

NHỮNG NHÂN TỐ TẠO THÀNH PHÁT NGÔN - GIAO TIẾP VÀ NGHĨA TÌNH THÁI CỦA PHÁT NGÔN TRONG TIẾNG VIỆT

Phạm Tuấn Khoa - Đinh Thanh Huệ

*Khoa Tiếng Việt và Văn hoá Việt Nam cho người nước ngoài
Trường ĐH KHXH&NV, ĐHQG Hà Nội*

Phát ngôn là đơn vị tối thiểu của một lượt lời (turn at talk) trong hoạt động giao tiếp. Có thể nói rằng trong một phát ngôn tồn tại ba tham tố hữu quan. Đó là *người nói*, *người nghe* và *tác động* của những nhân tố tiền giả định, tri thức phổ thông của người tham thoại, chủ đề cuộc thoại v.v...

Như đã biết, một lượt lời là một chuỗi phát ngôn hoặc tối thiểu là một phát ngôn được nhân vật tham thoại nói ra, kể từ khi bắt đầu đến lúc chấm dứt để cho nhân vật kia nói ra chuỗi hoặc một phát ngôn của mình. Thí dụ:

- (1) A. Bao giờ cháu đi học?
B. Dạ, 11 giờ cháu mới đi, ông ạ!
- (2) Bà lão láng giềng lại lật đật chạy sang:
A. Bác trai đã khá rồi chứ?
B. Cám ơn cụ, nhà cháu đã tỉnh táo như thường. Nhưng xem ý hãy còn lè bẽ, lệt bệt chừng như vẫn còn mỗi mệt quá.
- (3) A. Này, bảo bác ấy có trốn đi đâu thì trốn. Chứ cứ nằm đấy, chốc nữa họ vào thúc sưu, không có, họ lại đánh trói thì khổ. Người ốm rề rề như thế, nếu lại phải một trận đòn, nuôi mấy tháng cho hoàn hồn!

B. Vàng, cháu cũng đã nghỉ như cụ. Nhưng để cháo nguội, cháu cho nhà cháu ăn lấy vài húp cái đã. Nhịn suốt từ sáng hôm qua đến giờ còn gì.

A. Thế thì phải giục anh ấy ăn mau đi, kéo nữa người ta sắp sửa kéo vào đây đấy! (Rồi bà lão lại lật đật trở về với vẻ mặt băn khoăn).

(Ngô Tất Tố, *Tắt đèn*, tr. 85)

Trong (1) có hai lượt lời ứng với hai phát ngôn. Trong (2) có hai lượt lời ứng với ba phát ngôn; còn trong (3), có ba lượt lời gồm bảy phát ngôn. Có thể đoán định được độ dài (số lượng phát ngôn) trong một lượt nhờ vào một số nhân tố sau:

a/ Nếu lượt lời của người nói có *phát ngôn hỏi* (như trường hợp 1) làm nòng cốt, thì lượt lời đó thực chất chỉ là một phát ngôn hỏi. Trường hợp trong lượt lời của mình, người nói nói “vòng vo”, dùng nhiều phát ngôn trước khi đưa ra phát ngôn hỏi, chẳng hạn: “Hình như đến giờ đi học rồi, thì phải? Cháu chuẩn bị sách vở đi, ăn cơm đi! Anh lên kéo muện đấy! Thế, *bao giờ cháu đi học?*”. Những phát ngôn “vòng vo” đó đã vi phạm quy tắc hội thoại về phương châm *lượng* - Hãy nói sao cho có nội dung đáng nói; đừng nói nhiều hơn cái nội dung đáng nói - mà H.F. Grice đã đề xuất. (Xem thêm: [2, 229-231].

b/ Nếu cấu trúc của lượt lời mà trong đó có từ *tình thái* với chức năng “*dẫn nhập*” mở đầu thì trong lượt lời đó có thể chứa đựng nhiều phát ngôn. Trong thí dụ (3), ta có một từ dẫn nhập *này*. Từ tính thái - dẫn nhập “*này*” báo hiệu trước cho người nghe quan tâm đến nội dung một hoặc nhiều phát ngôn biểu đạt.

Đặc trưng của một cuộc thoại, như đã biết, không thể không có *nhân vật giao tiếp*. Nhân vật giao tiếp là những người tham gia vào cuộc thoại; dùng ngôn ngữ để tạo ra các phát ngôn trong lượt lời của mình. Nội dung của một lượt lời trao - đáp có tác động tương tác giữa người nói và người nghe. Điều đó có nghĩa, các nhân vật giao tiếp có mối liên hệ liên nhân. Nhưng quan hệ này không đơn giản là loại quan hệ do người nói và người nghe xác lập nên. Quan sát thí dụ:

(4) Minh nhờ Phúc nói với anh Thông là chiều mai mình bận không đến họp được.

Trong phát ngôn - lượt lời này, ta thấy có 3 nhân vật liên đới:

- “Mình” (một người nào đó nói) đóng vai *chủ ngôn* (người phát ra thông điệp);

- *Phúc* (người nghe trực tiếp, người nhận thông điệp) đóng vai *thuyết ngôn* trong quan hệ giao tiếp với Thông (người vắng mặt trong cuộc hội thoại tại thời điểm nói);

- *Thông* đóng vai *đích ngôn* (người tiếp nhận nội dung thông điệp của chủ ngôn).

(5) Anh Thông à, tôi báo cáo với anh chiều mai tôi bận, không đến họp được.

Phát ngôn (5) không có nhân vật đóng vai *thuyết ngôn* mà chỉ có nhân vật đóng vai *chủ ngôn* và *đích ngôn*.

Như vậy, quan hệ liên nhân trong giao tiếp thực chất là quan hệ giữa người nói (*chủ ngôn*) và người nghe (*đích ngôn*). Và, chỉ trong mối quan hệ này *chủ ý* phát ngôn của người nói hàm chứa trong phát ngôn mới tác động đến người nghe; theo đó, “*hành động xuyên ngôn*” (*Perlocutionary act*), (4) mới được người nghe thực hiện.

Quan hệ liên nhân thường được xác lập theo hai hướng: “*Quan hệ hướng nội* là loại quan hệ dựa trên tình cảm gia đình, gia tộc v.v... và *quan hệ hướng ngoại* - dựa trên nhận thức về tuổi tác, cương vị xã hội, nghề nghiệp v.v... Trong *quan hệ hướng nội*, tuổi tác, cương vị xã hội không là cơ sở để xác lập quan hệ liên nhân mà thứ bậc, tôn ty theo quan hệ huyết thống dòng tộc mới là cơ sở. Trong khi đó, *quan hệ hướng ngoại*, theo cách ứng xử văn hoá của người Việt, lại dựa trên tuổi tác, cương vị xã hội làm cơ sở. Nhưng dù ở trong quan hệ liên nhân nào đi nữa, một phát ngôn - giao tiếp muốn có hiệu lực, có tác động đến người nghe (*đích ngôn*) thì khởi nguồn của phát ngôn đó phải bộc lộ được *nghĩa tình thái* thông qua cách xưng hô trong giao tiếp theo nghĩa “*Xưng khiêm, hô tôn*” theo cách ứng xử lịch sự trong giao tiếp của người Việt.

Trong cơ chế hoạt động của phát ngôn - giao tiếp, nhân vật giao tiếp, hay nói đúng hơn, vai giao tiếp cùng với quan hệ liên nhân là nhân tố hàng đầu, khơi nguồn cho một hoạt động giao tiếp. Nhưng chưa đủ, nếu như người nghe, người tiếp nhận thông điệp của người

không thông hiểu, thấu triệt được *chủ ý của người nói (chủ ngôn)*; là, người nghe (*đích ngôn*) không nắm bắt được “*Hành động ngôn ngữ*” (*Illocutionary act*) của người nói, thì mục đích giao tiếp cũng thành vô hiệu. Chẳng hạn, một phát ngôn: “*Cái điều khiển này hỏng rồi!*” đưa ra, mà người nghe không nắm bắt được chủ ý của người nói (yêu cầu người nghe mua cái điều khiển khác chẳng hạn) thì phát ngôn đó không có giá trị “*xuyên ngôn*” (*Perlocutionary act*). Tiến hành giao tiếp, vì thế, có thể bị phá vỡ. Điều đó có nghĩa: muốn cho một cuộc giao tiếp xảy ra bình thường, thì những lượt lời phải được tiếp tục, “*ăn ý*” với nhau. Muốn thế, người nghe phải có một *tri thức phổ thông/tri thức bách khoa* đồng hướng với *tri thức phổ thông* của người nói; nhờ nó người nghe mới suy ra được *chủ ý* của người nói. Khác, về phía người nói, khi có ý tưởng trong đầu về một *chủ ý* nào đó thì trước hết người nói cần tập hợp những từ ngữ hữu quan, ch hợp trong quan hệ cấu trúc chặt chẽ cả về cú pháp lẫn ngữ nghĩa để tạo thành một phát ngôn - giao tiếp. Như vậy, cả người nói lẫn người nghe trong tiến trình giao tiếp về một chủ đề nào đó đều phải có nền *tri thức phổ thông* liên quan đến chủ đề đó. Nếu không có cái *tri thức chung* ấy thì cuộc giao tiếp không thể thành công, thậm chí cuộc thoại trở thành “ông nói gà bà nói vịt”. Những *tri thức phổ thông* đó được gọi là *tiền giả định - ngữ dụng* của phát ngôn - giao tiếp. Nói ra, trong giao tiếp, cả người nói lẫn người nghe còn phải ý thức về thời gian, không gian, hướng chủ đề, trạng thái tâm lí, quan hệ nhân v.v..., tức là, cần có những hiểu biết về *hoàn cảnh giao tiếp*. Những hiểu biết này thường được gọi là *tiền giả định tình huống giao tiếp*. Nói chung, *tiền giả định* là nhân tố không có giá trị thông báo nội thức, không tham gia vào cấu tạo của phát ngôn; là cái giả định của người nói và người nghe *ngầm hiểu*, bắt tất phải nói ra, tuy rằng người nói bắt tất phải nói ra một cách hiển ngôn ấy” lại chính là cơ sở để người nghe thông hiểu được *chủ ý của người nói* và nó là cơ sở để người nghe suy ra ý hàm ẩn trong phát ngôn của người nói. Điều đó có nghĩa: nhờ vào *tiền giả định* cùng với *hiển ngôn* do từ, ngữ, cú pháp tạo thành phát ngôn, người nói gợi ra cho người nghe một suy ý đồng hướng với *hành động ngôn ngữ trung* (*Illocutionary act*) của mình.

Tiền giả định và *hiển ngôn* làm chức năng định hướng cho người nghe suy ra hàm ngôn của phát ngôn; suy ra *chủ ý của người nói*.

Một cuộc giao tiếp có thành công hay không phụ thuộc phần lớn vào *năng lực hiểu biết* (ability of knowledge) của người nghe đối với điều mà người nói coi là trọng tâm của phát ngôn. Nói cách khác, phụ thuộc vào người nghe có nắm bắt được “*hành động ngôn trung*” (Illocutionary act) của người nói hay không. Thí dụ:

(6) *Thôi được, tôi đến đó ngay bây giờ.*

Giả định chúng ta nghe được câu nói đó qua điện thoại của hai người nào đó đang nói chuyện với nhau thì chúng ta chỉ có thể nhận biết đó là câu trả lời mang nghĩa: *một lời hứa miễn cưỡng về việc đi đến nơi nào đó ngay của người nói ra phát ngôn ấy*. Nhưng, nếu chẳng hạn, ta biết được hai người trò chuyện qua điện thoại là một công an khu vực và ông quận trưởng công an; chúng ta biết được trong địa bàn quản lí của họ đang xảy ra một vụ việc gì đó nghiêm trọng thì phát ngôn “*Thôi được, tôi đến đó ngay bây giờ*” không còn nghĩa *hứa hẹn miễn cưỡng* mà lại có nghĩa: *tôi sẽ dừng những việc khác cần làm để đến đó giải quyết vụ việc*. Trong trường hợp này, phát ngôn trên không còn là lời *hứa hẹn* mà là lời *cam kết* về trách nhiệm khi nó đặt trong bối cảnh giao tiếp như trên. Thí dụ khác:

(7) a. Chào bác ạ!

b. Làm gì đấy?

Nếu những phát ngôn đó không ở trong những bối cảnh giao tiếp cụ thể thì khó đoán định được chủ ý của người nói. Với (7.a) có thể đó là lời *chào* mà cũng có thể là lời *tạm biệt*. Phát ngôn (7.b) có hình thức cấu tạo là phát ngôn hỏi, người nghe cần trả lời mình đang làm một việc gì đó. Nhưng nếu đặt phát ngôn đó trong bối cảnh giao tiếp: có một người bạn đến chơi nhà người bạn khác, dù nhìn thấy bạn mình đang đọc báo chẳng hạn, nhưng vẫn đưa ra câu hỏi trên, thì câu hỏi trong bối cảnh giao tiếp này lại là lời *chào*. Thí dụ dẫn ra liên quan đến “*tiền giả định phổ thông*” của người nói và cả người nghe là người Việt.

Như đã rõ, tiền giả định và hiển ngôn là hai nhân tố cần yếu để đoán định, “*ý tại ngôn ngoại*” của người nói. Mặt khác, như đã biết, ngữ nghĩa của một phát ngôn - giao tiếp được tạo thành từ hai bình diện quan hệ hữu cơ với nhau. Đó là *modus* và *dictum*, trong đó bình diện *ngữ nghĩa tình thái (modus)* phản ánh chủ ý của người nói có thể do một số phương tiện tình thái biểu đạt.

Vậy, mối quan hệ giữa tiền giả định và phương tiện biểu đạt nghĩa tình thái như thế nào? Xét một số thí dụ sau đây:

- (8)
- a. Tôi *cũng* biết việc ấy *đấy*!
 - b. Ngày mai làm *cũng* còn kịp *nữa* là!
 - c. Là con của tổng giám đốc công ty mà *lại*!

Trong thí dụ (8), các phát ngôn dẫn ra đều là câu trả lời cho một câu hỏi tương ứng: Đối với (8.a), đó là câu hỏi: “Anh (ông, bà...) *biết* việc ấy *không*?”. Đây là dạng thức của câu hỏi chính danh, cấu tạo theo biểu thức “... *có... không*?”. Cấu tạo của câu hỏi loại này định hướng cho câu trả lời trực tiếp vào tâm điểm của câu hỏi do động từ nhận thức “*biết*” biểu đạt. Mà như đã biết, các động từ nhận thức - nói chung đều có một tiền giả định. Đó là điều được biểu thị trong bổ ngữ vị từ là *đúng* hay *sai* sự thực. Mặt khác, nhận thức bao giờ cũng xác cố hay thay đổi theo thời gian. Nói cách khác, đối với các động từ nhận thức đều có tiền giả định là *tính thời gian*. Chính vì thế, có thể dùng biểu thức của câu hỏi “...*đã... chưa*?” thay vì biểu thức “...*có... không*?”. Trở lại phát ngôn (8.a). Phát ngôn này có hai từ vị thái “*cũng*” và “*đấy*” với nghĩa dụng khác nhau: Từ “*cũng*” mang nghĩa “*đối chiếu*”; có nghĩa: người nói *cam kết* cái nhận thức của mình (ít) về việc ấy là chính xác, đúng với thực tế. Từ “*đấy*” ở cuối phát ngôn có nghĩa “*khẳng định*” nhận thức (*biết*) của người nói dựa trên bằng chứng đã có trước thời điểm nói; tức là bằng chứng có quá khứ.

Tóm lại, phân tích trên cho thấy giữa tiền giả định và phương tiện biểu đạt nghĩa tình thái trong những phát ngôn - giao tiếp có chứa động từ nhận thức - nói năng, đều có một quan hệ *hàm thực về tính thời gian*.

Phát ngôn (8.b) có *phát ngôn hỏi* tương ứng là: “Hôm nay (hoặc giờ) làm (việc gì đó) *có kịp hay không*?”

Loại câu hỏi này đòi hỏi ở người nghe lựa chọn câu trả lời mà nội dung của nó phải phản ánh đúng thực tế hay thoả đáng với ý muốn của người nghe. Trong phát ngôn (8.b) có chứa kết cấu “*cũng còn... nữa*”. Kết cấu này tác động đến mặt nghĩa của từ “*kịp*”. (“*Kịp*” có nghĩa: đủ thời gian để làm một việc gì đó trước khi không còn điều kiện để

làm hoặc trước khi hết thời hạn làm). Kết cấu “*cũng còn... nữa là*”, trong trường hợp này có nghĩa: *so sánh - đối chiếu về thời lượng tôi thiếu đủ để tiến hành một hành động nào đó xảy ra trước thời điểm nói với thời lượng đủ để tiến hành một hành động tương tự xảy ra sau thời điểm nói*. Phát ngôn “Ngày mai làm *cũng còn kịp nữa là!*”, có tiền giả định về thời gian: “*Hôm nay (bây giờ) mà làm (việc gì đó) thì còn kịp thời gian, huống hồ ngày mai mới làm (việc gì đó) thì thừa thời gian.*”

Từ phân tích như trên, có thể kết luận: Kết cấu “*cũng còn... nữa là*” tham gia vào cấu tạo của phát ngôn không có tác động đến ngữ nghĩa của toàn phát ngôn. Trong khi đó tiền giả định lại có tác động đến mặt ngữ nghĩa của toàn phát ngôn. Kết cấu này mang nghĩa tình thái: người nói dùng nó để *nhấn mạnh sự cam kết - khẳng định* của mình về thời lượng đủ để thực thi một hành động nào đó.

Phát ngôn (8.c) là câu trả lời của câu hỏi mà người nói không dám chắc (không đủ niềm tin) vào nhận định (suy nghĩ) của mình. Chính từ tình thái “*mà lại*” trong câu trả lời biểu thị hàm ý này của *phát ngôn hỏi*. Nếu không có từ tình thái “*mà lại*” tham gia vào cấu tạo, thì phát ngôn trả lời (là con của tổng giám đốc công ty!) là câu trả lời cho câu hỏi chuyên biệt: “*Cậu ấy là con ai?*”. Tiền giả định của phát ngôn (8.c) thuộc loại *tiền giả định phổ thông*: đã là con của bất cứ vị giám đốc tổng công ty nào thì cũng có điều kiện quan hệ, kinh tế,... (do cương vị xã hội của người cha tạo ra), để đi du học ở nước ngoài. Từ tình thái “*mà lại*” đặt ở cuối phát ngôn biểu thị *sự khẳng định của người nói về điều kiện thuận lợi đó, đồng thời thuyết phục người nghe tin vào sự thật đó*.

Như vậy, đối với phát ngôn (8.c) phương tiện tình thái “*mà lại*” có mối liên hệ hữu cơ với tiền giả định về tri thức phổ thông.

Trên đây đã đề cập đến những nhân tố tạo thành phát ngôn giao tiếp, trong đó đặc biệt quan tâm đến nhân tố tiền giả định - ngữ dụng (tri thức phổ thông/tri thức bách khoa của nhân vật giao tiếp) và tiền giả định tình huống giao tiếp (quan hệ liên nhân hướng nội/hướng ngoại), chủ đề cuộc thoại v.v...

Nhân tố tiền giả định không tham gia vào cấu tạo hiển ngôn của phát ngôn nhưng lại đóng vai trò *quyết định* cho cuộc thoại có thành công hay không; là *cơ sở tiên quyết* để người nghe thấu hiểu được chủ

của người nói ngấm ẩn trong từng phát ngôn thông qua từ, ngữ, cấu trúc cú pháp có trong cấu tạo của phát ngôn.

Dưới góc độ dạy tiếng Việt thực hành giao tiếp cho người nước ngoài, cho đến nay, nghĩa tình thái của phát ngôn trong hoạt động giao tiếp và phương tiện biểu đạt nó trong tiếng Việt chưa được quan tâm đầy đủ trong nghiên cứu cũng như trong giảng dạy, mặc dù về nhận thức, mặc nhiên thừa nhận *nghĩa tình thái* của phát ngôn giao tiếp là một trong hai bộ phận / thành phần tạo nên *nội dung ngữ nghĩa* của phát ngôn; là “linh hồn của phát ngôn” (Ch.Balli).

TÀI LIỆU THAM KHẢO VÀ TRÍCH DẪN

J.L.Austin, *How to do things with words*, in trong *Những cái mới trong ngôn ngữ học nước ngoài*, tập XVII (bản tiếng Nga).

Đỗ Hữu Châu (2001), *Đại cương ngôn ngữ học*, Tập 2 - Ngữ dụng học, NXB Giáo dục.

Lê Đông - Nguyễn Văn Hiệp (2003), *Khái niệm về tình thái trong Ngôn ngữ học*, Tạp chí Ngôn ngữ, Số 7.

Cao Xuân Hạo - Hoàng Dũng (2005), *Từ điển thuật ngữ ngôn ngữ học Đối chiếu Anh Việt - Việt Anh*, NXB KHXH.

Nguyễn Chí Hoà (1995), *Phát ngôn như là đơn vị giao tiếp trong tiếng Việt hiện đại*, LATS.

Đình Thanh Huệ (1997), *Câu giao tiếp (phát ngôn) - Đơn vị tối thiểu của việc dạy học tiếng nước ngoài*, Tạp chí Nghiên cứu giáo dục, Số 7.

Đình Thanh Huệ (2006), *Về phương tiện biểu đạt nghĩa tình thái và miêu tả nghĩa tình thái của phát ngôn tiếng Việt*, in trong: *Việt Nam học & tiếng Việt*, NXB ĐHQG Hà Nội.

V.Z. Panfilov (1997), *Phạm trù tình thái và vai trò của nó trong cấu trúc của câu và phán đoán*, in trong *Những vấn đề ngôn ngữ học*, Số 4 (Bản tiếng Nga).

Hoàng Tuệ (1998), *Về khái niệm tình thái*, Tạp chí Ngôn ngữ, Số phụ 1.