

NGÔN NGỮ HỌC VÀ VIỆT NGỮ HỌC

**MỨC ĐỘ SỬ DỤNG LỜI HỨA
TRONG GIAO TIẾP HÀNG NGÀY CỦA SINH VIÊN
KHOA TIẾNG Ý, TRƯỜNG ĐẠI HỌC HÀ NỘI****NGUYỄN THỊ THỦY***

TÓM TẮT: Hứa là một hành động nói trong đó người nói ràng buộc mình phải thực hiện hành động trong tương lai mà bản thân người nói hay người nghe đang quan tâm, và phải chịu trách nhiệm với nội dung lời nói mà mình nói ra. Nghiên cứu về đề tài này, tác giả đã chỉ ra xu hướng sử dụng hành động ngôn từ hứa của sinh viên Khoa tiếng Ý, Trường Đại học Hà Nội trong giao tiếp hiện nay. Lời hứa không được sử dụng thường xuyên trong giao tiếp hiện nay mà nó thường được sử dụng trong ngữ cảnh, tình huống nào đó. Hi vọng bài viết này sẽ là tiền đề cho những nghiên cứu về sau này và nghiên cứu đó cũng có ích đối với công việc giảng dạy cũng như cho các đồng nghiệp đang cùng làm công việc giảng dạy tiếng Việt cho người nước ngoài.

TỪ KHÓA: Hành động ngôn từ hứa; lời hứa; hành động ngôn từ; hứa hẹn; cam kết.

NHẬN BÀI: 27/07/2025.

BIÊN TẬP-CHỈNH SỬA-DUYỆT ĐĂNG: 15/10/2025

1. Mở đầu

Trong đời sống hàng ngày, con người thực hiện đa dạng các hành động, bao gồm các hoạt động thể chất như ăn, uống, ngủ, đi, chạy, suy nghĩ... Trong số đó, hành động ngôn ngữ, hay còn gọi là hành động ngôn từ, đóng vai trò đặc biệt. Một trong những loại hành động ngôn ngữ quan trọng là hành động hứa, trong đó người nói (chủ thể của hành động hứa) trực tiếp đưa ra cam kết với người nghe (người tiếp nhận hành động hứa) nhằm thực hiện một mục tiêu nhất định.

Từ góc độ ngữ dụng học, hành động hứa là một hành động ngôn ngữ diễn ra trong khuôn khổ một cuộc đối thoại hứa, bao gồm các yếu tố cơ bản: người nói, người nghe, động từ có chức năng cam kết (động từ hứa), và hành động mà người nói cam kết sẽ thực hiện trong tương lai.

Ở Việt Nam đã có khá nhiều công trình nghiên cứu về các hành động hứa và kết quả nghiên cứu đạt được cũng rất đáng tin cậy và có ý nghĩa về mặt khoa học. Đặc biệt, nghiên cứu hành động hứa trong quá trình hội nhập thể hiện qua giao tiếp đang thu hút được sự quan tâm của nhiều nhà nghiên cứu ngôn ngữ - xã hội học. Việc sử dụng lời "hứa" một cách hiệu quả sẽ góp phần xây dựng lòng tin, thúc đẩy hợp tác và tạo ra mối quan hệ lâu dài.

Trong khuôn khổ bài viết này, chúng tôi tiến hành khảo sát mức độ sử dụng hành động "hứa" trong giao tiếp hàng ngày ở một nhóm xã hội, cụ thể là sinh viên Khoa tiếng Ý, Trường Đại học Hà Nội.

2. Tổng quan tình hình nghiên cứu**2.1. Về lý thuyết**

Trên thế giới, có rất nhiều nhà khoa học ngôn ngữ học nghiên cứu về hành động ngôn từ. Ngay từ thập niên 1960, Austin xây dựng lý thuyết Hành động ngôn từ với quan điểm "nói tức là làm", chia hành động ngôn từ thành ba loại: tạo lời, tại lời, và mượn lời, trong đó hành động hứa thuộc nhóm kết ước. Tiếp đó, Searle (1969) kế thừa và phát triển lý thuyết này, xem nói là hành động tuân theo quy tắc, đồng thời phân chia hành động ngôn từ thành năm nhóm: biểu hiện, điều khiển, kết ước, biểu cảm và tuyên bố.

Sau này, trong công trình "Speech Act Theory and Pragmatics" (1980), Searle, Kiefer và Bierwisch khẳng định hành động ngôn từ là nền tảng của ngữ dụng học. Cuối cùng, Yule (1996) nhấn mạnh ngữ dụng học nghiên cứu ý nghĩa của người nói trong ngữ cảnh và kế thừa phân loại của Austin với ba loại hành động: tạo lời, tại lời, và ngoài lời.

*Trường Đại học Hà Nội; Email: thuyntvnh@hanu.edu.vn

Ở Việt Nam, nghiên cứu hành động ngôn từ theo hướng lý thuyết có thể nhắc đến một số công trình như sau. Đỗ Hữu Châu (1993) trong “Đại cương ngôn ngữ học (tập 2)” cho rằng nói là một hành động, tương tự các hành động vật lý; hứa là hành động đơn phương, còn hành động xã hội đòi hỏi có sự tham gia của người khác. Nguyễn Đức Dân (1998) trong “Ngữ dụng học” so sánh phân loại hành động ngôn từ của Austin và Searle, đều xếp hành động hứa vào nhóm kết ước, đồng thời chỉ ra sự mơ hồ giữa động từ ngữ vi và động từ trần thuật, đề xuất cách phân biệt. Nguyễn Văn Khang (1999) trong “Ngôn ngữ học xã hội - Những vấn đề cơ bản” xem hành động hứa như một hành vi xã hội. Nguyễn Văn Hiệp (2008) trong “Cơ sở ngữ nghĩa, phân tích cú pháp” nhấn mạnh bản chất cam kết của phát ngôn ngôn hành, cho rằng nhiều phát ngôn không thể đánh giá đúng/ sai mà là cam kết thực hiện hành động. Nguyễn Thiện Giáp (2009) trong “Ngữ dụng học Việt ngữ” xếp hành động hứa vào nhóm hành động ngoài lời, coi đó là cam kết về hành động tương lai, đồng thời khẳng định mối quan hệ giữa ngôn ngữ và văn hóa dân tộc. Đỗ Việt Hùng (2011) trong “Ngữ dụng học” cho rằng một sự kiện lời nói gồm nhiều hành động ngôn từ liên kết, cùng hướng đến một hành động trung tâm, phản ánh tính tổ chức và liên kết của ngôn ngữ trong giao tiếp.

2.2. Về nghiên cứu ứng dụng

Trên thế giới, nhiều nhà khoa học nghiên cứu ngôn ngữ học theo hướng ứng dụng. Kết quả nghiên cứu cụ thể: G.N. Leech (1983), nhà ngôn ngữ học người Anh, trong công trình “Principles of Pragmatics”, đã bàn về phát ngôn ngữ vi và hành động ngôn từ, cho rằng lực ngôn trung còn chưa được xác định rõ nên là đối tượng nghiên cứu của ngữ dụng học. Tiếp đó, Anna Wierzbicka (1987), học giả người Ba Lan, trong tác phẩm “English Speech Act Verbs”, đã phân tích 270 động từ ngôn hành tiếng Anh bằng siêu ngôn ngữ ngữ nghĩa, chia thành 37 nhóm như Order, Ask, Warn, Promise... Trong đó, hành động hứa được xếp vào nhóm Promise. Công trình của bà được xem như từ điển hướng dẫn cách sử dụng các động từ để thực hiện hành động ngôn từ trong tiếng Anh.

Các nghiên cứu ứng dụng về hành động ngôn từ tại Việt Nam được chia thành ba hướng chính. Thứ nhất là nghiên cứu hành động ngôn từ như một sự kiện lời nói trong tương tác hội thoại, tiêu biểu qua các công trình của Nguyễn Thị Hoàng Yến (2006), Dương Tuyết Hạnh (2007), Nguyễn Thị Thanh Ngân (2012) và Nguyễn Thu Nga (2014). Các tác giả tập trung phân tích cấu trúc, ngữ nghĩa, biểu thức ngữ vi của từng hành động ngôn từ, đồng thời chỉ ra ảnh hưởng của yếu tố văn hóa trong giao tiếp. Thứ hai là nghiên cứu yếu tố lịch sử trong hành động ngôn từ, được thể hiện qua các công trình của Hoàng Thị Hải Yến (2013), Nguyễn Thị Hằng Nga (2007) và Lê Thị Thúy Hà (2015). Những nghiên cứu này xem lịch sử là một yếu tố văn hóa, có vai trò quan trọng trong giao tiếp xã hội và là căn cứ để so sánh, đối chiếu cách thể hiện giữa các ngôn ngữ. Thứ ba là nghiên cứu so sánh - đối chiếu hành động ngôn từ giữa tiếng Việt và các ngôn ngữ khác, như các công trình của Trần Chi Mai (2004), Siri Wong Hongsawan (2009), Ngô Hương Lan (2015) và Đỗ Thị Thúy Vân (2019). Các nghiên cứu này tập trung vào đặc điểm ngôn ngữ học, chỉ ra những điểm tương đồng và khác biệt giữa các ngôn ngữ, đồng thời lý giải từ góc độ văn hóa và xã hội.

Riêng về hành động ngôn từ hứa, số lượng nghiên cứu còn khá hạn chế. Đáng chú ý là công trình của Vũ Thị Minh Thu (2010) với đề tài “*Khảo sát hành động hứa hẹn và các phương thức biểu hiện của nó - trên ngữ liệu tiếng Việt và tiếng Anh*”, trong đó tác giả đã phân tích chiến lược hành động hứa, làm rõ giá trị nội dung và chức năng, đồng thời so sánh các phương thức biểu hiện giữa hai ngôn ngữ.

3. Cơ sở lý thuyết

3.1. Hành động ngôn từ

Theo Nguyễn Thiện Giáp, Austin và Searle cho rằng hành động ngôn từ không chỉ dùng để truyền đạt thông tin, mà còn để thực hiện hành động bằng lời nói. J.L. Austin (1911-1960) là người đầu tiên chỉ ra rằng nhiều phát ngôn không mang tính miêu tả, mà bản thân lời nói đã tạo ra hành động, chẳng hạn khi nói “Tôi hứa...”, người nói đã thực hiện hành động hứa và tự ràng buộc mình vào cam kết đó [tr.377, 6].

Trong công trình *How to Do Things with Words* (1962), Austin phân loại hành động ngôn từ thành ba nhóm cơ bản: *Hành động tạo lời (locutionary act)*, *Hành động tại lời (illocutionary act)*, *Hành động mượn lời (perlocutionary act)*. Tiếp nối và phát triển lý thuyết của Austin, John R. Searle - học trò của ông - đã mở rộng phạm vi phân tích và đề xuất cách phân chia hành động ngôn từ thành ba cấp độ: *Hành động phát ngôn (utterance act)*, *Hành động mệnh đề (propositional act)*, *Hành động tại lời (illocutionary act)*.

Nghiên cứu của Austin và Searle có nhiều điểm tương đồng và khác biệt. Về tương đồng, cả hai đều cùng mục tiêu nghiên cứu hành động ngôn từ, thuộc phạm vi của ngữ dụng học, và đều quan tâm đến hành động gián tiếp trong giao tiếp. Về khác biệt, Austin chú trọng đến hậu quả của phát ngôn đối với người nghe, trong khi Searle lại quan tâm đến cách người nói thể hiện ý định qua lời nói. Ngoài ra, Austin phân chia hành động ngôn từ thành ba loại: *hành động tạo lời, hành động tại lời và hành động mượn lời*; còn Searle phân chia thành ba kiểu: *hành động phát ngôn, hành động mệnh đề và hành động tại lời*.

Các nghiên cứu của Austin và Searle đã đặt nền móng vững chắc cho lý thuyết hành động ngôn từ trong ngôn ngữ học hiện đại. Dù có những quan điểm khác nhau về hành động ngôn từ nhưng Austin và Searle xếp hành động hứa vào nhóm Kết ước (commissive). Khi thực hiện hành động hứa, người nói đồng thời chấp nhận một ràng buộc trách nhiệm nhằm thực hiện hành động đã hứa trong tương lai.

3.2. Xác lập lý thuyết về hành động hứa

Trong số các loại hành động ngôn từ, hành động hứa là một dạng thức phổ biến, phong phú, có giá trị đặc biệt trong nghiên cứu ngữ dụng học vì sự đa dạng về cách thức biểu đạt và mức độ phụ thuộc vào ngữ cảnh giao tiếp. Không giống những hành động ngôn từ chỉ mang tính thông tin, hành động hứa luôn gắn liền với một cam kết xã hội giữa người nói và người nghe. Đáng chú ý, hình thức và nội dung của hành động này chịu ảnh hưởng sâu sắc của các yếu tố văn hóa - xã hội, có thể thay đổi theo từng cộng đồng ngôn ngữ. Đặc trưng văn hóa dân tộc không chỉ thể hiện ở nội dung ngữ nghĩa mà còn in dấu rõ rệt trong cấu trúc hình thức của hành động hứa, bao gồm cách lựa chọn từ ngữ, cấu trúc câu và phương tiện tình thái.

Theo Đỗ Hữu Châu (2003), nói năng cũng là một hành động, tương tự như các hành động vật lý khác. Một đặc trưng cơ bản của mọi hành động là phải hướng tới một mục đích (đích), trong đó mục đích có thể mang tính trực tiếp hoặc gián tiếp, thậm chí ngầm ẩn. Hành động hứa, đích trực tiếp là thiết lập một cam kết thực hiện hành vi nào đó trong tương lai, còn đích gián tiếp có thể đa dạng tùy bối cảnh: xoa dịu người nghe, tạo niềm tin, trấn an, thậm chí gửi gắm một cảnh báo hay thể hiện thái độ cảm xúc.

Ví dụ: Phát ngôn “Tôi hứa là sẽ quay lại đây” trước hết có đích trực tiếp là thực hiện lời hứa quay lại. Tuy nhiên, tùy ngữ cảnh, nó còn có thể mang đích gián tiếp như động viên (Ví dụ khi người nói nhấn mạnh vào việc quay lại để cùng người nghe thực hiện việc gì đó) hoặc như một lời khẳng định cho tính cách của mình, chẳng hạn không bao giờ bỏ rơi bạn trong khó khăn. Như vậy, cùng một cấu trúc bề mặt, hành động hứa vẫn có thể chứa đựng nhiều lớp nghĩa và mục tiêu giao tiếp khác nhau [tr.14,2].

Theo Đỗ Hữu Châu, từ góc độ ngữ dụng học, có thể khẳng định rằng hành động hứa không tồn tại một cách độc lập mà luôn diễn ra trong một cuộc thoại hứa (promising discourse). Trong cấu trúc cuộc thoại này, tối thiểu phải có các yếu tố sau:

Người nói (Speaker 1 - SP1): chủ thể thực hiện hành động hứa, người trực tiếp đưa ra lời hứa;

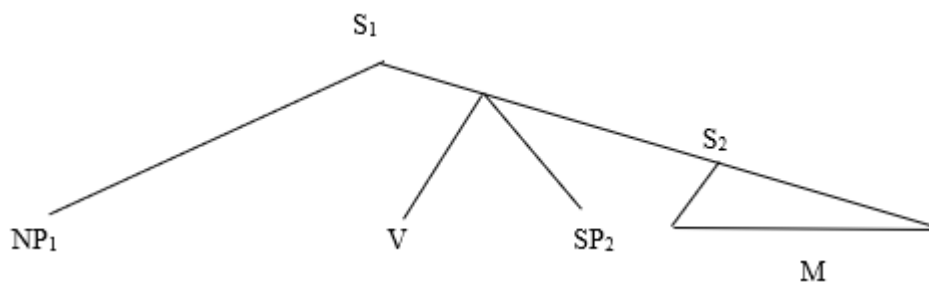
Người nghe (Speaker 2 - SP2): đối tượng tiếp nhận lời hứa, đồng thời là người nắm giữ quyền đánh giá tính chân thực và việc thực hiện lời hứa;

Động từ hoặc cấu trúc ngôn ngữ có chức năng tại lời: thường là động từ “hứa” hoặc các phương tiện ngôn ngữ khác có tác dụng tạo lập cam kết;

Nội dung mệnh đề: hành vi hoặc sự kiện cụ thể mà người nói cam kết sẽ thực hiện trong tương lai.

Như vậy, hành động hứa là một hành động ngôn từ trong đó SP1 trực tiếp đưa ra cam kết với SP2 nhằm đạt một mục đích giao tiếp xác định, đồng thời tự ràng buộc mình về mặt xã hội và tâm lý trong việc thực hiện hành vi đã hứa. Điều này khiến hành động hứa vừa mang giá trị ngôn ngữ, vừa mang giá trị xã hội, và vì thế trở thành đối tượng nghiên cứu quan trọng trong ngữ dụng học cũng như trong phân tích giao tiếp liên văn hóa.

Theo quan điểm của ngữ dụng học, hành động hứa có thể được phân chia thành hai loại chính: hành động hứa trực tiếp và hành động hứa gián tiếp. Trong đó, hành động hứa trực tiếp là hành động ngôn ngữ mà người nói đưa ra cam kết một cách rõ ràng và cụ thể, với mục đích thực hiện một hành động nào đó trong tương lai. Hành động hứa trực tiếp có thể được phân chia thành hai hình thức: hứa tường minh và hứa nguyên cấp. Hứa tường minh là khi người nói sử dụng ngôn ngữ một cách rõ ràng và trực tiếp để cam kết thực hiện một hành động. Phát ngôn được coi là tường minh khi chứa động từ ngôn hành “hứa”. Dựa trên mô hình cấu trúc của J.R.Ross (1970), chúng tôi thấy có thể áp dụng mô hình đó cho biểu thức ngôn hành hứa tường minh dạng đầy đủ như sau:



S₁ là câu lớn hay còn gọi là biểu thức ngôn hành tường minh. S₂ là câu nhỏ, nằm trong S₁. NP₁ làm chủ ngữ - người nói, NP₂ - người nghe - cụm danh từ chỉ ngôi thứ hai tiếp nhận hành động tại lời. M là nội dung của S₂. Ví dụ: *Chị hứa với em, chị sẽ mua cho em*.

Trong đó: S₁: Chị hứa với em, chị sẽ mua cho em; S₂: Chị sẽ mua cho em; NP₁: chị; NP₂: em; M: mua quà cho em

Trong khi đó, hứa nguyên cấp là loại hành động hứa mà người nói thể hiện cam kết mà không cần phải nhấn mạnh hoặc giải thích chi tiết. Ví dụ: *Tôi sẽ làm việc này cho bạn*.

Mặt khác, hành động hứa gián tiếp là khi cam kết không được diễn đạt trực tiếp mà được ngụ ý qua các biểu hiện hoặc hành vi khác. Thay vì tuyên bố rõ ràng về một hành động cụ thể, người nói chỉ đưa ra các tín hiệu. Ví dụ: *Nếu bạn cần sự giúp đỡ, tôi sẽ có mặt*.

Trong đó cam kết không trực tiếp mà là sự ẩn dụ về khả năng thực hiện hành động trong tương lai. Hành động hứa gián tiếp phản ánh một mức độ linh hoạt và sự tránh né cam kết cứng nhắc, thường được sử dụng khi người nói muốn giảm bớt trách nhiệm hoặc mong muốn có sự điều chỉnh trong tương lai.

3.3. Về giao tiếp ngôn ngữ

Giao tiếp được hiểu một cách tổng quát là quá trình truyền tải thông tin giữa các cá nhân. Trong đó, một sự phân biệt quan trọng được thiết lập giữa giao tiếp bằng lời nói, thực hiện thông qua việc sử dụng ngôn ngữ, và giao tiếp phi ngôn ngữ, diễn ra qua các cử chỉ, nét mặt hoặc hành vi không lời. Các mô hình giao tiếp, nhằm mục đích giải thích một cách chi tiết về các giai đoạn và các bên tham gia trong quá trình này, đóng vai trò quan trọng trong việc lý giải cơ chế giao tiếp.

Giao tiếp là chủ đề nghiên cứu trong nhiều lĩnh vực khoa học, bao gồm ngữ dụng học, tâm lý học, xã hội học, và nhiều lĩnh vực khác. Lý thuyết thông tin, một trong những lĩnh vực trọng tâm, nghiên cứu về việc định lượng, lưu trữ và truyền tải thông tin. Mục tiêu của lý thuyết này là xây dựng các phương pháp và công cụ nhằm tối ưu hóa quá trình truyền tải và quản lý thông tin trong các hệ thống giao tiếp.

Trong hoạt động giao tiếp trong xã hội, chúng ta có thể phân chia giao tiếp thành ba loại chính, mỗi loại có đặc điểm và chức năng riêng biệt:

Giao tiếp truyền thống: Là các mối quan hệ giữa con người trong gia đình, cộng đồng, hình thành qua quá trình phát triển xã hội, tạo nên văn hoá ứng xử riêng biệt trong xã hội.

Giao tiếp chức năng: Xuất phát từ sự chuyên hoá trong xã hội, sử dụng các quy ước và chuẩn mực chung, cho phép những người không quen biết nhau giao tiếp hiệu quả trong các vai trò xã hội, như giữa sếp và nhân viên, người bán và người mua.

Giao tiếp tự do: Là giao tiếp không có quy tắc cố định, phát sinh tự nhiên trong quá trình tiếp xúc, linh hoạt và thay đổi theo sự phát triển của mối quan hệ, thường được dùng để giải quyết xung đột hoặc trao đổi thông tin.

Mỗi loại hình giao tiếp này đều đóng vai trò quan trọng trong việc duy trì sự ổn định và phát triển của xã hội, đồng thời thể hiện sự đa dạng trong các phương thức tương tác giữa các cá nhân.

4. Cách thức tiến hành

Để thực hiện được mục đích nghiên cứu, chúng tôi đã sử dụng những phương pháp nghiên cứu sau:

Phương pháp miêu tả nhằm thông qua các khái niệm ngôn ngữ học để miêu tả cấu trúc, điều kiện, cách dùng của hành động hứa;

Phương pháp điều tra xã hội học: sử dụng bảng hỏi tiêu chuẩn hóa phỏng vấn khách thể nghiên cứu thuộc các nhóm xã hội để tìm hiểu đặc điểm của hành động hứa trong giao tiếp hiện nay.

Số lượng mẫu thu được là 155 phiếu. Sau quá trình sàng lọc và loại bỏ các phiếu không hợp lệ, 144 phiếu hợp lệ được đưa vào phân tích chính thức. Phương pháp chọn mẫu được áp dụng là phương pháp lấy mẫu thuận tiện, thông qua việc phát bảng hỏi trực tiếp và trực tuyến đến đối tượng được khảo sát. Trong số các thành viên tham gia khảo sát, có 67 nam (chiếm 43%) và 88 nữ (chiếm 57%).

Từ các số liệu trên, có thể thấy mẫu khảo sát đã bao phủ khá tốt các tiêu chí về đối tượng và mục tiêu của nghiên cứu.

5. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

Trước khi tiến hành phân tích kết quả, phải khẳng định, hành động hứa không chỉ là một lời nói, mà còn là một hành động có ý nghĩa sâu sắc trong việc duy trì mối quan hệ giữa các cá nhân, đồng thời phản ánh các giá trị văn hoá và xã hội. Việc nghiên cứu hành động hứa trong tiếng Việt không chỉ giúp hiểu rõ hơn về cơ chế ngữ dụng của ngôn ngữ, mà còn mở ra những cái nhìn mới về mối quan hệ giữa ngôn ngữ và văn hoá. Mục tiêu của phần phân tích này là làm rõ khuynh hướng và đặc điểm sử dụng hành động hứa trong giao tiếp hiện nay.

5.1. Mức độ sử dụng lời hứa trong giao tiếp hàng ngày

Trong giao tiếp hàng ngày, tùy thuộc vào từng tình huống cụ thể, mỗi người, dù ít hay nhiều, thường sử dụng lời hứa như một cam kết thực hiện một hành động nhất định. Để khảo sát mức độ sử dụng lời hứa trong giao tiếp hàng ngày, chúng tôi đưa ra câu hỏi “*Anh/ chị có sử dụng lời hứa không?*”, đồng thời cũng đưa ra các phương án trả lời: *không bao giờ/ hiếm khi/ thỉnh thoảng/ thường xuyên/ rất thường xuyên* và yêu cầu người được khảo sát chọn 1 phương án. Kết quả nghiên cứu thu được như sau:

Bảng 1. Mức độ sử dụng lời hứa

Mức độ sử dụng	Số lượng	Tỉ lệ %
Không bao giờ	0	0
Hiếm khi	35	24
Thỉnh thoảng	79	55
Thường xuyên	20	14
Rất thường xuyên	10	7

Dựa trên Bảng 1, tỉ lệ sử dụng lời hứa trong giao tiếp hàng ngày, kết quả cho thấy sự phân bố tần suất sử dụng lời hứa có sự khác biệt rõ rệt. Cụ thể, mức độ *Thỉnh thoảng* chiếm tỉ lệ lớn nhất, lên tới

55% (79 phiếu), cho thấy lời hứa được sử dụng khá phổ biến nhưng không phải là thói quen thường xuyên trong giao tiếp hàng ngày. Tiếp theo, mức độ *Hiếm khi* chiếm 24% (35 phiếu), phản ánh một bộ phận người tham gia khảo sát ít sử dụng lời hứa trong các tình huống giao tiếp. Mức độ *Thường xuyên* chỉ chiếm 14% (20 phiếu), cho thấy một tỉ lệ nhỏ người tham gia khảo sát sử dụng lời hứa thường xuyên, nhưng không phải là đặc điểm nổi bật trong hành vi giao tiếp. Đáng chú ý, mức độ *Rất thường xuyên* chiếm tỉ lệ khá thấp 7% (10 phiếu), cho thấy rằng lời hứa không phải là một yếu tố quan trọng trong giao tiếp hàng ngày của phần lớn đối tượng. Cuối cùng, có 0% người tham gia khảo sát cho biết họ *Không bao giờ* sử dụng lời hứa trong giao tiếp, điều này phản ánh rằng, mặc dù sử dụng lời hứa không phải là một thói quen nhưng nó vẫn có mặt trong phần lớn các tình huống giao tiếp trong cuộc sống hàng ngày của sinh viên.

Về tổng thể, kết quả khảo sát cho thấy, đối với sinh viên, lời hứa được sử dụng với tần suất vừa phải và chủ yếu trong những hoàn cảnh cụ thể cần thiết, thay vì là một yếu tố giao tiếp thường xuyên.

5.2. Mức độ sử dụng các loại lời hứa trong giao tiếp

Việc phân tích thói quen sử dụng lời hứa theo các hình thức ngôn ngữ khác nhau, trực tiếp, nguyên cấp và gián tiếp, giúp làm rõ các đặc điểm và khuynh hướng sử dụng lời hứa trong ngữ cảnh giao tiếp. Thông qua việc phân tích tỉ lệ và cách thức sử dụng lời hứa, chúng ta có thể hiểu được những yếu tố ảnh hưởng đến việc lựa chọn hình thức hứa, từ đó làm rõ mối quan hệ giữa lời hứa và các yếu tố xã hội - văn hóa, cũng như giá trị ngữ dụng của hành động này trong giao tiếp.

Để nghiên cứu về vấn đề này, chúng tôi tiến hành khảo sát bằng cách đưa các tình huống giao tiếp, kèm theo phương án trả lời ở ba dạng gồm: tường minh, nguyên cấp và gián tiếp. Chẳng hạn như: ở tình huống 1 “*Hẹn giao hàng cho khách*”; phương án trả lời lần lượt là: *Tôi hứa sẽ giao hàng đúng hẹn (tường minh)*; *Ngày mai, tôi sẽ giao hàng cho chị (nguyên cấp)*; *Chị cứ yên tâm, mai chắc chắn có hàng (gián tiếp)*.

Kết quả thu được như sau:

Bảng 2. *Mức độ sử dụng lời hứa trong các tình huống giao tiếp*

Tình huống	Tường minh (%)	Nguyên cấp (%)	Gián tiếp (%)
Hẹn giao hàng cho khách	33	38	29
Hứa với bạn thân về việc giúp họ chuyển nhà	27	41	32
Người thân nhờ bạn giúp mua đồ	13	59	28
Cam kết với thầy cô sẽ nộp bài trước thứ Sáu	22	61	17
Bạn thân mời tham gia sinh nhật	3	56	41
Nhờ mượn xe	26	57	17
Bạn bè nhắc về việc mai đến đúng giờ	20	41	39

5.2.1. Thói quen sử dụng lời hứa trong giao tiếp

Dựa vào bảng phân tích, thói quen sử dụng lời hứa trong các tình huống giao tiếp có sự phân biệt rõ rệt. Trong tình huống *hẹn giao hàng cho khách*, tỉ lệ lời hứa *nguyên cấp* (chiếm 38%) chiếm ưu thế, cho thấy sự rõ ràng, chính thức trong cam kết giao hàng. Lời hứa *tường minh* cũng chiếm tỉ lệ khá cao (chiếm 33%), phản ánh mức độ chắc chắn và minh bạch trong cam kết với khách hàng. Đối với tình huống *hứa với bạn thân về việc giúp chuyển nhà*, lời hứa *nguyên cấp* chiếm 41% và *gián tiếp* chiếm 32% đều có sự phân bố khá đồng đều, cho thấy sự linh hoạt trong cam kết giữa bạn bè. Tương tự, trong tình huống *người thân nhờ giúp mua đồ*, lời hứa *nguyên cấp* chiếm 59% vẫn chiếm đa số, cho thấy sự rõ ràng trong cam kết giúp đỡ. Trong khi đó, lời hứa *gián tiếp* chiếm 13%, thể hiện sự linh hoạt trong các tình huống này. Tình huống *cam kết với thầy cô về việc nộp bài* sử dụng lời hứa *nguyên cấp* chiếm 61%, cho thấy tính chắc chắn trong môi trường học tập. Đối với tình huống *bạn thân mời tham gia sinh nhật*, lời hứa *nguyên cấp* chiếm 56%, nhưng cũng có một tỉ lệ đáng kể lời hứa

gián tiếp (chiếm 41%), cho thấy sự linh hoạt trong mối quan hệ bạn bè. Trong tình huống *nhờ mượn xe*, lời hứa *nguyên cấp* chiếm tỉ lệ rất cao, chiếm 57%, phản ánh sự rõ ràng và cần thiết trong cam kết giúp đỡ. Cuối cùng, trong tình huống *bạn bè nhắc về việc đến đúng giờ*, tỉ lệ lời hứa *nguyên cấp* (chiếm 41%) và *gián tiếp* (chiếm 39%) khá cao, cho thấy sự linh hoạt nhưng vẫn có sự rõ ràng nhất định trong cam kết.

Như vậy, lời hứa *nguyên cấp* (trực tiếp và rõ ràng) chiếm tỉ lệ cao trong hầu hết các tình huống, đặc biệt là những tình huống yêu cầu cam kết chắc chắn và minh bạch như công việc, giao hàng, hay mượn đồ. Tuy nhiên, trong các tình huống xã hội hoặc thân thiết như mối quan hệ bạn bè, lời hứa *gián tiếp* có tỉ lệ cao, cho thấy sự linh hoạt và khả năng tránh cam kết cứng nhắc. Điều này phản ánh sự phân biệt rõ rệt trong cách thức thể hiện lời hứa, từ sự nghiêm túc, chắc chắn trong môi trường học tập đến sự mềm dẻo và thoải mái trong các mối quan hệ xã hội.

5.2.2. Nhận diện xu hướng về hành động hứa

Trong bảng 2, dữ liệu giúp chúng ta hiểu rõ hơn về các đặc điểm hành vi và thói quen của từng nhóm trong những tình huống cụ thể. Cách tiếp cận này giúp xác định các mô hình hành vi phổ biến mà các nhóm thể hiện, qua đó có thể dự đoán được hành vi của họ trong các tình huống tương tự trong tương lai. Sau đây là một phân tích chi tiết về cách nhận diện xu hướng và mô hình từ bảng dữ liệu:

Phân tích dữ liệu cho thấy, nhóm "*Nguyên cấp*" có xu hướng xuất hiện nhiều vào các tình huống yêu cầu sự chủ động và cam kết, đặc biệt là trong các tình huống liên quan đến trách nhiệm công việc như "*Cam kết với thầy cô về việc nộp bài trước thứ Sáu*" hay "*Bạn thân mời tham gia sinh nhật*". Nhóm này thể hiện sự tham gia cao nhất và có trách nhiệm cao trong các tình huống xã hội và công việc. Ngược lại, nhóm "*Tường minh*" lại thể hiện mức độ tham gia thấp hơn, đặc biệt trong các tình huống yêu cầu sự giúp đỡ hoặc cam kết lâu dài, cho thấy nhóm này có xu hướng tập trung vào các hoạt động cá nhân hơn là sự hợp tác xã hội. Đặc biệt, nhóm "*Gián tiếp*" mặc dù không có tỷ lệ tham gia cao như nhóm "*Nguyên cấp*," nhưng lại thể hiện sự tham gia đều đặn trong các tình huống yêu cầu sự tuân thủ và cam kết như "*Cam kết với sếp*" hay "*Nhớ mượn xe*". Từ những phân tích này, có thể nhận thấy rằng các nhóm có những đặc điểm hành vi khác nhau, ảnh hưởng đến mức độ tham gia vào các tình huống xã hội và công việc, qua đó cung cấp thông tin hữu ích cho việc xây dựng chiến lược hợp tác và nâng cao hiệu quả công việc trong môi trường tổ chức.

Việc nhận diện các xu hướng và mô hình hành vi từ bảng dữ liệu cho phép chúng ta hiểu rõ hơn về đặc điểm cá nhân của từng nhóm trong các tình huống khác nhau. Điều này có thể hỗ trợ trong việc xây dựng các chiến lược làm việc nhóm, cải thiện hiệu quả công việc hoặc nâng cao sự tham gia trong các hoạt động xã hội.

5.2.3. Phân bố hành động trong tình huống giao tiếp

Dữ liệu này cho thấy, cách mà các nhóm hành động và phản ứng trong các tình huống khác nhau, qua đó giúp ta hiểu rõ hơn về ưu tiên, thói quen và cách thức tiếp cận của mỗi nhóm đối với các công việc và tình huống đa dạng.

Mỗi tình huống trong bảng dữ liệu phản ánh một tác động hoặc yêu cầu cụ thể đối với các nhóm. Chẳng hạn như, trong các tình huống yêu cầu cam kết công việc như "*Cam kết với thầy cô về việc nộp bài trước thứ Sáu*", nhóm "*Gián tiếp*" có tỉ lệ tham gia cao nhất (61%), cho thấy nhóm này có xu hướng tập trung vào việc tuân thủ các cam kết công việc một cách nghiêm túc. Điều này có thể chỉ ra rằng nhóm "*Gián tiếp*" ưu tiên các nhiệm vụ công việc cụ thể và có trách nhiệm trong việc thực hiện các cam kết.

Việc phân bố hành vi giữa các nhóm cho phép nhận diện rõ ràng cách mỗi nhóm phản ứng và xử lý các tình huống khác nhau. Ví dụ, trong tình huống "*Hứa với bạn tham về việc giúp chuyển nhà*," nhóm "*Nguyên cấp*" có tỉ lệ tham gia cao (41%), cho thấy rằng nhóm này có xu hướng giúp đỡ bạn bè và người thân trong những tình huống yêu cầu sự hỗ trợ cá nhân. Ngược lại, nhóm "*Tường minh*" có tỉ lệ tham gia thấp (27%) trong tình huống này, có thể phản ánh rằng nhóm này không ưu tiên việc

tham gia vào các hoạt động cá nhân hoặc họ có xu hướng ít gắn kết trong các tình huống ngoài công việc.

Qua việc phân tích tỉ lệ tham gia của từng nhóm trong các tình huống, có thể thấy rõ sự phân bố hành vi của các nhóm trong các tình huống cụ thể. Nhóm "*Nguyên cấp*" cho thấy ưu tiên cao trong các tình huống liên quan đến trách nhiệm công việc và sự giúp đỡ xã hội, trong khi nhóm "*Tương minh*" ít tham gia vào các tình huống yêu cầu cam kết hoặc sự hỗ trợ cho người khác. Điều này cho thấy mỗi nhóm có một ưu tiên khác nhau khi đối mặt với các tình huống xã hội hoặc công việc, và mức độ tham gia của họ sẽ phụ thuộc vào cách họ đánh giá mức độ quan trọng của các tình huống này.

Việc hiểu rõ sự phân bố hành vi giữa các nhóm giúp xác định những nhóm nào có khả năng làm việc nhóm tốt, nhóm nào có xu hướng tập trung vào công việc cá nhân, và nhóm nào có thể cần sự hỗ trợ hoặc khuyến khích để tham gia vào các hoạt động chung. Ví dụ, nhóm "*Nguyên cấp*" có thể là nhóm cần được giao phó các nhiệm vụ đòi hỏi sự hợp tác và cam kết, trong khi nhóm "*Tương minh*" có thể cần sự động viên để tham gia vào các hoạt động yêu cầu sự hợp tác hoặc hỗ trợ từ người khác.

Tóm lại, việc phân tích sự phân bố hành vi giúp chúng ta hiểu rõ hơn về các ưu tiên và thói quen của từng nhóm khi đối mặt với các tình huống khác nhau. Đây là cơ sở để xây dựng các chiến lược làm việc nhóm, phân bổ công việc và khuyến khích sự tham gia của các nhóm trong các tình huống tương lai.

5.3. Liên hệ với bối cảnh giao tiếp

a. Hứa khi trò chuyện với bạn bè

Xét về bối cảnh giao tiếp, đây là các tình huống giao tiếp thân mật, thường xảy ra trong không gian xã hội ít chính thức như bạn bè, đồng nghiệp cùng làm việc hoặc học tập. Lời hứa trong bối cảnh này thường không có sự ràng buộc chặt chẽ và có tính chất khích lệ, giao tiếp xã hội. Những lời hứa này có thể là về việc giúp đỡ nhau, tham gia vào các hoạt động, hay đơn giản chỉ là động viên, khích lệ.

Bảng 3. Hứa khi trò chuyện với bạn bè

Mức độ sử dụng	Tỉ lệ %
Không bao giờ	8
Hiếm khi	30
Thỉnh thoảng	47
Thường xuyên	13
Rất thường xuyên	2

Dựa trên bảng biểu 3, việc sử dụng lời hứa trong các cuộc trò chuyện hàng ngày với bạn bè có sự phân bố khá rõ rệt. Cụ thể, nhóm người tham gia khảo sát cho biết *hiếm khi* sử dụng lời hứa chiếm tỉ lệ 30%. Như vậy, lời hứa không phải là yếu tố phổ biến trong giao tiếp hàng ngày. Ngược lại, 47% người tham gia khảo sát cho rằng họ *thỉnh thoảng* sử dụng lời hứa trong các tình huống giao tiếp, điều này phản ánh rằng lời hứa đôi khi được sử dụng khi có yêu cầu hay tình huống cụ thể mà họ cảm thấy cần cam kết. Tỉ lệ *thường xuyên* sử dụng lời hứa là 13%, chỉ ra rằng một bộ phận không nhỏ người tham gia cho rằng lời hứa là yếu tố quan trọng trong giao tiếp với bạn bè, có thể trong những tình huống thân thiết hoặc khi giao tiếp cần sự tin tưởng. Cuối cùng, chỉ có 2% cho biết họ sử dụng lời hứa *rất thường xuyên*, cho thấy rằng hành động này không phải là thói quen phổ biến trong cuộc trò chuyện hàng ngày. Kết quả này phản ánh sự linh hoạt và tính tùy thuộc vào bối cảnh trong việc sử dụng lời hứa trong giao tiếp xã hội.

b. Hứa trong gia đình

Lời hứa trong các mối quan hệ gia đình, nơi sự tin tưởng và cam kết giữa các thành viên thường là rất mạnh mẽ. Những lời hứa này có thể bao gồm cả việc hỗ trợ, chăm sóc hoặc thực hiện những trách nhiệm trong gia đình. Lời hứa này thể hiện sự chăm sóc và trách nhiệm. Ví dụ: "*Con sẽ giúp mẹ nấu*

com", "Anh sẽ dọn dẹp nhà cửa sạch sẽ",... Để điều tra vấn đề này, chúng tôi đưa ra câu hỏi: *Mức độ sử dụng lời hứa của bạn với các thành viên trong gia đình như thế nào?*

Bảng 4. Hứa trong gia đình

Mức độ sử dụng	Tỉ lệ %
Không bao giờ	6
Hiếm khi	26
Thỉnh thoảng	47
Thường xuyên	16
Rất thường xuyên	5

Tần suất sử dụng lời hứa trong gia đình, được phân loại theo các mức độ khác nhau. Cụ thể, trong số các người tham gia khảo sát, 6% cho rằng họ không bao giờ sử dụng lời hứa trong gia đình. Một số ít người thừa nhận sử dụng lời hứa trong gia đình nhưng *Hiếm khi* xảy ra, có 26%. Mức độ *Thỉnh thoảng* ghi nhận số lượng cao nhất với tỉ lệ 47%. Do đó, có thể thấy phần lớn người tham gia khảo sát thừa nhận sử dụng lời hứa trong gia đình một cách thỉnh thoảng. Mức độ *Thường xuyên*, chiếm 16%, cho thấy tần suất sử dụng lời hứa trong gia đình diễn ra khá thường xuyên, nhưng không chiếm ưu thế. Cuối cùng, mức độ *Rất thường xuyên* ghi nhận chiếm 5%. Như vậy, chỉ một tỉ lệ nhỏ người tham gia khảo sát sử dụng lời hứa rất thường xuyên trong gia đình.

Kết quả phân tích cho thấy việc sử dụng lời hứa trong giao tiếp phụ thuộc mạnh mẽ vào bối cảnh. Trong môi trường thân mật như bạn bè, lời hứa thường mang tính chất khích lệ và linh hoạt, xuất hiện chủ yếu trong các tình huống cần cam kết hoặc tạo sự tin cậy, nhưng không phải là thói quen phổ biến. Ngược lại, trong bối cảnh gia đình, lời hứa gắn liền với trách nhiệm và sự chăm sóc lẫn nhau, xuất hiện thường xuyên hơn, mặc dù phần lớn vẫn chỉ ở mức thỉnh thoảng. Những quan sát này cho thấy lời hứa là một công cụ giao tiếp tùy thuộc bối cảnh, phản ánh cả mức độ gắn kết xã hội và trách nhiệm cá nhân trong từng loại mối quan hệ.

6. Kết luận

Nghiên cứu đã cho thấy hành động hứa trong giao tiếp hàng ngày của nhóm sinh viên Trường Đại học Hà Nội là một hiện tượng ngôn ngữ - xã hội có ý nghĩa quan trọng cả về phương diện ngữ dụng học lẫn văn hóa. Kết quả khảo sát cho thấy lời hứa không phải là hành vi ngôn ngữ được sử dụng thường xuyên trong mọi bối cảnh, mà chủ yếu xuất hiện với tần suất vừa phải, gắn với những tình huống cụ thể đòi hỏi sự cam kết. Đặc biệt, lời hứa nguyên cấp chiếm ưu thế trong phần lớn tình huống, phản ánh nhu cầu thể hiện sự rõ ràng, minh bạch và trách nhiệm, trong khi lời hứa gián tiếp thường được sử dụng để duy trì sự linh hoạt và tránh sự ràng buộc quá cứng nhắc.

Xét theo bối cảnh, kết quả phân tích cho thấy sự khác biệt rõ rệt: trong môi trường bạn bè, lời hứa thường mang tính chất xã hội, khích lệ và ít ràng buộc; trong khi đó, trong gia đình, lời hứa gắn với trách nhiệm và sự chăm sóc, thể hiện tính chất bền chặt của mối quan hệ huyết thống. Điều này khẳng định lời hứa không chỉ là một phát ngôn đơn thuần mà còn là một công cụ biểu đạt giá trị xã hội và văn hóa, chịu sự chi phối mạnh mẽ của bối cảnh giao tiếp và đặc điểm quan hệ xã hội.

Từ những kết quả đạt được, có thể khẳng định rằng hành động hứa phản ánh rõ nét sự đan xen giữa ngôn ngữ và văn hóa trong đời sống thường nhật của người Việt. Nghiên cứu này góp phần làm sáng tỏ vai trò của lời hứa như một phương tiện duy trì niềm tin, củng cố mối quan hệ xã hội, đồng thời cung cấp những cơ sở thực nghiệm có giá trị cho các nghiên cứu tiếp theo về ngữ dụng học và giao tiếp liên văn hóa.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tiếng Việt

1. Nguyễn Tài Cẩn (2008), *Ngữ pháp tiếng Việt*, Nxb Đại học Quốc gia, Hà Nội.
2. Đỗ Hữu Châu, Bùi Minh Toán (2001), *Đại cương ngôn ngữ học, tập 2, Ngữ dụng học*, Nxb Giáo dục, Hà Nội.

3. Đỗ Hữu Châu (2003), *Đại cương ngôn ngữ học, tập 1*, Ngữ dụng học Nxb Giáo dục, Hà Nội
4. Nguyễn Văn Hiệp (2008), *Ngữ nghĩa học dẫn luận*, Nxb Giáo dục, Hà Nội.
5. Hoàng Phê (2020), *Từ điển tiếng Việt*, Nxb Đà Nẵng.
6. Nguyễn Thiện Giáp (2002), *Giáo trình ngôn ngữ học*, Nxb Đại học Quốc gia HN.
7. Trần Chi Mai (2005), *Hành vi từ chối câu hỏi điều kiện và phương thức biểu hiện trong tiếng Anh và tiếng Việt*, Luận án Tiến sĩ Ngôn ngữ học, Đại học KHXH & NV, Đại học Quốc gia Hà Nội.
8. Nguyễn Thị Thu Nga (2013), *Hành vi ngôn ngữ thề trong tiếng Việt*, Luận án Tiến sĩ Ngữ văn, Học viện Khoa học xã hội.
9. Vũ Thị Minh Thu (2010), *Khảo sát hành động hứa hẹn và các phương thức biểu hiện của nó - trên ngữ liệu tiếng Việt và tiếng Anh*, Luận văn Thạc sĩ, Học viện Khoa học xã hội.
10. Vương Thị Hải Yến (2019), *Nghiên cứu đối chiếu hành vi từ chối lời đề nghị và lời mời của người Mỹ và người Việt*, Luận án Tiến sĩ Ngôn ngữ học, Trường Đại học KHXH & NV, Đại học Quốc gia Hà Nội.
11. Nguyễn Thị Hoàng Yến (2006), *Sự kiện lời nói chề trong tiếng Việt (Cấu trúc và ngữ nghĩa)*, Luận án Tiến sĩ Ngữ văn, Trường Đại học Sư phạm Hà Nội.

Tiếng Anh

12. Samar Sami (2016), *The Differences between Threat and Promise Acts*, International Research Journal of Humanities & Social Science A Peer-Reviewed Bi-lingual Journal Volume-I, Issue- III, October 2015, Page No. 46-53.

The frequency of promises in everyday communication among Italian Department Students at Hanoi University

Abstract: A promise is a speech act in which the speaker commits to performing an action in the future that is of concern either to the speaker or the listener, and assumes responsibility for the content of the utterance. This study examines the use of the speech act of promising among students of the Italian Department at Hanoi University in contemporary communication. Promises are not frequently employed in everyday interactions but tend to occur in specific contexts or situations. It is hoped that this paper will serve as a foundation for future research and prove useful for teaching practices, as well as for colleagues engaged in teaching Vietnamese to foreign learners.

Key words: speech act of promising; promise; speech act; promising; commitment.