

“CẬN KÊ HỌC” TRONG GIAO TIẾP PHI NGÔN TỪ

Nguyễn Quang^(*)

Việc sử dụng không gian có thể được coi là một trong những khu vực quan trọng nhất của nghiên cứu giao tiếp phi ngôn từ vì các khuôn mẫu sử dụng không gian trong các nền văn hoá khác nhau tỏ ra khá khác nhau; và do vậy, các diễn giải về cùng một thông điệp không gian cũng khác nhau. Có thể hiểu một cách đơn giản, nghiên cứu việc sử dụng không gian là nghiên cứu về cảm nhận và cách thức sử dụng không gian của con người. Nhà nhân học Mỹ E.T. Hall được coi là một trong những người đi tiên phong trong việc nghiên cứu sử dụng không gian của con người trong các tương tác xã hội không chỉ trong nội văn hoá mà cả trong giao văn hoá. Vào đầu những năm 1960, ông đã tạo ra thuật ngữ “Cận kê học” (Proxemics) (phái sinh từ từ “Proximity” có nghĩa là *tính* hay *sự gần gũi*). Ông đã đưa ra hàng loạt những định nghĩa về “Cận kê học”; và điều đáng lưu ý là, theo độ tích tụ của năm tháng cùng kinh nghiệm và kết quả nghiên cứu, các định nghĩa ngày càng chú ý hơn đến tính nhận thức, tính hành vi và tính đặc thù văn hoá:

Cận kê học là việc nghiên cứu cách thức con người cấu trúc một cách vô thức các vì không gian-khoảng cách giữa người với người-trong khi thực hiện các giao dịch thường nhật, tổ chức không gian trong căn nhà và toà nhà, và cuối cùng là sắp đặt thành phố của mình.

(Hall, 1963:1003)

Cận kê học là việc nghiên cứu các cách thức trong đó con người đạt tới sự hiểu biết về những điều người khác suy nghĩ thông qua những phán xét về các khuôn mẫu hành vi gắn kết với những mức độ khác nhau của sự cận kề [không gian] với chúng.

(Hall, 1964:41)

Cận kê học là các quan sát và các lý thuyết có quan hệ qua lại về cách thức con người sử dụng không gian như một công việc công phu chuyên biệt của văn hoá.

(Hall, 1966:1)

Cận kê học là việc nghiên cứu các giao dịch của con người khi họ cảm nhận và sử dụng không gian thân mật, riêng tư, xã hội và công cộng ở các địa điểm khác nhau trong khi tuân thủ các mệnh lệnh nhận thức của các hệ hình văn hoá.

(Hall, 1974:2)

Tiếp theo Hall, một loạt các nhà nghiên cứu cận kê học (Scott, Nydel, Vargars, Baxter...) đã đưa ra các kết quả nghiên cứu, tuy còn nhiều tranh cãi, về việc sử dụng không gian trong giao tiếp ở các khu vực khác nhau trên thế giới như châu Âu, châu Á, châu Mỹ Latinh... trên cơ sở xác định các nền văn hoá đó có mức độ động chạm thân thể cao hay thấp (high-touch or low-touch cultures) trong giao tiếp liên nhân.

(*) PGS.TS., Khoa Ngôn ngữ & Văn hóa Anh-Mỹ, Trường Đại học Ngoại ngữ, Đại học Quốc gia Hà Nội.

Tuy nhiên, một thực tế mang tính phổ niệm trong giao tiếp ở mọi nền văn hoá là, thông qua việc sử dụng không gian, chủ thể giao tiếp muốn diễn tả mức độ thân sơ cũng như sự tin cậy của mình đối với đối thể giao tiếp. Khoảng cách không gian cũng có thể được sử dụng để làm tăng giảm hiệu quả của hành động ngôn từ. Khi đứng sát kể cô gái, chàng trai thử thì: “*Anh yêu em vô cùng*”, hiệu quả của lời tỏ tình rõ ràng là cao hơn nhiều so với khi anh ta đưa ra cùng một phát ngôn ở quãng cách vài ba mét. Cũng tương tự như vậy, khi một gã đàn ông tiến đến sát bên ta, mặt đối mặt, gần giọng nói: “*Bây giờ mày muốn gì?*”, hiệu quả của hành động đe dọa này thực sự sẽ lớn hơn nhiều so với khi hắn đứng cách ta một quãng xa và hét lên phát ngôn đó.

1. Không gian (Space)

Theo bản năng tự nhiên, mỗi người đều tự tạo cho mình một vùng lãnh thổ bao quanh (Pease - 1984 - gọi đó là “vùng bong bóng khí” - air bubble) và cảm thấy an toàn khi người khác, trong lúc chuyện trò, không xâm phạm vào vùng không gian đó. Vùng này mang tính co giãn, có nghĩa là nó có thể thay đổi tùy thuộc, ở các mức độ khác nhau, vào các thành tố giao tiếp như: số người tham gia giao tiếp, địa điểm giao tiếp, mức độ bí mật của đề tài...

Theo Sommer (1979:26), không gian là:

... một khu vực với các đường biên vô hình bao quanh thân thể một người mà người khác không được xâm lấn.

Tác giả cũng cho rằng khoảng cách cá nhân và không gian riêng tư tuy có quan hệ chặt chẽ nhưng không phải là đồng nhất. Khi một người nào đó chỉ có một

mình trong một không gian nào đó, khoảng cách cá nhân của anh ta là vô hạn định; tuy nhiên, anh ta vẫn có không gian riêng tư hạn định bao quanh mình. Nói cách khác, “*khoảng cách cá nhân có thể nằm ngoài khu vực của không gian riêng tư*” (sdd, 1979:27). Khi không gian riêng tư bị xâm phạm, người ta thường phản ứng bằng cách đưa ra các cử chỉ tự vệ như khoanh tay trước ngực, thu người lại, chuyển tư thế... Pease (1998:6) đưa ra một quan sát thú vị tại một buồng thang máy như sau:

Nếu chỉ có một hoặc hai người trong thang máy, họ thường dựa lưng vào tường thang máy. Nếu bốn người đứng trong thang máy, họ thường chiếm lấy bốn góc.

Tuy nhiên, khi số người trong thang máy lên đến năm hoặc sáu, mọi người bắt đầu tuân theo các qui tắc phức tạp hơn của phép lịch sự trong thang máy. Nó gần giống như một điệu nhảy nghi lễ. Tất cả mọi người đều quay mặt ra cửa. Như nhà tâm lý Layne Longfellow đã miêu tả, “*Họ trở nên cao hơn và gầy hơn. Bàn tay, ví cầm tay và cặp được để thông phía trước thân thể - tư thế đó được gọi là “Tư thế lá sung”*. Bằng bất cứ cách nào, họ cũng không được chạm vào nhau, trừ khi thang máy chật cứng, và nếu phải chạm vào nhau thì chỉ là ở vai hoặc hơi chạm vào cánh tay phía trên mà thôi. Họ cũng có xu hướng nhìn lên bảng điện chỉ tầng trong thang máy. [...] Nếu bạn nghi ngờ hành vi đi thang máy chuẩn mực và gần như thiêng liêng đó, xin hãy thử nghiệm điều này. Lần sau, bạn thử bước vào một buồng thang máy đầy người, đứng xoay người để quay mặt ra cửa. Thay vì làm việc đó, bạn hãy đứng

nguyên đôi diện với những người khác. Nếu bạn muốn tạo ra sự căng thẳng cao hơn, hãy nhe răng ra cười. Rất có khả năng là những người khác sẽ trở mặt nhìn bạn, kinh ngạc, dữ tợn và khó chịu. Lí do ư? Bạn đã vi phạm qui tắc.

Một số nhà cận kề học Mĩ cũng đưa ra nhận xét rằng, ở phần lớn các nước châu Á, người dân có xu hướng xích lại gần nhau. Sau đây là một vài quan sát của họ:

- Ở Phi-lip-pin, nếu có một người trong thang máy và một người nữa bước vào, người thứ hai thường tiến đến và đứng ngay cạnh người thứ nhất (và điều này làm cho người Bắc Mĩ cảm thấy bất an).

- Trong một rạp chiếu phim ở Ấn Độ, nếu có một người ngồi ở một chỗ mà xung quanh đều là ghế trống và một người khác bước vào, người thứ hai thường bước đến và ngồi ngay cạnh người thứ nhất (và điều này làm người Bắc Mĩ cảm thấy khó chịu).

- Ở Việt Nam, khi một người ngồi một mình tại một chiếc bàn ở một vị trí thuận tiện trong một quán ăn bình dân và một người khác bước vào, người thứ hai rất có thể sẽ ngồi cùng bàn với người thứ nhất mặc dù ở một góc nào đó vẫn còn bàn trống.

...

Với giao tiếp giao văn hoá, người ta nhận ra rằng, khi một thành viên của một nền văn hoá thiên về khoảng cách riêng tư gần (close personal distance-oriented) tiếp xúc với một thành viên của một nền văn hoá thiên về khoảng cách riêng tư xa (great personal distance-oriented), người thứ nhất sẽ cảm thấy người thứ hai có vẻ lạnh lùng, trong khi người thứ hai lại cảm thấy ít nhiều bất an.

Hall (1959) xác định ba loại không gian: “Không gian cố định” (Fixed-feature space), “Không gian bán cố định” (Semifixed-feature space) và “Không gian phi trang trọng” (Informal space).

• *Không gian cố định* (Fixed-feature space):

Đây là một trong những cách thức theo đó người ta tổ chức các hoạt động của mình. Phòng ốc, nhà cửa, vườn tược, thành phố... thường được sắp xếp theo kiểu không gian này. Các vật thể được sắp xếp trong không gian này theo cách phù hợp với các hoạt động được tổ chức trong không gian đó. Một phòng ngủ sẽ được sắp xếp khác với một phòng khách, một phòng hội nghị khác với một phòng tư vấn, một phòng trà khác với một phòng làm việc...

• *Không gian bán cố định* (Semifixed-feature space):

Theo Hall (1959), kiểu không gian này đóng vai trò quan trọng hàng đầu trong giao tiếp liên nhân vì nó có thể được sử dụng theo nhiều cách để truyền tải ý nghĩa. Có hai loại không gian bán cố định: “Không gian qui tụ xã hội” (Socio-petal spaces) và “Không gian phát tán xã hội” (Socio-fugal spaces). Trong khi “Không gian qui tụ xã hội” làm cho con người có cảm giác gần gũi nhau hơn và kích thích sự nhập cuộc thì “Không gian phát tán xã hội” lại tạo cho con người cảm giác xa cách và kích thích sự thu mình. Theo Sommer (1979), nếu “Không gian phát tán xã hội” truyền tải ý nghĩa về sự to lớn, lạnh lùng, khách quan, v.v... thì “Không gian qui tụ xã hội” lại gợi lên ý nghĩa ngược lại.

• *Không gian phi qui thức* (Informal space):

Kiểu không gian này bao gồm các khoảng cách mà người ta sử dụng khi giao tiếp với nhau. Đây là loại không gian động và có ý nghĩa quan trọng trong nghiên cứu giao tiếp phi ngôn từ giao văn hoá. Hall (1959:112) khẳng định:

Các khuôn mẫu không gian phi qui thức có các đường biên rõ ràng và có ý nghĩa sâu sắc, có thể nói là bất thành ngôn, tới mức chúng có thể tạo ra một bộ phận căn bản của văn hoá. Việc hiểu sai ý nghĩa này có thể tạo ra thảm hoạ.

2. Khoảng cách (Distance)

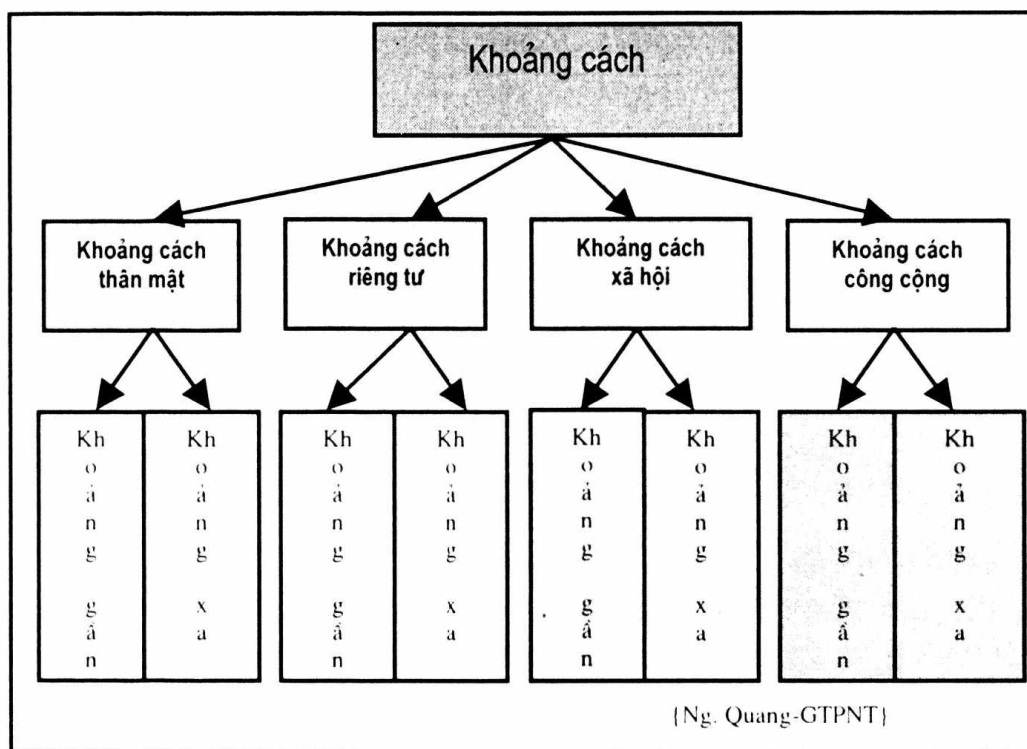
Khoảng cách tham thoại được Leather (1978:87) định nghĩa là “một khái niệm tương đối, được đo theo quãng cách giữa cá nhân này với cá nhân kia”.

Trong giao tiếp liên nhân trực diện ở một nền văn hoá cụ thể, nhìn chung, thành tố quan hệ giữa các đối tác giao tiếp đóng vai trò cực kì quan trọng: Quan hệ càng gần gũi thì khoảng cách tham thoại giữa các đối tác càng ngắn lại. Theo Beisler et al. (1997:199):

Các cá nhân không chế khoảng cách quanh họ và điều này truyền tải các thông điệp đến những người khác. Nhìn chung người ta thấy rằng có bốn loại khoảng cách để nhận biết mà theo đó giao tiếp được thực hiện: Khoảng cách công cộng (3,5 đến 7,5 mét); Khoảng cách xã hội (1 đến 3,5 mét); Khoảng cách riêng tư (0,5 đến 1 mét); Khoảng cách thân mật (0 đến 0,5 mét).

Các loại khoảng cách	Quãng cách	Định nghĩa
Khoảng cách công cộng	3.5-7.5 m	Khoảng cách thoải mái cho cả người nói và người nghe trong những cuộc gặp gỡ mang tính công cộng. Khoảng cách này không tạo ra liên hệ xã hội. Nó thường được các cá nhân sử dụng để giành thế thượng phong.
Khoảng cách xã hội	1-3.5 m	Khoảng cách được sử dụng khi nói chuyện với người lạ. Ta thường thấy một chiếc bàn được đặt giữa hai đối tác tham thoại để đảm bảo giữ được khoảng cách phù hợp này.
Khoảng cách riêng tư	0.5-1 m	Khoảng cách được sử dụng khi nói chuyện với bạn bè. Nếu ta cho phép đối tác tham thoại giữ khoảng cách này, điều đó hàm chỉ rằng hai người bình đẳng và gần gũi. Đây là loại khoảng cách thể hiện rõ nhất sự khác biệt giữa các nền văn hoá.
Khoảng cách thân mật	0-0.5 m	Khoảng cách trong đó có thể xuất hiện sự động chạm và gần gũi, thường được sử dụng giữa những người yêu nhau, vợ chồng và bố mẹ-con cái (ở Việt Nam, đó thường là khoảng cách giữa bố mẹ và con cái khi con cái còn nhỏ; còn ở Mĩ, đó là khoảng cách giữa bố mẹ và con cái ở mọi độ tuổi). Đây là loại khoảng cách rất nhạy cảm và là vùng dễ gây sốc văn hoá nhất.

Hall (1959) tỏ ra chi tiết hơn khi, tuy cùng thống nhất rằng có bốn loại khoảng cách, chia mỗi loại khoảng cách thành hai khoảng: “Khoảng gần” (Close phase) và “Khoảng xa” (Far phase). Chúng tôi xin diễn trình các loại khoảng cách hay “Khoảng cách tham thoại” (Conversational distance) theo sơ đồ sau:



• *Khoảng cách công cộng* (Public distance)

Khoảng cách công cộng giữa các đối tác giao tiếp kéo dài từ 12 đến 25 fit (khoảng 3,7 đến 7,7 mét) hoặc xa hơn (Có tác giả cho là từ 8 đến 10 fit). Với khoảng xa của khoảng cách công cộng, người ta thường sử dụng loại giao tiếp có phương tiện truyền dẫn (mediated communication).

Tiểu khoảng cách	Độ dài	Đối tác giao tiếp
Khoảng xa	15 đến 25 fit (khoảng 4,6 đến 7,7 mét) hoặc xa hơn	Một người nói trước đám đông
Khoảng gần	12 đến 15 fit (khoảng 3,7 đến 4,6 mét)	Những người lạ nói chuyện với nhau

• *Khoảng cách xã hội* (Social distance)

Khoảng cách xã hội giữa các đối tác giao tiếp kéo dài từ 4 đến 12 fit (khoảng 1,23 đến 3,7 mét) (Có tác giả cho là từ 4 đến 8 fit). Đây là khoảng cách tương tác thông dụng trong các lớp học, các cuộc họp, hoặc các cuộc giao tiếp xã hội không mang tính riêng tư. Với kiểu khoảng cách này, người ta thường sử dụng cái được gọi là “Các vật cản vật chất” (Physical barriers) như bàn, ghế, quầy, bục... để ngăn cách giữa các đối tác giao

tiếp. Theo Hall (1959), hành vi sử dụng khoảng cách kiểu này mang tính vô đoán và được qui định khác nhau trong các nền văn hoá khác nhau. Đối với người Ả-rập, đứng gần và động chạm vào người lạ là chuyện bình thường, và do vậy, khoảng cách xã hội mà họ sử dụng nhiều khi lại tương đương với cái mà người phương Tây cho là khoảng cách thân mật.

Tiểu khoảng cách	Độ dài	Đối tác giao tiếp
Khoảng xa	7 đến 12 fit (khoảng 2,16 đến 3,7 mét)	Những người lạ nói chuyện với nhau
Khoảng gần	4 đến 7 fit (khoảng 1,23 đến 2,16 mét)	Những người quen nói chuyện với nhau

• *Khoảng cách riêng tư* (Personal distance)

Khoảng cách riêng tư giữa các đối tác giao tiếp kéo dài từ 1,5 đến 4 fit (khoảng 0,46 đến 1,23 mét) (Có tác giả cho là từ 18 in-sơ đến 4 fit). Đây có thể được coi là loại khoảng cách thông dụng và quan trọng nhất bởi tuyệt đại đa số các tương tác liên nhân được thực hiện trong khoảng cách này. Khoảng gần của khoảng cách riêng tư cho phép người ta có thể động chạm nhau (bắt tay, vỗ vai...). Khoảng xa của khoảng cách này (độ chừng một cánh tay-an arm's length) được coi là khoảng cách giao tiếp chuẩn và thông thường của người Mi.

Tiểu khoảng cách	Độ dài	Đối tác giao tiếp
Khoảng xa	2,5 đến 4 fit (khoảng 0,77 đến 1,23 mét)	- Bạn bè, đồng nghiệp nói chuyện với nhau; hoặc - Các đối tác giao tiếp có khả năng thể hiện thái độ tiêu cực.
Khoảng gần	1,5 đến 2,5 fit (khoảng 0,46 đến 0,77 mét)	- Những người thân nói chuyện với nhau; hoặc - Các đối tác giao tiếp thể hiện thái độ tiêu cực.

• *Khoảng cách thân mật* (Intimate distance)

Khoảng cách thân mật giữa các đối tác giao tiếp kéo dài từ 0 đến 1,5 fit (khoảng 0 đến 46 cm). Khoảng gần của loại khoảng cách này cho phép thực hiện những hành động thân mật như hôn, ôm hôn... Trong khi đó khoảng xa chỉ cho phép thực hiện những cử chỉ kiểu như nắm tay nhau, nhìn sâu vào mắt nhau... Khoảng cách này cũng là chỗ thể hiện những thái độ tiêu cực mạnh mẽ nhất. Khi giận dữ một ai đó, người ta có xu hướng tiến gần đối thể giao tiếp hơn. Khoảng cách càng gần, nguy cơ bị xâm phạm không gian riêng tư càng cao và tính đe dọa càng lớn.

Tiểu khoảng cách	Độ dài	Đối tác giao tiếp
Khoảng xa	6 in-sơ đến 1,5 fit (khoảng 15 đến 46 cm)	- Vợ chồng, người yêu, mẹ con, cha con, bạn bè thân thiết... biểu lộ tình cảm thân mật; hoặc - Các đối tác giao tiếp thể hiện thái độ tiêu cực cao.
Khoảng gần	đến 6 in-sơ (khoảng 0 đến 15 cm)	- Vợ chồng, người yêu, mẹ con, cha con, bạn bè thân thiết... biểu lộ tình cảm yêu thương; hoặc - Các đối tác giao tiếp thể hiện thái độ thách thức rất cao, có thể dẫn đến xung đột thể chất.

Người ta tin rằng bản chất của các thông điệp được giao tiếp cũng ảnh hưởng tới khoảng cách giao tiếp. Sau đây là bảng tương tác giữa các loại thông điệp được truyền tải, cường độ ngôn thanh và khoảng cách giao tiếp được coi là phổ biến ở các nước Bắc Mỹ:

Khoảng cách giao tiếp	Cường độ ngôn thanh	Loại thông điệp
Rất gần (3-6" = 7,6-15,2 cm)	Thầm thì	Tối mật hoặc duy dục
Gần (8-12" = 20-30,5 cm)	Thủ thi	Bí mật
Trung bình riêng tư (20-36" = 50,8-91,4 cm)	Giọng nhẹ nhàng, cường độ thấp	Chuyện riêng tư
Trung bình công khai (4,5-5' = 1,39-1,54 m)	Giọng đầy	Thông tin không riêng tư
Từ phía này đến phía kia phòng (8-20' = 2,47-6,17 m)	Nói to	Nói chuyện với nhóm
Giới hạn kéo dài (20-24' = 6,17-7,4 m trong phòng và lên đến 100' = 30,6 m ngoài trời)	Gào to	Chia tay hoặc gặp gỡ nơi sân ga, sân bay...

Các nhà nghiên cứu, nhìn chung, đều thống nhất rằng có rất nhiều yếu tố ảnh hưởng đến việc quyết định sử dụng loại khoảng cách phù hợp trong các tình huống giao tiếp cụ thể. Song, chúng tôi

cho rằng ta có thể nêu ra các yếu tố chính yếu sau đây:

- *Quan hệ thân sơ giữa các đối tác giao tiếp*: Nhìn chung, trong các tình huống trung tính, khoảng cách giao tiếp

giữa các đối tác có quan hệ thân tình thường gần hơn so với các đối tác có quan hệ không thân hay các đối tác là người lạ.

- *Quyền lực bình đẳng/bất bình đẳng giữa các đối tác giao tiếp*: Nhìn chung,

+ Các đối tác có quan hệ quyền lực bình đẳng có xu hướng giữ khoảng cách giao tiếp gần hơn so với các đối tác có quan hệ quyền lực bất bình đẳng;

+ Đối tác có quyền lực cao hơn thường quyết định khoảng cách giao tiếp.

- *Khác biệt giới tính giữa các đối tác giao tiếp*: Nhiều công trình nghiên cứu thực nghiệm của các nhà cận kề học cho thấy phụ nữ có xu hướng giữ khoảng cách giao tiếp gần hơn so với nam giới. Tuy nhiên, kết quả thảo luận giữa chúng tôi và các đồng nghiệp (cả Việt Nam và quốc tế) cũng như các khảo sát thực tế của chúng tôi với các sinh viên của mình lại thiên về nhận định rằng điều đó đúng khi họ giao tiếp với người cùng giới. Nhưng khi giao tiếp với người khác giới, nam giới dường như giữ khoảng cách gần hơn nữ giới.

- *Tuổi tác của các đối tác giao tiếp*: Nhiều nhà cận kề học cho rằng các chuẩn mực của người trưởng thành (adult norms) hình như cũng được phản ánh trong việc sử dụng khoảng cách giao tiếp. Nhìn chung, người già và trẻ nhỏ giữ khoảng cách gần hơn so với người trưởng thành khi giao tiếp.

- *Khu vực sinh sống của các đối tác giao tiếp*: Các nhà nghiên cứu mà chúng tôi có dịp tiếp xúc đều đồng ý rằng đây là một yếu tố ảnh hưởng. Song, họ lại chưa hoàn toàn thống nhất về khái quát định tính cho yếu tố này.

+ Một số cho rằng, nhìn chung, người nông thôn (rural population), do phong cách sống mang tính cộng đồng cao hơn, có xu hướng giữ khoảng cách giao tiếp gần hơn trong các cuộc thoại trung tính.

+ Một số khác lại khẳng định rằng người thành phố (urban population), do không gian sống hạn hẹp hơn, thường có thói quen giữ khoảng cách giao tiếp gần hơn so với người nông thôn.

- *Nghề nghiệp của các đối tác giao tiếp*: Người ta nhận thấy rằng những người mà công việc của họ đòi hỏi tính tương tác trực diện cao (làm việc tập thể, thường xuyên tiếp xúc với khách hàng...) thường có xu hướng giữ khoảng cách giao tiếp gần hơn so với những người mà bản chất công việc của họ mang tính độc lập và riêng biệt cao (làm việc cá nhân, chỉ tiếp xúc với khách hàng qua các phương tiện truyền dẫn...).

- *Đặc tính thể chất*: Một số nhà cận kề học đã phát hiện được vai trò ảnh hưởng của yếu tố này đối với việc sử dụng khoảng cách giao tiếp. Theo họ,

+ Cả người có chiều cao nổi trội hơn và người có chiều cao khiêm tốn hơn, với mục đích tế nhị, đều có xu hướng đứng tách nhau hơn để tránh cảm giác “lấn át quyền lực” hay “bị lấn át quyền lực” (overpowering or being overpowered) do sự khác biệt về “tầm cao” gợi ra;

+ Những người mắc bệnh béo phì có xu hướng giữ khoảng cách với người khác khi giao tiếp;

+ Những người có dị tật trên mặt thường không thích kéo gần khoảng cách giao tiếp;

+ Những người có mùi tự nhiên không dễ chịu thường giữ khoảng cách với đối tác giao tiếp;

+ ...

- *Trạng thái tâm lí của các đối tác giao tiếp*: Các nhà nghiên cứu cũng phát hiện ra rằng, khi có được trạng thái tâm lí tích cực, người ta dễ có xu hướng kéo gần khoảng cách giao tiếp với đối tác hơn so với khi ở vào trạng thái tâm lí tiêu cực.

- *Khí chất của các đối tác giao tiếp*: Những người hướng nội thường duy trì khoảng cách giao tiếp xa hơn so với những người hướng ngoại.

- *Tình cảm mà các đối tác giao tiếp muốn biểu lộ*: Khi muốn biểu lộ tình cảm tích cực (yêu thương, thân thiết, thân mật), người ta có xu hướng kéo gần khoảng cách với đối tác hơn so với khi muốn biểu lộ tình cảm tiêu cực (ghét bỏ, căm ghét, thù hận).

- *Thái độ mà các đối tác giao tiếp muốn biểu lộ*: Khi muốn biểu lộ thái độ đặc biệt tích cực (tôn kính) hay đặc biệt tiêu cực (ghê tởm), người ta thường giữ khoảng cách xa hơn so với khi muốn biểu lộ thái độ ít nhiều tích cực (tôn trọng), ít nhiều tiêu cực (coi thường) hoặc trung tính.

- *Mục đích giao tiếp*: Khi mục đích giao tiếp là có lợi cho chủ thể giao tiếp, anh ta thường kéo gần khoảng cách với đối thể hơn so với khi mục đích giao tiếp là có lợi cho đối thể giao tiếp.

- *Địa điểm giao tiếp*: Điều được khẳng định trong nhiều công trình nghiên cứu là ánh sáng, nhiệt độ, tiếng ồn, cách thức sắp xếp đồ đạc, khoảng không gian cho phép... của địa điểm giao tiếp đều trực tiếp hoặc gián tiếp ảnh hưởng đến việc

sử dụng khoảng cách tương tác của các đối tác.

- *Thời gian giao tiếp*: Nhiều nhà cân kế học cho rằng, vào buổi tối (đặc biệt là sau bữa chiều), người ta có xu hướng kéo gần khoảng cách giao tiếp hơn so với ban ngày (đặc biệt là khoảng từ 9 giờ sáng đến trưa).

- *Tính riêng tư của đề tài giao tiếp*: Các nghiên cứu cũng cho thấy rằng tính riêng tư của đề tài giao tiếp càng cao thì khoảng cách giao tiếp càng có cơ sở ngăn lại. Nói cách khác, gần như theo bản năng, khi nói về một chuyện gì đó mà người ta không muốn nhiều người biết, họ có xu hướng kéo gần lại khoảng cách mặc dù xung quanh có thể không có ai.

- ...

Tuy nhiên, cũng cần phải thấy rằng mức độ xa gần của các loại khoảng cách nêu trên, đặc biệt là loại khoảng cách thân mật, riêng tư và xã hội, cũng khác nhau trong các nền văn hoá khác nhau. Khoảng cách được coi là riêng tư ở một nền văn hoá này rất có thể là khoảng cách thân mật ở một nền văn hoá khác. Hall cùng nhiều nhà nhân học và giao tiếp phi ngôn từ khác đã chỉ ra rằng các dân tộc khác nhau có thể đặt ra những ưu tiên khác nhau cho loại khoảng cách được coi là phù hợp, và do vậy, trở nên thông dụng trong giao tiếp ở nền văn hoá của họ. Những nền văn hoá tiếp xúc thấp (Low-contact cultures) như Việt Nam, Trung Hoa, Nhật Bản, Hàn Quốc, Thái Lan, Ấn Độ... (châu Á), Anh, Đức, Hà Lan... (Tây Bắc Âu), Mĩ, Ca-na-đa (Bắc Mĩ) có xu hướng sử dụng khoảng cách xã hội nhiều hơn trong giao tiếp thông thường. Trong khi đó, những nền văn

hoá tiếp xúc cao (High-contact cultures) như Ả-rập (Trung Đông), Pháp, Ý, Hi Lạp, Thổ Nhĩ Kỳ (Nam Âu), và các nền văn hoá quanh khu vực Địa Trung Hải lại có xu hướng sử dụng các khoảng cách riêng tư và thân mật nhiều hơn.

Watson và Graves (1996) đã tiến hành nghiên cứu về khoảng cách giao tiếp giữa các sinh viên Mỹ và Ả-rập, và họ đi đến kết luận ban đầu rằng, nhìn chung, người Ả-rập giữ khoảng cách gần hơn khi giao tiếp so với người Mỹ. Họ yêu cầu các sinh viên chuyển trò theo cặp trong một căn phòng và ghi hình lại tất cả các chuyển động cũng như cử chỉ của các nghiệm thể như khoảng cách tham thoại, hành vi động chạm, nhãn giao, diện hiện... Kết quả cho thấy các sinh viên Ả-rập giữ khoảng cách tham thoại gần gũi hơn và trực diện hơn, thực hiện nhãn giao trực tiếp hơn và sử dụng nhiều hành vi động chạm hơn.

Axtell (1998:42) cũng đưa ra quan sát sau:

- *"Bong bóng" Mỹ giãn rộng khoảng 12 đến 15 in-sơ, và vì vậy chúng ta có thể đứng cách nhau một khoảng kết hợp là 24 đến 30 in-sơ. Các nhà khoa học chỉ ra rằng khoảng cách này có độ dài chừng một cánh tay [...]. Nhà nhân học George Renwick nói: "Khi hai người Mỹ đứng đối diện nhau trong một tình huống xã hội hoặc công việc thông thường, một người có thể giang cánh tay ra và đặt ngón cái của mình vào tai của người kia."*

- *Người châu Á, và đặc biệt là người Nhật, đứng cách nhau thậm chí còn xa hơn, Renwick nói thêm. Khi bước vào tình huống xã hội hoặc công việc thông thường, bong bóng của họ là lớn nhất. Tuy nhiên, như ta đều biết, ở những nơi*

công cộng không tránh khỏi đông người, họ chấp nhận tiếp xúc thân thể hoặc có vẻ như lơ đãng bằng cách "thu mình lại".

- *Người La-tinh và Trung Đông, mặt khác, lại đứng gần nhau hơn người Mỹ. Nói một cách nôm na, họ có thể đứng theo kiểu "ngón chân cái chạm ngón chân cái". Họ thậm chí có thể đặt tay lên trán hoặc khuỷu tay của người khác, hay cầm ve áo của anh ta.*

3. Lãnh thổ (Territory)

Lãnh thổ có thể được định nghĩa là bất cứ một khu vực hoặc không gian nào, được một cá nhân, một nhóm hay một cộng đồng, một tập hợp các tiểu cộng đồng sở hữu, khống chế và/hoặc bảo vệ. Lãnh thổ riêng tư (Personal territory) được hiểu là một khu vực hoặc một không gian mà một người tuyên bố hoặc coi như là của riêng mình, như thể nó là phần mở rộng của thân thể anh ta vậy. Mỗi người đều sở hữu một lãnh thổ riêng của mình. Lãnh thổ này có thể được mở rộng để bao gồm các khu vực tồn tại xung quanh đồ đạc của mình (như nhà cửa, ruộng vườn, xe cộ, bàn ghế...). Do vậy, sẽ là dễ hiểu nếu, lúc bước lên xe đường dài sau khi nghỉ giữa đường, ta cảm thấy khó chịu khi nhìn thấy một người khác ngồi vào chiếc ghế mà trước đó ta đã ngồi.

Vargars (1982) cho rằng, cũng như các loài vật khác, con người sở hữu lãnh thổ để bảo vệ mình và chống lại mọi sự xâm phạm. Gallagher (1993) cũng khẳng định rằng con người tạo ra các đường biên giới quốc gia và họ không cho kẻ thù xâm phạm vào lãnh thổ của họ. Con người lập ra những bức rào ngăn cách họ với hàng xóm của mình... Nói tóm lại,

con người có ý thức về gia đình, về nơi chốn, về tình huống mà họ kết gắn ý nghĩa và tình cảm của mình. Những nơi này có thể được đánh dấu bằng việc sử dụng ngôn ngữ, bằng các toà nhà chốn đô thị hay những cánh đồng nơi thôn quê, bằng địa vị trong cộng đồng, hoặc bằng những phương tiện khác. Hall (1959) lập luận rằng con người có tính lãnh thổ rất cao (highly territorial). Thông thường, người ta không nhận thức được tính sở hữu lãnh thổ hay không gian riêng tư, nhưng nếu một ai đó xâm phạm vào không gian của họ, họ sẽ nhanh chóng nhận ra điều đó và, bằng các cách thức khác nhau, phản ứng lại sự xâm phạm này.

Theo Leather (1978), lãnh thổ có thể được chia thành: “*Lãnh thổ công cộng*” (Public territories) nơi mà mọi người đều có thể đến (ví dụ: nhà hàng, quán cà phê...), “*Lãnh thổ gia đình*” (Home territories) nơi chỉ dành riêng cho các thành viên gia đình như anh em hoặc người thân, “*Lãnh thổ tương tác*” (Interaction territories) nơi mà người ta có thể gặp gỡ một cách không trang trọng (ví dụ: sảnh đợi, phòng tập thể thao...), và “*Lãnh thổ thân thể*” (Body territories) hay không gian chỉ dành cho riêng ta (ví dụ: phòng ngủ...).

Nếu theo cách lập luận của Gallagher (1993), chúng tôi cho rằng lãnh thổ có thể được chia thành:

- *Lãnh thổ quốc gia* (National territories): Lãnh thổ của các quốc gia. Ví dụ: Việt Nam, Hoa Kỳ, Pháp...

- *Lãnh thổ vùng* (Regional territories): Lãnh thổ của các vùng miền khác nhau trong một quốc gia. Ví dụ: miền Bắc, miền Nam, Tây Nguyên...

- *Lãnh thổ công cộng* (Public territories): Lãnh thổ dành cho mọi người như nhà hàng, khách sạn, bến tàu, công viên...

- *Lãnh thổ nhóm* (Group territories): Lãnh thổ dành riêng cho các thành viên của một nhóm hay một thể chế nhất định như câu lạc bộ của các cụ về hưu, trường đại học, công ti...

- *Lãnh thổ gia đình* (Home territories): Lãnh thổ dành riêng cho các thành viên trong gia đình.

- *Lãnh thổ riêng tư* (Personal territories): Lãnh thổ dành riêng cho bản thân như phòng ngủ, văn phòng riêng...

Trong các loại lãnh thổ trên, lãnh thổ quốc gia và lãnh thổ vùng ít được các nhà nghiên cứu giao tiếp phi ngôn từ quan tâm nhất vì chúng thiên hơn về địa-chính trị.

Việc nghiên cứu “Tính lãnh thổ” (Territoriality) trong hành vi giao tiếp nói chung và giao tiếp phi ngôn từ nói riêng, trong giao tiếp nội văn hoá cũng như giao tiếp giao văn hoá là một công việc thú vị. Nó giúp ta thấy được những tương đồng và dị biệt trong cách thức người ta “sở hữu” các loại lãnh thổ khác nhau trong các nền văn hoá khác nhau. Nhìn chung, ở các vùng lãnh thổ mà tính sở hữu của ta càng thấp, càng bị chia sẻ thì ta lại càng tỏ ra thận trọng hơn với các hành vi giao tiếp (cả ngôn từ và phi ngôn từ) của mình. Trong lãnh thổ riêng tư, ta có thể xoa người trên ghế, gác chân lên bàn, ngáp to mà không cần che miệng, thậm chí ngay cả khi có sự hiện diện của người khác. Nhưng khi bước ra lãnh thổ gia đình, ta đã ít nhiều phải thận trọng hơn với các hành vi phi ngôn

từ đó. Khi ta đi vào lãnh thổ nhóm, tính sở hữu của ta giảm đi và các hành động như trên được ta khống chế chặt chẽ. Khi ta xuất hiện trong lãnh thổ công cộng, các hành động trên chắc chắn sẽ không được viện đến trừ khi ta muốn tiếp nhận những phản ứng tiêu cực.

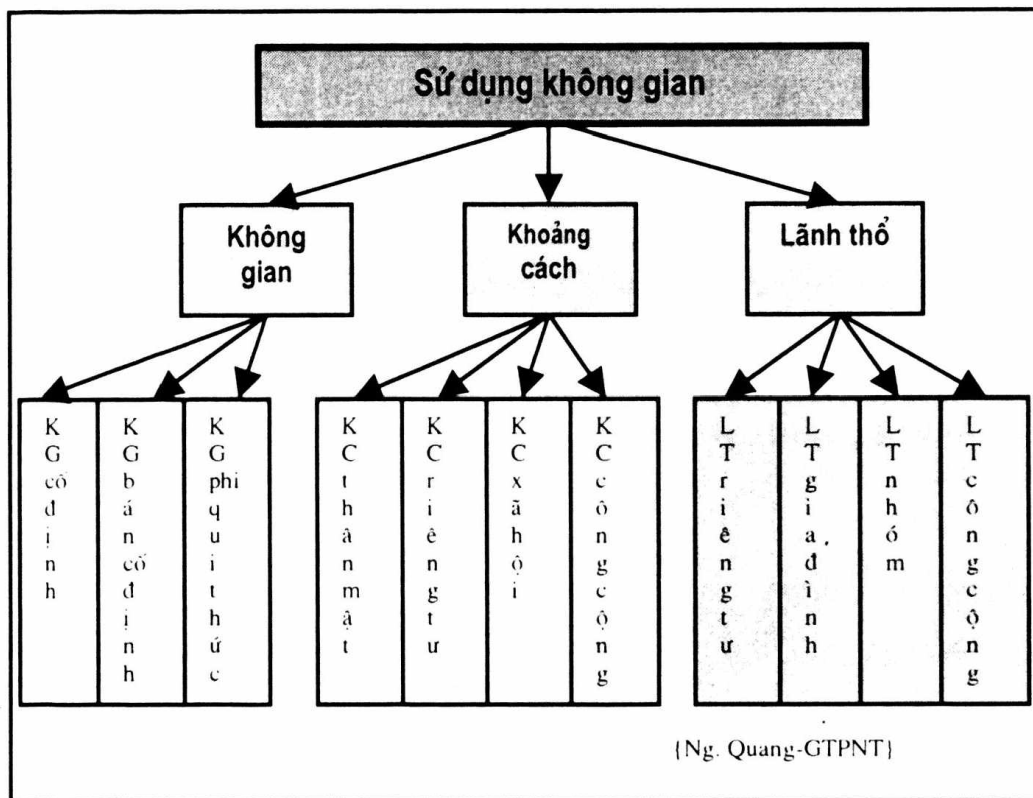
Tuy nhiên, xét theo giao tiếp giao văn hoá, tính sở hữu đối với các vùng lãnh thổ nêu trên thường được tiếp nhận và diễn giải khác nhau trong các cộng đồng văn hoá khác nhau. Do đó, các hành vi phi ngôn từ kiểu như trên có thể được chấp nhận ở một vùng lãnh thổ nhất định trong cộng đồng văn hoá này nhưng lại được coi là “có thể chấp nhận được” ở nhiều vùng lãnh thổ trong cộng đồng văn hoá kia. Trong văn hoá Việt, chúng chỉ được coi là phù hợp ở lãnh thổ riêng tư, nhưng trong văn hoá Mỹ, nó có thể được chấp nhận không chỉ ở lãnh thổ riêng tư mà cả ở lãnh thổ gia đình và lãnh thổ nhóm. Việc xác định tính phù hợp của các hành vi phi ngôn từ ở các lãnh thổ khác nhau trong các văn hoá khác nhau được coi là một công việc cần thiết trong nghiên cứu giao tiếp phi ngôn từ giao văn hoá.

Khi nghiên cứu về việc sử dụng không gian riêng tư trong các nền văn hoá khác nhau, các nhà cận kề học đều nhận thấy rằng, ngoài những cái chung như đã trình bày ở trên, việc xác định, sử dụng và diễn giải không gian riêng tư cũng phụ thuộc đáng kể vào cái được gọi là “tính phù hợp” ở các nền văn hoá khác nhau. Ví dụ: Người Anh-Mỹ cho rằng khoảng cách giao tiếp phù hợp giữa các đồng nghiệp hay bạn bè nói chung là độ chừng một cánh tay (an arm's length), nhưng người Braxin lại cho rằng khoảng cách đó là hơi “lạnh lùng”. Các quan hệ

vai (role relationships) trong các nền văn hoá khác nhau cũng được tiếp nhận và diễn giải khác nhau, và do vậy, cũng tạo ra các khoảng cách tham thoại không giống nhau giữa các đối tác có quan hệ vai tương ứng trong các nền văn hoá khác nhau. Ví dụ: Tính tầng bậc trong quan hệ vai giữa người thầy và sinh viên trong văn hoá Mỹ và Úc thấp hơn nhiều so với tính tầng bậc trong quan hệ tương ứng ở văn hoá Việt. Do đó, cũng là điều có thể hiểu được khi một số sinh viên Việt (đặc biệt là các sinh viên nữ) của chúng tôi nhận xét rằng các giáo viên nước ngoài (chủ yếu là Mỹ và Úc) giữ một khoảng cách hơi ngắn khi nói chuyện với họ và họ cảm thấy không được thoải mái và tự tin cho lắm.

Tuy nhiên, nhiều nhà nghiên cứu cận kề học Âu-Mỹ lại cho rằng, khi giao tiếp với những người đồng quyền, so với nhiều dân tộc khác, người Mỹ tỏ ra khắt khe hơn và luôn có ý thức về không gian riêng tư. Khuôn mẫu hành vi giao tiếp của họ không khuyến khích các hành động tiếp xúc thân thể (động chạm), trừ những lúc thật thân mật. Thậm chí, việc bạn bè xâm nhập vào “vùng bong bóng khí” của họ cũng là điều khó được phép. Trong khi đó, những cuộc thảo luận của chúng tôi với các đồng nghiệp và sinh viên Việt lại dẫn đến nhận định rằng người Việt, trong những tình huống giao tiếp thông thường với những người đồng quyền, thường ít khắt khe hơn về không gian riêng tư khi chuyện trò với người đồng giới và khắt khe hơn khi chuyện trò với người khác giới.

Để tổng kết việc sử dụng không gian trong giao tiếp phi ngôn từ, chúng tôi xin đưa ra sơ đồ sau:



Trên đây là một nghiên cứu sơ khởi về việc sử dụng không gian, khoảng cách và lãnh thổ - một bộ phận cấu thành của ngôn ngữ môi trường (environmental language), hay rộng hơn, của ngoại ngôn ngữ (extralanguage) - trong giao tiếp. Hi vọng

rằng bài viết này, cùng một số chuyên khảo khác mà chúng tôi đã có dịp công bố, sẽ giúp các đồng nghiệp lưu tâm hơn đến khu vực giao tiếp phi ngôn từ trong giảng dạy ngoại ngữ theo đường hướng giao tiếp.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Aiello, J.R., Human Spacial Behavior, In Stokols, D and Altman, I (eds.), *Handbook of Environmental Psychology*, New York: John Wiley and Sons, 1987.
2. Alder, R.B and Elmhurst, J.M., *Communicating at Work*, McGraw-Hill College, 1999.
3. Axtell, R.E., *Gestures-The Do's and Taboos of Body Language around the World*, John Wiley and Son, Inc, 1998.
4. Beisler, F., Scheeres, H and Pinner, D., *Communication Skills*, 2nd Edition, Longman, 1997.
5. Dwyer, J., *The Business Communication Handbook*, Fifth Edition, Prentice Hall, 2000.
6. Gregg, J.Y., *Communication and Culture*, Heinle and Heinle Publishers, 1993.
7. Gudykunst, W. and Y Kim., *Communicating with Strangers: an Approach to Intercultural Communication*, Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1984.
8. Hall, E.T., *Silent Language*, Doubleday and Co., New York, 1959.
9. Hall, E.T., *Proxemics-The Study of Man's Spacial Relations and Boundaries*, In *Man's Image in Medicine and Anthropology*, New York: International Universities Press, 1963, p.p.422-45.

10. Hall, E.T., *Adumbration in Intercultural Communication*, Edited by American Anthropologist 66(6), part 2, 1964, pp.154-163.
11. Hall, E.T., *The Hidden Dimension*, New York: Doubleday, 1966.
12. Hall, E.T., *The Silent Language*, Doubleday and Co, New York, 1974.
13. Hall, E.T., *The Hidden Dimensions of Time and Space in Today's World*, Cross-Cultural Perspectives in Nonverbal Communication, Ed. Fernando Poyatos, Germany: Hogrefe and Huber Publishers, 1988, 145-152.
14. Hall, E.T., *An Anthropology of Everyday Life*, New York: Doubleday and Company, 1992.
15. Kendon, A., 1992. *Organisation of Behaviour in Face-to-Face Interaction*, Beresford Book Service, Chicago, 1992.
16. Leathers, D.G., *Nonverbal Communication Systems*, Boston: Allyn and Bacon, 1978.
17. Mehrabian, A., *Silent Messages*, Wadsworth, Belmont, California, 1971.
18. Montagu, A., *Touching*, Harper and Row Publishers, New York, 1978.
19. Morris, D., *Intimate Behaviour*, Cape, London, 1971.
20. Nguyễn Quang, *Giao tiếp và giao tiếp giao văn hoá*, NXB Đại học Quốc gia, 2002.
21. Nguyễn Quang, *Một số vấn đề giao tiếp nội văn hoá và giao văn hoá*, NXB Đại học Quốc gia, 2004.
22. Nguyen Quang (Forthcoming), *Nonverbal Communication across Cultures*.
23. Pease, A., *Signals - How to Use Body Language for Power, Success and Love*, Bantom Books, 1984.
24. Sommer, R., *Personal Space: The Behavioural Basis of Design*, Prentice Hall, 1969.
25. Verderber, R.F., *Communicate!*, CUP, 1990.
26. Watson, M. and Graves, T., *An Analysis of Proxemic Behavior*, American Anthropologist 68: 1993, pp.971-85.
27. Weley, R., *Multicultural Manners*, Prentice Hall, 1996.
28. Wiener, M., Devoe, S., Rubinow, S., & Geller, J., *Nonverbal Behavior and Nonverbal Communication*, Psychological Review, 79, 1972, pp.185-214.

VNU. JOURNAL OF SCIENCE, Foreign Languages, T.XXI, N₆4AP, 2005

PROXEMICS IN NONVERBAL COMMUNICATION

Assoc.Prof.Dr. Nguyen Quang

*Department of English-American Language and Culture
College of Foreign Languages - VNU*

The article examines types and sub-types of space, territory and distance in face-to-face communication. It analyses how people functionally use and psychologically feel about these types and sub-types. Most importantly, it raises the awareness of cross-cultural differences in proxemics for avoidance of culture shock and communication breakdown.