

NHÂN VẬT BÁ KIẾN VÀ CHIẾN LƯỢC LỊCH SỰ TRONG HỘI THOẠI

Nguyễn Hoàng Tuấn

Trường Đại học Khoa học Xã hội và Nhân văn – ĐHQG-HCM

(Bài nhận ngày 31 tháng 01 năm 2005)

TÓM TẮT: Bài viết này khảo sát các chiến lược lịch sự của Bá Kiến, một nhân vật phản diện trong tác phẩm *Chí Phèo* của Nam Cao. Phần đầu của bài viết tóm tắt ngắn gọn khái niệm “thể diện” của Brown và Levinson. Tiếp theo là phân liệt kê các chiến lược lịch sự dương tính. Phần còn lại phân tích cách Bá Kiến vận dụng các chiến lược lịch sự để đạt đến mục tiêu cuối cùng của mình.

Phép lịch sự đóng một vai trò quan trọng trong giao tiếp xã hội. Nó góp phần tạo nên bộ mặt văn minh của cộng đồng loài người. Chính vì vậy mà ông bà ta thường hay nhắc nhở đến chuyện “học ăn, học nói”. Từ thuở còn cắp sách đến trường cho đến khi ra ngoài xã hội, bươn chải trong cuộc sống, người ta thường hay nhắc nhở nhau:

“Lời nói không mất tiền mua
Lựa lời mà nói cho vừa lòng nhau.”

Trong lĩnh vực ngôn ngữ học, phép lịch sự được đề ra như là một nguyên tắc trong hội thoại, thậm chí còn được xem như một chiến lược, nhằm tạo lập hay duy trì mối quan hệ hài hòa giữa các cá nhân với nhau. Song không phải lúc nào người ta cũng dùng phép lịch sự nhằm đạt đến những mục tiêu trên. Có người xuất phát từ động cơ vụ lợi, hay đứng trên quan điểm lập trường của giai tầng xã hội nào đó, mà lợi dụng phép lịch sự như là một phương tiện để thực hiện ý đồ đen tối của mình. Điều này có thể thấy rõ trong đời thường cũng như trong thế giới nghệ thuật.

Trong khuôn khổ bài viết này, chúng tôi sẽ vận dụng lý thuyết về phép lịch sự của Brown và Levinson để phân tích rõ bản chất con người của nhân vật Bá Kiến trong tác phẩm *Chí Phèo* của Nam Cao thông qua hành vi ngôn ngữ của nhân vật này. Chúng tôi sẽ tóm lược khái niệm “thể diện” của Brown và Levinson và liệt kê các chiến lược lịch sự dương tính để làm cơ sở cho việc phân tích.

Ở phần phân tích hành vi ngôn ngữ của Bá Kiến, chúng tôi sẽ khảo sát lời đối đáp giữa Bá Kiến và Chí Phèo, đồng thời đối chiếu Bá Kiến với nhân vật Bà Công tước xứ Lambourne trong truyện ngắn *Bà Công tước và người thợ kim hoàn* của nữ văn sĩ người Anh Virginia Woolf. Qua phần phân tích và đối chiếu đó, chúng tôi sẽ làm rõ việc Bá Kiến sử dụng các chiến lược lịch sự là nhằm bảo vệ quyền lợi cá nhân và giai cấp của mình, chứ không nhằm thực hiện các chức năng chân chính của phép lịch sự.

Từ thời xa xưa, phép lịch sự đã được xem là một chuẩn mực xã hội. Các nhà ngôn ngữ học như R. Lakoff (1973, 1989), G. Leech (1983), W. Edmondson (1981), A. Kasher (1986)... thì xem phép lịch sự là một phương châm đối thoại. B. Fraser (1990) tiếp cận phép lịch sự dưới góc độ hợp tác hội thoại (conversational contract). Còn P. Brown và S. Levinson (1987) thì xây dựng lý thuyết về phép lịch sự dựa trên khái niệm “thể diện” (face). Theo Brown và Levinson, thể diện là “hình ảnh về bản thân đối với công chúng mà mọi người đều muốn được tri nhận”. Thể diện bao gồm hai phương diện có quan hệ với nhau: thể diện dương (positive face) và thể diện âm (negative face). Theo cách giải thích của J. S. Thomas, G. Yule, và G.M. Green, thể diện dương là điều mà mọi người muốn mình được khẳng định, được tôn trọng. Thể diện âm là ý muốn được tự do hành động với tư cách là người lớn, đủ năng lực, không bị ai áp đặt hay cản trở trong hành động. Như vậy mỗi người có một “không gian cá nhân” hay lãnh địa mà người khác không được xâm phạm.

Thể diện liên quan mật thiết với vị thế xã hội. Vị thế xã hội càng cao thì thể diện, phạm vi hoạt động càng lớn. Điều này có nghĩa là cùng một cách nói nhưng có thể xúc phạm đến thể diện của mỗi người ở mức độ khác nhau. Nói cách khác, mức độ lịch sự tùy thuộc vào vai trò, cương vị của người

phát ngôn và người thụ ngôn. Vì nếu như người phát ngôn có vai trò, cương vị cao, còn người thụ ngôn có vai trò, cương vị thấp (già_trẻ, có quyền_không có quyền), thì đôi khi dùng lời nói lịch sự lại tỏ ra phản tác dụng. Khi cha nói với con: “*Quét nhà đi!*” thì đây là chuyện bình thường. Nhưng bỗng nhiên hôm nay ông nói: “*Nhớ quét nhà đi nhé!*” thì phép lịch sự kiểu này nghe ra bất bình thường. Người con sẽ chột dạ, thắc mắc không biết hôm nay có gì mà cha lại nói nhẹ nhàng như vậy, hay là cha nói mát không chừng!

Để duy trì mối quan hệ hài hòa, người ta cần dùng đến chiến lược lịch sự. Theo Brown và Levinson, có một số chiến lược thể hiện được hành vi lịch sự của con người: chiến lược lịch sự dương tính, chiến lược lịch sự âm tính, chiến lược nói kín. Mục tiêu của chiến lược lịch sự dương tính là nhằm tôn vinh thể diện của đối tác, hoặc nhằm gia tăng thể diện cho người nói, để tạo lập sự liên thông trong quan hệ cá nhân. Chiến lược lịch sự âm tính hướng vào thể diện âm của đối tác nhằm tránh không làm mất thể diện của họ. Ở đây chúng tôi chỉ xin liệt kê các chiến lược lịch sự dương tính (xem Đỗ Hữu Châu. *Đại cương ngôn ngữ học, Tập 2, Ngữ dụng học*, Nxb GD 2001, tr. 272-273):

1. Quan tâm đến người đối thoại: “*Chắc bạn muốn cảm rồi!*”
2. Tìm kiếm sự đồng thuận.
3. Tránh bất đồng.
4. Tán dương: “*Điện thoại của bạn đẹp nhất xứ!*”
5. Dùng các dấu hiệu ngầm báo mình cùng nhóm: “*Anh bạn mình ơi!*”
6. Mời, hứa hẹn.
7. Lôi kéo người nghe cùng làm chung một việc gì đó: “*Tết này mình đi thăm các em mồ côi nhé!*”
8. Nêu lý do hành động: “*Em phải viết xong bài này, chị tưới cây giúp em nhé!*”
9. Đòi hỏi sự có đi có lại: “*Hôm nay tớ trực thay bạn, ngày mai bạn trực ca sáng thay tớ nhé!*”
10. Trao tặng (tặng phẩm, sự cộng tác, sự thông cảm).
11. Tổ ra lạc quan.
12. Nêu ra những lẽ thường hợp lý, để được mọi người chấp nhận.
13. Nói đùa.
14. Quan tâm đến sở thích của người đối thoại: “*Bạn vẫn thường đi xem ca nhạc chứ?*”
15. Gia tăng sự quan tâm của mình đối với người đối thoại.

Thông thường bạn bè hoặc những người quen biết nhau khá rõ hay dùng các chiến lược này. Chức năng của chúng là nhằm rút ngắn khoảng cách giữa họ bằng cách tỏ ra thân thiện và quan tâm đến nhu cầu được tôn trọng của người nghe (giảm thiểu hành vi đe dọa thể diện). Song đối với nhân vật Bá Kiến thì tình hình có khác.

Trong tác phẩm *Chí Phèo*, Bá Kiến đã dùng các chiến lược lịch sự để vô hiệu hóa đòn rạch mặt ăn vạ của Chí. Đầu tiên hắn tìm cách đuổi hết mấy người hiếu kỳ đi, chỉ còn trơ lại một mình Chí Phèo và cha con hắn. Bấy giờ hắn mới lay Chí Phèo và gọi: “*Anh Chí ơi! Sao anh lại làm ra thế?*” Cách bắt mạch kiểu này tỏ ra khá hữu hiệu: Một kiểu xưng hô thân tình làm giảm bớt căng thẳng; tiếp liền theo đó là một câu hỏi biểu lộ sự quan tâm, ái ngại. Nhờ vậy mà Chí Phèo nói hoạch toẹt ra ý định của mình: “*Tao chỉ liều chết với bố con nhà mày đấy thôi. Nhưng tao mà chết thì có thằng sạt nghiệp, mà còn rữ tù chưa biết chừng.*” Lời đe dọa kiểu này quả là thiếu trọng lượng; nghe có vẻ như lời kể lể nhiều hơn. Trước kiểu nói “*mày tao mị tớ*” trên, Bá Kiến khẳng định vị thế của kẻ bề trên bằng cách gọi “*Cái anh này...*”, rồi nhẹ nhàng vừa chất vấn vừa bình phẩm: “*Cái anh này nói mới hay! Ai làm gì anh mà anh phải chết? Đòi người chứ phải con ngóe đâu? Lại say rồi phải không?*” Ba câu hỏi liên tiếp chỉ ra ba cái sai của Chí. Cái sai thứ nhất là sai lầm về đối tượng trả thù: không ai hại anh cả nên việc anh đòi chết để cho có thằng “*rữ tù*” là vô lý. Cái sai thứ hai còn lớn hơn: không quý trọng sinh mệnh bản thân (“*Đòi người chứ phải con ngóe đâu?*”). Cái sai thứ ba là Chí hành động khi đầu óc không sáng suốt, minh mẫn; có nghĩa là điều Chí đang làm không có cơ sở để mọi người đồng tình, ủng hộ. Không ai đi nghe lời kẻ say nói. Nói như vậy đủ để Chí tỉnh rượu, và đủ để cho hắn có thể ung dung ra đòn phép tiếp. Hắn đổi giọng, thân mật hỏi: “*Về bao giờ thế? Sao không vào tôi chơi?*”

Đi vào nhà uống nước.” Kiểu xưng hô, mời mọc nhu thế này tạm thời xóa mờ khoảng cách giữa hấn và Chí. Đây là cách nói dành cho những người vốn quen biết, lâu ngày gặp lại, ngầm ý bảo với Chí rằng giữa hấn và Chí là chỗ bạn bè, không phải kẻ thù. Những lời nói vồn vã đó đủ để Chí thấm đến mức anh nằm im, không nhúc nhích, và suốt cuộc đối thoại Chí nhường hết mọi lượt lời cho Bá Kiến. Chí chỉ nói có một lần, còn lại là Bá Kiến nói suốt; mà hấn khôn ngoan sử dụng toàn những phát ngôn nghe qua “có lợi” cho Chí: Hai câu hỏi biểu lộ sự quan tâm, trong đó hàm chứa nghĩa mong đợi, mừng vui khi biết Chí trở về. (*Về bao giờ thế? Sao không vào tôi chơi?*) Đặc biệt là câu hỏi thứ hai có giá trị biểu cảm khá rõ: Chỗ thân quen mà, về rồi mà không vào tôi chơi thì tệ lắm! Câu hỏi này làm cho lời mời tiếp ngay theo đó nghe êm tai, dễ chịu, khó lòng mà từ chối. (*Đi vào nhà uống nước.*) Hấn mời Chí vào nhà uống nước để *“nói chuyện tử tế với nhau”*. *“Cần gì mà phải làm thanh động lên như thế, người ngoài biết, mang tiếng cả.”* Như vậy là hấn cho thấy hấn có ý thức giữ gìn thể diện cho cả hai người, đúng như Brown và Levinson (1987) đã nói rằng phép lịch sự đòi hỏi ta biểu lộ ý thức về thể diện của người khác. Song thực sự thì hấn đâu có quan tâm gì đến thể diện của Chí. Hấn thừa biết là Chí đã bị rạch nát mất thể diện rồi, mà thủ phạm chính là những kẻ giàu có, thế lực như hấn đã dùng mọi thủ đoạn để làm phương hại đến thể diện của những người dân thân cô, thế cô như Chí.

Điều mỉa mai là trong khi những người dân cùng đinh như Chí muốn được làm người lương thiện, muốn giữ gìn thể diện thì một số người có vị thế xã hội cao lại từ bỏ thể diện của mình một cách quá dễ dàng. Họ xem thể diện và đạo đức là những thứ có thể trao đổi, mua bán được. Nhân vật bà công tước trong truyện ngắn *Bà công tước và người thợ kim hoàn* của nữ văn sĩ người Anh Virginia Woolf đã bán đứt thể diện của mình mà không một chút ngưng ngừng gì. Truyện miêu tả bước đường tiến thân của Oliver Bacon, một kẻ xuất thân từ chốn nghèo khó đã làm đủ mọi cách để leo lên nấc thang danh vọng để trở thành người thợ kim hoàn giàu có nhất nước Anh. Trong số khách hàng mà phần lớn là các mệnh phụ phu nhân, có bà công tước xứ Lambourne thuộc dòng dõi quý tộc lâu đời. Hôm nay bà ta đến tiệm của Oliver để gạ bán 10 viên ngọc trai giả. Đầu tiên bà chào hỏi theo đúng công thức giao tiếp lịch sự trang trọng: *“Xin chào ông Bacon.”*. Cách xưng hô đúng chuẩn mực xã hội như thế này xác lập một mối quan hệ bình đẳng giữa người mua, kẻ bán, hàm ý cho biết việc bà ta đến là một việc nghiêm túc, có lý do chính đáng. Khi Oliver lịch sự đáp lại (*“Vâng hôm nay, thưa bà công tước, tôi có thể giúp gì được cho bà đây?”*), thì bà ta mở toang cả cõi lòng thầm kín ra, đưa 10 viên ngọc trai cho Oliver mà than thở rằng: *“Tôi chỉ còn ngần ấy thôi, ông Bacon quý mến ạ.”* Một lời thổ lộ thiết tha, chân tình, cộng thêm một từ ngữ thân thiện khéo léo gài vào, đã rút ngắn khoảng cách giữa họ. Nếu dùng thuật ngữ của Goffman thì bà công tước đang hé lộ *“lãnh địa của cái tôi”* cho Oliver nhìn thấy. Bà ta nói những viên ngọc trai đó là *“những cái cuối cùng... những cái cuối cùng còn lại.”* Cách nói ngắt quãng ra vẻ đây tha thiết đó như ngầm bảo với Oliver rằng đây là cõi riêng tư, là thể diện âm mà bà đành lòng phải chào bán. Cho nên nếu Oliver mà từ chối thì quả là một hành vi xúc phạm. Ngược lại, nếu Oliver mà chấp nhận thì sẽ mở rộng được lãnh địa tài sản gấp bội phần, bởi vì vị thế xã hội của bà công tước rất cao.

Song Oliver vẫn còn lưỡng lự trước miếng mồi ngon đó: *“Liệu bà ta có dám nói dối nữa hay không?”* Nhận thấy thái độ do dự của Oliver, bà công tước khẽ nói: *“Nếu như ngài công tước mà biết thì... Thưa ông Bacon, vận có hơi bị đen...”* Hai phát ngôn bổ lửng ngầm cho Oliver thấy bà ta đang lâm vào tình thế khó xử, cần Oliver ra tay cứu vãn thể diện. Brown và Levinson đã nói rõ: *“Lịch sự chỉ bất cứ phương thức nào được dùng để tỏ ra lưu ý đến tình cảm hay thể diện của nhau trong hội thoại, bất kể khoảng cách xã hội giữa người nói và người nghe như thế nào.”* (Dẫn theo Đỗ Hữu Châu, 2001) Oliver thừa hiểu rằng đối tác của mình muốn được giữ thể diện (Face Want), cho nên anh có thể hoàn chỉnh lời nói của bà công tước như sau: nếu ngài công tước mà biết được thì *“sẽ không tha cho bà đâu”*. Còn phát ngôn thứ hai của bà công tước giải thích lý do vì sao bà ta phải bán mấy viên ngọc trai đi, đồng thời cũng là một cách phân trần, tìm kiếm sự cảm thông. *“Bà ta lại chơi trò đồ đen nữa rồi, chứ gì?”* Câu hỏi thăm ấy cho thấy Oliver đang bị lung lạc. Bà công tước liền đưa con át chủ bài ra: *“Araminta, Daphne, Diana.”* *“Toàn là để dành cho tụi nó cả”*. Chỉ cần phát ra ba cái tên của ba cô con gái của mình một cách êm ái là bà công tước đã thuốc cho Oliver lú lẫn rồi. Diana chính là người

mà Oliver đem lòng tưởng nhớ. Nhưng nếu chỉ nhắc có tên Diana không thì bà công tước đã lộ bài tẩy. Bà phải nhắc đến tên cả ba cô con gái cho có vẻ khách quan. Rồi bà ta đi nước cờ quyết định: “*Anh biết hết mọi bí mật của tôi rồi đấy.*” Nghĩa là Oliver đã tỏ tường mọi góc ngách trong cái lãnh địa của bà ta rồi. Mà sở dĩ anh có được cái vinh hạnh đó là bởi vì bà xem anh là “*bạn cố tri*”, là người cùng nhóm xã hội. Nghiễm nhiên anh được xem là thành viên trong giới quý tộc: “*Anh đến dự vào ngày mai nhé!*” “*Có Thủ tướng, có Thái tử...*” “*Và có Diana...*” Làm sao Oliver thử những viên ngọc trai đây? Bằng ánh sáng của dòng sông lấp lánh hư danh hay bằng ánh sáng từ ánh mắt trù mến của Diana? Trong khi Oliver đang choáng ngợp trước những lời mời mọc, hứa hẹn thì bà công tước ngã giá: “*Hai chục ngàn. Danh dự của tôi đó!*” Như vậy là bà công tước đã định giá cho thể diện của mình. “*Oliver này, mai anh đến chơi cuối tuần thật lâu nhé!*” Bây giờ là “*Oliver*” rồi, không còn là “*Ông Bacon*” nữa.

Nhưng nếu xét cho cùng thì Bà công tước chưa vượt qua được trình độ khôn khéo kiểu “*thấy người sang bắt quàng làm họ*” như Bá Kiến. Hấn dùng phép lịch sự thân mật tạo cho Chí có cảm giác rằng anh thuộc người của hắn. Cái khoảng cách xã hội mà Chí tạo ra qua các từ “*tao, mày, thằng*” hoàn toàn bị triệt tiêu bởi những từ xưng hô thân thiện của Bá Kiến (“*anh, tôi, ta*”). Cuối cùng, khi Chí Phèo như AQ bắt đầu ngấm men say “*phép thẳng lợi tinh thần*”, thì Bá Kiến tung ra một đòn bất ngờ mà ngọt lịm: hắn thí cái thể diện của mình để nhận bà con với Chí. (“*Chỉ tại thằng Lí Cường nóng tính không nghĩ trước nghĩ sau. Ai, chứ anh với nó còn có họ kia đấy.*”)

Nếu như bà công tước dùng chiến lược lịch sự để bán cho được cái “*thể diện*” của bà ta, thì Bá Kiến dùng chúng để giữ “*thể diện*” cho hắn. Nhưng trường hợp của bà công tước thì chỉ là một vụ mua bán gian dối, còn trường hợp của Bá Kiến là một thủ đoạn “*trị và dụng*” một người muốn làm người lương thiện mà không ai cho làm người lương thiện. Việc hắn sử dụng chiến lược lịch sự một cách nhuần nhuyễn cho thấy bề dày kinh nghiệm của hắn trong việc “*đày đọa, trói buộc, sai khiến con người*” (từ ngữ dùng của Phạm Văn Phúc). Quá trình phát triển ngôn ngữ của Bá Kiến gắn liền với quá trình tích lũy kinh nghiệm trên. Từ Lý Kiến lên Bá Kiến, cách ứng xử ngôn ngữ của hắn có thay đổi. Khi Năm Thọ vượt ngục về, đến bảo Lý Kiến lo cho “*một cái thẻ mang tên người lương thiện và một trăm đồng bạc để trốn đi*” thì Lý Kiến chỉ biết ngậm tằm nghe theo. Đến lượt Binh Chức, đi lính mãn hạn về, vác dao đến xin lại số tiền mà vợ anh bảo có gửi cho Lý Kiến thì Lý Kiến còn biết cách gõ gạc lại: “*Thế nhưng mà anh có thiếu tiền thì cứ bảo tôi một tiếng. Chị ấy trót tiêu đi rồi thì có giết cũng chẳng ra. Lôi thôi làm gì sinh tội.*” Lý Kiến lúc này đã biết tận dụng phép lịch sự để tránh bất đồng, biết làm ra vẻ quan tâm đến gia đình Binh Chức, biết dùng những dấu hiệu thân thiện (“*anh, chị ấy*”) để lôi kéo đối phương về phe mình.

Nói tóm lại hắn đã biết dùng phép lịch sự để thực hiện phương châm: “*Hãy ngấm ngấm đầy người ta xuống sông, nhưng rồi dắt nó lên để nó đền ơn. Hãy đập bàn đập ghế để đòi được năm đồng, nhưng được rồi thì vắt trả lại năm hào ‘vì thương anh túng quá!’*” Rồi đến khi Chí Phèo cầm dao xin được “*đâm chết dăm ba thằng*” để được đi ở tù vì “*ở tù sướng quá*”, thì Bá Kiến cười nghe rất Tào Tháo, vỗ vai Chí mà bảo rằng: “*Anh búa lắm. Nhưng này, anh Chí ạ, anh muốn đâm người cũng không khó gì. Đội Tảo nó còn nợ tôi năm mươi đồng đấy, anh chịu khó đến đòi cho tôi, đòi được tự nhiên có vườn.*”. Rõ ràng là Bá Kiến đã biết tán dương, biết quan tâm đến ý định của người đối thoại, biết lôi kéo, biết hứa hẹn, biết đòi hỏi sự có qua có lại, v.v... Nghĩa là hắn đã sử dụng gần hết các chiến lược lịch sự dương tính mà Brown và Levinson đề ra. Khi Chí đòi được tiền, vênh vênh ra về, tự đắc: “*anh hùng làng này có thằng nào bằng ta!*”, thì Bá Kiến dùng lại đúng những chiến lược lịch sự trên: “*Anh Chí ạ, cả năm chục này phần anh. Nhưng nếu anh lấy cả thì chỉ ba hôm là tan hết. Vậy anh cầm lấy chỗ này uống rượu còn để tôi bán cho anh mảnh vườn; không có vườn có đất thì làm ăn gì?*” Với các chiến lược lịch sự ấy hắn đã lấy lại số tiền đã hứa cho Chí, mà còn bán được “*năm sào vườn ở bãi sông cấm thuế của một người làng hôm nọ*”.

Có thể nói Bá Kiến dùng các chiến lược lịch sự trong hội thoại không phải nhằm thực hiện chức năng đích thực của phép lịch sự là thiết lập hay duy trì mối quan hệ hài hòa với những người dân cùng đình như Chí Phèo. Hấn dùng các chiến lược đó như là một đối sách càng có lợi cho hắn càng tốt, bất chấp đến mọi thiệt hại gây ra cho người khác. Chính đó là điểm bộc lộ bản chất gian xảo, ác nhân của

một tên cường hào biết “mềm nắn rắn buông”. Những hành vi ngôn ngữ của Bá Kiến đã chứng minh cho thấy việc vận dụng phép lịch sự trong giao tiếp ứng xử không phải lúc nào cũng góp phần tạo dựng một xã hội công bằng, văn minh nếu như người biết nói lời lịch sự mà tâm thì không sáng. Hãy là người hiền để nói lời phải đạo. Phải chăng đó là nguyên tắc cơ bản của phép lịch sự ?

BA KIEN'S STRATEGIES OF POLITENESS IN CONVERSATION

Nguyen Hoang Tuan

University of Social Sciences and Humanities

ABSTRACT: *This paper examines the linguistic strategies of politeness used by Ba Kien_ an antagonist in Nam Cao's story Chi Pheo. The first section of this paper briefly summarizes Brown and Levinson concept of "face". What follows is a list of positive politeness strategies. The second section analyzes how Ba Kien uses politeness strategies to attain his ultimate goals.*

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1]. Brown, P., and Levinson, S. *Politeness*. Cambridge: Cambridge University Press (1987).
- [2]. Đỗ Hữu Châu *Đại cương ngôn ngữ học*, Tập 2, Ngữ dụng học, Nxb GD (2001).
- [3]. Nguyễn Đức Dân *Ngữ dụng học*, Tập 1, Nxb GD (1998).
- [4]. Phạm Văn Phúc “ Cái ‘tú’ trong truyện ngắn xuất sắc của Nam Cao”, tr. 283-301. In trong *Thẩm bình tác phẩm văn chương trong nhà trường, Tập I. Chí Phèo*. Lê Huy Bắc tuyển chọn và giới thiệu, Nxb ĐHQG Hà Nội (2000).
- [5]. Thomas, J. S. *Meaning in Interaction: an Introduction to Pragmatics*. New York: Longman (1995).