

CHIẾN LƯỢC LỊCH SỰ TRONG ĐÀM PHÁN THƯƠNG MẠI SONG PHƯƠNG VIỆT - MỸ TỪ GÓC NHÌN NGỮ DỤNG HỌC LIÊN VĂN HOÁ

TRẦN THỊ ÁNH ĐÀO¹
ĐÀNG THỊ BẢO DUNG²
TRẦN THANH DŨ³

Abstract: In the context of globalization and deep economic integration, international trade negotiation has evolved into a highly strategic and intercultural communicative process. Language in negotiation serves not only as a medium for information exchange but also as a tool for power coordination, relationship building, and strategic alignment. This study investigates politeness strategies in Vietnamese-American bilateral trade negotiation discourse from 1995 to 2025, through the lens of intercultural pragmatics. Drawing on Brown and Levinson's (1987) Politeness Theory and contrastive discourse analysis, the study examines 30 official texts, including joint press releases and keynote speeches at national-level trade events. Findings indicate that Vietnamese discourse tends to employ indirect and collectivist strategies to preserve group face and promote goodwill, whereas American English discourse favors directness, transparency, and individualistic expression. The study highlights how cultural values shape pragmatic choices and offer practical implications for negotiation training and cross-cultural communication in international trade contexts.

Keywords: *politeness strategies, intercultural pragmatics, negotiation discourse, cross-cultural communication, face*

1. Đặt vấn đề

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế, đàm phán thương mại không chỉ là hoạt động trao đổi kinh tế mà còn là quá trình giao tiếp liên văn hoá. Ngôn ngữ đóng vai trò trung tâm trong việc định hình chiến lược thương lượng, thể hiện vị thế và điều phối mối quan hệ giữa các bên tham gia. Việc sử dụng các chiến lược diễn ngôn phù hợp với bối cảnh văn hoá và giá trị thể diện của đối tác có thể ảnh hưởng trực tiếp đến tiến trình và kết quả đàm phán.

Lý thuyết lịch sự của Brown và Levinson (1987) cho rằng thể diện (*face*) là một giá trị xã hội then chốt cần được duy trì trong giao tiếp. Các chiến lược lịch sự, vì thế, được vận dụng nhằm giảm thiểu sự đe dọa đến thể diện của người tham gia đàm phán. Tuy nhiên, cách lựa chọn và triển khai các chiến lược này không hoàn toàn đồng nhất giữa các nền văn hoá. Tiếng Việt, với đặc trưng giao tiếp gián tiếp và tập thể, thường thiên về làm mềm và giảm nhẹ. Trong khi đó, tiếng Anh - đặc biệt trong bối cảnh Hoa Kỳ - thiên về sự minh bạch, trực ngôn và định hướng hiệu quả.

Trong đàm phán thương mại quốc tế, sự khác biệt trong cách thể hiện lịch sự giữa các nền văn hoá có thể tạo thuận lợi hoặc trở thành rào cản cho tiến trình đàm phán. Việc hiểu rõ đặc điểm ngôn ngữ và chiến lược thể hiện lịch sự của đối tác là yếu tố thiết yếu để nâng cao hiệu quả thương lượng và xây dựng mối quan hệ hợp tác bền vững. Tuy nhiên, phần lớn các công trình hiện nay chủ yếu tập trung vào khai thác hội thoại thường nhật hoặc văn bản chính trị, mà chưa đi sâu vào các tình huống đàm phán thương mại song phương cấp chính phủ - nơi các yếu tố thể diện tập thể, chiến lược lịch sự và ứng xử liên văn hoá được thể hiện rõ nét. Các nghiên cứu của Nguyễn Quang (2002), Trịnh Sâm (2014), hay Holmes (1995) tập trung vào các ngữ cảnh giao tiếp thường nhật hoặc môi trường học đường. Trong khi đó, giao tiếp trong đàm phán thương mại cấp nhà nước là một lĩnh vực ngôn ngữ chính trị - thương mại phức tạp, nơi thể diện và quyền lực được thể hiện gián tiếp thông qua ngôn từ

¹ Trường Cao đẳng Anh quốc BTEC FPT Cần Thơ

² Trường Đại học Kỹ thuật Công nghệ Cần Thơ

³ Trường Đại học Thủ Dầu Một; Email: dutt@tdmu.edu.vn

chính thống. Đây chính là khoảng trống mà nghiên cứu này mong muốn lấp đầy - nhằm mở rộng góc nhìn ngữ dụng học hiện đại và bổ sung minh chứng thực tế cho các khung lí thuyết kinh điển trong phân tích diễn ngôn đàm phán thương mại.

Nghiên cứu tập trung phân tích và so sánh các chiến lược lịch sự trong diễn ngôn đàm phán thương mại song phương Việt - Mỹ, dưới góc nhìn ngữ dụng học liên văn hoá. Qua đó, làm rõ đặc điểm ngôn ngữ, thể diện và giá trị văn hoá trong giao tiếp thương lượng cấp chính phủ, đồng thời đề xuất một số khuyến nghị thực tiễn.

Để thực hiện mục tiêu này, nghiên cứu đặt ra các câu hỏi nghiên cứu sau: (1) *Những chiến lược lịch sự nào được sử dụng trong diễn ngôn đàm phán thương mại tiếng Việt và tiếng Anh (Hoa Kỳ)?* (2) *Có những điểm tương đồng và khác biệt gì trong cách triển khai các chiến lược này giữa hai ngôn ngữ - văn hoá?* (3) *Những khác biệt đó phản ánh điều gì về giá trị thể diện và định hướng giao tiếp của từng ngôn ngữ?* (4) *Những gợi ý nào có thể rút ra nhằm nâng cao hiệu quả giao tiếp trong bối cảnh đàm phán thương mại liên văn hoá?*

2. Cơ sở lí thuyết và tổng quan tình hình nghiên cứu

2.1. Cơ sở lí thuyết

2.1.1. Đàm phán thương mại

Đàm phán thương mại (*commercial negotiation*) là quá trình tương tác có chiến lược giữa các bên nhằm đạt được thỏa thuận kinh tế, tài chính hoặc điều chỉnh quyền lợi thương mại. Theo Fisher & Ury (1991) và Brett (2000), đàm phán không chỉ đơn thuần là hoạt động trao đổi điều kiện, mà còn là một quá trình giao tiếp chiến lược, nơi ngôn ngữ trở thành công cụ thể hiện quyền lực, thiện chí và vị thế thương lượng. Trong bối cảnh hội nhập quốc tế, đàm phán thương mại song phương Việt - Mỹ giai đoạn gần đây càng cho thấy ngôn ngữ đàm phán đóng vai trò then chốt, không chỉ truyền đạt mà còn điều phối chiến lược, kiến tạo quan hệ quyền lực, và biểu đạt thể diện quốc gia (Lewicki et al., 2015).

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế sâu rộng, Việt Nam đã và đang tham gia nhiều hiệp định thương mại tự do (FTAs) như CPTPP, EVFTA, hay các thỏa thuận song phương với Hoa Kỳ. Các văn bản đàm phán và tuyên bố chung trong các vòng đàm phán này thường được xây dựng trên nền tảng phát ngôn ngoại giao, thể hiện thiện chí, quyền lực mềm và giữ thể diện quốc gia. Tuy nhiên, các công trình tiếng Việt trước đây chủ yếu tập trung phân tích văn bản pháp lí hoặc bình diện chính sách, mà chưa đi sâu vào hệ thống chiến lược ngôn ngữ và biểu hiện thể diện trong loại hình đàm phán song phương cấp chính phủ - nơi mỗi phát ngôn đều mang tính chiến lược. (Nguyễn Quang, 2002; Trịnh Sâm, 2014).

Ngoài ra, đàm phán thương mại còn gắn liền với các yếu tố hữu quan như mối quan hệ quyền lực giữa các bên, mức độ xung đột tiềm ẩn, lập trường mặc cả, khả năng thỏa hiệp và vai trò phát ngôn ngoại giao - chính trị. Đây chính là nền tảng để lí giải vì sao nghiên cứu ngôn ngữ đàm phán cần xem xét các cơ chế quyền lực, thể diện và thiện chí, thay vì chỉ dừng ở hình thức trao đổi thông tin (Lewicki et al., 2015; Blitvich, 2013).

2.1.2. Ngữ dụng học liên văn hoá và những vấn đề hữu quan

a) Ngữ dụng học liên văn hoá

Ngữ dụng học liên văn hoá (Intercultural Pragmatics) là lĩnh vực nghiên cứu cách các cộng đồng văn hoá khác nhau sử dụng và diễn giải ngôn ngữ để đạt được mục tiêu giao tiếp (Kecskes, 2013). Khác với ngữ dụng học cổ điển, nhấn mạnh vào mối quan hệ giữa ngôn ngữ và ngữ cảnh xã hội, ngữ dụng học liên văn hoá đặt trọng tâm vào sự khác biệt và xung đột tiềm ẩn trong các tương tác xuyên văn hoá (Spencer-Oatey, 2008). Trong đàm phán thương mại quốc tế, việc hiểu đúng những khác biệt này giúp người đàm phán kiểm soát thông tin, tránh hiểu lầm và phát huy chiến lược phù hợp với đối tác. Kecskes (2019) cũng nhấn mạnh rằng trong tương tác liên văn hoá, khác biệt về kì vọng diễn giải (interpretive frames) giữa các cộng đồng ngôn ngữ có thể dẫn đến xung đột ngôn ngữ ngầm, đặc biệt khi các bên theo đuổi chiến lược phát ngôn khác nhau trong đàm phán thương mại.

Tại Việt Nam, một số công trình tiêu biểu như Nguyễn Quang (2002) đã hệ thống hoá hiện tượng lịch sự Việt - Anh chủ yếu ở bối cảnh giao tiếp đời thường và công vụ. Tuy nhiên, phần lớn các nghiên cứu vẫn chưa khai thác chiều sâu ngữ dụng liên văn hoá trong các tình huống mặc cả chính sách thương mại, nơi yếu tố thể diện tập thể và diễn ngôn quan hệ quyền lực thể hiện rõ nét. Do đó, việc vận dụng ngữ dụng học liên văn hoá vào loại hình đàm phán CPTPP, EVFTA hay đàm phán song phương Việt - Mỹ là hướng tiếp cận mới cần bổ sung.

Nhờ đó, ngữ dụng học liên văn hoá trở thành nền tảng không thể thiếu để soi chiếu các chiến lược lịch sự, thể diện và quyền lực trong diễn ngôn đàm phán song phương Việt - Mỹ, giúp nghiên cứu này lấp đầy khoảng trống về góc nhìn liên văn hoá trong diễn ngôn thương lượng cấp chính phủ - nơi mà mỗi lựa chọn từ ngữ phản ánh sự đan xen giữa chiến lược thể diện và quyền lực ngoại giao.

b) Thể diện và chiến lược lịch sự

Khái niệm thể diện (*face*) được Goffman (1967) định nghĩa như một giá trị xã hội mà mọi cá nhân đều mong muốn duy trì. Phát triển trên nền tảng đó, Brown & Levinson (1987) đề xuất Lý thuyết thể diện, cho rằng mọi phát ngôn đều tiềm ẩn nguy cơ đe dọa thể diện (Face Threatening Acts - FTA). Để giảm nhẹ FTA, người nói có thể lựa chọn các chiến lược: trực tiếp (*bald on-record*), lịch sự tích cực, lịch sự tiêu cực, nói tránh (*off-record*), hoặc im lặng. Trong đàm phán thương mại, các hành vi yêu cầu, từ chối, nhượng bộ đều gắn với lựa chọn chiến lược lịch sự phù hợp để duy trì quan hệ hợp tác mà vẫn bảo vệ quyền lợi.

Ở Việt Nam, Nguyễn Quang (2002) và Trịnh Sâm (2014) đã nghiên cứu hiện tượng lịch sự tiếng Việt ở góc nhìn ngữ dụng, chỉ ra đặc điểm gián tiếp hoá, né tránh trực diện - khác biệt với lối diễn đạt minh bạch, trực ngôn trong tiếng Anh - Mỹ. Tuy nhiên, các công trình này chưa đi sâu vào bối cảnh đàm phán thương mại cấp chính phủ, nơi yếu tố thể diện mang tính tập thể và gắn chặt với thể diện quốc gia (Spencer-Oatey, 2008).

Mặc dù Lý thuyết thể diện của Brown and Levinson đã xuất hiện từ những năm 1980, nhiều công trình gần đây (Locher & Graham, 2010; Blitvich, 2013) vẫn khẳng định tính ứng dụng của khung này trong nghiên cứu chiến lược lịch sự, nhờ khả năng nhận diện các mức độ quyền lực và cơ chế giảm nhẹ FTA trong các bối cảnh đàm phán song phương. Lý thuyết này tạo tiền đề để nhận diện các phát ngôn đàm phán mang tính quyền lực - như từ chối, mặc cả, hay nhượng bộ - trong dữ liệu nghiên cứu.

Gần đây, Spencer-Oatey (2021) tiếp tục nhấn mạnh rằng trong bối cảnh toàn cầu hoá thể hệ mới, thể diện không chỉ mang tính cá nhân mà còn phản ánh hình ảnh tập thể và chiến lược quốc gia, đặc biệt trong các hoạt động thương mại - chính trị cấp cao.

c) Văn hoá và giao tiếp liên văn hoá

Trong giao tiếp liên văn hoá, đặc biệt là đàm phán cấp chính phủ, việc hiểu rõ các giá trị văn hoá nền tảng giúp lý giải lựa chọn ngôn ngữ, mức độ trực tiếp và hành vi chiến lược. Theo Hofstede (2001), các nền văn hoá được phân biệt qua các chiều giá trị như: khoảng cách quyền lực (*Power Distance*), chủ nghĩa cá nhân - tập thể (*Individualism vs. Collectivism*) và mức độ tránh bất định (*Uncertainty Avoidance*). Những giá trị này có ảnh hưởng sâu sắc đến phong cách phát ngôn và chiến lược lịch sự.

Spencer-Oatey (2008) phát triển thêm hướng tiếp cận này bằng cách khẳng định rằng lịch sự không chỉ duy trì quan hệ xã hội (*rapport*) mà còn điều tiết thể diện và quyền lực trong giao tiếp xuyên văn hoá. Việc kết hợp khung giá trị văn hoá của Hofstede và những mở rộng của Spencer-Oatey là hoàn toàn phù hợp, vì cả hai đều cung cấp chỉ số mang tính hệ thống, giúp dễ dàng đối chiếu và lượng hoá sự khác biệt Việt - Mỹ. Chính những khác biệt này lý giải vì sao trong đàm phán song phương, phát ngôn tiếng Việt thường thiên về làm mềm, gián tiếp hoá và chú trọng yếu tố quan hệ, trong khi tiếng Anh - Mỹ lại trực ngôn và định hướng kết quả rõ ràng.

Một số nghiên cứu trong nước đã bước đầu liên hệ lý thuyết giá trị văn hoá của Hofstede để so sánh phong cách giao tiếp Việt - Anh (Nguyễn Quang, 2005; Hoàng Văn Vân, 2001), nhưng thường dừng ở lớp lớp hội thoại đời thường hoặc lớp học ngoại ngữ. Trong khi đó, các vòng đàm phán CPTPP

hay EVFTA phản ánh rõ sự khác biệt về khoảng cách quyền lực và mức độ cá nhân hoá giữa đoàn Việt Nam và đoàn đối tác Hoa Kỳ. Việc khai thác chiều giá trị văn hoá trong loại hình diễn ngôn ngoại giao - thương mại vẫn chưa có nhiều công trình phân tích sâu sắc và chạm văn hoá Việt - Mỹ qua lăng kính giá trị văn hoá trong văn bản đàm phán - tuy là nơi phản ánh đậm nét quyền lực và tư tưởng quốc gia.

d) Hành vi ngôn ngữ

Hành vi ngôn ngữ (*Speech Act Theory*) do Searle (1969) phát triển, chỉ ra rằng mỗi phát ngôn đều mang theo hành vi cụ thể: yêu cầu, cam kết, từ chối, nhượng bộ. Trong đàm phán, các hành vi này được chiến lược hoá nhằm đạt mục tiêu thương lượng mà vẫn giảm nhẹ xung đột. Ví dụ, thay vì nói “*Chúng tôi từ chối đề xuất này*” (FTA cao), phát ngôn có thể chuyển thành “*Rất tiếc, trong điều kiện hiện tại, chúng tôi khó có thể chấp thuận*” - vừa từ chối, vừa duy trì thiện chí. Thomas (1995) nhấn mạnh: Cách người nói thao tác hành vi ngôn ngữ phản ánh trực tiếp chiến lược giữ thể diện và quyền lực đàm phán. Việc sử dụng Lí thuyết hành vi ngôn ngữ là cần thiết vì đây là công cụ giúp nhận diện rõ các dạng phát ngôn thực hiện hành vi mặc cả, từ chối hay cam kết - những hành vi cốt lõi của đàm phán thương mại - đồng thời gắn kết chặt chẽ với cơ chế giảm nhẹ FTA và quản lí thể diện (LoCastro, 2012).

Các nghiên cứu ở Việt Nam như Trịnh Sâm (2014) đã đề cập hành vi ngôn ngữ trong phát ngôn chính trị, công vụ. Tuy nhiên, hành vi ngôn ngữ trong các thông cáo báo chí song ngữ, phát biểu trong hội nghị song phương Việt - Mỹ, với các hành vi yêu cầu giảm thuế, từ chối điều kiện, mặc cả thời hạn - vẫn chưa được phân tích hệ thống dưới góc độ FTA - hành vi ngôn ngữ - chiến lược lịch sự. Đây chính là mảnh ghép giúp hoàn thiện khung phân tích ngữ dụng học cho nghiên cứu, đồng thời bổ sung cho các lí thuyết thể diện và văn hoá trong nhận diện hành vi mặc cả và giữ thể diện.

2.1.3. Xác định khung lí thuyết

Tóm lại, có thể thấy việc kết hợp Lí thuyết thể diện (Brown & Levinson), Hành vi ngôn ngữ (Searle) và Khung Giao tiếp liên văn hoá (Hofstede, Spencer-Oatey) đã tạo nên một khung lí luận vững chắc cho nghiên cứu này, từ cấp độ phát ngôn vi mô đến hệ giá trị văn hoá vĩ mô. Trên cơ sở đó, bài viết lấp đầy khoảng trống mà các công trình trước đây chưa khai thác sâu: phân tích chiến lược lịch sự như một công cụ quyền lực trong đàm phán song phương cấp chính phủ, góp phần nâng cao hiểu biết học thuật và gợi ý thực tiễn cho bối cảnh hội nhập đa văn hoá hiện nay. Việc lựa chọn ba khung lí thuyết này nhằm đảm bảo phân tích được cả cấp độ hành vi ngôn ngữ (Searle), chiến lược thể diện (Brown & Levinson), và giá trị văn hoá - quyền lực nền tảng chi phối hành vi (Hofstede & Spencer-Oatey).

Nhờ vậy, nghiên cứu không chỉ kế thừa các lí thuyết kinh điển mà còn tiếp thu những mở rộng và điều chỉnh gần đây, đảm bảo tính cập nhật và phù hợp khi phân tích các chiến lược lịch sự trong bối cảnh đàm phán song phương đa văn hoá. Khung lí thuyết này cũng là nền tảng để thiết kế tiêu chí phân tích dữ liệu trong phần phương pháp nghiên cứu tiếp theo.

2.2. Tổng quan tình hình nghiên cứu

2.2.1. Trên thế giới

Chiến lược lịch sự là một trong những chủ đề trọng tâm của ngữ dụng học hiện đại từ thập niên 1970, nổi bật là công trình kinh điển của Brown & Levinson (1987) với Thuyết Thể diện (*Face Theory*). Theo đó, mọi hành vi ngôn ngữ đều tiềm ẩn nguy cơ đe dọa thể diện (*Face Threatening Acts* - FTA) và người nói thường sử dụng các chiến lược lịch sự tích cực (*positive politeness*) nhằm tạo thiện chí, xây dựng quan hệ gần gũi, hoặc lịch sự tiêu cực (*negative politeness*) nhằm thể hiện sự tôn trọng và tránh xâm phạm quyền tự do hành động của đối phương.

Những nghiên cứu tiếp nối như Leech (1983), Blum-Kulka et al. (1989) đã mở rộng hướng nghiên cứu sang giao tiếp liên văn hoá, cho thấy người phương Tây (Anh Mỹ) thường thiên về lịch sự tiêu cực kết hợp lối diễn đạt trực tiếp, trong khi các nền văn hoá châu Á, trong đó có Việt Nam, ưa tiên lịch sự tích cực, gián tiếp và giảm thiểu đối đầu. Các công cụ ngôn ngữ như *hedges* (rào trước), *honorifics* (kính ngữ) thường xuyên được sử dụng nhằm làm mềm hành vi ngôn ngữ và bảo vệ thể diện người nghe.

Trong lĩnh vực đàm phán thương mại, Spencer-Oatey (2008) và Garcés-Conejos Blitvich (2013) khẳng định chiến lược lịch sự không chỉ giúp duy trì quan hệ hài hoà, tránh xung đột, mà còn là công cụ thể hiện quyền lực giao tiếp và vị thế đàm phán. Lựa chọn kiểu lịch sự, mức độ trực tiếp - gián tiếp có thể tác động trực tiếp đến nhận thức, thiện chí và quyết định của đối tác trong toàn bộ tiến trình thương lượng. Tuy nhiên, các nghiên cứu này chủ yếu tập trung vào môi trường doanh nghiệp quốc tế, chưa đi sâu vào bối cảnh thương lượng cấp chính phủ giữa các quốc gia - nơi mà các yếu tố quyền lực, ngoại giao và thể diện tập thể đóng vai trò đặc biệt quan trọng.

2.2.2. Trong nước

Tại Việt Nam, Nguyễn Quang (2002) đã hệ thống hoá khái niệm lịch sự từ góc độ giao tiếp liên văn hoá, làm rõ đặc điểm lịch sự của tiếng Việt so với các ngôn ngữ phương Tây. Trịnh Sâm (2014) đã nghiên cứu lịch sự trong bối cảnh chính trị, công vụ, hoặc lớp học. Tuy nhiên, các nghiên cứu đối chiếu Việt - Anh (đặc biệt với tiếng Anh Mỹ) trong bối cảnh đàm phán thương mại song phương cấp chính phủ gần như vắng bóng, hoặc chưa được triển khai theo hướng phân tích diễn ngôn ngữ dụng học chuyên sâu.

Đáng chú ý, hầu hết các nghiên cứu hiện nay mới chỉ dừng ở mô tả hành vi ngôn ngữ đơn lẻ, thiếu góc nhìn liên văn hoá chuyên sâu về cách tổ chức diễn ngôn, chiến lược thương lượng, và tác động văn hoá. Điều này cho thấy cần thiết phải có một nghiên cứu đối chiếu Việt - Anh, tập trung cụ thể vào các chiến lược lịch sự trong đàm phán thương mại song phương cấp chính phủ, nhằm nhận diện rõ đặc điểm ngôn ngữ - văn hoá - thể diện của từng bên.

Từ các công trình trong và ngoài nước, có thể thấy lý thuyết và khung phân tích về lịch sự và thể diện đã được phát triển khá toàn diện, nhưng việc vận dụng để phân tích diễn ngôn đàm phán thương mại song phương Việt - Mỹ vẫn còn hạn chế. Phần lớn các nghiên cứu chỉ tập trung vào hội thoại giao tiếp hằng ngày, lớp học hoặc phát ngôn chính trị - chưa đi sâu vào loại hình đàm phán thương mại cấp cao, nơi tính chất chiến lược, quyền lực và thể diện được thể hiện rõ nét.

Nghiên cứu này, do đó, hướng đến việc lấp đầy khoảng trống trên thông qua việc phân tích các chiến lược lịch sự trong diễn ngôn đàm phán thương mại song phương Việt - Mỹ (1995-2025), loại hình đàm phán cấp chính phủ vốn ít được khảo sát. Qua đó, nghiên cứu mở rộng góc nhìn ngữ dụng học liên văn hoá và cung cấp minh chứng thực tiễn cho các lý thuyết kinh điển, đồng thời đưa ra khuyến nghị ứng dụng trong đào tạo, huấn luyện và thực hành đàm phán song ngữ.

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Thiết kế nghiên cứu

Đây là một nghiên cứu ngữ dụng học liên văn hoá, tiếp cận theo hướng phân tích diễn ngôn đối chiếu (*contrastive discourse analysis*), nhằm khảo sát chiến lược lịch sự trong đàm phán thương mại song phương cấp chính phủ giữa Việt Nam và Hoa Kỳ.

Nghiên cứu sử dụng phương pháp định tính là chủ đạo, cụ thể là phân tích diễn ngôn ngữ dụng học (*pragmatic discourse analysis*), nhằm làm rõ chức năng thể diện và quyền lực trong các phát ngôn đàm phán. Bên cạnh đó, phương pháp định lượng mô tả được áp dụng bổ trợ để thống kê tần suất xuất hiện các chiến lược lịch sự theo phân loại của Brown & Levinson (1987).

Thiết kế nghiên cứu này không chỉ cho phép tiếp cận mặt ngôn ngữ - hình thức, mà còn mở ra khả năng phân tích chiều sâu thể diện, quyền lực và mô thức văn hoá ẩn sau các phát ngôn chiến lược - vốn là khoảng trống chưa được khảo sát hệ thống trong các nghiên cứu trước đây về đàm phán thương mại cấp cao Việt - Mỹ.

3.2. Nguồn ngữ liệu

Ngữ liệu nghiên cứu được chọn lọc từ các văn bản chính thức liên quan đến đàm phán thương mại song phương giữa Việt Nam và Hoa Kỳ. Do đặc thù bảo mật của các phiên họp đàm phán cấp chính phủ, nghiên cứu này tập trung vào diễn ngôn đàm phán được công bố công khai, bao gồm: (i) thông cáo báo chí chung sau các vòng đàm phán; (ii) bài phát biểu chính thức tại các diễn đàn và hội

ngợi thương mại; và (iii) các trích đoạn phát biểu công khai của đại diện hai bên tại các sự kiện thương mại cấp chính phủ.

Ngữ liệu được lựa chọn theo các tiêu chí: (i) Thuộc bối cảnh đàm phán thương mại cấp chính phủ hoặc phát ngôn chính thức của đại diện quốc gia; (ii) Có chứa các hành vi ngôn ngữ mang tính đàm phán như đề nghị, nhượng bộ, hoặc từ chối - những hành vi thường gắn với việc sử dụng chiến lược lịch sự.

Tổng cộng ngữ liệu gồm 15 văn bản tiếng Việt và 15 văn bản tiếng Anh được thu thập trong giai đoạn 1995-2025. Việc lựa chọn giai đoạn này nhằm bao quát toàn bộ tiến trình phát triển quan hệ thương mại song phương Việt Nam - Hoa Kỳ kể từ khi hai nước bình thường hoá quan hệ ngoại giao đến giai đoạn hợp tác chiến lược toàn diện. Đồng thời, giai đoạn này cũng phản ánh bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng của Việt Nam, đặc biệt trong thời kỳ tham gia các hiệp định thương mại thế hệ mới như CPTPP và EVFTA, nơi diễn ngôn đàm phán thể hiện rõ tính chiến lược và quyền lực thông qua lựa chọn ngôn ngữ.

Các văn bản đàm phán được thu thập từ các nguồn công bố chính thức, bao gồm: Cổng thông tin Chính phủ Việt Nam (baochinhphu.vn), Bộ Công Thương (moit.gov.vn), Bộ Ngoại giao (mofa.gov.vn), và Ủy ban Thương mại Hoa Kỳ (ustr.gov). Một số trích đoạn phát biểu được ghi nhận từ thông cáo báo chí, hoặc bài viết đăng tải tại các diễn đàn CPTPP, EVFTA. Trong nghiên cứu này, mỗi phát ngôn gốc của mỗi bên, mang chức năng đàm phán được xem là một đơn vị phân tích.

3.3. Phân tích ngữ liệu

Ngữ liệu được phân tích theo quy trình bốn bước như sau:

Bước 1: Xác định các hành vi ngôn ngữ liên quan đến hoạt động đàm phán trong văn bản, bao gồm yêu cầu, đề nghị, nhượng bộ, từ chối và phản hồi. Việc nhận diện được thực hiện dựa trên mục đích giao tiếp, ngữ cảnh phát ngôn và các dấu hiệu ngôn ngữ thể hiện ý định của người nói.

Bước 2: Phân loại các hành vi ngôn ngữ đã nhận diện theo mô hình chiến lược lịch sự của Brown và Levinson (1987), bao gồm: lịch sự tích cực, lịch sự tiêu cực, chiến lược nói tránh và chiến lược nói thẳng.

Để đảm bảo tính nhất quán và minh bạch trong quá trình phân loại dữ liệu, nghiên cứu xây dựng hệ thống tiêu chí mã hoá nhằm nhận diện và phân loại các chiến lược lịch sự. Hệ thống tiêu chí được thiết lập dựa trên ba cơ sở chính: (i) mục đích giao tiếp của phát ngôn; (ii) các dấu hiệu ngôn ngữ thể hiện mức độ trực tiếp - gián tiếp; và (iii) bối cảnh đàm phán thương mại cấp chính phủ. Việc mã hoá được thực hiện theo mô hình chiến lược lịch sự của Brown và Levinson (1987), được điều chỉnh cho phù hợp với đặc thù diễn ngôn ngoại giao - thương mại.

Bảng 1. Tiêu chí mã hoá chiến lược lịch sự trong diễn ngôn đàm phán thương mại Việt - Mỹ

Chiến lược lịch sự	Tiêu chí nhận diện	Dấu hiệu ngôn ngữ thường gặp
Lịch sự tích cực (Positive politeness)	Nhấn mạnh thiện chí hợp tác, xây dựng quan hệ, thể hiện lợi ích chung giữa các bên	Đại từ tập thể (<i>chúng ta, đôi bên, we, both sides</i>); biểu thức thiện chí (<i>trên tinh thần hợp tác, mutual benefit, shared interest</i>); khẳng định quan hệ song phương
Lịch sự tiêu cực (Negative politeness)	Giảm mức độ áp đặt, thể hiện sự tôn trọng quyền lựa chọn và khoảng cách thể diện của đối tác	Modal verbs (<i>may, could, would, might</i>); cấu trúc điều kiện (<i>if possible, provided that</i>); biểu thức giảm nhẹ (<i>mong rằng, đề nghị xem xét, trong khả năng</i>)
Nói tránh (Off-record)	Thể hiện hàm ý gián tiếp, không nêu rõ hành vi yêu cầu hoặc từ chối nhằm giảm mức độ đe dọa thể diện	Diễn đạt lí do khách quan (<i>Trong bối cảnh hiện nay..., Điều kiện chưa cho phép...</i>); phát ngôn mơ hồ; chuyển hướng chủ đề
Nói thẳng (Bald on-record)	Phát ngôn trực tiếp, xác định rõ mục tiêu hành động, ít hoặc không sử dụng yếu tố giảm nhẹ	Cấu trúc tuyên bố trực tiếp (<i>We request..., We propose...</i>); câu mệnh lệnh hoặc tuyên bố hành động rõ ràng

Quá trình mã hoá được thực hiện bằng cách đối chiếu giữa chức năng giao tiếp của phát ngôn, phương tiện ngôn ngữ được sử dụng và bối cảnh đàm phán. Trong trường hợp một phát ngôn chứa nhiều dấu hiệu chiến lược, chiến lược chi phối chức năng giao tiếp chính được lựa chọn làm mã hoá ưu tiên. Việc mã hoá được thực hiện lặp lại nhằm đảm bảo tính nhất quán trong phân loại dữ liệu.

Bước 3: So sánh cách hiện thực hoá các hành vi ngôn ngữ tương ứng trong các phát ngôn gốc bằng tiếng Việt và tiếng Anh nhằm xác định mức độ trực tiếp-gián tiếp trong lựa chọn chiến lược lịch sự và làm rõ sự khác biệt trong định hướng văn hoá giao tiếp. Việc đối chiếu trong nghiên cứu này được thực hiện giữa các diễn ngôn đàm phán gốc bằng tiếng Việt và tiếng Anh (Hoa Kỳ), chứ không phải giữa văn bản nguồn và bản dịch, nhằm nhận diện các chiến lược ngữ dụng mang tính văn hoá nội tại của mỗi cộng đồng ngôn ngữ.

Bước 4: Tổng hợp các biểu hiện tiêu biểu và phân tích dưới góc nhìn ngữ dụng học liên văn hoá nhằm lí giải chức năng chiến lược của các lựa chọn ngôn ngữ trong bối cảnh đàm phán thương mại cấp chính phủ.

4. Kết quả nghiên cứu và bàn luận

4.1. Kết quả nghiên cứu

Để làm rõ xu hướng sử dụng các chiến lược lịch sự trong diễn ngôn đàm phán thương mại song phương, nghiên cứu tiến hành thống kê mô tả tần suất xuất hiện của các chiến lược lịch sự dựa trên tập hợp các phát ngôn được lựa chọn để phân tích. Các phát ngôn này được lựa chọn trên cơ sở thể hiện rõ hành vi đàm phán và chứa các dấu hiệu ngôn ngữ cho phép nhận diện chiến lược lịch sự theo hệ thống tiêu chí mã hoá trình bày trong Bảng 1. Số lượng phát ngôn được mã hoá không tương ứng trực tiếp với số lượng văn bản, mà phản ánh các phát ngôn mang tính đại diện cho đặc trưng chiến lược lịch sự trong từng văn bản.

Bảng 2. Tần suất các chiến lược lịch sự trong diễn ngôn đàm phán thương mại Việt - Mỹ

Chiến lược	Tiếng Việt (n=25)	Tiếng Anh (n=25)
Lịch sự tích cực (Positive politeness)	10 (40%)	8 (32%)
Lịch sự tiêu cực (Negative politeness)	6 (24%)	9 (36%)
Nói tránh (Off-record)	7 (28%)	4 (16%)
Nói thẳng (Bald on-record)	2 (8%)	4 (16%)

a) Đặc điểm tổ chức chiến lược lịch sự trong tiếng Việt và tiếng Anh

Kết quả phân tích được rút ra từ các phát ngôn công khai của đại diện Việt Nam và Hoa Kỳ trong 30 văn bản chính thức liên quan đến đàm phán thương mại song phương. Các phát ngôn này được mã hoá theo hệ thống tiêu chí chiến lược lịch sự dựa trên mô hình của Brown và Levinson (1987). Kết quả cho thấy cả hai bên đều sử dụng các chiến lược lịch sự nhằm điều tiết thể diện và giảm thiểu mức độ đe dọa thể diện trong các hành vi ngôn ngữ như yêu cầu, đề nghị, từ chối và nhượng bộ.

Tuy nhiên, sự khác biệt trong hệ giá trị văn hoá, quan niệm về thể diện và định hướng giao tiếp đã dẫn đến những cách thức tổ chức chiến lược lịch sự khác nhau giữa hai ngôn ngữ. Những khác biệt này không chỉ thể hiện ở lựa chọn phương tiện ngôn ngữ mà còn ở mức độ trực tiếp - gián tiếp và cách thức hiện thực hoá hành vi đàm phán trong diễn ngôn chính thức.

b) Đặc trưng chiến lược lịch sự trong diễn ngôn đàm phán tiếng Việt

Kết quả thống kê từ bảng 2 cũng cho thấy các chiến lược lịch sự tiêu cực và nói tránh xuất hiện với tần suất cao hơn trong dữ liệu tiếng Việt. Trong các văn bản tiếng Việt, thể diện tập thể và định hướng hòa hợp đóng vai trò chi phối cách tổ chức phát ngôn. Các yêu cầu và đề nghị thường được diễn đạt gián tiếp, dùng cấu trúc tình thái nhẹ hoặc các cụm diễn đạt thiện chí như: *Chúng tôi mong rằng..., Trên tinh thần hợp tác lâu dài...* Đây là biểu hiện của chiến lược lịch sự tiêu cực kết hợp off-record, nhằm giảm tải áp lực và tạo không gian thương lượng linh hoạt.

Từ chối và bất đồng được xử lí thông qua việc né tránh phát ngôn trực tiếp, chuyển hướng chủ đề hoặc đưa ra lí do khách quan: *Trong bối cảnh hiện tại..., Điều kiện chưa cho phép...* Các biểu thức này phản ánh đặc điểm ngôn ngữ uyển chuyển, thiên về ẩn dụ hoá và giảm nhẹ tác động ngữ dụng.

Ngoài ra, việc sử dụng đại từ nhân xưng số nhiều (*chúng tôi, đôi bên*) cũng góp phần tăng cường tính tập thể, đồng thời làm mờ vai trò cá nhân để tránh thể hiện quan điểm trực diện. Nhìn chung, diễn ngôn tiếng Việt ưu tiên chiến lược mềm hoá, đảm bảo thể diện đối phương và duy trì thiện chí dài hạn.

c) Đặc trưng chiến lược lịch sự trong diễn ngôn đàm phán tiếng Anh

Trong các văn bản tiếng Anh, sự hiện diện của cấu trúc câu chủ động, rõ ràng và định hướng hành vi cụ thể thể hiện xu hướng trực ngôn hoá. Các phát ngôn như *We propose that...*, *We request a revision...* thường sử dụng cấu trúc mệnh đề chủ động, đi kèm modal verbs hoặc điều kiện rõ ràng. Điều này cho thấy chiến lược lịch sự trong tiếng Anh nghiêng về negative politeness kết hợp với bald-on-record, nhưng được làm dịu bằng lí lẽ hợp lí và ngôn ngữ chính quy.

Từ chối trong tiếng Anh thường sử dụng cụm mở đầu như *Unfortunately...*, *Due to...*, tiếp nối bằng lí do cụ thể nhằm hạn chế mức độ đe dọa thể diện nhưng vẫn duy trì tính minh bạch và hiệu quả thông tin. Đây là biểu hiện của văn hoá cá nhân hoá và định hướng kết quả, trong đó quyền lực giao tiếp được thể hiện qua khả năng lập luận và xác lập vị trí đàm phán.

So với tiếng Việt, các văn bản tiếng Anh ít sử dụng diễn đạt thiện chí cảm tính, mà thiên về cấu trúc điều kiện (e.g. *provided that...*) như một hình thức kiểm soát quyền lợi rõ ràng. Sự khác biệt này cho thấy mỗi ngôn ngữ phản ánh một hệ quy chiếu văn hoá riêng, ảnh hưởng đến toàn bộ quá trình cấu trúc hoá phát ngôn lịch sự.

d) So sánh liên ngôn ngữ: biểu hiện chiến lược trong cùng một hành vi

Bảng 3. So sánh biểu hiện chiến lược lịch sự trong một số hành vi đàm phán

Hành vi	Chiến lược phổ biến (tiếng Việt)	Chiến lược phổ biến (tiếng Anh)
Yêu cầu	<i>Chúng tôi mong rằng quý vị sẽ cân nhắc...</i>	<i>We kindly request that...</i>
Đề nghị	<i>Có lẽ chúng ta nên xem xét lại mức thuế...</i>	<i>We propose a revision of the current tariff schedule.</i>
Từ chối	<i>Trong điều kiện hiện nay, phương án đó chưa phù hợp...</i>	<i>Unfortunately, we are unable to accept due to...</i>
Nhượng bộ	<i>Trên tinh thần hợp tác lâu dài, chúng tôi đồng ý...</i>	<i>We are willing to adjust the proposal, provided that...</i>

Bảng 3 cho thấy cùng một hành vi ngôn ngữ nhưng được tổ chức rất khác nhau về mặt ngữ dụng: tiếng Việt ưu tiên tình thái, cảm xúc và thiện chí; tiếng Anh tập trung vào hành động, điều kiện và tính xác định.

e) Vai trò của văn hoá trong định hình chiến lược lịch sự

Bảng 4 cho thấy những khác biệt về chiến lược lịch sự giữa hai ngôn ngữ không đơn thuần là khác biệt ngôn ngữ học, mà là phản ánh trực tiếp của giá trị văn hoá và hệ quy chiếu xã hội. Văn hoá Việt đề cao sự hài hòa, uyển chuyển và thể diện nhóm nên ưu tiên các lựa chọn phát ngôn mang tính tránh né và mềm hoá. Trong khi đó, văn hoá Mỹ coi trọng hiệu quả, cá nhân hoá và minh bạch, nên lựa chọn phát ngôn rõ ràng, có cấu trúc và mang tính xác lập quyền lực.

Bảng 4. So sánh yếu tố văn hoá chi phối chiến lược lịch sự trong đàm phán thương mại Việt - Mỹ

Yếu tố văn hoá	Văn hoá Việt Nam	Văn hoá Mỹ
Định hướng giá trị	Tập thể, quan hệ, thiện chí	Cá nhân, minh bạch, hiệu quả
Phong cách phát ngôn	Gián tiếp, cảm tính, thiện chí	Trực tiếp, lí trí, điều kiện rõ ràng
Chiến lược thể diện	Làm mềm, chuyển hướng, hòa giải	Hợp lí hoá, điều kiện hoá, lập luận
Thái độ với bất đồng	Tránh trực diện, giữ hòa khí	Chấp nhận bất đồng, thương lượng thẳng

Như vậy, chiến lược lịch sự là kết quả của sự tương tác giữa ngôn ngữ, thể diện và văn hoá, phản ánh không chỉ kĩ thuật giao tiếp mà còn là chiến lược ngữ dụng mang tính liên văn hoá cao.

4.2. Bàn luận

Kết quả phân tích cho thấy chiến lược lịch sự trong diễn ngôn đàm phán thương mại song phương Việt - Mỹ không chỉ là lựa chọn mang tính ngôn ngữ, mà là biểu hiện rõ nét của cơ chế quyền lực, thể diện quốc gia và hệ giá trị văn hoá, đúng như những gì ngữ dụng học liên văn hoá hướng tới lí giải. Kết quả này củng cố và mở rộng quan điểm về hành vi đe dọa thể diện (FTA) của Brown & Levinson (1987) và lí thuyết hành vi ngôn ngữ của Searle (1969), đồng thời bổ sung bằng chứng thực tế cho nhận định của Nguyễn Quang (2002) và Trịnh Sâm (2014) - các công trình vốn tập trung nhiều vào hội thoại đời thường, chưa đi sâu vào thực chứng diễn ngôn đàm phán cấp chính phủ song phương.

Ở bình diện ngữ dụng học liên văn hoá, nghiên cứu đã chỉ ra rằng các phát ngôn đàm phán tiếng Việt ưu tiên gián tiếp hoá, tình thái hoá và gắn chặt với thể diện tập thể, thể hiện qua các cụm thiện chí như “*Trên tinh thần hợp tác lâu dài...*”, “*Chúng tôi mong rằng...*”. Ngược lại, tiếng Anh Mỹ lại thiên về cấu trúc câu chủ động, modal verbs và mệnh đề điều kiện, nhấn mạnh minh bạch, trực ngôn và thể hiện cam kết quyền lực cá nhân - phù hợp với hệ giá trị cá nhân hoá và tính kết quả mà Hofstede (2001), Spencer-Oatey (2008) đã phân tích.

Điểm mới nổi bật của nghiên cứu này là việc phân tích trực tiếp ngữ liệu thực chứng từ các văn bản đàm phán cấp chính phủ - nơi mà các hành vi đe dọa thể diện (FTA) được thể hiện rõ nét, và chiến lược ngôn ngữ được lựa chọn có tính toán kỹ lưỡng để bảo vệ thể diện quốc gia trong khi vẫn đạt mục tiêu thương lượng.

Khác với các nghiên cứu trước đây mới dừng ở mức phác thảo hiện tượng lịch sự - thể diện, bài viết này đã khai thác ngữ liệu thực chứng từ thông cáo báo chí, phát biểu chính thức và các văn bản công bố liên quan đến tiến trình đàm phán thương mại song phương Việt - Mỹ, bao gồm các giai đoạn hội nhập quan trọng như CPTPP, EVFTA minh chứng sinh động cho cách các FTA (hành vi đe dọa thể diện) được kiểm soát qua chiến lược ngữ dụng linh hoạt, gắn chặt với bối cảnh song phương và quyền lực quốc gia. Điểm mới là phân tích không chỉ dừng ở hình thức phát ngôn, mà còn chỉ ra cơ chế phối hợp giữa chiến lược lịch sự - thể diện - giá trị văn hoá - quyền lực mềm trong việc kiểm soát luồng thông tin, định hình quan hệ thương lượng.

Những phát hiện này có ý nghĩa thực tiễn quan trọng: việc hiểu rõ khác biệt ngữ dụng liên văn hoá giúp các cán bộ ngoại giao, chuyên viên đàm phán, người làm công tác đối ngoại thiết kế kịch bản thương lượng, lựa chọn cách phát ngôn phù hợp, tránh xung đột và nâng cao hiệu quả đạt được thỏa thuận. Đây cũng là cơ sở để xây dựng chương trình đào tạo giao tiếp liên văn hoá dành cho các ngành kinh tế đối ngoại, quan hệ quốc tế, thương mại song phương.

Từ góc độ ngữ dụng học liên văn hoá, nghiên cứu này cho thấy ngôn ngữ đàm phán không đứng độc lập mà là công cụ phản ánh - tái tạo hệ giá trị văn hoá và quyền lực mềm. Cách người Việt chọn phát ngôn mềm hoá, tránh trực diện thể hiện truyền thống giao tiếp tập thể, trọng quan hệ, trong khi cách Mỹ trực ngôn, minh bạch hoá là biểu hiện của tính cá nhân hoá và chiến lược hiệu quả rõ ràng. Sự khác biệt này minh chứng cho vai trò điều tiết thể diện - quyền lực - quan hệ liên nhân mà ngữ dụng học liên văn hoá hướng tới lý giải.

Bảng dưới đây tóm lược một số đặc điểm đối lập điển hình giữa phát ngôn đàm phán của hai bên từ góc độ ngữ dụng học liên văn hoá (Bảng 5):

Bảng 5. So sánh phong cách phát ngôn đàm phán Việt Nam - Hoa Kỳ từ góc độ ngữ dụng học liên văn hoá

Khía cạnh	Tiếng Việt (Đàm phán Việt Nam)	Tiếng Anh Mỹ (Đàm phán Hoa Kỳ)
Chiến lược thể hiện	Gián tiếp hoá, né tránh trực tiếp	Trực ngôn, minh bạch,
Đặc điểm ngôn ngữ điển hình	- “Trên tinh thần hợp tác...” - “Chúng tôi mong rằng...” - Nhiều tình thái, kính ngữ	- “We expect...” - “It is our position that...” - Sử dụng thì chủ động, modal verbs
Thể diện được ưu tiên	Thể diện tập thể, giữ hoà khí, duy trì quan hệ	Thể diện cá nhân, khẳng định lập trường, kiểm soát kết quả
Mục tiêu giao tiếp ngầm	Tránh xung đột, tạo thiện chí, duy trì hình ảnh cộng đồng	Xác định ranh giới đàm phán, kiểm soát điều kiện, thúc đẩy kết quả
Liên hệ giá trị văn hoá	Văn hoá tập thể, khoảng cách quyền lực cao (Hofstede, 2001)	Văn hoá cá nhân hoá, định hướng kết quả, quyền lực mềm cá nhân (Spencer-Oatey, 2008)

So với các công trình trước như Nguyễn Quang (2002) hay Holmes (1995) - vốn tập trung vào hội thoại đời thường hoặc phát ngôn giảng dạy - nghiên cứu này mở rộng phạm vi phân tích đến diễn ngôn đàm phán cấp chính phủ, với ngữ liệu thực chứng cụ thể. So với Blitvich (2013), nghiên cứu bổ sung bằng chứng

ngữ liệu ở bối cảnh Việt - Mỹ, làm rõ vai trò của phát ngôn chính thức trong quản lý thể diện và thể hiện quyền lực mềm quốc gia. Đây là đóng góp mới cả về phạm vi đối tượng lẫn phương pháp tiếp cận.

Tuy nhiên, nghiên cứu cũng thừa nhận giới hạn: phạm vi mới dừng ở đàm phán song phương Việt - Mỹ, chưa mở rộng so sánh sang các mô hình đàm phán đa phương (ASEAN, WTO) hay khai thác các dữ liệu tương tác trực tiếp - lượt thoại. Đây sẽ là hướng đi tiếp theo để hoàn thiện bức tranh diễn ngôn đàm phán thương mại trong bối cảnh hội nhập thể hệ mới, đồng thời cung cấp cơ sở thực tiễn cho các hoạt động biên soạn giáo trình, huấn luyện chuyên viên đàm phán song ngữ, phục vụ hội nhập sâu và rộng hơn.

5. Kết luận

Nghiên cứu này đã phân tích các chiến lược lịch sự trong diễn ngôn đàm phán thương mại song phương Việt - Mỹ (1995-2025) dưới góc nhìn ngữ dụng học liên văn hoá, dựa trên lý thuyết thể diện (Brown & Levinson), hành vi ngôn ngữ (Searle) và giá trị văn hoá (Hofstede). Kết quả cho thấy sự khác biệt rõ nét: tiếng Việt thiên về gián tiếp hoá, làm mềm và duy trì thể diện tập thể; tiếng Anh ưu tiên trực ngôn hoá, minh bạch và khẳng định quyền lực thương lượng. Những phát hiện này góp phần củng cố cách tiếp cận ngữ dụng học liên văn hoá trong nghiên cứu diễn ngôn đàm phán chính phủ, đồng thời gợi ý hướng ứng dụng vào đào tạo kỹ năng thương lượng song ngữ, xây dựng kịch bản đàm phán hiệu quả và mở rộng phân tích sang mô hình đàm phán đa phương hoặc ngành nghề chuyên biệt trong bối cảnh hội nhập toàn cầu.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tiếng Việt

1. Nguyễn Quang (2002). *Giao tiếp và giao tiếp liên văn hoá*. NXB Đại học Quốc gia Hà Nội.
2. Trịnh Sâm (2014). *Lý thuyết ngữ vực và việc nhận diện các đặc điểm của diễn ngôn*. *Tạp chí Khoa học Đại học Quốc gia Hà Nội: Nghiên cứu Nước ngoài*, 30(1S), 1-6.
3. Hoàng Văn Vân (2001). *Giao tiếp giao văn hoá Việt - Anh*. NXB Đại học Quốc gia Hà Nội.

Tiếng Anh

4. Blum-Kulka, S., House, J., & Kasper, G. (1989). *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies*. Ablex Publishing.
5. Brett, J. M. (2000). *Negotiating globally: How to negotiate deals, resolve disputes, and make decisions across cultural boundaries*. Jossey-Bass.
6. Brown, P., & Levinson, S. C. (1987). *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge University Press.
7. Fisher, R., & Ury, W. (1991). *Getting to yes: Negotiating agreement without giving in*. Penguin Books.
8. Gudykunst, W. B. (2004). *Bridging differences: Effective intergroup communication* (4th ed.). Sage Publications.
9. Garcés-Conejos Blitvich, P. (2013). Introduction: Face, identity and (im)politeness. In P. Garcés-Conejos Blitvich (Ed.), *Pragmatics, impoliteness and intergroup communication* (pp. 1-28). Cambridge University Press.
10. Goffman, E. (1967). *Interaction ritual: Essays on face-to-face behaviour*. Anchor Books.
11. Hofstede, G. (2001). *Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions and organizations across nations* (2nd ed.). Sage.
12. Kecskes, I. (2019). *English as a lingua franca: The pragmatic perspective*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/9781316217832>
13. Locher, M. A., & Graham, S. L. (2010). Interpersonal pragmatics. In M. A. Locher & S. L. Graham (Eds.), *Interpersonal Pragmatics* (pp. 1-13). De Gruyter Mouton.
14. LoCastro, V. (2012). *Pragmatics for language educators: A sociolinguistic perspective*. Routledge.
15. Leech, G. (1983). *Principles of pragmatics*. Longman.
16. Lewicki, R. J., Saunders, D. M., & Barry, B. (2015). *Negotiation* (7th ed.). McGraw-Hill Education.
17. Searle, J. R. (1969). *Speech acts: An essay in the philosophy of language*. Cambridge University Press.
18. Spencer-Oatey, H. (2008). *Culturally speaking: Culture, communication and politeness theory* (2nd ed.). Continuum.
19. Spencer-Oatey, H. (2005). (Im)politeness, face and perceptions of rapport: Unpackaging their bases and interrelationships. *Journal of Politeness Research: Language, Behaviour, Culture*, 1(1), 95-119. <https://doi.org/10.1515/jplr.2005.1.1.95>.
20. Thomas, J. (1995). *Meaning in interaction: An introduction to pragmatics*. Longman.