

ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KHOA HỌC XÃ HỘI VÀ NHÂN VĂN

THANOMPHAN TRIWANITCHAKORN

NGHIÊN CỨU ĐỐI CHIẾU HÀNH ĐỘNG
YÊU CẦU TRONG TIẾNG THÁI LAN VÀ TIẾNG VIỆT

Chuyên ngành: Ngôn ngữ học so sánh - đối chiếu

Mã số : 62 22 02 41

TÓM TẮT LUẬN ÁN TIẾN SĨ NGÔN NGỮ HỌC

Người hướng dẫn khoa học 1. GS.TS. Nguyễn Văn Hiệp

2. TS. Đỗ Hồng Dương

Hà Nội - 2020

Công trình được hoàn thành tại:

**Trường Đại học Khoa học Xã hội và Nhân văn,
Đại học Quốc gia Hà Nội**

Người hướng dẫn khoa học: 1. GS.TS. Nguyễn Văn Hiệp
2. TS. Đỗ Hồng Dương

Phản biện 1:

Phản biện 2:

Phản biện 3:

Luận án sẽ được bảo vệ trước Hội đồng chấm luận án tiến sĩ cấp cơ sở đào tạo học tại Trường Đại học Khoa học Xã hội và Nhân văn, ĐHQGHN. Vào hồi giờ ngày thángnăm.....

Cụ thể tìm hiểu luận án tại :

- Thư viện Quốc gia Việt Nam
- Trung tâm Thông tin – Thư viện, Đại học Quốc gia Hà Nội

MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Trong bối cảnh mối quan hệ giữa Việt Nam và Thái Lan ngày càng được tăng cường, đặc biệt là ở cấp nhân dân của hai nước, nên hiện nay, số người Việt học tiếng Thái và người Thái học tiếng Việt là tương đối lớn. Bản thân tôi đã có nhiều năm kinh nghiệm giảng dạy tiếng Thái cho người Việt và tiếng Việt cho người Thái. Tôi nhận thấy, việc người học chưa đạt được hiệu quả tối đa trong giao tiếp ít nhiều có liên quan đến hành động yêu cầu. Nói cách khác, trong cùng một bối cảnh ngôn ngữ thì người Thái và người Việt sẽ có cách lựa chọn hành động yêu cầu khác nhau, phụ thuộc vào bản sắc văn hóa của mỗi nước. Vì lý do đó, chúng tôi quyết định lựa chọn đề tài “Nghiên cứu đối chiếu hành động yêu cầu trong tiếng Thái và tiếng Việt” nhằm giúp người học hai ngôn ngữ này đạt được hiệu quả giao tiếp cao nhất. Từ đó, góp phần thấm thấu được văn hóa Thái Lan và Việt Nam sâu sắc đến người học. Ngoài ra, kết quả nghiên cứu còn giúp người học giải quyết các vấn đề phức tạp trong thể hiện tư duy thông qua quá trình sử dụng ngôn ngữ.

2. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu

2.1. Mục đích nghiên cứu

Chỉ ra những đặc điểm tương đồng và khác biệt chiến lược hành động yêu cầu và dấu hiệu ngôn hành những phát ngôn để thực hiện hành động yêu cầu trong tiếng Thái và tiếng Việt. Đồng thời, góp phần giúp người học tiếng Thái và tiếng Việt đạt hiệu quả các lời yêu cầu.

2.2. Nhiệm vụ nghiên cứu

- (i) Khảo sát hành động yêu cầu trong tiếng Thái và tiếng Việt.
- (ii) Chỉ ra các chiến lược yêu cầu trên dữ liệu tiếng Thái và tiếng Việt, được thể hiện qua các kết cấu lời yêu cầu với các đặc trưng về hình thức và dấu hiệu ngôn hành.

(iii) Phân tích ảnh hưởng của phép lịch sự đối với hành động yêu cầu, dựa vào đó đưa ra những nhận xét về cách ứng xử văn hóa và cách thức tư duy của hai dân tộc Thái Lan và Việt Nam được thể hiện qua hành động yêu cầu.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

3.1. Đối tượng nghiên cứu

Hành động yêu cầu trong tiếng Thái và tiếng Việt.

3.2. Phạm vi nghiên cứu

Thu thập ngữ liệu hành động yêu cầu từ 200 nghiệm thể (người Thái sinh ra và lớn lên tại Thái Lan và người Việt sinh ra và lớn lên tại Việt Nam), bằng cách chọn mẫu ngẫu nhiên đơn giản. Các nghiệm thể có từ 18 đến 60 tuổi. Đây là độ tuổi có sự đa dạng trong giao tiếp xã hội. Thời gian thu thập tư liệu từ tháng 11 năm 2018 đến tháng 2 năm 2019.

4. Ý nghĩa lý luận và thực tiễn

4.1. Ý nghĩa lý luận

Làm rõ những nét tương đồng và khác biệt của hành động yêu cầu trong tiếng Thái và tiếng Việt. Những điểm tương đồng và khác biệt này có thể thể hiện ở cả mặt hình thức tổ chức và ngữ nghĩa - ngữ dụng của hành động yêu cầu. Đặc biệt, luận án có ý nghĩa lý luận lớn nhất trong giải thích những tương đồng, khác biệt của hành động này trong tiếng Thái và tiếng Việt từ góc độ tư duy và văn hóa.

4.2. Ý nghĩa thực tiễn

(i) Giúp cho người học (người Thái Lan và người Việt Nam) phân biệt được chức năng giao tiếp thực sự của lời nói chứ không chỉ dựa vào mặt hình thức câu.

(ii) Có ý nghĩa thực tiễn trong việc biên soạn tài liệu giảng dạy và xây dựng phương pháp học ngoại ngữ theo lý thuyết hành động ngôn từ.

(iii) Áp dụng trong lĩnh vực dịch thuật, nhằm góp phần tăng cường sự hiểu biết về phép lịch sự và về phương thức tư duy của người Thái Lan và người Việt Nam.

5. Ngữ liệu nghiên cứu

Thu thập thông qua phiếu điều tra Discourse Completion Test (DCT) cho 200 nghiệm thể (100 Thái và 100 Việt), có các câu hỏi liên quan đến 15 tình huống yêu cầu khác nhau với tổng cộng 3.000 nội dung. Xét mối quan hệ giữa các thành viên giao tiếp như bảng sau:

Quyền uy	Thân - sơ	Tình huống	Chiến lược yêu cầu
S>H	Thân	1.	A. Trực tiếp
S<H	Không thân	...	B. Gián tiếp quy ước
S=H		15.	C. Gián tiếp không theo quy ước

Chú ý: S (speaker) = người nói

H (hearer) = người nghe

Trong mỗi câu hỏi sẽ có 4 phương án trả lời gồm 3 phương án từ A đến C là các phương án trả lời cụ thể và 1 phương án D là phương án trả lời mở, nhằm mục đích thu thập thêm các phương án trả lời khác trong mỗi tình huống mà nghiệm thể có thể trả lời theo ý của mình.

6. Phương pháp nghiên cứu

Chúng tôi sử dụng các phương pháp, thủ pháp nghiên cứu chủ yếu là: Phương pháp điều tra khảo sát sử dụng bảng điều tra bằng phần mềm Google Form; phương pháp miêu tả; phương pháp phân tích dụng học; phương pháp so sánh đối chiếu và thủ pháp thống kê.

7. Giả thuyết nghiên cứu

- Người Thái Lan và người Việt Nam thường yêu cầu bằng chiến lược yêu cầu trực tiếp hơn chiến lược yêu cầu gián tiếp.

- Chiến lược yêu cầu trong tiếng Thái và tiếng Việt có sự khác nhau tùy theo yếu tố lịch sử.

8. Bố cục luận án

Ngoài phần Mở đầu, Kết luận và Tài liệu tham khảo, nội dung chính của luận án được chia thành 3 chương:

Chương 1: Tổng quan nghiên cứu và cơ sở lý thuyết, trình bày tổng quan tình hình nghiên cứu về hành động yêu cầu trong tiếng Thái và tiếng Việt; lý thuyết hành động ngôn từ, lý thuyết lịch sử, lý thuyết phương pháp đối chiếu và các quan hệ hành động yêu cầu trong tiếng Thái và tiếng Việt.

Chương 2: Các chiến lược yêu cầu trong tiếng Thái và tiếng Việt, miêu tả các chiến lược hành động yêu cầu trực tiếp và gián tiếp, so sánh đối chiếu cấu trúc biểu hiện hành động yêu cầu và những nhân tố tác động đến việc sử dụng các chiến lược yêu cầu trong tiếng Thái và tiếng Việt.

Chương 3: Đối chiếu các yếu tố điều biến lực ngôn ngữ của hành động yêu cầu trong tiếng Thái và tiếng Việt, luận án chia các chiến lược yêu cầu thành 2 nhóm lớn: 1) yếu tố bên trong và 2) yếu tố bên ngoài. Chúng tôi đối chiếu hai nhóm trên trong tiếng Thái và tiếng Việt. Từ đó, luận án chỉ ra những điểm tương đồng và khác biệt về cách dùng phát ngôn của nhóm yếu tố bên trong và yếu tố bên ngoài giữa hai ngôn ngữ. Ngoài ra, chúng tôi làm rõ các nhân tố tác động đến việc sử dụng phương án trả lời trong tình huống yêu cầu.

Chương 1: TỔNG QUAN VÀ CƠ SỞ LÝ THUYẾT

1.1. Tổng quan tình hình nghiên cứu

Nghiên cứu về hành động yêu cầu trong tiếng Thái hoặc tiếng Việt

thì đã có rất nhiều. Tuy nhiên, để đối chiếu hành động yêu cầu trong tiếng Thái và tiếng Việt thì chưa có công trình nghiên cứu nào.

Nghiên cứu hành động yêu cầu trong tiếng Thái và tiếng Việt, chúng tôi quan tâm đến 2 nhóm: (i) nghiên cứu về ngữ pháp hóa yêu cầu; (ii) nghiên cứu đối chiếu chiến lược yêu cầu; (iii) nghiên cứu tính lịch sự.

1.2. Cơ sở lý thuyết

1.2.1. Sự kiện ngôn từ

Một sự kiện ngôn từ hay sự kiện lời nói gồm những người tham gia một hoạt động, trong đó người tham gia đảm đương những vai trò được xác định rõ ràng và nó diễn ra trong một thoại trường nhất định.

1.2.2. Lý thuyết Hành động ngôn từ

Ý nghĩa của hành động ngôn từ là các phát ngôn; mối quan hệ giữa ký hiệu ngôn ngữ, việc dùng lời nói vào mục đích giao tiếp và các hành động được thực hiện bằng lời. Khái niệm cơ bản của lý thuyết hành động ngôn từ đã phân loại hành động ngôn từ thành năm lớp hành động tại lời bao gồm: (i) biểu hiện; (ii) cầu khiến; (iii) cam kết; (iv) biểu cảm; (v) tuyên bố. Trong phát ngôn không thể thiếu điều kiện thích dụng vì nó được coi như những hoàn cảnh thích hợp để việc thực hiện một hành động ngôn từ được thừa nhận là đúng với dụng ý.

1.2.3. Phát ngôn cầu khiến

Trong tiếng Thái và tiếng Việt đều có hành động yêu cầu thuộc nhóm cầu khiến. Ở tiếng Việt, có thể gọi là yêu cầu và thỉnh cầu. Yêu cầu và thỉnh cầu trong tiếng Việt có những điểm giống và khác nhau. Chúng tôi tạm thời đưa ra một khái niệm về yêu cầu như sau: *Yêu cầu là hành động bằng lời chỉ xuất hiện trong bối cảnh giao tiếp trực tiếp gồm chủ ngôn và tiếp ngôn hoạt động tại thời điểm nói. Trong phát ngôn yêu cầu, người nói có thể dùng cấu trúc phát ngôn mệnh lệnh với các yếu tố điều biến lực ngôn trung nhằm điều chỉnh giảm nhẹ hoặc gia*

tăng lời yêu cầu, giúp người nói biểu thị mối quan hệ hoặc gần gũi, thân mật, thông cảm hay giữ khoảng cách của mình đối với người nghe.

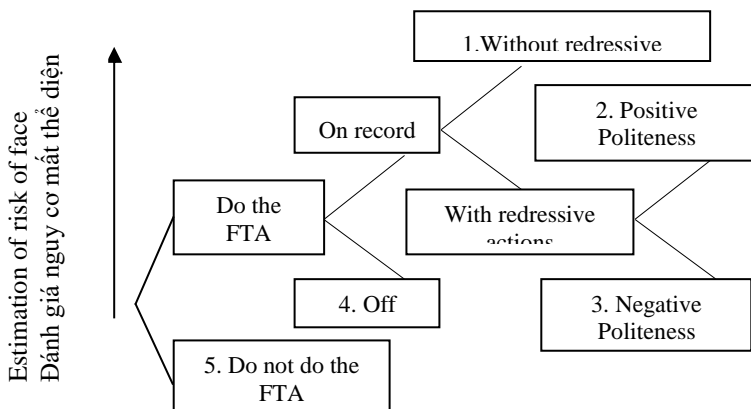
1.2.4. Hành động yêu cầu

Trong luận án này chúng tôi tạm thời chấp nhận khái niệm về “Yêu cầu” là hành động bằng lời chỉ xuất hiện trong bối cảnh giao tiếp trực tiếp gồm chủ ngôn và tiếp ngôn hoạt động tại thời điểm nói. Trong phát ngôn yêu cầu, người nói có thể dùng cấu trúc phát ngôn mệnh lệnh với các yếu tố điều biến lực ngôn trung nhằm điều chỉnh giảm nhẹ hoặc gia tăng lời yêu cầu, giúp người nói biểu thị mối quan hệ hoặc gần gũi, thân mật, thông cảm hay giữ khoảng cách của mình đối với người nghe.

1.2.5. Lý thuyết về lịch sự

Trong luận án, chúng tôi dựa vào lý thuyết lịch sự của Brown Levinson về quá trình lựa chọn chiến lược giao tiếp [65: tr. 34].

Circumstances determining
lesser (ít hơn)



1.2.6. Phương pháp đối chiếu trong ngôn ngữ học

Phương pháp đối chiếu là hệ thống thủ pháp phân tích được sử dụng để phát hiện cái chung và cái riêng trong các ngôn ngữ được so sánh.

Các thủ pháp trong phương pháp đối chiếu ngôn ngữ học gồm: những thủ pháp cơ bản luận giải bên trong (thuộc về nội bộ ngôn ngữ), những thủ pháp luận giải bên ngoài (ngoài cấu trúc ngôn ngữ).

1.3. Tiểu kết chương 1

Ở chương 1, chúng tôi trình bày tổng quan lịch sử nghiên cứu vấn đề của hành động yêu cầu, lịch sử trong tiếng Thái và tiếng Việt; đồng thời xác lập cơ sở lý thuyết được sử dụng cho mục đích nghiên cứu của luận án như: lý thuyết hành động ngôn từ, khái niệm yêu cầu, phân biệt phát ngôn yêu cầu, lý thuyết lịch sử, lý thuyết về phương pháp so sánh đối chiếu trong ngôn ngữ học, trong đó quan trọng nhất là quan điểm về chiến lược hành động yêu cầu.

Chương 2:

CÁC CHIẾN LƯỢC YÊU CẦU TRONG TIẾNG THÁI VÀ TIẾNG VIỆT

2.1. Hành động ngôn từ trực tiếp

Hành động ngôn từ trực tiếp là phần cốt lõi của phát ngôn yêu cầu có phát ngôn trung biểu thức ngữ vị yêu cầu rõ ràng nhất của lời nói, gồm 3 chiến lược: bắt buộc/ sai khiến; ngôn hành tường minh; tuyên bố mong muốn.

2.2. Hành động ngôn từ gián tiếp

Hành động ngôn từ gián tiếp động thái phụ trợ có xuất hiện trước hoặc sau phát ngôn chính thể hiện sự yêu cầu. hành động ngôn từ giao tiếp chia thành 2 tiểu nhóm:

- Chiến lược yêu cầu gián tiếp theo quy ước, gồm 3 mục: điều kiện; chuẩn bị truy vấn; lời rào đón ngôn hành.

- Chiến lược yêu cầu gián tiếp không theo quy ước gồm 17 mục: lời ước trước; trình bày lý do; xin lỗi; cảm ơn; đề nghị đền bù; nhấn mạnh lại lời yêu cầu; nê nang; hỏi sự thuận tiện trong yêu cầu; giảm bớt trọng lượng của nội dung; sự lo lắng; hứa hẹn; quan điểm cá nhân; khen người nghe; đưa ra lựa chọn; yếu tố thu hút sự chú ý; cảnh báo; hàm ý.

2.3. So sánh đối chiếu các chiến lược hành động yêu cầu tiếng Thái và tiếng Việt

Từ các chiến lược yêu cầu trên, chúng tôi phân tích cách chọn phát ngôn chiến lược yêu cầu; cách phân tích và phân loại nhóm chiến lược hành động yêu cầu trong tiếng Thái và tiếng Việt từ 3000 câu như sau:

2.3.1. So sánh đối chiếu chiến lược hành động yêu cầu trực tiếp trong tiếng Thái và tiếng Việt

Chiến lược trực tiếp	TH		VN	
	TT	%	TT	%
1. Bắt buộc/sai khiến	99	17,90	100	17,30
2. Ngôn hành tường minh	347	62,75	378	65,40
3. Muốn tuyên bố	107	19,35	100	17,30
Tổng	553	100	578	100

2.3.2. So sánh đối chiếu chiến lược hành động yêu cầu gián tiếp theo quy ước trong tiếng Thái và tiếng Việt

Hành động ngôn từ gián tiếp	TH		VN	
	TT	%	TT	%
1. Điều kiện	112	11,52	119	12,85
2. Chuẩn bị truy vấn	811	83,44	745	80,45
3. Lời rào đón ngôn hành	49	5,04	62	6,70
Tổng	972	100	926	100

2.3.3. So sánh đối chiếu chiến lược hành động yêu cầu gián tiếp không theo quy ước trong tiếng Thái và tiếng Việt

Hành động ngôn từ gián tiếp	TH		VN	
	TT	%	TT	%
1. Lời ước trước	567	22,95	575	22,15
2. Trình bày lý do	322	13,03	378	14,56
3. Xin lỗi	91	3,68	20	0,77
4. Cảm ơn	253	10,24	337	12,98
5. Đề nghị đền bù	96	3,89	43	1,66
6. Nhấn mạnh lại lời yêu cầu	107	4,33	119	4,58
7. Nê nang	72	2,91	62	2,39
8. Hỏi sự thuận tiện về sự yêu cầu	3	0,12	1	0,04
9. Giảm bớt trọng lượng của nội dung	98	3,97	156	6,01
10. Sự lo lắng	116	4,69	142	5,47
11. Hứa hẹn	90	3,64	114	4,39
12. Quan điểm cá nhân	66	2,67	77	2,97
13. Khen người nghe	4	0,16	-	-
14. Cách lựa chọn	14	0,57	54	2,08
15. Yếu tố thu hút sự chú ý	535	21,65	479	18,45
16. Cảnh báo	30	1,21	36	1,39
17. Hàm ý	7	0,28	3	0,12
Tổng	2.471	100	2.596	100

2.3.4. So sánh đối chiếu nghi thức giao tiếp phi ngôn ngữ trong tiếng Thái và tiếng Việt

Nghi thức giao tiếp phi ngôn ngữ	TH		VN	
	TT	%	TT	%
1. Nghi thức giao tiếp phi ngôn ngữ	6	20,00	-	-
2. Nghi thức giao tiếp ngôn ngữ và nghi thức giao tiếp phi ngôn ngữ	2	6,67	4	26,67
3. Các câu trả lời khác	22	73,33	11	73,33
Tổng	30	100	15	100

Từ kết quả ở các mục trên, chúng tôi thấy rằng, khi nói đến chiến lược yêu cầu trực tiếp và gián tiếp trong tiếng Thái và tiếng Việt, phát ngôn yêu cầu có thể chia thành hình thức cấu trúc hành động như sau: 1) chỉ có hành động chủ đạo, 2) chủ đạo - phụ trợ, 3) phụ trợ - chủ đạo,

4) phụ trợ - chủ đạo - phụ trợ, 5) chỉ bao gồm phần phụ trợ 6) bao gồm nhiều hơn một phần chủ đạo.

2.4. Đối chiếu hình thức cấu trúc biểu hiện hành động yêu cầu trong tiếng Thái và tiếng Việt

TT	Cấu trúc	TH		VN	
		Tần suất	%	Tần suất	%
1	Chỉ có hành động chủ đạo	13	0.95	77	5.12
2	Chủ đạo - phụ trợ	256	18.65	322	21.42
3	Phụ trợ - chủ đạo	413	30.08	298	19.83
4	Phụ trợ - chủ đạo - phụ trợ	408	29.72	467	31.07
5	Chỉ bao gồm phần phụ trợ	10	0.73	62	4.13
6	Bao gồm nhiều hơn một phần chủ đạo	273	19.88	279	18.56
Tổng		1.373	100	1.503	100

2.5. So sánh đối chiếu mức độ dễ/ khó trong phiếu điều tra DCT của tình huống yêu cầu trong tiếng Thái và tiếng Việt

Từ cách phân chia chiến lược yêu cầu trực tiếp và gián tiếp trong hai ngôn ngữ, đồng thời dựa vào nhận xét với các nhân tố tác động có liên quan đến mức độ dễ/ khó của 15 tình huống trong phiếu điều tra DCT, chúng tôi thu được kết quả như sau:

2.5.1. Kết quả khảo sát mức độ dễ/ khó trong tình huống yêu cầu tiếng Thái và tiếng Việt

Vị trí xã hội	Rất dễ		Dễ		Bình thường		Hơi khó		Khó	
	TH	VN	TH	VN	TH	VN	TH	VN	TH	VN
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
S > H	11.2	9.6	25.0	22.4	37.4	41.4	17.6	21.0	8.8	5.6
S < H	6.0	11	25.8	26.8	40.6	34	19.8	21.2	7.8	7.0
S = H	5.6	5.2	21.4	18.8	39.2	35	21.2	28.2	12.6	12.8

Tổng	7.6	8.6	24.1	22.7	39.1	36.8	19.5	23.5	9.7	8.5
-------------	------------	------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	------------	------------

2.5.2. Kết quả khảo sát thống kê phương án trả lời trong tình huống yêu cầu của tiếng Thái – Việt

Vị trí xã hội	A		B		C		D	
	TH	VN	TH	VN	TH	VN	TH	VN
	%	%	%	%	%	%	%	%
S > H	2.4	12	50	21	42.2	59.8	5.4	7.2
S < H	8.4	15.8	40	26.8	44.6	52.8	7	4.6
S = H	3	6.8	45.2	52.6	47	35.4	4.8	5.2
Tổng	4.6	11.5	45.1	33.5	44.6	49.3	5.7	5.67

2.6. Tiểu kết chương 2

Ở chương 2, chúng tôi miêu tả được hành động chiến lược trực tiếp và gián tiếp trong tiếng Thái và tiếng Việt. Hai chiến lược này có điểm tương đồng và khác biệt: tiếng Việt không xuất hiện chiến lược khen ngợi, còn các chiến lược khác thì xuất hiện như nhau (với tỷ lệ khác nhau) ở trong hai thứ tiếng. Ngoài ra, chúng tôi còn phân biệt hình thức cấu trúc với 6 hình thức: 1. Cấu trúc có hành động chủ đạo 2. Cấu trúc chủ đạo - phụ trợ 3. Cấu trúc phụ trợ - chủ đạo 4. Cấu trúc phụ trợ - chủ đạo - phụ trợ 5. Cấu trúc chỉ bao gồm phần phụ trợ 6. Cấu trúc bao gồm nhiều hơn một phần chủ đạo. Chúng tôi nhận thấy, người Thái và người Việt dùng hình thức cấu trúc 2, 4, và 6 khá phổ biến, có tỷ lệ tương đương nhau, còn nhóm hình thức cấu trúc 1, 3 và 5 thì có tỷ lệ xuất hiện thấp hơn so với nhóm hình thức cấu trúc 2, 4, và 6. Trong đó, nhóm hình thức cấu trúc 1 và 5 đều được cả người Thái và người Việt sử dụng ít nhất.

Dựa vào các nhân tố tác động đến việc sử dụng các chiến lược yêu cầu trong tiếng Thái và tiếng Việt, chúng tôi thu được kết quả tổng hợp về mức độ “bình thường” nhưng có sự khác nhau giữa nhóm $S < H$. Người Thái lựa chọn nhóm $S < H$ nhiều nhất trong khi người Việt lựa chọn nhóm $S > H$ nhiều nhất. Còn đối với nhóm $S = H$, hầu như cả người Thái và người Việt đều lựa chọn ở mức độ vừa phải.

Tổng hợp phương án trả lời của 3 trường hợp $S > H$, $S < H$ và $S = H$, nhìn chung, nghiệm thể phần lớn lựa chọn theo phương án B (người Thái 45,1%, người Việt 33,5%) và phương án C (người Thái 44,6%, người Việt 49,3%). Phương án A được lựa chọn ít nhất ở cả 3 trường hợp (người Thái 4,6%, người Việt 11,5%). Điều đó cho thấy rằng, người Thái và người Việt không chỉ sử dụng một hình thức yêu cầu mà kết hợp cả chiến lược trực tiếp và gián tiếp trong phát ngôn yêu cầu để đạt được mục đích của mình.

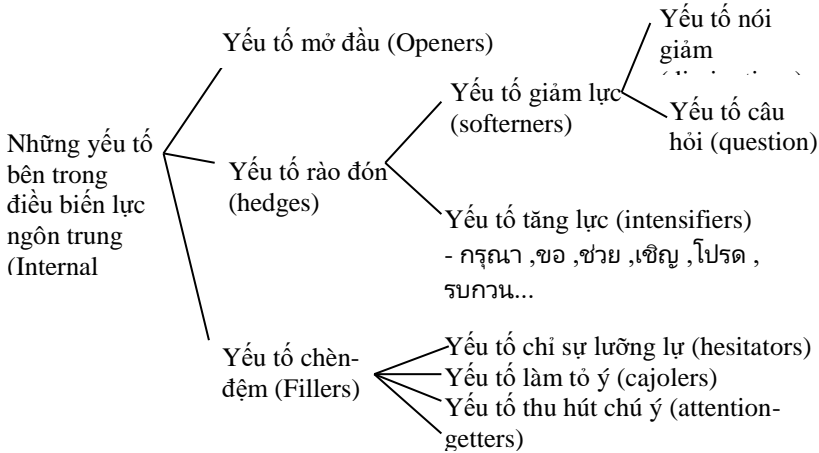
Chương 3

ĐỐI CHIẾU CÁC YẾU TỐ ĐIỀU BIẾN LỰC NGÔN TRUNG CỦA HÀNH ĐỘNG YÊU CẦU TRONG TIẾNG THÁI VÀ TIẾNG VIỆT

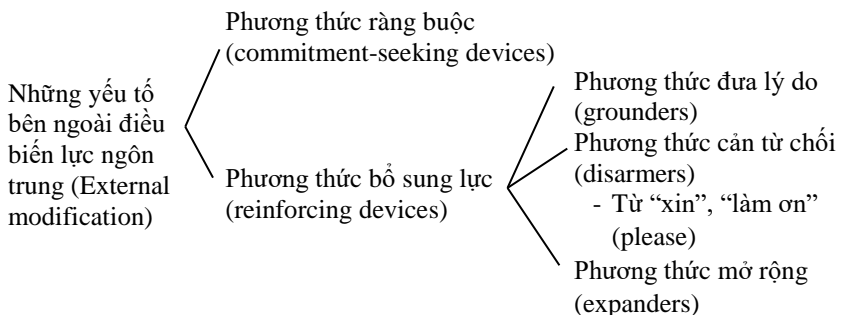
3.1. Những yếu tố điều biến lực ngôn trung trong tiếng Thái và tiếng Việt

Trong thực tế, phát ngôn yêu cầu chủ yếu phụ thuộc vào cấu trúc phát ngôn; các yếu tố phụ được chọn đi kèm với phần cốt lõi phát ngôn yêu cầu, nhiều khi giữ vai trò chủ đạo trong hành động ngôn ngữ. Chúng tôi đã chia những phát ngôn yêu cầu theo bộ hành động yêu cầu (Requestion speech act set) thành hai thành tố chính gồm

3.1.1. Những yếu tố bên trong điều biến lực ngôn trung là những yếu tố ngôn ngữ thuộc hệ thống các quy tắc ngữ pháp của các thứ tiếng.



3.1.2. Những yếu tố bên ngoài điều biến lực ngôn trung là những phương thức chỉnh lực bằng ngôn ngữ, thường xuyên xuất hiện trong ngữ cảnh gắn liền với phần cốt lõi phát ngôn yêu cầu hơn trong bản thân hành động ngôn ngữ này.



Ngoài các phát ngôn yêu cầu còn thấy sự xuai mện của cácn mực hiện người nói dùng ngôn ngữ lời nói và phi ngôn ngữ trong cùng một yêu cầu đó là không thực hiện hành động đe dọa.

3.2. Không thực hiện hành động đe dọa (Face Threatening Act:FTA)

Không thực hiện là chiến lược không sử dụng FTA, dù trực tiếp hay gián tiếp. Đây là một cách hoàn toàn không đụng chạm gì đến người nghe và xét về mặt lý tưởng, nó vươn tới được mức độ lịch sự cao nhất. Chúng tôi có thể phân loại như sau:

3.2.1. Nghi thức giao tiếp phi ngôn ngữ được hiện thực hóa thông qua cận ngôn ngữ và ngoại ngôn ngữ.

3.2.2. Nghi thức giao tiếp ngôn ngữ và nghi thức giao tiếp phi ngôn ngữ là ngôn ngữ diễn đạt sẽ cùng hướng biểu đạt với cử chỉ, điệu bộ

3.3. Đối chiếu yếu tố điều biến lực ngôn trung trong tiếng Thái và tiếng Việt

Trong nhận xét yếu tố bên trong và bên ngoài phát ngôn yêu cầu có sự khác biệt trong tiếng Thái và tiếng Việt như sau:

3.3.1. Những yếu tố bên trong điều biến lực ngôn trung là các yếu tố ngôn ngữ thuộc hệ thống ngữ pháp gồm có từ, cụm từ hoặc cấu trúc ngữ pháp.

Yếu tố bên trong	TH	VN
1. Yếu tố mở đầu (Openers)	✓	✓
2. Yếu tố rào đón / chính lực (hedges)		
A) Yếu tố nói giảm (softeners)	✓	✓
B) Yếu tố tăng lực (intensifiers).	✓	✓
3. Yếu tố chèn - đệm (Fillers)		
A) Yếu tố chỉ sự lưỡng lự (hesitators)	✓	✓
B) Yếu tố làm tỏ ý (cajolars)	✓	✓
C) Yếu tố thu hút chú ý (attention-getters)	✓	✓

Yếu tố bên trong	TH	VN
D) Từ xưng hô (address terms)	✓	✓

Điểm khác biệt giữa tiếng Thái và tiếng Việt là trong tiếng Thái có “คำบอกมารยา” (Mood hoặc thức): từ “ค่ะ” dành riêng cho nữ, “ครับ” dành riêng cho nam, tương đương tiếng Việt là “ạ/ vâng/ ạ” để phân biệt giới tính người nói. Nó còn là một phép lịch sự trong giao tiếp tiếng Thái cả người nói và người nghe, người lớn tuổi hay ít tuổi đều cần phát ngôn vì 2 từ này. Tiếng Việt không phân biệt giới tính qua từ ạ/ vâng/ ạ mà phân biệt qua vị phát ngôn còn tiếng Thái không có quy tắc vị trí từ.

3.3.2. Những yếu tố bên ngoài điều biến lực ngôn ngữ là các ngôn từ trong ngữ cảnh gắn liền với hành động yêu cầu để tăng hoặc giảm lực ngôn ngữ.

Yếu tố bên ngoài	TH	VN
1. Phương thức ràng buộc (commitment-seeking devices)	✓	✓
2. Phương thức bổ sung lực (reinforcing devices)		
A) Phương thức đưa lý do (grounders)	✓	✓
B) Phương thức cản từ chối (disarmers)		
- Khen người nghe	✓	✗
C) Phương thức mở rộng (expanders)	✓	✓

Trong tiếng Thái, người nói dùng yếu tố này để hiện thực hóa bằng lời khen dành cho người nghe với chức năng bao quát là làm hài hòa các quan hệ liên nhân với các đích giao tiếp rất đa dạng. Ngược lại, người Việt coi yếu tố này là tiêu cực và không phù hợp.

3.3.3. Không thực hiện đe dọa thể diện

Không thực hiện đe dọa thể diện	TH	VN
1. Nghi thức giao tiếp phi ngôn ngữ (non - verbal)	✓	✗

communication)		
2. Nghi thức giao tiếp ngôn ngữ và nghi thức giao tiếp phi ngôn ngữ	✓	✓

3.4. Các nhân tố tác động đến việc sử dụng phương án trả lời trong tình huống yêu cầu

3.4.1. Trình độ văn hóa

Trình độ văn hóa	A		B		C		D	
	TH	VN	TH	VN	TH	VN	TH	VN
Dưới cử nhân	15	23	111	23	106	138	8	26
Đại học	26	116	377	116	367	475	40	48
Thạc sĩ	26	14	154	14	152	72	28	6
Tiến sĩ	2	20	34	20	44	55	10	5
Tổng	69	173	676	173	669	740	86	85

3.4.2. Độ tuổi

Tuổi	A		B		C		D	
	TH	VN	TH	VN	TH	VN	TH	VN
18 - 25	6	53	132	53	100	269	2	51
26 - 35	17	63	168	63	205	277	15	16
36 - 45	41	40	326	40	312	158	56	15
46 - 60	5	17	50	17	52	36	13	3
Tổng	69	173	676	173	669	740	86	85

3.4.3. Nghề nghiệp

Nghề nghiệp	A		B		C		D	
	TH	VN	TH	VN	TH	VN	TH	VN
Sinh viên	13	90	204	90	196	405	7	59
Giáo viên	36	36	261	36	267	120	36	11
Kinh doanh/ Nhân viên	19	38	169	38	136	159	36	15
Khác	1	9	42	9	70	56	7	0
Tổng	69	173	676	173	669	740	86	85

3.5. Tiểu kết chương 3

Trong chương này, chúng tôi chỉ ra hành động yêu cầu trong tiếng Thái và tiếng Việt đều có sử dụng những yếu tố điều biến lực ngôn trung, gồm hai hình thức: 1) Những yếu tố bên trong điều biến lực ngôn trung; 2) Những yếu tố bên ngoài điều biến lực ngôn trung. Ngoài hai yếu tố trên, còn có những ngữ cảnh không thực hiện hành động đe dọa thể diện, được người Thái chọn cách không nói gì trong tình huống đó, nhưng tỏ thái độ khiến người trong hoàn cảnh đó có thể biết thông qua hành vi của mình. Điều này khác với người Việt là họ sẽ chọn cách im lặng, không nói gì và không phản ứng gì. Thêm nữa, nhìn chung những nhân tố có nhận xét trong giao tiếp được thể hiện: *trình độ văn hoá, độ tuổi và nghề nghiệp* cũng có sự ảnh hưởng nhất định đến cách sử dụng từ ngữ trong phát ngôn yêu cầu.

Kết luận

Hành động yêu cầu là hành động ngôn từ chỉ xuất hiện trong bối cảnh giao tiếp trực tiếp gồm người nói và người nghehoạt động tại thời điểm nói. Phát ngôn yêu cầu thường là phát ngôn mệnh lệnh, nhưng phải luôn kèm các yếu tố điều biến lực ngôn trung. Vì các yếu tố điều biến lực ngôn trung có tác dụng điều chỉnh (giảm nhẹ hoặc gia tăng) lực ngôn trung yêu cầu. Chúng có thể giúp người nói biểu thị mối quan hệ gần gũi, thân mật, thông cảm hay xa lạ đối với người nghe. Kết quả nghiên cứu cho thấy, cả người Thái và người Việt đều ưa chuộng sử dụng cấu trúc mệnh lệnh có các yếu tố điều biến lực ngôn trung như hệ thống các đại từ nhân xưng, các từ xưng hô, v.v. đi kèm.

Dựa vào kết quả nghiên cứu đã được trình bày cụ thể trong chương 2 và chương 3, có thể đi đến kết luận về hai chiến lược yêu cầu trong tiếng Thái và tiếng Việt như sau:

Hành động yêu cầu có 2 chiến lược chính:

1) Chiến lược yêu cầu trực tiếp được gọi là cấu trúc chủ đạo hoặc cốt lõi cấu trúc phát ngôn chỉ có phần yêu cầu. Người nói dùng động từ hoặc cụm từ có dấu hiệu yêu cầu mà không giải thích lý do hoặc không nói đến các trường hợp liên quan đến đích yêu cầu. *Chiến lược yêu cầu trực tiếp* có 3 mục: 1) bắt buộc/ sai khiến; 2) ngôn hành tường minh và 3) muốn tuyên bố. Người Thái và người Việt thường phát ngôn yêu cầu bằng từ chuyên dụng như “*giúp, nhờ*” v.v. hoặc động từ thuộc với việc định yêu cầu người nghe như “*muốn, lấy, v.v.*” để khiến người nghe dễ hiểu và đáp ứng đúng yêu cầu của người nói. Chúng tôi thấy rằng, người Thái và người Việt tránh phát ngôn bắt

buộc/ sai khiến người nghe, do người nói nói trực tiếp vào vấn đề cần nhờ, nên phát ngôn đó giống như ra lệnh cho người nghe. Điều này được đánh giá là không lịch sự.

2) Chiến lược yêu cầu gián tiếp là động thái phụ trợ có thể xuất hiện đầu hoặc cuối phát ngôn của phần chủ đạo yêu cầu, để giúp tăng hoặc giảm lực ngôn trung đe dọa. Trong phát ngôn yêu cầu, phần phụ trợ có nhiều chiến lược khác nhau. Chiến lược gián tiếp chia thành 2 nhóm:

2.1 *Chiến lược yêu cầu gián tiếp theo quy ước* gồm 3 mục: 1) điều kiện; 2) chuẩn bị truy vấn và 3) lời rào đón ngôn hành. Điều này chứng tỏ mục đích phát ngôn có xu hướng nhấn mạnh vào mục đích truy vấn, do người Thái và người Việt hay phát ngôn chuẩn bị truy vấn để cho người nghe chuẩn bị trước khi bị người nói yêu cầu thực hiện hành động nào đó. Những phát ngôn này phần lớn thường có dấu hiệu cấu trúc hỏi “*có...được không?*” được dùng phổ biến nhất, để người nghe cảm thấy không bị đe dọa thể diện từ người nói. Còn chiến lược lời rào đón ngôn hành được người Thái và người Việt chọn ít nhất do chiến lược này có dấu hiệu từ *có lẽ, đang nghĩ rằng* v.v. Điều đó, khiến cho người nghe cảm thấy người nói không có ý định muốn phát ngôn xin sự giúp đỡ/ yêu cầu từ phía người nghe.

2.2 *Chiến lược yêu cầu gián tiếp không theo quy ước* đó là động thái phụ trợ có thể xuất hiện đầu hoặc cuối phát ngôn phần chủ đạo yêu cầu để giúp tăng hoặc giảm lực ngôn trung đe dọa. Trong phát ngôn yêu cầu có 17 mục khác nhau như: *lời uớt trước; trình bày lý do; xin lỗi; cảm ơn; đề nghị đền bù; nhấn mạnh lại lời yêu cầu; nể nang; hỏi sự thuận tiện về sự yêu cầu; giảm bớt trọng lượng của nội dung; sự*

lo lắng; hứa hẹn; quan điểm cá nhân; khen người nghe; cách lựa chọn; yếu tố thu hút sự chú ý; cảnh báo và hàm ý. Nhưng trong tiếng Việt không xuất hiện chiến lược khen người nghe. Trong giao tiếp, cả người Thái và người Việt đều ưa chuộng lối giao tiếp ý tứ, tế nhị để duy trì các mối quan hệ tốt đẹp. Tiếp theo, trong thói quen sử dụng từ ngữ của người Thái hay người Việt đều chú trọng vào việc tạo ra sự thu hút đối với người nghe. Việc tạo sự thu hút đối với người nghe sẽ khiến người nghe ấn tượng, tò mò, muốn nghe ý kiến hoặc yêu cầu của người nói, tạo ra hiệu quả cao nhất trong việc đưa ra yêu cầu.

Có thể khẳng định rằng, để giao tiếp thành công, ngoài việc học và hiểu ngữ pháp còn cần phải hiểu được chiến lược giao tiếp. Đặc biệt là chiến lược trong phát ngôn yêu cầu. Mặc dù cả tiếng Thái và tiếng Việt đều có nhiều chiến lược phụ được sử dụng như nhau nhưng khi xét về chi tiết thì chúng lại có sự khác biệt. Điều này đã được chứng minh khi chúng tôi phân chia cấu trúc hành động yêu cầu thành 6 hình thức từ 3.000 câu trả lời theo tỷ lệ xuất hiện. Chi tiết các cấu trúc như sau: 1. Cấu trúc chỉ có hành động chủ đạo, 2. Cấu trúc chủ đạo - phụ trợ, 3. Cấu trúc phụ trợ - chủ đạo, 4. Cấu trúc phụ trợ - chủ đạo - phụ trợ, 5. Cấu trúc chỉ bao gồm phần phụ trợ, và 6. Cấu trúc bao gồm nhiều hơn một phần chủ đạo. Nhóm gần giống nhau trong bảng cấu trúc trên cho thấy, người Thái và người Việt dùng cấu trúc 2, 4, và 6 khá phổ biến, có tỷ lệ tương đương nhau và không khác biệt nhiều như nhóm thứ hai. Nhóm thứ hai cho thấy, cấu trúc 1, 3 và 5 có tỷ lệ xuất hiện rất khác biệt so với nhóm thứ nhất. *Trông đó, nhóm cấu trúc 1 và 5 đều được cả người Thái và người Việt sử dụng ít nhất.*

Hơn nữa, đặc điểm sử dụng của từng chiến lược trong các tình huống cũng khác nhau. Do điều biến lực ngôn ngữ trong hai ngôn ngữ đều có vai trò rất quan trọng. Bên cạnh đó, cũng có thể khẳng định rằng, cả người Thái và người Việt đều ưa chuộng sử dụng cấu trúc mệnh lệnh có các yếu tố điều biến lực ngôn ngữ như hệ thống các dạng từ đặc dụng, các đại từ nhân xưng, các từ cảm thán, các khuôn mẫu mở đầu câu, các từ xưng hô v.v. đi kèm để làm tăng hoặc giảm lực ngôn ngữ của hành động yêu cầu và có liên quan đến phép lịch sự. Vì vậy, việc lựa chọn từ ngữ, cấu trúc phát ngôn và các chiến lược giao tiếp phù hợp với văn hóa và ngôn ngữ của từng dân tộc sẽ giúp chúng ta đạt được mục đích giao tiếp một cách dễ dàng hơn. Chính vì điều này nên việc sử dụng các chiến lược yêu cầu trong tiếng Thái và tiếng Việt không thể thiếu điều biến lực ngôn ngữ. Các yếu tố điều biến lực ngôn ngữ liên quan đến phát ngôn yêu cầu là:

(1) *Những yếu tố bên trong điều biến lực ngôn ngữ* là các yếu tố ngôn ngữ thuộc hệ thống ngữ pháp gồm có từ, cụm từ hoặc cấu trúc ngữ pháp. Nhìn chung, trong tiếng Thái và tiếng Việt, khi phát ngôn yêu cầu đều sử dụng các yếu tố như nhau, thường quan tâm đến các động từ hay cụm động từ có dấu hiệu yêu cầu và những động từ thực hiện chức năng yêu cầu. Từ tư liệu thu thập được, chúng tôi nhận thấy, trong yếu tố mở đầu, tiếng Thái thường phát ngôn bằng động từ hay cụm động từ, còn trong tiếng Việt, chỉ thấy người Việt phát ngôn bằng cụm từ. Điểm khác biệt giữa tiếng Thái và tiếng Việt là trong tiếng Thái có “คำบอกมาลา”)Mood hoặc thức(: từ “ค่ะ ” dành riêng cho nữ, “ครับ ” dành riêng cho nam, tương đương tiếng Việt là “ạ/ vâng/ ờ” để phân

biệt giới tính người nói. Nó còn là một phép lịch sự trong giao tiếp tiếng Thái cả người nói và người nghe, người lớn tuổi hay ít tuổi đều ít thiếu phát ngôn 2 từ này. Tuy nhiên tiếng Việt không phân biệt giới tính *đạ/vâng/ạ* mà có quy tắc vị trí phát ngôn thì tiếng Thái không có quy tắc vị trí từ.

(2) *Những yếu tố bên ngoài điều biến lực ngôn trung* là các ngôn từ trong ngữ cảnh gắn liền với hành động yêu cầu để tăng hoặc giảm lực ngôn trung. Trong tiếng Thái và tiếng Việt của nhóm phương thức căn từ chối có nhận xét sự khác biệt về cách sử dụng chính là yếu tố xin lỗi, cảm ơn và khen ngợi người nghe. Trong Tiếng Thái, người nói dùng yếu tố này để hiện thực hóa bằng lời khen dành cho người nghe với chức năng bao quát là làm hài hòa các quan hệ liên nhân với các đích giao tiếp rất đa dạng. Ngược lại, người Việt coi yếu tố này là tiêu cực và không phù hợp. Người Việt cũng ít chọn cách phát ngôn có yếu tố xin lỗi và cảm ơn để căn từ chối từ người nghe. Vì người Việt cho rằng hai yếu tố này khiến cho người nói có tâm lý mắc nợ người nghe. Người Việt thường dùng lời xin lỗi do hành động sai trái của mình đã gây ra nhiều hơn là sử dụng trong phát ngôn có mục đích yêu cầu nhờ vả.

Dựa vào các nhân tố tác động đến việc sử dụng các chiến lược yêu cầu trong tiếng Thái và tiếng Việt, chúng tôi thu được kết quả như sau:

- Tổng hợp về mức độ dễ/ khó của tất cả các tình huống yêu cầu như sau: Đa số người được khảo sát ở cả hai nước lựa chọn mức độ “bình thường” nhưng có sự khác nhau giữa nhóm S < H. Người Thái lựa chọn nhóm S < H nhiều nhất trong khi người Việt lựa chọn nhóm S > H nhiều nhất. Còn đối với nhóm S = H, hầu như cả người Thái và người

Việt đều lựa chọn ở mức độ vừa phải. Tuy vậy, có lưu ý rằng, người dân ở cả hai nước đều không có những suy nghĩ cực đoan đối với các tình huống yêu cầu này (đa số người trả lời không nghĩ các tình huống này ở mức độ “rất dễ” hoặc “khó”) mà chủ yếu cho rằng nó ở mức độ “bình thường” để mọi người có thể giúp đỡ nhau.

- Tổng hợp phương án trả lời của 3 trường hợp $S > H$, $S < H$ và $S = H$, nhìn chung, nghiệm thể phần lớn lựa chọn theo phương án B (người Thái 45,1%, người Việt 33,5%) và phương án C (người Thái 44,6%, người Việt 49,3%). Phương án A được lựa chọn ít nhất ở cả 3 trường hợp (người Thái 4,6%, người Việt 11,5%). Có thể nói rằng, trong việc yêu cầu, người nói và người nghe đều cố gắng đạt được mục đích trong quá trình sử dụng hành động yêu cầu của mình, thông qua lời nói và cả hành động, cả phát ngôn trực tiếp, gián tiếp và không phải lúc nào cũng chọn là sẽ không nói lời yêu cầu hay tránh việc giao tiếp sử dụng cách nói gián tiếp. Điều này sẽ thể hiện phép lịch sự để giữ gìn thể diện của người nghe.

Dựa vào kết quả phân tích các nhân tố đã trình bày ở trên, có thể thấy, cả người Thái và người Việt thì trình độ văn hoá, độ tuổi và nghề nghiệp đều có sự ảnh hưởng nhất định đến cách sử dụng từ ngữ trong câu yêu cầu. Mặc dù nhìn tổng thể thì tỷ lệ câu trả lời trong kết quả khảo sát đều có sự tương đồng với nhau, đều có sự tôn trọng các mối quan hệ họ hàng giống nhau, nhưng khi phân tích các chi tiết phụ của mỗi tình huống thì lại thấy có mối liên quan đến sự trải nghiệm khác nhau của mỗi cá nhân và văn hóa xung quanh họ. Có thể nói, mối quan hệ giữa ngôn ngữ và các nhân tố được xác định một cách cụ thể là *vô cùng chặt*

chẽ, tới mức mà ta không thể hiểu và đánh giá đúng được cái này nếu không có kiến thức về cái kia.

Tóm lại, khi tham gia giao tiếp với người nước ngoài, chúng ta không những phải chú ý tới kiến thức ngôn ngữ mà còn phải để ý tới văn hóa của đối tượng cùng tham gia giao tiếp để cuộc nói chuyện hiệu quả và tránh việc gây hiểu lầm lẫn nhau.

Vì vậy, để giao tiếp thành công, ngoài việc học và hiểu ngữ pháp, người học còn cần phải hiểu được các chiến lược giao tiếp để đạt được hiệu quả, đặc biệt là chiến lược trong phát ngôn yêu cầu. Mặc dù cả tiếng Thái và tiếng Việt đều có nhiều chiến lược phụ được sử dụng giống nhau nhưng khi xét về chi tiết thì chúng lại có sự khác biệt. Hơn thế nữa, việc sử dụng các chiến lược phụ của người Thái và người Việt trong bối cảnh của từng tình huống cũng khác nhau. Ngoài ra, nghiên cứu này còn góp phần giúp cho cả người Thái và người Việt hiểu hơn về văn hóa giao tiếp của từng dân tộc để giao tiếp một cách có hiệu quả trong từng tình huống cụ thể.

**DANH MỤC CÔNG TRÌNH KHOA HỌC CỦA TÁC GIẢ
LIÊN QUAN ĐẾN LUẬN ÁN**

1. Thanomphan Triwanitchakorn. (2020). “Những yếu tố làm điều biểu lực ngôn trung bên ngoài của lời yêu cầu trong tiếng Thái và tiếng Việt”. *Kỷ yếu Hội thảo khoa học Quốc tế Từ T đến C sự thể hiện ngữ pháp của thì và hành động ngôn từ. Ngày 15-16 tháng 1 năm 2020*, Tr. 226-238.
2. Thanomphan Triwanitchakorn. (2019). “The elements modifying the illocutionary force of act of request in Thai and Vietnamese.” *Bailan Journal, UbonRatchathaniRajabhat University*. Vol.4, No. 2 (July – December 2019). Tr. 97-116.
3. ThanomphanTriwanitchakorn. (2019). “Contrastive syntactic structures of speech act of request in Thai and Vietnamese .” *Graduates Development Journal, UbonRatchathaniRajabhat University*. Vol.6, No.2 (July – December 2019). Tr. 21-40.