

CHIẾN LƯỢC LỊCH SỰ TRONG HÀNH ĐỘNG YÊU CẦU CỦA SINH VIÊN MỸ VÀ VIỆT: VAI TRÒ CỦA QUYỀN LỰC

Nguyễn Thị Hoa¹

Email: nguyenthioa57@gmail.com, ORCID: 0009-0006-8313-796X

Ngày tòa soạn nhận được bài báo: 15/03/2026. Ngày phản biện đánh giá: 15/05/2026.

Ngày bài báo được duyệt đăng: 01/06/2026

DOI: 10.59266/houjs.2026.1282

Tóm tắt: Nghiên cứu khảo sát chiến lược lịch sự trong hành động yêu cầu của sinh viên Mỹ và Việt dưới tác động của biến quyền lực. Dữ liệu gồm 200 phiếu DCT hợp lệ, trong đó có 100 phiếu của sinh viên mang quốc tịch Mỹ tại VinUni và 100 phiếu của sinh viên Việt tại Đại học Quốc gia Hà Nội. Dựa trên khung CCSARP, nghiên cứu phân tích ba bình diện: chiến lược yêu cầu, mức độ trực tiếp/gián tiếp và phương tiện giảm nhẹ nội tại, ngoại tại. Kết quả cho thấy quyền lực ảnh hưởng rõ đến cách hiện thực hóa lời yêu cầu. Khi người nghe có vị thế cao hơn, các phát ngôn thường được làm mềm bằng cấu trúc gián tiếp hoặc phương tiện giảm nhẹ; khi người nói có ưu thế quyền lực, mức độ trực tiếp tăng lên. Nghiên cứu góp phần làm rõ vai trò của quyền lực trong hành động yêu cầu và gợi ý cho giảng dạy giao tiếp học thuật liên văn hóa.

Từ khóa: chiến lược lịch sự, hành động yêu cầu, phương tiện giảm nhẹ, quyền lực, sinh viên Mỹ và Việt Nam

I. Đặt vấn đề

Trong giáo dục đại học, hành động yêu cầu là một hành động lời nói thường gặp nhưng có nguy cơ đe dọa thể diện, đặc biệt trong các tương tác bất đối xứng vị thế như sinh viên với giảng viên, cán bộ hành chính hoặc thành viên trong nhóm học tập. Theo Brown và Levinson (1987), quyền lực tương đối giữa người nói và người nghe là một biến xã hội quan trọng chi phối mức độ lịch sự, độ trực tiếp và cách sử dụng phương tiện giảm nhẹ trong phát ngôn yêu cầu.

Trong nghiên cứu ngữ dụng học liên văn hóa, hành động yêu cầu đã được

khảo sát khá rộng rãi; tuy nhiên, nhiều công trình thường xem quyền lực như một biến bối cảnh trong hệ thống các yếu tố xã hội, thay vì tách riêng quyền lực như trục phân tích trung tâm trong môi trường giao tiếp học thuật đại học. Đặc biệt, còn thiếu các nghiên cứu đối chiếu trực tiếp cách sinh viên Mỹ và sinh viên Việt Nam hiện thực hóa hành động yêu cầu khi quan hệ quyền lực thay đổi theo ba hướng: hướng lên, ngang quyền và hướng xuống.

Từ khoảng trống trên, nghiên cứu này làm rõ ảnh hưởng của quyền lực đến ba bình diện: chiến lược yêu cầu, mức độ

¹ Trường Đại học Mở Hà Nội, Hà Nội, Việt Nam

trực tiếp/gián tiếp và phương tiện giảm nhẹ nội tại, ngoại tại. Bài viết tập trung trả lời hai câu hỏi:

(1) Quyền lực chi phối việc lựa chọn chiến lược yêu cầu và mức độ trực tiếp/gián tiếp của sinh viên Mỹ và sinh viên Việt như thế nào?

(2) Quyền lực ảnh hưởng ra sao đến việc sử dụng các phương tiện giảm nhẹ nội tại và ngoại tại trong hành động yêu cầu của hai nhóm?

II. Cơ sở lý thuyết

Nghiên cứu kế thừa Lý thuyết Lịch sự của Brown và Levinson (1987). Theo hướng tiếp cận này, hành động yêu cầu có nguy cơ đe dọa thể diện vì người nói đặt gánh nặng thực hiện lên người nghe; do đó, quyền lực tương đối giữa người nói và người nghe là yếu tố quan trọng chi phối mức độ lịch sự và cách lựa chọn chiến lược yêu cầu. Khi người nghe có vị thế cao hơn, người nói thường tăng mức độ gián tiếp hoặc sử dụng thêm phương tiện giảm nhẹ để làm dịu lực áp đặt. Bên cạnh đó, các tiếp cận sau này xem lịch sự không chỉ là cơ chế giảm đe dọa thể diện mà còn là quá trình thương lượng quan hệ liên nhân trong ngữ cảnh cụ thể, như “relational work” ở Locher và Watts (2005) và hướng phân tích lịch sự tương tác ở Kádár và Haugh (2013).

Nghiên cứu áp dụng khung Dự án Hiện thực hóa Hành động Lời nói Liên văn hóa - Cross-Cultural Speech Act Realization Project (CCSARP) của Blum-Kulka, House và Kasper (1989) để mã hóa hành động yêu cầu. Khung này cho phép phân tích lời yêu cầu qua hạt nhân yêu cầu, mức độ trực tiếp/gián tiếp và các phương tiện điều chỉnh lực ngôn ngữ.

Trong bài viết này, các phát ngôn được mã hóa theo ba lớp chính: chiến lược yêu cầu, mức độ trực tiếp/gián tiếp và phương tiện giảm nhẹ nội tại/ngoại tại.

Các nghiên cứu gần đây cho thấy việc hiện thực hóa hành động yêu cầu chịu sự chi phối của bối cảnh xã hội và quan hệ liên nhân (Altameemy & cộng sự, 2024; Saud, 2024). Một số nghiên cứu cũng chỉ ra rằng người học ngoại ngữ có thể lạm dụng cấu trúc trực tiếp, phụ thuộc phương tiện ngoại tại hoặc thiếu các yếu tố làm mềm nội tại khi xử lý tình huống bất đối xứng quyền lực (Idris & Ismail, 2023; Latif, 2024; Sládková & Lahodová Vališová, 2022). Đây là cơ sở để bài viết đối chiếu cách hai nhóm sinh viên xử lý hành động yêu cầu trong các quan hệ quyền lực khác nhau.

III. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Thiết kế nghiên cứu

Nghiên cứu sử dụng thiết kế mô tả - đối chiếu liên văn hóa để khảo sát hành động yêu cầu dưới tác động của quyền lực. Quyền lực được xác lập là biến bối cảnh trung tâm; các bình diện phân tích gồm chiến lược yêu cầu, mức độ trực tiếp/gián tiếp và phương tiện giảm nhẹ nội tại/ngoại tại.

3.2. Khách thể và phương pháp chọn mẫu

Nghiên cứu sử dụng phương pháp chọn mẫu có chủ đích nhằm bảo đảm sự phù hợp giữa khách thể khảo sát và mục tiêu đối chiếu liên văn hóa của đề tài. Mẫu nghiên cứu gồm hai nhóm: 100 sinh viên mang quốc tịch Mỹ đang theo học tại Trường Đại học VinUni (Hà Nội) và 100 sinh viên Việt Nam đang theo học tại Đại học Quốc gia Hà Nội; cả hai nhóm đều là

sinh viên không chuyên Ngôn ngữ Anh, học trong môi trường giáo dục đại học, và chỉ những phiếu trả lời hoàn chỉnh, đủ điều kiện mã hóa theo khung CCSARP mới được đưa vào phân tích. Trong nghiên cứu này, thuật ngữ “sinh viên Mỹ” được sử dụng theo nghĩa thao tác hóa, tức chỉ nhóm người tham gia mang quốc tịch Mỹ thuộc mẫu khảo sát, không hàm ý đại diện tuyệt đối cho toàn bộ cộng đồng người Mỹ về bản ngữ, sắc tộc hay lịch sử ngôn ngữ. Đồng thời, nghiên cứu không đồng nhất quốc tịch với bản ngữ hoặc với một cấu hình sử dụng ngôn ngữ duy nhất, mà tập trung vào cách người tham gia thực hiện hành động yêu cầu trong ngôn ngữ khảo sát và trong cùng miền tình huống học thuật được chuẩn hóa bằng DCT. Trên cơ sở đó, hai nhóm mẫu này được xem là hợp lệ cho mục đích đối chiếu liên văn hóa trong phạm vi nghiên cứu, vì chúng được lựa chọn theo các tiêu chí học thuật tương đồng, được đặt trong cùng loại hình bối cảnh giao tiếp, và được khảo sát bằng

cùng một công cụ nhằm làm nổi bật biến trung tâm là quyền lực.

3.3. Công cụ và quy trình thu thập dữ liệu

Dữ liệu được thu thập bằng Bảng hỏi Hoàn thiện Diễn ngôn dạng viết (written DCT) trên Google Forms, gồm hai phiên bản tiếng Anh và tiếng Việt. DCT viết được lựa chọn vì cho phép kiểm soát các biến bối cảnh, đặc biệt là quan hệ quyền lực. Khảo sát thu được 189 phản hồi tiếng Anh và 170 phản hồi tiếng Việt. Sau sàng lọc, nghiên cứu chọn 100 phiếu hợp lệ cho mỗi nhóm dựa trên các tiêu chí: đúng đối tượng khảo sát, trả lời đủ tình huống, nội dung đủ căn cứ mã hóa và phù hợp với khung CCSARP. Cỡ mẫu phân tích cuối cùng là $N = 200$.

Để làm rõ cách thiết kế DCT, sáu tình huống khảo sát được quy chiếu theo ba quan hệ quyền lực: +P, =P và -P; khoảng cách xã hội và mức độ áp đặt được kiểm soát tương đối trong cùng miền giao tiếp học thuật đại học.

Bảng 1. Quy chiếu tình huống DCT theo quan hệ quyền lực và đặc điểm ngữ cảnh

Tình huống	Nội dung tóm tắt	Quan hệ quyền lực	Khoảng cách xã hội (kiểm soát tương đối)	Mức độ áp đặt (kiểm soát tương đối)	Loại tương tác
S1	Xin giảng viên cho nộp muộn bài tập 2 ngày vì bị ốm	+P	Xa/chính thức	Trung bình đến cao	Sinh viên → giảng viên
S2	Nhờ cán bộ hành chính xử lý gấp giấy xác nhận sinh viên để nộp học bổng	+P	Xa/thể chế	Trung bình đến cao	Sinh viên → cán bộ nhà trường
S3	Nhờ bạn cùng lớp gửi lại ghi chú bài học	=P	Gần, ngang vai	Thấp đến trung bình	Sinh viên → bạn cùng lớp
S4	Đề nghị bạn cùng nhóm đổi lịch họp vì có việc đột xuất	=P	Gần, ngang vai	Trung bình	Sinh viên → bạn cùng nhóm
S5	Trưởng nhóm yêu cầu thành viên năm nhất tải tài liệu trước tối nay	-P	Khác vai trò nhóm	Trung bình	Trưởng nhóm/sinh viên năm trên → thành viên năm nhất
S6	Sinh viên năm cuối phụ trách CLB yêu cầu thành viên mới hoàn thành danh sách trong ngày	-P	Khác vai trò CLB	Trung bình	Sinh viên phụ trách → thành viên mới

Ghi chú: +P = người nghe có quyền lực cao hơn người nói; =P = hai bên ngang quyền; -P = người nói có quyền lực cao hơn người nghe.

Nghiên cứu không xử lý khoảng cách xã hội và mức độ áp đặt như các biến độc lập để đối chiếu riêng, mà kiểm soát chúng ở mức tương đối trong cùng miền tình huống học thuật nhằm làm nổi bật vai trò của biến quyền lực.

3.4. Phương pháp xử lý và phân tích dữ liệu

Toàn bộ 200 phiếu hợp lệ được mã hóa theo khung CCSARP. Đơn vị phân tích

trung tâm là hạt nhân yêu cầu; các yếu tố làm mềm được phân thành phương tiện giảm nhẹ nội tại và phương tiện giảm nhẹ ngoại tại. Dữ liệu được thống kê theo tần suất và tỷ lệ phần trăm cho từng nhóm khách thể và từng quan hệ quyền lực. Kết quả định lượng được diễn giải kết hợp với các ví dụ ngôn ngữ tiêu biểu nhằm làm rõ điểm tương đồng và khác biệt giữa hai nhóm sinh viên.

Bảng 2. Khung mã hóa dữ liệu theo CCSARP áp dụng trong nghiên cứu

Nhóm biến	Nội dung mã hóa	Mã/nhãn sử dụng	Cách xác định
Lớp mã hóa 1	Chiến lược yêu cầu theo CCSARP	MD, EP, HP, OS, WS, SF, QP, SH, MH	Mã hóa hạt nhân yêu cầu theo hệ thống CCSARP
Lớp mã hóa 2	Mức độ trực tiếp/gián tiếp	D / CI / NCI	D = trực tiếp; CI = gián tiếp quy ước; NCI = gián tiếp phi quy ước
Lớp mã hóa 3	Giảm nhẹ nội tại	IM1-IM5	Các phương tiện nằm trong hạt nhân yêu cầu
Lớp mã hóa 4	Giảm nhẹ ngoại tại	EM1-EM6	Các bước hỗ trợ nằm ngoài hạt nhân yêu cầu

Ghi chú: MD = thức mệnh lệnh/diễn đạt trực tiếp; EP = ngôn hành tường minh; HP = ngôn hành rào đón; OS = phát ngôn nghĩa vụ; WS = phát ngôn mong muốn; SF = công thức gợi ý; QP = hỏi điều kiện chuẩn bị khả năng; SH = gợi ý mạnh; MH = gợi ý nhẹ.

IV. Kết quả và thảo luận

4.1. Sự chi phối của quyền lực đối với chiến lược và mức độ trực tiếp

Kết quả ở Bảng 3 và Bảng 4 cho thấy quan hệ quyền lực gắn với sự thay đổi rõ rệt trong lựa chọn chiến lược yêu cầu và mức độ trực tiếp/gián tiếp. Ở chiều hướng lên (+P), nhóm Mỹ ưu tiên cấu trúc gián tiếp quy ước với tỷ lệ 63,0%, thường qua dạng hỏi khả năng như “Could I please submit my assignment two days late?”. Trong khi đó, nhóm Việt Nam vẫn dùng cấu trúc trực tiếp ở mức cao hơn (75,0%) nhưng thường làm mềm phát ngôn bằng xưng hô, tiểu từ lịch sự và lý do, chẳng hạn: “Dạ thưa thầy, em bị ốm mấy hôm nay nên chưa hoàn thành bài, thầy cho em xin phép nộp muộn thêm hai ngày ạ”.

Trong quan hệ ngang quyền (=P), nhóm Mỹ tiếp tục thiên về gián tiếp quy ước (73,5%), còn nhóm Việt Nam kết hợp linh hoạt giữa trực tiếp và gián tiếp, với tỷ lệ trực tiếp là 59,9%. Khi người nói có ưu thế quyền lực (-P), mức độ trực tiếp tăng lên ở cả hai nhóm: nhóm Mỹ đạt 72,5%, nhóm Việt Nam đạt 100,0%. Các phát ngôn như “Please upload your part to the shared folder by tonight” hoặc “Em nhớ hoàn thành và gửi lại danh sách trong hôm nay” cho thấy yêu cầu ở chiều hướng xuống thường ngắn, rõ nhiệm vụ và trực tiếp hơn. Nhìn chung, sự thay đổi quan hệ quyền lực gắn với sự thay đổi mức độ trực tiếp/gián tiếp, đồng thời cho thấy hai nhóm có xu hướng lựa chọn chiến lược lịch sự khác nhau.

Bảng 3. Phân bố chiến lược yêu cầu theo CCSARP

CCSARP	AM +P n	AM +P %	VN +P n	VN +P %	AM =P n	AM =P %	VN =P n	VN =P %	AM -P n	AM -P %	VN -P n	VN -P %
MD	73	36.5	69	40.1	53	26.5	102	59.3	142	71.0	120	69.8
EP	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
HP	1	0.5	40	23.3	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	0.6
OS	0	0.0	1	0.6	0	0.0	1	0.6	2	1.0	51	29.7
WS	0	0.0	19	11.0	0	0.0	0	0.0	1	0.5	0	0.0
SF	3	1.5	2	1.2	70	35.0	52	30.2	11	5.5	0	0.0
QP	123	61.5	41	23.8	77	38.5	17	9.9	37	18.5	0	0.0
SH	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	7	3.5	0	0.0
MH	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0

Ghi chú: MD, EP, HP, OS, WS, SF, QP, SH, MH là các mã chiến lược yêu cầu theo khung CCSARP.

Bảng 4. Phân bố mức độ trực tiếp/gián tiếp của hạt nhân yêu cầu

Mức độ trực tiếp/ gián tiếp	AM +P n	AM +P %	VN +P n	VN +P %	AM =P n	AM =P %	VN =P n	VN =P %	AM -P n	AM -P %	VN -P n	VN -P %
D	74	37.0	129	75.0	53	26.5	103	59.9	145	72.5	172	100.0
CI	126	63.0	43	25.0	147	73.5	69	40.1	48	24.0	0	0.0
NCI	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	7	3.5	0	0.0

Ghi chú: D = trực tiếp; CI = gián tiếp quy ước; NCI = gián tiếp phi quy ước.

4.2. Đặc điểm phân bố phương tiện giảm nhẹ nội tại và ngoại tại

Bảng 5 cho thấy việc sử dụng phương tiện giảm nhẹ cũng thay đổi theo quan hệ quyền lực. Ở bối cảnh +P, nhóm Mỹ dùng nhiều phương tiện tình thái hóa nội tại (IM3: 69,0%), trong khi nhóm Việt Nam nổi bật ở chỉ dấu lịch sự (IM2: 86,6%), yếu tố giảm lực (IM1: 61,0%) và nêu lý do ngoại tại (EM3: 84,9%). Chẳng hạn, nhóm Mỹ thường làm mềm ngay trong hạt nhân yêu cầu qua cấu trúc như “Could you possibly process my enrollment verification certificate today?”, còn nhóm Việt Nam thường mở đầu bằng xung hô và lý do như “Dạ anh/

chị ơi, em đang cần gấp giấy xác nhận sinh viên để nộp học bổng...”.

Ở bối cảnh -P, tần suất sử dụng phương tiện giảm nhẹ ngoại tại giảm nhưng không biến mất hoàn toàn. Một số yêu cầu trực tiếp vẫn đi kèm lý do nhiệm vụ chung, như “We need your contribution to meet the deadline. Please upload your part tonight” hoặc “Em tải lên thư mục chung trước tối nay để nhóm kịp tổng hợp”. Kết quả này cho thấy quyền lực chủ yếu làm thay đổi loại phương tiện được ưu tiên, thay vì loại bỏ nhu cầu giảm nhẹ. Nhóm Mỹ thiên về tình thái hóa trong hạt nhân yêu cầu, còn nhóm Việt Nam nổi bật ở xung hô, chỉ dấu lịch sự và lý do ngoại tại.

Bảng 5. Phân bố phương tiện giảm nhẹ nội tại và ngoại tại

Mã	Nhân phân loại	AM +P n	AM +P %	VN +P n	VN +P %	AM =P n	AM =P %	VN =P n	VN =P %	AM -P n	AM -P %	VN -P n	VN -P %
A. Giảm nhẹ nội tại													
IM1	Yếu tố giảm lực	13.0	6.5	105.0	61.0	26.0	13.0	118.0	68.6	36.0	18.0	152.0	88.4
IM2	Chỉ dấu lịch sử	58.0	29.0	149.0	86.6	19.0	9.5	3.0	1.7	124.0	62.0	0.0	0.0
IM3	Tình thái hóa/xin phép	138.0	69.0	61.0	35.5	147.0	73.5	15.0	8.7	56.0	28.0	0.0	0.0
IM4	Yếu tố tham vấn	14.0	7.0	28.0	16.3	15.0	7.5	37.0	21.5	0.0	0.0	0.0	0.0
IM5	Yếu tố giảm mức độ/ rào đón	2.0	1.0	5.0	2.9	4.0	2.0	4.0	2.3	0.0	0.0	11.0	6.4
B. Giảm nhẹ ngoại tại													
EM1	Xung hô/mở đầu tương tác	120.0	60.0	136.0	79.1	79.0	39.5	34.0	19.8	109.0	54.5	43.0	25.0
EM2	Xin lỗi	14.0	7.0	8.0	4.7	50.0	25.0	38.0	22.1	1.0	0.5	0.0	0.0
EM3	Nêu lý do	132.0	66.0	146.0	84.9	98.0	49.0	82.0	47.7	30.0	15.0	63.0	36.6
EM4	Chuẩn bị lời yêu cầu	2.0	1.0	30.0	17.4	0.0	0.0	1.0	0.6	11.0	5.5	9.0	5.2
EM5	Hứa hẹn/giảm gánh nặng	3.0	1.5	0.0	0.0	2.0	1.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.0	0.6
EM6	Cảm ơn	3.0	1.5	0.0	0.0	1.0	0.5	5.0	2.9	0.0	0.0	1.0	0.6

4.3. Thảo luận tổng hợp, đóng góp và ý nghĩa thực tiễn

Kết quả nghiên cứu cho thấy quyền lực không chỉ ảnh hưởng đến mức độ trực tiếp/gián tiếp của lời yêu cầu mà còn chi phối loại phương tiện giảm nhẹ được lựa chọn. Phát hiện này phù hợp với Brown và Levinson (1987) ở điểm: khi người nghe có vị thế cao hơn, người nói thường tăng cường chiến lược làm mềm để giảm nguy cơ đe dọa thể diện. Tuy nhiên, dữ liệu cũng cho thấy lịch sử không chỉ là cơ chế giảm đe dọa thể diện, mà còn là quá trình thương lượng quan hệ liên nhân trong từng bối cảnh giao tiếp cụ thể, gần với cách tiếp cận của Locher và Watts (2005) và Kádár và Haugh (2013).

Sự khác biệt giữa hai nhóm cho thấy cùng một quan hệ quyền lực có thể được xử lý bằng các nguồn lực lịch sử khác nhau. Nhóm Mỹ thiên về điều chỉnh ngay trong hạt nhân yêu cầu thông qua gián tiếp quy ước và tình thái hóa, trong khi nhóm

Việt Nam thường dựa vào xung hô, tiểu từ lịch sử, lời xin phép và lý do ngoại tại. Vì vậy, trong giảng dạy giao tiếp học thuật liên văn hóa, cần giúp người học nhận diện quan hệ quyền lực và lựa chọn chiến lược yêu cầu phù hợp, thay vì chỉ học thuộc các mẫu câu lịch sử bề mặt.

V. Kết luận

Thông qua phân tích 200 phiếu DCT hợp lệ theo khung CCSARP, nghiên cứu cho thấy quyền lực là một yếu tố quan trọng chi phối cách sinh viên Mỹ và sinh viên Việt Nam hiện thực hóa hành động yêu cầu. Khi người nghe có vị thế cao hơn, cả hai nhóm đều có xu hướng làm mềm phát ngôn, nhưng khác nhau ở cách triển khai: nhóm Mỹ thiên về gián tiếp quy ước và tình thái hóa trong hạt nhân yêu cầu, còn nhóm Việt Nam thường kết hợp cấu trúc yêu cầu trực tiếp với xung hô, tiểu từ lịch sử và lý do ngoại tại. Khi người nói có ưu thế quyền lực, mức độ trực tiếp tăng lên ở cả hai nhóm, song các phương tiện

hỗ trợ vẫn được duy trì ở những mức độ nhất định. Kết quả này gợi ý rằng giảng dạy giao tiếp học thuật liên văn hóa cần chú trọng năng lực nhận diện quan hệ quyền lực và lựa chọn chiến lược yêu cầu phù hợp với bối cảnh.

Tài liệu tham khảo

- Altameemy, F., Alshraah, S. M., & Alshammari, A. (2024). Request-making pragmatics in EFL learners: A case of supportive moves. *International Journal of Society, Culture and Language*, 12(1), 312-325. <https://doi.org/10.22034/ijscsl.2024.2017420.3292>.
- Blum-Kulka, S., House, J., & Kasper, G. (Eds.). (1989). *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies*. Ablex Publishing Corporation.
- Brown, P., & Levinson, S. C. (1987). *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge University Press.
- Idris, A. A. M., & Ismail, I. N. (2023). Request modifications by Malay speakers of English in the workplace: A contrastive pragmatic analysis. *Studies in English Language and Education*, 10(2), 981-999. <https://doi.org/10.24815/siele.v10i2.26464>.
- Kádár, D. Z., & Haugh, M. (2013). *Understanding politeness*. Cambridge University Press.
- Latif, H. (2024). A pragmalinguistic analysis of request external and internal modification strategies: The case of Moroccan university students of English. *Journal of Pragmatics and Discourse Analysis*, 3(2), 64-77. <https://doi.org/10.32996/jpda.2024.3.2.7>.
- Locher, M. A., & Watts, R. J. (2005). Politeness theory and relational work. *Journal of Politeness Research: Language, Behaviour, Culture*, 1(1), 9-33. <https://doi.org/10.1515/jplr.2005.1.1.9>.
- Saud, W. I. (2024). Speech act of request: A contrastive study between EFL and ESL undergraduate students. *Journal of the College of Languages*, 50, 33-58. <https://doi.org/10.36586/jcl.2.2024.0.50.0033>.
- Sládková, V., & Lahodová Vališová, M. (2022). Request strategies and modification devices as performed by Czech EFL learners: A focus on borrowing objects. *Discourse and Interaction*, 15(2), 128-150. <https://doi.org/10.5817/DI2022-2-128>.

POLITENESS STRATEGIES IN REQUEST ACTS AMONG AMERICAN AND VIETNAMESE STUDENTS: THE ROLE OF POWER

Nguyen Thi Hoa¹

Abstract: *This study examines politeness strategies in request acts by American and Vietnamese students under the influence of power. The data consist of 200 valid written DCT responses, including 100 from American students at VinUni and 100 from Vietnamese students at Vietnam National University, Hanoi. Drawing on the CCSARP framework, the study analyzes request strategies, levels of directness/indirectness, and internal/external mitigation devices. The findings show that power affects the realization of requests in both groups. When the hearer holds higher power, requests tend to be softened through indirect structures or mitigation devices; when the speaker holds higher power, directness increases. The study offers implications for teaching cross-cultural academic communication.*

Keywords: *American and Vietnamese students, mitigation devices, politeness strategies, power, request acts*

¹ Hanoi Open University, Hanoi, Vietnam