

THAM THOẠI DẪN NHẬP TRONG SỰ KIỆN LỜI NÓI NHỜ

ThS DƯƠNG TUYẾT HẠNH

1. Khái niệm về sự kiện lời nói nhờ

Theo G. Yule, sự kiện lời nói là "một hoạt động trong đó những người tham gia tác động lẫn nhau theo những cách thức có tính chất quy ước nhằm đạt đến mục đích nào đấy. Sự kiện lời nói có thể được tạo nên bởi một hành vi ngôn ngữ trung tâm" [1].

Nhìn từ quan điểm của lí thuyết hội thoại và khái niệm sự kiện lời nói trên, ta có thể nói rằng: nhờ hoàn toàn có phẩm chất của một sự kiện lời nói điển hình và hoàn chỉnh, trong đó luôn có một hành vi trung tâm (chủ hướng) là hành vi nhờ và các hành vi khác xung quanh nó.

Theo định nghĩa sự kiện lời nói của G. Yule ta có thể hiểu: Sự kiện lời nói nhờ là một hoạt động trong đó chủ thể nhờ và đối tượng tiếp nhận hành vi nhờ tác động lẫn nhau bằng yếu tố ngôn ngữ theo những cách thức nhất định để đạt đến hành động tương lai của SP₂ có lợi cho SP₁. Trong sự kiện lời nói nhờ thì hành vi nhờ đóng vai trò trung tâm.

Thí dụ:

(1) SP₁: *Hương ơi! Chiều nay tớ phải lên Việt Trì thăm em gái đang ốm, tớ đi học về, cậu cất hộ tớ bộ quần áo và đôi giày phơi ngoài sân nhé.*

SP₂: *Ừ! cứ yên tâm, chuyện nhỏ mà.*

Ở sự kiện lời nói nói trên, tham thoại có hành vi chủ hướng nhờ "cậu cất hộ tớ bộ quần áo và đôi giày phơi ngoài sân nhé" là tham thoại trung tâm. Tham thoại trung tâm là tham thoại có khả năng quyết định tính chất của sự kiện lời nói chứa nó. Do đó ta có thể xác định ngay sự kiện lời nói trên là sự kiện lời nói nhờ.

Theo lí thuyết hội thoại thì một sự kiện lời nói nhờ được cấu tạo bởi hành vi nhờ trung tâm và hành vi hồi đáp. Đây là cấu trúc tối giản của sự kiện lời nói nhờ, ngoài ra sự kiện lời nói nhờ còn có thể do những tham thoại tiền dẫn nhập, những tham thoại kết thúc và những thành phần bổ sung cho

* SP có nghĩa là "người nói"

hai tham thoại cốt lõi tạo nên. Trong bài viết này, chúng tôi chỉ đề cập đến tham thoại dẫn nhập trong sự kiện lời nói *nhờ*.

2. Cấu trúc của tham thoại dẫn nhập trong sự kiện lời nói *nhờ*

2.1. Tham thoại dẫn nhập chỉ có hành vi chủ hướng *nhờ*

Đây chính là tham thoại trung tâm của sự kiện lời nói (SKLN) *nhờ* và là tham thoại chỉ chứa hành vi ngôn ngữ chủ hướng *nhờ*. Hành vi này quyết định tới tính chất và mục đích của SKLN *nhờ*.

(2) SP₁: *Hoa cầm hộ tờ cái cặp về trước nhé.*

SP₂: *Bạn đi đâu?*

SP_{1,2}: *Tớ phải đi với cái Oanh ra nhà dì nó để lấy máy tính, mai kiểm tra vật lí.*

(3) SP₁: *Tí nữa về lấy xe hộ tao nhé.*

SP₂: *Ừ, ra nhanh lên nhé.*

(4) SP₁: *Huê ơi! Em đang làm gì đấy?*

SP₂: *Em đang xem ti vi.*

SP_{1,2}: *Em chạy ù ra nhà bác Lan mua hộ chị chai dấm nhé.*

SP_{2,1}: *Thế chai đâu chị.*

SP_{1,3}: *Em mượn luôn bác ấy cái chai, nhà mình chẳng còn gì đựng cả.*

SP_{2,2}: *Vâng ạ.*

Ở các thí dụ trên, dù là SKLN *nhờ* có cấu trúc đơn giản (thí dụ 2, 3) hay SKLN *nhờ* có cấu trúc phức tạp (thí dụ 4) thì tham thoại dẫn nhập chỉ có một hành vi chủ hướng (HVCH) *nhờ*, mà không có thành phần mở rộng đi kèm. Thực tế giao tiếp cho thấy, những trường hợp như trên thường được diễn ra khi SP₁ và SP₂ có quan hệ gần gũi,

thân thiết, công việc nêu trong nội dung mệnh đề là công việc đơn giản mà SP₂ có khả năng thực hiện được. Do đó, khi nghe SP₁ “*nhờ*” thì SP₂ biết rõ mục đích của hành động và điều đó khiến SP₁ không cần thêm những hành vi phụ thuộc và hành vi mở rộng để nhằm giải thích lí do hoặc thuyết phục SP₂. Nhưng trong cuộc sống sinh hoạt hằng ngày, người nói không phải lúc nào cũng chỉ sử dụng một dạng thức như những thí dụ trên, mà do ngữ cảnh giao tiếp chi phối tham thoại dẫn nhập *nhờ* còn có cấu trúc phức tạp, trong đó các hành vi chi phối lẫn nhau tạo nên hiệu quả giao tiếp cao. Dưới đây là một số dạng khác của một tham thoại dẫn nhập *nhờ*.

2.2. Tham thoại dẫn nhập có hành vi chủ hướng *nhờ* kèm theo hành vi phụ thuộc

Trong tham thoại, hành vi chủ hướng (HVCH) (thành phần cốt lõi) có chức năng quyết định hướng và quyết định hành vi đáp thích hợp của người đối thoại, ngoài ra còn có các hành vi phụ thuộc (HVPT) (mà theo tác giả Nguyễn Văn Độ thì đó là các yếu tố điều biến lực ngôn trung) [4] có chức năng hướng vào HVCH để giải thích, biện minh, củng cố cho HVCH.

Qua tư liệu thống kê chúng tôi thấy, HVCH của tham thoại *nhờ* không phải là yếu tố duy nhất trong cấu trúc của tham thoại mà nhiều trường hợp chính các HVPT góp phần không nhỏ vào cấu trúc và lực ngôn trung của hành vi *nhờ* trong tham thoại trung tâm. Chúng tôi thống kê được một số dạng HVPT trong cấu trúc của tham thoại dẫn nhập *nhờ*.

2.2.1. *Tham thoại dẫn nhập có hành vi chủ hướng nhờ kèm theo hành vi phụ thuộc nêu rõ lí do, nguyên nhân.*

Trong giao tiếp hàng ngày, người nói có khi sử dụng biểu thức ngữ vi nhờ chỉ có thành phần cốt lõi là hành vi *nhờ*, nhưng để tăng hiệu quả giao tiếp người nhờ bao giờ cũng đưa ra những nguyên nhân, giải thích tại sao lại có hành vi *nhờ* qua các HVPT. Thông qua HVPT nêu lí do, nguyên nhân này, SP₂ sẽ hiểu rõ sự việc và khi đó khả năng hồi đáp tích cực chiếm tỉ lệ cao hơn.

HVPT nêu lí do về khả năng, năng lực của SP₁

(5) SP₁: *Bên em mới có điện, em lại chẳng biết gì về đồ điện, nhờ anh chọn hộ em một cái ti vi nhé.*

SP₂: *Cái đó khó gì. Cô mua loại nào?*

SP_{1,2}: *Em chỉ có hai triệu thôi.*

SP_{2,1}: *OK*

(6) SP₁: *Chị sử dụng vì tính chưa được thạo lắm, chị nhờ em căn lề hộ chị văn bản này với.*

SP₂: *Chị để đấy em làm cho.*

Ở hai SKLN trên trong tham thoại dẫn nhập, ngoài các HVCH *nhờ* còn có các HVPT nêu rõ lí do, nguyên nhân về khả năng, năng lực của SP₁. "*Bên em mới có điện, em lại không biết gì về đồ điện*" (thí dụ 5) và "*Chị sử dụng máy tính chưa được thạo lắm*" (thí dụ 6). Trước khi đưa ra hành vi *nhờ*, bao giờ SP₁ cũng mong muốn SP₂ thực hiện điều nêu ra ở nội dung mệnh đề (NDMD). Và để đạt được hiệu quả

nhờ cao nhất, SP₁ đã đưa ra lời giải thích cho SP₂ thấy rằng do chưa có đủ khả năng, năng lực thực hiện C nên rất cần sự giúp đỡ của SP₂. Qua HVPT nêu rõ lí do về khả năng, năng lực của chính bản thân mình, SP₁ đã ngầm thể hiện sự tin tưởng vào khả năng, năng lực của SP₂ và lúc này thể diện của SP₂ cũng được tôn vinh.

HVPT nêu lí do về điều kiện khách quan.

Bên cạnh những thí dụ trên ta còn bắt gặp những trường hợp sau:

(7) SP₁: *Tôi còn ít thời gian quá, nhờ cô đánh máy biên bản này hộ tôi nhé.*

SP₂: *Vâng ạ. lát nữa anh quay lại.*

(8) SP₁: *Ngày mai cả nhà em về quê nội, em nhờ chị đưa hộ quyển luận án này cho cái Hằng nhà em nhé.*

SP₂: *Được rồi em cứ yên tâm.*

Trong hai SKLN *nhờ* này, HVPT trong tham thoại dẫn nhập vẫn là nêu lí do, nhưng đây là lí do về điều kiện khách quan: "*Tôi còn ít thời gian quá*" (thí dụ 7), "*Ngày mai cả nhà em về quê nội*" (thí dụ 8) nhằm giải thích rõ cho SP₂ hiểu tại sao SP₁ lại không tự thực hiện hành động C mà lại cần sự giúp đỡ của SP₂. Ở cả hai thí dụ này, khả năng của SP₁ có thể cho phép SP₁ tự thực hiện C, nhưng điều kiện khách quan lại không cho phép. Chính vì vậy, SP₁ rất cần sự cảm thông và thiện chí giúp đỡ của SP₂.

HVPT nêu lí do về điều kiện chủ quan của SP₁

Ngoài ra trong thực tế hàng ngày ta còn thấy có những trường hợp sau:

(9) SP₁: *Em ơi! lấy hộ anh cái điều khiển ti vi ở trên bàn với, anh chui vào chần rồi, ngại quá.*

SP₂: *Đây, lười vừa thôi.*

(10) SP₁: *Chị nhật hộ em quyển sách ở dưới đất lên với, tự nhiên em chóng mặt quá.*

SP₂: *Vâng, chỉ có lí do lí trấu.*

Khác với hai kiểu HVPT nêu lí do ở trên, trong trường hợp này HVPT cũng nêu lí do nhưng không phải là lí do về khả năng của SP₁ còn hạn chế, mà lí do về điều kiện chủ quan của chính mình (trong trường hợp này chủ yếu là lười, ngại...), để "ngăn chặn" sự từ chối của SP₂.

HVPT nêu lí do, nguyên nhân thường là những mệnh đề có thể đứng trước hoặc đứng sau HVCH trong tham thoại dẫn nhập nhờ, có chức năng đưa ra lí do hay những lời giải thích cho chính hành động nhờ. Mục đích của việc đưa ra lí do, giải thích là nhằm làm cho SP₂ hiểu rõ hơn vì sao SP₁ phải nhờ SP₂. Và do tính chất "cưỡng bức" của hành vi nhờ là rất nhẹ, nên với "chiến thuật" này thì SP₁ dễ nhận được lòng nhiệt tình giúp đỡ của SP₂. Chính vì vậy, trong SKLN nhờ thì cấu trúc tham thoại dẫn nhập nhờ dạng này được SP₁ rất hay sử dụng, đặc biệt là khi nội dung "nhờ" vượt trên mức thông thường

hay nhằm thuyết phục SP₂ (người nghe) thực hiện điều mình cần nhờ.

2.2.2. *Tham thoại dẫn nhập có hành vi chủ hướng nhờ đi kèm với hành vi phụ thuộc chủ thích cho hành vi chủ hướng*

Khi thực hiện hành vi nhờ, SP₁ chỉ nêu ra hành động cụ thể mà chưa có những thông tin về thời gian, địa điểm, vị trí... để thực hiện nội dung "nhờ" đó. Do vậy, người nhờ cần phải bổ sung thêm những thông tin cần thiết để SP₂ nắm được và dễ dàng thực hiện theo mong muốn của SP₁. Các thành phần đi kèm với HVCH như vậy là những HVPT có chức năng bổ sung, chủ thích cho HVCH nhờ.

(11) SP₁: *Hôm nay mẹ đón cháu Linh hộ con với nhé. 11h lớp cháu tan rồi.*

(12) SP₁: *Ngày mai, anh mang hộ em bộ hồ sơ thầu lên phòng em nhé, phòng 305 nhà A đấy.*

SP₂: *Được rồi, 8h sáng anh sẽ mang đến.*

(13) SP₁: *Tí nữa em lấy hộ anh bộ đĩa CD nhé, bộ đĩa hôm qua anh mang về ý.*

SP₂: *Anh có cần ngay không?*

SP_{1,2}: *Bao giờ em lên thì mang cũng được.*

Ở các thí dụ trên, trong tham thoại dẫn nhập ngoài HVCH nhờ còn có HVPT báo cho SP₂ biết thêm thông tin về thời gian (thí dụ 11), địa điểm (thí dụ 12), đặc điểm (thí dụ 13) để giúp cho việc thực hiện HVCH nhờ được thuận lợi. Các loại HVPT này thường xuất hiện sau HVCH nhờ.

Tham thoại dẫn nhập dạng này thường có cấu trúc như sau: *HVPT (khen) + HVCH nhờ*.

Như chúng ta đã biết, đích cuối cùng của hành vi *nhờ* chính là người nói mong muốn người nghe làm thoả mãn một nhu cầu nhất định của mình. Và khi thực hiện hành động *nhờ* có nghĩa là đã gây phiền phức cho người bị nhờ. Chính vì vậy, SP₁ đã đưa ra nhiều cách nói để giảm thiểu sự đe dọa thể diện của SP₂. Ở các thí dụ trên, SP₁ đã khéo léo dựa vào tâm lí của con người trong giao tiếp. Đó là: khi ta thực hiện một hành động nào đó (thường được coi là tốt) (như ở thí dụ 21), hoặc có một sự thay đổi gì đó, hoặc có một số ưu điểm gì đó (thường được cho là giỏi, tài) (thí dụ 22), hay sở hữu một đồ vật gì mới (thí dụ 23)... ta luôn mong muốn người khác để ý và có các nhận xét, đánh giá, bình luận (hoặc khách quan, hoặc tích cực). Người nói (SP₁) đã nắm bắt tâm lí này cho nên đã hiện thực hóa bằng lời khen dành cho người nghe để “mở đường” cho lời nhờ. Qua HVPT khen ngợi thì người nói đã tỏ lòng ngưỡng mộ, biểu thị sự quan tâm và tôn vinh thể diện của người nghe trước khi đưa ra hành vi đe dọa thể diện. Qua đó người nghe cảm thấy mình được đánh giá cao và muốn thể hiện các ưu điểm đó bằng một hành động cụ thể như một lời chứng minh. Và lúc này, đích của hành vi *nhờ* mà SP₁ đưa ra có khả năng được hồi đáp tích cực cao hơn nhiều khi SP₁ chỉ sử dụng HVCH *nhờ*.

2.3. Tham thoại dẫn nhập có hành vi chủ hướng nhờ + hành vi mở rộng là lời hô gọi

Tham thoại có HVCH *nhờ* là tham thoại mà người nói hướng tới một đối tượng cụ thể, mong muốn đối tượng đó thực hiện những hành động mà mình nêu ra. Chính vì vậy, trong tham thoại dẫn nhập *nhờ*, ngoài HVCH *nhờ* và các HVPT có chức năng như nêu ở các mục trên, ta còn thấy người nói thường gọi đích danh người mà mình muốn nhờ.

(24) SP₁: Anh Đức ơi! Ra gánh hộ em qua cầu.

SP₂: Chờ tí nhóc con ạ, để tao phát xong cái điều này đã. Hay mày có vào đây ngồi xem tao làm cho vui.

(Trần Quốc Tiến, Anh Đức về làng, trong Làng êm ả bên sông, Nxb Hội nhà văn, 1998, tr. 270)

(25) SP₁: Thủy ơi! Mang hộ chị cái phích ra đây.

SP₂: Đây, em chỉ giúp chị một lần này nữa thôi.

Ngoài cách dùng tên riêng SP₁ còn có thể gọi SP₂ theo cách xưng hô chỉ quan hệ.

(26) SP₁: Anh ơi! Bật hộ em cái quạt với

SP₂: Trời này mà em thấy nóng à.

(27) SP₁: Anh gì ơi! Giúp lão một tay kéo thuyền lên với.

(Nguyễn Trung Hiếu, Đêm mù sương, trong Cửa Việt, Tạp chí văn hoá, văn nghệ Quảng Trị, tr. 24, số 32, 5/1997)

Do điều kiện khách quan, chủ quan, do vị thế xã hội của bản thân,

do các mối quan hệ của mình mà SP_1 có sự sử dụng thích hợp lời hô gọi.

Trong tham thoại có HVCH *nhờ* thì hành vi mở rộng (HVMR) là lời hô gọi mặc dù không đóng góp vào nội dung miêu tả, nội dung mệnh đề nhưng chúng tạo điều kiện cho nội dung mệnh đề phát triển và có chức năng chuẩn bị, duy trì và kiểm tra quá trình đối thoại giữa hai nhân vật tham gia giao tiếp nhằm đạt được mục đích nhất định. Thành phần hô gọi giúp người nghe tìm được sợi dây liên hệ giữa đích cuộc thoại với mình rõ hơn. Chẳng hạn, trong một căn phòng tập thể có đông người, mà người nói chỉ muốn nhờ một trong số đông người đó, thì lời hô gọi lúc này là rất cần thiết. Bên cạnh đó, HVMR là lời hô gọi còn có giá trị tạo sự chú ý của SP_2 với hành vi *nhờ*. Lời hô gọi còn góp phần giúp SP_1 tranh thủ tình cảm, chiếm cảm tình của SP_2 và cũng góp phần làm tăng mức độ lịch sự của phát ngôn.

Trên đây là một số dạng tham thoại dẫn nhập có HVCH *nhờ* đi kèm với HVPT thường xuất hiện trong tư liệu của chúng tôi. Qua việc miêu tả sơ bộ, chúng tôi thấy rằng: trong một tham thoại với một HVCH *nhờ* và đích cuối cùng là

SP_1 mong muốn SP_2 thực hiện giúp mình một việc gì đó, hành động nào đó có lợi cho SP_1 , mà SP_1 không thực hiện được, thì SP_1 (người nói) đã sử dụng rất linh hoạt các HVPT tùy theo mối quan hệ thân sơ, tùy từng hoàn cảnh và đặc biệt là trong những tình huống giao tiếp cụ thể... để đạt được đích giao tiếp cuối cùng. Các HVPT ở đây rất đa dạng: HVPT có thể là hành vi khen, là hành vi có chức năng nêu lí do, điều kiện...

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Đỗ Hữu Châu - Bùi Minh Toán, Đại cương Ngôn ngữ học, Tập 2, Nxb GD, 1993.
2. Nguyễn Đức Dân, Ngữ dụng học, Tập 1, Nxb GD, 1998.
3. Nguyễn Thiện Giáp, Dụng học Việt ngữ, Nxb DHQG, H., 2000.
4. Nguyễn Văn Độ, Các phương tiện ngôn ngữ biểu hiện hành động thỉnh cầu trong tiếng Anh và tiếng Việt, Luận án tiến sĩ, 1999.
5. Dương Tuyết Hạnh, Cấu trúc tham thoại (trong truyện ngắn Việt Nam hiện đại), Luận án thạc sĩ, 1999.
6. Đào Nguyên Phúc, Sự kiện lời nói xin phép trong giao tiếp, Nxb Lao động, 2004.

