

NGÔN NGỮ HỌC VÀ VIỆT NGỮ HỌC

CÁC HÀNH ĐỘNG NGÔN NGỮ TRONG PHÒNG VẤN TRÊN BÁO IN TIẾNG VIỆT

SPEECH ACTS IN INTERVIEWING ON PRINTING PRESS

DƯƠNG THỊ MY SA

(ThS; ĐH KHXH & NV, ĐHQG TP HCM)

Abstract: According to characteristics of the press genre, there are three essential speech acts in interviewing on printing press: *ask*, *suggest* and *reject*. This article is going to indicate those main speech acts in details.

Key words: speech acts; interviewing; ask; suggest; reject.

1. Đối tượng của bài viết này các hành động ngôn ngữ (HDNN) trong phỏng vấn (PV) trên báo in chủ yếu gồm *hỏi*, *đề nghị* và *bác bỏ*. Tư liệu khảo sát là 120 bài PV năm 2009 của ba tờ báo Tuổi trẻ (TT), Sài Gòn giải phóng (SGGP) và Sài Gòn tiếp thị (SGTT).

2. **Hành động hỏi** trên báo in thường có hai dạng: *hỏi trực tiếp* (lấy thông tin) và *hỏi gián tiếp* (thông qua hành động hỏi để nói đến một điều khác).

2.1. **Hành động hỏi trực tiếp:** Là đưa ra những tình huống hỏi mà mục đích thực sự là tìm thông tin. Đó là những câu hỏi chính danh và cần có câu trả lời; là hành động hỏi đặc trưng của thể loại PV. Ví dụ:

(1) *Trường hợp người lao động (NLĐ) bị tạm dừng hưởng trợ cấp thất nghiệp trong thời gian hưởng trợ cấp có được tiếp tục hưởng trợ cấp thất nghiệp?* [TT].

Nhận biết các hành động hỏi trực tiếp trong ngôn ngữ phỏng vấn (NNPV) không quá phức tạp. Phương thức biểu hiện của nó thường là sự xuất hiện những đại từ và phụ từ nghi vấn.

2.2. **Hành động hỏi gián tiếp:** Là thông qua hành động hỏi, người nói muốn nhắc đến một nội dung, một chia sẻ, một đối tượng,... khác. Cụ thể:

a. **Hỏi để biểu thị sự ngạc nhiên:** Trong cuộc sống, có rất nhiều điều mà bản thân chúng ta không biết là nó đang tồn tại và có sự

gắn kết với ta. Khi sự việc được tỏ tường thì có sự ngạc nhiên. Ví dụ:

(2) *“Ồ, thông tin về tôi nhiều vậy sao?”* [TT]

b. **Hỏi để khẳng định quan điểm:** Để khẳng định một quan điểm thì người nói nêu ra sự phủ định dưới dạng hành động hỏi. Ví dụ:

(3) *“Và chẳng phải là trong cuộc sống, chúng ta cũng vẫn ngại những người hay “trăm trọng hóa” mọi việc đấy sao?”* [TT].

c. **Hỏi để biểu thị sự bất bình:** Sự bất bình thường xuất phát từ phía khách mời (KhM), thường là họ không đồng tình với những lí lẽ, thông tin mà câu hỏi nêu ra. Ví dụ:

(4) *“Có không ít người bảo đừng làm, vì làm thường lỗ, thế nhưng ai cũng chỉ nghĩ chuyện kinh tế lời lỗ mà không làm các chương trình vì nghệ thuật thì riết rồi nghệ thuật sẽ đi đâu, về đâu?”* [SGGP].

Đoạn trên là câu trả lời cho “*Trong thời điểm này, đầu tư 500 triệu đồng làm chương trình nghệ thuật, chị không sợ lỗ?*”. Hành động hỏi của PV với nội dung mang tính cá nhân, nhưng cách trả lời của KhM lại nhấn mạnh số đông cho vấn đề đặt ra trong câu hỏi.

d. **Hỏi để biểu thị sự nghi ngờ:** Trong phần trả lời, KhM nêu hành động hỏi tỏ ý bất bình đồng thời thể hiện sự nghi ngờ về nội dung câu chuyện, sự việc được nêu ra. Ví dụ:

(5) *“Vậy trong kì hội diễn này với nhiều kết quả tạo sự bất bình trong nghệ sĩ, đoàn hát với*

nhau, có khi nào xảy ra việc “chạy” huy chương?” [SGGP].

Tình huống này khá đặc biệt, rằng PV đưa ra một câu hỏi và KhM trả lời cũng là bằng một câu hỏi. Cụ thể, PV nêu câu hỏi lựa chọn: “Có hay không việc “chạy” huy chương?”; KhM không trả lời theo kiểu có hoặc không có mà lại dùng hành động hỏi để trả lời. Như vậy, hành động hỏi trên cho thấy sự khéo léo trong khi trả lời những vấn đề xã hội nóng bỏng, nhạy cảm.

e. Hỏi để biểu thị sự mỉa mai: Sự mỉa mai ở đây không bằng giọng giễu cợt, nói cạnh nói khóe mà là nói ngược lại điều ai cũng thấy rõ. Ví dụ:

(6) “Bây giờ tất cả đã an bài, kết quả đã công bố, không thể thay đổi được gì. Nhưng rõ ràng, với kết quả của hội diễn vừa qua, anh em nghệ sĩ cải lương bức xúc là chuyện bình thường, không bức xúc mới là chuyện lạ?” [SGGP].

Cụm “chuyện bình thường” đối nghịch với cụm “chuyện lạ” trong câu trả lời của KhM khẳng định sự bức xúc của “anh em nghệ sĩ” là đúng với thực tế đang xảy ra.

f. Hỏi để nhấn mạnh: Trên thực tế, những hành động hỏi dù thể nào cũng nhằm mục đích hướng sự chú ý của độc giả vào thông tin mà KhM cung cấp. Tuy nhiên, vẫn có những trường hợp sự nhấn mạnh được biểu thị rõ ràng hơn. Ví dụ:

(7) “* Anh có thể giới thiệu về cách thức anh sẽ thực hiện, những điểm nhấn trong chương trình?”

- Cách thức ư? Đầu tiên LHP cố gắng đưa đến cho những người làm điện ảnh một ngày hội đúng nghĩa (...) [SGGP].

Hành động hỏi nêu trên có một phần nội dung trong câu hỏi được KhM lặp lại cũng bằng hình thức hỏi. Những từ này như từ khóa mà KhM sẽ giải đáp cho độc giả.

g. Hỏi để bổ sung thông tin: Việc hỏi để bổ sung thông tin làm cho vấn đề, sự kiện được trình bày chặt chẽ, đầy đủ hơn. Ví dụ:

(8) “Chúng ta đưa ra quy định về thay đổi hợp đồng biên chế nhằm tạo động lực cho giáo viên giảng dạy. Nhưng đây có phải điểm mấu chốt không? Theo tôi, cái thiếu của giáo viên thời đại mới là (...)” [SGTT].

“có phải.... không?” trong phần trả lời của KhM là một cách hỏi lựa chọn. Từ cách hỏi này, KhM muốn người đọc hướng đến ý kiến mà họ trình bày tiếp theo đó.

h. Hỏi để bác bỏ: “Bác bỏ nghĩa là gạt đi, không chấp thuận hoặc là phủ định, phủ nhận, phủ quyết, v.v. một ý kiến, quan điểm nào đó” [6; 18]. Ví dụ:

(9) “* Xin lỗi, có khi nào ông can thiệp vào việc chuyên môn của đội bóng?”

Có một điều chắc chắn là tôi không hơn bạn huấn luyện về việc đá bóng. Vậy thì can thiệp vào để làm gì? Đã tin tưởng giao cho HLV trưởng thì phải đặt trọn niềm tin vào họ” [TT].

Trong toàn bộ câu trả lời, câu đầu tiên thể hiện sự khiêm tốn, câu tiếp theo là hành động hỏi thể hiện sự bác bỏ, câu cuối khẳng định sự lựa chọn đúng đắn của mình (tức là đặt niềm tin vào HLV).

3. Hành động đề nghị trên báo in, trong phạm vi ngữ liệu khảo sát, xuất hiện nhiều hành động đề nghị trực tiếp. Thông qua những dấu hiệu hình thức như sau:

1) Có chứa động từ “đề nghị”: Không phải phát ngôn nào có từ “đề nghị” xuất hiện thì đều tạo hành động đề nghị. Vì vậy, phần này chỉ xét các trường hợp mà chủ ngôn (chủ yếu là phía KhM) trực tiếp đưa ra đề nghị. Hoặc đại diện cho cơ quan, tổ chức, công ty, v.v. mà KhM công tác đưa ra đề nghị. Hành động đề nghị lúc này là tường minh. Ví dụ:

(10) “[...] Tôi đề nghị sử dụng những ưu thế của VN để người nghèo có thể tham gia nhiều hơn”.

Hành động đề nghị này là của cá nhân KhM (đại từ nhân xưng “tôi”). Tiếp ngôn là các cơ quan chức năng có trách nhiệm thi hành nó (nếu tán thành). Trường hợp hành động đề nghị là ý kiến của cơ quan, tổ chức:

(11) “*Tổng công ty Xăng dầu VN đề nghị các cơ quan hữu trách xác định giá bán sản phẩm (...) để tránh tạo ra những cạnh tranh không lành mạnh giữa các doanh nghiệp trong nước* [TT].

Ngữ liệu PV cũng có những trường phát ngôn rút gọn như: “*Đề nghị + thành phần bổ ngữ + !*”.

2) Có chứa “*hãy*”: Chủ ngôn trong những hành động đề nghị chứa “*hãy*” thường là đối tượng được nhắc đến trong bài PV. Ví dụ:

(12) “*Khách hàng khi thấy chất lượng truyền hình cáp xuống cấp hãy phản ánh đến Cục Phát thanh truyền hình và Thông tin điện tử (Bộ Thông tin - Truyền thông)*” [TT].

Hay chủ ngôn thực hiện hành động đề nghị là “*chúng ta*”:

(13) “*Chúng ta hãy làm sao cho xứng đáng với những người đã khuất*” [TT].

Trường hợp vừa nêu, KhM đã khách quan hóa đối tượng và tạo sự gắn kết giữa KhM, PhV và đối tượng thứ ba. Bên cạnh đó, có trường hợp những động từ thuộc nhóm cầu khiến “*xin, khuyên, mong*” đi cùng với “*hãy*”:

(14) “*Xin hãy đọc cẩn trọng Quyển...*” (TT).

(15) “*Nhân đây tôi cũng khuyên người tiêu dùng hãy cẩn trọng khi mua hàng*” (TT).

(16) “*Vì vậy, tôi mong các bạn trẻ hãy suy nghĩ để đóng góp tiếng nói tích cực của mình, góp phần xây dựng Đảng, chính quyền và đất nước*” (TT).

Ngữ liệu PV cũng có xuất hiện các trường hợp “*hãy*” đứng đầu phát ngôn hành động đề nghị:

(17) “*Hãy cùng trẻ liệt kê nhu cầu chi tiêu thực tế rồi giúp trẻ lên kế hoạch chi tiêu*” (TT).

Khi đứng đầu câu, “*hãy*” thể hiện thái độ nghiêm túc cho quan điểm, ý kiến mà người nói muốn truyền đạt. Đồng thời, đây là dấu hiệu ngôn ngữ đặc trưng trong hành động đề nghị của thể loại PV.

3) Có chứa “*nhé*”: “*Nhé*” là tiểu từ tình thái biểu thị thái độ thân mật đối với người nghe. Phạm vi ngữ liệu khảo sát chỉ cho một

kết quả. Tuy nhiên, đây lại là một câu nói được dẫn lại từ người thứ ba. Ví dụ:

(18) “*Còn một lãnh đạo khác trong ngành gọi điện cho tôi: “Có gì mà em âm ỉ thế? Thôi để anh sắp xếp ba mặt gặp nhau để giải quyết êm thấm vấn đề cho em rút đơn lại nhé...”* [TT].

Trong ngôn ngữ báo chí thông tấn, những tình thái từ mang màu sắc gần gũi, thân mật hiếm khi xuất hiện. Trích dẫn lại trên đây của KhM cũng là từ cuộc trò chuyện bằng lời lẽ mang màu sắc khẩu ngữ.

4) Có chứa “*đã*”: Hành động đề nghị có từ “*đã*” có xuất hiện nhưng cũng hạn chế. Ngữ liệu có hai trường hợp:

(19) “*Phải ăn cái đã rồi mới nói tới chuyện thông minh được*” [TT].

Phụ từ “*cái đã*” giống như “*đã*” về biểu hiện nghĩa, chỉ khác là “*cái đã*” mang dấu ấn ngôn ngữ sinh hoạt và cá nhân người nói.

(20) “*Số tiền này cần sử dụng đã, rồi hãy tính chuyện vay [...]*” [SGTT].

Trước “*cái đã, đã*” thường là động từ chỉ hoạt động (cụ thể hoặc trừu tượng) của chủ thể.

Như đã nói, hành động đề nghị trong NNPV chủ yếu là HĐNN trực tiếp. Hành động đề nghị gián tiếp chỉ có trường hợp “*hành động gián tiếp trần thuật - đề nghị*”. Ví dụ:

(21) “*Chúng tôi sẵn sàng mua sản phẩm của Nhà máy lọc dầu Dung Quất nhưng phải theo giá thị trường*” (TT).

Dấu hiệu nhận biết thông qua ngữ cảnh. Cụm “*Chúng tôi... Dung Quất*” chính là đề nghị đưa ra, phần còn lại là điều kiện để đề nghị được thực hiện, dấu hiệu là từ “*nhưng (phải)*”.

Các hành động đề nghị nêu trên, dù trực tiếp hay gián tiếp cũng đều nhằm mục đích truyền đạt thông tin, ý kiến, thiện chí, v.v. của KhM đối với độc giả. Nếu độc giả thuộc đối tượng liên quan trực tiếp đến thông tin mà KhM đưa ra thì những hành động đề

nghe đó có thể được thực hiện và đạt một kết quả nhất định nào đấy.

3. Hành động bác bỏ

Trong thể loại PV, hành động bác bỏ thường có hai dạng: *trực tiếp* và *gián tiếp*.

3.1. Bác bỏ trực tiếp

Hình thức bác bỏ này phổ biến trong ngôn ngữ sinh hoạt nhưng trong NNPV thì ngược lại. Ngữ liệu khảo sát có một số trường hợp sau:

(22) “* Ông luôn đề cập đến khát khao chơi bóng của các cầu thủ. Vậy trước kia, CS.ĐT không có được điều đó?

- Tôi không muốn nói về chuyện quá khứ” [SGGP].

Trong PV, sự tình được nêu ra để chất vấn KhM. Sự tình nhiều khi chúng ta nghĩ là đúng nhưng chưa chắc đã đúng, là hay nhưng chưa chắc đã hay. Sự tình dưới đây nêu ra ở dạng một phán đoán:

(23) “* Ông có ý định xây dựng đội QK4 thành một bản sao của Thể Công?

- Không, bởi chúng tôi cũng có truyền thống và cách làm riêng, do vậy không thể trở thành một Thể Công thứ hai được” [TT].

Như vậy, hành động bác bỏ này diễn ra theo trình tự. Đó là người phát ngôn đầu tiên đưa ra nhận định A, người nghe sử dụng những yếu tố ngôn ngữ hình thức để bác bỏ A (~A) [6; 71].

3.2. Bác bỏ gián tiếp

Ngữ liệu PV có các phương thức thể hiện hành động bác bỏ gián tiếp nổi bật sau đây:

Thứ nhất, bác bỏ tiền giả định: Tiền giả định ở trong phát ngôn của PhV chủ yếu là dạng hỏi, phán đoán. Và họ mong chờ KhM sẽ có câu trả lời như mong muốn:

(24) “* Một số diễn đàn của du học sinh Việt Nam trên mạng gọi Hiếu là “vua” săn học bổng, Hiếu thấy sao?

Tôi mới biết chuyện này. Tôi không tài ba đến thế đâu... (cười to)” (SGTT).

Với câu hỏi này, PV đã ngầm khẳng định “danh xưng” mà cộng đồng mạng dành cho KhM. Tuy nhiên, câu trả lời lại bác bỏ tiền giả

định nêu ra. Tức là bản thân KhM lần đầu nghe về “sự tình” mà PV đề cập và cho rằng bản thân mình không quá xuất sắc như mọi người nghĩ. Phần trả lời cũng có nhiều từ ngữ đặc trưng cho hành động bác bỏ như: “mới” (sự đến sớm về thời gian, mới vừa nhận biết), hai từ mang ý nghĩa phủ định: “không” và “đâu”.

Đặc biệt là ghi chú hành động “cười to” của KhM phần nào đó phủ định cho lời bác bỏ mà chính KhM mới đưa ra trước đó. Có điều, như đã nói, mục đích của nó cũng là tạo không khí vui vẻ, cởi mở và hài hước trong cuộc PV mà thôi. Với dạng PV chia sẻ kinh nghiệm cá nhân, đối tượng được PV lại là người trẻ thì hành động bác bỏ không quá gay gắt.

Thứ hai, bác bỏ hàm ý: Giống như bác bỏ tiền giả định, bác bỏ hàm ý cũng có nội dung được thể hiện một cách ngầm ẩn. Điều này đòi hỏi PhV cần tìm hiểu kỹ lưỡng thông tin về đối tượng trước khi tiến hành cuộc PV. Ví dụ:

(25) “* Như vậy chứng tỏ hệ thống thông gió của đường hầm hoạt động không hiệu quả?

- Trước khi đưa vào vận hành, các thông số của hệ thống thông gió hầm Hải Vân đã được Hội đồng nghiệm thu nhà nước kiểm định và thông qua” [TT].

Ở ví dụ này, có thể thấy câu hỏi của PV là một sự suy luận, cụ thể là từ nội dung sa-pô đề cập “tình trạng ô tô bốc cháy trong hầm Hải Vân (2 tháng/ 1 vụ)” mà PhV suy ra và đặt câu hỏi “liệu có phải do hệ thống thông gió trong hầm?”. Còn câu trả lời chứa hàm ý, ở chỗ, KhM bác bỏ khẳng định của PV vì hệ thống thông gió đã được kiểm định và thông qua. Cho nên, không thể có chuyện nó là nguyên nhân dẫn đến sự cố cháy ô tô trong hầm.

Sau khi đưa ra câu trả lời với ý bác bỏ, KM cũng kịp thời làm sáng tỏ sự thắc mắc của PV, bạn đọc rằng: “Cơ chế vận hành của hệ thống thông gió hầm Hải Vân là lấy khí sạch từ cửa hầm bắc (Thừa Thiên - Huế) thổi qua cửa hầm nam (Đà Nẵng), trong khi đó theo thống kê của Hamadeco, các vụ cháy hầu hết đều xảy

ra ở phía cửa nam. Như vậy, đoạn hàm phía nam là khu vực chịu áp lực khí thải lớn nhất” [TT].

Cho nên, “không chỉ trong những trường hợp nhạy cảm, tế nhị người ta cần sử dụng hàm ý mà có những trường hợp ngược lại, người ta dùng hàm ý để làm nổi bật hơn nhận định, quan điểm hay thái độ của mình” [6; 74].

Thứ ba, bác bỏ bổ sung thông tin: Đây là phương thức bác bỏ thường gặp trong PV. Bởi vì loại bác bỏ này có thể cung cấp những thông tin chi tiết, rõ ràng, thậm chí những thông tin bên lề cho độc giả. Phương thức này có hai kiểu thể hiện.

Một là, thông tin thêm mà người nghe không mong đợi. Ví dụ:

(26) “* Bao giờ Chơi voi được phát hành ở Việt Nam?... ”

Tôi chưa biết kế hoạch phát hành Chơi voi. Tôi chỉ biết là sẽ mang phim đi Venice, Toronto, Vancouver, London và một vài liên hoan phim khác trong tháng 9, 10, 11” [SGTT].

Ví dụ trên có chứa hành động bác bỏ trực tiếp: “*Tôi chưa biết kế hoạch phát hành Chơi voi*”. Về sau chính là về bác bỏ bổ sung thông tin. Ở đây, thông tin thêm vào “không được mong đợi”.

Thứ hai, thông tin thêm vào là phần thông tin có liên quan, được KhM dẫn vào để bác bỏ. Cách này có thể tạo ra sự chú ý. Ví dụ:

(27) “* Có khi nào anh thất bại và học được gì từ thất bại?”

- Theo tôi, thắng cũng phải học mà thua cũng phải học. [...]” [SGTT].

Ở đây, KM nói một thông tin liên quan đó là đề cập đến việc học, ngay cả khi bạn giỏi giang, bạn hơn người khác bạn cũng cần phải học, phải trau dồi, phải rèn luyện không ngừng.

Thứ tư, bác bỏ giải thích: Đây là HĐNN mà KhM giải đáp câu hỏi một cách rạch ròi, chi tiết. Khi xảy ra tình huống này, KhM giải thích để độc giả hiểu và phần nào có nhận thức theo câu trả lời đó:

(28) “* Vậy là mùa cũng đã có thể đường hoàng đứng hẳn thành một chương trình hấp dẫn khán giả từ đầu đến cuối?”

- Thật ra mùa đã có thể đứng riêng thành một chương trình hấp dẫn từ lâu rồi” [TT].

Ở đây, có dấu hiệu nhận biết là từ “*Thật ra*”, nó vốn dùng để giải thích. Nhưng cụm quan trọng trong ví dụ trên lại là “*từ lâu rồi*”. Cụm “*từ lâu rồi*” đã bác bỏ nội dung mà câu hỏi đưa ra. Loại bác bỏ này thường giúp cho PV có thông tin chính xác trước vấn đề, sự kiện đang đề cập. Vì những kết luận được đưa ra thường người trong cuộc mới cho kết quả trọn vẹn nhất.

Thứ năm, bác bỏ nửa vời: Hành động bác bỏ này chia sự tình được đề cập thành hai vế, một vế khẳng định, một vế phủ định. Nó không phải hoàn toàn là cách trả lời của KhM. Nhiều khi, họ phản bác lại để đưa đến sự thông tin chính xác nhất. Ví dụ:

(29) “* (...) Có bao giờ các anh phải tự nhắc nhở mình rằng: “*Tôi là tôi chứ không phải là John Lennon, Paul, Ringo hay George?*”

- Đúng là chúng tôi bị ám ảnh, như tất cả những ai từng nghe The Beatles, nhưng là sự ám ảnh về âm nhạc chứ không phải đời sống sau sân khấu của mỗi thành viên” [SGGP].

Lời bác bỏ này nhằm đính chính thông tin và cũng mang tính nhượng bộ. Thông thường, liên từ “*nhưng*” hay nằm trong những câu như vậy. Đích ngôn trung mà KhM nhắm đến chính là phần khẳng định phía sau “*nhưng*”.

Thứ sáu, bác bỏ tiên đoán sự tình: So với những trường hợp giao tiếp đời thường, tình huống này trong PV không quá gay gắt:

(30) “*(...). Xin hỏi QK4 có dùng tiền ngân sách để duy trì đội bóng?”

- *Cái này thì xin nói thật, chỉ cắt xén dù chỉ một đồng từ ngân sách là sẽ “chết” ngay với kiểm toán Nhà nước*” [TT].

Thông điệp ngắn gọn mà KhM gửi đến cho PV đó là nhấn mạnh “*không có chuyện cắt xén ngân sách*”. Mặc dù là bác bỏ tiên đoán sự tình nhưng qua đó khẳng định sự am hiểu của

KhM đối với vấn đề đang PV. Ngôn ngữ trong những tình huống này thường pha chút “*bông đùa*” để giảm bớt sự căng thẳng.

Thứ bảy, bác bỏ bằng giả định: Đây có lẽ là hành động bác bỏ mà sự khác biệt giữa ngôn ngữ đời thường và NNPV rõ nét hơn cả. Trong những hoàn cảnh giao tiếp đời thường, giả định càng tách rời thực tế bao nhiêu, mức độ bác bỏ càng mạnh mẽ bấy nhiêu. Cấu trúc hay được sử dụng là “*Nếu + một hành động xấu xa → Thì + tự vi mình với hành động xấu xa đó*”. Và những giả định với mức độ bác bỏ quyết liệt, phi thực tế như vậy không gặp trong NNPV. Ví dụ:

(31) “* *Chị nghĩ sao khi bị một số người gọi là “kẻ gây rối”?*”

Nếu là “kẻ chuyên gây rối”, làm sao tôi gần bó được với cơ quan mình lâu thế?” [TT].

Cấu trúc của ví dụ này chỉ giống với về trước của cấu trúc nêu trên. Tức là “*Nếu + một hành động xấu xa*”, còn về sau thì ngược lại. Về sau nêu ra thực tế mà người nói đã và đang có. Hình thức câu nghi vấn cũng góp phần khẳng định điều mà PhV nói là không đúng sự thật.

Thứ tám, bác bỏ bằng cách tạo ra lựa chọn: Nếu là tạo ra sự lựa chọn thì sẽ theo hai hướng: tích cực và tiêu cực. Ngữ liệu khảo sát chỉ có trường hợp bác bỏ bằng cách tạo ra lựa chọn tích cực. Như đoạn đối thoại dưới đây:

(33) “* *Khi nói đến ai đó học rất giỏi, người ta thường liên tưởng đến hình ảnh của con một sách. Suốt ngày nhốt mình trong phòng đọc ra rả như tụng kinh...*

- Tôi là Hiếu... chỉ mèn, không phải một sách (cười)”[SGTT].

Hình thức bác bỏ này được thể hiện thông qua việc đưa ra ý kiến thay thế cho ý kiến được PhV đưa ra, nhằm làm cho vấn đề, sự việc được minh xác hơn. Đồng thời, nó cũng góp phần hướng đến sự thật cũng như mong muốn được bày tỏ nhiều hơn từ phía KhM.

Ngoài những hành động bác bỏ bài viết vừa điểm qua, còn rất nhiều hành động bác bỏ khác có thể có, nhưng do phạm vi ngữ liệu và

bản chất thể loại PV mà những hình thức bác bỏ không đa dạng như trong giao tiếp hằng ngày. Trong giao tiếp hằng ngày, chúng ta có thể bắt gặp: *Bác bỏ không tuân theo quy luật logic, Bác bỏ hành động*, v.v. nhưng trong NNPV những dạng này hiếm gặp. Như “*hành động bác bỏ hành động*” trong PV trên báo in thì không hề gặp. Có chăng là những trường hợp PhV ghi chú *cười, cười hạnh phúc, cười to*, v.v. cho phần trả lời thú vị của KhM. Nhưng đó là thường là hành động nhất trí, đồng ý, chứ hiếm khi là bác bỏ.

4. Như vậy, trong thể loại PV trên báo in, các HĐNN thường gặp bao gồm: *hỏi, đề nghị và bác bỏ*. Nếu như hành động hỏi (đặc biệt là lối hỏi trực tiếp) là đặc trưng cho PV thì hai HĐNN còn lại đại diện cho phần trả lời của KhM. Với thể loại PV, việc thông tin truyền đạt một cách ngắn gọn, chính xác, chân thực là điều vô cùng quan trọng. Vì đây là cách mà độc giả lắng nghe những người có liên quan, người trong cuộc nói về những vấn đề xã hội, cá nhân đang diễn ra (đối với phỏng vấn chân dung nhân vật). Việc tìm hiểu các HĐNN qua các bài PV trên báo in giúp thể loại này tạo được cái “sôi động” so với các loại hình phỏng vấn hiện đại khác.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Đào Duy Anh (2005), *Hán Việt tự điển*, Nxb Văn hóa thông tin, Hà Nội.
2. Nguyễn Đức Dân (2000), *Ngữ dụng học - tập 1*, Nxb Giáo dục, Hà Nội.
3. Nguyễn Đức Dân (2007), *Ngôn ngữ báo chí - Những vấn đề cơ bản*, Nxb Giáo dục, Hà Nội.
4. John L. Austin (Jan 1, 1975), *How to do things with words*, Harvard University Press.
5. Vũ Quang Hào (2010), *Ngôn ngữ báo chí*, Nxb Thông tấn, Hà Nội.
6. Trần Phúc Trung, Luận án tiến sĩ “*Hành động hỏi trong ngôn ngữ phỏng vấn truyền hình (trên các kênh của VTV, có so sánh với kênh TV5 của Pháp)*”; nguồn: <http://vnu.edu.vn/ttsk/?C2099/N11581/Thong-tin-luan-an-tien-si-cua-NCS-Tran-Phuc-Trung.htm>