểu hiện siêu dụng học và, các biểu hiện này, đến lượt chúng, lại được hiện thực hóa trong tương tác bằng các biểu đạt dụng học khác nhau, bao gồm cả ngôn từ và phi ngôn từ. Bảng sau sẽ tóm tắt các biểu hiện siêu dụng học và các biểu đạt dụng học phổ biến (cùng hai yếu tố cận ngôn/*paralinguistic factors* là ‘xen ngôn thanh/*vocal interferences*’ và ‘quãng lặng/*pauses*’ được gộp kèm) của các bình diện

phạm trù nêu trên [Các biểu đạt phi ngôn từ khác sẽ được trình bày sau, khi các điều kiện học thuật và tài lực cho phép]. Cũng xin được khẳng định rằng các biểu hiện và biểu đạt này chỉ nên được coi là các gợi mở, các giả định và, do vậy, chỉ có thể được sử dụng/vận dụng như các giả thuyết cho các nghiên cứu thực nghiệm nhằm kiểm chứng tính chân ngụy của chúng trong các hành động, sự kiện, tình huống giao tiếp cụ thể, chứ không nên coi là các chân lí mặc định.

BÌNH DIỆN PHẠM TRÙ (CATEGORICAL DIMENSIONS)		NHẬN DIỆN (IDENTIFICATION)	BIỂU HIỆN SIÊU DỤNG HỌC (METAPRAGMATIC MANIFESTATIONS)	BIỂU ĐẠT DỤNG HỌC (PRAGMATIC EXPRESSIONS)
1	HƯỚNG VỀ CỘNG ĐỒNG >< HƯỚNG VỀ	HƯỚNG VỀ CỘNG ĐỒNG ‘Hướng về cộng đồng’ trong tương tác được xác định là đặc tính và phẩm chất của các	- Thích tụ tập theo hội, nhóm. - Thích tham gia các hoạt động cộng đồng và trở thành một phần của cộng đồng. - Thích chuyện trò về	- Thường sử dụng các dấu hiệu nhận diện đồng nhóm (<i>in-group identity markers</i>). - Hay sử dụng các loại dấu hiệu từ vựng-tình thái (<i>lexico-modal markers</i>) như ‘thỉnh đồng’ (<i>appealers</i>),

<p>BẢN THÂN</p>	<p>hành vi (ngôn từ và/hoặc phi ngôn từ) thể hiện/đề cao việc dành sự quan tâm, ưu tiên, ưu ái, ưa chuộng, ... cho cộng đồng trực tiếp (hàng xóm, cơ quan...) và/hoặc mở rộng (hội đồng hương, dân tộc...) của mình.</p>	<p>người khác. - Quan tâm/Tỏ ra quan tâm đến người khác. - So sánh bản thân với người khác. - So sánh thành tựu của mình với thành tựu của người khác (So sánh ngang). - Cảm thấy an toàn trong cộng đồng. - Đánh giá cao tính tương phụ và tương hỗ. - Đề cao sự tương đồng và tính chung (<i>common ground</i>). - Coi trọng quyền lợi cộng đồng. - Coi trọng tính hợp tác. - Qui thành công hay thất bại vào nhóm, tập thể. - ...</p>	<p>‘hài hòa’ (<i>cajolers</i>) và ‘tăng cường’ (<i>intensifiers</i>). - Thường sử dụng nhân xưng ‘chúng tôi’, ‘chúng ta’ với hàm nghĩa tích cực hoặc trung tính. - Hay sử dụng các nhuận ngữ (<i>gambits</i>), quán ngữ (<i>sayings</i>), tục ngữ (<i>proverbs</i>) thể hiện tình cảm cộng đồng và truyền thống. - Hay sử dụng kiểu gián tiếp ước lệ (<i>conventional indirectness</i>). - Hay sử dụng cảm thán (<i>exclamations</i>). - Hay sử dụng rườm ngôn (<i>redundancy</i>) [cả rườm tình thái (<i>modal redundancy</i>), rườm thói quen (<i>habitual redundancy</i>) và rườm bất cập (<i>insufficient redundancy</i>)]. - Ít sử dụng kiệm ngôn (<i>frugality</i>) - Hay sử dụng kiểu nói thể hiện tính có đi có lại (<i>reciprocality</i>) khi giúp đỡ và tiếp nhận sự giúp đỡ. - ...</p>
<p>HƯỚNG VỀ BẢN THÂN</p>	<p>‘Hướng về bản thân’ trong tương tác được xác định là đặc tính và phẩm chất của các hành vi (ngôn từ và/hoặc phi ngôn từ) thể hiện/đề cao việc dành sự quan tâm, ưu tiên, ưu ái, ưa chuộng, ... cho bản thân và/hoặc gia đình trực tiếp của mình.</p>	<p>- Không thích tụ tập. - Thích tham gia các hoạt động cá nhân để nhận diện/thể hiện khả năng của bản thân. - Không thích chuyện trò về người khác. - Quan tâm/Tỏ ra quan tâm đến bản thân. - So sánh bản thân với chuẩn. - So sánh thành tựu của mình với khả năng của mình (So sánh dọc). - Cảm thấy thoải mái khi ở một mình. - Đề cao tính độc lập, tự lập. - Đề cao sự khác biệt và tính duy nhất. - Coi trọng quyền lợi</p>	<p>- Ít sử dụng các dấu hiệu nhận diện đồng nhóm. - Ít sử dụng các loại dấu hiệu từ vựng-tình thái; nếu có, thường sử dụng dấu hiệu ‘chủ quan hóa’ (<i>subjectivisers</i>). - Sử dụng nhân xưng ‘chúng tôi’, ‘chúng ta’ với hàm nghĩa trung tính. - Ít sử dụng các nhuận ngữ, quán ngữ, tục ngữ. - Hay sử dụng kiểu gián tiếp phi ước lệ (<i>nonconventional indirectness</i>). - Ít sử dụng cảm thán. - Ít sử dụng rườm ngôn. - Hay sử dụng kiệm ngôn [đặc biệt là kiệm thói quen (<i>habitual frugality</i>)] - Hay sử dụng kiểu nói thể hiện sự tự nguyện</p>

			<p>bản thân.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Coi trọng tính tự chủ. - Qui thành công hay thất bại vào cá nhân. - ... 	<p>(<i>willingness</i>) khi giúp đỡ và lòng biết ơn (<i>gratitude</i>) khi được giúp đỡ.</p> <p>- ...</p>
2	TÔN TI > < BÌNH ĐẲNG	TÔN TI	<p>‘Tôn ti’ trong tương tác được xác định là đặc tính và phẩm chất của các hành vi (ngôn từ và/hoặc phi ngôn từ) thể hiện/đề cao tính ‘có trên có dưới’, vai trò của cá nhân trong quan hệ tầng bậc và tính hiển nhiên của sự bất bình đẳng về quyền lực.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Chấp nhận bất bình đẳng trong quan hệ tầng bậc. - Duy trì khoảng cách quyền lực. - Kính trọng/Tôn trọng người có quyền lực cao hơn (kể cả quyền lực tuổi tác) ở mọi nơi, mọi chỗ. - Thích chỉ bảo, khuyên răn người có quyền lực, tuổi tác thấp hơn. - Thường thể hiện quyền lực cả trong và ngoài khu vực quyền lực. - Ưu tiên dành cho người có quyền lực cao nhất. - Thường giới thiệu đầy đủ những người tham dự sự kiện có quyền lực cao (<i>of higher status</i>). - Sử dụng hệ thống xưng hô tinh tế, câu kì. - Thích phong cách giao tiếp có lần có lượt (<i>ping-pong style</i>). - ... 	<ul style="list-style-type: none"> - Thường lặp nhắc chức danh (<i>titles</i>). - Thường sử dụng hình thức/quan hệ xưng hô (<i>addressing forms/ dyads</i>) đầy đủ, đặc biệt với người ở bậc cao hơn. Chỉ sử dụng hình thức/quan hệ xưng hô khuyết thiếu với người ở cùng bậc hoặc thấp hơn. - Hay sử dụng các hình thức/quan hệ xưng hô mang tính phi đối ứng (<i>nonreciprocal</i>) theo hướng T (<i>Tu</i>)-V (<i>Vos</i>) hoặc đối ứng (<i>reciprocal</i>) theo hướng V (<i>Vos</i>)-V (<i>Vos</i>). - Ít nói trống không (<i>AFA/addressing-form avoidance</i>). - Thường sử dụng ‘tôn ngôn’ (<i>honorifics</i>), ‘nhã hiệu’ (<i>politeness markers</i>) cho đối tác và ‘khiêm ngôn’ (<i>dishonorifics</i>) cho bản thân. - Hay sử dụng rườm ngôn (rườm thói quen và rườm bất cập). - Hay lặp thông tin khi được hỏi nhằm thể hiện sự tôn trọng. - Hay sử dụng các nhuận ngữ, quán ngữ, tục ngữ thể hiện tính tôn ti và truyền thống. - Ít sử dụng các yếu tố lấp thời (<i>time-fillers</i>). - Hay sử dụng quãng lặng (<i>pauses</i>). - Ít sử dụng các yếu tố xen ngôn thanh (<i>vocal interferences</i>). - ...

		<p>BÌNH ĐẲNG</p>	<p>‘Bình đẳng’ trong tương tác được xác định là đặc tính và phẩm chất của các hành vi (ngôn từ và/hoặc phi ngôn từ) thể hiện/đề cao tính ‘bằng vai phải lứa’, sự ngang bằng trong quan hệ vai vế giữa các đối tác và tính hiển nhiên của sự cân bằng trong phân phối quyền lực.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Thường đòi hỏi sự công bằng, không chịu thiệt hay để người khác chịu thiệt. - Không thích duy trì khoảng cách quyền lực. - Chỉ tôn trọng người có quyền lực cao hơn (kể cả quyền lực tuổi tác) ở nơi quyền lực đó được khẳng định. - Thích được người có kinh nghiệm, kiến thức, tài năng hơn chỉ bảo, khuyên răn. - Thường chỉ thể hiện quyền lực trong khu vực quyền lực. - Ưu tiên dành cho số đông. - Thường chỉ giới thiệu người tham dự sự kiện có quyền lực cao nhất. - Sử dụng hệ thống xưng hô đơn giản, tiện dụng. - Thích phong cách giao tiếp sôi nổi (<i>bowling style</i>). - ... 	<ul style="list-style-type: none"> - Ít lặp nhắc chức danh. - Ít sử dụng hình thức/quan hệ xưng hô đầy đủ. Hay sử dụng hình thức/quan hệ xưng hô khuyết thiếu với mọi đối tượng. - Hay sử dụng các hình thức/quan hệ xưng hô mang tính đối ứng theo hướng T (<i>Tu</i>)-T (<i>Tu</i>), V (<i>Vos</i>)-V (<i>Vos</i>). - Hay nói trống không. - Ít sử dụng tôn ngôn và khiêm ngôn, nhưng hay sử dụng nhã hiệu. - Hay sử dụng kiệm ngôn [đặc biệt là kiệm thói quen (<i>habitual frugality</i>) và kiệm bất cập (<i>insufficient frugality</i>)]. - Chỉ đưa ra đúng thông tin mà người hỏi cần. - Ít sử dụng nhuần ngữ, quán ngữ, tục ngữ. - Hay sử dụng các yếu tố lấp thời. - Ít sử dụng quăng lạng. - Hay sử dụng các yếu tố xen ngôn thanh. - ...
<p>3</p>	<p>KHIÊM THÂN ×× TÔN THÂN</p>	<p>KHIÊM THÂN</p>	<p>‘Khiêm thân’ trong tương tác được xác định là đặc tính và phẩm chất của các hành vi (ngôn từ và/hoặc phi ngôn từ) thể hiện/đề cao sự khiêm tốn, nhún nhường, hạ mình, qui âm.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Đánh giá thấp về giá trị của bản thân và tài sản của mình. - Ngại/Tỏ ra ngại chấp nhận đánh giá tích cực của người khác về mình. - Không thích/Tỏ ra không thích thể hiện khả năng của mình trước mọi người. - Hay nhún mình, chịu phận. - Không thích/ Tỏ ra không thích nói về thành tựu của bản thân. - Đề cao giá trị và khả năng của người khác. 	<ul style="list-style-type: none"> - Hay sử dụng đại từ ‘Chúng tôi/<i>We</i>’ (thay vì ‘Tôi/<i>I</i>’) khi nói về bản thân. - Thường phủ định lời khen của người khác dành cho mình. - Hay sử dụng các hình thức/quan hệ xưng hô mang tính phi đối ứng theo hướng T (<i>Tu</i>)-V (<i>Vos</i>). - Thường lặp nhắc chức danh của người khác. - Hay sử dụng tôn ngôn cho người khác và khiêm ngôn cho bản thân. - Hay sử dụng các dấu hiệu từ vựng-tình thái ‘tăng cường’, ‘nhã hiệu’ để nhận xét tích cực, ‘hạ ngôn’

			<ul style="list-style-type: none"> - Thường nhún nhường, chịu thiệt. - ... 	<p>(<i>understaters</i>), ‘uyển thanh’ (<i>downtoners</i>), ‘che chắn’ (<i>hedges</i>) để nhận xét tiêu cực về người khác và ngược lại.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Thường sử dụng các nhuận ngữ, thành ngữ, quán ngữ thể hiện sự may mắn, sự trợ giúp ngoại tại khi nói về thành tích của bản thân. - ... 	
	TÔN THÂN	<p>‘Tôn thân’ trong tương tác được xác định là đặc tính và phẩm chất của các hành vi (ngôn từ và/hoặc phi ngôn từ) thể hiện/đề cao sự trung thực, thẳng thắn, trọng thân và qui dương.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Đánh giá trung thực về bản thân và giá trị tài sản của mình. - Vui mừng/Tỏ ra vui mừng chấp nhận đánh giá tích cực của người khác về mình. - Thích/Tỏ ra thích thể hiện khả năng của mình trước mọi người. - Thích khẳng định bản thân. - Thích nói về thành tựu của bản thân. - Đánh giá trung thực về giá trị và khả năng của người khác. - Thường đòi hỏi sự công bằng, không chịu thiệt. - ... 	<ul style="list-style-type: none"> - Chỉ sử dụng đại từ ‘Tôi/I’ khi nói về bản thân. - Thường khẳng định lời khen của người khác dành cho mình. - Hay sử dụng các hình thức/quan hệ xưng hô mang tính đối ứng theo hướng T (<i>Tu</i>)-T (<i>Tu</i>) hoặc V (<i>Vos</i>)-V(<i>Vos</i>). - Ít lặp nhắc chức danh của người khác. - Ít sử dụng tôn ngôn và khiêm ngôn. - Hay sử dụng các dấu hiệu từ vựng-tình thái ‘<i>tăng cường</i>’, ‘<i>nhã hiệu</i>’ để nhận xét tích cực, ‘<i>hạ ngôn</i>’, ‘<i>uyển thanh</i>’, ‘<i>che chắn</i>’ để nhận xét tiêu cực về cả bản thân và người khác. - Thường sử dụng các nhuận ngữ, thành ngữ, quán ngữ thể hiện sự nỗ lực và phẩm chất nội tại khi nói về thành tích của bản thân. - ... 	
4	DUY CẢM >< DUY LÍ	DUY CẢM	<p>‘Duy cảm’ trong tương tác được xác định là đặc tính và phẩm chất của các hành vi (ngôn từ và/hoặc phi ngôn từ) thể hiện/đề cao tình cảm, xúc cảm và dựa vào cảm tính.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Thiên về tâm trị. - Thích đường nét hơn mảng khối. - Thích đường cong hơn đường thẳng. - Thích chuyện trò tình cảm. - Thích chuyện trò về kỉ niệm. - Đề cao sự tinh tế, hợp tình. - Tỏ ra nhẹ nhàng. - Chú trọng đạo lí. - Phù suy, thương 	<ul style="list-style-type: none"> - Hay sử dụng các kiểu truyền tải loại suy (<i>categorical</i>) và suy loại (<i>analogical</i>). - Hay sử dụng các kiểu trình bày thuyết phục (<i>persuasive</i>), giải trí (<i>entertaining</i>) và xúc cảm (<i>affective</i>). - Hay sử dụng phong cách giao tiếp sôi nổi (<i>bowling style</i>). - Hay sử dụng rườm ngôn (rườm thói quen và rườm bắt

		<p>người yếu thế trong mọi hoàn cảnh.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hướng đến sự đồng thuận. - Ngại va chạm. - Cân nhắc trước sau. - Thích kết thúc có hậu. - Quan niệm rằng đúng-sai chỉ mang tính tương đối và tùy vào hoàn cảnh. - Làm ăn dựa trên uy tín và lòng tin. - ... 	<p>cập)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Thường sử dụng các hình thức/quan hệ xưng hô biểu cảm (<i>expressive</i>) (tên riêng/<i>first name</i>, tên rút gọn/<i>diminutives</i>, đa danh/<i>multiple names</i>, danh từ thân tộc/<i>kinship terms</i> //quan hệ ngang loại I/<i>Horizontal Relationship-Type I</i>, quan hệ động loại I, II và III/<i>Dynamic Relationship-Types I, II and III</i>, quan hệ vòng/<i>Circular Relationship</i>). - Hay sử dụng dấu hiệu nhận diện đồng nhóm (<i>in-group identity markers</i>). - Hay sử dụng cảm thán. - Hay sử dụng cách nói vắn điệu (nhuận nhĩ). - Thường sử dụng các dấu hiệu từ vựng-tình thái: uyển thanh, hạ ngôn, hài hòa, tăng cường, thỉnh đông và rào đón. - Hay sử dụng các nhuần ngữ, thành ngữ, tục ngữ thể hiện tình cảm. - ...
<p>DUY LÍ</p>	<p>‘Duy lí’ trong tương tác được xác định là đặc tính và phẩm chất của các hành vi (ngôn từ và/hoặc phi ngôn từ) thể hiện/đề cao tính logic, sự hợp lí và dựa vào lí tính.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Thiên về pháp trị. - Thích mảng khối hơn đường nét. - Thích đường thẳng hơn đường cong. - Thích chuyện trò về sự việc đang xảy ra. - Thích lí luận, tranh luận. - Đề cao sự rõ ràng, minh bạch, lô-gic. - Tỏ ra mạnh mẽ. - Chú trọng nguyên tắc, qui tắc. - Phù suy hoặc phù thịnh tùy thuộc vào hoàn cảnh cụ thể. - Hướng đến sự hợp lí. - Không ngại va chạm. - Quyết đoán, tức thời. 	<ul style="list-style-type: none"> - Hay sử dụng các kiểu truyền tải bắc cầu (<i>bridging</i>), trợ trí (<i>memory-assisting</i>), biên ngẫu (<i>parallel</i>) và nhân quả (<i>causal</i>). - Hay sử dụng các kiểu trình bày thuyết phục (<i>persuasive</i>), thông tin (<i>informative</i>) và nghi lễ (<i>ceremonial</i>). - Hay sử dụng phong cách giao tiếp có lần có lượt (<i>ping-pong style</i>). - Hay sử dụng kiệm ngôn (kiệm thói quen và kiệm bất cập). - Thường sử dụng các hình thức/quan hệ xưng hô phi biểu cảm (<i>nonexpressive</i>) (cặp trung tính I-YOU/ <i>neutral dyad I-YOU</i>, chức

			<ul style="list-style-type: none"> - Thích kết thúc hợp lí. - Phân biệt rõ ràng giữa đúng và sai. - Làm ăn dựa trên uy tín và văn bản. - ... 	<p>danh/<i>title</i>, chức danh+tên họ/<i>title+last name</i>, tên họ/<i>last name alone</i>, nói trống không/<i>AFA</i> // quan hệ ngang loại II/<i>Horizontal Relationship-Type II</i>).</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ít sử dụng dấu hiệu nhận diện đồng nhóm. - Ít sử dụng thán từ và câu cảm thán. - Ít sử dụng cách nói vắn điệu (nhuận nhĩ). - Ít sử dụng các dấu hiệu từ vựng-tình thái. Nếu sử dụng thì thường viện đến ‘chủ quan hóa’, ‘cam kết’ (<i>commitment upgraders</i>) và ‘nhã hiệu’. - Ít sử dụng các nhuận ngữ, thành ngữ, tục ngữ. - ...
5	<p>CHỦ QUAN × KHÁCH QUAN</p>	<p>CHỦ QUAN</p> <p>‘Chủ quan’ trong tương tác được xác định là đặc tính và phẩm chất của những hành vi (ngôn từ và/hoặc phi ngôn từ) chịu ảnh hưởng của tình cảm, thái độ và chính kiến cá nhân.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Coi bản thân là ‘một duy nhất’ (<i>one-only</i>). - Quan hệ giữa bản thân và ngoại giới là quan hệ chủ thể-khách thể. - Thích chứng minh. - Hay suy diễn. - Thích dựa vào kinh nghiệm và hiểu biết của bản thân để nhìn nhận, tìm hiểu, suy xét sự việc. - Đề cao kinh nghiệm, chiêm nghiệm. - Ít khoan hòa với người khác biệt và khó khoan dung với ý tưởng trái chiều. - Làm ăn dựa trên uy tín và lòng tin. - ... 	<ul style="list-style-type: none"> - Hay sử dụng các kiểu truyền tải loại suy và suy loại. - Thường sử dụng các hình thức/quan hệ xưng hô biểu cảm (tên riêng, tên rút gọn, đa danh, danh từ thân tộc //quan hệ ngang loại I, quan hệ động loại I, II và III, quan hệ vòng). - Hay sử dụng lối nói trực tiếp (<i>direct speech</i>). - Thích sử dụng kiểu nói uỷ ngôn (<i>by-stander talk</i>). - Thường sử dụng các nhân xưng biểu thái. - Hay sử dụng phát ngôn đánh giá (<i>evaluative</i>). - Hay sử dụng câu chủ động. - Hay sử dụng cảm thán. - Thường sử dụng các dấu hiệu từ vựng-tình thái. - ...
		<p>KHÁCH QUAN</p> <p>‘Khách quan’ trong tương tác được hiểu là đặc tính và phẩm chất của những hành vi (ngôn</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Coi bản thân là ‘một-trong-muôn vàn’ (<i>one-among</i>). - Quan hệ giữa bản thân và ngoại giới là quan hệ khách thể-khách thể. 	<ul style="list-style-type: none"> - Hay sử dụng các kiểu truyền tải bắc cầu, trợ trí, biên ngẫu và nhân quả. - Thường sử dụng các hình thức/quan hệ xưng hô phi biểu cảm (cặp trung tính I-YOU/ <i>neutral dyad I-YOU</i>,

		từ và/hoặc phi ngôn từ) không bị ảnh hưởng bởi tình cảm, thái độ và chính kiến cá nhân.	<ul style="list-style-type: none"> - Thích kiểm chứng. - Ít suy diễn. - Thích dựa vào thực tế để nhìn nhận, tìm hiểu, suy xét sự việc. - Đề cao trải nghiệm và kiến thức chung. - Khoan hòa với người khác biệt và khoan dung với ý tưởng trái chiều. - Làm ăn dựa trên văn bản. - ... 	<p>chức danh/<i>title</i>, chức danh+tên họ/<i>title+last name</i>, tên họ/<i>last name alone</i>, nói trống không/<i>AFA</i> // quan hệ ngang loại II/<i>HR-Type II</i>).</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hay sử dụng lối nói gián tiếp (<i>reported speech</i>). - Ít sử dụng kiểu nói uỷ ngôn. - Thường sử dụng các nhân xưng phi biểu thái. - Hay sử dụng phát ngôn miêu tả (<i>descriptive</i>). - Hay sử dụng câu bị động. - Ít sử dụng cảm thán. - Ít sử dụng các dấu hiệu từ vựng-tình thái. - ...
6	<p>HƯỚNG NỘI << HƯỚNG NGOẠI</p>	<p>HƯỚNG NỘI</p> <p>‘Hướng nội’ trong tương tác được xác định là đặc tính và phẩm chất của các hành vi (ngôn từ và/hoặc phi ngôn từ) thể hiện/ đề cao/ hướng vào suy tư, cảm giác hơn là chú tâm vào ngoại giới.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Không thích dịch chuyển. - Không thích giao du. - Thích suy tư, chiêm nghiệm, siêu nghiệm, tiên nghiệm. - Hướng về quá khứ và/hoặc tới tương lai. - Không năng động và có khả năng thích ứng thấp. - Hay ngưng ngừng trước đám đông. - Ngại bộc lộ khả năng. - Ngại chia sẻ, giải bày. - Thường ít nói. - Hành xử theo chuẩn mực. - ... 	<ul style="list-style-type: none"> - Hay sử dụng phong cách giao tiếp có lần có lượt. - Hay sử dụng kiểu tương tác ‘cân nhắc cao’ (<i>high considerateness</i>). - Hay sử dụng kiệm ngôn. - Ít sử dụng rườm ngôn. - Hay sử dụng lối nói gián tiếp. - Hay sử dụng kiểu nói ướm thử (<i>tentativeness</i>). - Hay sử dụng các dấu hiệu từ vựng-tình thái ‘uỷên thanh’, ‘hạ ngôn’, ‘nhã hiệu’ và ‘rào đón’. - Ít sử dụng cảm thán. - Ít sử dụng các dấu hiệu nhận diện đồng nhóm. - Ít sử dụng các yếu tố lập thời. - Ít sử dụng các yếu tố xen ngôn thanh. - Hay sử dụng im lặng/quãng lặng. - ...
		<p>HƯỚNG NGOẠI</p> <p>‘Hướng ngoại’ trong tương tác được xác định là đặc tính và phẩm chất của các hành vi (ngôn từ</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Thích dịch chuyển. - Thích giao du. - Thích hành động, trải nghiệm. - Hướng vào hiện tại. - Năng động và có khả năng thích ứng cao. - Thường bạo dạn 	<ul style="list-style-type: none"> - Hay sử dụng phong cách giao tiếp sôi nổi. - Hay sử dụng kiểu tương tác ‘nhập thoại cao’ (<i>high involvement</i>). - Hay sử dụng rườm ngôn. - Ít sử dụng kiệm ngôn. - Hay sử dụng lối nói trực

			<p>và/hoặc phi ngôn từ) thể hiện/ đề cao/ hướng tới ngoại giới hơn là chú tâm vào suy tư và cảm giác.</p>	<p>trước đám đông. - Thích bộc lộ khả năng. - Thích chia sẻ, giải bày. - Thường nói nhiều. - Hành xử linh hoạt. - ...</p>	<p>tiếp. - Hay sử dụng kiểu nói không ướm thử (<i>intentativeness</i>). - Hay sử dụng các dấu hiệu từ vựng-tình thái ‘hài hòa’, ‘tăng cường’, ‘chú quan hóa’ và ‘cam kết’. - Hay sử dụng cảm thán. - Hay sử dụng các dấu hiệu nhận diện đồng nhóm. - Hay sử dụng các yếu tố lấp thời. - Hay sử dụng các yếu tố xen ngôn thanh. - Ít sử dụng im lặng/quãng lặng. - ...</p>
7	<p>LỊCH SỰ DƯƠNG TÍNH <> LỊCH SỰ ÂM TÍNH</p>	<p>LỊCH SỰ DƯƠNG TÍNH</p>	<p>‘Lịch sự dương tính’ (có thể được coi là ‘Lịch sự thành viên’) trong tương tác được xác định là đặc tính và phẩm chất của bất cứ hành vi giao tiếp nào (ngôn từ và/hoặc phi ngôn từ) được tạo lập một cách có chủ định và phù hợp nhằm tỏ ra rằng người nói có quan tâm đến người nghe, và do vậy, làm tăng tình thân hữu giữa các đối tác giao tiếp.</p>	<p>- Thích tìm kiếm/khẳng định cái chung giữa bản thân và đối tác. - Thích thể hiện/Mong muốn có sự hợp tác với đối tác. - Thường tỏ ra quan tâm và mong muốn thỏa mãn nhu cầu của đối tác. - Sẵn sàng khuyên giải và chấp nhận được khuyên giải. - Thích chia sẻ chuyện riêng tư. - Thích kéo gần khoảng cách quan hệ. - Ngại thể hiện sự bất đồng với đối tác. - ...</p>	<p>- Hay sử dụng phong cách giao tiếp sôi nổi. - Hay nói phóng đại, ngoa ngôn. - Hay nói đùa, đặc biệt là kiểu ‘hài ướt’ (<i>wet humour</i>). - Hay sử dụng gián tiếp phi ước lệ. - Hay sử dụng kiểu nói phi qui thức. - Hay sử dụng lối nói trực tiếp. - Hay hỏi chuyện riêng tư. - Hay cảm ơn, xin lỗi một cách gián tiếp. - Hay sử dụng kiểu nói lạc quan, khẳng định. - Hay sử dụng kiểu nói không ướm thử (<i>intentativeness</i>). - Hay sử dụng động từ. - Hay sử dụng cảm thán. - Hay sử dụng các dấu hiệu nhận diện đồng nhóm. - Hay sử dụng các dấu hiệu từ vựng-tình thái ‘tăng cường’, ‘cam kết’, ‘hài hòa’ và ‘thỉnh đồng’. - Thường sử dụng các hình thức/quan hệ xưng hô biểu cảm (tên riêng/<i>first name</i>, tên rút gọn/<i>diminutives</i>, đa danh/<i>multiple names</i>, danh</p>

			<p>từ thân tộc/<i>kinship terms</i> //quan hệ ngang loại I/<i>HR-Type I</i>, quan hệ động loại I, II và III/<i>DR-Types I, II and III</i>, quan hệ vòng/<i>CR</i>). - Hay sử dụng kiểu nói nhân xưng (<i>personalisation</i>). - ...</p>
	<p>LỊCH SỰ ÂM TÍNH</p> <p>‘Lịch sự âm tính’ (có thể được coi là ‘Lịch sự cá nhân’) trong tương tác được xác định là đặc tính và phẩm chất của bất cứ hành vi giao tiếp nào (ngôn từ và/hoặc phi ngôn từ) được tạo lập một cách có chủ định và phù hợp nhằm tỏ ra rằng người nói không muốn áp đặt lên chuyện riêng tư của người nghe, và do vậy, duy trì được khoảng cách giữa các đối tác giao tiếp.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Thích thể hiện cái riêng của bản thân và tìm kiếm/tôn trọng cái riêng của đối tác. - Không thích áp đặt và bị áp đặt. - Ngại khuyên giải và không thích bị khuyên giải. - Tuân thủ nguyên tắc, qui tắc. - Tỏ ra tôn trọng đối tác. - Đề cao tính riêng tư. - Thích duy trì khoảng cách quan hệ. - Không thích làm phiền và bị làm phiền. - ... 	<ul style="list-style-type: none"> - Hay sử dụng phong cách giao tiếp có lần có lượt. - Ít nói phóng đại, ngoa ngôn. - Ít nói đùa; nếu có, thường theo kiểu ‘hài khô’ (<i>dry humour</i>). - Hay sử dụng gián tiếp ước lệ. - Hay sử dụng kiểu nói qui thức. - Hay sử dụng lối nói gián tiếp. - Ít hỏi chuyện riêng tư. - Hay cảm ơn, xin lỗi một cách trực tiếp. - Hay sử dụng kiểu nói bi quan, phủ định. - Hay sử dụng kiểu nói ướm thử (<i>tentativeness</i>). - Hay sử dụng danh từ. - Ít sử dụng cảm thán. - Ít sử dụng các dấu hiệu nhận diện đồng nhóm. - Thường sử dụng các loại dấu hiệu từ vựng-tình thái ‘hạ ngôn’, ‘uyển thanh’, ‘che chắn’, ‘chủ quan hóa’ và ‘nhã hiệu’. - Thường sử dụng các hình thức/quan hệ xưng hô phi biểu cảm (cặp trung tính I-YOU/ <i>neutral dyad I-YOU</i>, chức danh/<i>title</i>, chức danh+tên họ/<i>title+last name</i>, tên họ/<i>last name alone</i>, nói trống không/ <i>AFA</i> // quan hệ ngang loại II/<i>HR-Type II</i>). - Hay sử dụng kiểu nói vô nhân xưng (<i>impersonalisation</i>). - ...

8	RUỒM <> KIÊM	<p>RUỒM</p> <p>‘Ruồm’ trong tương tác được xác định là đặc tính và phẩm chất của các hành vi (ngôn từ và/hoặc phi ngôn từ) được viện đến như những yếu tố dư và không thực sự cần thiết xét theo sáng dụng học (<i>pragmatic clarity</i>).</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Thích vòng vo, hàm ẩn. - Thích đi vào chi tiết. - Linh hoạt và cởi mở. - Thích luận đàm phi định hướng. - Thích nhắc đi nhắc lại một vấn đề. - Thích diễn giải, trình bày lí do. - ... 	<ul style="list-style-type: none"> - Hay sử dụng phong cách giao tiếp sôi nổi. - Hay sử dụng kiểu tương tác ‘nhập thoại cao’. - Hay sử dụng cấu trúc diễn ngôn vòng (<i>roundabout</i>) hoặc zích-zắc (<i>zigzag</i>). - Hay lặp nhắc chức danh. - Hay lặp nhắc đối tượng. - Thường lặp nhắc thông tin. - Hay lặp từ. - Hay sử dụng nhuận ngữ (khởi ngữ) kép. - Hay sử dụng chiến lược ‘Đóng khung’ (<i>Framing</i>) trong các tương tác biểu cảm. - Hay sử dụng các dấu hiệu từ vựng-tình thái. - Ít sử dụng cách viết tắt. - Hay nói đầy đủ. - Ít sử dụng cách nói trống không, đặc biệt với các đối tượng có quyền lực/tuổi tác cao hơn. - Hay sử dụng các yếu tố lặp thời. - Hay sử dụng các yếu tố xen ngôn thanh. - ...
	<p>KIÊM</p> <p>‘Kiêm’ trong tương tác được xác định là đặc tính và phẩm chất của các hành vi (ngôn từ và/hoặc phi ngôn từ) được cất nhắc, thu gọn dựa trên tác động của một/nhiều thành tố giao tiếp nhưng vẫn đảm bảo cốt lõi thông tin.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Thích đi thẳng vào vấn đề. - Thích xem xét tổng thể. - Nguyên tắc và kín đáo. - Thích luận đàm định hướng. - Không thích nhắc đi nhắc lại một vấn đề. - Không thích diễn giải, trình bày lí do. - ... 	<ul style="list-style-type: none"> - Hay sử dụng phong cách giao tiếp có lần có lượt. - Hay sử dụng kiểu tương tác ‘cân nhắc cao’. - Hay sử dụng cấu trúc diễn ngôn thẳng (<i>straight</i>). - Ít lặp nhắc chức danh. - Ít lặp nhắc đối tượng. - Ít lặp nhắc thông tin. - Ít lặp từ. - Ít sử dụng nhuận ngữ (khởi ngữ) kép. - Ít sử dụng chiến lược ‘Đóng khung’ trong các tương tác biểu cảm. - Ít sử dụng các dấu hiệu từ vựng-tình thái. - Hay sử dụng cách viết tắt. - Hay nói tắt, nói rút gọn. - Thường sử dụng cách nói trống không với mọi đối 	

				<p>tượng.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hay sử dụng các quãng lặng (<i>pauses</i>). - Ít sử dụng các yếu tố xen ngôn thanh (<i>vocal interferences</i>). - ... 	
9	<p>TRANG TRỌNG ×× PHI TRANG TRỌNG</p>	<p>TRANG TRỌNG</p>	<p>‘Trang trọng’ trong tương tác được xác định là đặc tính và phẩm chất của các hành vi (ngôn từ và/hoặc phi ngôn từ) thể hiện/tạo ra sự tinh tế, chặt chẽ, qui thức và phi biểu cảm.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Thường tuân thủ qui tắc, nguyên tắc. - Thích hoạt động theo qui trình, chương trình. - Làm ăn dựa trên văn bản. - Hay quan tâm đến hình thức. - Chú trọng lễ nghi. - Ít thể hiện cảm xúc. - Hay xét nét. - Hay chú ý đến cách thức, cái ‘thế nào’ (<i>the how</i>). - Thích màu trung tính hoặc bậc 3, gam lạnh. - Thích mảng khối. - ... 	<ul style="list-style-type: none"> - Hay sử dụng phong cách giao tiếp có lần có lượt. - Hay sử dụng kiểu tương tác ‘cân nhắc cao’. - Hay sử dụng kiểu truyền tải bắc cầu, trợ trí, biển ngẫu và nhân quả. - Hay sử dụng kiểu trình bày lễ nghi và thông tin. - Thường sử dụng các hình thức/quan hệ xung hô phi biểu cảm (cặp trung tính I-YOU/ <i>neutral dyad I-YOU</i>, chức danh/<i>title</i>, chức danh+tên họ/<i>title+last name</i>, tên họ/<i>last name alone</i>, nói trống không/ <i>AFA</i> // quan hệ ngang loại II/<i>HR-Type II</i>). - Phát ngôn sử dụng thường có độ dài trung bình. - Ít sử dụng các dấu hiệu từ vựng-tình thái. Nếu dùng, thường viện đến ‘nhã hiệu’, ‘tăng cường’. - Hay sử dụng từ mượn. - Ít sử dụng rườm ngôn và kiệm ngôn. Nếu có dùng, thường viện đến rườm tình thái và kiệm tình thái. - Hay sử dụng dạng bị động. - Hay sử dụng các phát ngôn miêu tả. - Hay tạo tính ước thử. - Thường nói đầy đủ. - Hay sử dụng các nhuệ ngữ tiền mã hóa nghi lễ hóa (<i>pre-coded ritualised gambits</i>). - Ít sử dụng các dấu hiệu nhận diện đồng nhóm. - Hay sử dụng cách nói phi nhân hóa (<i>impersonalisation</i>).

			<ul style="list-style-type: none"> - Hay sử dụng danh hóa. - Hay sử dụng các quãng lặng (<i>pauses</i>). - ...
PHI TRANG TRỌNG	<p>‘Phi trang trọng’ trong tương tác được xác định là đặc tính và phẩm chất của các hành vi (ngôn từ và/hoặc phi ngôn từ) thể hiện/tạo ra sự sinh động, thoải mái, phi qui thức và biểu cảm.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Không thích tuân thủ qui tắc, nguyên tắc. - Thích hoạt động tự do, tùy hứng. - Làm ăn dựa trên uy tín và lòng tin. - Không quan tâm đến hình thức. - Không chú trọng lễ nghi. - Hay thể hiện cảm xúc. - Ít xét nét. - Hay chú ý đến kết quả, cái ‘cái gì’ (<i>the what</i>). - Thích màu bậc 1, 2 hoặc tương phản, gam nóng. - Thích đường nét. - ... 	<ul style="list-style-type: none"> - Hay sử dụng phong cách giao tiếp sôi nổi. - Hay sử dụng kiểu tương tác ‘nhập thoại cao’. - Hay sử dụng kiểu truyền tải loại suy và suy loại. - Hay sử dụng kiểu trình bày giải trí và thuyết phục. - Thường sử dụng các hình thức/quan hệ xưng hô biểu cảm (tên riêng/<i>first name</i>, tên rút gọn/<i>diminutives</i>, đa danh/<i>multiple names</i>, danh từ thân tộc/<i>kinship terms</i> //quan hệ ngang loại I/<i>HR-Type I</i>, quan hệ động loại I, II và III/<i>DR-Types I, II and III</i>, quan hệ vòng/<i>CR</i>). - Phát ngôn sử dụng thường ngắn hoặc dài hơn. - Hay sử dụng các loại dấu hiệu từ vựng-tình thái: ‘thình đồng’, ‘tăng cường’, ‘hài hòa’, ‘rào đón’, ‘cam kết’, ‘uyên thanh’, ‘hạ ngôn’, ‘chủ quan hóa’. - Hay sử dụng từ gốc. - Hay sử dụng rườm ngôn và kiệm ngôn (rườm/kiếm thói quen và rườm kiệm bất cập). - Hay sử dụng dạng chủ động. - Hay sử dụng các phát ngôn đánh giá. - Hay tạo tính rủ rê, gợi ý. - Thường nói tắt. - Thích sử dụng các nhuần ngữ mang tính khẩu ngữ. - Hay sử dụng các dấu hiệu nhận diện đồng nhóm. - Ít sử dụng cách nói phi nhân hóa (<i>impersonalisation</i>). - Hay sử dụng động hóa. - Hay sử dụng các yếu tố xen ngôn thanh (<i>vocal interferences</i>).

				<ul style="list-style-type: none"> - Hay sử dụng các yếu tố lấp thời (<i>time-fillers</i>). - ... 	
10	TRỪ TƯỢNG <> CỤ THỂ	TRỪ TƯỢNG	<p>‘Trừ tượng’ trong tương tác được xác định là đặc tính và phẩm chất của các hành vi (ngôn từ và/hoặc phi ngôn từ) thể hiện/gợi lên các ý niệm phi vật chất, khái quát và các trạng thái siêu nghiệm, siêu hình.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Thích viện dẫn kinh điển và các thể lực siêu nhiên. - Thích siêu nghiệm, tiên nghiệm. - Thường hướng về quá khứ hoặc tới tương lai. - Thích khái quát hóa sự việc, hiện tượng. - Thích hàm ẩn, hàm chỉ. - Hướng đến sự vĩnh hằng, bất biến. - Đề cao đời sống tinh thần, tâm linh. - Thích suy tư. - ... 	<ul style="list-style-type: none"> - Hay sử dụng phong cách giao tiếp có lần có lượt. - Thường bỏ tiểu từ để tăng tính khái quát. - Hay bỏ giới từ để làm nhòa nghĩa. - Hay sử dụng từ mượn. - Hay sử dụng danh từ. - Thường sử dụng danh từ số ít để tăng tính khái quát, trừu tượng. - Hay sử dụng các con số cụ thể để khái quát hóa, trừu tượng hóa. - Hay sử dụng các yếu tố hàm chỉ. - Hay sử dụng ẩn dụ, hoán dụ, ví von. - Ít sử dụng cách nói trực tiếp. - Hay sử dụng gián tiếp ước lệ. - Hay sử dụng quăng lạng. - Hay sử dụng các nhuận ngữ tiền mã hóa, nghi lễ hóa liên quan đến đức tin, quan niệm. - ...
		CỤ THỂ	<p>‘Cụ thể’ trong tương tác được xác định là đặc tính và phẩm chất của các hành vi (ngôn từ và/hoặc phi ngôn từ) thể hiện / mang tính thực tế, vật chất, xác định và ở trạng thái trải nghiệm, hữu hình.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Thích lấy ví dụ từ thực tế cuộc sống, từ trải nghiệm cá nhân. - Thích trải nghiệm, chiêm nghiệm. - Thường hướng vào hiện tại. - Thích cụ thể hóa sự việc, hiện tượng. - Thích công khai, trực chỉ. - Hướng đến sự vô thường, khả biến. - Đề cao cuộc sống vật chất, thường nhật. - Thích hành động. - ... 	<ul style="list-style-type: none"> - Hay sử dụng phong cách giao tiếp sôi nổi. - Thường sử dụng tiểu từ để tăng tính cụ thể. - Luôn giữ giới từ để làm rõ nghĩa. - Hay sử dụng từ gốc. - Hay sử dụng động từ. - Thường sử dụng danh từ số nhiều để tăng tính đặc thù, cụ thể. - Ít sử dụng các con số cụ thể để khái quát hóa, trừu tượng hóa. - Ít sử dụng các yếu tố hàm chỉ. - Ít sử dụng ẩn dụ, hoán dụ, ví von. - Hay sử dụng cách nói trực tiếp. - Hay sử dụng gián tiếp phi ước lệ. - Hay sử dụng yếu tố lấp thời.

					<ul style="list-style-type: none"> - Ít sử dụng các nhuệng ngữ tiền mã hóa, nghi lễ hóa liên quan đến đức tin, quan niệm. - ...
11	<p>CHU CẢNH THẤP >< CHU CẢNH CAO</p>	CHU CẢNH THẤP	<p>‘Chu cảnh thấp’ trong tương tác được xác định là đặc tính và phẩm chất của các hành vi (ngôn từ và/hoặc phi ngôn từ) thể hiện/đề cao việc chú tâm vào cái cần được biểu đạt, có nghĩa là cái ‘cái gì’ (<i>the what</i>) của tương tác.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Thích minh bạch, rõ ràng, đơn giản, công khai. - Tập trung vào thông điệp ngôn từ hơn thông điệp phi ngôn từ. - Tập trung vào nhiệm vụ và kết quả. - Không quá đề tâm đến cách thức hành xử. - Thích ‘kết bè’ (<i>partnership</i>) hơn ‘kết bạn’ (<i>friendship</i>). - Linh hoạt và cởi mở. - Ít suy diễn. - Ít diễn giải, trình bày lí do. - ... 	<ul style="list-style-type: none"> - Hay sử dụng phong cách giao tiếp sôi nổi. - Hay sử dụng kiểu tương tác ‘nhập thoại cao’. - Hay sử dụng các kiểu trình bày thông tin, thuyết phục và giải trí. - Hay sử dụng hành động lời nói trực tiếp. - Hay sử dụng cách nói trực tiếp. - Ít sử dụng các dấu hiệu từ vựng-tình thái. Nếu dùng, thường viện đến các dấu hiệu ‘chủ quan hóa’ và ‘cam kết’. - Thường sử dụng kiệm ngôn. - Ít sử dụng rườm ngôn. - Ít sử dụng nhuệng ngữ. - Ít sử dụng ẩn dụ, hoán dụ, ví von. - Ít sử dụng ‘tôn ngôn’ và ‘khiêm ngôn’. - Ít lặp nhắc chức danh. - Hay sử dụng cách nói trống không, kể cả với các đối tượng có quyền lực/tuổi tác cao hơn. - Hay sử dụng các yếu tố xen ngôn thanh (<i>vocal interferences</i>). - ...
		CHU CẢNH CAO	<p>‘Chu cảnh cao’ trong tương tác được xác định là đặc tính và phẩm chất của các hành vi (ngôn từ và/hoặc phi ngôn từ) thể hiện/đề cao việc chú tâm vào cách thức biểu đạt, có nghĩa là cái</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Thích hàm ý, ngầm ẩn, tinh tế, ý tại ngôn ngoại. - Rất chú trọng thông điệp phi ngôn từ. - Tập trung vào quan hệ và qui trình. - Hay đề tâm đến cách thức hành xử. - Thích ‘kết bạn’ (<i>friendship</i>) hơn ‘kết bè’ (<i>partnership</i>). - Gắn kết và tinh tế. - Hay suy diễn. - Hay diễn giải, trình 	<ul style="list-style-type: none"> - Hay sử dụng phong cách giao tiếp có lần có lượt. - Hay sử dụng kiểu tương tác ‘cân nhắc cao’. - Hay sử dụng các kiểu trình bày nghi lễ, cảm xúc và thuyết phục. - Hay sử dụng hành động lời nói gián tiếp. - Hay sử dụng cách nói gián tiếp. - Hay sử dụng các dấu hiệu từ vựng-tình thái, đặc biệt là ‘hạ ngôn’, ‘uể thanh’, ‘che chắn’, ‘tăng cường’, ‘hài

			<p>‘thế nào’ (<i>the how</i>) của tương tác.</p>	<p>bày lí do. - ...</p>	<p>hòa’, ‘nhã hiệu’ và ‘thỉnh đồng’. - Ít sử dụng kiệm ngôn. - Thường sử dụng rườm ngôn. - Hay sử dụng nhuần ngữ. - Hay sử dụng ẩn dụ, hoán dụ, ví von. - Hay sử dụng ‘tôn ngôn’ và ‘khiêm ngôn’. - Hay lặp nhắc chức danh. - Ít sử dụng cách nói trống không, đặc biệt với các đối tượng có quyền lực/tuổi tác cao hơn. - Hay sử dụng các yếu tố lấp thời (<i>time-fillers</i>). - ...</p>
12	<p>TRỰC TIẾP × GIÁN TIẾP</p>	<p>TRỰC TIẾP</p>	<p>‘Trực tiếp’ trong tương tác được xác định là đặc tính và phẩm chất của các hành vi (ngôn từ và/hoặc phi ngôn từ) thể hiện/đề cao sự thẳng thắn và cô đọng, đi thẳng vào vấn đề, với mục đích và thông tin quan trọng nhất được công khai và ưu tiên trong tuyên tính giao tiếp.</p>	<p>- Thích đi thẳng vào vấn đề. - Không thích giải quyết công việc/vấn đề qua trung gian. - Đề cập đề tài tế nhị, không an toàn một cách công khai (<i>on-record</i>). - Thích ngắn gọn, xúc tích. - Thích tương tác đúng người, đúng việc, đúng nơi, đúng lúc. - Thiên về mục tiêu trước mắt. - Ít khoan dung với sự mơ hồ, mờ nghĩa. - ...</p>	<p>- Hay sử dụng cấu trúc diễn ngôn thẳng (<i>straightforward</i>). - Thường sắp xếp nhóm ngữ nghĩa (<i>sense groups</i>) theo tuyên ‘nhiều thông tin nhất → ít thông tin nhất’. - Hay sử dụng hành động lời nói trực tiếp. - Hay sử dụng cách nói trực tiếp. - Từ hỏi thường đặt ở đầu câu. - Ít sử dụng ẩn dụ, hoán dụ, ví von. - Ít sử dụng nhuần ngữ. - Ít sử dụng các dấu hiệu từ vựng-tình thái. - Hay sử dụng phát ngôn theo tuyên ‘Chủ-Vị-Tân’ (S-P-O). - Hay sử dụng kiệm ngôn. - Ít sử dụng rườm ngôn. - Ít viện đến chiến lược ‘Nhân tiện’ (<i>By-the-way strategy</i>). - Ít sử dụng chiến lược ‘Đóng khung’ (<i>Framing strategy</i>). - ...</p>
		<p>GIÁN TIẾP</p>	<p>‘Gián tiếp’ trong tương tác được xác định là đặc</p>	<p>- Thích vòng vo, rào đón. - Thích giải quyết công việc/vấn đề qua</p>	<p>- Hay sử dụng cấu trúc diễn ngôn vòng hoặc đích dắc (<i>roundabout or zigzag</i>).</p>

		<p>tính và phẩm chất của các hành vi (ngôn từ và/hoặc phi ngôn từ) thể hiện/đề cao sự tinh tế và hàm ẩn, tránh đi thẳng vào vấn đề, với mục đích và thông tin quan trọng nhất được gọi mở đầu trong tuyên tính giao tiếp.</p>	<p>trung gian. - Đề cập đề tài tế nhị, không an toàn một cách không công khai (<i>off-record</i>). - Thích tinh tế, hàm ẩn. - Thích tương tác linh hoạt tùy người, tùy việc, tùy nơi, tùy lúc. - Thiên về mục tiêu lâu dài. - Khoan dung với sự mơ hồ, mờ nghĩa. - ...</p>	<p>- Thường sắp xếp nhóm ngữ nghĩa (<i>sense groups</i>) theo tuyên 'ít thông tin nhất → nhiều thông tin nhất'. - Hay sử dụng hành động lời nói gián tiếp. - Hay sử dụng cách nói gián tiếp. - Từ hỏi thường đặt ở vị trí cần hỏi. - Hay sử dụng ẩn dụ, hoán dụ, ví von. - Hay sử dụng nhuệ ngữ. - Hay sử dụng các dấu hiệu từ vựng-tình thái, đặc biệt là 'uẩn thanh', 'hạ ngôn' và 'tăng cường'. - Hay sử dụng phát ngôn theo tuyên 'Tân-Chủ-Vị' (O-S-P). - Ít sử dụng kiệm ngôn. - Hay sử dụng rườm ngôn. - Hay viện đến chiến lược 'Nhân tiện' (<i>By-the-way strategy</i>). - Hay sử dụng chiến lược 'Đóng khung' (<i>Framing strategy</i>). - ...</p>	
13	ĐỘNG << TĨNH	ĐỘNG	<p>'Động' trong tương tác được nhìn nhận như là đặc tính và phẩm chất của các hành vi (ngôn từ và/hoặc phi ngôn từ) tạo ra ấn tượng về sự năng động, mạnh mẽ và uyển chuyển.</p>	<p>- Thích hành động. - Đề cao tính linh hoạt và sự uyển chuyển. - Thích hành xử theo kiểu tùy cơ ứng biến. - Không đề cao sự gắn kết bền chặt và lâu dài. - Quyết định/Phản ứng nhanh, mạnh, dứt khoát. - Thích đường nét. - Thích màu bậc 1, 2 hoặc màu tương phản, gam nóng. - ...</p>	<p>- Hay sử dụng phong cách giao tiếp sôi nổi. - Hay sử dụng kiểu tương tác 'nhập thoại cao'. - Hay sử dụng động từ. - Hay sử dụng các dấu hiệu từ vựng-tình thái. - Ít sử dụng cách nói vô nhân xưng. - Thường sử dụng hình thức/quan hệ xưng hô đa dạng trong các tình huống khác nhau. - Hay sử dụng từ lặp nhắc (<i>reduplicatives</i>). - Thường sử dụng động từ để tạo từ ghép. - Hay sử dụng câu chủ động. - Hay sử dụng phát ngôn đánh giá. - Hay sử dụng cách nói trực tiếp.</p>

			<ul style="list-style-type: none"> - Hay sử dụng câu cảm thán. - Hay sử dụng rườm ngôn. - Ít sử dụng kiệm ngôn. - Thường sử dụng cách nói đa dạng cho các quan hệ vai khác nhau. - Hay sử dụng nhuận ngữ (khởi ngữ, trung ngữ, kết ngữ). - Hay sử dụng ẩn dụ, hoán dụ, ví von. - Hay sử dụng các yếu tố xen ngôn thanh (<i>vocal interferences</i>). - Hay sử dụng các yếu tố lấp thời (<i>time-fillers</i>). - ...
	<p>TÍNH ‘Tính’ trong tương tác được nhìn nhận như là đặc tính và phẩm chất của các hành vi (ngôn từ và/hoặc phi ngôn từ) giúp tạo ra ấn tượng về sự tính tại, bình định và bất biến.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Thích suy tư. - Đề cao tính nguyên tắc và tính qui trình. - Thích hành xử theo bài bản. - Đề cao sự gắn kết bền chặt và lâu dài. - Quyết định/Phản ứng chậm rãi, nhẹ nhàng, cân nhắc trước sau. - Thích mảng khối. - Thích màu trung tính hoặc màu bậc 3, gam lạnh. - ... 	<ul style="list-style-type: none"> - Hay sử dụng phong cách giao tiếp có lần có lượt. - Hay sử dụng kiểu tương tác ‘cân nhắc cao’. - Hay sử dụng danh từ. - Ít sử dụng các dấu hiệu từ vựng-tình thái. - Hay sử dụng cách nói vô nhân xưng. - Thường sử dụng hình thức/quan hệ xưng hô đơn giản trong các tình huống khác nhau. - Ít sử dụng từ lặp nhắc. - Thường sử dụng danh từ để tạo từ ghép. - Hay sử dụng câu bị động. - Hay sử dụng phát ngôn miêu tả. - Hay sử dụng cách nói gián tiếp. - Ít sử dụng câu cảm thán. - Hay sử dụng kiệm ngôn. - Ít sử dụng rườm ngôn. - Thường sử dụng một/một vài cách nói cho tất cả các quan hệ vai khác nhau. - Ít sử dụng nhuận ngữ; nếu dùng, thường là các khởi ngữ. - Ít sử dụng ẩn dụ, hoán dụ, ví von. - Hay sử dụng các quãng lặng (<i>pauses</i>). - ...

14	CHÍNH XÁC <> PHI CHÍNH XÁC	CHÍNH XÁC	‘Chính xác’ trong tương tác được xác định là đặc tính và phẩm chất của các hành vi (ngôn từ và/hoặc phi ngôn từ) thể hiện/đề cao tính minh định về nội dung và rõ ràng về hình thức.	<ul style="list-style-type: none"> - Thích rõ ràng, mạch lạc, minh định. - Thích nói thẳng. - Thích làm việc theo thời biểu, thời hạn. - Đề cao sự đúng giờ, đúng hạn. - Thích hoạt động theo qui trình, chương trình. - Thường tuân thủ qui tắc, nguyên tắc. - Làm ăn dựa trên văn bản. - Nhìn nhận/Nêu vấn đề như chính nó vốn thế (<i>as what it really is</i>). - ... 	<ul style="list-style-type: none"> - Hay sử dụng cấu trúc diễn ngôn thẳng (<i>straightforward</i>). - Ít sử dụng kiểu nói rào đón. - Ít sử dụng ẩn dụ, hoán dụ. - Chủ yếu sử dụng các yếu tố từ vựng-ngữ pháp để xác định thời-thể (<i>tenses and aspects</i>). - Luôn sử dụng các yếu tố từ vựng-ngữ pháp để xác định tính sở hữu (<i>possessiveness</i>). - Luôn sử dụng giới từ không phụ thuộc vào kiến thức và trải nghiệm của người tương tác. - Ít sử dụng dấu hiệu từ vựng-tình thái. Nếu sử dụng, thường sử dụng dấu hiệu ‘cam kết’. - Ít sử dụng nhuận ngữ tiền mã hóa, nghi lễ hóa (<i>pre-coded ritualised gambits</i>). - Ít sử dụng các yếu tố ‘ước chừng’ (<i>agents of approximacy</i>). - Hay sử dụng kiệm ngôn, đặc biệt là ‘kiệm thói quen’ (<i>habitual frugality</i>). - Ít sử dụng cách nói nhuận nhĩ. - Ít sử dụng ẩn dụ, hoán dụ. - Ít sử dụng cách nói có vần điệu. - Hay sử dụng các con số cụ thể để thể hiện/khẳng định sự chính xác. - Ít sử dụng tôn ngôn và khiêm ngôn. - Hay sử dụng giới từ ghép. - ...
	PHI CHÍNH XÁC	‘Phi chính xác’ trong tương tác được xác định	<ul style="list-style-type: none"> - Thích mơ hồ, uyển chuyển, phi định. - Thích nói vòng vèo. - Không thích làm 	<ul style="list-style-type: none"> - Hay sử dụng cấu trúc diễn ngôn vòng (<i>roundabout</i>). - Hay sử dụng kiểu nói rào đón. - Hay sử dụng ẩn dụ, hoán dụ. 	

	<p>là đặc tính và phẩm chất của các hành vi (ngôn từ và/hoặc phi ngôn từ) thể hiện/đề cao tính mơ hồ về nội dung và linh hoạt về hình thức.</p>	<p>việc theo thời biểu, thời hạn.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Đề cao sự linh hoạt về thời gian và thời hạn. - Không thích hoạt động theo qui trình, chương trình. - Ít tuân thủ qui tắc, nguyên tắc. - Làm ăn dựa trên uy tín và lòng tin. - Nhìn nhận/Nêu vấn đề như nó nên thế (<i>as what it should be</i>). - ... 	<ul style="list-style-type: none"> - Sử dụng cả yếu tố chu cảnh và yếu tố từ vựng-ngữ pháp để xác định thời-thể (<i>tenses and aspects</i>). - Sử dụng cả yếu tố chu cảnh và yếu tố từ vựng-ngữ pháp để xác định tính sở hữu (<i>possessiveness</i>). - Có thể bỏ giới từ dựa vào kiến thức và trải nghiệm của người tương tác. - Hay sử dụng dấu hiệu từ vựng-tình thái, đặc biệt là các dấu hiệu ‘uyển thanh’, ‘hạ ngôn’, ‘tăng cường’, ‘che chắn’. - Hay sử dụng nhuận ngữ tiền mã hóa, nghi lễ hóa. - Ít sử dụng các yếu tố ‘ước chừng’ (<i>agents of approximacy</i>). - Hay sử dụng rườm ngôn, đặc biệt là ‘rườm thói quen’ và ‘rườm bất cập’. - Hay sử dụng cách nói nhuận nhĩ. - Hay sử dụng ẩn dụ, hoán dụ. - Hay sử dụng cách nói có vần điệu. - Hay sử dụng con số cụ thể để thể hiện/ hàm chỉ một ý niệm. - Hay sử dụng tôn ngôn và khiêm ngôn. - Ít sử dụng giới từ ghép - ...
--	---	--	---

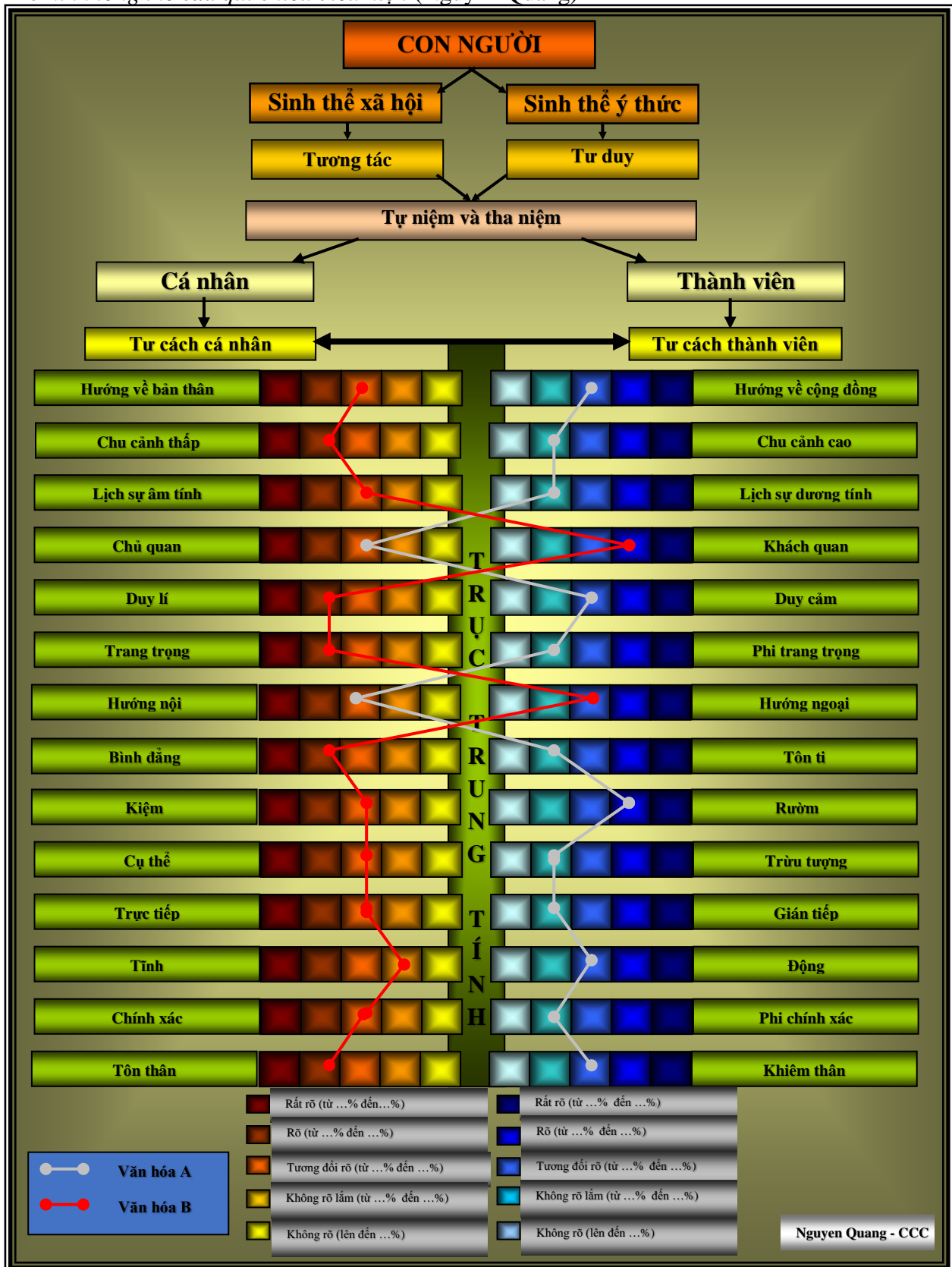
3. Mô hình tổng thể của qui chiếu biểu hiện

Để dễ mừng tượng về đối sánh các ngôn ngữ và văn hóa trong tương tác (đặc

biệt trong nghiên cứu đối chiếu/giao văn hóa và tương tác/liên văn hóa), chúng tôi xin được đề xuất một mô hình ý niệm cho qui chiếu biểu hiện như sau:

Hình 8

Mô hình tổng thể của qui chiếu biểu hiện (Nguyễn Quang)



Mô hình tổng thể này gọi ra rằng:

- Xét theo bản thể, chính hoạt động tương tác và tư duy (*interacting and thinking operations*) trong bản chất kép (*double nature*) của con người (Sinh thể xã hội-Sinh thể ý thức) đã dẫn đến hệ hình khởi nguyên ‘Tu cách cá nhân-Tu cách thành viên’ (*Individualship-Membership*). Nhận thức này cũng hàm chỉ rằng, theo lí nhân sinh (Tiểu lí), các ‘điểm căng’ của hệ hình này, cũng như các điểm căng của các hệ hình phái sinh, đều song song tồn tại (trong thể đồng nhất/bình diện và đối lập/phạm trù) trong từng cộng đồng văn hóa và, thậm chí, trong từng con người.

- Từ hệ hình khởi nguyên ‘Tu cách cá nhân-Tu cách thành viên’, ta có thể phát triển thành 14 bình diện phạm trù với 14 điểm căng phái sinh từ tư cách cá nhân (*hướng về bản thân, chu cảnh thấp, lịch sự âm tính, chủ quan, duy lí, trang trọng, hướng nội, bình đẳng, kiệm, cụ thể, trực tiếp, tĩnh, chính xác, tôn thân*) và 14 điểm căng phát xuất từ tư cách thành viên (*hướng về cộng đồng, chu cảnh cao, lịch sự dương tính, khách quan, duy cảm, phi trang trọng, hướng ngoại, tôn ti, rườm, trừu tượng, gián tiếp, động, phi chính xác, khiêm thân*).

- Đồ thị của hai cộng đồng ngôn ngữ-văn hóa đối sánh (Văn hóa A và Văn hóa B) được mừng tượng như hai con rắn, có thể trườn qua trục trung tính (*neutral axis*) để lán sang khu vực thuộc điểm căng vốn được/bị nhìn nhận một cách rập khuôn (*stereotypically*) là đặc tính của cộng đồng ngôn ngữ-văn hóa kia. Điều này cho thấy, trong cả ba miền nhận thức, xúc cảm và hành vi, không có cộng đồng nào chỉ viện đến các biểu đạt dụng học và biểu hiện siêu dụng học tuyệt đối thuộc về một điểm căng của hệ hình khởi nguyên (con rắn trườn qua trục trung tính) hay, thậm chí, một điểm căng của hệ hình phái sinh (tỉ lệ %).

- Đây nên được coi là mô hình tổng thể (*master model*) của qui chiếu biểu hiện từ đó ta có thể chi tiết hóa cho các hệ hình

phái sinh và, xa hơn, cụ thể hóa thành khung nghiên cứu cho các biểu hiện siêu dụng học và biểu đạt dụng học của các bình diện phạm trù cụ thể.

4. Kết luận

Để giảm thiểu tính ‘tĩnh’ của qui chiếu biểu hiện khi nghiên cứu ngôn ngữ và văn hóa trong tương tác, chúng tôi cho rằng ta không nên chỉ dừng lại ở việc xác định *các tính chất/các biểu hiện* (yếu tố tĩnh/hình thức) của đối tượng được xét mà còn phải tìm ra được *các hành tố/các biểu đạt* (yếu tố động/chức năng) chính yếu của chúng trong các hành vi và tương tác cụ thể. Ngoài ra, để giảm thiểu hơn nữa tính ‘tĩnh’ tự hữu của một mô hình văn hóa (dù thuộc hệ hình tĩnh hay động) và áp dụng nó hiệu quả hơn trong nghiên cứu giao tiếp liên/giao văn hóa, chúng tôi tin rằng đối tượng nghiên cứu cần được đặt trong một hệ qui chiếu, trong đó các biểu hiện siêu dụng học của một bình diện phạm trù, thông qua các biểu đạt dụng học trong tương tác [*chiều qui chiếu biểu hiện*], sẽ được xem xét trên các tầng mức khác nhau (tính hiện hữu/có hay không?, tính liều lượng/nhiều hay ít? và tính biểu hiện/thể hiện ra sao?) [*chiều qui chiếu cấp mức*] và dưới tác động của các thành tố giao tiếp khác nhau (chủ thể, đối thể, quan hệ, quyền lực, mục đích, chủ đề, nội dung/hình thức thông điệp, địa điểm, thời gian...) [*chiều qui chiếu tác động*] vốn chịu ảnh hưởng trực tiếp từ các ẩn tàng văn hóa.

Do vậy, trong các bài tiếp sau, chúng tôi sẽ tổng quan, luận bàn về các cách tiếp cận khác nhau đối với qui chiếu tác động và đề xuất, lí giải cách tiếp cận của chúng tôi.

Tài liệu tham khảo

- Brannen, M. Y., & Salk, J. E. (2000). Partnering across borders: Negotiating organizational culture in a German-Japanese joint venture. *Human Relations*, 53(4), 451-487.
- Courtright, J., Wolfe, R., & Baldwin, J. (2011). Intercultural typologies and public relations

- research: A critique of Hofstede's dimensions. In N. Bardhan & C. K. Weave (Eds.), *Public relations in global cultural contexts: Multi-paradigmatic perspectives* (pp. 108-139). Routledge.
- Davel, E., Dupuis, J. P., & Chanlat, J. O. (2013). *Cross-cultural management: Culture and management across the world*. Taylor & Francis.
- Fang, T. (2006). From 'Onion' to 'Ocean': Paradox and change in national cultures. *International Studies of Management & Organization*, 35(4), 71-90.
- Fang, T. (2012). Yin Yang: A new perspective on culture. *Management and Organization Review*, 8(1), 25-50.
- Hall, E. (1966). *The hidden dimension*. Doubleday.
- Hall, E. (1976). *Beyond culture*. Doubleday.
- Hall, E. (1983). *The dance of life: The other dimension of time*. Doubleday.
- Hofstede, G. (1991). *Cultures and organizations*. McGraw-Hill.
- Hofstede, G. (2011). Dimensionalizing cultures: The Hofstede model in context. *Online Readings in Psychology and Culture*, 2(1), Article 8. <https://doi.org/10.9707/2307-0919.1014>
- Hofstede, G., Hofstede, G. J., & Minkov, M. (2010). *Culture and organizations – Software of the mind: Intercultural cooperation and its importance for survival*. McGraw-Hill.
- House, R. J., Hanges, P. J., Javidan, M., Dorfman, P. W., & Gupta, V. (Eds.). (2004). *Culture, leadership, and organizations: The GLOBE study of 62 societies*. Sage.
- Lewis, R. D. (1999). *When cultures collide: Managing successfully across cultures* (Revised ed.). Nicholas Brealey.
- Maude, B. (2011). *Managing cross-cultural communication: Principles and practice*. Palgrave Macmillan.
- McSweeney, B. (2002). Hofstede's model of national cultural differences and the consequences: A triumph of faith - A failure of analysis. *Human Relations*, 55, 89-118.
- Minkov, M. (2018). A revision of Hofstede's model of national culture: Old evidence and new data from 56 countries. *Cross-Cultural & Strategic Management*, 25(2), 231-256.
- Nguyễn, Q. (2011). Giả thuyết về quan hệ văn hóa-giao tiếp. *Ngôn ngữ*, (1), 19-38.
- Nguyễn, Q. (2020). Ngôn ngữ và văn hóa trong tương tác: Ngừng trệ giao tiếp và sự cố dụng học. *Tạp chí Nghiên cứu nước ngoài*, 36(2), 1-10. <https://doi.org/10.25073/2525-2445/vnufs.4532>
- Nguyễn, Q. (2021). Hệ qui chiếu được đề xuất cho nghiên cứu tương đồng-dị biệt trong giao tiếp giao văn hóa và sự cố dụng học trong giao tiếp liên văn hóa: Qui chiếu biểu hiện (Văn hóa). *Tạp chí Nghiên cứu nước ngoài*, 37(2), 1-14. <https://doi.org/10.25073/2525-2445/vnufs.4696>
- Signorini, P., Wiesemes, R., & Murphy, R. (2009). Developing alternative frameworks for exploring intercultural learning: A critique of Hofstede's cultural difference model. *Teaching in Higher Education Critical Perspectives*, 14(3), 253-264.
- Trompenaars, F., & Hampden-Turner, C. (1997). *Riding the waves of culture: Understanding diversity in global business*. McGraw-Hill.

**A PROPOSED FRAME OF REFERENCE
FOR RESEARCH OF SAME-DIFFERENCE
IN CROSS-CULTURAL COMMUNICATION AND PRAGMATIC
FAILURE IN INTERCULTURAL COMMUNICATION:
REFERENCE OF MANIFESTATION (CULTURE)
(ARTICLE 2)**

Nguyen Quang

*VNU University of Languages and International Studies,
Pham Van Dong, Cau Giay, Ha Noi, Vietnam*

Abstract: Following a critical review of different approaches to the reference of ‘Manifestation’ by different scholars in the previous article, an approach with 14 categorical dimensions and their metapragmatic manifestations and pragmatic expressions is proposed. A conceptual model of ontological and epistemological nature is also advanced for this reference direction in order to clarify the author’s perspective on the one hand and to suggest operational models for intercultural/cross-cultural research of manifestations/expressions of specific categorical dimensions on the other.

Keywords: frame of reference, reference of manifestation, categorical dimension, verbal expression