

HAI NỀN VĂN HOÁ - HAI CÁCH ĐÁNH GIÁ

M.A. Hà Cẩm Tâm

Khoa Anh

Đại học Ngoại ngữ - ĐHQG Hà Nội

Bài viết này đề cập đến vấn đề có tính chất văn hoá, đó là cách đánh giá các yếu tố xã hội trong tình huống giao tiếp. Mục đích là để nêu lên tầm quan trọng của việc thực hiện các phép kiểm tra giá trị (validity) và độ tin cậy (reliability) của các công cụ thu thập số liệu trong nghiên cứu ngữ dụng học. Kết quả nghiên cứu cho thấy có sự khác nhau rõ rệt giữa hai nhóm đối tượng nghiên cứu. Những thông tin và số liệu sử dụng trong bài viết được trích từ một nghiên cứu về ngữ dụng của tác giả.

1. Lời mở đầu

Lâu nay trong khi nghiên cứu về dạy và học ngoại ngữ người ta đã nhắc nhiều đến những yếu tố xã hội ảnh hưởng đến việc lựa chọn ngôn ngữ. Theo Chomsky (1980) thì năng lực ngôn ngữ gồm có “năng lực giao tiếp” và “năng lực ngữ dụng”. Ông cho rằng, năng lực giao tiếp gồm kiến thức về hình thức ngôn ngữ và nghĩa, còn năng lực ngữ dụng bao gồm những hiểu biết về các điều kiện và các phong cách sử dụng ngôn ngữ phù hợp với các mục đích khác nhau. Lâu nay đã có nhiều nghiên cứu nêu lên tầm quan trọng của năng lực ngữ dụng. Các nghiên cứu so sánh việc sử dụng ngôn ngữ của người học ngoại ngữ và người bản ngữ đã cho thấy có nhiều khác biệt. Sự khác biệt là không tránh khỏi, song những khác biệt dẫn đến những hiểu lầm nghiêm trọng hoặc dẫn đến những thành kiến tiêu cực kiểu như “người Anh là loại người lạnh lùng (stand off fish)”, “người Nga thì thô lỗ” v.v.. (Thomas, 1983) thì có lẽ nên tìm cách để tránh.

Các nghiên cứu trong ngôn ngữ của người học tiếng đều khẳng định rằng, việc sử dụng thành công một ngôn ngữ tùy thuộc vào việc đánh giá các yếu tố xã hội của ngữ cảnh giao tiếp. Đánh giá đúng sẽ dẫn tới lựa chọn được chiến lược phù hợp còn ngược lại thì giao tiếp sẽ không thành công hoặc có thể không thực hiện được. Điều này cho ta thấy đối với người học tiếng, phải đánh giá các yếu tố xã hội theo tiêu chí của người bản ngữ là điều không đơn giản. Blum-Kulka (1991, p. 225) trong nghiên cứu của mình đã chứng minh một cách khá thuyết phục rằng: “ngay cả hành động lời nói của những người nắm khá vững tiếng nước ngoài vẫn thường xuyên bị sai lệch so với người bản ngữ trong việc lựa chọn kiểu câu và không diễn tả được ý định hay giá trị lịch như mong muốn trong khi giao tiếp.”

Ở Việt Nam, tiếng Anh đã được dạy trong nhiều năm. Song cho tới những năm gần đây, nhiều giáo viên và người học vẫn cho rằng chỉ cần nắm vững các yếu tố ngữ pháp, từ vựng, âm vị học là đủ,

do đó ít quan tâm hoặc không biết gì đến một khía cạnh rất quan trọng là những qui tắc về sự phù hợp (appropriateness) trong sử dụng ngôn ngữ. Nói cách khác, người ta không cho rằng năng lực ngữ dụng cũng cần và quan trọng như năng lực ngôn ngữ. Vậy những yếu tố nào liên quan đến năng lực ngữ dụng?

2. Các yếu tố xã hội và năng lực ngữ dụng

Việc lựa chọn từ ngữ cho phù hợp với chu cảnh phụ thuộc vào một số yếu tố xã hội mà theo Brown và Levinson (1987) bao gồm quyền tương đối (relative power) (*từ này sẽ viết tắt là P*) giữa người nói và người nghe, khoảng cách quan hệ xã hội hay mức độ thân sơ của hai người giao tiếp (social distance) (*từ này sẽ viết tắt là D*) giữa người nói và người nghe và mức độ áp đặt của hành động lời nói (ranking of imposition) (*từ này sẽ viết tắt là R*). Việc lựa chọn các chiến lược giao tiếp phụ thuộc vào kết quả đánh giá các yếu tố trên. Mà mỗi nền văn hoá sẽ có những tiêu chuẩn đánh giá, cách đánh giá riêng. Koike (1989) chỉ ra rằng, kiến thức ngữ dụng học của tiếng mẹ đẻ được chuyển sang tiếng nước ngoài trong tình huống của hành động lời nói làm cho người học tạo ra các phát ngôn mà người ta tin rằng nó sẽ phù hợp với ngữ cảnh giao tiếp và chính điều đó đã dẫn đến sự không phù hợp trong ngôn ngữ của hành động lời nói.

Theo Brown & Levinson (1987) thì P là yếu tố qui định mức độ mà người nói có thể áp đặt điều mình muốn đối với người giao tiếp. P có thể được thể hiện ở khả năng kiểm soát về vật chất (material control) hoặc khả năng điều khiển hoạt động của người khác (metaphysical control). Tuy nhiên theo Cansler và Stiles (1981) thì P bị quy định bởi vị thế xã hội của người giao tiếp. Theo hai học giả này thì có thể phân tích vị thế xã hội của một con người trong xã hội có sự phân chia rõ ràng về thứ bậc.

Theo Brown and Levinson (1987, tr. 76-77) thì là một thuật ngữ chỉ quan hệ xã hội đối xứng thể hiện ở mức độ thân quen /xa lạ được xác lập giữa người nói và người nghe. Trong nhiều trường hợp thì khoảng cách xã hội của hai người sẽ được coi là nhỏ nếu họ thường xuyên có sự giao tiếp với nhau, hoặc có những sự trao đổi thường xuyên về vật chất.

R là một yếu tố xã hội liên quan đến mức độ khó khăn để thực hiện một hành động lời nói trong một tình huống và một bối cảnh văn hoá nhất định.

Ba yếu tố trên có ảnh hưởng trực tiếp đến việc lựa chọn các chiến lược giao tiếp. Tất nhiên không phải chỉ có ba nhân tố đó có tác động tới việc lựa chọn ngôn ngữ, song có thể coi đây là những nhân tố cơ bản, bao trùm lên các nhân tố khác (Brown & Levinson, 1987). Trong khi giao tiếp, dựa vào sự đánh giá của các thông số trên mà người giao tiếp quyết định lựa chọn chiến lược nói trực tiếp (directness) hay gián tiếp (indirectness) mà mục đích chính là để bảo đảm thể diện cho người mình giao tiếp hoặc/và cho chính bản thân mình. Chẳng hạn như để thực hiện hành động lời nói “hỏi giờ” trong tiếng Anh, người ta có thể chọn một trong các cách nói sau:

Tell me the time!

Can you tell me the time?

Could you please tell me the time? etc.

Người ta có thể lựa chọn kiểu câu thứ nhất nếu người nghe có P thấp hơn người nói, hoặc là trong khi hai người đang cùng thực thi một nhiệm vụ mà mọi giao tiếp cần phải chính xác và ngắn gọn. Song nếu người ta hỏi một người qua đường, thì sẽ phải chọn cách thứ hai hoặc thứ ba. Theo Brown & Levinson (1987), House & Kasper (1981), Blum-Kulka, House & Kasper (1989) và nhiều học giả khác thì các chiến lược giao tiếp và các mức độ lịch sự có một sự liên hệ nhất định. Mức độ trực tiếp càng lớn thì mức độ lịch sự càng ít, và ngược lại. Trong ba câu ví dụ ở trên thì câu (1) có mức độ lịch sự thấp nhất và câu (3) có mức độ lịch sự cao nhất bởi nó không những không bắt người nghe phải thực hiện hành động như ở câu (1) mà còn ở chỗ nó tạo cơ hội cho người nghe từ chối. Theo lập luận của Leech (1983) thì người ta chỉ có thể trách cứ khi người được yêu cầu làm điều gì đó có khả năng làm nhưng không làm, chứ không trách khi người ta phải từ chối vì không có khả năng hoàn thành công việc đó. Như vậy ở câu (3) bằng cách hỏi xem người nghe có khả năng thực hiện việc làm đó không người nói đã mở đường để người nghe có thể từ chối một cách hợp lý. Ngoài ra câu (3) còn sử dụng thời quá khứ để đẩy lời yêu cầu xa hẳn thực tại, hàm ý rằng người nói không nhất thiết đòi hỏi người nghe phải thực hiện hành động đó.

Ngoài ra người ta còn nhận thấy các nền văn hoá khác nhau có cách đánh giá không giống nhau về cách đánh giá các thông số trên (P, D, R). Spencer-Oatey (1993, p.28) nhận xét rằng “những người thuộc các nhóm văn hoá xã hội khác nhau có thể có những tiêu chuẩn khác nhau khi đánh giá các yếu tố P và D của một tình huống giao tiếp.” Trong một nghiên cứu ngữ dụng học và giao thoa văn hoá lớn nhất từ trước tới nay, Blum-Kulka và các tác giả cộng sự (1989) đã phát hiện thấy các nhóm người thuộc các văn hoá khác nhau đánh giá các thông số xã hội trong các tình huống rất khác nhau. Lý thú hơn nữa là người ta đã thấy có mối liên hệ giữa kết quả đánh giá các thông số xã hội và cách lựa chọn các chiến lược giao tiếp trong các hành động lời nói được nghiên cứu.

Xuất phát từ những nhận xét và kết quả nghiên cứu của các nhà nghiên cứu trên, tôi đã thực hiện một nghiên cứu so sánh đối chiếu cách lựa chọn chiến lược cho lời yêu cầu bằng tiếng Anh của người Việt học tiếng Anh và người Úc nói tiếng Anh. Song trước khi tiến hành phân tích, so sánh lời yêu cầu của hai nhóm tôi đã thu thập số liệu về cách đánh giá các thông số xã hội trong các tình huống nghiên cứu. Trong phần sau đây tôi xin trình bày cách đặt vấn đề và cách giải quyết vấn đề cùng một số kết quả liên quan đến phần đánh giá các thông số xã hội trong nghiên cứu của mình.

3. Câu hỏi nghiên cứu và phương pháp nghiên cứu

3.1 Câu hỏi nghiên cứu được đặt ra như sau

“Trong cùng một tình huống giao tiếp, người Úc và người Việt học tiếng Anh có đánh giá khác nhau về các thông số xã hội không?”.

3.2. Thiết kế nghiên cứu

Để trả lời câu hỏi nghiên cứu trên, một phiếu câu hỏi điều tra theo kiểu bài tập diễn ngôn để ngỏ (Open Discourse Completion Task — DCT) đã được biên soạn, trong đó bao gồm các tình huống được xây dựng trên cơ sở kết hợp các thông số về xã hội như đã nêu trên. Vì mục đích chính là so sánh lời yêu cầu của người Việt học tiếng Anh và người Úc nên các tình huống được xây dựng để gợi mở lời yêu cầu. Tất nhiên là ban đầu các tình huống được xây dựng với các thông số xã hội được đánh giá theo chủ quan của người nghiên cứu. Các tình huống nghiên cứu có các thông số xã hội như sau:

- Người nói có P lớn hơn người nghe, không quen biết nhau.
- Người nói có P lớn hơn người nghe, quen biết nhau.
- Người nói và người nghe có P bằng nhau, không quen biết nhau.
- Người nói và người nghe có P bằng nhau, quen biết nhau.
- Người nói có P nhỏ hơn người nghe, không quen biết nhau.
- Người nói có P nhỏ hơn người nghe, quen biết nhau.

Để biết được cách đánh giá của hai nhóm người điều tra, tôi đã yêu cầu các đối tượng nghiên cứu đánh giá các thông số xã hội trong các tình huống đã xây dựng. Số lượng tình huống được kiểm nghiệm là 32. Có nghĩa là cứ mỗi kết hợp của hai yếu tố xã hội thì có khoảng 5 đến 6 tình huống để kiểm nghiệm. Để đảm bảo độ tin cậy của số liệu, các phiếu câu hỏi đã được trả lời hai lần mỗi lần cách nhau 10 ngày.

Các nhóm đối tượng nghiên cứu gồm 130 người là sinh viên đang học tiếng Anh tại Trường đại học Sư phạm Ngoại ngữ, và 92 người là sinh viên Úc đang học tại Trường đại học La Trobe, Australia. Các nhóm đều có số nam và nữ đều nhau, cùng lứa tuổi từ 18 đến 26 tuổi.

4. Kết quả nghiên cứu và bình luận

Table 1 Statistically reliable items (Australian data)

Constellation	Sit.	P			D			R		
		Mean		p val	Mean		p val	Mean		p val
		1 st	2 nd		1 st	2 nd		1 st	2 nd	
	1	4.11	4.05	621	1.30	1.23	428	1.96	1.81	265
	2	4.71	4.65	449	1.18	1.21	820	3.11	2.99	303
+P, +D	3	4.94	4.91	551	1.17	1.18	894	2.48	2.50	871
	4	3.70	3.89	147	2.02	1.91	426	1.98	1.77	092
	5	4.30	4.19	392	1.21	1.18	779	1.53	1.60	456
	6	3.71	3.73	870	1.32	1.33	916	2.24	2.18	635
+P, -D	11	4.58	4.72	153	4.75	4.71	549	2.78	2.68	445
	26	3.95	3.92	856	3.28	3.36	502	2.55	2.53	847
-P, +D	14	2.12	2.02	387	1.06	1.13	181	3.10	2.96	124
	25	2.46	2.63	210	1.93	2.06	295	2.73	2.69	812
-P, -D	18	2.30	2.24	547	3.12	2.97	085	2.99	2.90	457
	20	2.41	2.29	285	4.34	4.42	505	2.86	2.63	064
	15	3.02	3.05	820	1.05	1.10	250	1.89	1.83	615
=P, +D	24	3.08	2.99	457	2.71	2.58	164	1.90	2.00	451
	27	3.04	3.08	783	2.83	2.92	301	2.81	2.71	339
	10	3.00	3.10	227	4.10	4.05	661	3.76	3.58	132
	21	3.35	3.38	799	3.18	3.08	294	2.92	2.81	339
	22	2.89	3.01	320	4.94	4.85	095	2.76	2.72	772
=P, -D	23	3.03	3.00	787	3.71	3.72	904	2.98	2.79	062
	29	2.81	2.81	1000	3.50	3.56	247	2.66	2.64	819
	31	2.93	3.08	302	3.36	3.38	834	2.64	2.69	690
	32	2.67	2.81	219	3.31	3.33	901	2.69	2.61	457
	33	3.05	3.15	431	4.53	4.42	227	1.55	1.50	532

Table 2. Statistically reliable items (Vietnamese data)

Constellation	Sit	P			D			R		
		Mean		p val	Mean		p val.	Mean		p val.
		1 st	2 nd		1 st	2 nd		1 st	2 nd	
+P, +D	2	4.38	4.43	589	1.23	1.30	320	3.03	3.01	858
	3	4.60	4.44	129	1.22	1.26	525	2.76	2.63	210
	16	3.34	3.35	927	2.30	2.23	552	2.99	2.96	796
+P, -D	26	3.32	3.23	347	3.58	3.57	839	3.27	3.17	386
-P, +D	15	2.11	2.25	236	1.71	1.71	1 000	2.28	2.36	435
-P, -D	18	2.25	2.26	930	3.33	3.48	181	2.83	2.89	566
	19	2.48	2.49	934	3.93	3.73	085	2.65	2.80	184
	23	2.65	2.47	097	3.51	3.51	1 000	2.64	2.73	401
	24	2.49	2.41	524	3.02	2.99	788	2.57	2.63	609
	27	2.49	2.47	874	3.06	2.98	542	2.68	2.74	586
	28	2.57	2.69	291	3.12	3.07	625	2.82	2.86	719
	30	2.49	2.45	717	3.80	3.95	210	2.87	2.96	446
=P, +D	1	3.15	3.05	235	1.43	1.36	355	2.41	2.37	654
=P, -D	20	2.99	3.01	864	4.49	4.44	664	2.88	2.88	1 000
	21	2.90	3.01	336	3.20	3.22	861	3.05	2.90	103
	22	2.76	2.94	130	4.46	4.37	376	2.98	2.95	813
	25	2.74	2.43	311	3.03	3.02	922	2.65	2.53	219
	31	2.81	2.67	205	3.87	3.70	166	2.93	2.81	272
	33	2.72	2.70	865	4.05	4.15	299	2.80	2.62	142

Trong bảng 1 chúng ta đã thấy kết quả đánh giá của 32 tình huống của người Úc, 6 tình huống có độ tin cậy cao nhất là 3, 11, 14, 20, 24, 22. Lần lượt là : tình huống cảnh sát (+P, +D), tình huống tìm tài liệu (+P, -D), tình huống mượn cái xích (-P, +D), tình huống xin (vay tiền) để mua đầu CD (-P, -D), tình huống nhờ mở hộ khoá (=P, +D), tình huống mượn ô tô (=P, -D).

Trong bảng 2 chúng ta thấy kết quả đánh giá của 32 tình huống của người Việt Nam. Trong đó có 6 tình huống có độ tin cậy cao nhất là: 3, 26, 15, 30, 1, 20. Lần lượt là: tình huống cảnh sát (+P, +D), tình huống hàng xóm (+P, -D), tình huống hỏi đường (-P, +D), tình huống hỏi đi nhờ xe (-P, -D), tình huống đơn xin việc (=P, +D), và tình huống xin tiền (vay tiền) mua đầu CD (=P, -D).

Theo kết quả trên ta thấy có một tình huống mà cả người Úc và người Việt đều nhất trí trong việc đánh giá các thông số, đó là tình huống giữa cảnh sát và người đi đường. Trong đó cảnh sát được coi là có P cao hơn người đi đường vì phạm luật lệ giao thông và hai người đó không quen biết nhau. Trường hợp thứ hai đáng nhận xét ở đây là tình huống xin tiền (vay tiền) để mua CD thì trong khi người Úc cho rằng đó là tình huống có -P, -D thì người Việt lại cho đó là tình huống có =P, -D. Sự khác biệt này chỉ có thể giải thích là đối tượng người Việt là những sinh viên đã đánh giá quan hệ P giữa mẹ và các con trên cơ sở đánh giá cái mà họ yêu cầu. Trong quan niệm của rất nhiều đứa con Việt Nam, họ có quyền yêu cầu bố mẹ hỗ trợ cho họ việc học tập tới mức cao nhất có thể. Hơn nữa bố mẹ bao giờ cũng muốn đầu tư cho con học tập, và theo họ đây là khoản đầu tư có ích nhất. Do đó, trong tình huống này đối tượng nghiên cứu người Việt Nam đã đánh giá là có =P. Như vậy cũng có thể hiểu rằng, trong một số tình huống người Việt không dựa vào vị thế xã hội của người nói và người nghe để đánh giá quyền tương đối của người tham gia đối thoại. Thực chất thông số đó được đánh giá trên cơ sở nội dung của giao tiếp. Trong trường hợp của tình huống 'mua đầu CD' thì người nói cho rằng họ có quyền, nên đánh giá là =P. Còn trong trường hợp khác thì chắc họ sẽ cho rằng mẹ có P lớn hơn, bởi người Việt Nam vẫn có truyền thống tôn trọng cha mẹ, và những người lớn tuổi.

Tình huống 22 (mượn ô tô) thì cả hai nhóm đều có nhận định giống nhau về các thông số. Có nghĩa là cả hai nhóm đều cho rằng trong tình huống này người nói và người nghe có quan hệ về quyền tương đối ngang nhau ($=P$), và hai người có quan hệ thân thiết với nhau. Đây cũng là điều thông thường bởi mọi nền văn hoá đều coi anh em là những người thân. Tuy nhiên tình huống 24 (mở cửa) là tình huống đáng quan tâm. Trong tình huống này, trong khi người Úc thì cho rằng người nói và người nghe có $=P$ thì người lại cho rằng quan hệ giữa người nói và người nghe ở đây là $-P$. Có nghĩa là người nói có P thấp hơn người nghe. Như vậy là nếu người Úc cho rằng giá trị P tương đối giữa hai người do vị trí xã hội của hai người quy định thì người Việt hình như cho rằng P tương đối giữa hai người bị chi phối bởi quan hệ giữa vai trò người nhờ vả và giúp người giúp. Người nhờ vả tự cho rằng mình có vị thế thấp hơn. Ấu cũng là lẽ thường trong quan niệm của người Việt Nam. Bởi ta thường thấy người ta nói *"mình phải đi nhờ mà..."* hoặc *"đã đi nhờ lại còn..."*

Trong hai tình huống còn lại, tình huống mượn tài liệu (11) và tình huống mượn cái kích, người Việt Nam không nhất quán trong cách đánh giá về các thông số trên. Một lần nữa điều này hình như cũng có liên quan đến tiêu chuẩn đánh giá các yếu tố xã hội trên.

Kết quả cũng khẳng định rằng cách đánh giá chủ quan của người nghiên cứu và đối tượng được nghiên cứu về các thông số xã hội không hoàn toàn như nhau, có khi còn đối lập nhau.

5. Kết luận

Như đã nêu ở phần đặt vấn đề, câu hỏi đặt ra cho nghiên cứu này là "hai nhóm đối tượng nghiên cứu khác nhau như thế nào trong việc đánh giá các thông số xã hội của các tình huống nghiên cứu". Câu trả lời là: có sự khác nhau rõ rệt. Hơn nữa, có bằng chứng cho thấy sự khác nhau ấy có thể do cách nhìn nhận khác nhau, hoặc sử dụng các tiêu chuẩn khác nhau để đánh giá các yếu tố xã hội trong tình huống. Có thể đối với người Úc, vị thế cá nhân của người tham gia giao tiếp có vai trò quan trọng trong cách đánh giá quyền tương đối, còn đối với người Việt thì hình như vị thế không quan trọng bằng, hay ít ra là đối với những tình huống nghiên cứu. Trong trường hợp phải nhờ vả ai cái gì thì hình như người ta có ý nhún nhường hơn, và do đó coi là mình có quyền tương đối nhỏ hơn người đối thoại. Hình như đối với người Việt có một số tình huống P bị qui định bởi R . Tuy nhiên để có được một kết luận chính thức cần phải có một nghiên cứu lớn đi sâu về khía cạnh này.

Kết quả trên cũng cho ta thấy, khi làm nghiên cứu về ngữ dụng, cần thiết phải kiểm tra cách đánh giá của đối tượng nghiên cứu về các yếu tố xã hội. Bởi cách đánh giá của người nghiên cứu và đối tượng nghiên cứu có thể không giống nhau. Đó là trường hợp đã xảy ra trong nghiên cứu này. Chỉ có làm như vậy, mới có thể đảm bảo rằng những kết quả mà nghiên cứu đạt được phản ánh đúng thực tế. Bởi "người thuộc các nền văn hoá khác nhau có thể có những tiêu chuẩn khác nhau để đánh giá quyền tương đối, sự thân sơ của các đối tượng tham gia giao tiếp" (Spencer — Oatey, 1993, p. 28).

Cuối cùng, kết quả của nghiên cứu đã khẳng định điều mà một số học giả như Mir (1995), Blum-Kulka & House (1989), Spencer-Oatey (1993), Bouton (1996) đã nêu lên, đó là cần thiết phải kiểm tra độ tin cậy của công cụ thu thập số liệu khi tiến hành các nghiên cứu về ngữ dụng học.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Blum-Kulka, S., House, J., Kasper, G. (1989). Investigating cross-cultural pragmatics: An introductory overview. In S. Blum-Kulka, J. House & G. Kasper (Eds.), *Cross cultural pragmatics: Requests and apologies* (pp. 123-154). Norwood, N.J.: Ablex.
- [2] Bouton, L. F. (1996). Pragmatics and Language Learning. *Pragmatics and Language Learning, Monograph Series*, 7, 1-21.
- [3] Brown, P. & Levinson, S. (1987). *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge University Press.
- [4] Cansler, D. C. & Stiles, W.B. (1981). Relative status and interpersonal presumptuousness. *Journal of Experimental Social Psychology*, 17, 459-471.
- [5] House, J. & Kasper, G. (1981). Politeness markers in English and German. In F. Coulmas (Ed.), *Conversational routine* (pp. 157-185). Mouton: The Hague.
- [6] Leech, G. (1983). *Principles of pragmatics*. London: Longman.
- [7] Mir, M. (1995). The perception of social context in request performance. In , L. F. Bouton (Ed.), *Pragmatics and language learning*, (Monograph Series Vol. 6). Urbana-Champaign, U.S.A: University of Illinois, Intensive English Institute.
- [8] Spencer-Oatey, H. (1993). Conception of social relations and pragmatics research. *Journal of Pragmatics*, 20, 27-47.
- [9] Tâm, H. C. (1998). *Requests by Australian native speakers of English and Vietnamese learners of English - A cross-cultural study in pragmalinguistics*. M.A thesis: La Trobe university, Melbourne, Australia.