

แนวคิดเรื่อง “บุญคุณ” กับวัจนกรรม 3 ชนิดในสังคมไทย

นายชาญวิทย์ เยาวฤทธา

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาอักษรศาสตรมหาบัณฑิต  
สาขาวิชาภาษาไทย ภาควิชาภาษาไทย  
คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
ปีการศึกษา 2555  
ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทคัดย่อและแฟ้มข้อมูลฉบับเต็มของวิทยานิพนธ์ตั้งแต่ปีการศึกษา 2554 ที่ให้บริการในคลังปัญญาจุฬาฯ (CUIR)  
เป็นแฟ้มข้อมูลของนิสิตเจ้าของวิทยานิพนธ์ที่ส่งผ่านทางบัณฑิตวิทยาลัย

The abstract and full text of theses from the academic year 2011 in Chulalongkorn University Intellectual Repository (CUIR)  
are the thesis authors' files submitted through the Graduate School.

THE CONCEPT OF “BUNKHUN” AND THREE TYPES OF SPEECH ACTS IN  
THAI SOCIETY

Mr. Chanwit Yaowarittha

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements  
for the Degree of Master of Arts Program in Thai

Department of Thai

Faculty of Arts

Chulalongkorn University

Academic Year 2012

Copyright of Chulalongkorn University

หัวข้อวิทยานิพนธ์

แนวคิดเรื่อง “บุญคุณ” กับวัจนกรรม 3 ชนิดในสังคม  
ไทย

โดย

นายชาญวิทย์ เยาวฤทธา

สาขาวิชา

ภาษาไทย

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ณัฐพร พานโพธิ์ทอง

คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้บัณฑิตวิทยานิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วน  
หนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโทมหาบัณฑิต

.....คณบดีคณะอักษรศาสตร์  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ประพจน์ อัครวิรุฬห์การ)

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

.....ประธานกรรมการ  
(อาจารย์ ดร.ธีรนุช ไชคสุวณิช)

.....อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ณัฐพร พานโพธิ์ทอง)

.....กรรมการ  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศิริพร ภัคดีผาสุข)

.....กรรมการภายนอกมหาวิทยาลัย  
(อาจารย์ ดร. ปันนดา เลอเลิศยุติธรรม)

ชาญวิทย์ เขียวฤทธา : แนวคิดเรื่อง “บุญคุณ” กับวัจนกรรม 3 ชนิดในสังคมไทย. (THE CONCEPT OF “BUNKHUN” AND THREE TYPES OF SPEECH ACTS IN THAI SOCIETY) อ.ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก : ผศ.ดร.ณัฐพร พานโพธิ์ทอง, 249 หน้า.

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างแนวคิดเรื่องบุญคุณกับการแสดงวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญา วัจนกรรมการทวงถามและวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจในภาษาไทยตามแนวที่เรียกว่า วัจนปฏิบัติศาสตร์แนวปลดปล่อย (Emancipatory Pragmatics) ผู้วิจัยเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม 2 ชุด ชุดละ 150 ฉบับ ได้แก่ 1.แบบสอบถามที่ใช้เก็บข้อมูลวัจนกรรมประกอบด้วย 12 สถานการณ์ 2.แบบสอบถามที่ใช้ถามเหตุผลของการเลือกใช้กลวิธี ทั้งนี้ กลุ่มประชากรในงานวิจัย ได้แก่ นิสิต/นักศึกษา ตำรวจ และพนักงานบริษัท เพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีความหลากหลาย

ผลการวิจัยพบว่า เมื่อผู้ฟังเป็นผู้มีบุญคุณ ผู้พูดเลือกแสดงวัจนกรรมทั้ง 3 ชนิดน้อยกว่ากรณีผู้ฟังเป็นคนรู้จัก (ไม่มีบุญคุณ) อย่างชัดเจน ผู้ตอบแบบสอบถามระบุว่า เหตุผล “บุญคุณ” เป็นเหตุผลหนึ่งที่ทำให้ผู้พูดเลือกไม่แสดงวัจนกรรมทั้ง 3 ชนิด ในกรณีที่ผู้พูดเลือกแสดงวัจนกรรม ผู้วิจัยพบว่า ปัจจัย “บุญคุณ” ไม่มีผลต่อการเลือกกลวิธีทางภาษาในวัจนกรรมทั้ง 3 ชนิด เนื่องจากกลวิธีทางภาษาส่วนใหญ่ไม่มีความแตกต่างทางนัยสำคัญที่ระดับความเชื่อมั่น .05 ตามสถิติ t-test for correlate samples ทั้งนี้ ผู้พูดให้เหตุผลของการเลือกใช้กลวิธีไว้หลากหลาย ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนหนึ่งระบุว่า กลวิธีทางภาษาที่เลือกใช้มีความสุภาพจึงใช้ได้กับทั้ง 2 กรณี ในขณะที่อีกส่วนหนึ่งระบุว่า ตนได้รับความเสียหายร้ายแรง เช่น เสื่อมเสียชื่อเสียงจึงไม่จำเป็นต้องสุภาพต่อผู้ฟัง ไม่ว่าจะ มีบุญคุณหรือไม่

ภาควิชา.....ภาษาไทย.....ลายมือชื่อนิสิต.....  
 สาขาวิชา.....ภาษาไทย.....ลายมือชื่อ อ.ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก.....  
 ปีการศึกษา.....2555.....

## 5280124922 : MAJOR THAI

KEYWORDS : BUNKHUN / EMANCIPATORY PRAGMATICS / SPEECH ACT / CANCELING / ASKING FOR THE RETURN OF A BORROWED ITEM / COMPLAINING / LINGUISTIC STRATEGIES

CHANWIT YAOWARITTHA : THE CONCEPT OF “BUNKHUN” AND THREE TYPES OF SPEECH ACTS IN THAI SOCIETY. ADVISOR : ASST. PROF. NATTHAPORN PANPOTHONG, Ph.D., 249 pp.

The aim of this research is to examine the relationship between the concept of “Bunkhun” and the speech acts of canceling, asking for the return of a borrowed item and complaining in Thai by applying Emancipatory Pragmatics concept. The data is elicited by using 2 types of questionnaire which have 150 copies in each type. The first type of questionnaire is a DCT used to elicit linguistic data. The second type of questionnaire is designed to ask for the reason(s) why the strategies are selected. The 150 respondents are comprised of university students, police officers and corporate employees for data diversification.

The results show that in the situations where the hearer is “Phu-Mii-Bunkhun” (with Bunkhun), the rate of performing those three speech acts is incredibly less than that in the situations where the hearer is an acquaintance without Bunkhun. In the cases where the respondents choose to perform the speech acts, it is found that the concept of “Bunkhun” does not play a crucial role in strategy selection in the three types of acts. It is found that most of the strategies do not show statistically significant difference at .05 confidence level in paired samples t-test. Concerning the reasons for using the same linguistic strategies regardless of “Bunkhun”, one group of the respondents explain that the strategies adopted are polite, thus they are appropriate to both groups of hearers. While the other group of the respondents explain that there is no need to be polite to both groups of hearers in the situations where the face of the respondents is seriously threatened, e.g. their reputation is tarnished.

Department : .....THAI..... Student's Signature.....  
 Field of Study : .....THAI..... Advisor's Signature.....  
 Academic Year : .....2012.....

## กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลงได้ด้วยความกรุณาของผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ณัฐพร พานโพธิ์ทอง ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณสำหรับความเมตตาที่ครูได้มอบให้แก่ผู้วิจัยเสมอมา ผู้วิจัยรู้สึกภาคภูมิใจเป็นอย่างยิ่งที่ครูได้ตอบรับเป็นที่ปรึกษาและมีโอกาสได้เป็น “ลูกศิษย์” ที่ครูได้ถ่ายทอดความรู้ให้ตลอดจนถึงปลายทางแห่งความสำเร็จ นอกจากความรู้ทางวิชาการ ครูยังมอบคำสอนและกำลังใจอันสำคัญยิ่งแก่ผู้วิจัย ผู้วิจัยจะไม่มีวันลืมพระคุณของคุณครูตลอดไป

ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณ อาจารย์ ดร.ธีรนุช โชคสุวณิช ประธานกรรมการ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศิริพร ภักดีผาสุข กรรมการ และอาจารย์ ดร.ปณندا เลอเลิศยุติธรรม กรรมการภายนอก มหาวิทยาลัยที่กรุณาสละเวลาและชี้แนะสิ่งที่เป็นประโยชน์แก่งานวิจัยจนงานวิจัยฉบับนี้สำเร็จลงได้

ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณคณาจารย์ภาควิชาภาษาไทย คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และคณาจารย์ภาควิชาภาษาไทย คณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ที่สั่งสอนและถ่ายทอดความรู้ทางวิชาการในด้านต่างๆ ให้แก่ผู้วิจัย นอกจากนี้ ผู้วิจัยต้องขอกราบขอบพระคุณรองศาสตราจารย์ ดร.วิภาวรรณ อยู่เย็น ครูที่คอยสั่งสอนและมอบกำลังใจจนผู้วิจัยประสบความสำเร็จในวันนี้ ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ม.ล.จรัลวิไล จรูญโรจน์ ที่ชี้แนะความรู้ทางวิชาการและให้กำลังใจแก่ผู้วิจัยทุกครั้งที่ได้พบ

ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณทุนการศึกษาเงินทุนหลวงปู่พระพรหมคุณาภรณ์ (ด.กุลละวณิช) ที่สนับสนุนทุนในการทำวิจัย และขอกราบขอบพระคุณคณะกรรมการคัดเลือกผู้ได้รับทุนในครั้งนี้

ผู้วิจัยขอขอบคุณคุณคุณุณนินท์ แก้วจันทร์เกตุ รุ่นพี่ที่คอยให้ความช่วยเหลือในเรื่องวิชาการและให้กำลังใจแก่ผู้วิจัยเสมอมา ขอขอบคุณคุณคุณสิทธิธรรม อ่องวุฒิวัฒน์ รุ่นพี่ปริญญาเอกที่ให้รอยยิ้มและกำลังใจทุกครั้งที่ได้พบกัน ขอขอบคุณคุณคุณปาลิตา คุณอุมาวัลย์ คุณธีระยุทธ คุณกรรณกานต์ คุณอัสนี คุณวิภาดา คุณกฤตพล เพื่อนร่วมรุ่นที่ช่วยเหลือและให้กำลังใจซึ่งกันและกัน ขอขอบคุณคุณคุณณัฐนันท์ จันทร์เจ้าฉาย ที่ช่วยแก้ไขบทความภาษาอังกฤษและให้กำลังใจ ขอขอบคุณเพื่อนสนิทและรุ่นน้องทุกคนที่ให้กำลังใจและให้ความช่วยเหลือโดยเฉพาะอย่างยิ่ง คุณวาสนา มานะ เพื่อนที่ดีที่สุดในชีวิต

สุดท้ายนี้ ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณสำหรับ “บุญคุณ” อันยิ่งใหญ่ของคุณคุณศณัฐพล เขียวฤทธา (คุณพ่อ) คุณคุณุภาศักดิ์ เขียวฤทธา (คุณแม่) คุณศรี ศรีสวรรค์ (คุณยาย) ที่ดูแล เป็นห่วงและให้ความรักแก่ผู้วิจัยเสมอมา ขอขอบคุณคุณคุณมนัญญา เขียวฤทธา (พี่สาว) คุณณัฐวุฒิ เขียวฤทธา (พี่ชาย) ที่ให้กำลังใจและช่วยเหลือในยามที่ผู้วิจัยท้อแท้ และขอขอบคุณญาติๆ ทุกคนที่ทำให้ผู้วิจัยยิ้มได้อย่างมีความสุข

## สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ.....	ช
สารบัญตาราง.....	ด
สารบัญแผนภูมิ.....	ถ
บทที่	
1 บทนำ.....	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	3
1.3 สมมติฐานการวิจัย.....	3
1.4 ขอบเขตของการวิจัย.....	4
1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	4
1.6 คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย.....	5
1.7 คำอธิบายสัญลักษณ์.....	6
1.8 วิธีดำเนินการวิจัย.....	6
2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	12
2.1 แนวคิดวัจนกรรม.....	12
2.2 แนวคิดความสุภาพ.....	14
2.2.1 แนวคิดความสุภาพของนักวิชาการตะวันตก.....	14
2.2.2 แนวคิดความสุภาพในมุมมองที่ต่างจาก Brown and Levinson ของ นักวิชาการตะวันออก.....	18
2.3 งานวิจัยวัจนปฏิบัติศาสตร์ที่ให้ความสำคัญกับปัจจัยสังคมวัฒนธรรมไทยและ งานวิจัยตามแนววัจนปฏิบัติศาสตร์แนวปลดปล่อย.....	22
2.4 งานวิจัยวัจนกรรมในภาษาไทย.....	29

บทที่	หน้า
2.4.1 งานวิจัยวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับวิทยานิพนธ์เรื่องนี้.....	29
2.4.2 งานวิจัยวรรณกรรมอื่นๆ ในภาษาไทย.....	31
2.4.3 งานวิจัยด้านวรรณกรรมข้ามวัฒนธรรมที่ศึกษาข้อมูลภาษาไทย.....	42
3 วรรณกรรมการบอกเลิกสัญญา.....	48
3.1 การแสดงและไม่แสดงวรรณกรรมการบอกเลิกสัญญากรณีผู้มีบุญคุณ.....	49
3.1.1 การแสดงวรรณกรรมการบอกเลิกสัญญาผู้มีบุญคุณ.....	50
3.1.1.1 กลวิธีการบอกเลิกสัญญาผู้มีบุญคุณ.....	50
3.1.1.1.1 การอ้างเหตุผล.....	51
3.1.1.1.2 การกล่าวขอโทษ.....	52
3.1.1.1.3 การผิดผ่อน.....	54
3.1.1.1.4 การบอกเลิกสัญญาอย่างชัดเจน.....	55
3.1.1.1.5 การชดเชย.....	56
3.1.1.1.6 การแสดงความลังเลหรือลำบากใจที่จะพูด.....	56
3.1.1.1.7 การแสดงออกว่าไม่มีเจตนาบอกเลิกสัญญา.....	57
3.1.1.1.8 การกล่าวแสดงความตั้งใจ.....	58
3.1.1.1.9 การยกภาระให้ผู้ฟัง.....	59
3.1.1.1.10 การกล่าวเพื่อให้ผู้ฟังคลายกังวล.....	59
3.1.1.1.11 การเอ่ยถึงเรื่องที่สัญญา.....	60
3.1.1.1.12 การขอความเห็นใจจากผู้ฟัง.....	61
3.1.1.1.13 การถามความจำเป็น.....	62
3.1.2 การไม่แสดงวรรณกรรมการบอกเลิกสัญญากรณีผู้มีบุญคุณ.....	65
3.1.2.1 การบอกเลิกสัญญาผู้มีบุญคุณโดยวิธีอื่น.....	65
3.1.2.2 การไม่บอกเลิกสัญญาผู้มีบุญคุณ.....	65
3.1.2.2.1 รักษาคำพูด.....	65
3.1.2.2.2 บุญคุณ.....	66
3.1.2.2.3 ให้ความสำคัญแก่อีกฝ่าย.....	66
3.1.2.2.4 ไม่ส่งผลกระทบต่อ.....	67
3.1.2.2.5 เกรงใจ.....	67



บทที่	หน้า
3.1.2.2.6 บอกความจริงภายหลัง .....	67
3.1.2.2.7 อยากทำเรื่องที่สัญญาอยู่แล้ว .....	67
3.1.2.2.8 อีกฝ่ายขอให้ช่วย .....	68
3.2 การแสดงและไม่แสดงวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญากรณีคนรู้จัก .....	69
3.2.1 การแสดงวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญาคนรู้จัก .....	69
3.2.1.1 กลวิธีการบอกเลิกสัญญาคนรู้จัก .....	70
3.2.1.1.1 การอ้างเหตุผล .....	70
3.2.1.1.2 การกล่าวขอโทษ .....	71
3.2.1.1.3 การบอกเลิกสัญญาอย่างชัดเจน .....	72
3.2.1.1.4 การผิดผ่อน .....	72
3.2.1.1.5 การยกภาระให้ผู้ฟัง .....	73
3.2.1.1.6 การแสดงความลังเลหรือลำบากใจที่จะพูด .....	74
3.2.1.1.7 การขดเซย .....	75
3.2.1.1.8 การเอ่ยถึงเรื่องที่สัญญา .....	75
3.2.1.1.9 การแสดงว่าไม่มีเจตนาบอกเลิกสัญญา .....	76
3.2.1.1.10 การถามความจำเป็น .....	77
3.2.1.1.11 การกล่าวแสดงความตั้งใจ .....	77
3.2.1.1.12 การขอความเห็นใจจากผู้ฟัง .....	78
3.2.2 การไม่แสดงวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญาคนรู้จัก .....	81
3.2.2.1 การบอกเลิกสัญญาคนรู้จักโดยวิธีอื่น .....	81
3.2.2.2 การไม่บอกเลิกสัญญาคนรู้จัก .....	81
3.2.2.2.1 รักษาคำพูด .....	81
3.2.2.2.2 ไม่ส่งผลกระทบ .....	82
3.2.2.2.3 ให้ความสำคัญแก่อีกฝ่าย .....	82
3.2.2.2.4 เรื่องสำคัญ .....	82
3.2.2.2.5 แก่สิ่งอีกฝ่าย .....	83
3.2.2.2.6 เกรงใจ .....	83

บทที่	หน้า
3.3 การเปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างกรณีผู้มีบุญคุณ และกรณีคนรู้จัก.....	84
3.3.1 การเปรียบเทียบการแสดงและไม่แสดงวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญา....	84
3.3.2 การเปรียบเทียบกลวิธีการบอกเลิกสัญญา ความถี่และคำร้อยละในการ แสดงวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญา.....	85
3.3.3 การเปรียบเทียบเหตุผลของการไม่แสดงวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญา ระหว่างกรณีผู้มีบุญคุณและกรณีคนรู้จัก .....	90
4 วัจนกรรมการทวงถาม.....	93
4.1 การแสดงและไม่แสดงวัจนกรรมการทวงถามกรณีผู้มีบุญคุณ.....	94
4.1.1 การแสดงวัจนกรรมการทวงถามผู้มีบุญคุณ.....	94
4.1.1.1 กลวิธีการทวงถามผู้มีบุญคุณ.....	95
4.1.1.1.1 การอ้างเหตุผล.....	95
4.1.1.1.2 การถามความสะดวกของผู้ฟัง.....	96
4.1.1.1.3 การขอคืนอย่างชัดเจน.....	98
4.1.1.1.4 การกล่าวเตือน.....	99
4.1.1.1.5 การกล่าวขอโทษ.....	101
4.1.1.1.6 การแสดงความมีน้ำใจต่อผู้ฟัง.....	102
4.1.1.1.7 การสั่ง.....	102
4.1.1.1.8 การเอ่ยถึงสิ่งที่ทวงถาม.....	103
4.1.1.1.9 การแสดงความดั่งเลหรือลำบากใจที่จะพูด.....	104
4.1.1.1.10 การกล่าวถึงสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ.....	104
4.1.1.1.11 การกล่าวขอบคุณ.....	105
4.1.2 การไม่แสดงวัจนกรรมการทวงถามกรณีผู้มีบุญคุณ.....	107
4.1.2.1 การทวงถามผู้มีบุญคุณโดยวิธีอื่น.....	108
4.1.2.1.1 การใช้วัจนกรรมอื่น.....	108
4.1.2.1.2 การทวงถามผ่านบุคคลอื่น.....	109
4.1.2.2 การไม่ทวงถามผู้มีบุญคุณ.....	110
4.1.2.2.1 บุญคุณ.....	110

บทที่	หน้า
4.1.2.2.2 ไม่เป็นไร .....	111
4.1.2.2.3 เข้าใจอีกฝ่าย .....	112
4.1.2.2.4 เกรงใจ .....	112
4.1.2.2.5 อีกฝ่ายคงเข้าใจ .....	112
4.1.2.2.6 วัตถุประสงค์ของคน .....	113
4.1.2.2.7 ให้เกียรติ .....	113
4.1.2.2.8 ยอมรับความจริง .....	113
4.1.2.2.9 กลัวเป็นปัญหา .....	114
4.1.2.2.10 ยังต้องฟังพา .....	114
4.2 การแสดงและไม่แสดงวัจนกรรมการทวงถามกรณีคนที่รู้จัก .....	116
4.2.1 การแสดงวัจนกรรมการทวงถามคนรู้จัก .....	116
4.2.1.1 กลวิธีการทวงถามคนรู้จัก .....	117
4.2.1.1.1 การอ้างเหตุผล .....	117
4.2.1.1.2 การถามความสะดวกของผู้ฟัง .....	118
4.2.1.1.3 การกล่าวเตือน .....	119
4.2.1.1.4 การขอคืนอย่างชัดเจน .....	121
4.2.1.1.5 การสั่ง .....	122
4.2.1.1.6 การแสดงความมีน้ำใจต่อผู้ฟัง .....	123
4.2.1.1.7 การกล่าวขอโทษ .....	124
4.2.1.1.8 การกล่าวถึงการกระทำของผู้ฟัง .....	124
4.2.1.1.9 การกล่าวถึงเหตุผลของการทวงถาม .....	125
4.2.1.1.10 การแสดงความลังเลหรือลำบากใจที่จะพูด .....	126
4.2.1.1.11 การเอ่ยถึงสิ่งที่ทวงถาม .....	127
4.2.1.1.12 การใช้คำอุทาน .....	127
4.2.1.1.13 การถามเหตุผล .....	128
4.2.1.1.14 การกล่าวถึงสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ .....	129
4.2.1.1.15 การกล่าวขอบคุณ .....	129
4.2.2 การไม่แสดงวัจนกรรมการทวงถามคนรู้จัก .....	132

บทที่	หน้า
4.2.2.1 การทวงถามคนรู้จักโดยวิธีอื่น.....	132
4.2.2.1.1 การใช้วจนกรรมอื่น.....	132
4.2.2.1.2 การทวงถามผ่านบุคคลอื่น.....	133
4.2.2.1.3 การทำพฤติกรรมที่แปลกไปจากปกติ.....	134
4.2.2.1.4 การทำร้ายร่างกาย.....	134
4.2.2.1.5 การนำของคืนทันทีโดยไม่ทวงถาม.....	135
4.2.2.2 การไม่ทวงถามคนรู้จัก.....	137
4.2.2.2.1 ไม่เป็นไร.....	137
4.2.2.2.2 เข้าใจอีกฝ่าย.....	137
4.2.2.2.3 วัดคุณค่าของคน.....	138
4.2.2.2.4 ยอมรับความจริง.....	138
4.2.2.2.5 กลัวเป็นปัญหา.....	138
4.2.2.2.6 คนรู้จัก.....	139
4.2.2.2.7 การรอให้อีกฝ่ายสำนึก.....	139
4.2.2.2.8 อีกฝ่ายคงไม่กล้ายืมอีก.....	139
4.3 การเปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างกรณีผู้มีบุญคุณ และกรณีคนรู้จัก.....	140
4.3.1 การเปรียบเทียบการแสดงและไม่แสดงวจนกรรมการทวงถาม.....	141
4.3.2 การเปรียบเทียบกลวิธีการทวงถาม ความถี่และคำร้อยละในการแสดง วจนกรรมการทวงถาม.....	142
4.3.3 การเปรียบเทียบวิธีการทวงถามอื่นๆ และเหตุผลของการไม่แสดง วจนกรรมการทวงถามระหว่างกรณีผู้มีบุญคุณและกรณีคนรู้จัก.....	145
5 วจนกรรมการแสดงความไม่พอใจ.....	151
5.1 การแสดงและไม่แสดงวจนกรรมการแสดงความไม่พอใจกรณีผู้มีบุญคุณ.....	152
5.1.1 การแสดงวจนกรรมการแสดงความไม่พอใจผู้มีบุญคุณ.....	152
5.1.1.1 กลวิธีการแสดงความไม่พอใจผู้มีบุญคุณ.....	154
5.1.1.1.1 การต่อว่าผู้ฟังอย่างชัดแจ้ง.....	154
5.1.1.1.2 การให้ผู้ฟังอธิบายเหตุผล.....	155

5.1.1.1.3 การกล่าวถึงสิ่งที่คุณฟังควรแก้ไข.....	156
5.1.1.1.4 การกล่าวถึงผลกระทบที่เกิดขึ้น.....	156
5.1.1.1.5 การกล่าวความรู้สึกด้านลบของผู้พูด.....	157
5.1.1.1.6 การขอร้องให้เลิกกระทำ.....	157
5.1.1.1.7 การกล่าวขอโทษ.....	158
5.1.1.1.8 การเอ่ยถึงเรื่องที่ทำให้ไม่พอใจ.....	159
5.1.1.1.9 การกล่าวถึงบุญคุณของผู้ฟัง.....	159
5.1.1.1.10 การให้ผู้ฟังตระหนักว่าไม่มีสิทธิ์กระทำ.....	160
5.1.1.1.11 การแย้งผู้ฟัง.....	160
5.1.1.1.12 การกล่าวขอตัว.....	161
5.1.1.1.13 การใช้คำถามเพื่อตำหนิ.....	162
5.1.1.1.14 การใช้ถ้อยคำนัยผกผัน.....	162
5.1.1.1.15 การข่มขู่.....	163
5.1.1.1.16 การแสดงความผิดหวัง.....	164
5.1.1.1.17 การอุทานแสดงความไม่พอใจ.....	164
5.1.1.1.18 การขอร้องผู้ฟัง.....	165
5.1.1.1.19 การกล่าวตัดสัมพันธ์.....	165
5.1.1.1.20 การแสดงความลังเลหรือลำบากใจที่จะพูด.....	166
5.1.1.1.21 การทำเป็นที่เล่นที่จริง.....	166
5.1.2 การไม่แสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจกรณีผู้มีบุญคุณ.....	169
5.1.2.1 การแสดงความไม่พอใจผู้มีบุญคุณโดยวิธีอื่น.....	169
5.1.2.1.1 การแสดงพฤติกรรมให้รู้ว่าไม่พอใจ.....	170
5.1.2.1.2 การพูดกระทบผู้ฟัง.....	171
5.1.2.1.3 การชี้แจงความจริงกับผู้ฟัง.....	171
5.1.2.1.4 การฝากผู้ฟังไปบอกแทน.....	172
5.1.2.1.5 การเปลี่ยนบทสนทนา.....	173
5.1.2.2 การไม่แสดงความไม่พอใจผู้มีบุญคุณ.....	174
5.1.2.2.1 ยอมรับความจริง.....	174

บทที่	หน้า
5.1.2.2.2 บุญคุณ.....	175
5.1.2.2.3 ปล่อยวาง.....	175
5.1.2.2.4 รักษาหน้าของตนเอง.....	175
5.1.2.2.5 มองว่าเป็นความผิดของตนเอง.....	176
5.1.2.2.6 เชื้อม่นอกฝ่าย.....	176
5.1.2.2.7 เปลี่ยนความสัมพันธ์.....	176
5.1.2.2.8 คำนึงถึงผลที่ตามมา.....	177
5.1.2.2.9 รอให้เวลาเป็นเครื่องพิสูจน์.....	177
5.1.2.2.10 ผิดหวัง.....	177
5.1.2.2.11 ต้องการให้อีกฝ่ายละอาย.....	177
5.1.2.2.12 เกรงใจ.....	178
5.1.2.2.13 กลบเกลื่อนเรื่องราว.....	178
5.2 การแสดงและไม่แสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจกรณีคนรู้จัก.....	180
5.2.1 การแสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจคนที่รู้จัก.....	180
5.2.1.1 กลวิธีการแสดงความไม่พอใจคนที่รู้จัก.....	181
5.2.1.1.1 การต่อว่าผู้ฟังอย่างชัดเจน.....	181
5.2.1.1.2 การให้ผู้ฟังอธิบายเหตุผล.....	183
5.2.1.1.3 การกล่าวถึงสิ่งที่ผู้ฟังควรแก้ไข.....	184
5.2.1.1.4 การใช้คำถามเพื่อตำหนิ.....	184
5.2.1.1.5 การกล่าวถึงผลกระทบที่เกิดขึ้น.....	185
5.2.1.1.6 การให้ผู้ฟังตระหนักว่าไม่มีสิทธิ์กระทำ.....	186
5.2.1.1.7 การกล่าวความรู้สึกด้านลบของผู้พูด.....	187
5.2.1.1.8 การใช้ถ้อยคำนัยผกผัน.....	187
5.2.1.1.9 การกล่าวขอโทษ.....	189
5.2.1.1.10 การกล่าวตัดสัมพันธ์.....	189
5.2.1.1.11 การแย้งผู้ฟัง.....	190
5.2.1.1.12 การเอ่ยถึงเรื่องที่ทำให้ไม่พอใจ.....	190
5.2.1.1.13 การข่มขู่.....	191

บทที่	หน้า
5.2.1.1.14 การแสดงความผิดหวัง.....	192
5.2.1.1.15 การรูดานแสดงความไม่พอใจ.....	193
5.2.1.1.16 การขอร้องให้เลิกกระทำ.....	193
5.2.1.1.17 การใช้คำเรียกเพื่อบริภาษ.....	194
5.2.1.1.18 การยื้อผู้ฟัง.....	195
5.2.1.1.19 การกล่าวถึงสถานะของผู้ฟัง.....	195
5.2.1.1.20 การกล่าวขอตัว.....	196
5.2.1.1.21 การกล่าวเปรียบเทียบ.....	196
5.2.1.1.22 การแสดงความล้งเลหรือลำบากใจที่จะพูด.....	197
5.2.1.1.23 การทำเป็นที่เล่นที่จริง.....	197
5.2.2 การไม่แสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจกรณีคนรู้จัก.....	200
5.2.2.1 การแสดงความไม่พอใจคนรู้จักโดยวิธีอื่น.....	201
5.2.2.1.1 การแสดงพฤติกรรมให้รู้ว่าไม่พอใจ.....	201
5.2.2.1.2 การฝากผู้อื่นไปบอกแทน.....	202
5.2.2.1.3 การแก้แค้น.....	202
5.2.2.1.4 การชี้แจงความจริงกับผู้อื่น.....	203
5.2.2.1.5 การพูดกระทบผู้ฟัง.....	204
5.2.2.1.6 การเปลี่ยนบทสนทนา.....	204
5.2.2.1.7 การแส้งว่าตนถูกกระทำ.....	205
5.2.2.2 การไม่แสดงความไม่พอใจคนรู้จัก.....	206
5.2.2.2.1 ยอมรับความจริง.....	206
5.2.2.2.2 ปล่อยวาง.....	207
5.2.2.2.3 รักษาหน้าของตนเอง.....	207
5.2.2.2.4 รอให้เวลาเป็นเครื่องพิสูจน์.....	208
5.2.2.2.5 มองว่าเป็นความผิดของตนเอง.....	208
5.2.2.2.6 คนรู้จัก.....	208
5.2.2.2.7 ต้องการให้อีกฝ่ายละอาย.....	209
5.2.2.2.8 กลบเกลื่อนเรื่องราว.....	209

บทที่	หน้า
5.3 การเปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างกรณีผู้มีบุญคุณ และกรณีคนรู้จัก.....	210
5.3.1 การเปรียบเทียบการแสดงและไม่แสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจ.....	211
5.3.2 การเปรียบเทียบกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ ความถี่และคำร้อยละ ในการแสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจ.....	212
5.3.3 การเปรียบเทียบวิธีการแสดงความไม่พอใจอื่นๆ และเหตุผลของ การไม่แสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจระหว่างกรณี ผู้มีบุญคุณและกรณีคนรู้จัก.....	216
6 สรุปผลการวิจัย อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ.....	221
6.1 สรุปผลการวิจัย.....	221
6.2 อภิปรายผลการวิจัย.....	229
6.3 ข้อเสนอแนะ.....	231
รายการอ้างอิง.....	232
ภาคผนวก.....	238
ภาคผนวก ก แบบสอบถามที่ใช้ในการแสดงและไม่แสดงวัจนกรรม.....	239
ภาคผนวก ข แบบสอบถามที่ใช้ตามเหตุผลของการเลือกกลวิธีเหมือนกัน.....	246
ภาคผนวก ค แบบสอบถามที่ใช้เพื่อกำหนดนิยามคนที่มีบุญคุณ.....	248
ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์.....	249



## สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	แสดงกลวิธีบอกเลิกสัญญา ความถี่ และร้อยละในกรณีผู้ฟังเป็นผู้มีบุญคุณ.....	63
2	แสดงเหตุผล ความถี่ และร้อยละของการไม่บอกเลิกสัญญากรณีผู้มีบุญคุณ.....	68
3	แสดงกลวิธีบอกเลิกสัญญา ความถี่ และร้อยละในกรณีผู้ฟังเป็นคนรู้จัก.....	79
4	แสดงเหตุผล ความถี่ และร้อยละของการไม่บอกเลิกสัญญากรณีคนรู้จัก.....	83
5	เปรียบเทียบจำนวนครั้งที่ปรากฏระหว่างกรณีผู้มีบุญคุณและกรณีคนรู้จัก.....	85
6	เปรียบเทียบกลวิธีการบอกเลิกสัญญา ความถี่และร้อยละกรณีผู้มีบุญคุณ และกรณีคนรู้จัก.....	86
7	แสดงผลการเปรียบเทียบความแตกต่างของกลวิธีต่างๆ ในวัจนกรรมการ บอกเลิกสัญญาด้วยสถิติ t –test for correlate samples.....	88
8	เปรียบเทียบเหตุผลของการไม่บอกเลิกสัญญากรณีผู้มีบุญคุณและกรณีคนรู้จัก..	90
9	แสดงกลวิธีการทวงถาม ความถี่ และร้อยละในกรณีผู้ฟังเป็นผู้มีบุญคุณ.....	106
10	แสดงวิธีการอื่นๆ ความถี่และร้อยละกรณีผู้ฟังเป็นผู้มีบุญคุณ.....	110
11	แสดงเหตุผล ความถี่ และร้อยละของการไม่ทวงถามกรณีผู้มีบุญคุณ.....	115
12	แสดงกลวิธีการทวงถาม ความถี่ และร้อยละในกรณีผู้ฟังเป็นคนรู้จัก.....	130
13	แสดงวิธีการอื่นๆ ความถี่และร้อยละกรณีผู้ฟังเป็นคนรู้จัก.....	136
14	แสดงเหตุผล ความถี่ และร้อยละของการไม่ทวงถามกรณีคนรู้จัก.....	140
15	เปรียบเทียบจำนวนครั้งที่ปรากฏระหว่างกรณีผู้มีบุญคุณและกรณีคนรู้จัก.....	141
16	เปรียบเทียบกลวิธีทวงถาม ความถี่และร้อยละกรณีผู้มีบุญคุณและ กรณีคนรู้จัก.....	142
17	แสดงผลการเปรียบเทียบความแตกต่างของกลวิธีต่างๆ ในวัจนกรรม การทวงถามด้วยสถิติ t –test for correlate samples.....	144
18	เปรียบเทียบวิธีการอื่นๆ ความถี่และร้อยละกรณีผู้มีบุญคุณและคนรู้จัก.....	146
19	เปรียบเทียบเหตุผลของการไม่ทวงถามกรณีผู้มีบุญคุณและกรณีคนรู้จัก.....	147

ตารางที่	หน้า
20	แสดงกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ ความถี่ และร้อยละในกรณีผู้ฟังเป็นผู้มีบุญคุณ..... 167
21	แสดงวิธีการอื่นๆ ความถี่และร้อยละกรณีผู้ฟังเป็นผู้มีบุญคุณ..... 173
22	แสดงเหตุผล ความถี่ และร้อยละของการไม่แสดงความไม่พอใจกรณีผู้มีบุญคุณ..... 179
23	แสดงกลวิธีแสดงความไม่พอใจ ความถี่ และร้อยละในกรณีผู้ฟังเป็นคนรู้จัก..... 198
24	แสดงวิธีการอื่นๆ ความถี่และร้อยละกรณีผู้ฟังเป็นคนรู้จัก..... 205
25	แสดงเหตุผล ความถี่ และร้อยละของการไม่แสดงความไม่พอใจกรณีคนรู้จัก..... 210
26	เปรียบเทียบจำนวนครั้งที่ปรากฏระหว่างกรณีผู้มีบุญคุณและกรณีคนรู้จัก..... 211
27	เปรียบเทียบกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ ความถี่และร้อยละกรณีผู้มีบุญคุณและกรณีคนรู้จัก..... 212
28	แสดงผลการเปรียบเทียบความแตกต่างของกลวิธีต่างๆ ในวัจนกรรม การแสดงความไม่พอใจด้วยสถิติ t-test for correlate samples..... 215
29	เปรียบเทียบวิธีการอื่นๆ ความถี่และร้อยละกรณีผู้มีบุญคุณและคนรู้จัก..... 217
30	เปรียบเทียบเหตุผลของการไม่แสดงความไม่พอใจกรณีผู้มีบุญคุณ และกรณีคนรู้จัก..... 218
31	สรุปการเลือกแสดงและไม่แสดงวัจนกรรมทั้ง 3 ชนิด..... 222
32	สรุปกลวิธีทางภาษาในวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญาของทั้ง 2 กรณี..... 225
33	สรุปกลวิธีทางภาษาในวัจนกรรมการทวงถามของทั้ง 2 กรณี..... 226
34	สรุปกลวิธีทางภาษาในวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจของทั้ง 2 กรณี..... 227

## สารบัญแผนภูมิ

แผนภูมิที่	หน้า
1 แสดงความแตกต่างของทั้ง 2 กรณีในการเลือกแสดงวัจนกรรมทั้ง 3 ชนิด.....	223

## บทที่ 1

### บทนำ

#### 1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

แม้ว่าปัจจุบันจะมีงานวิจัยทางด้านวัจนกรรมในภาษาไทยหลายเรื่อง เช่น การศึกษาการขอโทษของผู้พูดที่มีสถานภาพทางสังคมต่างกันในประเทศไทยของจิรวรรณ เพชรรัตน์โมรา (2544) กลวิธีการกล่าวแย้งในภาษาไทยของผู้ที่มีสถานภาพต่างกัน: กรณีศึกษาของครูและนักเรียนของ ปวีณา วัชรสุวรรณ (2547) วัจนกรรมการตักเตือนในภาษาไทย: กรณีศึกษาครูกับศิษย์ของ สิทธิธรรม อ่องวุฒิวัฒน์ (2549) วัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจในภาษาไทย: กรณีศึกษานิสิตนักศึกษาของรุ่งอรุณ ใจซื่อ (2549) กลวิธีการบอกเลิกสัญญาในภาษาไทย: กรณีศึกษาผู้ฟังที่มี สถานภาพต่างกันของเพชรรัตน์ เอ็มอักษร (2550) กลวิธีความสุภาพในการปฏิเสธการขอร้องของผู้โดยสาร: กรณีศึกษาพนักงานบริการผู้โดยสารภาคพื้นของสายการบินไทยของศิริวัตร ไทยแท้ (2555) เป็นต้น แต่งานที่ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางวัฒนธรรมและการแสดงวัจนกรรมยังไม่ค่อยมีปรากฏ

ในช่วงที่ผ่านมา มีนักวิจัยได้นำแนวคิดความสุภาพของบราวน์และเลวินสัน (Brown and Levinson, 1978,1987) มาเป็นแนวทางในการศึกษาวัจนกรรมในภาษาต่างๆ เป็นจำนวนมาก รวมถึงงานวิจัยในภาษาไทย ซึ่งงานวิจัยเหล่านี้ศึกษาปัจจัย 3 ประการที่บราวน์และเลวินสัน (Brown and Levinson, 1978,1987) เสนอไว้ ได้แก่ ระยะห่างทางสังคมของผู้พูดและผู้ฟัง (the 'social distance' (D) of S and H) อำนาจของผู้พูดและผู้ฟังในบริบท (the relative 'power' (P) of S and H)<sup>1</sup> และระดับของการคุกคามในแต่ละวัฒนธรรม (the absolute ranking (R) of impositions in the particular culture) แต่เนื่องจากแนวคิดความสุภาพของบราวน์และเลวินสันเป็นแนวคิดที่เน้นเรื่องหน้าของปัจเจกตามแบบตะวันตก ดังนั้น นักวิจัยที่ศึกษา

---

<sup>1</sup> แนวคิด "บุญคุณ" ในสังคมไทยแตกต่างจากปัจจัย "อำนาจ" (Power) ของ Brown and Levinson (1978,1987) เนื่องจากในสังคมไทยผู้มีอำนาจเหนือกว่าอาจไม่มีบุญคุณกับอีกฝ่าย ตัวอย่างเช่น ผู้จัดการอาจมีสถานภาพทางสังคมสูงกว่าพนักงาน แต่อาจไม่มีบุญคุณ (Panpothong and Phakdeephassook, 2008) นอกจากนี้ แนวคิด "บุญคุณ" (Bunkhun) ในสังคมไทยยังสื่อนัยด้านดี (Komin, 1991) ซึ่งแตกต่างจาก "อำนาจ" ของ Brown and Levinson ที่ไม่กำหนดอย่างชัดเจนว่าเป็นด้านดีหรือไม่ดี

ภาษาตะวันออก โดยเฉพาะอย่างยิ่งภาษาญี่ปุ่นและภาษาจีนจึงได้มีการวิจัยเกี่ยวกับความสุภาพในภาษาของตนและแสดงให้เห็นว่า แนวคิดที่บรรวาร์และเลวินสันเสนอไว้อาจไม่เพียงพอและไม่เหมาะสมต่อการอธิบายการปฏิสัมพันธ์ในวัฒนธรรมตะวันออกได้ทั้งหมด งานวิจัยที่แสดงให้เห็นถึงปัจจัยอื่นๆ นอกเหนือไปจากสิ่งที่ บรรวาร์และเลวินสันเสนอไว้ในภาษาไทย ได้แก่ งานวิจัยเรื่อง The concept of 'Bunkhun' and Thai ways of speech behaviors: The case of responding to thanks (Panpothong and Phakdeephassook, 2008) ซึ่งนำแนวคิดเรื่องบุญคุณในฐานะปัจจัยทางวัฒนธรรมมาอธิบายว่าส่งผลต่อการเลือกกลวิธีในการแสดงวัจนกรรมการตอบรับคำขอบคุณ และงานวิจัยเรื่อง ความสุภาพ ความเกรงใจ และวัจนปฏิบัติศาสตร์ปลดพันธนาการ (ทรงธรรม อินทจักร, 2553) ซึ่งนำมโนทัศน์เรื่องความเกรงใจในสังคมไทยมาศึกษาและสนับสนุนการศึกษาภาษาโดยพิจารณาจากปัจจัยทางสังคมวัฒนธรรม

แนวคิดเรื่อง “บุญคุณ” และแนวคิดที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ ความกตัญญูและอกตัญญู เป็นเรื่องที่สังคมไทยให้ความสำคัญมาช้านานแล้ว ดังปรากฏในข้อมูลทางภาษาตั้งแต่สมัยอดีตไม่ว่าจะเป็นในสำนวนไทย เช่น คุณข้าวแดงแกงร้อน ทำคุณบูชาโทษ โปรดสัตว์ได้บาป คนทรพีซ้ำสองเจ้าบ่าวสองนาย เพื่อนเราเผาเรือน เป็นต้น (เพ็ญแข วัจนสุนทร, 2523: 40) หรือการปรากฏของคำว่า “บุญคุณ” อย่างชัดเจน ในอักขรธาภิธานศรับท์ของหมอบรัดเล ซึ่งตีพิมพ์ครั้งแรกในช่วงต้น รัชสมัยพระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว (ม.ร.ว.อศิน ทรัพย์พัฒน, 2537: 293) นอกจากนี้ นักสังคมวิทยายังกล่าวถึงความสำคัญของบุญคุณว่าเป็นหนึ่งในค่านิยมของคนไทย พร้อมกับให้นิยามของคำว่า “บุญคุณ” (Bunkhun) ว่า “บุญคุณเป็นข้อผูกมัดภายในจิตใจ (psychological bond) ของสองฝ่าย คือฝ่ายที่เป็นผู้ให้ความช่วยเหลือและอีกฝ่ายซึ่งต้องการความช่วยเหลือ โดยการช่วยเหลือนั้นเกิดขึ้นจากความมีน้ำใจและความจริงใจอย่างแท้จริง ผู้ที่ได้รับการช่วยเหลือย่อมที่จะระลึกถึงความดีและเต็มใจที่จะตอบแทนในที่สุด” อีกทั้งยังกล่าวว่า ในสังคมไทยเรื่องของการตอบแทนน้ำใจกันและกันถือเป็นค่านิยมที่น่ายกย่องชื่นชม โดยเฉพาะค่านิยมที่แสดงถึงความกตัญญู (Komin, 1991: 139) จากนิยามข้างต้นแสดงให้เห็นว่า บุญคุณเป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อพฤติกรรมของคนไทย ทั้งนี้ ผู้วิจัยเห็นว่าบุญคุณน่าจะมีผลต่อพฤติกรรมของผู้ใช้ภาษาในการปฏิสัมพันธ์เช่นเดียวกัน

ในงานวิจัยเรื่องนี้ ผู้วิจัยต้องการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยเรื่องบุญคุณกับการแสดงวัจนกรรมในสังคมไทย ซึ่งผู้วิจัยได้นำการแบ่งประเภทของวัจนกรรมใน A Classification of illocutionary Acts (Searle, 1976: 10-16) มาเป็นแนวทางในการเลือก

วจนกรรมาจากหลากหลายกลุ่ม ทั้งนี้ ผู้วิจัยเลือกวจนกรรมา 3 ชนิดจากต่างกลุ่มกัน ได้แก่ 1. วจนกรรมาการบอกเล็กสัญญาจัดอยู่ในกลุ่มวจนกรรมาการบอกเล่า (Representatives) 2. วจนกรรมาการทวงถามจัดอยู่ในวจนกรรมาการชี้แนะ (Directives) 3. วจนกรรมาการแสดงความไม่พอใจจัดอยู่ในวจนกรรมาการแสดงความรู้สึก (Expressives) ผู้วิจัยไม่ได้เลือกวจนกรรมาการผูกมัด (Commissives) เนื่องจากผู้วิจัยมีสมมติฐานว่า น่าจะมีความเกี่ยวข้องกับเรื่องบุญคุณน้อยกว่าและไม่เลือกวจนกรรมาที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลง (Declarations) เนื่องจากพบว่าไม่มีความเกี่ยวข้องกับแนวคิดเรื่องบุญคุณ

แม้ว่าจะเคยมีบทความวิจัยเรื่อง The concept of 'Bunkhun' and Thai ways of speech behaviors: The case of responding to thanks ของ Panpothong and Phakdeephassook (2008) แต่บทความดังกล่าวเป็นการศึกษาเพียงวจนกรรมาเดียว ผู้วิจัยจึงสนใจจะศึกษาวจนกรรมาอื่นๆ เพื่อให้ได้ผลที่ครอบคลุมการใช้วจนกรรมาต่างๆ กับปัจจัยทางวัฒนธรรมในสังคมไทยเพิ่มมากขึ้น

งานวิจัยนี้เป็นการศึกษาวจนกรรมา กับปัจจัยทางวัฒนธรรมในแนวทางที่สอดคล้องกับแนวคิดที่เรียกว่า Emancipatory Pragmatics หรือ วจนปฏิบัติศาสตร์แนวปลดปล่อย แนวทางดังกล่าวมุ่งศึกษาปัจจัยพื้นฐานทางสังคมวัฒนธรรมที่มีอิทธิพลต่อผู้ใช้ภาษา

## 1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างแนวคิดเรื่องบุญคุณกับการแสดงวจนกรรมาการบอกเล็กสัญญา วจนกรรมาการทวงถามและวจนกรรมาการแสดงความไม่พอใจในภาษาไทย

## 1.3 สมมติฐานการวิจัย

1. แนวคิดเรื่องบุญคุณเป็นปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกแสดงและไม่แสดงวจนกรรมา
2. แนวคิดเรื่องบุญคุณเป็นปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกกลวิธีทางภาษาในการแสดงวจนกรรมาทั้ง 3 ชนิดในภาษาไทย

#### 1.4 ขอบเขตของการวิจัย

1. งานวิจัยนี้เก็บข้อมูลจากกลุ่มอาชีพ 3 กลุ่ม กลุ่มละ 50 คน ได้แก่ 1. นิสิตนักศึกษา 2. ตำรวจ และ 3. พนักงานบริษัท ทั้งนี้ เพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีความหลากหลาย แต่มีได้นำอาชีพ อายุ หรือเพศมาเป็นปัจจัยในงานนี้

2. งานวิจัยนี้ศึกษาวัจนกรรม 3 ชนิดจาก 3 กลุ่ม ได้แก่ 1.กลุ่มวัจนกรรมการบอกเล่า (Representatives) 2.วัจนกรรมการชี้แนะ (Directives) 3.วัจนกรรมการแสดงความรู้สึก (Expressives) ไม่ศึกษากลุ่มวัจนกรรมการผูกมัด (Commissives) เนื่องจากบางวัจนกรรมไม่มีลักษณะของการกระทำที่คุกคามหน้าผู้ฟัง เช่น วัจนกรรมการสัญญา หรือบางวัจนกรรมมีลักษณะของการกระทำที่คุกคามหน้าผู้ฟัง แต่ไม่ค่อยปรากฏใช้ในกรณีที่ผู้ฟังเป็นผู้ที่มีบุญคุณ เช่น วัจนกรรมการข่มขู่ และไม่ศึกษากลุ่มวัจนกรรมที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลง (Declarations) เนื่องจากเป็นวัจนกรรมที่ปรากฏในพิธีกรรม พิธีการ และประเพณีสถาบันและมักไม่ปรากฏใช้ในชีวิตประจำวัน และมักไม่เกี่ยวข้องกับเรื่องบุญคุณ ดังนั้น ผู้วิจัยจึงไม่นำวัจนกรรมทั้งสองประเภทมาศึกษา

อย่างไรก็ตาม นอกจากวัจนกรรม 3 ชนิด ได้แก่ การบอกเลิกสัญญา (กลุ่มบอกเล่า) การทวงถาม (กลุ่มชี้แนะ) และการแสดงความไม่พอใจ (กลุ่มแสดงความรู้สึก) แล้วยังมีวัจนกรรมชนิดอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับบุญคุณที่ยังรอการศึกษาวิจัยต่อไป

#### 1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้ทราบความสัมพันธ์ของแนวคิดเรื่องบุญคุณกับการปฏิสัมพันธ์ของคนไทย
2. เป็นแนวทางการศึกษาวัจนกรรมที่เน้นปัจจัยพื้นฐานในสังคมวัฒนธรรม
3. สะท้อนให้เห็นความสัมพันธ์ระหว่างภาษาและวัฒนธรรมไทย

## 1.6 คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย

บุญคุณ (Bunghun)	คือ	<p>การที่บุคคลหนึ่งช่วยเหลือเกื้อกูลให้บุคคลอีกฝ่ายหนึ่งได้รับประโยชน์ ฝ่ายผู้กระทำการช่วยเหลือนั้นถือว่าเป็นผู้มีบุญคุณต่อฝ่ายผู้รับประโยชน์นั้น และโดยจริยธรรมหรือค่านิยมของสังคมไทยแล้ว เป็นการสมควรอย่างยิ่งที่ฝ่ายผู้รับประโยชน์ จะพึงรำลึกถึงและกระทำการเพื่อตอบแทนบุญคุณนั้นในโอกาสที่จะกระทำได้ (ม.ร.ว. อคิน รพีพัฒน์, 2537: 291)</p>
<p>วาทปฏิบัติศาสตร์แนวปลดปล่อย คือ (Emancipatory Pragmatics)</p>	คือ	<p>แนวคิดที่เกิดจากการแลกเปลี่ยนความคิดของนักวิชาการหลายท่าน อาทิ ซาชิโกะ อิเดะ (Sachiko Ide) ยาซุฮิโร คาตากิริ (Yasuhiro Katagiri) วิลเลียม แฮงส์ (William Hanks) ฯลฯ ซึ่งนักวิชาการเหล่านี้เชื่อว่าการนำแนวคิดที่มีพื้นฐานจากวัฒนธรรมตะวันตกมาประยุกต์ใช้กับวัฒนธรรมอื่นๆ อาจไม่สามารถอธิบายการปฏิสัมพันธ์ในวัฒนธรรมนั้นๆ ได้อย่างเหมาะสม ดังนั้นนักวิจัยจึงไม่ควรละเลยการนำแนวคิดจากวัฒนธรรมตนเองมาเป็นแนวคิดในการศึกษาวิจัยด้านวาทปฏิบัติศาสตร์ (Hanks, Ide and Katagiri, 2009)</p>
คนที่มีบุญคุณกับท่าน	คือ	<p>คนที่ให้ความช่วยเหลือท่านในเรื่องต่างๆ จนท่านรู้สึกเป็นหนี้บุญคุณ ตัวอย่างเช่น คนที่ให้ที่พักอาศัยในยามที่ท่านเดือดร้อน คนที่ให้ความช่วยเหลือเมื่อท่านได้รับอุบัติเหตุ คนที่ฝากงานให้ท่าน ฯลฯ</p>



คนที่ท่านรู้จัก	คือ	คนที่ท่านเกี่ยวข้องกับสัมพันธ์ด้วย แต่ไม่มีบุญคุณกับท่าน
วจนกรรม (Speech act)	คือ	การกระทำโดยใช้คำพูดซึ่งเกิดขึ้นภายใต้เงื่อนไขของแต่ละวจนกรรม เซอร์ล (Searle , 1969)
ถ้อยคำ (Utterance)	คือ	ช่วงของการพูดโดยผู้พูดหนึ่งคน ปกติมาก่อนและหลังความเงียบ ถ้อยคำจะมาจากการพูดโดยผู้พูดหนึ่งคนในสถานการณ์หนึ่ง (Hurford & Heasley, 1990: 15)
กลวิธีทางภาษา	คือ	วิธีการทางภาษาที่ผู้พูดเลือกใช้ในแต่ละสถานการณ์ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของตน

### 1.7 คำอธิบายสัญลักษณ์

-----	คือ	คำที่ผู้ตอบแบบสอบถามเขียนผิดในตัวอย่าง
ตัวหนา (ในตาราง)	คือ	กลวิธีทางภาษาหรือเหตุผลหรือวิธีการที่พบในความถี่สูง หรือค่าทางสถิติที่แสดงว่ากลวิธีทางภาษาของทั้ง 2 กรณีแตกต่างกัน
_____ (ในตาราง)	คือ	กลวิธีทางภาษาหรือวิธีการที่ปรากฏเพียงกรณีใดกรณีหนึ่ง

### 1.8 วิธีดำเนินการวิจัย

#### 1.8.1 สํารวจ ศึกษาและคัดเลือกเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ผู้วิจัยได้สำรวจเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัยนี้ โดยแบ่งออกเป็นแนวคิดทฤษฎีต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัย เอกสารที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยทางวัฒนธรรมเรื่องบุญคุณและเกี่ยวข้องกับเนื้อหาของงานวิจัยและงานวิจัยที่ผ่านมาในอดีต หลังจากนั้นผู้วิจัยได้ศึกษาและทำความเข้าใจเอกสารและงานวิจัยที่ได้สำรวจ เพื่อคัดเลือกส่วนที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาวิจัย

### 1.8.2 เลือกรูปแบบตัวอย่าง

กลุ่มผู้ตอบแบบสอบถามมาจากกลุ่มอาชีพที่แตกต่างกัน อันได้แก่ นิสิตนักศึกษา ตำรวจ และพนักงานบริษัท ทั้งนี้ เพื่อให้ได้ข้อมูลจากต่างกลุ่มอาชีพ อย่างไรก็ตาม ปัจจัยเรื่อง สถานภาพหรืออาชีพ ไม่ได้เป็นปัจจัยที่ศึกษาในการวิจัยครั้งนี้

### 1.8.3 สร้างเครื่องมือที่จะนำมาใช้ในงานวิจัย

ก. แบบสอบถามชุดที่ 1 ในงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยใช้วิธีการเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม ทั้งนี้ แคสเปอร์และบลูม กุลกา (Kasper and Blum-Kulka, 1993 cited in Fikdal, 1995: 271) กล่าวว่า “การใช้แบบสอบถามทำให้ได้ข้อมูลทางภาษาที่ชัดเจนวิธีการหนึ่ง” แม้ว่าการเก็บข้อมูลจากบทสนทนาที่เกิดขึ้นในชีวิตประจำวันจะทำให้ได้ข้อมูลที่เป็นธรรมชาติที่สุด แต่การเก็บข้อมูลจากสถานการณ์จริง ผู้วิจัยไม่สามารถควบคุมปัจจัยที่ต้องการศึกษาและปัจจัยอื่นที่มีผลต่อการวิเคราะห์ได้ ตัวอย่างเช่น ผู้วิจัยต้องการศึกษาปัจจัยทางวัฒนธรรมเรื่องบุญคุณ หากผู้วิจัยเก็บข้อมูลจากสถานการณ์จริงก็ไม่อาจทราบได้ว่ามีผู้ใดบ้างที่มีบุญคุณต่อกัน และไม่สามารถควบคุมให้ได้ข้อมูลจากทั้ง 2 กลุ่ม คือ เมื่อผู้ฟังมีบุญคุณและผู้ฟังไม่มีบุญคุณ ด้วยเหตุนี้ ผู้วิจัยจึงเลือกใช้แบบสอบถามเพื่อให้ได้ข้อมูลที่ตรงตามวัตถุประสงค์ในการวิจัยโดยประยุกต์แบบสอบถามจากสิทธิธรรม อองวุฒิวัฒน์ (2549: 10-12) แต่ดัดแปลงให้เข้ากับวัฒนธรรมทั้ง 3 ชนิด

ข. แบบสอบถามชุดที่ 2 ผู้วิจัยใช้แบบสอบถามชุดที่ 2 เพื่อขอทราบเหตุผลจากชุดที่ 1 ว่า เหตุใดจึงเลือกใช้กลวิธีเช่นนั้น แบบสอบถามชุดที่ 2 นี้จะแจกหลังจากที่ทำแบบสอบถามชุดที่ 1 เรียบร้อยแล้ว ลักษณะแบบสอบถามชุดที่ 2 ผู้วิจัยดัดแปลงมาจากแบบสอบถามของ สเปนเซอร์ โอตทีย์ (Spencer-Oatey, 2002: 534)

ทั้งนี้ แบบสอบถามชุดที่ 1 ซึ่งเป็นแบบสอบถามหลักในงานวิจัยมีทั้งหมด 150 ฉบับ สถานการณ์ในแบบสอบถามมีทั้งหมด 12 สถานการณ์ กล่าวคือ 1 วัฒนธรรมจะแบ่งออกเป็น 2 สถานการณ์ ดังนั้น 3 วัฒนธรรมจึงมีทั้งสิ้น 6 สถานการณ์และแต่ละสถานการณ์จะแบ่งย่อยออกเป็น 2 สถานการณ์ย่อย คือ ผู้ฟังมีบุญคุณและผู้ฟังเป็นคนรู้จัก (ไม่มีบุญคุณ)

สถานการณ์ทั้ง 12 สถานการณ์ มีดังนี้

สถานการณ์ที่ 1	การบอกเลิกสัญญาคนที่มีบุญคุณกับท่านในเรื่องที่จะให้ท่านไปนอนค้างที่บ้านเพื่อช่วยดูแลบ้าน
สถานการณ์ที่ 2	การบอกเลิกสัญญาคนที่ท่านรู้จักในเรื่องที่จะให้ท่านไปนอนค้างที่บ้านเพื่อช่วยดูแลบ้าน
สถานการณ์ที่ 3	การบอกเลิกสัญญาคนที่มีบุญคุณกับท่านในเรื่องไปช่วยเหลือซื้อของ
สถานการณ์ที่ 4	การบอกเลิกสัญญาคนที่ท่านรู้จักในเรื่องไปช่วยเหลือซื้อของ
สถานการณ์ที่ 5	การทวงถามคนที่มีบุญคุณกับท่านในเรื่องเงินที่ยืมไป
สถานการณ์ที่ 6	การทวงถามคนที่ท่านรู้จักในเรื่องเงินที่ยืมไป
สถานการณ์ที่ 7	การทวงถามคนที่มีบุญคุณกับท่านในเรื่องกระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไปใช้
สถานการณ์ที่ 8	การทวงถามคนที่ท่านรู้จักในเรื่องกระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไปใช้
สถานการณ์ที่ 9	การแสดงความไม่พอใจคนที่มีบุญคุณกับท่านในเรื่องที่นำความลับไปเปิดเผย
สถานการณ์ที่ 10	การแสดงความไม่พอใจคนที่ท่านรู้จักในเรื่องที่นำความลับไปเปิดเผย
สถานการณ์ที่ 11	การแสดงความไม่พอใจคนที่มีบุญคุณกับท่านในเรื่องที่กล่าวตำหนิต่านต่อหน้าบุคคลอื่น
สถานการณ์ที่ 12	การแสดงความไม่พอใจคนที่ท่านรู้จักในเรื่องที่กล่าวตำหนิต่านต่อหน้าบุคคลอื่น

ในแบบสอบถามแต่ละสถานการณ์จะมีการบรรยายเหตุการณ์สั้นๆ พร้อมตัวเลือกให้ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกตอบ 3 ตัวเลือก โดยให้ใส่เครื่องหมาย  ในช่อง  และอธิบายในส่วนท้ายของข้อที่เลือก

ตัวอย่างแบบสอบถาม เช่น

**สถานการณ์ที่ 5: การทวงถามคนที่มียุญคุณกับท่านในเรื่องเงินที่ยืมไป**

หากท่านเคยให้คนที่มียุญคุณกับท่านยืมเงินไปจำนวน 10,000 บาท แต่เมื่อระยะเวลาผ่านไป 3 เดือน ท่านยังไม่ได้รับเงินจำนวนนั้นคืน ท่านจะอย่างไร (เลือกตอบเพียงข้อเดียว)

ทวงถามคนที่มียุญคุณกับท่าน โดยพูดว่า.....

.....

.....

ไม่ทวงถาม เพราะ.....

.....

.....

ทวงถามโดยใช้วิธีอื่น คือ.....

.....

.....

**สถานการณ์ที่ 6: การทวงถามคนที่ท่านรู้จักในเรื่องเงินที่ยืมไป**

หากท่านเคยให้คนที่ท่านรู้จักยืมเงินไปจำนวน 10,000 บาท แต่เมื่อระยะเวลาผ่านไป 3 เดือน ท่านยังไม่ได้รับเงินจำนวนนั้นคืน ท่านจะอย่างไร (เลือกตอบเพียงข้อเดียว)

ทวงถามคนที่ท่านรู้จัก โดยพูดว่า.....

.....

.....

ไม่ทวงถาม เพราะ.....

.....

.....

ทวงถามโดยใช้วิธีอื่น คือ.....

.....

.....

#### 1.8.4 เก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม

ผู้วิจัยเลือกเก็บข้อมูลจากกลุ่มนิสิตนักศึกษา ตำรวจ และพนักงานบริษัท เพื่อให้ได้ข้อมูลที่หลากหลายไม่จำกัดเฉพาะกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งและเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม 2 ชุด ชุดละ 150 ฉบับ

#### 1.8.5 คัดเลือกและจัดระเบียบของข้อมูล

หลังจากเก็บรวบรวมแบบสอบถามแล้ว ผู้วิจัยจะนำข้อมูลที่ได้มาคัดเลือกและจัดระเบียบของข้อมูล กล่าวคือ ในกรณีที่ผู้ตอบแบบสอบถามเลือก *บอกเลิกสัญญาคนที่มิบุญคุณกับท่าน / คนที่ท่านรู้จักในเรื่อง... โดยพูดว่า.... , ทวงถามคนที่มิบุญคุณกับท่าน / คนที่ท่านรู้จักในเรื่อง... โดยพูดว่า... หรือแสดงความไม่พอใจคนที่มิบุญคุณกับท่าน / คนที่ท่านรู้จักในเรื่อง... โดยพูดว่า...* ผู้วิจัยจะพิจารณาคัดเลือกแต่ส่วนที่เป็นถ้อยคำที่ผู้ตอบแบบสอบถามจะพูดว่าอย่างไร แต่จะตัดส่วนที่เป็นการบรรยายความออกเพื่อหาจำนวนครั้งที่แท้จริงในแต่ละวัจนกรรม

จากแบบสอบถาม ผู้วิจัยจะแบ่งข้อมูลออกเป็น 3 กลุ่ม คือ กลุ่มที่ผู้ตอบเลือกแสดงวัจนกรรม กลุ่มที่ผู้ตอบเลือกไม่แสดงวัจนกรรม และกลุ่มที่ผู้ตอบเลือกใช้วิธีอื่นในการกระทำวัจนกรรม ทั้งนี้ เพื่อแยกให้เห็นแต่ละส่วนอย่างชัดเจน

ในการวิจัย ผู้วิจัยจัดให้คำตอบ 1 คำตอบของผู้ตอบแบบสอบถาม 1 คน ใน 1 สถานการณ์เป็น 1 ครั้ง ซึ่งสถานการณ์ในแบบสอบถามแต่ละชุดมีทั้งหมด 12 สถานการณ์ และแบบสอบถามมีทั้งสิ้น 150 ชุด จึงมีจำนวนที่เป็นไปได้ทั้งสิ้น 1,800 ครั้ง (ยังมีได้แบ่งเป็นถ้อยคำ)

#### 1.8.6 วิเคราะห์ข้อมูล

หลังจากที่ผู้วิจัยได้จำนวนข้อมูลจากผู้ตอบแบบสอบถามเลือกแสดงและไม่แสดงวัจนกรรมและข้อมูลจากผู้ตอบแบบสอบถามเลือกตอบแล้ว ผู้วิจัยจะนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ดังนี้

##### 1. การวิเคราะห์ข้อมูลส่วนที่เป็นการกล่าววัจนกรรมของผู้ตอบแบบสอบถาม

###### 1.1 นำข้อมูลมาจำแนกเป็นถ้อยคำ โดยอ้างอิงนิยามของ Hurford

&Heasley (1990: 15) ซึ่งพิจารณาจากการปรากฏก่อนและหลังความเงียบ หรือพิจารณาจากการเว้นวรรคของผู้ตอบแบบสอบถาม

## 1.2 แบ่งกลวิธีทางภาษาเป็นกลวิธีต่างๆ

### 1.3 นับความถี่ของการปรากฏในแต่ละกลวิธี

2. การวิเคราะห์ข้อมูลส่วนที่ผู้ตอบเลือกไม่กล่าววัจนกรรม นำข้อมูลมาจำแนกเหตุผลต่างๆ และจัดกลุ่มของเหตุผลเหล่านั้นเพื่อให้เห็นความชัดเจนของข้อมูล

3. ข้อมูลส่วนที่ผู้ตอบเลือกใช้วิธีอื่นนำข้อมูลมาจำแนกวิธีการที่เลือกใช้

4. เปรียบเทียบกรณีที่มีปัจจัยเรื่องบุญคุณและไม่มีเรื่องบุญคุณเกี่ยวข้อง สำหรับการเปรียบเทียบกลวิธีทางภาษา ผู้วิจัยคำนวณหาค่านัยสำคัญทางสถิติด้วยวิธีการทางสถิติที่เรียกว่า t-test for correlate samples เนื่องจากข้อมูลของผู้วิจัยเป็นแบบอัตราส่วน (ratio data) หรือข้อมูลที่ได้จากการนับจำนวนค่าในประโยค อีกทั้ง ข้อมูลของผู้วิจัยไม่เป็นอิสระจากกัน (related samples) กล่าวคือ ผู้ตอบแบบสอบถามคนเดียวต้องตอบแบบสอบถามที่มี 2 เงื่อนไข (ม.ล. จรัลวิไล จริญญาโรจน์, 2556)

5. นำเหตุผลของการเลือกกลวิธีเหมือนกันทั้ง 2 กรณีในแบบสอบถามชุดที่ 2 มาวิเคราะห์จัดกลุ่ม

### 1.8.7 เรียงเรียงผลการวิเคราะห์และนำเสนอผลการวิจัย

ผู้วิจัยจะนำข้อมูลที่วิเคราะห์ได้ทั้งหมดมาจัดเรียงให้เป็นลำดับและนำเสนอเพื่อให้เห็นผลการวิเคราะห์

### 1.8.8 สรุป อภิปรายผลการวิจัยและนำเสนอข้อเสนอแนะ

## บทที่ 2

### เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในบทนี้ ผู้วิจัยได้แบ่งเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องออกเป็น 4 ส่วน ได้แก่ 2.1 แนวคิดวัจนกรรม 2.2 แนวคิดความสุภาพ 2.3 งานวิจัยวัจนปฏิบัติศาสตร์ที่ให้ความสำคัญกับปัจจัยสังคมวัฒนธรรมไทยและงานวิจัยตามแนววัจนปฏิบัติศาสตร์แนวปลดปล่อย และ 2.4 งานวิจัยวัจนกรรมในภาษาไทย ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

#### 2.1 แนวคิดวัจนกรรม

ออสติน (Austin, 1962 อ้างถึงใน ณัฐพร พานโพธิ์ทอง, 2553) อธิบายว่า ในการกล่าวถ้อยคำแต่ละครั้งไม่ได้เป็นเพียงการสื่อความหมายตามรูปเท่านั้น แต่เป็นการกล่าวถ้อยคำเพื่อกระทำสิ่งต่างๆด้วย ซึ่งถ้อยคำตามลักษณะดังกล่าวนี้ ออสตินเรียกว่า ถ้อยคำบ่งการกระทำ หรือ performative utterance

ออสติน เสนอว่า ในการกล่าวถ้อยคำเกิดการกระทำต่างๆ ร่วมกัน 3 อย่าง ได้แก่ locutionary act, illocutionary acts และ perlocutionary acts locutionary act หมายถึง การกล่าวประโยคที่สื่อความตามรูปภาษาและอ้างถึงบางสิ่งบางอย่าง และในขณะที่กล่าวอยู่นั้น ผู้พูดก็กระทำสิ่งที่เรียกว่า illocutionary acts เช่น การขออนุญาต การชม การปลอบใจ เป็นต้น หรืออาจกล่าวได้ว่า illocutionary acts หมายถึง การแสดงเจตนาของผู้พูดผ่านถ้อยคำ ซึ่งถ้อยคำเหล่านี้มีพลัง (force) ในตนเอง และ perlocutionary acts หมายถึง สิ่งที่เกิดขึ้นจากการพูดบางสิ่งบางอย่าง หรือผลของการกล่าววัจนกรรม

แม้ว่า ผู้วิจัยไม่ได้นำแนวคิดของออสตินมาเป็นเกณฑ์ในการพิจารณาคัดเลือกวัจนกรรม แต่แนวคิดดังกล่าวช่วยให้ผู้วิจัยเข้าใจในเบื้องต้นว่าวัจนกรรมมีลักษณะเป็นอย่างไร และแนวคิดของออสตินยังเป็นรากฐานสำคัญต่อแนวคิดของเซอร์ล ซึ่งผู้วิจัยจะนำมาใช้เป็นแนวทางในการจำแนกวัจนกรรม

เซอร์ลได้เขียนหนังสือชื่อ Speech acts: An essay in the philosophy of language (Searle, 1969) และบทความที่ชื่อ A classification of illocutionary acts (Searle, 1976) เซอร์ลมีแนวคิดและมุมมองบางอย่างที่แตกต่างจากออสตินผู้ซึ่งเป็นอาจารย์ของเขา กล่าวคือ เซอร์ลเห็นว่าผลงานของออสตินที่ได้พยายามอธิบายเกี่ยวกับวัจนกรรมในช่วงก่อนหน้านี้นั้น ยังขาดหลักเกณฑ์ที่ชัดเจนในการจำแนก illocutionary force (Searle, 1976:1)

เซอร์ลกล่าวว่า ในการกล่าววัจนกรรม (illocutionary acts) จะมีองค์ประกอบ 2 ส่วน ได้แก่ วัจนกรรมหรือเจตนา (illocutionary acts) และส่วนเนื้อความ (propositional content) ของวัจนกรรม แต่บางวัจนกรรม (illocutionary acts) อาจไม่มีส่วนเนื้อความ (propositional content) ก็ได้ ตัวอย่างเช่น ถ้อยคำ “Hurrah” กับ “Ouch” ถือเป็นวัจนกรรมได้ แต่ไม่มีเนื้อความปรากฏอยู่ภายในเพราะเป็นเพียงลักษณะของการอุทาน (Searle, 1969:30)

ทั้งนี้ เซอร์ลเสนอว่า วัจนกรรมแต่ละประเภท ประกอบไปด้วยเงื่อนไขต่างๆ ซึ่งมีทั้งสิ้น 4 เงื่อนไข ได้แก่ เงื่อนไขด้านเนื้อความ (propositional content) เงื่อนไขเบื้องต้น (preparatory conditions) เงื่อนไขความจริงใจ (sincerity condition) และเงื่อนไขความจำเป็น (essential condition) ตัวอย่างเช่น

#### การขอร้อง (Request)

เงื่อนไขด้านเนื้อความ (propositional content)	เป็นการกระทำในอนาคตของผู้ฟัง
เงื่อนไขเบื้องต้น (preparatory condition)	1. ผู้ฟังสามารถกระทำสิ่งนั้นได้ ซึ่งผู้พูดมีความเชื่อว่าผู้ฟังสามารถกระทำสิ่งนั้นได้ 2. ไม่มีความชัดเจนว่าผู้ฟังจะกระทำสิ่งนั้นได้หรือไม่
เงื่อนไขความจริงใจ (sincerity condition)	ผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังกระทำสิ่งนั้น
เงื่อนไขความจำเป็น (essential condition)	เป็นความพยายามที่ต้องการให้ผู้ฟังกระทำสิ่งนั้น

เซอร์ล (Searle, 1969: 66)



นอกจากนี้ เซอร์ลยังได้แบ่งประเภทของวัจนกรรมออกเป็น 5 ประเภท ในบทความชื่อ A classification of illocutionary acts (Searle, 1976:10-13) ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. วัจนกรรมกลุ่มบอกเล่า (Representatives) เป็นวัจนกรรมที่ผู้พูดผูกมัดตนเองกับรูปการณ์บางอย่างหรือความเป็นจริงที่แสดงอยู่ในประพจน์ เช่น การบ่น การสรุป การใช้อวด เป็นต้น
2. วัจนกรรมกลุ่มชี้แนะ (Directives) เป็นวัจนกรรมที่ผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังกระทำบางสิ่งบางอย่าง ซึ่งเงื่อนไขความจริงใจก็คือ ต้องการ (want) เช่น การสั่ง การขอร้อง เป็นต้น
3. วัจนกรรมกลุ่มผูกมัด (Commissives) เป็นวัจนกรรมที่ผู้พูดสัญญาว่าจะกระทำบางอย่างในอนาคต ซึ่งมีเงื่อนไขความจริงใจคือ ความตั้งใจ (intention) เช่น การสัญญา เป็นต้น
4. วัจนกรรมกลุ่มแสดงความรู้สึก (Expressives) เป็นวัจนกรรมแสดงสภาพทางจิตใจของผู้พูด เช่น การขอบคุณ การแสดงความยินดี การขอโทษ การแสดงความเสียใจ เป็นต้น
5. วัจนกรรมกลุ่มที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลง (Declarations) เป็นวัจนกรรมที่เกี่ยวข้องกับการประกาศต่างๆ เช่น การประกาศสงคราม การประกาศชื่อของผู้ชนะ การประกาศในงานสมรส เป็นต้น

ในงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยได้นำแนวคิดด้านวัจนกรรมของเซอร์ล (Searle, 1969, 1976) ได้แก่ เงื่อนไขวัจนกรรมทั้ง 4 ประการ และแนวคิดเรื่องการแบ่งวัจนกรรมทั้ง 5 ประเภท มาเป็นเกณฑ์ในการนิยามและจำแนกวัจนกรรม

## 2.2 แนวคิดความสุภาพ

2.2.1 แนวคิดความสุภาพของนักวิชาการตะวันตก นักวิชาการตะวันตกเสนอแนวคิดความสุภาพไว้หลายท่าน เช่น เลคอฟ (1973) บราวน์และเลวินสัน (1978, 1987) เป็นต้น

**เลคอฟ (Lakoff, 1973 อ้างถึงใน ญัฐพร พานโพธิ์ทอง, 2553: 67-68)**

เลคอฟ เสนอว่า ความสามารถในการใช้ภาษาไม่ใช่เพียงการบอกได้ว่าประโยคใดถูกหรือผิดไวยากรณ์ แต่ความสามารถในการใช้ภาษาจำเป็นต้องประกอบไปด้วยกฎ 2 ข้อ ซึ่งแตกต่างจากกฎทางวากยสัมพันธ์ ได้แก่

1. ต้องชัดเจน (Be Clear)
2. ต้องสุภาพ (Be Polite)

ทั้งนี้ เลคอฟให้ความเห็นว่า ความสุภาพย่อมสำคัญกว่าความชัดเจน กล่าวคือ ผู้ใช้ภาษาจำเป็นต้องเลือกที่จะพูดไม่ตรงกับสิ่งที่ต้องการสื่อเพื่อรักษาความสุภาพ

กฎความสุภาพของเลคอฟสามารถจำแนกออกได้เป็น 3 ข้อ ดังนี้

1. ไม่บังคับ (Don't Impose)
2. ให้ทางเลือก (Give Options)
3. ทำให้ผู้ฟังรู้สึกดี (Make A Feel Good)

#### **บราวน์และเลวินสัน (Brown and Levinson, 1978, 1987)**

แนวคิดเรื่องความสุภาพที่นำมาใช้ในงานวิจัยด้านวัจนกรรมอย่างแพร่หลาย ได้แก่ แนวคิดของบราวน์และเลวินสันซึ่งทั้ง 2 นำแนวคิดเรื่องหน้ามาอธิบายการปฏิสัมพันธ์ระหว่างกัน หน้า (face) ของบราวน์และเลวินสันส่วนหนึ่งเป็นแนวคิดที่ได้รับอิทธิพลมาจากแนวคิดของ กอฟแมน (Goffman, 1967) และบางส่วนมาจากแนวคิดของชาวบ้านชาวอังกฤษ หน้า(face) ตามแนวคิดนี้แทนความต้องการ 2 ด้าน ได้แก่ ความต้องการหน้าด้านลบ และความต้องการหน้าด้านบวกซึ่งบราวน์และเลวินสันได้ให้นิยามของคำว่า หน้า หน้าด้านลบและหน้าด้านบวก ไว้ดังนี้

หน้า (face) หมายถึง ภาพลักษณ์ของตนเองที่เปิดเผยต่อสาธารณะซึ่งสมาชิกทุกคนต้องการหรือเรียกร้องเพื่อตนเอง

หน้าด้านลบ (negative face) หมายถึง ความต้องการหรือการเรียกร้องเพื่อสงวนความเป็นส่วนตัว หรือความต้องการสิทธิของตนโดยปราศจากสิ่งทีก่อให้เกิดความรำคาญใจ

หน้าด้านบวก (positive face) หมายถึง ความต้องการให้ภาพลักษณ์หรือบุคลิกภาพของตนเองได้รับความเห็นพ้องจากบุคคลอื่น

(Brown and Levinson, 1978, 1987: 61-62)

นอกจากนี้ Brown and Levinson (1978, 1987: 68-70) ยังกล่าวว่าในบริบทที่อาจส่งผลกระทบต่อหน้า บุคคลนั้นอาจจะหลีกเลี่ยงการกระทำที่คุกคามหน้า หรืออาจจะใช้กลวิธี

ทางภาษาเพื่อลดการคุกคาม ทั้งนี้ กลวิธีในการคุกคามและไม่คุกคามหน้าของบราวน์และเลวินสันสามารถจำแนกออกได้เป็น 5 กลวิธี ดังนี้

1. กลวิธีตรงไปตรงมาปราศจากการตกแต่ง (On record without redressive action) หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดเลือกกล่าวอย่างตรงไปตรงมา ไม่มีการตกแต่งถ้อยคำ ไม่คลุมเครือ และคุกคามหน้าผู้ฟังอย่างชัดเจน

2. กลวิธีความสุภาพด้านบวก (Positive politeness) หมายถึง กลวิธีที่ปกป้องหน้าผู้ฟัง โดยการแสดงถึงความเคารพบางอย่างหรือผู้พูดยอมรับความต้องการของผู้ฟังซึ่งเป็นกลวิธีหนึ่งที่ช่วยลดการคุกคามหน้าลง

3. กลวิธีความสุภาพด้านลบ (Negative politeness) หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดตระหนักหรือให้ความสำคัญกับความเป็นอิสระในการกระทำสิ่งต่างๆ ของผู้ฟัง

4. กลวิธีอ้อม (Off record) เป็นกลวิธีที่ตรงข้ามกับกลวิธีที่ 1 ซึ่งผู้พูดอาจเลือกใช้กลวิธีต่างๆ มากมาย เช่น อุปลักษณ์ (metaphor) การกล่าวอย่างยืดยาว (tautologies) เป็นต้น

5. กลวิธีไม่กระทำวัจนกรรมที่คุกคามหน้า (Don't do the FTA) หมายถึง การที่ผู้พูดเลือกที่จะไม่กระทำการคุกคามหน้า

ทั้งนี้ กลวิธีความสุภาพด้านบวกและกลวิธีความสุภาพด้านลบเป็นกลวิธีที่ได้รับการแก้ไขตกแต่ง (On record with redressive action)

สำหรับการแบ่งประเภทของการกระทำที่คุกคามหน้า (FTA) บราวน์และเลวินสันจำแนกออกเป็น 4 กลุ่ม ซึ่งทั้ง 4 กลุ่มเกิดขึ้นจากการสังเกตการคุกคามหน้า กล่าวคือ พิจารณาว่าเป็นการคุกคามหน้าของผู้พูด (S's face) หรือคุกคามหน้าของผู้ฟัง (H's face) และสังเกตจากประเภทของหน้า กล่าวคือ พิจารณาว่าเป็นหน้าด้านบวก (positive face) หรือหน้าด้านลบ (negative face) โดยนำมาจับคู่ข้ามประเภท ซึ่งทั้ง 4 วัจนกรรมมีรายละเอียด ดังที่ บราวน์และเลวินสัน (Brown and Levinson, 1978, 1987 อ้างถึงใน ญัฐพร พานโพธิ์ทอง, 2553: 77-78) เสนอไว้ ดังนี้

1. วัจนกรรมที่คุกคามหน้าด้านลบของผู้ฟัง กล่าวคือ เป็นวัจนกรรมที่คุกคามความต้องการเป็นอิสระของผู้ฟัง

2. วัจนกรรมที่คุกคามหน้าด้านบวทของผู้ฟัง กล่าวคือ เป็นวัจนกรรมที่คุกคามความต้องการการยอมรับและการชื่นชมของผู้ฟัง
3. วัจนกรรมที่คุกคามหน้าด้านลบของผู้พูด กล่าวคือ เป็นวัจนกรรมที่คุกคามความต้องการเป็นอิสระของผู้พูด
4. วัจนกรรมที่คุกคามหน้าด้านบวทของผู้พูด กล่าวคือ เป็นวัจนกรรมที่คุกคามความต้องการการยอมรับและการชื่นชมของผู้พูด

นอกจากนี้ บราวน์และเลวินสัน (Brown and Levinson, 1978, 1987 อ้างถึงใน ญัฐพร พานโพธิ์ทอง, 2553: 83) ยังกล่าวถึงปัจจัยทางสังคม 3 ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อระดับความรุนแรงของการกระทำที่คุกคามหน้า โดยปัจจัยทั้ง 3 มีดังนี้

1. ระยะห่างทางสังคมของผู้พูดและผู้ฟัง (the 'social distance' of S and H ใช้ตัวย่อ D)
2. อำนาจของผู้พูดและผู้ฟัง (the relative 'power' of S and H ใช้ตัวย่อ P)
3. ระดับของการคุกคามของวัจนกรรมในแต่ละวัฒนธรรม (the absolute ranking of impositions in the particular culture ใช้ตัวย่อ R)

บราวน์และเลวินสันยังเสนอให้นำปัจจัย 3 ประการดังกล่าว มาคำนวณเพื่อหาค่าน้ำหนักการคุกคามหน้า ( $W_x$ ) โดยพิจารณาจากสูตรต่อไปนี้

$$W_x = D(S,H) + P(H,S) + R_x$$

ในงานวิจัยเรื่องนี้ ผู้วิจัยได้อ้างถึงแนวคิดของบราวน์และเลวินสันในบางส่วน อย่างไรก็ตาม เนื่องจากงานวิจัยเรื่องนี้เป็นงานวิจัยปฏิบัติศาสตร์แนวปลดปล่อยซึ่งเน้นให้พิจารณาปัจจัยในสังคมวัฒนธรรมนั้นๆ ผู้วิจัยจึงมิได้นำเกณฑ์การจำแนกกลวิธีของบราวน์และเลวินสันและแนวคิดเรื่องหน้าด้านบวท หน้าด้านลบมาใช้วิเคราะห์ข้อมูล แต่จะเน้นที่ปัจจัยเรื่องบุญคุณซึ่งนักมานุษยวิทยาและนักสังคมวิทยาเสนอว่ามีอิทธิพลต่อการปฏิสัมพันธ์ในสังคมไทย

## 2.2.2 แนวคิดความสุภาพในมุมมองที่ต่างจาก Brown and Levinson ของ นักวิชาการตะวันออก

เฉิน (Chen, 2001) กล่าวถึง แนวคิดความสุภาพเอาไว้ในบทความชื่อ Self-politeness: A proposal แนวคิดของเฉินแตกต่างจากแนวคิดความสุภาพของนักวิชาการตะวันตก ที่ผ่านมา กล่าวคือ เฉินนำเสนอมุมมองความสุภาพต่อตนเองหรือตัวผู้พูดเอง

ทั้งนี้ เฉินกล่าวว่า แนวคิดความสุภาพในช่วงก่อนหน้านี้นี้ยังมีความบกพร่องอยู่ กล่าวคือ ให้ความสนใจความสุภาพต่อบุคคลอื่น แต่ละเลยความต้องการของผู้พูดซึ่งต้องการรักษาหน้าของตนเองเช่นกัน โดยเฉินได้กล่าวว่าแนวคิดของ ลีช (Leech, 1983 cited in Chen, 2001: 90) และแนวคิดของบราวน์และเลวินสัน (Brown and Levinson, 1987 cited in Chen, 2001: 90) มีลักษณะดังกล่าวเช่นกัน

รูปแบบความสุภาพต่อตนเอง (A model of self-politeness) ของเฉินมีลักษณะ คล้ายกับสิ่งที่บราวน์และเลวินสันเสนอไว้ ทั้งนี้เป็นเพราะเฉินได้นำกรอบแนวคิดของบราวน์และเลวินสัน (Brown and Levinson, 1987 cited in Chen, 2001: 87) มาใช้ กลวิธีที่ผู้พูดสามารถเลือกใช้เพื่อความสุภาพต่อตนเอง มีทั้งสิ้น 4 กลวิธี ได้แก่

1. กลวิธีตรงไปตรงมา (Baldly)
2. กลวิธีที่มีการตบแต่งถ้อยคำ (With redress) ซึ่งสามารถแบ่งเป็นกลวิธีย่อยได้อีก 9 กลวิธี (หรืออาจมีกลวิธีอื่นที่แตกต่างจากนี้) ได้แก่ การให้เหตุผล (Justify) การปฏิเสธหรือการกล่าวแย้ง (Contradict) การพูดเพื่อลดน้ำหนักถ้อยคำ (Hedge) การไม่กล่าวถึงบุคคล (Impersonalize) การใช้อารมณ์ขัน (Use Humor) การแสดงความมั่นใจ (Be confident) การแสดงการถ่อมตน (Be modest) การแสดงความลังเลใจ (Hesitate) และการเพิ่มเงื่อนไขต่างๆ (Attach conditions)
3. กลวิธีข้อม (Off record)
4. กลวิธีการระงับการกระทำที่คุกคามหน้าตนเอง (Withhold the SFTA)

อย่างไรก็ตาม กลวิธีที่คล้ายคลึงกันระหว่าง 2 แนวคิดก็ยังคงมีความแตกต่าง เฉินกล่าวว่า แนวคิดของบราวน์และเลวินสันได้มีการจำแนกระหว่างความสุภาพด้านบวกและ

ความสุภาพด้านลบ แต่แนวคิดของเงินไม่มีลักษณะดังกล่าว ทั้งนี้ เงินให้เหตุผลไว้ 2 ประการ ได้แก่ ผู้พูดไม่ต้องเลือกระหว่างความสุภาพด้านลบและด้านบวก และการจำแนกระหว่างความสุภาพด้านลบและความสุภาพด้านบวกมิได้เกี่ยวข้องกับกลวิธีที่ 2 เท่านั้น แต่เกี่ยวข้องกับกลวิธีอื่นๆ ด้วย

แม้เงิน (Chen, 2001) จะเสนอมุมมองความสุภาพที่ต่างไปจากบราวน์และเลวินสัน แต่ผู้วิจัยเห็นว่าแนวคิดของเงินเน้นความต้องการของปัจเจกเช่นเดียวกับทฤษฎีของนักวิชาการตะวันตก (เช่น Lakoff, 1973, Leech, 1983, Brown&Levinson 1978,1987) แต่มิได้มองบรรทัดฐานทางสังคม ซึ่งเป็นส่วนสำคัญในการอธิบายการสื่อสารในวัฒนธรรมต่างๆ โดยเฉพาะวัฒนธรรมตะวันออก

อย่างไรก็ตาม ผู้วิจัยจะนำแนวคิดเรื่องความสุภาพต่อตนเองมาเป็นส่วนประกอบในการพิจารณาข้อมูลด้วย

แนวคิดด้านความสุภาพของนักวิชาการตะวันออกรยังแสดงให้เห็นว่า แนวคิดความสุภาพที่เชื่อว่าเป็น “สากล” เช่นแนวคิดของบราวน์และเลวินสัน อาจไม่เหมาะสมกับทุกสังคมวัฒนธรรมเสมอไป ทั้งนี้ นักวิชาการทางตะวันออกหลายท่านได้นำแสดงให้เห็นถึงความไม่เหมาะสมบางประการนั้น

จากการค้นคว้า ผู้วิจัยพบว่า งานวิจัยในแนวทางดังกล่าวปรากฏอยู่ในหลายวัฒนธรรม ทั้งในวัฒนธรรมญี่ปุ่น วัฒนธรรมจีน และวัฒนธรรมไทย ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

กู (Gu, 1990) ศึกษาเรื่อง Politeness phenomena in modern Chinese ซึ่งเป็นงานวิจัยที่กล่าวถึงปรากฏการณ์เกี่ยวกับความสุภาพในวัฒนธรรมจีน กูได้นำแนวคิดความสุภาพของบราวน์และเลวินสันมาเปรียบเทียบกับความสุภาพในวัฒนธรรมจีนเพื่อแสดงว่าความสุภาพในวัฒนธรรมจีนจำเป็นต้องพิจารณาจากบรรทัดฐานของสังคม

เขากล่าวว่า ในวัฒนธรรมจีนเรียกความสุภาพว่า ‘limao’ ซึ่งประกอบด้วยแนวคิดพื้นฐาน 4 อย่าง ได้แก่ ความน่านับถือ (respectfulness) ความอ่อนน้อมถ่อมตน (modesty)

ความอบอุ่นอารมณ์หรือการคิดถึงผู้อื่น (attitudinal warmth) และพฤติกรรมที่ได้รับการอบรมขัดเกลา (refinement)

กู อธิบายว่า แนวคิดเรื่อง หน้า (face) ของบราวน์และเลวินสัน (Brown and Levinson, 1978, 1987 cited in Gu, 1990) เป็นแนวคิดที่มีความแตกต่างจากความคิดเรื่องหน้าในสังคมจีนซึ่งเน้นการทำตามความต้องการหรือบรรทัดฐานของสังคม การกระทำซึ่งบราวน์และเลวินสันพิจารณาว่าเป็นการกระทำที่คุกคามหน้านั้น อาจไม่เป็นการคุกคามหน้าในวัฒนธรรมจีน ตัวอย่างเช่น การเชิญ หากพิจารณาตามแนวคิดของบราวน์และเลวินสัน จะเป็นการคุกคามหน้าผู้ฟัง แต่ในวัฒนธรรมจีน การเชิญดังกล่าวมิได้เป็นการคุกคามหน้าผู้ฟังแต่อย่างใด

ทั้งนี้ กู ได้เสนอเหตุผล 2 ประการเพื่อแสดงว่า แนวคิดความสุภาพของบราวน์และเลวินสันไม่เหมาะสมกับความสุภาพในวัฒนธรรมจีน ประการแรก แนวคิดเรื่องหน้าด้านลบของบราวน์และเลวินสันไม่สามารถนำมาอธิบายวัฒนธรรมบางประเภทในวัฒนธรรมจีนได้ เนื่องจาก กู เห็นว่าบางวัฒนธรรมซึ่งบราวน์และเลวินสันพิจารณาว่าเป็นการคุกคามหน้าด้านลบ แต่ในวัฒนธรรมจีนพิจารณาว่าเป็นการแสดงออกถึงความจริงใจ ตัวอย่างเช่น การที่ผู้พูดยังคงยืนกรานที่จะเชิญผู้ฟังไปรับประทานอาหาร (มีนัยว่าผู้พูดจะเป็นผู้ออกค่าอาหาร) แม้ว่าผู้ฟังจะแสดงออกว่าผู้พูดไม่ต้องกระทำเช่นนั้น การกระทำดังกล่าวในวัฒนธรรมจีนจะพิจารณาว่าเป็นการแสดงออกถึงความสุภาพและความจริงใจแตกต่างจากแนวคิดของบราวน์และเลวินสันที่พิจารณาว่าเป็นการกระทำที่คุกคามหน้าด้านลบของผู้ฟัง ประการที่สอง ความสุภาพในวัฒนธรรมจีนมิได้เป็นกลวิธีทางภาษา แต่เกี่ยวข้องกับบรรทัดฐานทางสังคม ซึ่งบราวน์และเลวินสันมิได้พิจารณาประเด็นดังกล่าว เนื่องจากให้ความสำคัญกับการคุกคามหน้าหรือความต้องการหน้าของปัจเจกมากกว่ามองเรื่องบรรทัดฐานหรือค่านิยมในแต่ละสังคม

งานวิจัยดังกล่าวช่วยให้ผู้วิจัยเข้าใจมุมมองของคนจีนที่มีต่อความสุภาพ และสะท้อนให้เห็นถึงความไม่เหมาะสมบางประการจากแนวคิดของนักวิชาการตะวันตก ซึ่งไม่สามารถนำมาพิจารณาหรืออธิบายการสื่อสารในวัฒนธรรมอื่นได้ทั้งหมด จากเหตุผลดังกล่าว ผู้วิจัยจึงสนใจว่า ในวัฒนธรรมไทย ปัจจัยทางวัฒนธรรมมีผลต่อการแสดงวัฒนธรรมและเรื่องความสุภาพหรือไม่ และแนวคิดของนักวิชาการตะวันตกนำมาใช้ในสังคมไทยได้มากน้อยเพียงใด

**อิเดะ (Ide, 1982)** ศึกษาเรื่อง Japanese sociolinguistics: Politeness and women's language ซึ่งมีการกล่าวถึงลักษณะของความสัมพันธ์ในการสื่อสารในวัฒนธรรมญี่ปุ่น อิเดะ กล่าวว่า ในวัฒนธรรมญี่ปุ่นความสัมพันธ์จะเกี่ยวข้องกับรูปภาษาแสดงการยกย่อง (Honorifics) ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ Honorification of nominal elements และ Honorification of predicative elements

อิเดะ อธิบายว่า Honorification of nominal elements เป็นรูปภาษาที่แสดงการยกย่องบุคคล ตัวอย่างเช่น สรรพนามบุรุษที่ 1 ผู้พูดอาจเลือกรูปภาษาได้หลายลักษณะ กล่าวคือ ผู้พูดสามารถเลือกรูป watasi หรือ watakusi แต่รูป watakusi เป็นการแสดงการยกย่องมากกว่า watasi นอกจากนี้ ยังมีรูปภาษาที่แสดงการยกย่องสิ่งของ กล่าวคือ การอ้างถึงสิ่งของของบุคคลที่น่าเคารพนับถือ ผู้พูดสามารถใช้คำเติมหน้า (prefixes) o หรือ go เพื่อแสดงการยกย่อง ตัวอย่างเช่น hon: go-hon 'book' หรือ kane: o-kane 'money' เป็นต้น

ส่วน Honorification of predicative elements สามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ Referent honorifics และ Addressee honorifics ทั้งนี้ Referent honorifics เป็นรูปภาษาที่แสดงการยกย่องประธานหรือกรรม ตัวอย่างเช่น รูปภาษาแสดงการยกย่องนามวลีซึ่งเป็นประธานของประโยค ผู้พูดอาจใช้คำเติมหน้า o หรือ go หน้าคำกริยาที่ไม่ผันรูป และเติม ni naru ข้างท้ายคำกริยาดังกล่าว เป็นต้น ส่วน Addressee honorifics อิเดะ อธิบายว่า ผู้พูดสามารถแสดงการยกย่องได้หลายลักษณะ ตัวอย่างเช่น การเติม masu ข้างท้าย เป็นต้น

รูปภาษาแสดงการยกย่องในวัฒนธรรมญี่ปุ่นเกี่ยวข้องกับไวยากรณ์ในภาษา และเกี่ยวข้องกับปัจจัยทางสังคมด้วย ได้แก่ 1. ตำแหน่งทางสังคม (social position) 2. อำนาจ (power) 3. อายุ (age) และ 4. ความเป็นทางการ (formality) เนื่องจากคำพูดซึ่งแสดงออกถึงการยกย่องเป็นพฤติกรรมทางถ้อยคำที่เกิดจากการปฏิบัติตามกฎความสัมพันธ์ ปัจจัยทั้ง 4 ประเภทสามารถอธิบายเป็นกฎความสัมพันธ์ได้ดังนี้ 1. ให้สุภาพต่อบุคคลที่มีสถานภาพทางสังคมสูงกว่า (Be polite to a person of a higher social position) 2. ให้สุภาพต่อบุคคลที่มีอำนาจ (Be polite to a person with power) 3. ให้สุภาพต่อผู้ที่อาวุโสมากกว่า (Be polite to an older person) และ 4. ให้สุภาพในสถานการณ์ที่มีความเป็นทางการ (Be polite in a formal setting)



นอกจากนี้ อีเดะได้เปรียบเทียบวิธีการแสดงความสุภาพในภาษาญี่ปุ่นกับภาษาอังกฤษเพื่อแสดงให้เห็นความแตกต่างระหว่างวัฒนธรรม อีเดะกล่าวว่า ในภาษาที่ไม่มีรูปภาษาแสดงการยกย่อง ความสุภาพสามารถเกิดขึ้นได้ในการสื่อสารทั้งแบบที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการ เช่น ในภาษาอังกฤษเมื่อต้องการกล่าวคำว่า eat แต่ต้องการความเป็นทางการและความสุภาพสามารถใช้คำว่า dine แทน เป็นต้น และสามารถแสดงความสุภาพจากการใช้ tag question ได้ เช่น ‘Open the window, will you?’ แม้ว่ารูปภาษาของ tag question ดังกล่าว อาจไม่เป็นทางการ แต่เนื่องจากสามารถลดการบีบบังคับให้น้อยลง จึงเป็นการเพิ่มความสุภาพให้มากขึ้น ในขณะที่ภาษาญี่ปุ่นการแสดงถึงความสุภาพจะมีลักษณะที่เป็นทางการ

จากแนวคิดของอีเดะดังกล่าว แสดงให้เห็นว่า การนำแนวคิดของนักวิชาการตะวันตกมาวิเคราะห์ความสุภาพในวัฒนธรรมญี่ปุ่นอาจไม่เหมาะสม โดยเฉพาะอย่างยิ่งทฤษฎีของบราวน์และเลวินสัน (Brown and Levinson, 1978, 1987) เนื่องจาก แนวคิดของ บราวน์และเลวินสันสนใจเรื่อง หน้า (face) การรักษาหน้า (face-saving) การกระทำที่คุกคามหน้า (FTA) รวมถึงในการกล่าวถ้อยอาจมีความเป็นทางการหรือไม่เป็นทางการได้ ซึ่งแตกต่างจากวัฒนธรรมญี่ปุ่นที่ให้ความสนใจกับรูปภาษาที่ใช้และความเป็นทางการ ทั้งนี้ อีเดะเน้นว่า ความสุภาพในวัฒนธรรมญี่ปุ่นเป็นเหมือน “กฎ” มิใช่การเลือกใช้กลวิธีตามแนวคิดของบราวน์และเลวินสัน

งานวิจัยของอีเดะช่วยให้ผู้วิจัยเข้าใจวิธีการแสดงความสุภาพในภาษาญี่ปุ่น รวมถึงยังสะท้อนให้เห็นว่าแนวคิดของนักวิชาการตะวันตกอาจไม่เหมาะสมกับการอธิบายความสุภาพในวัฒนธรรมญี่ปุ่น และน่าสนใจศึกษาว่าในภาษาไทยปัจจัยทางวัฒนธรรมจะมีผลต่อการใช้ภาษาอย่างไร และแนวคิดของนักวิชาการตะวันตกจะนำมาใช้อธิบายปรากฏการณ์ในภาษาไทยได้มากน้อยเพียงใด

### 2.3 งานวิจัยวัจนปฏิบัติศาสตร์ที่ให้ความสำคัญกับปัจจัยสังคมวัฒนธรรมไทยและงานวิจัยตามแนววัจนปฏิบัติศาสตร์แนวปลดปล่อย

**ปณันดา เลอเลิศยุติธรรม (2549)** ศึกษาความสุภาพในการขอร้องและการปฏิเสธในการติดต่อธุรกิจทางจดหมายในภาษาไทยตามแนววัจนปฏิบัติศาสตร์ โดยมีวัตถุประสงค์ 3 ข้อ ได้แก่ 1.วิเคราะห์กลวิธีความสุภาพในการขอร้องและการปฏิเสธในการติดต่อธุรกิจทางจดหมายในภาษาไทย 2.เปรียบเทียบกลวิธีความสุภาพในการขอร้องและการปฏิเสธใน

การติดต่อธุรกิจทางจดหมายในภาษาไทย และ 3.วิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้กลวิธี  
 ความสุภาพในการขอรับรองและการปฏิเสธในการติดต่อธุรกิจทางจดหมายในภาษาไทย ผล  
 การศึกษาพบว่า กลวิธีความสุภาพในการขอรับรองปรากฏ 6 กลวิธี ได้แก่ การยกย่อง การใช้  
 วัจนกรรมที่ทำให้ผู้ฟังพึงพอใจ การให้เหตุผล การเสนอทางเลือก การแสดงความหวังและการให้  
 ข้อมูลเพิ่มเติมทางธุรกิจ กลวิธีความสุภาพในการปฏิเสธปรากฏ 5 กลวิธี ได้แก่ การยกย่อง  
 การใช้วัจนกรรมที่ทำให้ผู้ฟังพึงพอใจ การให้เหตุผล การแสดงความหวังและการให้ข้อมูลเพิ่มเติม  
 ทางธุรกิจ ทั้งนี้ การเสนอทางเลือกไม่ปรากฏในการปฏิเสธ เนื่องจากในการปฏิเสธ ผู้พูดไม่ได้  
 ขอให้ผู้ถูกปฏิเสธกระทำสิ่งใดให้

ส่วนการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีความสุภาพในการติดต่อธุรกิจ  
 ทางจดหมายในภาษาไทย ผู้วิจัยพบว่ามี 4 ประการ ได้แก่ อำนาจ ระยะห่างทางสังคม ภาวะหน้าที่  
 และวัฒนธรรมซึ่งแบ่งออกเป็น วัฒนธรรมไทยและวัฒนธรรมทางธุรกิจ ผลการวิจัยแสดงให้เห็นว่า  
 วัฒนธรรมไทยมีผลต่อการปฏิสัมพันธ์ในสังคมไทย ดังนั้น หากอ้างอิงแนวคิดตะวันตกด้านเดียว อาจ  
 ทำให้งานขาดความสมบูรณ์ไป

**ณัฐพร พานโพธิ์ทองและศิริพร ภัคดีผาสูข (Panpothong and  
 Phakdeephassook, 2008)** ศึกษาเรื่อง The concept of 'Bunkhun' and Thai ways of speech  
 behaviors: The case of responding to thanks งานวิจัยเรื่องนี้เป็นงานวัจนกรรมที่นำปัจจัยทาง  
 วัฒนธรรม คือ “บุญคุณ” มาอธิบายการตอบรับการขอบคุณในภาษาไทย

ผู้วิจัยทั้งสองได้ตั้งสมมติฐานว่า ปัจจัยทั้ง 3 ปัจจัยของบราวน์และเลวินสันอาจไม่  
 เพียงพอในการอธิบายการเลือกกลวิธีในการแสดงวัจนกรรมต่างๆ ในภาษาไทย และเสนอว่า  
 ปัจจัยทางวัฒนธรรมเรื่อง “บุญคุณ” อาจจะมีผลต่อการเลือกแสดงความรู้สึกในวัฒนธรรมไทย  
 ด้วย ทั้งนี้ ผู้วิจัยทั้งสองท่านได้ยกตัวอย่างงานวิจัยของนักวิชาการในเอเชียทั้งของ อีเดะ (Ide,  
 1982,1983,1989) ในวัฒนธรรมญี่ปุ่น และกู (Gu, 1990) ในวัฒนธรรมจีน เพื่อแสดงให้เห็นว่า  
 แนวคิดของบราวน์และเลวินสัน (Brown and Levinson, 1978,1987) อาจไม่สามารถอธิบาย  
 ความสุภาพในวัฒนธรรมตะวันออกได้อย่างครอบคลุม

ในงานวิจัยเรื่องนี้ได้กำหนดสถานการณ์ 2 สถานการณ์ ได้แก่ การตอบรับคำ  
 ขอบคุณของผู้พูดที่มีสถานภาพสูงกว่าและมีบุญคุณ และการตอบรับคำขอบคุณของผู้พูดที่มี

สถานภาพสูงกว่าแต่ไม่มีบุญคุณ โดยที่ครูจัดอยู่ในสถานการณืแรกและผู้จัดการจัดอยู่ในสถานการณืหลัง การจัดว่าครูเป็นผู้ที่มีบุญคุณนั้นเป็นเพราะในแนวคิดของคนไทยยกย่องให้ครูเป็นผู้ที่บุคคลควรให้ความเคารพและเป็นดังพระคุณที่สาม เนื่องจากครูเป็นผู้ที่คอยสั่งสอนและให้ความรู้แก่ศิษย์ โดยศิษย์สามารถนำความรู้เหล่านั้นไปใช้ในชีวิต จนประสบความสำเร็จได้ ส่วนผู้จัดการ จากการวิจัยโดยแบบสอบถามพบว่า ร้อยละ 90 ของผู้ตอบแบบสอบถามเห็นว่า ผู้จัดการไม่เป็นผู้มีบุญคุณเพราะความสัมพันธ์ตั้งอยู่บนพื้นฐานของผลประโยชน์และอำนาจเสียมากกว่า

ผลการวิจัยแสดงให้เห็นว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เลือกที่จะตอบรับคำขอบคุณ แต่ผู้ตอบแบบสอบถามเพียงร้อยละ 10 เลือกไม่ตอบรับด้วยถ้อยคำ สำหรับความยาวของถ้อยคำที่ปรากฏพบว่า ส่วนใหญ่กล่าวเพียง 1 ถ้อยคำ แต่พบว่าถ้อยคำยาวๆ มักปรากฏในบริบทของการตอบรับคำขอบคุณของครูเท่านั้น

กลวิธีที่ผู้ตอบรับคำขอบคุณเลือกใช้มีทั้งหมด 4 กลวิธี ได้แก่ 1.การลดความเป็นหนี้บุญคุณ (Minimizing the debt) 2.การแสดงให้รู้ว่ารับคำขอบคุณ (Indicating the act of thanking is accepted) 3.การปฏิเสธความเป็นหนี้บุญคุณ (Denying the sense of indebtedness) และ 4.การเสนอว่าจะช่วยเหลืออีกในอนาคต (Offering to help in the future) สำหรับกลวิธีที่ 3 และ 4 เป็นการรักษาน้ำามากที่สุด เนื่องจากผู้พูดปฏิเสธการเป็นหนี้บุญคุณโดยสิ้นเชิง ส่วนกลวิธีที่ 1 ผู้พูดกล่าวลดหนี้บุญคุณที่เกิดขึ้นให้น้อยลง แต่กลวิธีที่ 2 ถือได้ว่าเป็นกลวิธีที่รักษาน้ำน้อยที่สุด เนื่องจากความรู้สึกเป็นหนี้บุญคุณมิได้ถูกทำให้ลดลงหรือถูกปฏิเสธแต่อย่างใด

สำหรับกลวิธีที่ 2 ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกที่จะตอบรับด้วยถ้อยคำสั้นๆ เช่น ครับ เป็นต้น โดยให้เหตุผลที่แตกต่างกัน บางคนกล่าวว่าเป็นเพราะไม่ต้องการแสดงความสุภาพ แต่บางคนกลับมองว่าเป็นกลวิธีที่สุภาพเพราะสามารถทำให้จบการปฏิสัมพันธ์ที่ผู้กล่าวขอบคุณ อารู้สึกอึดอัด และบางคนตอบว่า ไม่รู้ว่าสิ่งที่ควรจะพูดคืออะไร

ในสถานการณืที่ผู้กล่าวขอบคุณคือผู้จัดการ ซึ่งเป็นผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าแต่ไม่มีบุญคุณ ผู้ตอบรับคำขอบคุณเลือกใช้กลวิธีในการตอบรับเพียงสองกลวิธีเท่านั้น ได้แก่ การลดความเป็นหนี้บุญคุณ และการแสดงให้รู้ว่ารับคำขอบคุณ ถ้อยคำที่ใช้มาก ได้แก่ ไม่เป็นไร

คะ/ครับ ซึ่งผู้ตอบรับคำขอบคุณมักจะให้เหตุผลว่า ทำตามมารยาทของสังคม ขณะที่การตอบรับเพียงคำว่า คะ หรือ ครับ ผู้ตอบรับให้เหตุผลว่า ไม่แน่ใจว่าควรจะตอบคำขอบคุณของผู้ใหญ่อย่างไร และสำหรับบางคนให้เหตุผลว่า ไม่ต้องลดความเป็นหนี้บุญคุณ

ในสถานการณ์ที่ผู้กล่าวขอบคุณคือครู ซึ่งเป็นผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าและมีบุญคุณ ผู้ตอบรับคำขอบคุณใช้กลวิธีทั้งสิ้น 4 กลวิธี ได้แก่ การลดความเป็นหนี้บุญคุณ การแสดงให้รู้ว่ารับคำขอบคุณ การปฏิเสธความเป็นหนี้บุญคุณ และการเสนอว่าจะช่วยเหลืออีกในอนาคต ซึ่ง 2 กลวิธีหลังนั้นไม่ปรากฏพบในกรณีของผู้จัดการ

ในกรณีการปฏิเสธความเป็นหนี้บุญคุณผู้ตอบรับบางคนเลือกที่จะกล่าวว่า เขา/เธอช่วยงานได้ไม่ดีมากนัก หรือกล่าวโดยแสดงให้ผู้ขอบคุณรู้ว่าสิ่งที่ช่วยเหลือนั้นเป็นประโยชน์ต่อตนเอง และในกรณีการเสนอความช่วยเหลืออีกในอนาคตเป็นการแสดงให้เห็นว่า ไม่รู้สึกลำบากและเต็มใจที่จะช่วยเหลืออีก

เมื่อนำทั้ง 2 สถานการณ์มาเปรียบเทียบกันจะเห็นได้ว่าปัจจัยเรื่อง “บุญคุณ” มีผลต่อการเลือกแสดงความสุขของคนในสังคมไทย นอกเหนือจากปัจจัย 3 ด้านที่บราวน์และเลวินสัน (Brown and Levinson, 1978, 1987) เสนอไว้ เนื่องจากในบริบทของครู ซึ่งเป็นผู้มีพระคุณหรือมีบุญคุณจะมีการใช้กลวิธีที่สุภาพมากกว่าในสถานการณ์ของผู้จัดการซึ่งมิใช่ผู้มีบุญคุณ

ผู้วิจัยเห็นว่างานวิจัยข้างต้นมีประโยชน์กับงานวิจัยที่ผู้วิจัยกำลังศึกษาเป็นอย่างมาก เนื่องจากเป็นการนำแนวคิดเรื่องบุญคุณมาศึกษาเช่นเดียวกัน ดังนั้น งานวิจัยข้างต้นจึงเป็นแนวทางในการศึกษาและทำความเข้าใจกลวิธีทางภาษา ซึ่งเกี่ยวข้องกับผู้มีบุญคุณและไม่มีบุญคุณ

**กฤษดาวรรณ หงศ์ลดารมย์ (Hongladarom, 2009)** ศึกษาเรื่อง “Indexicality in Thai and in Tibetan: Implications for a Buddhism grounded approach” โดยมีสมมติฐานว่าภาษาและวัฒนธรรมเป็นสิ่งที่ไม่สามารถแยกออกจากกันได้และการวิเคราะห์ทางภาษาศาสตร์ต้องมาจากแนวคิดของผู้พูด Hongladarom ได้ยกตัวอย่างแนวปรัชญาของนาถารชุน

(Nagarajuna's philosophy) ที่เชื่อมโยงกับหลักทางพุทธศาสนาซึ่งเห็นว่าสิ่งต่างๆ เริ่มต้นจากความว่างเปล่าจนกระทั่งเกิดการประกอบสร้างขึ้นมา เมื่อพิจารณาตามกรอบนี้การใช้คำบ่งชี้ (indexicality) ก็ควรขึ้นอยู่กับบริบททางสังคม หรือวัฒนธรรมประเพณีเช่นเดียวกัน

ผลการศึกษาอธิบายว่า คนไทยสามารถสับเปลี่ยนบุรุษสรรพนาม (personal pronoun) หรือคำเรียกที่ใช้เรียกเหมือนบุรุษสรรพนามได้ ทั้งนี้ พุทธศาสนาเกี่ยวข้องกับวิถีชีวิตของคนไทยมาช้านาน ดังนั้น ค่านิยมทางพุทธศาสนาและความเชื่อต่างๆ ย่อมฝังรากอยู่ในวัฒนธรรมและมีผลต่อการพูดและการประพฤติตน นอกจากนี้ ผู้พูดคนไทยจะรับรู้และใช้ภาษาตามสถานะของคู่สนทนาที่เปลี่ยนแปลงไป อาทิ เด็กอาจใช้สรรพนามแทนตัวเองว่า “ฉัน” และเรียกคู่สนทนาที่อายุใกล้เคียงกันว่า “พี่” “ตัวเอง” หรือเรียกชื่อเล่นของอีกฝ่าย ขณะที่คู่สนทนาเปลี่ยนเป็นผู้ใหญ่เด็กอาจใช้สรรพนามแทนตัวเองว่า “ผม” และใช้สรรพนามเรียกเพื่อนว่า “เขา” ซึ่งแสดงความห่างเหินและดูเป็นทางการกว่าสถานการณ์ที่ไม่มีผู้ใหญ่เข้ามาเกี่ยวข้อง และบางสถานการณ์คนไทยยังสามารถใช้คำสรรพนามแทนตัวเองว่า “ป้า” และเรียกคู่สนทนาว่า “ลูก” เพื่อแสดงความเป็นมิตรต่อกัน แม้ว่าเป็นเพียงคนแปลกหน้าที่เพิ่งเคยพบกันก็ตาม

จากความหลากหลายในการใช้คำสรรพนามของคนไทยสะท้อนว่า สรรพนามต่างๆ ไม่ได้มีการกำหนดรูปแบบการใช้ที่ตายตัว อีกทั้ง การใช้สรรพนามยังเผยให้เห็นลักษณะสำคัญของวัฒนธรรมไทยซึ่งมีรูปแบบและได้รับอิทธิพลจากค่านิยมในหลักคำสอนทางพุทธศาสนา กล่าวคือ ในวัฒนธรรมของพุทธศาสนาคนไม่สามารถอาศัยอยู่ได้โดยลำพัง แต่เชื่อมโยงในระดับสังคมบนพื้นฐานของความเมตตากรุณาต่อกัน ดังนั้น สรรพนามในภาษาไทยจึงแตกต่างกับภาษาอังกฤษที่แยกอย่างชัดเจนระหว่างตนเองและคนอื่น

**ทรงธรรม อินทจักร (2553)** ศึกษาเรื่องความสุภาพ ความเกรงใจ และ วัจนปฏิบัติศาสตร์ปลดพันธนาการ และเรื่อง Politeness motivated by ‘heart’ and ‘binary rationality’ in Thai culture (Intachakra, 2012) เป็นการขยายขอบเขตงานวิจัยด้านภาษาสุภาพ โดยใช้ความเกรงใจเป็นกรณีศึกษา เนื่องจากการนำแนวคิดภาษาสุภาพแบบตะวันตกมาวิเคราะห์แบบดั้งเดิมทำให้การตีความความเกรงใจผิดแผกจากความเป็นจริง อาทิ แนวคิดความสุภาพของบรรวณและเลวินสันให้ความสำคัญกับสัมฤทธิ์ผลในการสื่อสารเจตนาของผู้พูด แต่ความเกรงใจให้ความสำคัญกับการเสียสละของผู้พูดเพื่อให้ประโยชน์แก่อีกฝ่าย

ผลการวิจัยพบการแสดงความเกรงใจ 4 ประเภท ดังนี้

1. การไม่สื่อสาร หรือผู้พูดเลือกไม่บอกความในใจให้ผู้ฟังรู้สึกเกรงใจ  
รับรู้
2. การทำให้เชื่อเป็นอื่น หรือการทำให้ผู้ฟังสบายใจและไม่ต้องรับรู้สิ่งที่  
ผู้พูดปกปิดไว้
3. การลดรสนิยมของตนเองอย่างเปิดเผย หรือการแสดงออกว่าตนไม่  
ต้องการกระทำสิ่งที่เป็นประโยชน์ต่อตนเอง และไม่ต้องการสร้างความลำบากใจแก่ผู้ฟัง
4. การแสดงเจตนาเชิงลึงเล หรือการแสดงความเกรงใจที่ยังคงรบกวน  
ผู้ฟัง

เมื่อพิจารณาจากผลการศึกษาดังกล่าว แนวคิดแบบตะวันตกพบว่า ความเกรงใจ 3 ประเภทแรกถูกมองว่าไม่สมเหตุสมผลเพราะเจตนาของผู้พูดไม่สัมฤทธิ์ผล และอาจถูกตีความว่า “ไม่กล้าแสดงออก” อย่างไรก็ตาม ถ้าพิจารณาจากมุมมองในสังคมวัฒนธรรมไทย ความเกรงใจทั้ง 3 ประเภทถือว่ามีสมเหตุสมผล เนื่องจากผู้พูดให้ความสำคัญกับความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล จากผลการศึกษาจึงพบว่า ความสุภาพตามแนวคิดแบบตะวันตกให้ความสำคัญกับสัมฤทธิ์ผลในเจตนาของผู้พูดเพียงอย่างเดียว ขณะที่ความเกรงใจให้ความสำคัญกับการอุทิศตนร่วมด้วย ดังนั้น การศึกษาภาษาจากแนวคิดในสังคมวัฒนธรรมของตนย่อมแสดงให้เห็นผลที่ชัดเจนและถูกต้องมากกว่า

ณัฐพร พานโพธิ์ทองและศิริพร ภัคติผาสุข (Panpothong and Phakdeephassook, 2012) ศึกษาเรื่อง “The wide use of *mai-pen-rai* ‘It’s not substantial’ in Thai interactions and its relationship to Buddhist concept of *Tri Laksana*” การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ 2 ข้อ ได้แก่ 1. เพื่อวิเคราะห์หน้าที่ด้านวัจนปฏิบัติศาสตร์ของคำว่า “ไม่เป็นไร” ที่ปรากฏใช้ในชีวิตประจำวัน และ 2. เพื่อพิจารณาความหมายแก่นของคำว่า “ไม่เป็นไร” และพิจารณาความสัมพันธ์กับปัจจัยทางวัฒนธรรม

ผลการศึกษาจากตัวอย่างทั้งสิ้น 134 ตัวอย่างพบว่า “ไม่เป็นไร” เป็นการตอบรับในหลากหลายบริบท อาทิ การขอโทษ การขอบคุณ การเสนอความช่วยเหลือ การรำพึงรำพัน เป็นต้น อย่างไรก็ตาม คำว่า “ไม่เป็นไร” แบ่งออกเป็น 4 ประเภทหลัก ดังนี้

1. “ไม่เป็นไร” ในฐานะที่เป็นการตอบรับการขอโทษและการขอบคุณ
2. “ไม่เป็นไร” ในฐานะที่เป็นกลวิธีปฏิเสธ
3. “ไม่เป็นไร” ในฐานะที่เป็นการปลอบใจ
4. “ไม่เป็นไร” ในฐานะที่เป็นกลวิธียุติความขัดแย้ง

เมื่อพิจารณาจากเจตนาของผู้พูดพบว่า การใช้คำว่า “ไม่เป็นไร” แบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม ดังนี้

1. กลุ่มที่บรรเทาความกังวลของผู้ฟังในเรื่องที่เกี่ยวกับผู้พูด ซึ่งประกอบด้วย “ไม่เป็นไร” ในฐานะที่เป็นการตอบรับการขอโทษ การตอบรับการขอบคุณ กลวิธีการปฏิเสธ
2. กลุ่มที่บรรเทาความกังวลในสิ่งที่เกิดขึ้นกับผู้ฟังเอง ซึ่งประกอบด้วย “ไม่เป็นไร” ในฐานะที่เป็นการปลอบใจ
3. กลุ่มที่บรรเทาความกังวลของผู้ฟังในเหตุการณ์การโต้เถียง ซึ่งประกอบด้วย “ไม่เป็นไร” ในฐานะที่เป็นกลวิธีในการยุติความขัดแย้ง

จากเจตนาของผู้พูดทั้ง 3 กลุ่มข้างต้นปรากฏเป้าหมายร่วมกัน นั่นคือ การใช้คำว่า “ไม่เป็นไร” เพื่อปลดปล่อยความกังวลให้แก่ผู้ฟัง หรืออีกนัยหนึ่งของคำว่า “ไม่เป็นไร” หมายถึง สิ่งที่เกิดขึ้นไม่ได้เป็นสาระหรือสำคัญอย่างแท้จริง

เมื่อพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างคำว่า “ไม่เป็นไร” กับแนวคิด “ไตรลักษณ์” (Tri Laksana) ในทางพุทธศาสนาพบว่า คำสอนทางพุทธศาสนาซึ่งสอนว่าไม่มีสิ่งใดคงทนถาวร หรือไม่มีใครที่จะหลีกเลี่ยงจากการสูญเสียชีวิตอันเป็นที่รัก หรือคนเราควรปล่อยวางตนเองจากวัตถุต่างๆ หรือคนเราควรเตือนตนเองว่าไม่มีสิ่งใดเที่ยงแท้บนโลกใบนี้สัมพันธ์กับความหมายแก่นของคำว่า “ไม่เป็นไร” ซึ่งหมายถึง ไม่มีสิ่งใดเป็นแก่นสารที่แท้จริง

จากการค้นพบความสัมพันธ์ของคำว่า “ไม่เป็นไร” กับหลักคำสอนทางพุทธศาสนาชี้ให้เห็นว่าการศึกษาภาษาให้ลึกซึ้งควรศึกษาร่วมกับค่านิยมทางวัฒนธรรมซึ่งมีอิทธิพลต่อการปฏิสัมพันธ์ของคนในแต่ละวัฒนธรรม หรือศึกษาตามแนวที่เรียกว่าวัจนปฏิบัติศาสตร์แนวปลดปล่อย (Hanks et al., 2009 cited in Panpothong and Phakdeephassook, 2012)

## 2.4 งานวิจัยวรรณกรรมในภาษาไทย

งานวิจัยวรรณกรรมในภาษาไทย ผู้วิจัยแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ งานวิจัยวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับวิทยานิพนธ์เรื่องนี้ งานวิจัยวรรณกรรมอื่นๆ ในภาษาไทย และงานวิจัยด้านวรรณกรรมข้ามวัฒนธรรมที่ศึกษาข้อมูลภาษาไทย มีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

### 2.4.1 งานวิจัยวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับวิทยานิพนธ์เรื่องนี้

**รุ่งอรุณ ใจซื่อ (2549)** ศึกษาวิจัยการแสดงความไม่พอใจในภาษาไทย: กรณีศึกษานิสิตนักศึกษา โดยมีวัตถุประสงค์ 2 ข้อ ได้แก่ ศึกษาพฤติกรรมการแสดงความไม่พอใจของผู้พูดภาษาไทยในสถานการณ์ที่มีระดับความไม่พอใจต่างกัน และวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมการแสดงความไม่พอใจกับปัจจัยความสนิทสนมของคู่สนทนา ผลการศึกษาพบว่า ผู้พูดภาษาไทยเลือกแสดงความไม่พอใจด้วยถ้อยคำ และไม่แสดงความไม่พอใจด้วยถ้อยคำด้วยการเฉย และทำอย่างอื่น ผู้พูดภาษาไทยเลือกแสดงความไม่พอใจด้วยถ้อยคำโดยใช้พฤติกรรมการแสดงความไม่พอใจ 3 แบบ ได้แก่ พฤติกรรมแบบตรง พฤติกรรมแบบอ้อม และพฤติกรรมการเสริม โดยพฤติกรรมการแสดงความไม่พอใจแบบตรงซึ่งพบมากที่สุด คือ พฤติกรรมการประเมินค่าผู้ฟังหรือการกระทำของผู้ฟังในทางลบ กรณีของการแสดงพฤติกรรมการแสดงความไม่พอใจแบบอ้อม พบว่ามี 2 แบบ ได้แก่ พฤติกรรมแบบอ้อมที่ผู้พูดเลือกกล่าวต่อหน้าผู้ฟัง และพฤติกรรมการอ้อมที่ผู้พูดเลือกไม่กล่าวต่อหน้าผู้ฟัง และกรณีของพฤติกรรมการเสริมในการแสดงความไม่พอใจ พบว่ามี 2 แบบ ได้แก่ พฤติกรรมเสริมเพื่อเรียกความสนใจจากผู้ฟัง และพฤติกรรมการเสริมเพื่อเสริมการแสดงอารมณ์ไม่พอใจของผู้พูด เมื่อพิจารณากฎวิธีการแสดงความไม่พอใจแบบตรงและแบบอ้อม พบว่า ผู้พูดภาษาไทยเลือกใช้พฤติกรรมการแสดงความไม่พอใจแบบอ้อมมากกว่าพฤติกรรมการแสดงความไม่พอใจแบบตรง

ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาระดับความไม่พอใจและปัจจัยความสนิทสนมของคู่สนทนา พบว่า ในสถานการณ์ที่มีระดับความรุนแรงมาก ผู้พูดภาษาไทยเลือกแสดงความไม่พอใจด้วยถ้อยคำมากกว่าการทำเฉยๆ หรือการทำอย่างอื่น เมื่อพิจารณาปัจจัยความสนิทสนม พบว่า ผู้พูดภาษาไทยเลือกใช้กฎวิธีแบบตรงกับเพื่อนสนิทมากกว่าเพื่อนที่ไม่สนิท



งานวิจัยนี้เป็นการศึกษาวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจ ซึ่งเป็นวัจนกรรมที่ผู้วิจัยศึกษาในงานวิจัยเรื่องนี้ ดังนั้น ผู้วิจัยจึงสามารถนำนิยามและผลการวิจัยมาเป็นแนวทางในการวิเคราะห์กถวิธีในการแสดงความไม่พอใจของผู้มีบุญคุณและไม่มีบุญคุณ

**เพชรภรณ์ เอมอักษร (2550)** ศึกษาการบอกเลิกสัญญาในภาษาไทย: กรณีศึกษาผู้ฟังที่มีสถานภาพต่างกัน ผลการศึกษาพบว่า ทั้ง 3 สถานภาพเลือกบอกเลิกสัญญาโดยปรากฏกถวิธีทั้งสิ้น 18 กถวิธี ผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟังใช้กถวิธีทั้งสิ้น 16 กถวิธี ผู้พูดที่มีสถานภาพสูงกว่าผู้ฟังใช้กถวิธีทั้งสิ้น 11 กถวิธี และผู้พูดที่มีสถานภาพเท่ากับผู้ฟังใช้กถวิธีทั้งสิ้น 15 กถวิธี ความแตกต่างของการปรากฏกถวิธีทางภาษาในการบอกเลิกสัญญา แสดงให้เห็นว่า ปัจจัยด้านสถานภาพของผู้พูดและผู้ฟังเป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกใช้กถวิธีในการบอกเลิกสัญญา

กถวิธีทางภาษาในการบอกเลิกสัญญาทั้ง 18 กถวิธี พบว่ามีทั้งกถวิธีความสุภาพและกถวิธีการบอกเลิกสัญญาโดยตรง ทั้งนี้ ผู้พูดทั้ง 3 สถานภาพเลือกใช้กถวิธีการบอกเลิกสัญญาที่เป็นกถวิธีความสุภาพมากกว่ากถวิธีการบอกเลิกสัญญาโดยตรง และปรากฏว่า ผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟังมักแสดงความสุภาพในการแสดงวัจนกรรมมากกว่าสถานภาพอื่น สำหรับกถวิธีทางภาษาของผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟังและสถานภาพเท่ากับผู้ฟังปรากฏว่า มีการเลือกใช้กถวิธีที่ชี้แจงเหตุผลมากที่สุด แตกต่างจากผู้พูดที่มีสถานภาพสูงกว่าผู้ฟังที่มักเลือกใช้กถวิธีการตัดพ้อมากที่สุด

นอกจากนี้ การที่ผู้พูดเลือกบอกเลิกสัญญาหรือไม่บอกเลิกสัญญาต้องคำนึงถึงปัจจัยด้านน้ำหนักความรุนแรงของสถานการณ์ด้วย ผลการศึกษาพบว่า ผู้พูดทั้ง 3 สถานภาพมักบอกเลิกสัญญาในสถานการณ์ที่มีความรุนแรงน้อยมากกว่าบอกเลิกสัญญาในสถานการณ์ที่มีความรุนแรงมาก หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือ เมื่อสถานการณ์มีความรุนแรงมากขึ้น ผู้พูดทั้ง 3 สถานภาพจะบอกเลิกสัญญาน้อยลง

งานวิจัยนี้เป็นการศึกษาวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญา ซึ่งเป็นวัจนกรรมที่ผู้วิจัยศึกษาในงานวิจัยนี้ ดังนั้น ผู้วิจัยจึงสามารถนำนิยามและผลการวิเคราะห์มาเป็นแนวทางในการวิเคราะห์กถวิธีในการบอกเลิกสัญญาของผู้มีบุญคุณและไม่มีบุญคุณ

## 2.4.2 งานวิจัยวรรณกรรมอื่นๆ ในภาษาไทย

งานวิจัยวรรณกรรมอื่นๆ ในภาษาไทยเป็นงานวิจัยที่ศึกษากลวิธีทางในการกล่าววรรณกรรมและศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษากับปัจจัยทางสังคม เช่น สถานภาพ เพศ เป็นต้น ทั้งนี้ การศึกษาวรรณกรรมดังกล่าวอาจไม่เกี่ยวข้องโดยตรงกับงานวิจัยที่ผู้วิจัยกำลังศึกษา แต่เป็นการแสดงให้เห็นแนวทางการศึกษาวรรณกรรมในช่วงเวลาที่ผ่านมาซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

**ทัศนีย์ เมฆถาวรวัฒนา (2541)** ศึกษาวรรณกรรมการขอโทษในภาษาไทย โดยมีวัตถุประสงค์ 2 ข้อ ได้แก่ ศึกษากลวิธีแสดงวรรณกรรมการขอโทษของคนไทย และวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีแสดงวรรณกรรมการขอโทษและน้ำหนักความผิดที่เกิดขึ้น ผลการศึกษาพบว่า กลวิธีการแสดงวรรณกรรมการขอโทษของคนไทย ประกอบด้วยกลวิธี 5 กลวิธี ได้แก่ 1. การกล่าวคำแสดงเจตนาในการขอโทษ ประกอบด้วย การกล่าวคำขอโทษ และการแสดงความเสียใจ 2. การยอมรับผิด ประกอบด้วย การตำหนิตนเอง การบอกว่าผู้พูดไม่มีเจตนากระทำผิด และการบอกว่าผู้พูดทำความผิด 3. การกล่าวแก้ตัว ประกอบด้วย การตำหนิผู้อื่นหรือสิ่งอื่น และการอธิบายเหตุผลของการกระทำผิด 4. การเสนอชดใช้ ประกอบด้วย การเสนอการชดใช้แบบทั่วไป และการเสนอตัวชดใช้แบบเฉพาะเจาะจง และ 5. การพยายามทำให้ผู้ฟังรู้สึกพอใจ ประกอบด้วย การสัญญาว่าความผิดเช่นเดียวกันนี้จะไม่เกิดขึ้นอีก และการแสดงความห่วงใยผู้ฟัง

นอกจากนี้ ในกรณีของความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการแสดงวรรณกรรมการขอโทษกับน้ำหนักความผิด พบว่า น้ำหนักความผิดไม่มีผลต่อการแสดงวรรณกรรมการขอโทษ และในกรณีความซับซ้อนของกลวิธีกับน้ำหนักความผิด พบว่า ในการกระทำผิดที่มีน้ำหนักความผิดมาก ผู้พูดไม่จำเป็นต้องเลือกใช้กลวิธีที่มีความซับซ้อนมากกว่าในการกระทำผิดที่มีน้ำหนักความผิดปานกลางหรือน้อย

**วิมลพัทธ์ พรหมศรีมาศ (2543)** ศึกษากลวิธีการปฏิเสธในการตอบวรรณกรรมที่แสดงความปรารถนาดีในภาษาไทย โดยมีวัตถุประสงค์ 3 ข้อ ได้แก่ ระบุกลวิธีการปฏิเสธในการตอบวรรณกรรมที่แสดงความปรารถนาดีในภาษาไทย ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการปฏิเสธกับประเภทของวรรณกรรมที่แสดงความปรารถนาดีและสถานภาพของคู่สนทนา และ

วิเคราะห์บทบาทของ “หน้า” ของผู้ปฏิเสธและผู้ถูกปฏิเสธในการใช้กลวิธีดังกล่าว ผลการวิจัยพบว่า กลวิธีการปฏิเสธพบทั้งสิ้น 18 กลวิธี ซึ่งสามารถแบ่งเป็นกลวิธีการปฏิเสธแบบตรงและกลวิธีการปฏิเสธแบบอ้อม ในกรณีของกลวิธีการปฏิเสธแบบตรงแบ่งออกเป็น 2 กลวิธี ได้แก่ การปฏิเสธอย่างตรงไปตรงมา และการปฏิเสธโดยบังความไม่สามารถตอบสนอง ในกรณีกลวิธีการปฏิเสธแบบอ้อมแบ่งออกเป็น 16 กลวิธี เช่น การให้เหตุผล การขอขอบคุณ การปลอบ เป็นต้น ทั้งนี้ กลวิธีที่ผู้พูดใช้มากที่สุด ได้แก่ การให้เหตุผล และกลวิธีที่ผู้พูดใช้น้อยที่สุด ได้แก่ การกล่าวติดตลก

ในกรณีความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการปฏิเสธกับประเภทของวัจนกรรมและสถานภาพ พบว่า ประเภทของวัจนกรรมที่แสดงความปรารถนาดี ได้แก่ การให้คำแนะนำ การเชิญ และการให้ข้อเสนอ มีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาในการปฏิเสธ กล่าวคือ ในแต่ละวัจนกรรมมีการใช้กลวิธีการปฏิเสธและปริมาณหน่วยครั้งแตกต่างกัน ทั้งนี้ ปัจจัยสถานภาพส่งผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธด้วยเช่นกัน กล่าวคือ ผู้ปฏิเสธที่มีสถานภาพต่ำกว่ามักเลือกใช้กลวิธีที่แสดงถึงความเป็นรองของผู้ถูกปฏิเสธ ผู้ปฏิเสธที่มีสถานภาพเท่ากับผู้ถูกปฏิเสธมักเลือกใช้กลวิธีที่ตรงไปตรงมา และผู้ปฏิเสธที่มีสถานภาพสูงกว่าผู้ถูกปฏิเสธมักเลือกใช้กลวิธีที่สร้างความรู้สึกทางบวกให้กับผู้ถูกปฏิเสธ เนื่องจากสังคมไทยคาดหวังว่าผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าจะสามารถคุ้มครองผู้ที่มีสถานภาพต่ำกว่า

นอกจากนี้ ในกรณีเรื่องบทบาทของ “หน้า” พบว่า ผู้ปฏิเสธที่มีสถานภาพต่างจากผู้ถูกปฏิเสธมักคำนึงถึงหน้ามากกว่าในกรณีที่ผู้ปฏิเสธและผู้ถูกปฏิเสธที่มีสถานภาพเท่ากัน

**จิรรัตน์ เพชรรัตนโมรา (2544)** ศึกษาการขอโทษของผู้พูดที่มีสถานภาพทางสังคมต่างกันในประเทศไทย โดยมีวัตถุประสงค์ 2 ข้อ ได้แก่ วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการขอโทษกับสถานภาพทางสังคมของผู้พูด และวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการขอโทษของผู้พูดที่มีสถานภาพต่างกับน้ำหนักรู้สึกผิดที่เกิดขึ้น โดยเก็บข้อมูลจากผู้พูดที่มีสถานภาพสูงกว่า ได้แก่ ครู หัวหน้า พระภิกษุ และผู้พูดที่มีสถานภาพต่ำกว่า ได้แก่ นักเรียน ลูกน้อง และฆราวาส ผลการศึกษาพบว่า กลวิธีการขอโทษของผู้พูดที่มีสถานภาพต่างกัน ทั้งสองสถานภาพเลือกใช้กลวิธีทั้งสิ้น 5 กลวิธี ได้แก่ การกล่าวคำแสดงเจตนาขอโทษ การยอมรับผิด การกล่าวชี้แจง การเสนอขอโทษ และการทำให้ผู้ฟังรู้สึกดีขึ้น

ในกรณีความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการขอโทษกับสถานภาพทางสังคม พบว่า สถานภาพเป็นตัวแปรหนึ่งที่ส่งผลต่อการขอโทษ กล่าวคือ ผู้พุดที่มีสถานภาพสูงกว่ามักแสดง การขอโทษน้อยกว่าผู้พุดที่มีสถานภาพต่ำกว่า ผู้พุดที่มีสถานภาพสูงกว่ามักเลือกใช้กลวิธีการ กล่าวชี้แจงเพื่อเป็นการลดการเสียหายของตนเอง และผู้พุดที่มีสถานภาพต่ำกว่ามักเลือกใช้กลวิธี การยอมรับผิดเพื่อแสดงให้เห็นว่าตนให้ความสำคัญกับผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่า

นอกจากนี้ ในกรณีความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการขอโทษของผู้ที่มีสถานภาพ ต่างกันกับน้ำหนักความผิด พบว่า น้ำหนักความผิดเป็นตัวแปรที่ส่งผลต่อกลวิธีการขอโทษ กล่าวคือ เมื่อน้ำหนักความผิดมากขึ้น ผู้พุดที่มีสถานภาพสูงกว่าและต่ำกว่าจะเลือกใช้กลวิธีการ ยอมรับผิดและการทำให้ผู้ฟังรู้สึกดีขึ้นมากขึ้น แต่เลือกใช้กลวิธีการกล่าวชี้แจงแตกต่างกัน กล่าวคือ เมื่อน้ำหนักความผิดมากขึ้นผู้พุดที่มีสถานภาพสูงกว่าจะเลือกใช้กลวิธีในการกล่าวชี้แจง เพิ่มขึ้น แต่ผู้ที่มีสถานภาพต่ำกว่าจะเลือกใช้กลวิธีดังกล่าวน้อยลง

**ภาสพงศ์ ผิวพอใช้ (2545)** ศึกษาการตอบรับคำขอโทษในภาษาไทย โดยมี วัตถุประสงค์ 2 ข้อ ได้แก่ วิเคราะห์กลวิธีการตอบรับคำขอโทษในภาษาไทย และวิเคราะห์ ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการตอบรับคำขอโทษและน้ำหนักความผิดที่เกิดขึ้น ผลการศึกษา พบว่า กลวิธีการตอบรับคำขอโทษแบ่งเป็น 2 ประเภทหลัก ได้แก่ การตอบรับคำขอโทษทางบวก เช่น การเอ่ยถ้อยคำเชิงไม่ถือโทษ การแสดงความห่วงใย เป็นต้น และการตอบรับคำขอโทษ ในทางลบ เช่น การแนะนำตักเตือน การตำหนิ เป็นต้น ทั้งนี้ กลวิธีการตอบรับคำขอโทษใน ทางบวกถือเป็นกลวิธีที่ยอมรับคำขอโทษโดยดี และกลวิธีการตอบรับคำขอโทษในทางลบถือเป็น กลวิธีแสดงถึงความไม่พอใจ

ในกรณีความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการตอบรับคำขอโทษและน้ำหนักความผิดที่ เกิดขึ้น พบว่า กลวิธีการตอบรับคำขอโทษมีการแปรไปตามน้ำหนักความผิด กล่าวคือ ค่าน้ำหนัก ความผิดเพิ่มมากขึ้น การเลือกใช้กลวิธีการตอบรับคำขอโทษในทางบวกจะลดลง แต่การเลือกใช้ กลวิธีการตอบรับคำขอโทษในทางลบจะเพิ่มมากขึ้น

**ธิดารัตน์ น้อมมนัส (2546)** ศึกษาการตอบปฏิเสธของคนไทย ซึ่งมี วัตถุประสงค์ 3 ข้อ ได้แก่ ศึกษารูปแบบและหน้าที่ของการสื่อสารในการตอบปฏิเสธของคนไทย

ศึกษาการเลือกใช้กลวิธีการตอบปฏิเสธในแต่ละบริบท และศึกษาว่าปัจจัยด้านเพศ ลำดับเกียรติภูมิของอาชีพและสถานภาพทางสังคมระหว่างคู่สนทนามีอิทธิพลต่อการเลือกใช้กลวิธีการตอบปฏิเสธหรือไม่ ผลการศึกษาพบว่า รูปแบบการสื่อสารในการตอบปฏิเสธของคนไทยแบ่งเป็น 3 ประเภท ได้แก่ ประโยคบอกเล่าหรือปฏิเสธ ประโยคคำถาม และประโยคคำสั่ง ซึ่งประโยคบอกเล่าหรือปฏิเสธเป็นรูปแบบที่ใช้มากที่สุด ในกรณีหน้าที่ของการตอบปฏิเสธ พบว่า หน้าที่ของถ้อยคำที่แสดงการตอบปฏิเสธมีทั้งสิ้น 6 กลุ่ม ได้แก่ การให้เหตุผล การพูดเป็นนัย การแบ่งรับแบ่งสู้ การตอบรับในอนาคต การไม่ยอมรับข้อเสนอลง และการหยั่งความคิดของคู่สนทนา ซึ่งหน้าที่ที่ใช้มากที่สุด ได้แก่ การให้เหตุผล และหน้าที่ที่ใช้น้อยที่สุด ได้แก่ การแบ่งรับแบ่งสู้ ทั้งนี้ ในกรณีการเลือกใช้กลวิธีการตอบปฏิเสธในแต่ละบริบท พบว่า กลวิธีการให้เหตุผลเป็นกลวิธีที่ปรากฏการใช้มากที่สุดในทุกบริบท

นอกจากนี้ ในการพิจารณาอิทธิพลของปัจจัยด้านเพศ ลำดับเกียรติภูมิของอาชีพและสถานภาพ พบว่า ผู้หญิงมักเลือกใช้กลวิธีการแสดงความคิดเห็นเพื่อให้เหตุผลและการพูดเป็นนัยมากกว่าผู้ชาย และผู้ชายมักใช้กลวิธีการปฏิเสธโดยการหยั่งความคิดของคู่สนทนามากกว่าผู้หญิง ในกรณีปัจจัยด้านลำดับเกียรติภูมิของอาชีพ พบว่า ทุกลำดับอาชีพเลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผลมากที่สุด และในกรณีปัจจัยสถานภาพทางสังคม พบว่า คู่สนทนาที่มีสถานภาพเท่ากันมักเลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผลมากที่สุด

**นฤพร สันตมนัส (2547)** ศึกษาการตอบรับคำชมในภาษาไทย โดยมีวัตถุประสงค์ 3 ข้อ ได้แก่ ศึกษาการตอบรับคำชมในภาษาไทย ศึกษาการตอบรับคำชมตามหัวข้อคำชม เพศของผู้ตอบรับคำชมและสถานภาพทางสังคมของคู่สนทนา และศึกษาความสอดคล้องและความแตกต่างของการตอบรับคำชมจากแบบสอบถามและบทสนทนาในละครโทรทัศน์ ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบรับคำชมในภาษาไทยทั้งในแบบสอบถามและในบทสนทนาในละครโทรทัศน์เลือกใช้ 3 กลวิธี ได้แก่ การยอมรับ การเลี่ยง และการปฏิเสธ แต่ในกลวิธีการเลี่ยงและกลวิธีการปฏิเสธมีการเลือกใช้กลวิธีย่อยบางกลวิธีแตกต่างกัน กล่าวคือ ในกรณีกลวิธีการเลี่ยงพบว่า ในแบบสอบถามมีกลวิธีย่อย 2 กลวิธี ซึ่งไม่พบในบทสนทนาในละครโทรทัศน์ ได้แก่ วิธีแนะนำและวิธีกล่าวถึงสิ่งตอบแทน และในบทสนทนาในละครโทรทัศน์มีกลวิธีย่อยซึ่งไม่ปรากฏในแบบสอบถาม ได้แก่ วิธีเพิกเฉย และวิธีเลี่ยงอย่างมีเหตุผล นอกจากนี้ ในกรณีกลวิธีการปฏิเสธ

พบว่า ข้อมูลในบทสนทนาในละครโทรทัศน์มีกลวิธีน้อยกว่าในแบบสอบถาม 1 กลวิธี ได้แก่ วิธีว่ากล่าว/ตำหนิ

ในกรณีการตอบรับคำชมตามหัวข้อคำชมทั้ง 4 หัวข้อ อันได้แก่ รูปร่างหน้าตา/ การแต่งกาย ความสามารถ สิ่งที่ครอบครองและบุคลิกภาพ พบว่า ในแบบสอบถามมีการใช้กลวิธี การยอมรับมากที่สุดใน 3 หัวข้อ เว้นแต่หัวข้อบุคลิกภาพ ส่วนข้อมูลจากบทสนทนาในละครโทรทัศน์ใช้การยอมรับมากที่สุดทั้ง 4 หัวข้อคำชม

ในกรณีปัจจัยด้านเพศ ซึ่งเก็บข้อมูลจากแบบสอบถามเพียงแหล่งเดียว พบว่า เพศชายมีการตอบรับคำชม 2 กลวิธี ได้แก่ การยอมรับ และการเลียง และเพศหญิงมักเลือกใช้ การตอบรับคำชม 3 กลวิธี ได้แก่ การยอมรับ การเลียง และการปฏิเสธ

นอกจากนี้ ในกรณีปัจจัยสถานภาพซึ่งศึกษาข้อมูลจากแบบสอบถาม พบว่า ผู้ตอบรับคำชมที่มีสถานภาพสูงกว่า เท่ากับ หรือต่ำกว่าผู้กล่าวคำชมมักเลือกใช้การตอบรับคำชม ทั้ง 3 กลวิธี ทั้งนี้ ผู้ตอบรับคำชมทั้ง 3 สถานภาพมักเลือกใช้กลวิธี การยอมรับมากที่สุด

**ปวีณา วัชรสุวรรณ (2547)** ศึกษากลวิธีการกล่าวแย้งในภาษาไทยของผู้ที่มีสถานภาพต่างกัน: กรณีศึกษาของครูและนักเรียน ซึ่งมีวัตถุประสงค์ 2 ข้อ ได้แก่ ศึกษาการใช้การกล่าวแย้งในภาษาไทยของครูและนักเรียน และศึกษาความสัมพันธ์ของการกล่าวแย้งในภาษาไทยกับการมีบุคคลที่สามและไม่มีบุคคลที่สาม ทั้งนี้ สถานการณ์ที่ใช้ในงานวิจัย ประกอบด้วย การกล่าวแย้งเมื่อคู่สนทนากล่าวผิด และการกล่าวแย้งเมื่อมีความคิดเห็นแตกต่างจากคู่สนทนา

ผลการศึกษาพบว่า การกล่าวแย้งของผู้ที่มีสถานภาพต่ำกว่าและสูงกว่ามีทั้ง การเลือกใช้การไม่กล่าวแย้งและการกล่าวแย้ง ในกรณีการกล่าวแย้งของผู้ที่มีสถานภาพต่ำกว่า ในสถานการณ์ที่คู่สนทนากล่าวผิดใช้กลวิธีทั้งสิ้น 12 กลวิธี เช่น การแสดงความถ่อมตน การบอกว่าผิด การให้ข้อมูลที่ถูกต้อง เป็นต้น แต่ในกรณีผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าใช้กลวิธีในการกล่าวแย้งสิ่งที่ผิดทั้งสิ้น 20 กลวิธี เช่น การบอกว่าผิด การใช้ถ้อยคำที่มีความหมายด้านบวก การให้ข้อมูล

ที่ถูกต้อง การพูดตลก การยกภาระให้ผู้ฟัง เป็นต้น ทั้งนี้ การกล่าวแย้งของทั้งสองสถานภาพอาจมีบางกลวิธีเหมือนกัน

ในสถานการณ์การกล่าวแย้งเมื่อมีความคิดเห็นแตกต่างจากคู่สนทนา พบว่า ผู้ที่มีสถานภาพต่ำกว่าใช้กลวิธีทั้งสิ้น 16 กลวิธี เช่น การแสดงความต้องการทำในสิ่งที่ตนปรารถนา การชักชวนให้เปลี่ยนเป็นอย่างอื่น การบอกว่าไม่เห็นด้วย เป็นต้น ผู้ที่มีสถานภาพสูงกว่าใช้กลวิธีทั้งสิ้น 17 กลวิธี เช่น การบอกให้เสนอสิ่งอื่น การบอกให้คิดพิจารณาอีกครั้ง การเสนอข้อคิดเห็นที่แตกต่างจากข้อคิดเห็นของผู้ฟัง เป็นต้น ทั้งนี้ ผู้พูดทั้งสองสถานภาพมีการเลือกใช้กลวิธีเหมือนกัน 13 กลวิธี เช่น การบอกว่าไม่เห็นด้วย การเสนอข้อคิดเห็นที่แตกต่างจากข้อคิดเห็นของผู้ฟัง การแสดงว่าข้อเสนอของผู้ฟังไม่ดีไม่น่าสนใจ เป็นต้น

นอกจากนี้ ในกรณีความสัมพันธ์ระหว่างการกล่าวแย้งในภาษาไทยกับการมีบุคคลที่สามและไม่มีบุคคลที่สาม พบว่า ในสถานการณ์ที่มีบุคคลที่สามหรือไม่มีบุคคลที่สามไม่มีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการกล่าวแย้ง ทั้งในสถานการณ์การกล่าวแย้งสิ่งที่ผิดและการกล่าวแย้งความคิดเห็นของผู้พูดทั้งสองสถานภาพ

**วิสันต์ สุขวิสิทธิ์ (2547)** ศึกษาวัจนกรรมการบริภาษในภาษาไทย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากลวิธีการบริภาษในภาษาไทยและผลกระทบที่มีต่อผู้ถูกบริภาษ ผลการศึกษาพบว่า กลวิธีการบริภาษในภาษาไทยจำแนกเป็น 3 ประเภท ได้แก่ 1.กลวิธีการบริภาษแบบตรงไปตรงมาหรือกลวิธีที่มีความชัดเจน ไม่คลุมเครือหรือกำกวม ซึ่งประกอบด้วย การบริภาษด้วยคำหยาบและการบริภาษด้วยคำที่แสดงความหมายทางลบ 2.กลวิธีการบริภาษแบบอ้อมหรือกลวิธีที่ผู้บริภาษจงใจสร้างความไม่ชัดเจนว่าตนสื่อความหมายว่าอย่างไรหรือสร้างความไม่ชัดเจนว่าตนต้องการบริภาษใคร ซึ่งประกอบด้วย การกล่าวด้วยถ้อยคำนัยแฝง การใช้คำเร้นหู การใช้ความเปรียบ การบริภาษโดยใช้คำไม่เจาะจงเป้าหมาย และการสร้างบริภาษสิ่งอื่นหรือผู้อื่น และ 3.กลวิธีเสริมการบริภาษหรือกลวิธีที่ใช้เพื่อแสดงอารมณ์และความรู้สึกไม่พอใจของผู้บริภาษ ซึ่งประกอบด้วย การใช้คำหยาบที่นัยเกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง ได้แก่ การใช้คำบุรุษสรรพนามและคำนำหน้านามที่หยาบ และการใช้คำอุทานแสดงความรู้สึกทางลบ

นอกจากนี้ การบริภาษยังก่อให้เกิดผลกระทบต่อผู้ถูกบริภาษใน 3 ลักษณะ ได้แก่ การสูญเสียสถานภาพที่เคยได้รับจากผู้บริภาษ การกลายเป็นผู้ที่สังคมไม่ยอมรับ และการถูกกีดกันออกจากกลุ่มโดยแสดงว่าเป็นผู้ที่มีสถานะต่ำกว่าผู้บริภาษ

**สุภาสิณี โพธิวิทย์ (2547)** ศึกษาพฤติกรรมการแสดงความคิดเห็นโต้แย้งในภาษาไทย โดยมีวัตถุประสงค์ 4 ข้อ ได้แก่ ศึกษาพฤติกรรมการแสดงความคิดเห็นโต้แย้งในภาษาไทย ศึกษาการใช้ภาษาการแสดงความเห็นโต้แย้งในวัจนกรรมประเภทต่างๆ 4 ประเภท คือ การกล่าวแข่งขัน การกล่าวแสดงความเป็นมิตร การกล่าวแกล้งและการกล่าวขัดแย้ง โดยศึกษาว่าประเภทวัจนกรรมทั้ง 4 นี้จะส่งผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการสื่อสารของผู้ส่งสารหรือไม่ อย่างไร ศึกษาว่าตัวแปรเพศ อายุ และการศึกษาของผู้ส่งสาร มีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการแสดงความคิดเห็นโต้แย้งหรือไม่ อย่างไร และพิจารณาความสอดคล้องของกลวิธีการแสดงความคิดเห็นโต้แย้งจากบทละครในโทรทัศน์และแบบสอบถาม ผลการศึกษาพบว่า จำนวนกลวิธีในแบบสอบถามและบทสนทนาในละครโทรทัศน์มีความแตกต่างกัน กล่าวคือ ในกรณีแบบสอบถาม ผู้พูดใช้กลวิธีการแสดงความคิดเห็นโต้แย้งทั้งสิ้น 7 กลวิธี กลวิธีที่ปรากฏการใช้มากที่สุด ได้แก่ กลวิธีการให้เหตุผล รองลงมา ได้แก่ กลวิธีการผัดผ่อน และกลวิธีที่ปรากฏการใช้น้อยที่สุด ได้แก่ กลวิธีการแสดงความไม่แน่ใจ ในกรณีบทสนทนาในละครโทรทัศน์ปรากฏกลวิธีการแสดงความคิดเห็นโต้แย้งทั้งสิ้น 12 กลวิธี กลวิธีที่ปรากฏการใช้มากที่สุด ได้แก่ กลวิธีการปฏิเสธ รองลงมา ได้แก่ กลวิธีการแก้ไขคำพูด และกลวิธีที่ปรากฏการใช้น้อยที่สุด ได้แก่ กลวิธีการต่อว่า

ในกรณีวัจนกรรม 4 กลุ่ม อันได้แก่ วัจนกรรมกลุ่มแข่งขัน วัจนกรรมกลุ่มร่วมมือมิตร วัจนกรรมกลุ่มถ้อยแกล้ง และวัจนกรรมกลุ่มขัดแย้ง พบว่า วัจนกรรมกลุ่มแข่งขัน ในกรณีแบบสอบถามปรากฏการใช้กลวิธีทั้งสิ้น 4 กลวิธี โดยผู้พูดมักเลือกใช้กลวิธีการผัดผ่อนมากที่สุด แต่มักเลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผลน้อยที่สุด ในกรณีบทสนทนาในละครโทรทัศน์ผู้พูดใช้กลวิธีทั้งสิ้น 12 กลวิธี โดยผู้พูดมักเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธมากที่สุด แต่เลือกใช้กลวิธีการต่อว่าน้อยที่สุด วัจนกรรมกลุ่มร่วมมือมิตร ในกรณีแบบสอบถามปรากฏการใช้กลวิธีทั้งสิ้น 2 กลวิธี ได้แก่ กลวิธีการแก้ไขคำพูดและกลวิธีการให้เหตุผล โดยผู้พูดมักเลือกใช้กลวิธีการแก้ไขคำพูดมากที่สุด แต่เลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผลน้อยที่สุด ในกรณีบทสนทนาในละครโทรทัศน์ปรากฏการใช้ทั้งสิ้น 5 กลวิธี โดยผู้พูดมักเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธมากที่สุด แต่มักเลือกใช้กลวิธีการถามกลับน้อยที่สุด วัจนกรรมกลุ่มถ้อยแกล้ง ในกรณีแบบสอบถามปรากฏการใช้กลวิธีทั้งสิ้น 5 กลวิธี โดยผู้พูด



มักเลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผลมากที่สุด แต่เลือกใช้กลวิธีการถามกลับน้อยที่สุดในกรณีบทสนทนาในละครโทรทัศน์ปรากฏการใช้กลวิธีทั้งสิ้น 10 กลวิธี โดยผู้พูดมักเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธมากที่สุด แต่มักเลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผลน้อยที่สุด วิจารณ์กรมกลุ่มขัดแย้ง ในกรณีแบบสอบถามปรากฏการใช้กลวิธีทั้งสิ้น 4 กลวิธี โดยผู้พูดมักเลือกใช้กลวิธีการกล่าวท้าทายมากที่สุด แต่เลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธน้อยที่สุดในกรณีบทสนทนาในละครโทรทัศน์ปรากฏการใช้กลวิธีทั้งสิ้น 9 กลวิธี โดยผู้พูดมักเลือกใช้กลวิธีการปฏิเสธมากที่สุด แต่เลือกใช้กลวิธีการถามกลับน้อยที่สุด

ในกรณีปัจจัยด้านเพศ อายุ และระดับการศึกษาของผู้ใช้ภาษา พบว่า ปัจจัยด้านเพศและปัจจัยด้านอายุส่งผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการแสดงความคิดเห็นได้แย่ง กล่าวคือ เพศหญิงมักเลือกใช้กลวิธีที่หลากหลายกว่าเพศชาย และผู้ที่มีอายุมากกว่ามักเลือกใช้กลวิธีที่เป็นการเผชิญหน้าอย่างรุนแรง เนื่องจากผู้พูดคำนึงถึงการรักษาความสัมพันธ์ของคู่สนทนาเป็นหลัก แต่ผู้พูดที่อายุน้อยกว่ามักใช้กลวิธีที่ทำให้คู่สนทนาเสียหน้า เนื่องจากผู้พูดให้ความสนใจกับความรู้สึกของตนเองมากกว่า ทั้งนี้ ระดับการศึกษาไม่ส่งผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการแสดงความคิดเห็นได้แย่ง

**นุชนารถ เพ็งสุริยา (2549)** ศึกษาการใช้ภาษาเพื่อแสดงการตำหนิของคนไทย โดยมีวัตถุประสงค์ 2 ข้อ ได้แก่ ศึกษารูปแบบภาษาและกลวิธีการใช้ภาษาเพื่อแสดงการตำหนิของคนไทย และศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการใช้ภาษาเพื่อแสดงการตำหนิของคนไทยกับระดับค่าความรุนแรงของความผิด ผลการศึกษาพบว่า รูปประโยคของการใช้ภาษาเพื่อแสดงการตำหนิพบทั้งสิ้น 5 รูปประโยค ได้แก่ รูปประโยคบอกเล่า รูปประโยคปฏิเสธ รูปประโยคคำถาม รูปประโยคคำสั่ง และรูปประโยคขอร้อง ซึ่งรูปประโยคบอกเล่าปรากฏการใช้มากที่สุด และรูปประโยคขอร้องปรากฏการใช้น้อยที่สุด ทั้งนี้ ประเภทของวิจารณ์แบ่งออกเป็นวิจารณ์ตรงและวิจารณ์อ้อม โดยที่วิจารณ์อ้อมปรากฏความถี่ในการใช้มากกว่าวิจารณ์ตรง

กลวิธีการใช้ภาษาเพื่อแสดงการตำหนิของคนไทยมีทั้งหมด 4 กลวิธี ได้แก่ การใช้ถ้อยคำตรงไปตรงมา การใช้ความสุภาพเชิงบวก การใช้ความสุภาพเชิงลบ และการใช้ถ้อยคำแบบอ้อม ซึ่งกลวิธีการใช้ถ้อยคำแบบอ้อมเป็นกลวิธีที่ปรากฏการใช้มากที่สุด และการใช้ความสุภาพเชิงบวกเป็นกลวิธีที่ปรากฏการใช้น้อยที่สุด

นอกจากนี้ ในกรณีความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการใช้ภาษาเพื่อแสดงการตำหนิของคนไทยกับระดับค่าความรุนแรงของความผิด พบว่า ผู้พูดมักเลือกใช้กลวิธีการใช้ถ้อยคำแบบอ้อม เมื่อระดับความรุนแรงของความผิดในสถานการณ์มีระดับมากหรือมากที่สุด ในทางกลับกัน ผู้พูดมักใช้กลวิธีความสุภาพเชิงบวก เมื่อระดับค่าความรุนแรงของความผิดในสถานการณ์อยู่ในระดับไม่ผิดเลย ผิดน้อยหรือปานกลาง ทั้งนี้ ทุกระดับค่าความรุนแรงของความผิด ผู้ตอบแบบสอบถามมักเลือกใช้กลวิธีการใช้ภาษาเพื่อแสดงการตำหนิ 1 กลวิธี ภายใน 1 ถ้อยคำ ในกรณีปัจจัยด้านอายุ พบว่า ผู้พูดที่มีอายุ 20-29 ปี มักเลือกใช้กลวิธีการใช้ถ้อยคำแบบอ้อม อายุ 36-45 ปี และ 52-60 ปี มักเลือกใช้กลวิธีการใช้ความสุภาพเชิงบวก

**สิทธิธรรม อ่องวุฒิวัฒน์ (2549)** ศึกษาวัจนกรรมการตักเตือนในภาษาไทย: กรณีศึกษาครูกับศิษย์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากลวิธีทางภาษาที่ครูใช้เพื่อตักเตือนศิษย์ในภาษาไทย ผลการศึกษาพบว่า กลวิธีทางภาษาที่ใช้ในวัจนกรรมการตักเตือนในภาษาไทยมีทั้งสิ้น 29 กลวิธี ซึ่งกลวิธีที่ผู้พูดใช้มากที่สุด ได้แก่ การอ้างกฎหรือสิ่งอื่นหรือบุคคลอื่นเพื่อแสดงว่าการกระทำนั้นไม่ถูกต้องไม่เหมาะสม และกลวิธีที่ผู้พูดใช้น้อยที่สุด ได้แก่ การแสดงความคาดหวังต่อผู้ฟังและการพูดตลก ทั้งนี้ กลวิธีทั้งหมดสามารถจำแนกออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ กลวิธีตรง 4 กลวิธี ประกอบด้วย การบอกว่าการกระทำนั้นไม่ดีไม่ถูกต้องไม่เหมาะสม การกล่าวลงโทษ การสั่งให้เลิกหรือแก้ไขการกระทำนั้นและการใช้ถ้อยคำแสดงความไม่พอใจ และกลวิธีอ้อมอีก 25 กลวิธี เช่น การแสดงการถาม การเสนอแนะ การใช้ถ้อยคำนัยแฝง เป็นต้น

ในกรณีวัตถุประสงค์ในการกล่าววัจนกรรมการตักเตือน พบว่า มีทั้งสิ้น 7 วัตถุประสงค์ ได้แก่ กลวิธีทางภาษาที่ใช้เพื่อรักษาหน้าผู้ฟัง กลวิธีทางภาษาที่ใช้เพื่อรักษาหน้าผู้พูด กลวิธีทางภาษาที่ใช้เพื่อทำให้ผู้ฟังทราบเจตนาของวัจนกรรมได้ทันที กลวิธีทางภาษาที่ใช้เพื่อให้ผู้ฟังเห็นภาพอย่างเป็นรูปธรรม กลวิธีทางภาษาที่ใช้เพื่อประชดประชัน และกลวิธีทางภาษาที่ใช้เพื่อลดความตึงเครียดในการสนทนา

**อันธิกา ธรรมเนียม (2549)** ศึกษาการแสดงวัจนกรรมการขอโทษของทหารบก โดยมีวัตถุประสงค์ 3 ข้อ ได้แก่ ศึกษากลวิธีการแสดงวัจนกรรมการขอโทษของทหารบก ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการแสดงวัจนกรรมการขอโทษกับปัจจัย 3 ประการ ได้แก่ สถานภาพทางสังคมของผู้ฟังเมื่อเทียบกับผู้พูด ระดับความรุนแรงของการทำความผิดและอายุของผู้ฟังเมื่อเทียบกับผู้พูด และเรียงอันดับการใช้กลวิธีในการแสดงวัจนกรรมการขอโทษของปัจจัย 3 ประการ

ผลการวิจัยพบว่า การแสดงวัจนกรรมการขอโทษของทหารบกใช้กลวิธีทั้งสิ้น 7 กลวิธี ได้แก่ กลวิธี การกล่าวคำขอโทษ กลวิธี การอธิบายหรือชี้แจงเหตุผลการทำความผิด กลวิธี การกล่าวหาผู้พูดไม่มีเจตนากระทำผิด กลวิธี การยอมรับผิด กลวิธี การกล่าวตำหนิตนเอง กลวิธี การเสนอการชดใช้ และ กลวิธี การแสดงความห่วงใยผู้ฟัง

ในกรณีความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีการแสดงวัจนกรรมการขอโทษกับปัจจัย 3 ประการ ได้แก่ สถานภาพทางสังคม(มากกว่า เท่ากัน ต่ำกว่า) ระดับความรุนแรงของการทำความผิด (มาก ปานกลาง น้อย) และอายุ (มากกว่า เท่ากัน น้อยกว่า) พบว่า เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพสูงขึ้น หรือระดับความรุนแรงของการทำความผิดมากขึ้นหรืออายุของผู้ฟังมากขึ้น อัตราการแสดงวัจนกรรมการขอโทษไม่เพิ่มขึ้นตามปัจจัยดังกล่าว นอกจากนี้ ในกรณีที่ผู้ฟังมีสถานภาพทางสังคมต่างกัน (สูงกว่าผู้พูด เท่ากับผู้พูด ต่ำกว่าผู้พูด) ระดับความรุนแรงของการทำความผิดต่างกัน (รุนแรงมาก รุนแรงปานกลาง รุนแรงน้อย) ผู้ฟังมีอายุต่างกัน (มากกว่าผู้พูด เท่ากับผู้พูด น้อยกว่าผู้พูด) ผู้พูดมีอันดับการเลือกใช้กลวิธีการแสดงวัจนกรรมการขอโทษแตกต่างกัน

**อรวิ บุญนาค (2550)** ศึกษาการใช้ภาษาแสดงความผิดหวังต่อผู้ฟังที่มีสถานภาพต่างกันในภาษาไทย: กรณีศึกษานิสิตนักศึกษา โดยมีวัตถุประสงค์ 3 ข้อ ได้แก่ วิเคราะห์กลวิธีการใช้ภาษาแสดงความผิดหวังของนิสิตนักศึกษาต่อผู้ฟังที่มีสถานภาพต่างกัน ในภาษาไทย วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีที่ใช้ภาษาแสดงความผิดหวังกับปัจจัยด้าน สถานภาพของผู้ฟัง และวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีที่ใช้ภาษาแสดงความผิดหวังกับ ปัจจัยด้านเพศของผู้พูด ผลการศึกษาพบว่า นิสิตนักศึกษาเลือกกล่าวถ้อยคำแสดงความผิดหวัง มากกว่าเลือกไม่กล่าวถ้อยคำ ทั้งนี้ ในการกล่าวถ้อยคำผู้พูดเลือกใช้กลวิธี 2 ประเภท ได้แก่ กลวิธี แสดงความผิดหวังโดยตรง เช่น การต่อว่า การทักท้วง เป็นต้น และกลวิธีแสดงความผิดหวังโดยอ้อม ซึ่งมีทั้งแบบที่เป็นการกล่าวถ้อยคำและไม่กล่าวถ้อยคำ กลวิธีแสดงความผิดหวังโดยอ้อมแบบกล่าวถ้อยคำ แบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ กลวิธีแสดงความผิดหวังโดยอ้อมแบบกล่าวถ้อยคำประเภทคุกคามหน้าผู้ฟังและประเภทการรักษาหน้าผู้ฟัง ทั้งนี้ นิสิตนักศึกษามักเลือกใช้ กลวิธีแสดงความผิดหวังโดยอ้อมมากกว่ากลวิธีแสดงความผิดหวังโดยตรง

ในกรณีความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีแสดงความผิดหวังกับปัจจัยด้านสถานภาพ พบว่า ในสถานการณ์ที่ผู้ฟังมีสถานภาพสูงกว่าผู้พูด ผู้พูดมักเลือกใช้กลวิธีแสดงความผิดหวังโดย

ข้อมประเภทการรักษาหน้าผู้ฟังในความถี่สูง แต่มักเลือกใช้กลวิธีแสดงความผิดหวังโดยตรง และกลวิธีแสดงความผิดหวังโดยอ้อมประเภทคุกคามหน้าผู้ฟังในความถี่ต่ำ เมื่อผู้ฟังมีสถานภาพต่ำกว่าผู้พูด ผลการศึกษาดังกล่าวสอดคล้องกับวัฒนธรรมไทยในเรื่องการปลูกฝังให้เคารพต่อผู้อาวุโส รวมถึงไม่แสดงความก้าวร้าวต่อผู้มีบุญคุณ

นอกจากปัจจัยด้านสถานภาพยังพบว่า ปัจจัยด้านเพศเป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกแสดงความผิดหวัง ทั้งนี้ เพศชายมักเลือกใช้กลวิธีแสดงความผิดหวังที่ไม่จุกจิก ในขณะที่เพศหญิงมักเลือกใช้กลวิธีแสดงความผิดหวังที่แสดงถึงการคิดเล็กคิดน้อย ไม่มั่นใจ ไม่เก็บอารมณ์

**ศิริวัตร ไทยแท้ (2555)** ศึกษากลวิธีความสุภาพในการปฏิเสธการขอร้องของผู้โดยสาร: กรณีศึกษาพนักงานบริการผู้โดยสารภาคพื้นของสายการบินไทยโดยมีวัตถุประสงค์ 2 ข้อ ได้แก่ ศึกษากลวิธีความสุภาพในการปฏิเสธการขอร้องของผู้โดยสารของพนักงานบริการผู้โดยสารภาคพื้นสายการบินไทย และศึกษาความสัมพันธ์ในการเลือกใช้กลวิธีความสุภาพของพนักงานบริการผู้โดยสารภาคพื้นสายการบินไทยโดยพิจารณาจากปัจจัยด้านระดับชั้นที่นั่งของผู้โดยสารและระดับความรุนแรงของสถานการณ์การปฏิเสธ ผลการศึกษาพบกลวิธีความสุภาพในการปฏิเสธการขอร้องทั้งสิ้น 14 กลวิธี ได้แก่ การให้เหตุผล การขอโทษ การแสดงความเข้าใจผู้ฟัง การยกภาระให้ผู้ฟัง การแนะนำ การขอบคุณ การแสดงการยกย่อง การใช้รูปแสดงการกลบเกลื่อน การแสดงความพยายามให้ความช่วยเหลือ การแสดงความรับผิดชอบ การแสดงการขอรบกวน การกล่าวโทษบริษัท การปรึกษาผู้มีอำนาจตัดสินใจ และการเสนอชดเชย

เมื่อพิจารณากลวิธีความสุภาพในการปฏิเสธการขอร้องกับปัจจัยด้านระดับชั้นที่นั่งของผู้โดยสารพบว่า ปัจจัยดังกล่าวมีอิทธิพลต่อการเลือกใช้กลวิธีความสุภาพ เนื่องจากความหลากหลายของกลวิธีความสุภาพปรากฏในระดับชั้นหนึ่งมากกว่าระดับชั้นธุรกิจ และชั้นประหยัด ทั้งนี้ การแสดงการยกย่องเป็นกลวิธีที่ปรากฏสูงที่สุดทั้ง 3 ระดับชั้น ขณะที่ระดับความรุนแรงของสถานการณ์ในการปฏิเสธมีอิทธิพลต่อกลวิธีความสุภาพเช่นกัน กล่าวคือ เมื่อระดับความรุนแรงมาก กลวิธีความสุภาพจะปรากฏมากกว่าสถานการณ์ที่มีระดับความรุนแรงปานกลาง และระดับความรุนแรงน้อย

งานวิจัยด้านวัฒนธรรมที่ทบทวนแสดงให้เห็นว่า งานวิจัยด้านวัฒนธรรมในภาษาไทยในช่วงเวลาที่ผ่านมามีหลากหลายและผลการวิจัยอธิบายการปฏิสัมพันธ์ในวัฒนธรรม

ไทยจากมุมมองแนวคิดวัจนกรรม และแนวคิดความสุภาพของบราวน์และเลวินสัน แต่ยังไม่มียงานวิจัยเรื่องใดที่ศึกษาปัจจัยทางวัฒนธรรมโดยตรง ดังนั้น ในงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยจึงมุ่งศึกษาวัจนกรรม 3 ชนิดในภาษาไทย โดยเน้นปัจจัยเรื่องบุญคุณ ซึ่งเป็นแนวคิดสำคัญในวัฒนธรรมไทย

#### 2.4.3 งานวิจัยด้านวัจนกรรมข้ามวัฒนธรรมที่ศึกษาข้อมูลภาษาไทย

**พรพิมล เสนะวงศ์ (Senawong, 1999: 30)** เปรียบเทียบการใช้คำเรียกในวัฒนธรรมไทย วัฒนธรรมแบบอังกฤษ-อเมริกัน (Anglo- American) และวัฒนธรรมแบบอังกฤษ โดยยกตัวอย่างของนักเรียนไทยที่ไปศึกษาต่างประเทศซึ่งแสดงให้เห็นว่า คนไทยจะใช้คำเรียกที่สนิทสนม เช่น คำว่า ลุง กับ ป้า แม้ว่าบุคคลนั้นจะเพิ่งรู้จักกับตนเองก็ตาม แต่ในวัฒนธรรมของคนอเมริกันเชื้อสายอังกฤษจะใช้คำเรียกที่แสดงความเป็นญาติ (Kin terms) เฉพาะกับบุคคลที่มีความสนิทสนมเท่านั้น ขณะที่ผู้พูดชาวอังกฤษจะเกิดความรู้สึกไม่สบายใจ ถ้ามีบุคคลภายนอกครอบครัวมาเรียกตนอย่างสนิทสนม

สำหรับภาพรวมในวัฒนธรรมเอเชีย พรพิมลกล่าวว่า วัฒนธรรมในเอเชียส่วนใหญ่ การแสดงออกด้วยการนั่งเฉยและเลี่ยงการสบสายตาเป็นสิ่งที่แสดงออกถึงความอ่อนน้อม ขณะที่วัฒนธรรมแบบอเมริกันเชื้อสายอังกฤษ (Anglo- American) มองว่าพฤติกรรมดังกล่าวแสดงถึงการขาดความมั่นใจ

นอกจากนี้ พรพิมลยังแสดงทัศนคติเกี่ยวกับความจริงใจของคนไทยว่า ในฐานะที่เป็นเจ้าบ้าน คนไทยมักจะพยายามดูแลแขกของเขาเป็นอย่างดีโดยเฉพาะอย่างยิ่งกับชาวต่างชาติ ซึ่งถ้อยคำที่อาจได้ยินบ่อยครั้ง เช่น Sit, sit! / Eat more! / Sing a song! อย่างไรก็ตาม ในวัฒนธรรมแบบอเมริกันเชื้อสายอังกฤษอาจมองพฤติกรรมเช่นนี้ว่าเป็นการรุกรานและขาดความเคารพในความเป็นส่วนตัวของบุคคลอื่น

งานด้านวัจนกรรมข้ามวัฒนธรรมข้างต้นแสดงให้เห็นว่า วัฒนธรรมตะวันตกออกกับตะวันตกอาจแตกต่างกัน หรือแม้กระทั่งในวัฒนธรรมตะวันตกเช่นเดียวกันยังปรากฏความแตกต่าง ดังนั้น เหตุผลดังกล่าวจึงสนับสนุนงานวิจัยด้านวัจนปฏิบัติศาสตร์แนวปลดปล่อยได้เป็นอย่างดี กล่าวคือ การนำแนวคิดตะวันตกมาเป็นแนวทางการศึกษาวัจนกรรมอาจไม่ครอบคลุมการอธิบายวัจนกรรมได้ในทุกวัฒนธรรม

**วรรณศิริ จงกลศิริ (2546)** ศึกษาเปรียบเทียบกลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยโดยมีวัตถุประสงค์ 2 ข้อ ได้แก่ ศึกษากลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย และศึกษาความสัมพันธ์ของการเลือกใช้กลวิธีการชักชวนกับปัจจัยเรื่องสถานภาพทางสังคม ความสนิทสนมของผู้พูดผู้ฟังและเนื้อความการชักชวน

ผลการศึกษาพบว่า กลวิธีการชักชวนแบบตรงเป็นกลวิธีที่ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและผู้พูดภาษาไทยเลือกใช้มากที่สุด อย่างไรก็ตาม เมื่อเปรียบเทียบในส่วนของกลวิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติ (การชักชวนที่ไม่ใช้รูปภาษาแสดงการชักชวนโดยตรง) และแบบอ้อมไม่ใช่ธรรมเนียมปฏิบัติ (การชักชวนด้วยรูปภาษาที่ไม่สามารถตีความได้ว่าผู้พูดกำลังชักชวน แต่ผู้ฟังสามารถเข้าใจด้วยการสังเกตบริบทขณะสนทนา) พบว่าปรากฏในกรณีผู้พูดภาษาญี่ปุ่นมากกว่าผู้พูดภาษาไทย กล่าวคือ ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นนิยมกล่าวชักชวนอย่างอ้อมค้อมมากกว่าผู้พูดภาษาไทย ทั้งนี้อาจเป็นผลมาจากลักษณะนิสัยของคนญี่ปุ่นที่ชอบพูดอ้อมค้อมเพื่อหลีกเลี่ยงการทำร้ายความรู้สึกอีกฝ่าย

เมื่อพิจารณาปัจจัยด้านสถานภาพพบว่า เมื่อผู้พูดมีสถานภาพต่ำกว่าผู้ฟัง ผู้พูดภาษาไทยและภาษาญี่ปุ่นจะคำนึงถึงความสุภาพมากกว่าผู้พูดสถานภาพอื่นๆ อย่างไรก็ตาม ถ้าผู้พูดมีสถานภาพสูงกว่าผู้ฟัง ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นจะกล่าวชักชวนอย่างอ้อมค้อมซึ่งแตกต่างจากผู้พูดภาษาไทยที่นิยมกล่าวชักชวนอย่างตรงไปตรงมา

สำหรับปัจจัยความสนิทสนมพบว่า ความสนิทสนมมีส่วนกำหนดการใช้ภาษาของผู้พูดทั้ง 2 ภาษา กล่าวคือ ถ้าความสนิทสนมมีมาก ผู้พูดจะเกรงใจน้อยลง

นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาจากปัจจัยด้านเนื้อความพบว่า เนื้อความการชักชวนมีผลต่อการเลือกใช้วิธีแสดงวัจนกรรมการชักชวนของผู้พูดภาษาญี่ปุ่น แต่ไม่มีผลต่อการเลือกใช้วิธีของผู้พูดภาษาไทย กล่าวคือ ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นจะแสดงเจตนาชักชวนให้อ่อนลงด้วยการใช้วิธีแบบอ้อมธรรมเนียมปฏิบัติ และใช้คำสุภาพเมื่อชักชวนเรื่องยาก ขณะที่ผู้พูดภาษาไทยนิยมใช้แบบตรง ทั้งการชักชวนเรื่องยากและเรื่องง่าย ทั้งนี้ มุมมองด้านการใช้ภาษาดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าผู้พูดภาษาญี่ปุ่นและผู้พูดภาษาไทยมองวัจนกรรมการชักชวนแตกต่างกัน เนื่องจากผู้พูดภาษาญี่ปุ่น

มองว่าการชักชวนอาจคุกคามหน้าผู้ฟังในระดับต่ำหรือสูง ขณะที่ผู้พูดภาษาไทยมองว่าการชักชวนเป็นการสร้างประโยชน์ให้กับผู้ฟัง

**อาการณ์ เดชวิจารณ์กิจ (2547)** ศึกษาเปรียบเทียบกลวิธีการขอรับในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาและเปรียบเทียบโครงสร้างและกลวิธีการขอรับในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย รวมถึงความสัมพันธ์ของปัจจัยเรื่องสถานภาพทางสังคม ความสนิทสนมของผู้พูดและผู้ฟัง และความหนักเบาของเนื้อหาการขอรับกับโครงสร้างและกลวิธีการขอรับ

ผลการศึกษาพบว่า ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นมีโครงสร้างการขอรับทั้งสิ้น 4 แบบ ได้แก่ โครงสร้างที่มีส่วนหลักอย่างเดียว โครงสร้างที่ประกอบด้วยส่วนขยายแล้วตามด้วยส่วนหลัก โครงสร้างที่ประกอบด้วยส่วนขยาย ตามด้วยส่วนหลักและตามด้วยส่วนขยาย และโครงสร้างที่ประกอบด้วยส่วนขยายเพียงอย่างเดียว ขณะที่ผู้พูดภาษาไทยมีโครงสร้างการขอรับมากกว่าผู้พูดภาษาญี่ปุ่น 1 แบบ ได้แก่ โครงสร้างที่ประกอบด้วยส่วนหลักและตามด้วยส่วนขยาย ทั้งนี้ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นใช้โครงสร้างที่ส่วนขยายตามหลังส่วนหลักน้อยกว่าผู้พูดภาษาไทยซึ่งอาจสะท้อนให้เห็นว่า ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นเห็นว่าการกล่าวส่วนขยายหลังส่วนหลักเป็นการสร้างความอึดอัดให้แก่ผู้ฟัง ขณะที่ผู้พูดภาษาไทยอาจมองว่าการกล่าวส่วนขยายทันทีหลังจากกล่าวส่วนหลักเป็นการเสริมความหนักแน่นให้กับการขอรับ

สำหรับกลวิธีการขอรับพบว่าผู้พูดภาษาญี่ปุ่นนิยมใช้กลวิธีอ้อมตามธรรมเนียมปฏิบัติมากที่สุด ขณะที่กลวิธีแบบตรงเป็นกลวิธีที่ผู้พูดภาษาไทยเลือกใช้มากที่สุด อีกทั้งผู้พูดภาษาญี่ปุ่นใช้กลวิธีอ้อมแบบตามธรรมเนียมและไม่ใช้ตามธรรมเนียมปฏิบัติรวมกันมากกว่าผู้พูดภาษาไทยจึงอาจสรุปได้ว่า ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นมีแนวโน้มกล่าวขอรับอย่างอ้อมค้อมมากกว่าผู้พูดภาษาไทย

เมื่อพิจารณาปัจจัยสถานภาพ ความสนิทสนม และความหนักเบาของเนื้อหาพบว่า วัฒนธรรมญี่ปุ่นและวัฒนธรรมไทยมีความคล้ายคลึงกันในเรื่องของการให้ความเคารพเกรงใจ และเลือกใช้ภาษาที่เหมาะสมต่อผู้ใหญ่ ขณะที่ปัจจัยความสนิทสนมมีผลต่อการใช้ภาษาของผู้พูดทั้ง 2 ภาษา กล่าวคือ ผู้พูดมีความสนิทสนมกันมากเท่าไร ความเกรงใจจะลดน้อยลง

นอกจากนี้ ผู้พูดภาษาไทยและภาษาญี่ปุ่นจะใช้โครงสร้างที่ประกอบด้วย ส่วนขยายและตามด้วย ส่วนหลักมากที่สุดทั้งในกรณีที่เนื้อหาของการขออภัยและเบา อย่างไรก็ตาม ผู้พูดภาษาญี่ปุ่น จะใช้โครงสร้างส่วนขยาย ส่วนหลัก และตามด้วยส่วนขยายน้อยลงเมื่อเนื้อหาของเรื่องที่ขออภัย หนัก ขณะที่ผู้พูดภาษาไทยมีแนวโน้มที่จะกล่าวโครงสร้างดังกล่าวมากขึ้น ทั้งนี้ ลักษณะดังกล่าว สะท้อนให้เห็นว่า ผู้พูดภาษาญี่ปุ่นมองว่าการกล่าวส่วนขยายต่อจากส่วนหลักเป็นการสร้างความกดดันให้กับผู้ฟัง แต่คนไทยมองว่าการกล่าวส่วนขยายหลักจากส่วนหลักเป็นการเพิ่ม น้ำหนัก และโน้มน้าวผู้ฟังได้ดี

**วรวรรณ เฟื่องขจรศักดิ์ (2548)** ศึกษาเปรียบเทียบกลวิธีการขอโทษของคนญี่ปุ่นและคนไทยโดยมีวัตถุประสงค์ 2 ข้อ ได้แก่ เพื่อศึกษาเปรียบเทียบสถานการณ์การใช้คำขอโทษในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย และเพื่อศึกษาเปรียบเทียบกลวิธีแสดงการขอโทษของคนญี่ปุ่นและคนไทยโดยศึกษาปัจจัยความสนิทสนม ความแตกต่างทางสถานภาพทางสังคมและ น้ำหนักความผิดว่ามีผลต่อการเลือกใช้กลวิธีแสดงการขอโทษอย่างไร

ผลการวิจัยพบว่า ในภาษาญี่ปุ่นปรากฏสถานการณ์ที่กล่าวคำขอโทษมากกว่าในภาษาไทย ขณะที่กลวิธีการขอโทษแบบตรงพบมากที่สุดทั้งในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาความถี่ของแต่ละกลวิธีพบว่า คนญี่ปุ่นมีแนวโน้มในการใช้กลวิธีการขอโทษแบบตรง และกลวิธีการแสดงการยอมรับผิดมากกว่าคนไทย ขณะที่คนไทยใช้กลวิธีการทำให้ผู้ฟังรู้สึกพอใจและกลวิธีการกล่าวชี้แจงมากกว่าคนญี่ปุ่น

ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาจากปัจจัยด้านสถานภาพ ความสนิทสนมและน้ำหนักความผิดพบว่า ปัจจัยด้านสถานภาพส่งผลต่อการเลือกใช้กลวิธีการขอโทษทั้งคนญี่ปุ่นและคนไทย เนื่องจากสังคมญี่ปุ่นและสังคมไทยให้ความสำคัญกับระบบอาวุโส อีกทั้ง คนญี่ปุ่นและคนไทยเลือกใช้กลวิธีการขอโทษแบบตรงซึ่งเป็นกลวิธีมากที่สุดทั้งในกรณีที่สนิทสนมและไม่สนิทสนมกับผู้ฟัง และเมื่อพิจารณากลวิธีย่อยพบว่า ถ้าคนญี่ปุ่นหรือคนไทยสนิทสนมกับผู้ฟังจะให้ความสำคัญกับ “หน้า” ของผู้ฟังมากกว่า ในทางตรงกันข้าม ถ้าคนญี่ปุ่นและคนไทยไม่สนิทสนมกับผู้ฟังจะให้ความสำคัญกับ “หน้า” ของตนเองมากกว่า นอกจากนี้ ปัจจัยด้านน้ำหนักความผิดยังแสดงให้เห็นว่า คนญี่ปุ่นและคนไทยเลือกใช้กลวิธีการขอโทษแบบตรงซึ่งเป็นกลวิธีมากที่สุดในทุกน้ำหนัก



ความผิด (มาก ปานกลาง น้อย) และเมื่อพิจารณากลวิธีย่อยพบว่า เมื่อนำนักความผิดมาก ทั้ง คนญี่ปุ่นและคนไทยจะใช้กลวิธีที่ละเมิดหน้าด้านบวกของตนเองมากขึ้นตามไปด้วย

**วันวิสาข์ กุลภัทรนิรันดร์ (2549)** ศึกษาการเปรียบเทียบโครงสร้างและกลวิธี การโต้แย้งในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทยโดยมีวัตถุประสงค์หลัก 2 ข้อ ได้แก่ ศึกษาโครงสร้างบทสนทนาแสดงการโต้แย้ง และศึกษากลวิธีการโต้แย้งของชาวญี่ปุ่นและชาวไทย ทั้งนี้ การศึกษา โครงสร้างบทสนทนาแสดงการโต้แย้งเก็บข้อมูลจากการแสดงบทบาทสมมติตามสถานการณ์ที่กำหนด และศึกษากลวิธีการโต้แย้งโดยการใช้แบบสอบถามแบบเติมบทสนทนา (Discourse Completion Test)

ผลการศึกษาพบว่า ชาวญี่ปุ่นและชาวไทยใช้โครงสร้างบทสนทนาแสดง การโต้แย้งเหมือนกัน ได้แก่ หัวข้อการเกริ่นนำก่อนโต้แย้ง หัวข้อการโต้แย้ง และหัวข้อการปิด การสนทนา เช่นเดียวกับกลวิธีการโต้แย้งของชาวญี่ปุ่นและชาวไทยที่เลือกใช้กลวิธีในกลุ่มที่มี หน้าที่ทำให้การโต้แย้งบรรลุประสิทธิผลหรือให้คู่สนทนาทราบว่าตนมีความคิดตรงกันข้ามมากที่สุดเหมือนกัน ทั้งนี้ ทั้งชาวไทยและชาวญี่ปุ่นเลือกใช้กลวิธีการให้เหตุผลและกลวิธีการปฏิเสธ มากที่สุดเหมือนกัน อย่างไรก็ตาม ชาวญี่ปุ่นใช้กลวิธีในกลุ่มที่รักษาสัมพันธภาพมากกว่าชาวไทย

ขณะที่ปัจจัยด้านเพศมีผลต่อการใช้กลวิธีโต้แย้งทั้งชาวญี่ปุ่นและชาวไทย กล่าวคือ ในวัฒนธรรมการขอร้องเพศหญิงมีแนวโน้มในการใช้กลวิธีที่รักษาสัมพันธภาพมากกว่า เพศชายทั้งชาวไทยและชาวญี่ปุ่น อย่างไรก็ตามปัจจัยด้านสถานภาพไม่ส่งผลต่อการเลือกใช้กลวิธี การโต้แย้งอย่างชัดเจน กล่าวคือ ชาวญี่ปุ่นและชาวไทยเลือกใช้กลวิธีในการโต้แย้งชนิดเดียวกัน ไม่ว่าจะคู่สนทนาจะมีสถานภาพสูง เท่ากันหรือต่ำกว่าก็ตาม

งานวิจัยด้านวัฒนธรรมข้ามวัฒนธรรมข้างต้นแสดงให้เห็นว่า ประเทศไทย กับประเทศญี่ปุ่นแม้จะเป็นประเทศในฝั่งตะวันออกเช่นเดียวกัน แต่การกล่าววัฒนธรรมบางส่วน ของทั้ง 2 ประเทศแตกต่างกัน เนื่องจากวัฒนธรรมของทั้ง 2 ประเทศแตกต่างกัน ดังนั้น เหตุผล ดังกล่าวจึงสนับสนุนงานวิจัยด้านวัฒนธรรมปฏิบัติศาสตร์การปลดปล่อยได้เป็นอย่างดี

ในบทนี้ ผู้วิจัยได้ทบทวนแนวคิดทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ผลการศึกษา แสดงให้เห็นว่า ทฤษฎีที่เสนอโดยนักวิชาการตะวันตกและเชื่อว่าเป็น “สากล” นั้น อาจไม่สามารถ อธิบายการปฏิสัมพันธ์รวมถึงวัฒนธรรมในวัฒนธรรมอื่นๆ โดยเฉพาะวัฒนธรรมตะวันออกได้อย่าง ครอบคลุมและลึกซึ้ง ปัจจุบันมีแนวทางการศึกษาที่เน้นให้พิจารณาปัจจัยพื้นฐานในสังคม วัฒนธรรมนั้นๆ เรียกว่า วจนปฏิบัติศาสตร์แนวปลดปล่อย หรือ Emancipatory Pragmatics ซึ่ง ผู้วิจัยจะนำแนวคิดนี้มาเป็นแนวทางในการศึกษาวัฒนธรรม 3 ชนิดและปัจจัยเรื่อง “บุญคุณ” ใน บทต่อไป

### บทที่ 3

## วจนกรรการบอกเลิกสัญญา

ในบทนี้ ผู้วิจัยจะแสดงผลการวิเคราะห์วจนกรรการบอกเลิกสัญญาในกรณีที่ผู้ฟังเป็นผู้มีบุญคุณและกรณีที่ผู้ฟังเป็นคนรู้จัก โดยผู้วิจัยแบ่งเนื้อหาออกเป็น 3 หัวข้อหลัก ได้แก่ 1.การแสดงและไม่แสดงวจนกรรการบอกเลิกสัญญากรณีผู้มีบุญคุณ 2.การแสดงและไม่แสดงวจนกรรการบอกเลิกสัญญากรณีคนรู้จัก และ 3.การเปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างของทั้ง 2 กรณี

วจนกรรการบอกเลิกสัญญา<sup>1</sup> หมายถึง การแสดงออกว่าผู้พูดจะไม่กระทำตามที่เคยกล่าวผูกมัดตนเองไว้ว่าจะกระทำการใดสิ่งหนึ่งให้/ร่วมกับผู้ฟังในอนาคตและมีการกำหนดเงื่อนไขวจนกรรตามแนวคิดของเซอร์ล (Searle, 1969) ดังนี้

เงื่อนไขเกี่ยวกับเนื้อความ	เป็นการกระทำในอนาคตของผู้พูด
เงื่อนไขเบื้องต้น	ผู้พูดเคยแสดงการผูกมัดตนเองว่าจะกระทำการนั้นให้/ร่วมกับผู้ฟัง
เงื่อนไขความจริงใจ	ผู้พูดไม่ต้องการกระทำการนั้นอีกต่อไป
เงื่อนไขจำเป็น	เป็นการแสดงว่าจะไม่กระทำ ตามที่เคยกล่าวผูกมัดตนเองไว้ (เพชรีภรณ์ เอมอักษร , 2550)

ตามแนวคิดเรื่องความสุภาพของบราวน์และเลวินสัน วจนกรรการบอกเลิกสัญญาเป็นวจนกรรหนึ่งที่คุกคามหน้าผู้ฟัง (Brown and Levinson, 1978, 1987) ขณะที่ในสังคมไทยมองว่า การไม่รักษาคำพูดกับบุคคลอื่นซึ่งหมายรวมถึงการยกเลิกคำสัญญาเป็นสิ่งที่ไม่ควรกระทำ การบอกเลิกสัญญาก่อให้เกิดความเสียหายทั้งต่อผู้พูดและผู้ฟัง กล่าวคือ ทำให้ผู้พูด

---

<sup>1</sup> ผู้วิจัยอ้างอิงนิยามวจนกรรดังกล่าวจาก เพชรีภรณ์ เอมอักษร (2550) แต่เปลี่ยนชื่อเรียกเงื่อนไขวจนกรรใหม่ ตามเอกสารประกอบการสอนวิชา การวิเคราะห์ภาษาไทยตามแนววจนปฏิบัติศาสตร์ (ณัฐพร พานโพธิ์ทอง, 2552)

กลายเป็นคนไม่รักษาคำพูด ส่วนผู้ฟังก็อาจได้รับความเสียหายจากการบอกเลิกนั้น จากเหตุผลดังกล่าว ผู้วิจัยจึงสนใจศึกษาว่าจรรยาบรรณการบอกเลิกสัญญาในสังคมไทย และสนใจว่าในสถานการณ์ที่อาจทำให้ผู้พูดเสียคำพูดและก่อให้เกิดความเสียหายต่อผู้ฟัง ผู้พูดจะบอกเลิกสัญญาหรือไม่และมีวิธีการอย่างไร ที่สำคัญคือแนวคิดเรื่อง “บุญคุณ” มีผลต่อสถานการณ์การบอกเลิกสัญญาหรือไม่

จากข้อมูลทั้งหมด 514 ครั้ง วิเคราะห์ได้ว่าเป็นการแสดงจรรยาบรรณบอกเลิกสัญญา 406 ครั้ง การไม่บอกเลิกสัญญา 108 ครั้ง และเมื่อพิจารณาสถานการณ์ที่เกี่ยวข้องและไม่เกี่ยวข้องกับแนวคิดเรื่อง “บุญคุณ” พบว่า

1. ในสถานการณ์ที่เกี่ยวข้องกับแนวคิดเรื่อง “บุญคุณ” ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกแสดงจรรยาบรรณการบอกเลิกสัญญาทั้งสิ้น 165 ครั้ง และไม่แสดงจรรยาบรรณการบอกเลิกสัญญาทั้งสิ้น 86 ครั้ง
2. ในสถานการณ์ที่ไม่เกี่ยวข้องกับแนวคิดเรื่อง “บุญคุณ” ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกแสดงจรรยาบรรณการบอกเลิกสัญญาทั้งสิ้น 241 ครั้ง และไม่แสดงจรรยาบรรณการบอกเลิกสัญญาทั้งสิ้น 22 ครั้ง

ผลการวิเคราะห์มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

### 3.1 การแสดงและไม่แสดงจรรยาบรรณการบอกเลิกสัญญากรณีผู้มีบุญคุณ

ในหัวข้อนี้ผู้วิจัยจะนำเสนอผลการวิเคราะห์เป็น 2 ข้อ ได้แก่ 1.การแสดงจรรยาบรรณการบอกเลิกสัญญา 2.การไม่แสดงจรรยาบรรณการบอกเลิกสัญญาซึ่งแบ่งออกเป็น การบอกเลิกสัญญาโดยวิธีอื่น และการไม่บอกเลิกสัญญา ทั้งนี้ ผลการวิจัยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

### 3.1.1 การแสดงวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญาผู้มีบุญคุณ

การแสดงวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญาผู้มีบุญคุณ ในงานวิจัยนี้หมายถึง การกล่าวถ้อยคำของผู้พูดเพื่อให้ผู้ฟังหรือผู้มีบุญคุณรู้ว่าผู้พูดจะไม่กระทำตามคำสัญญาที่เคยให้ไว้กับผู้ฟัง ทั้งนี้ กลวิธีการบอกเลิกสัญญาผู้มีบุญคุณมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

กลวิธีการบอกเลิกสัญญาพบทั้งสิ้น 13 กลวิธีเรียงตามความถี่ในการปรากฏ ดังนี้

1. การอ้างเหตุผล
2. การกล่าวขอโทษ
3. การบอกเลิกสัญญาอย่างชัดเจน
4. การผิดผ่อน
5. การชดเชย
6. การแสดงความลังเลหรือลำบากใจที่จะพูด
7. การแสดงออกว่าไม่มีเจตนาบอกเลิกสัญญา
8. การกล่าวแสดงความตั้งใจ
9. การยกภาระให้ผู้ฟัง
10. การกล่าวเพื่อให้ผู้ฟังคลายกังวล
11. การเอ่ยถึงเรื่องที่สัญญา
12. การขอความเห็นใจจากผู้ฟัง
13. การถามความจำเป็น

กลวิธีการบอกเลิกสัญญาข้างต้นปรากฏทั้งสิ้น 13 กลวิธีมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### 3.1.1.1 กลวิธีการบอกเลิกสัญญาผู้มีบุญคุณ

กลวิธีการบอกเลิกสัญญาผู้มีบุญคุณ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีต่างๆ ที่ผู้พูดกล่าวเพื่อบอกเลิกสัญญาผู้ฟังที่มีบุญคุณ ทั้งนี้ กลวิธีการบอกเลิกสัญญาปรากฏทั้งสิ้น 13 กลวิธีดังต่อไปนี้

### 3.1.1.1.1 การอ้างเหตุผล

การอ้างเหตุผล ในงานวิจัยนี้ หมายถึง การอ้างถึงเหตุผลบางประการของผู้พูดที่ต้องการให้ผู้ฟังรู้ว่าผู้พูดมีความจำเป็นในการบอกเลิกสัญญา อย่างไรก็ตาม กลวิธีการอ้างเหตุผลเป็นได้ทั้งแบบไม่เจาะจงเหตุผลและแบบเจาะจงเหตุผลขึ้นอยู่กับผู้พูด การอ้างเหตุผลแบบเจาะจงถือว่าสุภาพมากกว่าแบบไม่เจาะจง เนื่องจากการกล่าวแบบเจาะจงเหตุผลช่วยให้ทราบเหตุผลอย่างชัดเจน และแสดงถึงความใส่ใจของผู้พูดที่จะให้รายละเอียดแก่ผู้ฟังว่าเหตุใดจึงต้องบอกเลิกสัญญามากกว่าแบบไม่เจาะจง ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 181 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

- (1) ไปกันวันอื่นได้ไหม เราติดธุระอะ แต่เราอยากไปด้วย ไปกันวันอื่นนะ (ไปซื้อของ 3)
- (2) ขอโทษนะคะ ไปดูแลบ้านให้ไม่ได้แล้ว มีธุระด่วนที่สำคัญจริงๆ (นอนค้างที่บ้าน 6)
- (3) พอดีเรามีกิจกรรมด่วนมาก ไม่สามารถไปได้ตามที่นัดไว้ ขอโทษจริงๆ ขอเลื่อนเป็นวันอื่นหรือขอไปสายหน่อยได้มั๊ยคะ > <" (ไปซื้อของ 9)
- (4) มีธุระบางอย่างที่จะต้องไปทำเหมือนกัน ต้องขอโทษด้วย เมื่อมีคราวหน้าจะพยายามมาดูแลบ้านให้ (นอนค้างที่บ้าน 35)
- (5) ขอโทษที พอดีป่วยไปไม่ไหวจริงๆ แต่จะให้เพื่อนไปแทน (ไปซื้อของ 59)
- (6) มีธุระ นอนไม่ได้แล้ว (นอนค้างที่บ้าน 77)
- (7) ขอโทษจริงๆ นะ เราไปเลือกซื้อของกับเธอไม่ได้แล้ว เพราะมีธุระที่สำคัญมาก เราต้องไปทำ คงไม่โกรธเรานะ ให้อีกโอกาสหน้าเราไปซื้อของเป็นเพื่อนนะ จะพยายามไม่ผิดสัญญา (ไปซื้อของ 80)
- (8) เพิ่งจะทราบว่า มีธุระสำคัญมาก จึงต้องขอยกเลิกสัญญา แต่จะหาคนที่ไว้ใจได้มาเฝ้าบ้านให้แทน (นอนค้างที่บ้าน 86)
- (9) ต้องขอโทษจริงๆ ค่ะ พอดีหัวหน้าที่ทำงานมีงานเร่งด่วนที่ต้องทำงานถึง 2 ทุ่มทุกวัน เพราะจะต้องส่งงานต่อให้ฝ่ายบัญชีปิดบประจำเดือน ต้องขอโทษจริงๆ ค่ะ ถ้าเป็นโอกาสหน้าจะไม่ปฏิเสธเลยคะ (นอนค้างที่บ้าน 92)
- (10) ช่วงเวลาดังกล่าวไม่ว่าง ขอไปวันหลังได้ไหม (ไปซื้อของ 103)

- (11) ขอประทานโทษด้วยจริงๆ ค่ะ ดิฉันเพิ่งรับแจ้งในเรื่องงานในช่วงสัปดาห์ดังกล่าว จึงไม่สามารถไปนอนพักค้างเพื่อช่วยดูแลบ้านได้ ต้องขอประทานโทษจริงๆ ค่ะ (นอนค้างที่บ้าน 116)
- (12) ต้องขอโทษจริงๆ พอดีติดราชการด่วน ไม่สามารถปฏิเสธได้เลย (นอนค้างที่บ้าน 119)
- (13) มีธุระด่วนที่จำเป็นจะต้องทำ หากไม่ทำให้เสร็จแล้วอาจเกิดปัญหากับตัวเอง โอกาสหน้าจะไม่พลาดอีก (ไปซื้อของ 125)
- (14) ผมไปซื้อของด้วยไม่ได้นะครับ ผมติดประชุมด่วน ขาดไม่ได้เลย (ไปซื้อของ 127)
- (15) ขอโทษครับ ผมมีเหตุจำเป็นที่ต้องไปไม่ได้ (ไปซื้อของ 139)
- (16) วันนี้ป่วยเป็นไข้หวัด ปวดหัวมาก (ไปซื้อของ 146)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดไม่ระบุเหตุผลของการบอกเลิกสัญญาอย่างชัดเจน หรือกล่าวแบบไม่เจาะจงโดยอาจปรากฏคำว่า “ธุระ” “เหตุ” “ไม่ว่าง” แทนการเจาะจงถึงเหตุผลของการบอกเลิกสัญญา นอกจากนี้ ผู้พูดเน้นถึงความจำเป็นโดยปรากฏคำว่า “ด่วน” “ด่วนมาก” “สำคัญจริงๆ” “สำคัญมาก” “ต้องไป” ภายในถ้อยคำ อย่างไรก็ตามผู้พูดอาจกล่าวถึงเหตุผลของการบอกเลิกสัญญาไว้อย่างชัดเจนด้วยการระบุสิ่งที่ผู้พูดต้องกระทำหรือสิ่งที่ทำให้ผู้พูดต้องบอกเลิกสัญญาผู้ฟัง ดังเช่นตัวอย่างที่ (5) (9) (11) (13 ถ้อยคำหลัง) และ (16)

### 3.1.1.1.2 การกล่าวขอโทษ

การกล่าวขอโทษ<sup>2</sup> ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดกล่าวแสดงความรู้สึกเสียใจ หรือรู้สึกผิดในการกระทำของตน กล่าวคือ ผู้พูดไม่สามารถกระทำตามสัญญาที่ตกลงไว้กับผู้ฟังจึงแสดงความเสียใจด้วยการกล่าวขอโทษ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 129 ถ้อยคำ

<sup>2</sup> ผู้วิจัยเห็นว่ากลวิธีการกล่าวขอโทษเป็นกลวิธีการบอกเลิกสัญญา เนื่องจากในวัฒนธรรมการบอกเลิกสัญญา การกล่าวขอโทษเป็นการแสดงออกถึงความเสียใจของผู้พูดที่ไม่สามารถกระทำตามสัญญาได้ แตกต่างจากกลวิธีการกล่าวขอโทษในวัฒนธรรมการทวงถามซึ่งการกล่าวขอโทษอาจเป็นเพียงกลวิธีเสริมที่ผู้พูดใช้เพื่อเรียกความสนใจหรือเพื่อนำเข้าสู่เรื่องที่จะสนทนา

ตัวอย่างเช่น

- (17) ขอโทษนะค่ะ ไปดูแลบ้านให้ไม่ได้แล้ว มีธุระด่วนที่สำคัญจริงๆ (นอนค้างที่บ้าน 6)
- (18) ขอโทษครับ พอดีมีธุระด่วน ขอโทษจริงๆ ให้ผมช่วยเรื่องอื่นได้ไหม? (นอนค้างที่บ้าน 25)
- (19) ท่านคะ วันนี้คงไปกับท่านไม่ได้แล้วค่ะ ต้องขอประทานโทษจริงๆ พอดีมีธุระสำคัญเข้ามา ถ้ายังงั้นก็ขอแนะนำให้ท่านซื้อของ...(แนะนำของที่เลือกซื้อ) หวังว่าท่านคงเข้าใจนะคะ (ไปซื้อของ 26)
- (20) ขอโทษด้วยนะครับ ที่นัดไว้ผมไม่ว่างเลย มีธุระจะต้องไปทำ เปลี่ยนเวลาไปวันอื่นหรือเวลาอื่นได้ไหมครับ (ไปซื้อของ 38)
- (21) ขอโทษทีนะ พอดีมีธุระเข้ามาอะ เพิ่งรู้นี้แหละ ขอโทษจริงๆ นะครับ (นอนค้างที่บ้าน 47)
- (22) จำเป็นต้องมีธุระในเรื่องที่สำคัญมากๆ ขอโทษ (นอนค้างที่บ้าน 66)
- (23) ท่านครับ ผมต้องขอโทษท่านด้วยที่สัญญาไว้กับท่านว่าจะไปช่วยเลือกซื้อของ-ด้วยกันนั้น ผมมีธุระเร่งด่วนจริงๆ ครับ ผมต้องขอโทษด้วย ไว้ครั้งต่อไปมีะครับ (ไปซื้อของ 79)
- (24) ขออภัยครับท่าน บังเอิญผมมีธุระที่จะต้องไปทำ ไว้โอกาสหน้าจะมาใหม่ครับท่าน (นอนค้างที่บ้าน 104)
- (25) ก่อนอื่นต้องกราบขอโทษพี่ด้วย ที่ผมได้ตอบตกลงไปนอนค้างเพื่อช่วยดูแลบ้าน-ให้ แต่ผมมีกิจธุระบางอย่างที่จะต้องทำ ผมจึงขออนุญาตพี่ ให้บุตรชายมาเฝ้าบ้านให้ระหว่างที่ผมไม่อยู่ (นอนค้างที่บ้าน 109)
- (26) ต้องกราบขอโทษท่านเป็นอย่างสูง กระผมติดธุระสำคัญจริงๆ ครับ (นอนค้างที่บ้าน 133)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดกล่าวขอโทษผู้ฟังเพื่อแสดงความเสียใจต่อการบอกเลิกสัญญา เนื่องจากตนไม่สามารถกระทำตามที่เคยสัญญาไว้กับผู้ฟัง ทั้งนี้ การกล่าวขอโทษในการบอกเลิกสัญญาสามารถปรากฏได้ทั้งส่วนต้น ส่วนกลาง และส่วนท้ายของถ้อยคำทั้งหมดที่ผู้พูดกล่าว นอกจากนี้ยังพบว่า ผู้พูดกล่าวขอโทษด้วยรูปภาพที่หลากหลายเพื่อความสุภาพ และผู้พูดบางคนกล่าวขอโทษมากกว่า 1 ครั้ง



### 3.1.1.1.3 การผิดผ่อน

การผิดผ่อน ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดขอลើนเวลาหรือขอช่วยเหลือ ในโอกาสต่อไป หรือผิดผ่อนโดยการช่วยเหลือเท่าที่ตนจะทำได้ เนื่องจากผู้พูดไม่สามารถกระทำ ตามสัญญาได้ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 82 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (27) ไปกันวันอื่นได้ไหม เราติดธุระอะ แต่เราอยากไปด้วย ไปกันวันอื่นนะ (ไปซื้อของ 3)
- (28) พอดีเรามีกิจกรรมด่วนมาก ไม่สามารถไปได้ตามที่นัดไว้ ขอโทษจริงๆ ขอเลื่อน- เป็นวันอื่นหรือขอไปสายหน่อยได้มั้ยคะ > < (ไปซื้อของ 9)
- (29) ติดธุระขึ้นมาพอดี ไว้คราวหน้าจะมาช่วยละกันนะ (ไปซื้อของ 22)
- (30) มีธุระบางอย่างที่จะต้องไปทำเหมือนกัน ต้องขอโทษด้วย เมื่อมีคราวหน้าจะ- พยายามมาดูแลบ้านให้ (นอนค้างที่บ้าน 35)
- (31) เอ่อ... ขอโทษครับ ผมเพิ่งรู้ว่าต้องไปทำธุระ วันที่ไปคงไปช่วยไม่ได้แล้วครับ ขอ โทษจริงๆ ครับ โอกาสหน้าผมขอไปช่วย...นะครับ (นอนค้างที่บ้าน 42)
- (32) ของที่จะไปซื้อ ขอไปซื้อหลังจากทำธุระก่อนได้หรือไม่ (ไปซื้อของ 56)
- (33) ขอโทษจริงๆ ครับ พอดีว่าติดงานจริงๆ ครั้งนี้อาจจะต้องขอจริงๆ ไว้คราวหน้าจะ- ดูแลให้ แต่ครั้งนี้ธุระมันกระทันหันและสำคัญจริงๆ ครับ (นอนค้างที่บ้าน 63)
- (34) ฉันมีธุระ จึงไม่สามารถไปซื้อของด้วยได้ ถ้าฉันทำธุระเสร็จฉันจะรีบตามไป (ไปซื้อของ 96)
- (35) พี่ครับ ผมติดธุระจริงๆ ผมต้องขอโทษด้วย ไว้เสร็จธุระเมื่อไหร่ ผมจะโทรหา และ- ไปซื้อของด้วยกันนะครับ (ไปซื้อของ 137)
- (36) วันนี้มีธุระจำเป็นจริงๆ วันหน้าจะทำตัวให้ว่าง (ซื้อของ 147)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดผิดผ่อนโดยการขอลើนกำหนดการหรือขอลើน เวลาจากเดิมเป็นเวลาหรือวันอื่นแทนช่วงเวลาที่ยกมาไว้กับผู้ฟัง ดังเช่นตัวอย่างที่ (28) หรือผู้พูด ขอช่วยเหลือในโอกาสต่อไป ดังเช่นตัวอย่างที่ (31) หรือผิดผ่อนโดยการแสดงออกว่าตนจะ ช่วยเหลือเท่าที่จะช่วยได้ ดังเช่นตัวอย่างที่ (34) และ (35)

### 3.1.1.1.4 การบอกเลิกสัญญาอย่างชัดเจน

การบอกเลิกสัญญาอย่างชัดเจน ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดกล่าวเพื่อบอกเลิกสัญญากับผู้ฟังอย่างชัดเจนโดยเอ่ยถึงสิ่งที่สัญญาว่าจะทำ และผู้ฟังสามารถเข้าใจทันทีว่าผู้พูดต้องการบอกเลิกสัญญาที่เคยตกลงไว้ เนื่องจากผู้พูดมีความจำเป็นที่ไม่สามารถปฏิเสธได้ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 64 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (37) พอดีเรามีธุระจริงๆ ไม่สามารถไปนอนค้างเพื่อช่วยดูแลบ้านได้ เราขอโทษจริงๆ แต่เดี๋ยวเราจะหาคนที่ไว้ใจได้มาช่วยดูแลแทนได้ไหม เมื่อเราเสร็จธุระแล้วจะรีบกลับมาดูแลบ้านให้ทันที (นอนค้างที่บ้าน 9)
- (38) ไปไม่ได้แล้ว ขอโทษด้วย ใ้วันหลังจะไปด้วยนะ (ไปซื้อของ 19)
- (39) ขอโทษครับ ผมคงไปเฝ้าบ้านให้ท่านไม่ได้แล้ว (นอนค้างที่บ้าน 29)
- (40) ขอโทษค่ะ พอดีมีธุระ ไม่สามารถไปได้ เปลี่ยนเป็นวันอื่นแทนได้ไหมคะ (ไปซื้อของ 34)
- (41) ขอโทษด้วยค่ะ พอดีมีธุระที่จำเป็นมาก จึงไม่สามารถไปนอนค้างเพื่อช่วยดูแลบ้านให้ ต้องขอโทษจริงๆ (นอนค้างที่บ้าน 57)
- (42) เราคงไปซื้อของด้วยไม่ได้แล้วนะ พอดีเรามีธุระด่วน ต้องขอโทษด้วยจริงๆ เดี่ยววันหลังค่อยไปกันนะ (ไปซื้อของ 71)
- (43) มีธุระ นอนไม่ได้แล้ว (นอนค้างที่บ้าน 77)
- (44) ผมไปเดินซื้อของกับคุณไม่ได้แล้วครับ เลื่อนเป็นวันอื่นได้มั้ยครับ ผมอยากไปเดินซื้อของด้วยจริงๆ นะ (ไปซื้อของ 81)
- (45) ที่ตกลงไป ไปไม่ได้ เทียวหน้าจะไปช่วยเลือกซื้อของด้วย (ไปซื้อของ 123)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดบอกเลิกสัญญาเรื่องที่เคยตกลงไว้กับผู้ฟังอย่างตรงไปตรงมา ทั้งนี้ ผู้พูดอาจกล่าวถ้อยคำโดยปรากฏคำว่า “ไม่” “ไม่ได้” “ไม่สามารถ” พร้อมกับเอ่ยถึงสิ่งที่ผู้ฟังขอให้ไปทำ

### 3.1.1.1.5 การชดเชย

การชดเชย ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดใช้เพื่อแสดงการชดเชย ความผิดพลาดที่เกิดขึ้น ผู้พูดจะชดเชยความผิดพลาดด้วยการกล่าวถึงสิ่งทดแทนอื่นๆ ซึ่งไม่เกี่ยวข้องกับเรื่องที่ยกเลิกสัญญา หรือชดเชยด้วยการขอช่วยเหลือเรื่องอื่นๆ ในโอกาสต่อไป หรือชดเชยโดยการหาคนอื่นมาทำหน้าที่แทนตน ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 16 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (46) ขอโทษค่ะ ไว้โอกาสหน้าหาโอกาสไปกินข้าวกัน เลี้ยงข้าวขอโทษ (ชื่อของ 7)
- (47) พอดีมีธุระอย่างอื่นขึ้นมา แต่จะหาเพื่อนที่ไว้ใจได้มาช่วยแทนจะได้มั้ย (นอนค้างที่บ้าน 22)
- (48) ขอโทษครับ พอดีมีธุระด่วน ขอโทษจริงๆ ให้ผมช่วยเรื่องอื่นได้ไหม? (นอนค้างที่บ้าน 25)
- (49) ขอโทษจริงๆ ค่ะ แต่ว่ามีเหตุจำเป็นจริงๆ ขอเป็นคร่าวหลังช่วยเหลืออย่างอื่นได้มั้ยคะ? (นอนค้างที่บ้าน 50)
- (50) ฉันมีธุระ ไม่ว่างจริงๆ เอาไว้โอกาสหน้า ถ้ามีอะไรให้ฉันพอจะช่วยได้ก็บอกได้ (นอนค้างที่บ้าน 96)
- (51) พี่ ผมขอโทษด้วยนะ วันนี้ผมไปช่วยเลือกซื้อของด้วยไม่ได้ แต่ผมให้คนอื่นไปแทนผมนะ ผมต้องไปทำธุระกับแฟนสำคัญมาก (ไปชื่อของ 132)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดกล่าวชดเชยผู้ฟังโดยการเสนอสิ่งอื่นทดแทน ดังเช่นตัวอย่างที่ (46) และผู้พูดขอชดเชยด้วยการขอช่วยเหลือเรื่องอื่นๆ ในโอกาสต่อไป ดังเช่นตัวอย่างที่ (50) และผู้พูดชดเชยโดยการให้บุคคลที่ตนไว้ใจมาทำหน้าที่แทน ดังเช่นตัวอย่างที่ (51)

### 3.1.1.1.6 การแสดงความลังเลหรือลำบากใจที่จะพูด

ราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ.2542 (2546) ให้นิยามคำว่า “ลังเล” ไว้ดังนี้ “ก.ไม่แน่ใจ, ยังตัดสินใจไม่ได้ เช่น ลังเลใจไม่รู้ว่าจะไปดีหรือไม่ไปดี”

การแสดงความลังเลหรือลำบากใจที่จะพูด ในงานวิจัยนี้จึงหมายถึง กลวิธีที่ผู้พูด แสดงความลังเลใจหรือลำบากใจที่จะพูดบางสิ่ง เนื่องจากผู้พูดต้องบอกเลิกสัญญา ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบ ทั้งสิ้น 9 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (52) ขอโทษนะคะครับ คือบังเอิญว่าผมมีธุระที่สำคัญจริงๆ (นอนค้างที่บ้าน 30)
- (53) คือผมมีธุระต้องไปพอดีครับ ต้องขอโทษด้วยครับ หากเสร็จธุระแล้วก็จะไปช่วย เลือกได้ครับ (ไปซื้อของ 37)
- (54) เอ่อ... คือว่าที่นัดจะไปอยู่บ้านให้ นะคะพอดีมีธุระด่วน มีใครอยู่แทนได้ไหมคะ คือธุระสำคัญมากอะคะ ขอโทษจริงๆนะ (นอนค้างที่บ้าน 39)
- (55) เอ่อ... ขอโทษนะ พอดีว่าเรามีธุระที่จะต้องไปทำนะ วันนี้คงจะไปด้วยไม่ได้ ไร้ โอกาสหน้าได้ไหม...ขอโทษจริงๆ นะ (ไปซื้อของ 41)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดใช้การแสดงความลังเลหรือลำบากใจที่จะพูด เนื่องจากรู้สึกลังเลที่จะกล่าวบางสิ่งกับผู้ฟัง ทั้งนี้ ผู้พูดมักกล่าวไว้ในส่วนต้นของถ้อยคำทั้งหมด หรือปรากฏอยู่ในส่วนต้นของถ้อยคำที่ผู้พูดจะกล่าวถึง

### 3.1.1.1.7 การแสดงว่าไม่มีเจตนาบอกเลิกสัญญา

การแสดงว่าไม่มีเจตนาบอกเลิกสัญญา ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดใช้ เพื่อแสดงให้ผู้ฟังรู้ว่าผู้พูดไม่มีเจตนาในการบอกเลิกสัญญา แต่เป็นเหตุสุดวิสัยหรือความจำเป็นที่ไม่สามารถปฏิเสธได้ซึ่งผู้พูดก็มีอาจคาดคิดว่าจะเกิดขึ้น ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 7 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (56) ขอโทษจริงๆคะ ฉันไม่สามารถนอนค้างที่บ้านคุณได้ เพราะด้วยเหตุมีกิจธุระเข้ามา กระทบกันขึ้น ซึ่งฉันก็เพิ่งทราบ คุณคงเข้าใจฉันนะคะ ถ้าโอกาสหน้ามีเรียกใช้ก็ ยินดีคะ (นอนค้างที่บ้าน 26)
- (57) เราต้องขอโทษด้วยนะ พอดีเรามีธุระด่วนจริงๆ ทำให้ไม่สามารถดูแลบ้านให้ได้ ตอนแรกเราก็ไม่ได้คิดว่าจะเป็นอย่างนี้เลยตอบตกลงเธอไป (นอนค้างที่บ้าน 71)

- (58) ขอโทษด้วยจริงๆ นะ เผลอคิดว่าเรามีธุระที่สำคัญจริงๆ นะ ที่ต้องไปทำ ขอโทษจริงๆ ไว้โอกาสหน้านะ ธุระเรามันสำคัญจริงๆ ถ้าไม่ค่อยสำคัญ เราก็จะไปให้อยู่แล้ว (นอนค้างที่บ้าน 80)
- (59) พี่ครับ ผมจะบอกว่าผมมีธุระต้องไปทำที่บ้านต่างจังหวัด ผมไปนอนค้างที่บ้านที่ไม่ได้ เพราะตอนแรกไม่รู้ว่าจะไปทำธุระที่บ้านต่างจังหวัด ผมต้องขอโทษพี่ด้วยจริงๆ (นอนค้างที่บ้าน 132)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดเกรงว่าผู้ฟังอาจเกิดความไม่พอใจในการบอกเลิกสัญญาของตนจึงอ้างถึงที่มาของการตอบตกลง ดังเช่นตัวอย่างที่ (57) หรืออ้างถึงที่มาของการบอกเลิกสัญญา ดังเช่นตัวอย่างที่ (56) และ (59) หรือแสดงความสำคัญของธุระที่ทำให้ต้องบอกเลิกสัญญา ดังเช่นตัวอย่างที่ (58) เพื่อแสดงว่าผู้พูดไม่มีเจตนาในการบอกเลิกสัญญาผู้ฟัง

### 3.1.1.1.8 การกล่าวแสดงความตั้งใจ

การกล่าวแสดงความตั้งใจ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดกล่าวเพื่อแสดงออกว่าตนใส่ใจหรือให้ความสำคัญกับผู้ฟังอยู่เสมอ แม้ว่าผู้พูดมีเหตุให้ต้องบอกเลิกสัญญาหรือไม่สามารถทำตามสัญญาได้ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 7 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (60) ไปกันวันอื่นได้ไหม เราติดธุระอะ แต่เราอยากไปด้วย ไปกันวันอื่นนะ (ไปซื้อของ 3)
- (61) ขอโทษนะค่ะ ไปไม่ได้จริงๆ เพราะต้องไปทำธุระพอดี ใจจริงก็อยากไปช่วยนะค่ะ ขอโทษจริงๆ (นอนค้างที่บ้าน 32)
- (62) ขอโทษจริงๆ นะ เราไปเลือกซื้อของกับเธอไม่ได้แล้ว เพราะมีธุระที่สำคัญมาก เราต้องไปทำ คงไม่โกรธเรานะ ไว้โอกาสหน้าเราไปซื้อของเป็นเพื่อนนะ จะพยายามไม่ผิดสัญญา (ไปซื้อของ 80)
- (63) ผมไปเดินซื้อของกับคุณไม่ได้แล้วครับ เลื่อนเป็นวันอื่นได้มั้ยครับ ผมอยากไปเดินซื้อของด้วยจริงๆ นะ (ไปซื้อของ 81)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดแสดงออกว่ามีความตั้งใจจะทำตามที่สัญญา แต่ไม่สามารถทำได้ เนื่องจากผู้พูดติดธุระ ดังเช่นตัวอย่างที่ (60) (61) และ (63) หรือผู้พูดกล่าว ถ้อยคำเพื่อแสดงออกถึงความพยายามที่จะกระทำบางอย่างให้กับผู้ฟัง ดังเช่นตัวอย่างที่ (62)

### 3.1.1.1.9 การยกภาระให้ผู้ฟัง

การยกภาระให้ผู้ฟัง ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดให้ผู้ฟังหาบุคคลอื่นมา ทำหน้าที่แทนตนหรือผลักระยะให้ผู้ฟัง เนื่องจากผู้พูดมีความจำเป็นต้องบอกเลิกสัญญา ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 6 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

(64) ไม่ว่างจริงๆ ค่ะ ให้คนอื่นไปช่วยเลือกซื้อของได้ไหม (ไปซื้อของ 6)

(65) พี่ หนูขอโทษจริงๆ พอดีหนูมีธุระด่วน เป็นธุระที่สำคัญมาก ไม่สามารถไปนอน ค้างได้ พี่ลองหาคนอื่นได้ไหม ถ้าไม่ได้หนูจะลองช่วยหาให้ แน่แน่นอนว่าต้องเป็นคน ที่ไว้ใจได้ ขอโทษด้วยจริงๆ ค่ะ (นอนค้างที่บ้าน 46)

(66) ขอโทษจริงๆ นะ แต่เราติดธุระ ลองให้คนอื่นมาเฝ้าบ้านแทนนะ (นอนค้างที่บ้าน 84)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดยกภาระให้ผู้ฟังเพื่อแก้ปัญหาที่เกิดจากการบอก เลิกสัญญาของตนโดยการให้ผู้ฟังหาบุคคลอื่นมาทำหน้าที่แทน ทั้งนี้ ผู้พูดอาจยกภาระให้ผู้ฟังโดย การใช้คำถามให้ผู้ฟังนึกถึงบุคคลอื่น ดังเช่นตัวอย่างที่ (64) และ (65) หรือผู้พูดอาจให้ผู้ฟังหา บุคคลอื่นอย่างตรงไปตรงมา ดังเช่นตัวอย่างที่ (66)

### 3.1.1.1.10 การกล่าวเพื่อให้ผู้ฟังคลายกังวล

การกล่าวเพื่อให้ผู้ฟังคลายกังวล ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดกล่าวเพื่อให้ ผู้ฟังรู้สึกคลายกังวลและต้องการสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้ฟัง ผู้วิจัยตั้งข้อสังเกตว่ากลวิธีนี้ต้อง ปรากฏร่วมกับกลวิธีที่ปรากฏก่อนหน้าเพื่อให้การบอกเลิกสัญญามีเนื้อความที่สมบูรณ์ ทั้งนี้ ผู้วิจัย พบทั้งสิ้น 4 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (67) ขอโทษที่นะคะ คงจะไปอยู่ที่บ้านให้ท่านไม่ได้แล้วค่ะ เพราะมีธุระด่วน ต้องขอ  
อภัยจริงๆ นะคะ แต่ว่าจะคอยแวะเวียนไปคอยดูให้ตลอดนะคะ ท่านไม่ต้องห่วง-  
ค่ะ (นอนค้างที่บ้าน 17)
- (68) ขอประทานโทษจริงๆ นะคะ พอดีฉันติดธุระ ตอนแรกฉันไม่ได้ตรวจดูตารางเวลา  
ให้ดี ต้องขอโทษด้วยนะคะ แต่เดี๋ยวฉันจะหาคนไปดูแลบ้านให้ นะคะ ท่านไม่-  
ต้องเป็นห่วงนะคะ (นอนค้างที่บ้าน 27)
- (69) พี่ หนูขอโทษจริงๆ พอดีหนูมีธุระด่วน เป็นธุระที่สำคัญมาก ไม่สามารถไปนอน  
ค้างได้ พี่ลองหาคนอื่นได้ไหม ถ้าไม่ได้หนูจะลองช่วยหาให้ แน่นอนว่าต้องเป็น-  
คนที่ไว้ใจได้ ขอโทษด้วยจริงๆ ค่ะ (นอนค้างที่บ้าน 46)
- (70) ขอโทษค่ะ พอดีมีธุระด่วนจำเป็นจริงๆ แต่จะแวะไปดูบ้านให้บ้างนะ แต่ถ้านอน  
ค้างคงจะไม่ได้ แต่จะแวะไปดูบ้านให้แน่นอน ไม่ต้องห่วง (นอนค้างที่บ้าน 76)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดไม่ต้องการให้ผู้ฟังรู้สึกกังวลใจในเรื่องที่ตนบอก  
เลิกสัญญา ผู้พูดจึงกล่าวเพื่อให้ผู้ฟังคลายกังวลหลังจากที่ยืนยันว่าจะยังคงช่วยหาบุคคลอื่นมา  
ทำหน้าที่แทนตน หรือหลังจากที่ยืนยันว่าจะช่วยเหลือในบางเวลาเพื่อให้ผู้ฟังเกิดความสบายใจ

### 3.1.1.1.11 การเอ่ยถึงเรื่องที่สัญญา

การเอ่ยถึงเรื่องที่สัญญา ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดเอ่ยถึงเรื่องที่  
เคยสัญญากับผู้ฟังเพื่อให้ผู้ฟังรู้ว่าผู้พูดต้องการกล่าวถึงเรื่องใดและบ่งบอกให้ผู้ฟังรู้ว่าผู้พูด  
ต้องการบอกเลิกสัญญาในเรื่องดังกล่าว ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 4 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (71) เอ่อ...คือว่าที่นัดจะไปอยู่บ้านให้ นะคะ พอดีมีธุระด่วน มีใครอยู่แทนได้ไหมคะ คือ  
ธุระสำคัญมากอะคะ ขอโทษจริงๆ นะ (นอนค้างที่บ้าน 39)
- (72) คือว่าที่นัดจะไปซื้อของอ่าคะ พอดีมีธุระ เอาไว้คราวหน้าได้ไหมคะ ของที่จะซื้อ  
ต้องใช้ด่วนเปล่า ขอโทษจริงๆ ค่ะ (ไปซื้อของ 39)
- (73) ของที่จะไปซื้อ ขอไปซื้อหลังจากทำธุระก่อนได้หรือไม่ (ไปซื้อของ 56)

(74) พี่ครับ ผมขอโทษจริงๆ นะครับ เรื่องที่ผมรับปากไว้ ผมมีความจำเป็นจริงๆ นะครับ (นอนค้างที่บ้าน 137)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดกล่าวถึงเรื่องที่เคยสัญญาไว้กับผู้ฟังเพื่อบอกให้ผู้ฟังรู้ว่าผู้พูดต้องการบอกเลิกสัญญาในเรื่องใด และเพื่อให้เกิดความเข้าใจในเรื่องเดียวกัน ทั้งนี้ผู้พูดอาจเอ่ยถึงเรื่องที่เคยสัญญาไว้กับผู้ฟังอย่างชัดเจน หรืออาจสื่อให้ผู้ฟังรู้เพียงว่าเคยมีการสัญญาเกิดขึ้นระหว่างผู้พูด เนื่องจากผู้พูดเชื่อว่าผู้ฟังจะเข้าใจว่าตนสื่อถึงเรื่องใด ดังเช่นตัวอย่างที่ (74)

### 3.1.1.1.12 การขอความเห็นใจจากผู้ฟัง

การขอความเห็นใจจากผู้ฟัง ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดกล่าวเพื่อขอความเห็นใจจากผู้ฟัง เนื่องจากผู้พูดเกรงว่าผู้ฟังจะเกิดความรู้สึกไม่ดีกับตน หรือไม่ต้องการให้ผู้ฟังมองตนเองเปลี่ยนไป ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 3 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

(75) ขอโทษจริงๆ ค่ะ ฉันไม่สามารถนอนค้างที่บ้านคุณได้ เพราะด้วยเหตุมีกิจกรรมเข้ามากระทบกันหนัก ซึ่งฉันก็เพิ่งทราบ คุณคงเข้าใจฉันนะค่ะ ถ้าโอกาสหน้ามีเรียกใช้ก็ยินดีค่ะ (นอนค้างที่บ้าน 26)

(76) ท่านค่ะ วันนี้คงไปกับท่านไม่ได้แล้วค่ะ ต้องขอประทานโทษจริงๆ พอดีมีธุระสำคัญเข้ามา ถ้ายังไงก็ขอแนะนำให้ท่านซื้อของ...(แนะนำของที่เลือกซื้อ) หวังว่าท่านคงเข้าใจนะค่ะ (ไปซื้อของ 26)

(77) ขอโทษจริงๆ นะ เราไปเลือกซื้อของกับเธอไม่ได้แล้ว เพราะมีธุระที่สำคัญมาก เราต้องไปทำ คงไม่โกรธเรานะ ไว้โอกาสหน้าเราไปซื้อของเป็นเพื่อนนะ จะพยายามไม่ผิดสัญญา (ไปซื้อของ 80)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดไม่ต้องการให้ผู้ฟังรู้สึกผิดหวัง หรือไม่พอใจในการบอกเลิกสัญญา ผู้พูดจึงขอความเห็นใจจากผู้ฟังด้วยการกล่าวถึงความรู้สึกของผู้ฟังที่ผู้พูดคาดหวังอยากให้เกิดขึ้น นอกจากนี้ การขอความเห็นใจยังสื่อให้ผู้พูดรู้สึกผิดและไม่อยากให้เกิดเหตุการณ์ดังกล่าวเกิดขึ้น



### 3.1.1.1.13 การถามความจำเป็น

การถามความจำเป็น ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดถามความจำเป็นของเรื่องที่เคยสัญญากับผู้ฟัง เนื่องจากผู้พูดต้องการแสดงออกถึงความเป็นห่วง และเกรงว่าอาจเกิดผลเสียกับผู้ฟัง แม้ว่าในท้ายที่สุดผู้พูดก็ยังคงต้องบอกเลิกสัญญา ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 3 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (78) คือว่าที่นัดจะไปซื้อของอ่าคะ พอดีมีธุระ เอาไว้คราวหน้าได้ไหมคะ ของที่จะซื้อ- ต้องใช้ด่วนเปล่า ขอโทษจริงๆ ค่ะ (ไปซื้อของ 39)
- (79) จำเป็นที่จะต้องซื้อวันนี้หรือเปล่าคะ เลื่อนไปวันอื่นได้มั๊ย พอดีวันนี้คุณพ่อเพิ่งนัด จะไปทำธุระ (ไปซื้อของ 76)
- (80) ขอโทษนะครับพี่ เราไปซื้อของกันวันอื่นจะเสียหายไหมครับ พอดีผมลืมไปว่าวัน ...พอดีผมติดธุระจริงๆ (ไปซื้อของ 106)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดถามความจำเป็นของเรื่องที่เคยสัญญากับผู้ฟัง เพื่อบอกให้ผู้ฟังรู้ว่า ผู้พูดยังคงเป็นห่วงและเกรงว่าจะเกิดผลเสียต่อผู้ฟัง ถ้าเรื่องที่สัญญา มีความจำเป็นต่อผู้ฟังเป็นอย่างมาก ดังนั้นจึงอาจกล่าวได้ว่า ผู้พูดถามความจำเป็นของผู้ฟังเพื่อให้เข้าใจปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้น และช่วยหาทางออกต่อไป

จากการศึกษากลวิธีในการแสดงวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญากรณีผู้มีบุญคุณทั้งสิ้น 13 กลวิธี ผู้วิจัยรวบรวมความถี่ คำร้อยละและนำมาเรียงตามลำดับจากความถี่มากไปหาน้อย ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 1 แสดงกลวิธีบอกเลิกสัญญา ความถี่ และร้อยละในกรณีผู้ฟังเป็นผู้มีบุญคุณ

กลวิธีบอกเลิกสัญญา	ความถี่(จำนวนถ้อยคำ)	ร้อยละ
1. การอ้างเหตุผล	181	35.21
2. การกล่าวขอโทษ	129	25.10
3. การผิดผ่อน	82	15.95
4. การบอกเลิกสัญญาอย่างชัดเจน	64	12.45
5. การชดเชย	16	3.11
6. การแสดงความลังเลหรือลำบากใจที่จะพูด	9	1.75
7. การแสดงออกว่าไม่มีเจตนาบอกเลิกสัญญา	7	1.36
8. การกล่าวแสดงความตั้งใจ	6	1.17
9. การยกภาระให้ผู้ฟัง	6	1.17
10. การกล่าวเพื่อให้ผู้ฟังคลายกังวล	4	0.78
11. การเอ่ยถึงเรื่องที่สัญญา	4	0.78
12. การขอความเห็นใจจากผู้ฟัง	3	0.58
13. การถามความจำเป็น	3	0.58
<b>รวม</b>	<b>514</b>	<b>100.00</b>

จากตารางข้างต้นพบว่า ในกรณีผู้มีบุญคุณพบการใช้กลวิธีการอ้างเหตุผล การกล่าวขอโทษ การผิดผ่อน การบอกเลิกสัญญาอย่างชัดเจน และการชดเชยในความถี่ สูง แต่พบความถี่ของกลวิธีที่ 6 ถึง 13 ในปริมาณไม่มากนัก ทั้งนี้ การใช้กลวิธีการอ้างเหตุผลปรากฏความถี่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 35.21 มากกว่ากลวิธีการกล่าวขอโทษซึ่งปรากฏการใช้เป็นลำดับ

ที่ 2 ร้อยละ 10.11 นอกจากนี้ เมื่อนำผลรวมของค่าร้อยละของกลวิธีที่ปรากฏในลำดับที่ 3 ถึง 13 มารวมกันพบว่า ปรากฏค่าร้อยละ 39.68 ซึ่งมากกว่ากลวิธีการอ้างเหตุผลเพียงร้อยละ 4.47

จากค่าร้อยละดังกล่าวผู้วิจัยสันนิษฐานว่า การที่ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีการอ้างเหตุผลมากที่สุดเป็นเพราะการอ้างเหตุผลเป็นการแสดงออกว่าผู้พูดมีเหตุผลบางอย่างที่ทำให้ต้องบอกเลิกสัญญาซึ่งช่วยให้ผู้ฟังเกิดความเข้าใจระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง

ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาตามวัตถุประสงค์ของแต่ละกลวิธีพบว่า กลวิธีการบอกเลิกสัญญากรณีผู้ฟังเป็นคนที่มีความสามารถแบ่งออกเป็น 2 กลวิธีใหญ่ ได้แก่ 1.การลดน้ำหนักความรุนแรงหรือความขัดแย้งระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง และ 2.การปฏิเสธที่จะให้ความช่วยเหลืออย่างชัดเจนซึ่งทั้ง 2 กลวิธีมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

การอ้างเหตุผล	}	การลดน้ำหนักความรุนแรง หรือความขัดแย้งระหว่าง ผู้พูดและผู้ฟัง
การกล่าวขอโทษ		
การผิดผ่อน		
การขุดเซย		
การแสดงความลังเลหรือลำบากใจที่จะพูด		
การแสดงออกว่าไม่มีเจตนาบอกเลิกสัญญา		
การกล่าวแสดงความตั้งใจ		
การกล่าวเพื่อให้ผู้ฟังคลายกังวล		
การขอความเห็นใจจากผู้ฟัง		
การถามความจำเป็น	}	การปฏิเสธที่จะให้ความ ช่วยเหลืออย่างชัดเจน
การบอกเลิกสัญญาอย่างชัดเจน		
การยกภาระให้ผู้ฟัง		

จากการแบ่งกลุ่มกลวิธีข้างต้นผู้วิจัยพบว่า กรณีคนที่มีความสามารถ ผู้พูดจะบอกเลิกสัญญาโดยเลือกใช้กลวิธีเพื่อลดน้ำหนักความรุนแรงหรือความขัดแย้งระหว่างผู้พูดและผู้ฟังเป็นส่วนใหญ่ และมีเพียง 2 กลวิธีที่แสดงออกถึงการปฏิเสธที่จะให้ความช่วยเหลืออย่างชัดเจน

ทั้งนี้ กลวิธีการปฏิเสธที่จะให้ความช่วยเหลืออย่างชัดเจนโดยส่วนใหญ่จะปรากฏร่วมกับกลวิธีลดความขัดแย้ง

### 3.1.2 การไม่แสดงวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญากรณีผู้มีบุญคุณ

ผู้วิจัยให้การบอกเลิกสัญญาโดยวิธีอื่นและการไม่บอกเลิกสัญญาเป็นการไม่แสดงวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญา กล่าวคือ การบอกเลิกสัญญาโดยวิธีอื่นอาจไม่ใช่การกล่าวถ้อยคำของผู้พูดหรือผู้พูดอาจจะไม่บอกเลิกสัญญา แต่อาจใช้วัจนกรรมอื่นแทน ทั้งนี้ การบอกเลิกสัญญาโดยวิธีอื่น และการไม่บอกเลิกสัญญามีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### 3.1.2.1 การบอกเลิกสัญญาผู้มีบุญคุณโดยวิธีอื่น

การบอกเลิกสัญญาผู้มีบุญคุณโดยวิธีอื่น ในงานวิจัยนี้ ไม่ปรากฏข้อมูล ทั้งนี้ ผู้วิจัยเห็นว่าอาจเป็นเพราะผู้ตอบแบบสอบถามต้องการบอกเลิกสัญญาด้วยถ้อยคำมากกว่าใช้วิธีการอื่นๆ ในการบอกเลิกสัญญาในกรณีผู้มีบุญคุณ

#### 3.1.2.2 การไม่บอกเลิกสัญญาผู้มีบุญคุณ

การไม่บอกเลิกสัญญาผู้มีบุญคุณ<sup>3</sup> ในงานวิจัยนี้ หมายถึง การเลือกไม่บอกเลิกสัญญาผู้ฟังเนื่องจากผู้พูดมีเหตุผลบางประการ ทั้งนี้ เหตุผลที่ผู้พูด (ผู้ตอบแบบสอบถาม) เลือกตอบมีทั้งสิ้น 8 ข้อ รวมจำนวนการตอบทั้งสิ้น 111 ครั้ง ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

##### 3.1.2.2.1 รักษาคำพูด

รักษาคำพูด ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลที่ผู้พูดไม่บอกเลิกสัญญาผู้มีบุญคุณ เนื่องจากผู้พูดเห็นว่าตนได้สัญญาไว้กับผู้ฟัง จึงควรทำตามคำสัญญาโดยไม่เปลี่ยนแปลงหรือบอกเลิกสัญญา ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “ในเมื่อเราตอบตกลงไปแล้ว เราสมควรจะทำตามสัญญาที่ให้ไป” “เรารับปากว่าจะไปช่วยดูแลบ้านเขาแล้ว” “เรารับปากเค้าไว้แล้วว่าจะช่วยดูแลบ้านให้”

<sup>3</sup> ถ้าเหตุผลเดียวกันปรากฏ 2 ครั้งหรือมากกว่าในผู้ตอบแบบสอบถาม 1 คน ผู้วิจัยนับเป็น 1 ครั้งที่ปรากฏ เนื่องจากผู้วิจัยต้องการเพียงเหตุผลของผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละท่านว่ามีเหตุผลใดบ้าง

“ไม่อยากจะพูด” “เราต้องรักษาสัญญากับเขา” “ต้องไปตามนัด” หรือผู้พูดอาจรู้สึกไม่กล้าบอกเลิกสัญญาเนื่องจากเห็นว่าเคยสัญญาไว้กับผู้ฟัง ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “รับปากไปแล้วจึงไม่กล้าบอกเลิกสัญญา” หรือผู้พูดเกรงว่าการไม่รักษาคำพูดจะส่งผลต่อตนเอง ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “ถ้าผมผิดสัญญา ผมก็จะขาดความน่าเชื่อถือ ความรับผิดชอบ ซึ่งก็ยากที่จะประสบความสำเร็จ” “จะเสียหาย” หรือผู้พูดเห็นว่าตนได้รับความเชื่อมั่นจากผู้ฟัง ดังนั้น ตนควรรักษาคำพูดที่เคยให้ไว้ ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “ในเมื่อเขาไว้วางใจให้เราไปนอนค้างที่บ้านแล้ว แสดงว่าเขาเชื่อมั่นในตัวเรา” ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 36 ครั้ง

### 3.1.2.2 บุญคุณ

บุญคุณ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลที่ผู้พูดไม่บอกเลิกสัญญาผู้มีบุญคุณ เนื่องจากผู้พูดให้ความสำคัญกับแนวคิดเรื่องบุญคุณหรือการตอบแทนบุญคุณต่อผู้ฟังซึ่งเคยช่วยเหลือผู้พูดในอดีต ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “เค้าเป็นคนที่มีบุญคุณกับเรา เวลาเค้าเดือดร้อนเราก็ควรจะช่วยเหลือ” “เป็นบุคคลที่มีบุญคุณ” “เราต้องการตอบแทนผู้มีบุญคุณ โดยเลื่อนนัดธุรกิจของเราไป” “มีความผูกพันที่ไม่สามารถบอกยกเลิกได้” “คิดว่าเขามีบุญคุณต่อเราหากผมมีอะไรที่สามารถช่วยได้ก็จะช่วยอย่างเต็มที่และทันทีที่สามารถช่วยได้” “คนนั้นเขาเป็นคนที่มีบุญคุณ” เป็นต้น ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 31 ครั้ง

### 3.1.2.3 ให้ความสำคัญแก่อีกฝ่าย

ให้ความสำคัญแก่อีกฝ่าย ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลที่ผู้พูดไม่บอกเลิกสัญญาผู้มีบุญคุณ เนื่องจากผู้พูดเห็นความสำคัญของคำสัญญาที่เคยให้ไว้มากกว่าฐานะของตน และผู้พูดอาจใช้วิธีการต่างๆ เพื่อให้ตนไม่ต้องบอกเลิกสัญญาผู้ฟัง ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “อาจให้คนที่เรารู้จักหรือไว้ใจไปทำกิจธุระแทนเรา” “เราจะเลื่อนธุระบางอย่างของเราออกไปก่อน” “การเลือกซื้อของใช้เวลาไม่นาน อาจจะไปก่อน แล้วไปทำธุระซ้ำไปนิด” “ธุระไม่สำคัญ” “จะปฏิเสธธุระกับฝ่ายอื่นก่อน และบอกฝ่ายนั้นว่ามีธุระที่นัดไว้ล่วงหน้าแล้ว ต้องขอโทษและเลื่อนนัดธุระออกไปก่อน” “ของตนเองไว้ทำทีหลัง” เป็นต้น ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 29 ครั้ง

### 3.1.2.2.4 ไม่ส่งผลกระทบ

ไม่ส่งผลกระทบ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลที่ผู้พูดไม่บอกเลิกสัญญาผู้มีบุญคุณ เนื่องจากผู้พูดเห็นว่าตนสามารถปฏิบัติตามคำสัญญาและสามารถทำธุระได้ตามปกติโดยไม่ส่งผลกระทบหรือเกิดความเดือดร้อนแต่อย่างใด ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “ก็จะพอทำธุระเสร็จก็กลับมาดูแลบ้านให้เค้า” “ไปนอนที่บ้านนั้น ก็ไม่ได้แปลว่าจะไปทำธุระไม่ได้ แค่เปลี่ยนบ้านนอน” “อาจจะไปซื้อของไม่นาน” “การไปช่วยเลือกซื้อใช้เวลาเพียง 1 วัน ไม่น่าจะนานกว่านี้” เป็นต้น ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 7 ครั้ง

### 3.1.2.2.5 เกรงใจ

เกรงใจ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลที่ผู้พูดไม่บอกเลิกสัญญาผู้มีบุญคุณ เนื่องจากผู้พูดเกิดความรู้สึกเกรงใจต่อผู้ฟังจึงไม่บอกเลิกสัญญา ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “เกรงใจ” “ความเกรงใจ” ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 5 ครั้ง

### 3.1.2.2.6 บอกความจริงภายหลัง

บอกความจริงภายหลัง<sup>4</sup> ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลที่ผู้พูดไม่บอกเลิกสัญญาผู้มีบุญคุณ เนื่องจากผู้พูดต้องการกล่าวความจริงในภายหลัง แทนการบอกเลิกสัญญาโดยตรงก่อนการทำตามสัญญาที่เคยให้ไว้กับผู้ฟัง ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “แอบไปบ้าง กลับบ้าง แล้วบอกเค้าโดยตรง” ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 1 ครั้ง

### 3.1.2.2.7 อยากทำเรื่องที่สัญญาอยู่แล้ว

อยากทำเรื่องที่สัญญาอยู่แล้ว ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลที่ผู้พูดไม่บอกเลิกสัญญาผู้มีบุญคุณ เนื่องจากผู้พูดชอบกระทำในสิ่งที่ได้สัญญากับผู้ฟังหรือเป็นเรื่องที่ผู้พูดกระทำเป็นประจำอยู่แล้ว ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “ชอบ ซื้อมีบั้งอยู่แล้ว” ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 1 ครั้ง

<sup>4</sup> เนื่องจากผู้พูดมีเจตนาไม่บอกเลิกสัญญาผู้ฟัง และต้องการบอกความจริงภายหลังว่าตนทำตามสัญญาแต่เป็นเพียงบางส่วน ดังนั้น ผู้วิจัยจึงจัดให้เหตุผลดังกล่าวเป็นการไม่บอกเลิกสัญญา

### 3.1.2.2.8 อีกฝ่ายขอให้ช่วย

อีกฝ่ายขอให้ช่วย ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลที่ผู้พูดไม่บอกเลิกสัญญาผู้มีบุญคุณ เนื่องจากผู้พูดเห็นว่าอีกฝ่ายมีเหตุจำเป็นและไม่สามารถกระทำด้วยตนเอง จึงขอร้องให้ตนเองกระทำแทน อีกทั้ง ผู้พูดเห็นว่าการขอความช่วยเหลือในเรื่องดังกล่าวมีความสำคัญ ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “เป็นการขอให้ไปนอนค้างที่บ้าน” ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 1 ครั้ง

จากการศึกษาพบว่าผู้พูดเลือกไม่บอกเลิกสัญญาในกรณีผู้มีบุญคุณด้วยเหตุผลทั้งสิ้น 8 ข้อ ทั้งนี้ ผู้วิจัยรวบรวมความถี่ ค่าร้อยละและเรียงตามลำดับความถี่จากมากไปหาน้อย ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 2 แสดงเหตุผล ความถี่ และร้อยละของการไม่บอกเลิกสัญญากรณีผู้มีบุญคุณ

เหตุผล	ความถี่ (ครั้ง)	ร้อยละ
1. รักษาคำพูด	36	32.43
2. บุญคุณ	31	27.93
3. ให้ความสำคัญแก่อีกฝ่าย	29	26.13
4. ไม่ส่งผลกระทบต่อ	7	6.31
5. เกรงใจ	5	4.50
6. บอกความจริงภายหลัง	1	0.90
7.อยากทำเรื่องที่สัญญาอยู่แล้ว	1	0.90
8.อีกฝ่ายขอให้ช่วย	1	0.90
<b>รวม</b>	<b>111</b>	<b>100.00</b>

จากตารางข้างต้นพบว่า เหตุผลที่ปรากฏความถี่มากแตกต่างจากเหตุผลอื่นๆ มี 3 ข้อ ได้แก่ รักษาคำพูด บุญคุณ และให้ความสำคัญแก่อีกฝ่าย และความถี่ของเหตุผลทั้ง 3 ข้อสูงกว่าความถี่รวมของเหตุผลข้อที่ 4 ถึง 8 จากเหตุผลทั้ง 3 ข้อแสดงให้เห็นว่าคนไทยเป็นคนที่รักษาคำพูดของตน ให้ความสำคัญกับแนวคิดเรื่องบุญคุณ และให้ความสำคัญกับบุคคลอื่นหรือถ้อยที่ถ้อยอาศัยต่อกัน

### 3.2 การแสดงและไม่แสดงวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญากรณีคนรู้จัก

ในหัวข้อนี้ผู้วิจัยจะนำเสนอผลการวิเคราะห์เป็น 2 ข้อ ได้แก่ 1.การแสดงวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญาคนรู้จัก 2.การไม่แสดงวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญาซึ่งแบ่งออกเป็น การบอกเลิกสัญญาโดยวิธีอื่นและการไม่บอกเลิกสัญญา ทั้งนี้ ผลการวิจัยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### 3.2.1 การแสดงวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญาคนรู้จัก

การแสดงวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญาคนรู้จัก ในงานวิจัยนี้หมายถึง การกล่าวถ้อยคำของผู้พูดเพื่อให้ผู้ฟังหรือคนรู้จักรู้ว่าผู้พูดจะไม่กระทำตามคำสัญญาที่เคยให้ไว้กับผู้ฟัง ทั้งนี้ กลวิธีการบอกเลิกสัญญาคนรู้จักมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

กลวิธีการบอกเลิกสัญญาพบทั้งสิ้น 12 กลวิธีเรียงตามความถี่ในการปรากฏ ดังนี้

1. การอ้างเหตุผล
2. การกล่าวขอโทษ
3. การบอกเลิกสัญญาอย่างชัดเจน
4. การผิดผ่อน
5. การยกภาระให้ผู้ฟัง
6. การแสดงความลังเลหรือลำบากใจที่จะพูด
7. การชดเชย
8. การเอ่ยถึงเรื่องที่สัญญา
9. การแสดงว่าไม่มีเจตนาบอกเลิกสัญญา
10. การถามความจำเป็น
11. การกล่าวแสดงความตั้งใจ
12. การขอความเห็นใจจากผู้ฟัง

ทั้งนี้ กลวิธีการบอกเลิกสัญญาข้างต้นทั้งสิ้น 12 กลวิธีมีรายละเอียดดังต่อไปนี้



### 3.2.1.1 กลวิธีการบอกเลิกสัญญาคนรู้จัก

กลวิธีการบอกเลิกสัญญาคนรู้จัก ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีต่างๆ ที่ผู้พูดกล่าว เพื่อบอกเลิกสัญญาคนรู้จัก ทั้งนี้ กลวิธีการบอกเลิกสัญญาปรากฏทั้งสิ้น 12 กลวิธี ดังต่อไปนี้

#### 3.2.1.1.1 การอ้างเหตุผล

การอ้างเหตุผล ในกรณีคนรู้จักปรากฏในลักษณะเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 257 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

- (81) ขอโทษนะครับ ผมคงไม่สามารถไปช่วยดูแลบ้านได้แล้วแหละ เพราะมีธุระเร่งด่วน- ต้องทำครับ ขอโทษจริงๆ ครับ (นอนค้างที่บ้าน 4)
- (82) พอดีเรามีธุระ ไปไม่ได้แล้วจริงๆ ขอโทษนะ หากคนอื่นไปแทนได้มั๊ย เราไม่ว่าง-จริงๆ :[ (ไปซื้อของ 9)
- (83) มีธุระจะต้องไปกับแม่ที่สำคัญมาก แม่ไปไม่ถูก (นอนค้างที่บ้าน 16)
- (84) ไปด้วยไม่ได้แล้วอะ มีงานสำคัญเข้ามาอะ ขอโทษจริงๆ (ไปซื้อของ 47)
- (85) มีความจำเป็น ไม่อาจไปด้วยได้ (ไปซื้อของ 70)
- (86) ฉันขอโทษทีนะ วันที่เรานัดกันไปซื้อของ ฉันคงจะไปไม่ได้แล้วละ ฉันมีธุระ-ด่วนจริงๆ มันสำคัญมาก ฉันไม่ไปคงไม่ได้ (ไปซื้อของ 82)
- (87) ต้องดูแลคนแก่และเด็กๆ ที่บ้าน (นอนค้างที่บ้าน 97)
- (88) ผมกลัวว่าจะทำให้งานดังกล่าวไม่มีประสิทธิภาพพอสมควร เกิดความเสียหาย (นอนค้างที่บ้าน 106)
- (89) ขอโทษด้วย ไม่สบาย (ไปซื้อของ 130)
- (90) ติดประชุม (ไปซื้อของ 146)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า เมื่อผู้พูดไม่ระบุเหตุผลของการบอกเลิกสัญญาอย่างชัดเจน หรือกล่าวแบบไม่เจาะจงมักปรากฏคำว่า “ธุระ” “งาน” “ไม่ว่าง” แทนการเจาะจงถึงสาเหตุของการบอกเลิกสัญญา นอกจากนี้ ผู้พูดอาจเน้นเหตุผลโดยปรากฏคำว่า “เร่งด่วน” “จริงๆ”

“ด่วนจริงๆ” “สำคัญ” “สำคัญมาก” “ต้องทำ” ภายในถ้อยคำ อย่างไรก็ตาม ผู้พูดอาจกล่าวถึงเหตุผลของการบอกเลิกสัญญาไว้อย่างชัดเจน ดังเช่นตัวอย่างที่ (87) (88) (89) และ (90)

### 3.2.1.1.2 การกล่าวขอโทษ

การกล่าวขอโทษ ในกรณีคนรู้จักปรากฏในลักษณะเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 170 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (91) พอดีเพิ่งรู้ว่า มีธุระด่วน และมันสำคัญจริงๆ ต้องขอโทษด้วยนะครับ แต่ถ้าจะรอให้ไปด้วย เค้าไว้วันหลังก็ได้ นะครับ (ไปซื้อของ 2)
- (92) ต้องขอโทษด้วยนะคะ พอดีว่าฉันติดธุระสำคัญ คงไปดูแลบ้านให้คุณไม่ได้แล้ว ขอโทษอีกครั้งค่ะ (นอนค้างที่บ้าน 27)
- (93) วันนี้ต้องขอโทษเป็นอย่างมาก ไม่สามารถไปซื้อของด้วยได้ เพราะติดธุระจริงๆ ว่างไปซื้อของกันวันหลังได้มั๊ย (ไปซื้อของ 51)
- (94) ขอโทษด้วยจริงๆ ที่มีธุระกระทันหัน แต่ถ้าว่างแล้วเดี๋ยวจะรีบมาดูแลให้ (นอนค้างที่บ้าน 65)
- (95) พอดีมีธุระที่สำคัญมากต้องไปดำเนินการให้เสร็จสิ้น และขออภัยด้วย (นอนค้างที่บ้าน 90)
- (96) ต้องขอโทษด้วยที่รับปากก็จะไปช่วยซื้อของ แต่ผมมีกิจธุระบางอย่างที่ต้องทำ ต้องขอโทษด้วยที่ไปไม่ได้ (ไปซื้อของ 109)
- (97) พอดีวันนั้นผมไม่ว่าง ขอโทษด้วย ผมจะไปธุระ (นอนค้างที่บ้าน 141)
- (98) ขอโทษด้วย มีธุระต้องทำ เค้าไว้โอกาสหน้า (ไปซื้อของ 148)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดกล่าวขอโทษเพื่อแสดงความเสียใจที่ไม่สามารถทำตามสัญญาได้ ทั้งนี้ การกล่าวขอโทษปรากฏได้ทั้งส่วนต้น ส่วนกลางหรือส่วนท้าย และผู้พูดบางคนแสดงความเสียใจโดยการกล่าวขอโทษมากกว่า 1 ครั้ง

### 3.2.1.1.3 การบอกเลิกสัญญาอย่างชัดเจน

การบอกเลิกสัญญาอย่างชัดเจน ในกรณีคนรู้จักปรากฏข้อมูลลักษณะเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 98 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (99) ขอโทษจริงๆ นะคะ คงจะไม่สามารถไปได้แล้ว เพิ่งทราบว่ามีธุระด่วนค่ะ แต่ยังไงจะคอยไปดูให้ นะคะ (นอนค้างที่บ้าน 17)
- (100) วันนี้ฉันไปกับคุณไม่ได้จริงๆ ต้องขอโทษด้วย พอดีว่ามีธุระสำคัญเข้ามา กระชั้นหัน ถ้าเป็นไปได้อันหลังเดี๋ยวฉันพาไป (ไปซื้อของ 26)
- (101) ขอโทษนะครีบ คือว่ามีธุระด่วนเข้ามา เลยไปนอนไม่ได้แล้วอะ ขอโทษอีกทีนะ (นอนค้างที่บ้าน 47)
- (102) พงษ์นี่เราคงไปด้วยไม่ได้ เพราะมีธุระด่วน (ไปซื้อของ 71)
- (103) เพิ่งจะทราบว่ามีธุระสำคัญมาก จึงต้องขอยกเลิกสัญญา แต่จะหาคนที่ไว้ใจได้มาเฝ้าบ้านให้แทน (นอนค้างที่บ้าน 86)
- (104) ขอโทษนะ พอดีผมมีธุระ ไม่สามารถไปซื้อของกับคุณได้ (ไปซื้อของ 129)
- (105) ผมต้องขอโทษด้วยนะ ผมมีธุระ ผมไม่สามารถไปนอนค้างที่บ้านคุณได้ (นอนค้างที่บ้าน 137)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดบอกเลิกสัญญาผู้ฟังอย่างชัดเจนเพื่อให้ผู้ฟังรู้ว่าตนไม่สามารถทำตามสัญญาที่เคยให้ไว้ ทั้งนี้ การใช้รูปภาษาสื่อเจตนาอย่างชัดเจนสามารถปรากฏได้ในหลายส่วน กล่าวคือ ผู้พูดอาจบอกเลิกสัญญาอย่างชัดเจนโดยปรากฏในส่วนต้น ส่วนกลาง หรือส่วนท้าย และปรากฏร่วมกับคำว่า “ไม่ได้” “ไม่สามารถ” เป็นต้น

### 3.2.1.1.4 การผิดผ่อน

การผิดผ่อน ในกรณีคนรู้จักปรากฏข้อมูลลักษณะเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 69 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (106) มีธุระสำคัญมาก เอาไว้โอกาสหน้านะ (นอนค้างที่บ้าน 16)
- (107) วันนี้ฉันไปกับคุณไม่ได้จริงๆ ต้องขอโทษด้วย พอตีว่ามีธุระสำคัญเข้ามา กระทั่งหัน ถ้าเป็นไปได้อันหลังเดี๋ยวฉันพาไป (ไปซื้อของ 26)
- (108) ขอโทษครับพอดีมีธุระด่วน คงนอนค้างไม่ได้ แต่จะแวะมาดูให้ นะครับ (นอนค้างที่บ้าน 31)
- (109) ขอโทษจริงๆ นะ คือเราติดธุระด่วนมากเลย ถ้ามีโอกาสหน้าเราจะช่วยเต็มที่เลย (นอนค้างที่บ้าน 43)
- (110) วันนี้ต้องขอโทษเป็นอย่างมาก ไม่สามารถไปซื้อของด้วยได้ เพราะติดธุระจริงๆ ไว้ไปซื้อของกันวันหลังได้มัย (ไปซื้อของ 51)
- (111) ขอโทษครับ ของที่จะไปซื้ออะ เราเลื่อนไปซื้อวันอื่นได้เปล่าครับ พอตีผมลืมไปว่าวัน...นั่นผมติดธุระจริงๆ (ไปซื้อของ 106)
- (112) ไปซื้อคนเดียวก่อนนะ พอตีมีธุระด่วน ถ้าเรียบบรรยากาศแล้วอาจจะตามไปช่วยทีหลัง (ไปซื้อของ 119)
- (113) ขอเป็นโอกาสหน้า เพราะมีภารกิจเร่งด่วนที่ต้องทำ (นอนค้างที่บ้าน 130)
- (114) ขอโทษ เลื่อนเวลาไปอีกหนอยได้ไหม เพราะผมมีธุระ (ไปซื้อของ 141)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดอาจขอผ่อนผันโดยการขอเลื่อนเวลาหรือขอเลื่อนเป็นโอกาสอื่นๆ แทน ดังเช่นตัวอย่างที่ (106) (107) หรือผ่อนผันโดยการช่วยเหลือเท่าที่ตนจะสามารถทำได้ ดังเช่นตัวอย่างที่ (112)

### 3.2.1.1.5 การยกภาระให้ผู้ฟัง

การยกภาระให้ผู้ฟัง ในกรณีคนรู้จักปรากฏข้อมูลลักษณะเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 25 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (115) ขอโทษครับ พอตีมีธุระด่วน ช่วยหาคนอื่นแทนที่เถอะครับ (นอนค้างที่บ้าน 25)
- (116) เฮ้ย! มีธุระอะ ไปวันอื่นได้มัย วีจะไปคนเดียว คือมีธุระจริงๆ (ไปซื้อของ 30)

- (117) ขอโทษทีนะ เรามีธุระสำคัญต้องทำ หากคนอื่นได้ใหม่ เราขอโทษจริงๆ (นอนค้ำที่บ้าน 95)
- (118) ไปซื้อคนเดียวก่อนนะ พอดีมีธุระด่วน ถ้าเรียบริบร้อยแล้วอาจจะตามไปช่วยที่หลัง (ไปซื้อของ 119)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดยกภาระให้ผู้ฟังโดยการให้ผู้ฟังหาบุคคลอื่นมาทำหน้าที่แทน หรือเสนอแนะให้ผู้ฟังทำด้วยตนเอง ดังเช่นตัวอย่างที่ (116)

### 3.2.1.1.6 การแสดงความลังเลหรือลำบากใจที่จะพูด

นิยาม “ลังเล” ผู้วิจัยได้อ้างอิงไปแล้วในหน้า 56

การแสดงความลังเลหรือลำบากใจที่จะพูด ในกรณีคนรู้จักปรากฏข้อมูลลักษณะเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 10 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (119) ต้องขอโทษด้วยนะคะ คือพอดีว่าฉันติดธุระ จึงไปช่วยเลือกซื้อของไม่ได้ ต้องขอโทษจริงๆ ค่ะ (ไปซื้อของ 27)
- (120) ไปไม่ได้แล้วอะ ขอโทษด้วยนะ คือพอดีมีธุระนิดหน่อย (นอนค้ำที่บ้าน 30)
- (121) ขอโทษนะ คือว่าเราติดธุระกะทันหัน ไปค้ำไม่ได้อะ พอจะหาคนอื่นแทนได้มัย (นอนค้ำที่บ้าน 36)
- (122) เออ... ขอโทษนะ ผมเพิ่งรู้ว่าต้องไปทำธุระ วันที่ไปคงไปช่วยไม่ได้แล้วนะ ขอโทษจริงๆ นะ (นอนค้ำที่บ้าน 42)
- (123) เออ. พอดีผมมีธุระสำคัญต้องไปทำในวันที่จะไปซื้อของ ขอเลื่อนไปเป็นวันอื่นได้ไหม หากคนไปแทนนะครับ ขอโทษครับ (ไปซื้อของ 105)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดใช้การแสดงความลังเลหรือลำบากใจที่จะพูด เนื่องจากรู้สึกลังเลและไม่มั่นใจที่จะกล่าวบางสิ่งกับผู้ฟัง ทั้งนี้ ผู้พูดมักกล่าวไว้ในส่วนต้นของถ้อยคำทั้งหมด

### 3.2.1.1.7 การขุดเซย

การขุดเซย ในกรณีคนรู้จักปรากฏข้อมูลลักษณะเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ  
ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 9 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (124) ขอโทษนะคะ ที่นัดกันไว้คงจะไปไม่ได้แล้วค่ะ เพราะมีธุระด่วนจริงๆ แต่ถ้ามี-  
อะไรให้ช่วยบอกได้เลยนะคะ โทรมาถามได้ค่ะ หรือจะเป็นวันหลังไหมคะ  
พรุ่งนี้ดิฉันว่างสามารถไปช่วยเหลือของได้นะคะ (ไปซื้อของ 17)
- (125) ขอโทษค่ะ บังเอิญว่าติดธุระ แล้วจะหาคนมาแทนให้ค่ะ (นอนค้างที่บ้าน  
19)
- (126) ผมติดธุระจำเป็นจริงๆ ครับ ต้องขอโทษด้วยนะครับ แต่ถ้ามีปัญหาอะไรก็-  
บอกนะครับ ถ้าพอช่วยได้ผมก็จะช่วยครับ (นอนค้างที่บ้าน 37)
- (127) เรามีธุระต้องทำจริงๆ ถ้ามีอะไรอย่างอื่นที่จะให้เราช่วยก็บอกได้นะ (นอนค้างที่  
บ้าน 99)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดขุดเซยโดยการให้ผู้ฟังบอกในสิ่งที่ต้องการให้  
ช่วยเหลือในโอกาสอื่นๆ เพื่อทดแทนสิ่งที่บอกเลิกสัญญา ดังเช่นตัวอย่างที่ (124) หรือขุดเซยโดย  
การช่วยหาบุคคลอื่นมาทำหน้าที่แทนตน ดังเช่นตัวอย่างที่ (125)

### 3.2.1.1.8 การเอ่ยถึงเรื่องที่สัญญา

การเอ่ยถึงเรื่องที่สัญญา ในกรณีคนรู้จักปรากฏข้อมูลลักษณะเดียวกับกรณีคนที่มี  
บุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 7 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (128) พอดีที่บอกว่าจะไปค้างเฝ้าบ้านให้อะ ไปไม่ได้แล้ว มีธุระสำคัญ จะเป็นอะไร  
ไหม (นอนค้างที่บ้าน 39)

- (129) ที่บอกว่าจะไปค้างที่บ้านให้นะ ฉันไปไม่ได้แล้วนะ ฉันต้องไปเฝ้าญาติที่โรงพยาบาล เพราะไม่มีใครไปดูแลได้เลย (นอนค้างที่บ้าน 82)
- (130) ที่นัดกันว่าจะไปช่วยเลือกซื้อของนะ คงไปไม่ได้แล้ว เพราะพอดีมีธุระอื่นเข้ามานะ ขอโทษนะ (ไปซื้อของ 91)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดเอ่ยถึงเรื่องที่สัญญาเพื่อบอกให้ผู้ฟังรู้ว่าจะกล่าวถึงและบอกเลิกสัญญาในเรื่องใด ทั้งนี้ การเอ่ยถึงเรื่องที่สัญญามักปรากฏอยู่ในส่วนต้นเพื่อเป็นการเปิดประเด็นและนำเข้าสู่เรื่อง

### 3.2.1.1.9 การแสดงว่าไม่มีเจตนาบอกเลิกสัญญา

การแสดงว่าไม่มีเจตนาบอกเลิกสัญญา ในกรณีคนรู้จักปรากฏข้อมูลลักษณะเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 3 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (131) ผมมีงานด่วน เขาเพิ่งแจ้งให้ทราบภายในวันนี้ ต้องขอโทษจริงๆ ที่ไปซื้อของด้วยไม่ได้ (ไปซื้อของ 127)
- (132) เพื่อน เราต้องขอโทษด้วยที่ให้เราไปนอนค้างที่บ้าน ตอนแรกเรารีบปากเพื่อน-เพราะเราไม่ติดธุระ แต่ตอนนี้มันมีธุระจริงๆ ขอโทษด้วย (นอนค้างที่บ้าน 132)
- (133) ไม่ค่อยมีเวลาว่างไป ผมเป็นประจำ (นอนค้างที่บ้าน 147)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดอธิบายเพื่อให้ผู้ฟังรู้ว่าตนไม่มีเจตนาที่จะหลีกเลี่ยงหรือไม่กระทำตามคำสัญญา แต่เนื่องจากความจำเป็นที่เกิดขึ้นผู้พูดไม่สามารถเป็นผู้กำหนดได้ ทั้งนี้ ผู้พูดอาจอธิบายโดยอ้างถึงบุคคลที่สาม ดังเช่นตัวอย่างที่ (131) หรืออ้างถึงสาเหตุของการสัญญา ดังเช่นตัวอย่างที่ (132) หรืออ้างถึงความถี่ของกิจกรรม ดังเช่นตัวอย่างที่ (133)

### 3.2.1.1.10 การถามความจำเป็น

การถามความจำเป็น ในกรณีคนรู้จักปรากฏข้อมูลลักษณะเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 2 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (134) พอดีที่บอกว่าจะไปค้างเฝ้าบ้านให้อะ ไปไม่ได้แล้ว มีธุระสำคัญ จะเป็นอะไรไหม (นอนค้างที่บ้าน 39)
- (135) พอดีเรามีธุระอะ เอาไว้คราวหน้าได้เปล่า ของที่ซื้อปรับใช้ใหม่ (ไปซื้อของ 39)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดถามความจำเป็นของผู้ฟังเพื่อแสดงความเป็นห่วงและแสดงออกว่าไม่ต้องการให้เกิดผลกระทบกับผู้ฟัง ดังนั้น การถามความจำเป็นของผู้ฟังช่วยให้ผู้พูดเข้าใจปัญหา และสามารถช่วยหาทางออกต่อไป

### 3.2.1.1.11 การกล่าวแสดงความตั้งใจ

การกล่าวแสดงความตั้งใจ ในกรณีคนรู้จักปรากฏข้อมูลลักษณะเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 2 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (136) เออ...ไปดูบ้านให้ไม่ได้แล้วอะ พอดีมีธุระเร่งด่วนจริงๆ ไม่ไปไม่ได้วะ ไว้คราวหน้าเดี่ยวไปเฝ้าบ้านให้ สัญญาเลย!! (นอนค้างที่บ้าน 63)
- (137) ขอโทษด้วย วันนั้นมีธุระจริงๆ ไปนอนเฝ้าให้ไม่ได้ ให้ลองหาคนอื่นดูก่อนก็แล้วกัน ถ้าไม่ได้จริงๆ ค่อยว่ากันใหม่ (นอนค้างที่บ้าน 113)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดแสดงความตั้งใจเพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้ฟัง ดังเช่นตัวอย่างที่ (136) หรือแสดงความตั้งใจที่จะช่วยหาทางออกอื่นๆ ให้ผู้ฟัง ถ้าผู้ฟังไม่สามารถแก้ปัญหาได้ด้วยตนเอง



### 3.2.1.1.12 การขอความเห็นใจจากผู้ฟัง

การขอความเห็นใจจากผู้ฟัง ในกรณีคนรู้จักปรากฏข้อมูลลักษณะเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 2 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (138) ขอโทษจริงๆ ค่ะ ฉันไม่สามารถนอนค้างบ้านคุณได้ เพราะมีธุระที่สำคัญต้องทำอย่างกระชั้นชิด อยากให้คุณลองหาใครใหม่ หวังว่าคุณคงเข้าใจนะค่ะ (นอนค้างที่บ้าน 26)
- (139) ต้องขอโทษด้วยนะค่ะ พอดีมีธุระด่วนเข้ามาจริงๆ ธุระ...หนะค่ะ หวังว่าจะไม่โกรธกันนะค่ะ ธุระมากกระชั้นชิดจริงๆ ค่ะ (นอนค้างที่บ้าน 75)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดขอความเห็นใจจากผู้ฟังเพื่อไม่ให้ผู้ฟังมองตนเองในด้านลบโดยการนำความคาดหวังของตนเองซึ่งอยู่ภายในจิตใจแสดงออกมาให้ผู้ฟังรับรู้

จากการศึกษากรณีศึกษาในการแสดงวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญากรณีคนรู้จักทั้งสิ้น 12 กรณี ผู้วิจัยรวบรวมความถี่ คำร้อยละและนำมาเรียงตามลำดับจากความถี่มากไปหาน้อย ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 3 แสดงกลวิธีบอกเลิกสัญญา ความถี่ และร้อยละในกรณีผู้ฟังเป็นคนรู้จัก

กลวิธีบอกเลิกสัญญา	ความถี่(จำนวนถ้อยคำ)	ร้อยละ
1. การอ้างเหตุผล	257	39.30
2. การกล่าวขอโทษ	170	25.99
3. การบอกเลิกสัญญาอย่างชัดเจน	98	14.98
4. การผิดผ่อน	69	10.55
5. การยกภาระให้ผู้ฟัง	25	3.82
6. การแสดงความลังเลหรือลำบากใจที่จะพูด	10	1.53
7. การชดเชย	9	1.38
8. การเอ่ยถึงเรื่องที่สัญญา	7	1.07
9. การแสดงว่าไม่มีเจตนาบอกเลิกสัญญา	3	0.46
10. การถามความจำเป็น	2	0.31
11. การกล่าวแสดงความตั้งใจ	2	0.31
12. การขอความเห็นใจจากผู้ฟัง	2	0.31
<b>รวม</b>	<b>654</b>	<b>100.00</b>

จากตารางข้างต้นพบว่า ในกรณีคนรู้จักกลวิธีการอ้างเหตุผล การกล่าวขอโทษ การบอกเลิกสัญญาอย่างชัดเจน การผิดผ่อนและการยกภาระให้ผู้ฟังพบความถี่สูง แต่พบความถี่ของกลวิธีที่ 6 ถึง 12 ในปริมาณไม่มากนัก ทั้งนี้ กลวิธีการอ้างเหตุผลปรากฏมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 39.30 มากกว่ากลวิธีการกล่าวขอโทษและกลวิธีการใช้รูปภาษาสื่อเจตนาอย่างชัดเจนซึ่งปรากฏการใช้เป็นลำดับที่ 2 และ 3 ถึงร้อยละ 13.31 และร้อยละ 24.32 ตามลำดับ นอกจากนี้ เมื่อนำผลรวมของค่าร้อยละของกลวิธีที่ปรากฏในลำดับที่ 4 ถึง 12 มารวมกันพบว่า ปรากฏค่าร้อยละ 19.73 ซึ่งน้อยกว่ากลวิธีการอ้างเหตุผลถึงร้อยละ 19.57

จากคำร้อยละข้างต้นปรากฏการอ้างเหตุผลสูงสุดเช่นเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ ผู้วิจัยสันนิษฐานว่า การที่ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีการอ้างเหตุผลมากที่สุด เนื่องจากการอ้างเหตุผลเป็นการแสดงออกว่าผู้พูดมีเหตุผลบางอย่างที่ทำให้ต้องบอกเลิกสัญญา ซึ่งอาจช่วยให้ผู้ฟังเกิดความเข้าใจรวมถึงลดความขัดแย้งระหว่างผู้พูดและผู้ฟังได้

ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาตามวัตถุประสงค์ของแต่ละกลวิธีพบว่า กลวิธีการบอกเลิกสัญญากรณีผู้ฟังเป็นคนรู้จักสามารถแบ่งออกเป็น 2 กลวิธีใหญ่เช่นเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณซึ่งทั้ง 2 กลวิธีมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

การอ้างเหตุผล	}	การลดน้ำหนักความรุนแรง หรือความขัดแย้งระหว่าง ผู้พูดและผู้ฟัง
การกล่าวขอโทษ		
การผิดผ่อน		
การชดเชย		
การแสดงความลังเลหรือลำบากใจที่จะพูด		
การแสดงออกว่าไม่มีเจตนาบอกเลิกสัญญา		
การกล่าวแสดงความตั้งใจ		
การขอความเห็นใจจากผู้ฟัง		
การถามความจำเป็น		
การบอกเลิกสัญญาอย่างชัดเจน	}	การปฏิเสธที่จะให้ความ ช่วยเหลืออย่างชัดเจน
การยกภาระให้ผู้ฟัง		

จากการแบ่งกลุ่มกลวิธีผู้วิจัยพบว่า กรณีคนรู้จัก ผู้พูดจะบอกเลิกสัญญาโดยเลือกใช้กลวิธีเพื่อลดน้ำหนักความรุนแรงหรือความขัดแย้งระหว่างผู้พูดและผู้ฟังเป็นส่วนใหญ่ และมี 2 กลวิธีที่แสดงออกถึงการปฏิเสธที่จะให้ความช่วยเหลืออย่างชัดเจนเช่นเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ

### 3.2.2 การไม่แสดงวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญาคนรู้จัก

ผู้วิจัยให้การบอกเลิกสัญญาโดยวิธีอื่นและการไม่บอกเลิกสัญญาคนรู้จักเป็นการไม่แสดงวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญา กล่าวคือ การบอกเลิกสัญญาโดยวิธีอื่นอาจไม่ใช่การกล่าวถ้อยคำของผู้พูดหรือผู้พูดอาจจะไม่บอกเลิกสัญญา แต่อาจใช้วัจนกรรมอื่นแทน ทั้งนี้ การบอกเลิกสัญญาโดยวิธีอื่น และการไม่บอกเลิกสัญญามีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### 3.2.2.1 การบอกเลิกสัญญาคนรู้จักโดยวิธีอื่น

การบอกเลิกสัญญาคนรู้จักโดยวิธีอื่น ในงานวิจัยนี้ ไม่ปรากฏข้อมูล ทั้งนี้ ผู้วิจัยเห็นว่าอาจเป็นเพราะผู้ตอบแบบสอบถามต้องการบอกเลิกสัญญาด้วยถ้อยคำมากกว่าใช้วิธีการอื่นๆ ในการบอกเลิกสัญญาในกรณีคนรู้จัก

#### 3.2.2.2 การไม่บอกเลิกสัญญาคนรู้จัก

การไม่บอกเลิกสัญญาคนรู้จัก ในงานวิจัยนี้ หมายถึง การเลือกไม่บอกเลิกสัญญาผู้ฟังเนื่องจากผู้พูดมีเหตุผลบางประการ ทั้งนี้ เหตุผลที่ผู้พูด (ผู้ตอบแบบสอบถาม) เลือกตอบมีทั้งสิ้น 6 ข้อ รวมจำนวนการตอบทั้งสิ้น 25 ครั้ง ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

##### 3.2.2.2.1 รักษาคำพูด

รักษาคำพูด ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลที่ผู้พูดไม่บอกเลิกสัญญาคนรู้จักเนื่องจากผู้พูดเห็นว่าตนเองได้สัญญาไว้กับผู้ฟังแล้วจึงไม่ต้องการผิดคำสัญญาดังกล่าว กล่าวคือ ผู้พูดเห็นว่าการบอกเลิกคำสัญญาที่เคยให้ไว้กับผู้ฟังเป็นเรื่องไม่สมควรกระทำ ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “ด้วยการที่ตอบตกลงกับเขาไปแล้ว ก็คงไม่ใช่วิธีที่ดีนัก โดยการบอกยกเลิกสัญญา” “เราได้รักษาคำพูด” “ผมได้รับปากเขาไว้แล้ว” “ได้ Plan ไว้แล้วว่าจะต้องไปซื้อของ” “รับปากไว้แล้ว” “จะไม่ดี ควรหาวิธีการที่ดีที่สุด” เป็นต้น หรือผู้พูดเห็นว่าการไม่รักษาคำพูดจะส่งผลกระทบต่อตนเอง ดังนั้น การรักษาคำพูดจึงเป็นสิ่งสำคัญ ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “ถ้าเกิดผมผิดสัญญา ตัวผมก็จะขาดความน่าเชื่อถือ ความรับผิดชอบ ซึ่งก็ยากที่จะประสบความสำเร็จ” ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 13 ครั้ง

### 3.2.2.2.2 ไม่ส่งผลกระทบ

ไม่ส่งผลกระทบ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลที่ผู้พูดไม่บอกเลิกสัญญาคนรู้จัก เนื่องจากผู้พูดเห็นว่าตนเองสามารถแก้ปัญหาเรื่องกิจกรรมและทำตามสัญญาที่เคยให้ไว้กับผู้ฟังได้ โดยไม่ต้องบอกเลิกสัญญา หรือเห็นว่าสัญญาที่เคยให้ไว้กับผู้ฟังสามารถทำให้ลุล่วงได้ก่อนที่จะไปทำธุระ ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “จัดตารางหรือแบ่งเวลาในการทำธุระต่างๆ ถ้าธุระนั้นไม่ข้ามคืนข้ามวัน” “นอนที่บ้านนั้นก็ยังสามารถทำธุระได้อยู่” “อาจจะไปซื้อของไม่นาน” “สามารถทำได้ ทั้งสองอย่างในคราวเดียวกัน” “รีบดำเนินการช่วยเหลือซื้อของให้เสร็จแล้วรีบไปทำธุระให้ทันเวลา” เป็นต้น ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 5 ครั้ง

### 3.2.2.2.3 ให้ความสำคัญแก่อีกฝ่าย

ให้ความสำคัญแก่อีกฝ่าย ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลที่ผู้พูดไม่บอกเลิกสัญญาคนรู้จัก เนื่องจากผู้พูดเห็นว่าคำสัญญาที่เคยให้ไว้กับผู้ฟังสำคัญมากกว่าธุระที่จะต้องไปทำ ดังนั้นผู้พูดจึงต้องการทำตามสัญญาให้เสร็จลุล่วงก่อนที่จะทำธุระของตน ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “จะไปกับนัดคนที่เรารู้จัก และเลื่อนนัดอื่นออกไปก่อน” “ธุระของเราไม่ค่อยสำคัญเท่าใดค่อยไปทำทีหลัง” “เราสามารถไปซื้อของกับคนที่เรารู้จักอาจจะไปทางเดียวกับเราก็ได้ เมื่อเสร็จแล้วก็ไปทำธุระของเราได้” “ไปช่วยเหลือซื้อของก่อนแล้วค่อยไปทำธุระ” เป็นต้น ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 4 ครั้ง

### 3.2.2.2.4 เรื่องสำคัญ

เรื่องสำคัญ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลที่ผู้พูดไม่บอกเลิกสัญญาคนรู้จัก เนื่องจากผู้พูดเห็นว่าเรื่องที่คนรู้จักขอความช่วยเหลือยอมเป็นเรื่องที่สำคัญ จึงไม่ต้องการบอกเลิกสัญญา ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “การที่มีใครสักคนมาขอความช่วยเหลือ ก็คงจะเป็นสิ่งที่สำคัญจริงๆ” เป็นต้น ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 1 ครั้ง

### 3.2.2.2.5 แกล้งอีกฝ่าย

แกล้งอีกฝ่าย ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลที่ผู้พูดไม่บอกเลิกสัญญาคนรู้จัก เนื่องจากผู้พูดต้องฝืนใจทำตามข้อสัญญา และไม่ยอมให้ผู้ฟังขอความช่วยเหลือตนในเรื่องดังกล่าวอีกจึงทำบางสิ่งบางอย่างเพื่อให้ผู้ฟังมองว่าตนไม่เหมาะกับการขอความช่วยเหลือในครั้งต่อไป ดังเช่นเหตุที่ระบุว่า “จะช่วยเลือกของที่ราคาสูงๆ ให้ วันหลังจะได้ไม่ต้องมาชวนอีก (สะใจ)” เป็นต้น ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 1 ครั้ง

### 3.2.2.2.6 เกรงใจ

เกรงใจ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลที่ผู้พูดไม่บอกเลิกสัญญาคนรู้จัก เนื่องจากผู้พูดรู้สึกเกรงใจจึงไม่บอกเลิกสัญญา ดังเช่นเหตุที่ระบุว่า “เกรงใจ” เป็นต้น ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 1 ครั้ง

จากการศึกษาพบว่าผู้พูดเลือกไม่บอกเลิกสัญญาในกรณีคนรู้จักด้วยเหตุผลทั้งสิ้น 6 ข้อ ทั้งนี้ ผู้วิจัยรวบรวมความถี่ ค่าร้อยละและเรียงตามลำดับความถี่จากมากไปหาน้อย ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 4 แสดงเหตุผล ความถี่ และร้อยละของการไม่บอกเลิกสัญญากรณีคนรู้จัก

เหตุผล	ความถี่ (ครั้ง)	ร้อยละ
1. รักษาคำพูด	13	52.00
2. ไม่ส่งผลกระทบต่อ	5	20.00
3. ให้ความสำคัญแก่อีกฝ่าย	4	16.00
4. เรื่องสำคัญ	1	4.00
5. แกล้งอีกฝ่าย	1	4.00
6. เกรงใจ	1	4.00
<b>รวม</b>	<b>25</b>	<b>100.00</b>

จากตารางข้างต้นพบว่า เหตุผลที่ปรากฏทั้งหมด 6 ข้อมีความถี่ใกล้เคียงกัน ทั้งนี้ เหตุผล “รักษาคำพูด” ปรากฏค่าร้อยละสูงสุดโดยคิดเป็นร้อยละ 52.00 รองลงมาได้แก่ “ไม่ส่งผลกระทบต่อ” และ “ให้ความสำคัญแก่อีกฝ่าย” คิดเป็นร้อยละ 20.00 และ 16.00 ตามลำดับ เหตุผลที่มีความถี่น้อยที่สุดมีทั้งสิ้น 3 ข้อ ได้แก่ “เรื่องสำคัญ” “แก้ง้ออีกฝ่าย” และ “เกรงใจ คิดเป็นร้อยละ 4.00 เท่ากันทั้ง 3 เหตุผล นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาความถี่ที่ปรากฏดังตารางแสดงให้เห็นว่าคนไทยให้ความสำคัญกับการรักษาคำพูดของตนจึงเลือกใช้วิธีแก้ปัญหาแทนการบอกเลิกสัญญา และให้ความสำคัญกับบุคคลอื่น เหตุผลที่พบนี้มีส่วนที่ต่างจากกรณีผู้ฟังเป็นผู้มีบุญคุณ ซึ่งผู้วิจัยจะอภิปรายต่อไปในข้อ 3.3

### 3.3 การเปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างกรณีผู้มีบุญคุณและกรณีคนรู้จัก

ผู้วิจัยเปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างกรณีผู้มีบุญคุณและกรณีคนรู้จักเพื่อแสดงให้เห็นว่าปัจจัยเรื่องบุญคุณส่งผลต่อการกล่าววัจจนกรรมการบอกเลิกสัญญาหรือไม่อย่างไร ทั้งนี้ ผู้วิจัยแบ่งออกเป็น 3 หัวข้อ ได้แก่ 1.การเปรียบเทียบการแสดงและไม่แสดงวัจจนกรรมการบอกเลิกสัญญา 2.การเปรียบเทียบกลวิธีทางภาษาและความถี่ในการแสดงวัจจนกรรมการบอกเลิกสัญญา และ 3.การเปรียบเทียบเหตุผลในการไม่แสดงวัจจนกรรมการบอกเลิกสัญญา

#### 3.3.1 การเปรียบเทียบการแสดงและไม่แสดงวัจจนกรรมการบอกเลิกสัญญา

ผู้วิจัยเปรียบเทียบการแสดงและไม่แสดงวัจจนกรรมการบอกเลิกสัญญาระหว่างกรณีผู้ฟังเป็นผู้มีบุญคุณและกรณีผู้ฟังเป็นคนรู้จักจากจำนวนครั้งของผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งมีความแตกต่างและรายละเอียด ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 5 เปรียบเทียบจำนวนครั้งที่ปรากฏระหว่างกรณีผู้มีบุญคุณและกรณีคนรู้จัก

ประเภท \ สถานภาพผู้ฟัง	คนที่มีบุญคุณ	ร้อยละ	คนรู้จัก	ร้อยละ
การแสดงวัจนกรรม การบอกเลิกสัญญา (จำนวนครั้ง)	165	65.74	241	91.63
การไม่แสดงวัจนกรรม การบอกเลิกสัญญา (จำนวนครั้ง)	86	34.26	22	8.37
รวม	251	100.00	263	100.00

จากตารางข้างต้นพบว่า การแสดงวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญากรณีผู้มีบุญคุณปรากฏทั้งสิ้น 165 ครั้ง หรือคิดเป็นร้อยละ 65.74 และการแสดงวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญากรณีคนรู้จักปรากฏทั้งสิ้น 241 ครั้ง หรือคิดเป็นร้อยละ 91.63 ทั้งนี้ เมื่อนำร้อยละของทั้ง 2 กรณีมาเปรียบเทียบกันพบว่า กรณีคนรู้จักปรากฏค่าร้อยละมากกว่ากรณีผู้มีบุญคุณเกินกว่าร้อยละ 10 แต่ไม่ถึง 1 เท่า ดังนั้น ผู้วิจัยจึงสรุปผลว่าทั้ง 2 กรณีมีความแตกต่างกัน แต่ไม่ถึงว่าแตกต่างกันมาก

จากการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าร้อยละแสดงให้เห็นว่า แนวคิดเรื่องบุญคุณมีผลต่อการเลือกแสดงและไม่แสดงวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญา กล่าวคือ ผู้ตอบแบบสอบถามจะแสดงวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญาน้อยกว่าเมื่อผู้ฟังเป็นผู้มีบุญคุณ

### 3.3.2. การเปรียบเทียบกลวิธีการบอกเลิกสัญญา ความถี่และค่าร้อยละในการแสดงวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญา

กลวิธีการบอกเลิกสัญญาในกรณีผู้ฟังเป็นผู้มีบุญคุณและกรณีผู้ฟังเป็นคนรู้จักมีความเหมือนและความแตกต่างโดยเรียงตามลำดับความถี่ดังตารางต่อไปนี้



ตารางที่ 6 เปรียบเทียบกลวิธีการบอกเลิกสัญญา ความถี่และร้อยละกรณีผู้มีบุญคุณและกรณีคนรู้จัก

กลวิธีบอกเลิกสัญญา คนที่มีบุญคุณ	ความถี่ (ถ้อยคำ)	ร้อยละ	กลวิธีบอกเลิกสัญญา คนรู้จัก	ความถี่ (ถ้อยคำ)	ร้อยละ
1. การอ้างเหตุผล	181	35.21	1. การอ้างเหตุผล	257	39.30
2. การกล่าวขอโทษ	129	25.10	2. การกล่าวขอโทษ	170	25.99
3. การผิดผ่อน	82	15.95	3. การบอกเลิก สัญญาอย่างชัดเจน	98	14.98
4. การบอกเลิก สัญญาอย่างชัดเจน	64	12.45	4. การผิดผ่อน	69	10.55
5. การชดเชย	16	3.11	5. การยกภาระให้ ผู้ฟัง	25	3.82
6. การแสดงความลังเล หรือลำบากใจที่จะพูด	9	1.75	6. การแสดงความลังเล หรือลำบากใจที่จะพูด	10	1.53
7. การแสดงออกว่าไม่มี เจตนาบอกเลิกสัญญา	7	1.36	7. การชดเชย	9	1.38
8. การกล่าวแสดงความ ตั้งใจ	6	1.17	8. การเอ่ยถึงเรื่องที่ สัญญา	7	1.07
9. การยกภาระให้ผู้ฟัง	6	1.17	9. การแสดงว่าไม่มี เจตนาบอกเลิกสัญญา	3	0.46
10. การกล่าวเพื่อให้ ผู้ฟังคลายกังวล	4	0.78	10. การถามความ จำเป็น	2	0.31
11. การเอ่ยถึงเรื่องที่ สัญญา	4	0.78	11. การกล่าวแสดงความ ตั้งใจ	2	0.31
12. การขอความเห็นใจ จากผู้ฟัง	3	0.58	12. การขอความเห็นใจ จากผู้ฟัง	2	0.31
13. การถามความ จำเป็น	3	0.58	-	-	-
<b>รวม</b>	514	100.00	<b>รวม</b>	654	100.00

จากตารางข้างต้นพบว่า กลวิธีการบอกเลิกสัญญาทั้งกรณีคนที่มีบุญคุณ และกรณีคนรู้จักปรากฏเหมือนและแตกต่างกันดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. กลวิธีการบอกเลิกสัญญาของทั้ง 2 กรณีส่วนใหญ่ปรากฏเหมือนกัน แต่พบบางกลวิธีที่ปรากฏแตกต่างกัน กล่าวคือ กลวิธีการกล่าวเพื่อให้ผู้ฟังคลายกังวลปรากฏเพียงกรณีคนที่มีบุญคุณ

2. กลวิธีการบอกเลิกสัญญาที่ปรากฏความถี่สูงของทั้ง 2 กรณีส่วนใหญ่ปรากฏเหมือนกัน กล่าวคือ การอ้างเหตุผล การกล่าวขอโทษ การบอกเลิกสัญญาอย่างชัดเจน และการผิดผ่อนเป็นกลวิธีที่ปรากฏเหมือนกันทั้ง 2 กรณี แต่กลวิธีในอันดับที่ 5 ปรากฏแตกต่างกัน กล่าวคือ กรณีคนที่มีบุญคุณปรากฏความถี่ของการชดเชยเป็นลำดับที่ 5 แต่กรณีคนรู้จักปรากฏการยกภาระให้ผู้ฟัง

3. เมื่อพิจารณากลวิธีที่ปรากฏเหมือนกันเป็นอันดับแรกพบว่า ทั้ง 2 กรณีกล่าวบอกเลิกสัญญาโดยใช้กลวิธีการอ้างเหตุผลมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 35.21 ในกรณีคนที่มีบุญคุณ และร้อยละ 39.30 ในกรณีคนรู้จัก ทั้งนี้ ผู้พูดอาจเกรงว่าผู้ฟังจะเกิดความเข้าใจผิดจึงต้องอธิบายถึงความจำเป็นหรือเหตุผลของตนเพื่อให้ผู้ฟังเกิดความเข้าใจ ดังที่ รจิตลักษณ์ แสงอุไร (2548) อธิบายว่า วิธีการหนึ่งที่ช่วยคลี่คลายความขัดแย้งได้ คือการสร้างบรรยากาศที่ทั้ง 2 ฝ่ายมองซึ่งกันและกันว่า อย่างน้อยก็มีเหตุผลในบางส่วนและเชื่อถือได้

ในการเปรียบเทียบความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญของกลวิธีต่างๆ ผู้วิจัยเลือกวิเคราะห์ผ่านทาง <http://www.graphpad.com/quickcalcs/ttest1.cfm> เนื่องจากโปรแกรมดังกล่าวให้ข้อมูลที่ละเอียดและครบถ้วนมากกว่าการวิเคราะห์ด้วยตนเอง หลังจากการวิเคราะห์ด้วยโปรแกรมได้ผลการวิเคราะห์ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 7 แสดงผลการเปรียบเทียบความแตกต่างของกลวิธีต่างๆ ในวัจนกรรมการบอกเล็ก  
 สัญญาด้วยสถิติ t –test for correlate samples

กลวิธีการบอกเล็ก สัญญา	คนที่มีบุญคุณ (การปรากฏ)	คนรู้จัก (การปรากฏ)	ค่า t	ค่า p <sup>5</sup> (Probability)
การอ้างเหตุผล	/	/	4.6570	0.0001
การกล่าวขอโทษ	/	/	3.3226	0.0011
การผิดผ่อน	/	/	1.0639	0.2891
การบอกเล็กสัญญา อย่างชัดเจน	/	/	3.9854	0.0001
การชดเชย	/	/	1.2205	0.2242
การแสดงความ ลังเลหรือลำบากใจ ที่จะพูด	/	/	0.2078	0.8356
การแสดงออกว่าไม่ มีเจตนาบอกเล็ก สัญญา	/	/	1.4190	0.1580
การกล่าวแสดงความ ตั้งใจ	/	/	1.6422	0.1027

<sup>5</sup> ความน่าจะเป็น (p) ที่คำนวณได้ หมายถึง โอกาสที่ผู้วิจัยจะสรุปผลการทดลองผิดพลาด เช่น ถ้า  
 คะแนนเฉลี่ยจากกลุ่มตัวอย่างกลุ่มแรกเท่ากับ 4.7 ถ้าคะแนนเฉลี่ยจากกลุ่มตัวอย่างกลุ่มที่สองเท่ากับ 4.2 เมื่อพิจารณาจาก  
 ค่าที่ได้พบว่า 4.7 มากกว่า 4.2 แต่ถ้าผู้วิจัยจะสรุปไปถึงกลุ่มประชากรว่ากลุ่มแรกได้คะแนนมากกว่ากลุ่มที่สองยังมีความ  
 เป็นไปได้ว่าผู้วิจัยจะสรุปผลผิดพลาด เนื่องจากในความเป็นจริงกลุ่มทั้ง 2 อาจมีคะแนนเท่ากัน หรือกลุ่มที่สองอาจมีคะแนน  
 สูงกว่า แต่เพราะความบังเอิญทำให้ผลจากกลุ่มตัวอย่างกลุ่มแรกได้คะแนนสูงกว่า อีกทั้ง ไม่มีการทดลองหรือการวิจัยใดที่  
 ปรากฏจากข้อผิดพลาดโดยสิ้นเชิง ดังนั้น ผู้วิจัยจึงต้องกำหนดไว้ล่วงหน้าว่างานวิจัยของตนจะยอมรับให้มีความผิดพลาดมาก  
 ที่สุดเท่าไร (เรียกว่าระดับนัยสำคัญ) โดยทั่วไปทางสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์นิยมกำหนดไว้ที่ระดับ 0.05 (ผิดพลาดได้ 5  
 ครั้ง จาก 100 ครั้ง) หลังจากผู้วิจัยคำนวณค่าสถิติจากผลการวิจัยของตนเองจนได้ค่า p ผู้วิจัยต้องนำค่าดังกล่าวมา  
 เปรียบเทียบกับค่านัยสำคัญที่ตั้งไว้ ถ้าค่า p น้อยกว่าระดับนัยสำคัญจะตีความว่า การสรุปผลมีโอกาสผิดพลาดน้อยหรืออยู่  
 ในระดับที่ยอมรับได้ แต่ถ้าค่า p มากกว่าระดับนัยสำคัญต้องสรุปว่าความแตกต่างของคะแนนหรือความถี่ที่ได้จากกลุ่ม  
 ตัวอย่างไม่แตกต่างกันจริงหรือมีความผิดพลาดสูงเกินจะยอมรับได้ หากนำผลไปขยายสรุปถึงกลุ่มประชากร (ม.ล.จรัลวิ  
 จุญโรจน์, 2556)

การยกภาระให้ผู้ฟัง	/	/	3.6721	0.0003
การกล่าวเพื่อให้ผู้ฟังคลายกังวล	/	X	2.0204	0.0451
การเอ่ยถึงเรื่องที่สำคัญ	/	/	0.8312	0.4072
การขอความเห็นใจจากผู้ฟัง	/	/	0.5761	0.5654
การถามความจำเป็น	/	/	0.5761	0.5654

ระดับนัยสำคัญ (Significance Level) = 0.05

ทั้งนี้ การเปรียบเทียบข้างต้นแสดงให้เห็นว่า กลวิธีการบอกเลิกสัญญาที่ผู้พูดเลือกใช้ส่วนใหญ่ไม่แตกต่างกัน กล่าวคือ ค่า p ของกลวิธีส่วนใหญ่สูงกว่าระดับนัยสำคัญที่ 0.05<sup>6</sup> อย่างไรก็ตาม การอ้างเหตุผล การกล่าวขอโทษ การบอกเลิกสัญญาอย่างชัดเจน การยกภาระให้ผู้ฟัง และการกล่าวเพื่อให้ผู้ฟังคลายกังวลเป็นกลวิธีที่ปรากฏค่า p น้อยกว่าระดับ 0.05 ดังนั้น ทั้ง 5 กลวิธีจึงถือว่าแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

จากผลการวิเคราะห์ตามหลักสถิติข้างต้น ผู้วิจัยจึงสรุปผลว่า ปัจจัย “บุญคุณ” มีผลต่อการเลือกกลวิธีการบอกเลิกสัญญาเพียงบางส่วนเท่านั้น แสดงให้เห็นว่า เมื่อผู้พูดตัดสินใจเลือกแสดงวัจนกรรมแล้วจะเลือกใช้กลวิธีไม่ต่างกัน จากข้อมูลในแบบสอบถามชุดที่ 2 ผู้ตอบแบบสอบถามให้เหตุผลว่าเลือกกลวิธีเหมือนกันเพราะ 1.สถานการณ์ในแบบสอบถามเป็นเรื่องเล็กน้อย หรือเป็นเรื่องสามารถบอกเลิกสัญญาได้ หรือฐานะของตนสำคัญ 2.เน้นเรื่องการสื่อสารให้บรรลุวัตถุประสงค์ เน้นเรื่องความชัดเจนต่อกัน เน้นเรื่องการรักษาความสัมพันธ์ 3.ผู้มีบุญคุณและคนรู้จักไม่แตกต่างกัน

<sup>6</sup> ถ้าค่า p ปรากฏสูงกว่า 0.05 ถือว่ามีโอกาสผิดพลาดสูงเกินระดับที่ยอมรับได้ กล่าวคือ ทั้ง 2 กรณีถือว่าไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

### 3.3.3 การเปรียบเทียบเหตุผลของการไม่แสดงวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญา ระหว่างกรณีผู้มีบุญคุณและกรณีคนรู้จัก

การไม่บอกเลิกสัญญาเป็นการไม่แสดงวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญา เนื่องจากการไม่บอกเลิกสัญญาเป็นการไม่แสดงวัจนกรรมใดๆ กับผู้ฟัง ทั้งนี้ ผู้วิจัยเปรียบเทียบทั้ง 2 กรณี ดังตารางต่างๆ ต่อไปนี้

ตารางที่ 8 เปรียบเทียบเหตุผล ของการไม่บอกเลิกสัญญากรณีผู้มีบุญคุณและกรณีคนรู้จัก

เหตุผลกรณีผู้มีบุญคุณ (จำนวนครั้ง)	เหตุผลกรณีคนรู้จัก (จำนวนครั้ง)
<b>เหตุผลที่ปรากฏเหมือนกัน</b>	
รักษาคำพูด (36)	รักษาคำพูด (13)
ให้ความสำคัญแก่อีกฝ่าย (29)	ไม่ส่งผลกระทบต่อ (5)
ไม่ส่งผลกระทบต่อ (7)	ให้ความสำคัญแก่อีกฝ่าย (4)
เกรงใจ (5)	เกรงใจ (1)
<b>เหตุผลที่ปรากฏแตกต่างกัน</b>	
<b>บุญคุณ (31)</b>	เรื่องสำคัญ (1)
บอกความจริงภายหลัง (1)	แก้ง้ออีกฝ่าย (1)
อยากทำเรื่องที่สัญญาอยู่แล้ว (1)	-
อีกฝ่ายขอให้ช่วย (1)	-

จากตารางข้างต้นพบว่า เหตุผลของทั้ง 2 กรณีมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. เหตุผลที่ปรากฏกรณีผู้มีบุญคุณมีทั้งสิ้น 8 ข้อ ขณะที่เหตุผลที่ปรากฏกรณีคนรู้จักมีทั้งสิ้น 6 ข้อ ทั้งนี้ เหตุผลที่ปรากฏเหมือนกันมีทั้งสิ้น 4 ข้อ และเหตุผลที่ปรากฏเฉพาะกรณีผู้มีบุญคุณมีทั้งสิ้น 4 ข้อ ได้แก่ **บุญคุณ** บอกความจริงภายหลัง อยากทำเรื่องที่สัญญาอยู่แล้ว และอีกฝ่ายขอให้ช่วย ขณะที่เหตุผลที่ปรากฏเฉพาะกรณีคนรู้จักมีทั้งสิ้น 2 ข้อ ได้แก่ เรื่องสำคัญ และแก้ง้ออีกฝ่าย จากเหตุผลที่ปรากฏทั้งหมดแสดงว่า ผู้พูดคำนึงถึงผู้ฟังที่มีบุญคุณมาก หากผู้มีบุญคุณขอให้ช่วยหรือสัญญาไว้ ผู้พูดก็ไม่อยากบอกเลิกสัญญาด้วยเหตุผลที่มากกว่าผู้ฟังที่เป็นคนรู้จัก

2. เหตุผล “บุญคุณ” ไม่ปรากฏกรณีคนรู้จักแสดงให้เห็นว่าผู้ตอบแบบสอบถามตระหนักเสมอว่าเหตุผลดังกล่าวมีผลต่อการเลือกไม่แสดงวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญา ทั้งนี้เหตุผลดังกล่าวสอดคล้องกับมุมมองของนักมานุษยวิทยาที่กล่าวว่า “บุญคุณ” เป็นสิ่งที่ปรากฏอยู่ในสังคมไทยซึ่งเกี่ยวข้องกับเรื่องของพันธะหรือการตอบแทน (Klausner, 1993: 275)

3. เหตุผล “รักษาคำพูด” แสดงให้เห็นว่าคนไทยเป็นคนเห็นความสำคัญของคำพูด และให้ความสำคัญกับเรื่องของชื่อเสียงและเกียรติของตนเอง (เพ็ญแข วัจนสุนทร, 2523) เนื่องจากผู้พูดเกรงจะขาดความน่าเชื่อถือ

4. เหตุผล “เกรงใจ” ถือเป็นลักษณะหนึ่งของคนไทยที่ปรากฏ ดังที่ เคลาสเนอร์ (Klausner, 1993: 258) กล่าวว่า ในวัฒนธรรมไทย “เกรงใจ” เป็นสิ่งที่อาจอธิบายความหมายได้ยากในภาษาอังกฤษ แต่เมื่อพิจารณาจากสังคมไทยพบว่า ส่วนใหญ่ “เกรงใจ” เป็นสิ่งที่แสดงต่อบุคคลที่มีตำแหน่งสูงกว่า สถานภาพทางสังคมสูงกว่า หรือระดับอายุที่สูงกว่า ทั้งนี้ ความเกรงใจแสดงออกถึงความไม่มั่นใจ (diffidence) ความประหม่า (deference) และความเคารพนับถือ นอกจากนี้ ทงธรรม อินทจักร (2553: 28) กล่าวว่า การไม่สื่อสาร (non-communication) เป็นวิธีการแสดงออกถึงความเกรงใจวิธีการหนึ่งซึ่งตรงกับผลการวิจัยที่พบ อย่างไรก็ตาม เหตุผลนี้พบความถี่น้อยกว่าการรักษาคำพูดมาก แสดงให้เห็นว่ากรณีไม่บอกเลิกสัญญา คนไทยเน้นเรื่องการรักษาคำพูดของตนมากกว่าความเกรงใจคู่สนทนา

ผลการศึกษาวุจนกรรมการบอกเลิกสัญญาสรุปรายละเอียดต่างๆ ได้ดังต่อไปนี้

1. แนวคิดเรื่อง “บุญคุณ” เป็นปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกแสดงและไม่แสดงวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญาซึ่งตรงกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพิจารณาจากจำนวนครั้งที่ปรากฏในการแสดงและไม่แสดงวัจนกรรมของทั้ง 2 กรณี และพิจารณาจากเหตุผลที่ปรากฏในกรณีที่ผู้พูดเลือกไม่แสดงวัจนกรรม

2. เมื่อผู้พูดตัดสินใจบอกเลิกสัญญา แนวคิดเรื่อง “บุญคุณ” ไม่มีผลต่อการเลือกกลวิธีทางภาษา กล่าวคือ กลวิธีทางภาษาที่ปรากฏในกลวิธีการบอกเลิกสัญญาของทั้ง 2 กรณีส่วนใหญ่ปรากฏเหมือนกัน และเมื่อเปรียบเทียบความแตกต่างของกลวิธีทางภาษาต่างๆ ด้วย

วิธีการทางสถิติ พบว่า กลวิธีการบอกเลิกสัญญาที่ผู้พูดเลือกใช้ส่วนใหญ่ไม่แตกต่างกันเนื่องจากค่า  $p$  ของกลวิธีส่วนใหญ่สูงกว่าระดับนัยสำคัญที่ 0.05 ซึ่งผลดังกล่าวไม่ตรงกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

3. เหตุผล “บุญคุณ” ปรากฏเฉพาะกรณีผู้มีบุญคุณแสดงให้เห็นว่าผู้ตอบแบบสอบถามตระหนักเสมอว่าเหตุผลดังกล่าวมีผลต่อการเลือกไม่แสดงวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญา นอกจากนี้ เหตุผลอื่นที่ผู้ตอบแบบสอบถามระบุ ยังแสดงว่า หากผู้ขอให้ช่วยเป็นผู้มีบุญคุณ ผู้พูดก็ไม่อยากบอกเลิกสัญญาที่ให้ไว้

จากข้อสรุปข้างต้นแสดงให้เห็นว่า คนไทยมักเลี่ยงการบอกเลิกสัญญา สังเกตได้จากเหตุผลของการเลือกไม่แสดงวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญา อย่างไรก็ตาม เมื่อผู้พูดตัดสินใจบอกเลิกสัญญาจะเลือกกลวิธีลดน้ำหนักความรุนแรงหรือความขัดแย้งระหว่างผู้พูดและผู้ฟังมากกว่ากลวิธีปฏิเสธความช่วยเหลือ

ในบทต่อไป ผู้วิจัยจะนำเสนอผลการวิเคราะห์วัจนกรรมการทวงถามและปัจจัยเรื่องบุญคุณ

## บทที่ 4

### วจนกรรมการทวงถาม

ในบทนี้ ผู้วิจัยจะแสดงผลการวิเคราะห์วจนกรรมการทวงถามในกรณีที่ผู้ฟังเป็นผู้มีบุญคุณและกรณีที่ผู้ฟังเป็นคนรู้จัก โดยผู้วิจัยแบ่งเนื้อหาออกเป็น 3 หัวข้อหลัก ได้แก่ 1. การแสดงและไม่แสดงวจนกรรมการทวงถามกรณีผู้มีบุญคุณ 2. การแสดงและไม่แสดงวจนกรรมการทวงถามกรณีคนที่รู้จัก 3. การเปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างของทั้ง 2 กรณี

วจนกรรมการทวงถาม หมายถึง การแสดงให้ผู้ฟังรู้ว่าผู้พูดอยากได้บางสิ่งบางอย่างกลับคืนมาจากผู้ฟังเพราะผู้พูดไม่มั่นใจ ในการกระทำของผู้ฟังซึ่งผู้วิจัยให้นิยาม โดยพิจารณาตามเงื่อนไขทางวจนกรรมทั้ง 4 ข้อตามแนวคิดของ เซอร์ล (Searle, 1969) ดังนี้

เงื่อนไขเกี่ยวกับเนื้อความ	เป็นการกล่าวถึงสิ่งที่เกิดขึ้นอันเนื่องมาจากการกระทำในอดีตของผู้ฟัง
เงื่อนไขเบื้องต้น	ผู้พูดรู้สึกไม่มั่นใจในการกระทำของผู้ฟัง
เงื่อนไขความจริงใจ	ผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังรู้สึกว่าคุณพูดต้องการบางสิ่งบางอย่างจริงๆ
เงื่อนไขจำเป็น	เป็นการแสดงให้ผู้ฟังรู้ว่าผู้พูดอยากได้บางสิ่งบางอย่างกลับคืนมาจากผู้ฟัง

ตามแนวคิดเรื่องคุณภาพ การทวงถามเป็นวจนกรรมหนึ่งที่คุกคามหน้าด้านลบของผู้ฟัง หรือก็คือผู้ฟังถูกผู้พูดรบกวนหรือบังคับให้กระทำบางอย่าง (Brown and Levinson, 1978, 1987) ส่วนในวัฒนธรรมไทย คนไทยมักหลีกเลี่ยงการทำให้ผู้ฟังรู้สึกไม่สบายใจ (Klausner, 1993: 254) จากเหตุผลดังกล่าว ผู้วิจัยจึงสนใจศึกษาสถานการณ์การทวงถาม และสนใจว่าในสถานการณ์ที่อาจทำลายความสัมพันธ์อันดี ผู้พูดจะเลือกทวงถามหรือไม่ หรือมีวิธีการอย่างไร และที่สำคัญก็คือแนวคิดเรื่อง “บุญคุณ” มีผลต่อสถานการณ์การทวงถามหรือไม่

จากข้อมูลทั้งหมด 579 ครั้ง วิเคราะห์ได้ว่าเป็นการแสดงวจนกรรมการทวงถามด้วยถ้อยคำ 372 ครั้ง การไม่แสดงวจนกรรมการทวงถาม 207 ครั้ง ทั้งนี้ ผู้วิจัยไม่จัดให้การทวง



ถามโดยวิธีอื่นเป็นการแสดงวจนกรรมการทวงถาม เนื่องจากผู้วิจัยเห็นว่าการทวงถามโดยวิธีอื่นไม่ใช่การใช้ถ้อยคำเพื่อแสดงเจตนาทวงถามหรือผู้ตอบแบบสอบถามใช้วจนกรรมอื่นไม่ใช่วจนกรรมการทวงถาม และเมื่อพิจารณาสถานการณ์ที่เกี่ยวข้องและไม่เกี่ยวข้องกับแนวคิดเรื่อง “บุญคุณ” พบว่า

1. ในสถานการณ์ที่เกี่ยวข้องกับแนวคิดเรื่อง “บุญคุณ” ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกแสดงวจนกรรมการทวงถามทั้งสิ้น 131 ครั้ง และไม่แสดงวจนกรรมการทวงถามมากกว่าคือ 154 ครั้ง
2. ในสถานการณ์ที่ไม่เกี่ยวข้องกับแนวคิดเรื่อง “บุญคุณ” ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกแสดงวจนกรรมการทวงถามทั้งสิ้น 241 ครั้ง และไม่แสดงวจนกรรมการทวงถามน้อยกว่าคือ 53 ครั้ง

ผลการวิเคราะห์มีรายละเอียด ดังนี้

#### 4.1 การแสดงและไม่แสดงวจนกรรมการทวงถามกรณีผู้มีบุญคุณ

ผู้วิจัยจะนำเสนอผลการวิเคราะห์เป็น 2 หัวข้อ ได้แก่ 1.การแสดงวจนกรรมการทวงถาม 2.การไม่แสดงวจนกรรมการทวงถามซึ่งแบ่งออกเป็นการทวงถามโดยวิธีอื่น และการไม่ทวงถาม ทั้งนี้ ผลการวิจัยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

##### 4.1.1 การแสดงวจนกรรมการทวงถามผู้มีบุญคุณ

การแสดงวจนกรรมการทวงถามผู้มีบุญคุณในงานวิจัยนี้หมายถึง การกล่าวถ้อยคำของผู้พูดเพื่อให้ผู้ฟังหรือผู้มีบุญคุณรู้ว่าผู้พูดอยากได้บางสิ่งบางอย่างกลับคืน ทั้งนี้ กลวิธีการทวงถามผู้มีบุญคุณมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

กลวิธีการทวงถามพบทั้งสิ้น 11 กลวิธีเรียงตามความถี่ในการปรากฏ ดังนี้

1. การอ้างเหตุผล
2. การถามความสะดวกของผู้ฟัง
3. การขอคืนอย่างชัดแจ้ง

4. การกล่าวเตือน
  - 4.1 การกล่าวเตือนเรื่องเวลา
  - 4.2 การกล่าวเตือนให้ฉุกละหุก
5. การกล่าวขอโทษ
6. การแสดงความมีน้ำใจต่อผู้ฟัง
7. การสั่ง
8. การเอ่ยถึงสิ่งที่ทวงถาม
9. การแสดงความลังเลหรือลำบากใจที่จะพูด
10. การกล่าวถึงสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ
11. การกล่าวขอบคุณ

ทั้งนี้ กลวิธีการทวงถามข้างต้นปรากฏทั้งสิ้น 11 กลวิธีมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### 4.1.1.1 กลวิธีการทวงถามผู้มีบุญคุณ

กลวิธีการทวงถามผู้มีบุญคุณ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดกล่าวทวงถามผู้ฟังที่มีบุญคุณ เพื่อต้องการให้ผู้ฟังรู้ว่าผู้พูดต้องการบางสิ่งบางอย่างกลับคืน ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 11 กลวิธี ดังรายละเอียดต่อไปนี้

##### 4.1.1.1.1 การอ้างเหตุผล

การอ้างเหตุผล ในงานวิจัยนี้หมายถึง การอ้างถึงเหตุผลบางประการของผู้พูดที่ต้องการให้ผู้ฟังเข้าใจว่าตนมีความจำเป็นที่จะต้องนำสิ่งของคืน และผู้วิจัยพบว่า การอ้างเหตุผลมักเป็นการแสดงถึงความจำเป็นผู้พูดเป็นหลัก ทั้งนี้ การอ้างเหตุผลของผู้พูดเป็นได้ทั้งแบบเจาะจงและไม่เจาะจง กล่าวคือ ผู้พูดอาจจะระบุวัตถุประสงค์ของการนำสิ่งของไปใช้อย่างชัดเจนหรือไม่ระบุวัตถุประสงค์ของการนำไปใช้อย่างชัดเจนเพียงแต่กล่าวเหตุผลอย่างกว้างๆ เพื่อให้ผู้ฟังรับรู้ การอ้างเหตุผลแบบเจาะจงถือว่าสุภาพมากกว่าแบบไม่เจาะจง เนื่องจากการกล่าวแบบเจาะจงสาเหตุช่วยให้ผู้ฟังเข้าใจเหตุผลหรือความจำเป็นที่ต้องทวงถามมากกว่าแบบไม่เจาะจง ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 139 ถ้อยคำ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

- (1) ผมต้องเดินทางไปต่างจังหวัดครับ จำเป็นต้องใช้กระเป๋าเดินทาง ผมขอกระเป๋าเดินทางคืนด้วยครับ (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 4)
- (2) เรามีความจำเป็นต้องใช้เงินจำนวนนั้น ตอนนี้พอจะมีไหม ถ้าไม่มีก็ไม่เป็นไร (เงินที่ยืมไป 22)
- (3) ท่านคะ ข้าพเจ้ามีทัวร์ที่ต้องไป ต้องใช้กระเป๋าเดินทาง เดียวข้าพเจ้าจะเข้าไปเอานะคะ (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 26)
- (4) เราเดือดร้อนเงินเช่นกัน ต้องการใช้ด่วน (เงินที่ยืมไป 32)
- (5) ขอโทษนะคะพอดีมีความจำเป็นที่จะต้องใช้กระเป๋าที่ยืมไปนะคะ (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 60)
- (6) ท่านครับ ตอนนี้ผมมีความเดือดร้อนเรื่องเงิน ต้องการใช้เงิน ผมขอเงินที่ท่านยืมไปคืนด้วยครับ เพราะผมจำเป็นต้องใช้เงิน มันจำเป็นและสำคัญจริงๆ (เงินที่ยืมไป 79)
- (7) ท่านครับ ผมขอกระเป๋าคืนด้วย ผมต้องใช้ใส่ของไปต่างจังหวัด เพราะมีกระเป๋าอยู่ใบเดียวที่ท่านยืมไป (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 79)
- (8) พี่คะ กระเป๋าเดินทางที่ยืมไปอะคะ คือตอนนี้จะใช้แล้ว เพราะจะไปต่างจังหวัด ถ้าไม่ใช้ขอคืนนะคะ ไม่มีกระเป๋าใส่เสื้อผ้าอะคะ (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 89)
- (9) เมียมผมต้องใช้เงิน (เงินที่ยืมไป 94)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดอ้างเหตุผลเพื่อให้ผู้ฟังเข้าใจ ทั้งนี้ ผู้พูดอาจแสดงเหตุผลแตกต่างกัน กล่าวคือ ผู้พูดสามารถอ้างเหตุผลแบบเจาะจง ดังเช่นตัวอย่างที่ (3) และ (9) หรืออ้างเหตุผลแบบกว้างๆ โดยอาจปรากฏคำว่า “จำเป็น” “จำเป็นต้องใช้” “จะใช้” “ต้องการใช้” “เดือดร้อน” “ธุระ” “เหตุจำเป็น” “ไม่มีใช้” เป็นต้น เพื่อแสดงเหตุผลหรือเน้นความจำเป็นแทนการกล่าวแบบเจาะจงอย่างชัดเจน ดังเช่นตัวอย่างที่ (4) (5) และ (6)

#### 4.1.1.1.2 การถามความสะดวกของผู้ฟัง

การถามความสะดวกของผู้ฟัง ในงานวิจัยนี้ หมายถึง ถ้อยคำที่ผู้พูดกล่าวเพื่อถามผู้ฟังถึงความจำเป็นในการใช้สิ่งของหรือถามถึงความสะดวกในการคืนสิ่งของของผู้ฟัง กลวิธีนี้เป็นการเปิดโอกาสให้ผู้ฟังได้แสดงเหตุผลและความพร้อมของตนต่อผู้พูด ในขณะเดียวกันบางครั้ง

อาจเป็นการช่วยเตือนให้ผู้ฟังได้นึกถึงสิ่งของที่เคยยืมไปรวมกับการถามความสะอาดก ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 50 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (10) มีเงินหรือยังครับ (เงินที่ยืมไป 15)
- (11) ผมขอกระเป๋าเดินทางคืนได้มั๊ยครับ พอดีผมจำเป็นต้องใช้นะครับ (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 23)
- (12) ขอโทษครับ ไม่ทราบว่าเงินที่ยืมไปจะสามารถคืนได้ตอนไหนครับ (เงินที่ยืมไป 31)
- (13) ช่วงนี้ยังเดินทางและต้องใช้กระเป๋าหรือไม่ กระเป๋าใบเก่าชำรุดเอาไปซ่อมหรือยัง จะเอาไปซ่อมให้ ถ้ายังไม่ทันก็เอาของเราใช้ก่อนได้ (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 53)
- (14) เงินที่ยืมไป สะดวกคืนรึยัง (เงินที่ยืมไป 64)
- (15) เงินพอจะมีทยอยให้มั๊ย พอดีตอนนี้ไม่ค่อยมีเงิน ขอถอนบางส่วนได้มั๊ย (เงินที่ยืมไป 100)
- (16) ขอกระเป๋าเดินทางคืนหน่อย ยังใช้อยู่หรือเปล่า เพราะจะต้องใส่เสื้อผ้าไปต่างจังหวัด (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 128)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดกล่าวถ้อยคำเพื่อถามความสะอาดของผู้ฟังโดยการถามถึงความจำเป็นของผู้ฟัง ดังตัวอย่างที่ (13) (16) หรือผู้พูดถามความสะอาดในการคืนสิ่งของ ดังตัวอย่างที่ (10) (11) (12) (14) (15) กล่าวคือ ผู้พูดถามถึงความสะอาดของผู้ฟังเพื่อให้ทราบว่าผู้ฟังจะสามารถคืนสิ่งของให้กับตนได้หรือไม่หรือสามารถคืนได้เมื่อไหร่ ทั้งนี้ ผู้พูดอาจกล่าวคำว่า “ได้ไหม” “จะใช้...อีกหรือไม่” “มี...รึยัง” “มี...ไหม” “คืนได้ตอนไหน” “สะดวก...หรือเปล่า” “ใช้เสร็จ...หรือยัง” “เมื่อไหร่...คืน” “คืน...ได้หรือไม่” ประกอบกลวิธีการถามความสะอาดของผู้ฟัง

#### 4.1.1.1.3 การขอคืนอย่างชัดเจน

การขอคืนอย่างชัดเจน ในงานวิจัยนี้ หมายถึง ถ้อยคำที่ผู้พูดกล่าวเพื่อขอคืนสิ่งของจากผู้ฟังอย่างชัดเจน รวมทั้งแสดงออกว่าผู้พูดต้องการสิ่งของนั้นคืนในระยะเวลาอันใกล้ และผู้พูดหวังว่าผู้ฟังจะทำกระทำตามถ้อยคำที่กล่าว บางกรณีผู้พูดพยายามทำให้ถ้อยคำสุภาพมากขึ้น โดยใช้คำบางคำ เช่น “รบกวน...” “ขอ...” ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 46 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (17) ขอกระเป๋าคืนด้วย (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 7)
- (18) ท่านคะ ข้าพเจ้ามีทัวร์ที่ต้องไป ต้องใช้กระเป๋าเดินทาง เดียวข้าพเจ้าจะเข้าไปเอานะคะ (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 26)
- (19) ช่วงนี้มีปัญหาการเงินอยู่ป่าว ถ้าไม่มีเราขอเงินคืนนะ พอดีเราก็กำเป็นเหมือนกัน (เงินที่ยืมไป 45)
- (20) ไม่ทราบว่าคุณตอนนี้คุณมีภาวะทางบ้านปกติหรือยัง พอดีว่าช่วงนี้มีความจำเป็นต้องใช้เงิน จึงอยากรบกวนเรื่องเงินที่คุณยืมไป (เงินที่ยืมไป 57)
- (21) เรามีความจำเป็นต้องเดินทางไปต่างจังหวัด จึงขอรบกวนกระเป๋าเดินทางคืนด้วย (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 58)
- (22) จำเป็นต้องใช้กระเป๋าใบนี้ไปเดินทางท่องเที่ยวบ้าง โปรดนำมาคืนด้วย (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 66)
- (23) ต้องการเงินคืน (เงินที่ยืมไป 78)
- (24) ท่านครับ เผอิญอีก 2-3 วัน ผมจำเป็นต้องใช้เงินไปใช้จ่ายอย่างอื่นครับ ผมขอเงินที่ท่านได้ยืมไปครับ ขอขอบคุณมากๆ ครับ (เงินที่ยืมไป 108)
- (25) มีความจำเป็นที่จะต้องรวบรวมเงินไปใช้ทำธุระอย่างอื่น ขอเงินที่ยืมไปคืนด้วย (เงินที่ยืมไป 143)
- (26) ผมต้องขอโทษด้วย พอดีพรุ่งนี้ผมจะไปต่างจังหวัด ขอกระเป๋าหน่อย (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 150)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดกล่าวถ้อยคำเพื่อขอคืนสิ่งของจากผู้ฟังอย่างตรงไปตรงมา ผู้ฟังสามารถเข้าใจเจตนาของผู้พูดได้อย่างชัดเจนว่าผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังนำสิ่งของ

มาคืน ทั้งนี้ ผู้พูดอาจกล่าวถ้อยคำโดยปรากฏคำว่า “ขอ” “ขอคืน” “ขอรบกวน...คืน” “ต้องการ” “ช่วยคืน” “เอามาคืน” “จะไปเอา” เป็นต้น

#### 4.1.1.1.4 การกล่าวเตือน

การกล่าวเตือน ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดกล่าวเพื่อให้ผู้ฟังรู้ว่าควรทำสิ่งใดในอนาคต ทั้งนี้ ผู้วิจัยแบ่งการเตือนออกเป็น 2 กลวิธีย่อย ได้แก่ การกล่าวเตือนเรื่องเวลา และการกล่าวเตือนให้จุกคิด ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

##### 4.1.1.1.4.1 การกล่าวเตือนเรื่องเวลา

การกล่าวเตือนเรื่องเวลา ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดกล่าวเพื่อเตือนให้ผู้ฟังรู้ว่าถึงระยะเวลาที่ผู้ฟังสมควรจะต้องคืนบางสิ่งบางอย่างแก่ผู้พูด อย่างไรก็ตาม ผู้พูดอาจกล่าวถึงช่วงระยะเวลาที่ล่วงเลยเพื่อให้ผู้ฟังรู้ว่ายืมสิ่งของไปเป็นระยะเวลานาน หรืออ้างคำสัญญาเดิมเพื่อให้ผู้ฟังรู้ว่าถึงกำหนดที่ควรคืน แต่มิใช่การขอคืนอย่างชัดเจน ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 6 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (27) เอ้อ คือว่าดิฉันจะถามท่านเกี่ยวกับเงินที่ท่านยืมไปนะค่ะ พอดีว่าเลยมา 3 เดือน-แล้วนะค่ะ (เงินที่ยืมไป 1)
- (28) พอดีจะต้องใช้เงิน ยังไงเสียก็ต้องหามาคืนให้ได้นะ เพราะคิดว่ายืมแค่ 3 เดือน-ตามที่พูด แต่นี้ก็เกินเวลามากแล้ว อีกอย่างที่บ้านต้องใช้เงินหมุนด้วย (เงินที่ยืมไป 118)
- (29) ท่านครับ เงินที่ยืมไป เวลาผ่านไปพอสมควรแล้ว กระผมใคร่ขอคืนด้วยครับ (เงินที่ยืมไป 120)
- (30) เป็นเวลานานแล้ว ท่านจำได้หรือไม่ หรือว่าท่านลืม (กระเป๋าดูหนังที่ให้ยืมไป 135)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดนำเรื่องของเวลามากกล่าวเตือนผู้ฟัง โดยผู้พูดระบุช่วงระยะเวลา ดังตัวอย่างที่ (27) หรือผู้พูดอาจกล่าวโดยไม่ระบุช่วงระยะเวลา แต่ประเมินช่วง

ระยะเวลาแทนโดยสังเกตจากคำว่า “พอสมควร” “นานแล้ว” ดังตัวอย่างที่ (29) และ (30) นอกจากนี้ ผู้พูดอาจกล่าวถ้อยคำที่บ่งชี้ให้เข้าใจว่าเคยเกิดการสัณญาระหว่างผู้พูดและผู้ฟังซึ่งสังเกตได้จากคำว่า “ตามที่พูด” ดังตัวอย่างที่ (28)

#### 4.1.1.1.4.2 การกล่าวเตือนให้จุกคิด

สิทธิธรรม อ่องวุฒิวัดณ์ (2549:5-6) ได้ให้ความหมายของคำว่า “เตือน” จากการเก็บแบบสอบถามจากผู้พูดภาษาไทยซึ่งพบว่า “เตือน” หมายถึง “ทักไม่ให้ลืม” “ทำให้รู้ตัว” “บอกให้รู้ล่วงหน้า” “บอกให้ระวังตัว” และ “สั่งสอนให้รู้หรือสำนึกในความผิดพลาดหรือในข้อบกพร่อง” และเมื่อพิจารณาตามเงื่อนไขของเซอร์ล (Searle, 1969) พบว่าการเตือนมีเงื่อนไขด้านเนื้อความคือ “เป็นการกล่าวถึงเหตุการณ์หรือสภาพการณ์ในอนาคตที่จะเกิดขึ้นกับผู้ฟัง” ดังนั้น ในงานวิจัยนี้ การกล่าวเตือนให้จุกคิดจึงหมายถึง การกล่าวเตือนเพื่อต้องการให้ผู้ฟังจุกคิดและรู้ตัวว่ายังไม่ได้คืบบางสิ่งบางอย่างแก่ผู้พูด หรือต้องการให้ผู้ฟังจุกคิดและตระหนักว่าห้ามลืมคืบบางอย่างแก่ผู้พูด และผู้พูดหวังว่าจะได้รับบางสิ่งบางอย่างนั้นคืบจากผู้ฟังในอนาคต ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 14 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (31) กระเป๋าที่ยืมไป จำได้ไหมครับ (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 15)
- (32) กระเป๋าไปไหนแล้วคะ ไม่คืบหรือ ถ้าว่างเมื่อไหร่ก็คืบได้นะ (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 19)
- (33) พี่ครับ พี่ติดเงินผมอยู่อ่า - - คืบผมสักทีดีเพ (ใช้ซ้ำๆ) (เงินที่ยืมไป 25)
- (34) กระเป๋าเราอยู่ไหนอ่ะ ใช้ยู่ป่าว (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 45)
- (35) กระเป๋าผมหละ (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 47)
- (36) ได้คืบกระเป๋ายังคะ? (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 72)
- (37) ยังไม่ได้รับเงินคืบคะ (เงินที่ยืมไป 88)
- (38) ท่านครับ กระเป๋าของผมยังอยู่ไหมครับ พอดีผมจะเที่ยวครับ (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 105)
- (39) พอดีจะต้องใช้เงิน ยังงี้เสียก็ต้องหามาคืบให้ได้ เพราะคิดว่ายืมแค่ 3 เดือนตามที่พูด แต่นี้ก็เกินเวลามานานแล้ว อีกอย่างที่บ้านต้องใช้เงินหมุนด้วย (เงินที่ยืมไป 118)

(40) มีเงินเมื่อไรอย่าลืมหามาให้ผมนะครับ (เงินที่ยืมไป 126)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดกล่าวเตือนผู้ฟังเพื่อให้ผู้ฟังชุกคิดและรู้ว่ายังไม่ได้คืนหรือลืมนั่นบ้างสิ่งบางอย่างแก่ผู้พูด ทั้งนี้ ผู้พูดอาจใช้คำถามเพื่อสื่อว่าผู้ฟังชุกคิดว่ายังไม่กระทำในสิ่งที่ควรกระทำ ดังเช่นตัวอย่างที่ (31) (34) หรือใช้การบอกเล่าถึงสิ่งที่ผู้ฟังยังไม่ได้กระทำ ดังตัวอย่างที่ (37) หรือกล่าวในเชิงกำชับเพื่อเตือนให้ผู้ฟังชุกคิดและไม่ลืมน่าต้องกระทำสิ่งใดในอนาคตโดยสังเกตได้จากคำว่า “อย่าลืมนะ” “ต้อง...ให้ได้นะ” ดังตัวอย่างที่ (39) และ (40) ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาจากบริบทผู้วิจัยเห็นว่า แม้จะมีการใช้คำว่า “อย่า” หรือ “ต้อง” แต่ผู้พูดไม่มีเจตนาในการสั่งผู้ฟังแต่อย่างใด

#### 4.1.1.1.5 การกล่าวขอโทษ

การกล่าวขอโทษ ในงานวิจัยนี้หมายถึง การแสดงความสุภาพหรือความเกรงใจที่ จะต้องกล่าวถ้อยคำเพื่อทวงถามผู้ฟัง ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 13 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

(41) ขอโทษนะครับ ท่านพอจะมีเงินคืนผมรึยังครับ พอดีจะไปงานสัปดาห์หนังสือ (เงินที่ยืมไป 24)

(42) ขอโทษครับ พอดีวัน...ผมจะไปต่างจังหวัด มีอบรมฯ พอดี แล้วกระเป๋ามันเล็กไม่พอใส่ของ เลยจะขอกระเป๋า...คืนนะครับ ขอโทษที (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 106)

(43) พี่ครับ ขอโทษนะ ที่ผมมาในวันนี้เพราะผมไม่มีเงิน ต้องไปจ่ายค่าน้ำค่าไฟที่ติดเขาอยู่ ถ้าผมไม่จ่ายต้องถูกตัดแน่ๆ (เงินที่ยืมไป 132)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดกล่าวถ้อยคำขอโทษเพื่อเริ่มต้นบทสนทนาและแสดงความสุภาพในการทวงถาม นอกจากนี้ ผู้พูดยังกล่าวขอโทษเพื่อแสดงความเกรงใจหรือเสียใจต่อสิ่งที่เกิดขึ้น ดังเช่นตัวอย่างที่ (42 ถ้อยคำหลัง) และ (43)



#### 4.1.1.1.6 การแสดงความมีน้ำใจต่อผู้ฟัง

การแสดงความมีน้ำใจต่อผู้ฟัง ในงานวิจัยนี้ หมายถึง ถ้อยคำของผู้พูดซึ่งกล่าว เพื่อแสดงออกว่าผู้พูดไม่บังคับให้ผู้ฟังต้องคืนสิ่งของในช่วงเวลาที่ทวงถาม หรือผ่อนผันให้กับผู้ฟัง หรือเพื่อต้องการให้ผู้ฟังรู้ว่าตนยังยินดีให้ผู้ฟังยืมในครั้งต่อไป หรือเพื่อเสนอความช่วยเหลือให้ผู้ฟัง ในเรื่องอื่นๆ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 10 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (44) แกฯ ช่วงนี้แกพอจะมีเงินไหม บังเอิญฉันจำเป็นต้องใช้เงิน แต่ถ้าไม่มีก็ไม่เป็นไร-  
นะ เดี่ยวฉันจะลองไปหาคนอื่นดู ส่วนเงินที่ยืมไปก็ค่อยๆ ทายอดคืนแล้วกัน (เงิน  
ที่ยืมไป 46)
- (45) ช่วงนี้ยังเดินทางและต้องใช้กระเป๋าหรือไม่ กระเป๋าใบเก่าชำรุดเอาไปซ่อมหรือยัง  
จะเอาไปซ่อมให้ ถ้ายังไม่ทันก็เอาของเราใช้ก่อนได้ (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป  
53)
- (46) มีความจำเป็นจะต้องใช้เงินดังกล่าว ซึ่งตอนนี้ผมไม่มีเงินเลย แต่ถ้ายังไม่ยืมหรือมี-  
ไม่พอก็ไม่เป็นไร ผมจะไปหยิบยืมคนอื่น (เงินที่ยืมไป 144)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดกล่าวถ้อยคำแสดงความมีน้ำใจต่อผู้ฟังในหลาย ลักษณะ อาทิ การไม่บังคับให้ผู้ฟังคืนสิ่งของในช่วงเวลาที่ทวงถาม ในตัวอย่างที่ (44) และ (46) หรือการแสดงความมีน้ำใจโดยการผ่อนผันการคืนสิ่งของให้แก่ผู้ฟัง ดังเช่นตัวอย่างที่ (44 ถ้อยคำ หลัง) หรือการเสนอตัวช่วยแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นกับผู้ฟัง ดังตัวอย่างที่ (45 ถ้อยคำแรก)

#### 4.1.1.1.7 การสั่ง

การสั่ง ในงานวิจัยนี้ หมายถึง ถ้อยคำซึ่งผู้พูดกล่าวเพื่อสั่งให้ผู้ฟังนำสิ่งของ มาคืน เนื่องจากผู้พูดเห็นว่าเหมาะสมแก่เวลา อย่างไรก็ตาม การสั่งอาจคล้ายคลึงกับการขอคืน อย่างชัดเจน และการกล่าวเตือน แต่การสั่งมีน้ำหนักความรุนแรงของถ้อยคำมากกว่า และ การกล่าวเตือนเป็นเพียงการบอกให้ผู้ฟังรับรู้ว่าจะควรทำอย่างไรในอนาคต แต่การสั่งแฝงนัยว่าผู้ฟัง ต้องนำสิ่งของคืนตามถ้อยคำที่ผู้พูดกล่าว ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 9 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (47) คืนได้แล้ว (เงินที่ยืมไป 13)
- (48) กระเป๋าคืนซักที (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 87)
- (49) ถึงเวลาควรเอาเงินมาคืนได้แล้ว (เงินที่ยืมไป 139)
- (50) ขอโทษ คุณควรเอากระเป๋าмаคืนได้แล้ว (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 139)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดกล่าวถ้อยคำเพื่อสั่งให้ผู้ฟังนำสิ่งของมาคืน ทั้งนี้ ผู้พูดอาจสั่งผู้ฟังอย่างชัดเจน ดังเช่นตัวอย่างที่ (47) และ (48) หรือผู้พูดอาจอ้างถึงเรื่องของระยะเวลาเพื่อสั่งให้ผู้ฟังนำสิ่งของมาคืน ดังตัวอย่างที่ (49) (50) และผู้พูดอาจสั่งผู้ฟังโดยปรากฏคำว่า “ต้องรีบคืน” “คืนได้แล้ว” ประกอบอยู่ภายในถ้อยคำ

#### 4.1.1.1.8 การเอ่ยถึงสิ่งที่ทวงถาม

การเอ่ยถึงสิ่งที่ทวงถาม ในงานวิจัยนี้ หมายถึง การกล่าวถ้อยคำของผู้พูดโดยการเอ่ยถึงสิ่งที่ต้องการทวงถามเพื่อให้ผู้ฟังรู้ว่าผู้พูดต้องการทวงถามสิ่งใดจากผู้ฟัง ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 5 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (51) กระเป๋าที่ท่านยืมดิฉันไป ตอนไปเที่ยวต่างจังหวัดนะคะ พอดีว่าต้องรีบใช้ เลยอยากจะขอคืนคะ (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 1)
- (52) ไม่ทราบว่ากระเป๋าเดินทางที่ท่านยืมไป ตอนนี้ผมต้องใช้เดินทางในอีกไม่นานครับ (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 13)
- (53) เรื่องเงินที่ยืมไปอะคะ พอดีหนูมีธุระต้องใช้จริงๆ ช่วยรีบคืนหน่อยนะคะ (เงินที่ยืมไป 49)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดเอ่ยถึงสิ่งที่ทวงถามเพื่อบอกให้ผู้ฟังรู้ว่าผู้พูดต้องการทวงถามหรือกล่าวถึงสิ่งใดโดยผู้พูดมักกล่าวไว้ในส่วนต้นของถ้อยคำทั้งหมด

#### 4.1.1.1.9 การแสดงความลังเลหรือลำบากรใจที่จะพูด

นิยาม “ลังเล” ผู้วิจัยได้อ้างอิงไปแล้วในหน้า 56

การแสดงความลังเลหรือลำบากรใจที่จะพูดในการทวงถามหมายถึง กลวิธีการทวงถาม ที่แสดงออกถึงความไม่มั่นใจหรือลำบากรใจที่จะกล่าวบางถ้อยคำเพื่อทวงถาม ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 4 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (54) เอ่อ คือว่า ดิฉันจะถามท่านเกี่ยวกับเงินที่ท่านยืมไปนะค่ะ พอดีว่าเลยมา 3 เดือนแล้วนะค่ะ (เงินที่ยืมไป 1)
- (55) เอ่อ... ระเบียบที่ท่านยืมไป พอดีว่าผมจะใช้ครับ (ระเบียบเดินทางที่ให้ยืมไป 24)
- (56) พี่คะ ระเบียบเดินทางที่ยืมไปอะคะ คือตอนนี้จะใช้แล้ว เพราะจะไปต่างจังหวัด ถ้าไม่ใช่ขอคืนนะคะ ไม่มีระเบียบใส่เสื้อผ้าอะคะ (ระเบียบเดินทางที่ให้ยืมไป 89)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดแสดงความลังเลก่อนกล่าวถ้อยคำต่างๆ เนื่องจากผู้พูดไม่มั่นใจที่จะกล่าวถ้อยคำนั้น ทั้งนี้ การแสดงความลังเลหรือลำบากรใจที่จะพูดมักปรากฏส่วนต้นของถ้อยคำทั้งหมด

#### 4.1.1.1.10 การกล่าวถึงสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ

การกล่าวถึงสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง ถ้อยคำซึ่งผู้พูดกล่าวเพื่อบอกให้ผู้ฟังรู้ว่าผู้พูดจะกระทำบางอย่างเพื่อแก้ปัญหาให้กับตนเอง หรือกล่าวเพื่อให้ผู้ฟังรู้ว่าถ้าผู้ฟังไม่สามารถคืนได้ ผู้พูดจะกระทำอย่างไรต่อไปเพื่อแก้ปัญหาโดยไม่ต้องการรบกวนผู้ฟัง ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 2 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (57) แกๆ ช่วงนี้แกพอจะมีเงินไหม บังเอิญชั้นจำเป็นต้องใช้เงิน แต่ถ้าไม่มีก็ไม่เป็นไรนะ เดี่ยวชั้นจะลงไปหาคนอื่นดู ส่วนเงินที่ยืมไปก็ค่อยๆ ทยอยคืนแล้วกัน (เงินที่ยืมไป 46)

(58) มีความจำเป็นจะต้องใช้เงินดังกล่าว ซึ่งตอนนี้ผมไม่มีเงินเลย แต่ถ้ายังไม่มีหรือมีไม่พอก็ไม่ใช่ไร ผมจะไปหยิบยืมคนอื่น (เงินที่ยืมไป 144)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดกล่าวถึงวิธีการแก้ปัญหาด้วยตนเอง เมื่อผู้ฟังไม่สามารถคืนสิ่งของได้ ทั้งนี้ ถ้อยคำของผู้พูดอาจส่งผลให้ผู้ฟังเกิดความเกรงใจและคืนสิ่งของให้แก่ผู้ฟังในช่วงเวลานั้น เนื่องจากผู้พูดแสดงความยากลำบากในการแก้ปัญหาและลดความขัดแย้งระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง

#### 4.1.1.11 การกล่าวขอบคุณ

การกล่าวขอบคุณ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีการทวงถามซึ่งผู้พูดแสดงการขอบคุณล่วงหน้า ก่อนที่ผู้ฟังจะนำสิ่งของมาคืน ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 2 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

(59) คุณครับ พอดีผมจะไปต่างจังหวัด รบกวนขอกระเป๋าเดินทางที่ยืมไปหน่อยนะ ครับ ขอบคุณครับ (กระเป๋าเดินทางที่ยืมไป 81)

(60) ท่านครับ เผลออีก 2-3 วัน ผมจำเป็นต้องใช้เงินไปใช้จ่ายอย่างอื่นครับ ผมขอเงินที่ท่านได้ยืมไปครับ ขอบคุณมากๆ ครับ (เงินที่ยืมไป 108)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดกล่าวขอบคุณผู้ฟัง หลังจากที่ผู้พูดขอสิ่งของคืนจากผู้ฟังเพื่อขอบคุณล่วงหน้า และการกล่าวขอบคุณมักกล่าวปิดท้ายถ้อยคำทั้งหมด

จากการศึกษากรณีในการแสดงวัจนกรรมการทวงถามกรณีผู้มีบุญคุณทั้งสิ้น 11 กรณี ผู้วิจัยรวบรวมความถี่ คำร้อยละและนำมาเรียงตามลำดับจากความถี่มากไปหาน้อย ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 9 แสดงกลวิธีการทวงถาม ความถี่ และร้อยละในกรณีผู้ฟังเป็นผู้มีบุญคุณ

กลวิธีการทวงถาม	ความถี่(จำนวนถ้อยคำ)	ร้อยละ
1. การอ้างเหตุผล	139	46.33
2. การถามความสะดวของผู้ฟัง	50	16.67
3. การขอคืนอย่างชัดเจน	46	15.33
4. การกล่าวเตือน		
4.1 การกล่าวเตือนเรื่องเวลา	6	
4.2 การกล่าวเตือนให้จุกคิด	14	
	(20)	6.67
5. การกล่าวขอโทษ	13	4.33
6. การแสดงความมีน้ำใจต่อผู้ฟัง	10	3.33
7. การสั่ง	9	3.00
8. การเอ่ยถึงสิ่งที่ทวงถาม	5	1.67
9. การแสดงความลังเลหรือลำบากใจที่จะพูด	4	1.33
10. การกล่าวถึงสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ	2	0.67
11. การกล่าวขอขอบคุณ	2	0.67
<b>รวม</b>	<b>300</b>	<b>100.00</b>

จากตารางข้างต้นพบว่า ในกรณีคนที่มีบุญคุณ การอ้างเหตุผล การถามความสะดวของผู้ฟัง การขอคืนอย่างชัดเจน และการกล่าวเตือนเป็นกลวิธีที่พบความถี่สูง แต่พบความถี่ของกลวิธีที่ 5 ถึง 11 ในปริมาณไม่มากนัก ทั้งนี้ กลวิธีการอ้างเหตุผลปรากฏมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 46.33 มากกว่ากลวิธีการถามความสะดวของผู้ฟังซึ่งปรากฏการใช้เป็นลำดับที่ 2 ถึงร้อยละ 29.66 หรือมากกว่าเกิน 1 เท่า นอกจากนี้ เมื่อนำผลรวมของค่าร้อยละของกลวิธีที่ปรากฏในลำดับที่ 3 ถึง 11 มารวมกันคิดเป็นร้อยละ 37.00 ซึ่งน้อยกว่าค่าร้อยละของกลวิธีการอ้างเหตุผล

จากค่าร้อยละดังกล่าวผู้วิจัยสันนิษฐานว่า การที่ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีการอ้างเหตุผลมากที่สุดอาจเป็นเพราะการอ้างเหตุผลเป็นการแสดงออกว่าผู้พูดมีเหตุผลบางอย่างที่ทำให้

ต้องทวงถามถึงสิ่งของ ซึ่งอาจช่วยให้ผู้ฟังเข้าใจความจำเป็นของผู้พูดและช่วยลดความขัดแย้งระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง

ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาตามวัตถุประสงค์ของแต่ละกลวิธีพบว่า กลวิธีการทวงถามกรณีผู้ฟังเป็นคนที่มีความสามารถแบ่งออกเป็น 2 กลวิธีใหญ่ซึ่งทั้ง 2 กลวิธีมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

การอ้างเหตุผล	}	การลดน้ำหนักความรุนแรงหรือความขัดแย้งระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง
การถามความสะดวกของผู้ฟัง		
การกล่าวเตือน		
การกล่าวขอโทษ		
การแสดงความมีน้ำใจต่อผู้ฟัง		
การแสดงความลังเลหรือลำบากใจที่จะพูด		
การกล่าวถึงสิ่งที่คุณพูดจะกระทำ		
การกล่าวขอบคุณ	}	การแสดงความไม่เห็นด้วยอย่างชัดเจนต่อการกระทำของผู้ฟัง
การขอคืนอย่างชัดเจน		
การสั่ง		

จากการจัดกลุ่มกลวิธีตามวัตถุประสงค์ข้างต้นพบว่า กรณีคนที่มีความสามารถ ผู้พูดจะทวงถามโดยเลือกใช้กลวิธีลดความขัดแย้งเป็นส่วนใหญ่ ส่วนการขอคืนอย่างชัดเจน และการสั่งมักปรากฏร่วมกับกลวิธีกลุ่มที่ลดน้ำหนักความรุนแรงหรือความขัดแย้ง

#### 4.1.2 การไม่แสดงทัศนกรรมการทวงถามกรณีผู้มีความสามารถ

ผู้วิจัยให้การทวงถามโดยวิธีอื่นและการไม่ทวงถามเป็นการไม่แสดงทัศนกรรมการทวงถาม กล่าวคือ การทวงถามโดยวิธีอื่นไม่ใช่การกล่าวถ้อยคำของผู้พูดหรือผู้พูดจะไม่ทวงถาม แต่ใช้ทัศนกรรมอื่นแทน ทั้งนี้ การทวงถามโดยวิธีอื่น และการไม่ทวงถามมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### 4.1.2.1 การทวงถามผู้มีบุญคุณโดยวิธีอื่น

การทวงถามผู้มีบุญคุณโดยวิธีอื่น<sup>1</sup> ในงานวิจัยนี้ หมายถึง การแสดงออกด้วยวิธีการต่างๆ ของผู้พูดแทนการกล่าวทวงถามด้วยกลวิธีต่างๆ ที่กล่าวไปในหัวข้อ 4.1.1 กล่าวคือ ผู้พูดอาจใช้วิธีการต่างๆ เพื่อทวงสิ่งของคืนจากผู้ฟัง หรือกล่าวด้วยวัจนกรรมอื่นซึ่งวัจนกรรมดังกล่าวไม่แสดงเจตนาทวงถาม แต่วัจนกรรมดังกล่าวอาจส่งผลให้ผู้ฟังตระหนักถึงสิ่งที่ผู้พูดต้องการทวงถาม ทั้งนี้ ผลจากการเก็บข้อมูล พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกการทวงถามผู้มีบุญคุณโดยวิธีอื่นทั้งสิ้น 23 ครั้ง และจัดเป็นประเภทใหญ่ๆ ได้ทั้งสิ้น 2 ประเภทซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

##### 4.1.2.1.1 การใช้วัจนกรรมอื่น

การใช้วัจนกรรมอื่น ในงานวิจัยนี้ หมายถึง วิธีการซึ่งผู้พูดเลือกใช้แทนการแสดงวัจนกรรมทวงถามผู้ฟังโดยใช้วิธีการกล่าววัจนกรรมอื่นแทนวัจนกรรมทวงถาม ทั้งนี้ วัจนกรรมดังกล่าวไม่แสดงเจตนาว่าทวงถาม อาทิ การกล่าวอย่างลอยๆ เพื่อให้ผู้ฟังได้ยินพร้อมกับผู้อื่น การชวนผู้ฟังสนทนาในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับสิ่งที่ต้องการทวงถามหรือสนทนาเรื่องที่ผู้พูดเห็นว่าผู้ฟังจะเข้าใจและเชื่อมโยงไปถึงสิ่งที่ต้องการทวงถาม ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 12 ครั้ง

ตัวอย่างเช่น

- (61) ให้ออกคนที่ยืมเงินไปว่า ต้องหาเงินไปจ่ายค่ารักษาพยาบาล ญาติ พี่น้อง แต่ตอนนี้ไม่มีเงินเลย ไม่รู้จะทำอย่างไรดี (เงินที่ยืมไป 4)
- (62) กระเป๋าเดินทางผมหาย รู้มั๊ยว่ามีใครยืมเอาไปรีเปลา (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 22)
- (63) โทรไปเล่าว่ากำลังจะไป ตจว. (อาจจะไปจริงก็ได้) แล้วก็พูดเรื่องกระเป๋าว่าใช้ดีไหม ที่มีตอนนี้ใช้ไม่ดีเลย (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 33)
- (64) แก่ล้งพูดให้ได้ยินว่าช่วงนี้ เงินขาดมือ ชักหน้าไม่ถึงหลัง (เงินที่ยืมไป 69)

<sup>1</sup> ผู้ตอบแบบสอบถาม 1 คน อาจมีมากกว่า 1 วิธีการ และผู้วิจัยเก็บทุกวิธีการโดยไม่ตัดทิ้ง

- (65) เจียบๆ ดูไปก่อนอีกสักพัก แล้วคุยกับเพื่อนว่าไม่ค่อยมีเงินใช้ต่อหน้าคนที่เยี่ยมไป หรือถ้าเขาชวนไปไหน ทานอะไรก็บอกไปว่าไม่อะ เราไม่ค่อยมีเงินช่วงนี้ เพื่อเค้าจะคิดได้ (เงินที่เยี่ยมไป 80)
- (66) สอบถามว่า ไปเที่ยวต่างจังหวัดมาเป็นอย่างไรบ้าง (กระเป๋าเดินทางที่ให้เยี่ยมไป 90)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดเลือกใช้วัจนกรรมอื่นแทนการแสดงวัจนกรรม ทวงถามผู้ฟัง ทั้งนี้ ผู้พูดเลือกกล่าวถึงสิ่งที่เกี่ยวข้องอย่างลอยๆ เพื่อให้ผู้ฟังได้ยินพร้อมกับบุคคลอื่น และนึกถึงสิ่งที่ผู้พูดต้องการทวงถาม ดังตัวอย่างที่ (64) และ (65) หรือผู้พูดสนทนากับผู้ฟังในเรื่องต่างๆ ซึ่งผู้พูดเชื่อว่าการพูดในเรื่องเหล่านี้จะทำให้ผู้ฟังเข้าใจและเชื่อมโยงไปถึงสิ่งที่ผู้ฟังเคยเยี่ยมผู้พูดในอดีต ดังเช่นตัวอย่างที่ (63) และ (66)

#### 4.1.2.1.2 การทวงถามผ่านบุคคลอื่น

การทวงถามผ่านบุคคลอื่น ในงานวิจัยนี้ หมายถึง วิธีการซึ่งผู้พูดใช้เพื่อให้ผู้ฟัง หรือผู้รับสารได้รับรู้ว่าผู้พูดต้องการสิ่งของคืน และผู้พูดไม่กล่าวถ้อยคำที่ต้องการสื่อด้วยตนเอง แต่ให้บุคคลอื่นซึ่งผู้พูดรู้จักไปทวงถามแทน หรือทวงถามจากบุคคลในครอบครัวของผู้เยี่ยมแทนการทวงถามโดยตรง ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 11 ครั้ง

ตัวอย่างเช่น

- (67) ผากเพื่อนไปทวง (เงินที่เยี่ยมไป 8)
- (68) ให้คนอื่นไปขอคืน (กระเป๋าเดินทางที่ให้เยี่ยมไป 12)
- (69) อาจจะให้ผู้อาวุโสกว่ามาทวงถาม เกี่ยวกับเงินที่เยี่ยมไป (เงินที่เยี่ยมไป 35)
- (70) ให้คนรู้จักกับคนที่มีบุญคุณไปทวงถามให้ (กระเป๋าเดินทางที่ให้เยี่ยมไป 103)
- (71) พูดกับคนในครอบครัวของเขาว่าเราต้องการให้เขานำสิ่งของๆ เราคืน (กระเป๋าเดินทางที่ให้เยี่ยมไป 110)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้ทวงถามหรือผู้พูดใช้วิธีการฝากให้บุคคลอื่นไปทวงถามผู้เยี่ยมหรือผู้ฟังแทนตนซึ่งผู้ทวงถามอาจให้เพื่อนของตน หรือผู้ใหญ่ที่รู้จัก หรือคนที่รู้จักกับ



ผู้มีบุญคุณเป็นผู้ไปทวงถามแทนตนหรือผู้พูดใช้วิธีการทวงถามผ่านบุคคลในครอบครัวของคนที่มีบุญคุณแทนการกล่าวโดยตรงเพื่อเป็นการเลี่ยงการเผชิญหน้าระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง

จากการศึกษาพบว่าผู้พูดเลือกแสดงวิธีการอื่นในกรณีผู้มีบุญคุณทั้งสิ้น 2 วิธีการ ทั้งนี้ ผู้วิจัยรวบรวมความถี่ ค่าร้อยละและนำมาเรียงตามลำดับความถี่จากมากไปหาน้อย ดังตารางต่อไปนี้

**ตารางที่ 10** แสดงวิธีการอื่นๆ ความถี่และร้อยละกรณีผู้ฟังเป็นคนที่ผู้มีบุญคุณ

การทวงถามโดยวิธีอื่น	ความถี่	ร้อยละ
1.การใช้วัจนกรรมอื่น	12	52.17
2.การทวงถามผ่านบุคคลอื่น	11	47.83
<b>รวม</b>	<b>23</b>	<b>100.00</b>

จากตารางข้างต้นพบว่า วิธีการอื่นๆ ซึ่งผู้พูดเลือกใช้กับผู้ฟังมีทั้งสิ้น 2 วิธีการ ได้แก่ การใช้วัจนกรรมอื่นและการทวงถามผ่านบุคคลอื่นทำให้ไม่ต้องเผชิญหน้ากับอีกฝ่ายโดยตรง ทั้งนี้ ทั้ง 2 วิธีการแสดงให้เห็นว่าคนไทยมักจะเลี่ยงการเผชิญหน้าอย่างตรงไปตรงมาและพยายามรักษาความสัมพันธ์ที่ดี ดังที่ เคลาสเนอร์ (Klausner, 1993: 253) กล่าวไว้

#### 4.1.2.2 การไม่ทวงถามผู้มีบุญคุณ

การไม่ทวงถามผู้มีบุญคุณ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง การเลือกไม่กล่าวทวงถามผู้ฟัง เนื่องจากผู้พูดมีเหตุผลบางประการ ทั้งนี้ เหตุผลที่ผู้พูด (ผู้ตอบแบบสอบถาม) เลือกตอบมีทั้งสิ้น 10 ข้อ รวมจำนวนการตอบทั้งสิ้น 172 ครั้ง ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

##### 4.1.2.2.1 บุญคุณ

บุญคุณ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลในการไม่ทวงถามของผู้พูดเนื่องจากผู้พูด (ผู้ตอบแบบสอบถาม) นึกถึงปัจจัยเรื่องบุญคุณที่ผู้ฟังเคยช่วยเหลือจึงส่งผลให้ไม่ทวงถามหรือนึกถึงการตอบแทนบุญคุณผู้ฟัง ดังเช่นเหตุผลที่ระบุในแบบสอบถามว่า “เขาก็ช่วยเหลือเรามามาก

เราก็ต้องช่วยเขาบ้าง” “อย่างน้อยเขาก็มีบุญคุณกับเรา” “ท่านมีบุญคุณต่อเรา” “ยังไงแล้วเขายังมีบุญคุณต่อเรา” “เขาเคยมีบุญคุณกับเรา เขาคงยังไม่ว่างเอามาคืนตอนนี้” “ถือว่าเป็นการตอบแทน และในกรณีที่เป็นคนที่มีบุญคุณก็ไม่คิดว่าเป็นการให้ยืมตั้งแต่แรก เพราะถือว่าเป็นการตอบแทนบุญคุณ” เป็นต้น หรือผู้พูดคำนึงถึงความสำคัญของคนที่ มีบุญคุณ ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “ถ้าหากยามที่เราเดือดร้อน เราคงตามหาคนที่ มีพระคุณกับเราได้ไม่ง่าย เท่ากับหากระเป๋าเพียงใบเดียวหลอก!!” “บุญคุณของท่านมีค่ามากกว่าเงินหนึ่งหมื่น” “เราต้องเลือกเอาผู้ มีคุณกับเรา” เป็นต้น ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 64 ครั้ง

#### 4.1.2.2.2 ไม่เป็นไร

ไม่เป็นไร ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลในการไม่ทวงถามของผู้พูดเนื่องจากผู้พูด (ผู้ตอบแบบสอบถาม) เห็นว่าสิ่งของที่ผู้ฟังยืมไปสามารถหามาทดแทนได้จึงยังไม่จำเป็นต้องทวงคืนในขณะนั้น ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “มันเป็นเรื่องเล็กน้อย ก็กระเป๋าเดินทางใบเดียว หาใหม่ก็ได้ T T” “หากระเป๋าใบใหม่ หรือใบอื่นแทน” “ไม่จำเป็น ก็แค่กระเป๋าใบเดียว ซื้อมใหม่ก็ได้” หรือผู้พูดเห็นว่ายังไม่ถึงเวลาที่เหมาะสมในการทวงคืนสิ่งของ หรืออยากรอเวลาให้ผู้ฟังนำมาคืนด้วยตนเองจึงให้เวลาผู้ฟังต่อไปอีกระยะหนึ่ง ดังเหตุผลที่ระบุว่า “รออีกซักเดือนนึงค่อยถามก็ได้ ถ้าเรายังไม่จำเป็นต้องใช้มัน” “ยังไม่นาน และถ้ายังไม่เดือดร้อนมาก รอให้ซักประมาณ 6 เดือนก่อน “รอระยะเวลาอีกสัก 1-2 สัปดาห์ ค่อยเรียนถามบอกท่าน” เป็นต้น หรือผู้พูดเห็นว่าสิ่งของที่ผู้ฟังยืมไปยังไม่จำเป็นต้องใช้ในขณะนั้นจึงยังไม่ทวงถาม ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “เรายังไม่มีความจำเป็นต้องใช้” “เดี๋ยวยุโรปเราเดือดร้อนเราก็ไปยืมเค้า” “ยังไม่มีความจำเป็นต้องใช้ อีกทั้งเรื่องกระเป๋าเดินทางมันเป็นสิ่งที่เล็กน้อยมากๆ” “ไม่เป็นไร เพราะยังไม่จำเป็นต้องใช้กระเป๋า” เป็นต้น หรือผู้พูดอาจเห็นว่าสิ่งของที่ผู้ฟังยืมไปไม่สำคัญมากนัก ผู้พูดจึงยังไม่ทวงถามหรืออาจจะไม่ทวงถามผู้ฟัง ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “เป็นสิ่งของที่ไม่ได้ยิ่งใหญ่อะไรมากนัก และเราเองก็ไม่ได้เดือดร้อน” “เป็นเรื่องเล็กน้อย พอให้เขาได้ก็ให้ไป” หรือผู้พูดเห็นว่า สิ่งของที่ให้ผู้ฟังยืมไปสามารถยกให้ผู้ฟังได้โดยไม่จำเป็นต้องทวงถาม ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “ยกให้” “คืนก็ได้ ไม่คืนก็ได้” เป็นต้น ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 54 ครั้ง

#### 4.1.2.2.3 เข้าใจอีกฝ่าย

เข้าใจอีกฝ่าย ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลในการไม่ทวงถามของผู้พูด เนื่องจากผู้พูดให้เหตุผลว่าผู้ฟังอาจมีสาเหตุบางอย่างที่ไม่สามารถนำสิ่งของมาคืนได้ ดังเช่นเหตุผลที่ระบุในแบบสอบถามว่า “ท่านอาจจะยุ่งอยู่” “ถ้าไม่ได้ใช้แล้ว คำก็เอามาคืนเองแหละ” “คิดว่าเขาคงจำได้แต่อาจจะยังไม่สะดวกที่จะคืน” เป็นต้น นอกจากนี้ ผู้วิจัยยังจัดให้เหตุผลที่ผู้ตอบแบบสอบถามตอบว่า “เดี๋ยวคำก็เอามาคืนเอง” “เดี๋ยวคำก็คืน” “เดี๋ยวเขาก็เอามาคืนเองแหละ เขาอาจจะลืมก็ได้” “ถ้าเขานึกได้ ก็คงนำมาคืนเอง” “เป็นการไว้เนื้อเชื่อใจซึ่งกันและกัน” “ยืมได้ ก็คืนได้” หรือ “กระเป๋าดูดีทางนั้นคงไม่ไปไหนหรอก” ไว้ในกลุ่มนี้ด้วย เนื่องจากเหตุผลดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าผู้พูดไว้ใจผู้มีบุญคุณซึ่งสันนิษฐานได้ว่าผู้พูดเข้าใจว่าผู้มีบุญคุณมีสาเหตุบางอย่างจึงทำให้คืนล่าช้า ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 32 ครั้ง

#### 4.1.2.2.4 เกรงใจ

เกรงใจ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลในการไม่ทวงถามของผู้พูดเนื่องจากเป็นนิสัยส่วนตัวหรือเนื่องจากผู้ฟังเป็นบุคคลที่มีบุญคุณต่อผู้พูดจึงส่งผลให้ผู้พูดรู้สึกเกรงใจหรือไม่กล้าทวงถาม ดังเช่นเหตุผลที่ระบุในแบบสอบถามว่า “โดยนิสัยส่วนตัวของตนเองนั้น เป็นคนที่ขี้เกรงใจ” “เกรงใจ” “ไม่กล้าทวง!” เป็นต้น ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 9 ครั้ง

#### 4.1.2.2.5 อีกฝ่ายคงเข้าใจ

อีกฝ่ายคงเข้าใจ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลในการไม่ทวงถามของผู้พูด (ผู้ตอบแบบสอบถาม) เนื่องจากผู้พูดเห็นว่าผู้ฟังย่อมรู้ดีกว่าตนมีความจำเป็นในการใช้สิ่งที่ยืมไปหรือไม่ กล่าวคือ ผู้พูดมั่นใจว่าผู้ฟังจะคืนสิ่งของให้ตนในอนาคต ดังเช่นเหตุผลที่ระบุในแบบสอบถามว่า “จะจ่ายไม่จ่ายก็เรื่องของเค้า เค้ารู้อยู่แก่ใจ” “คนยืมย่อมรู้ตัวดี” หรือผู้พูดเชื่อว่าผู้ฟังย่อมรู้จักอุปนิสัยของตนเป็นอย่างดีจึงไม่คิดว่าผู้ฟังจะไม่นำสิ่งของมาคืน ดังเช่นเหตุผลที่ระบุในแบบสอบถามว่า “ผู้ยืมจะรู้สึกเองว่าเราเป็นคนอย่างไร เขาจะเกรงใจเราเอง” ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 3 ครั้ง

#### 4.1.2.2.6 วัดคุณค่าของคน

วัดคุณค่าของคน ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลในการไม่ทวงถามของผู้พูด (ผู้ตอบแบบสอบถาม) ซึ่งผู้พูดพิจารณาว่าการกระทำของผู้ฟังอาจเป็นลักษณะอันไม่พึงประสงค์ได้ ถ้าผู้ฟังไม่นำสิ่งของมาคืน และถ้าการกระทำดังกล่าวเกิดขึ้นจะส่งผลให้ผู้พูดเล็งการให้ยืมในครั้งต่อไป ดังเช่นเหตุผลที่ระบุในแบบสอบถามว่า “ผมถือว่าเมื่อผมได้ให้เงินไปแล้ว ถ้าเขาไม่ได้คืนเงินโดยไม่มีเหตุจำเป็น ผมก็จะถือว่าเงินที่ผมได้ให้ไปนั้นได้ตัดสินคุณค่าของคนคนนั้น” “ถ้าเขามีแล้วไม่ให้ ถือว่าเงินซื้อเพื่อนได้ ต่อไปก็อย่าได้ให้ยืมอีก” “ในเมื่อเขายืมแล้วไม่ให้ ต่อไปก็อย่าได้ให้เขายืมอีก” ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 3 ครั้ง

#### 4.1.2.2.7 ให้เกียรติ

ให้เกียรติ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลในการไม่ทวงถามของผู้พูดเนื่องจากผู้พูด (ผู้ตอบแบบสอบถาม) เห็นว่าการไปทวงถามอาจทำให้ผู้ฟังเกิดความอึดอัดใจหรือทำให้ผู้ฟังเกิดความลำบากใจบางอย่าง ดังเช่นเหตุผลที่ระบุในแบบสอบถามว่า “ถ้าหากเราไปทวงถามมันก็อาจคงเป็นสิ่งที่ไปกดดันกับบุคคลผู้นั้น (ในความคิด)” “หากทวงถามไปอาจเป็นการทำให้เค้าเสียหน้า” เป็นต้น ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 2 ครั้ง

#### 4.1.2.2.8 ยอมรับความจริง

ยอมรับความจริง ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลในการไม่ทวงถามของผู้พูด (ผู้ตอบแบบสอบถาม) ซึ่งผู้พูดยอมรับเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นในปัจจุบันหรือเหตุการณ์ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต กล่าวคือ เมื่อผู้ฟังไม่คืนสิ่งของแก่ผู้พูด ผู้พูดจะยอมรับและไม่คิดทวงถามเพื่อนำสิ่งของคืนแต่อย่างใด ดังเหตุผลที่ระบุว่า “โดยส่วนตัว เมื่อผมตัดสินใจให้ใครยืมเงินไปในจำนวนไม่มาก ผมก็เตรียมตัวเตรียมใจกับเหตุการณ์ทำนองนี้ไว้แล้ว” “คิดเสียว่าเงินที่ให้เขาไปมันไปแล้ว” ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 2 ครั้ง

#### 4.1.2.2.9 กลัวเป็นปัญหา

กลัวเป็นปัญหา ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลในการไม่ทวงถามของผู้พูด(ผู้ตอบแบบสอบถาม) เนื่องจากผู้พูดเกรงว่าการกล่าวทวงถามอาจก่อให้เกิดการกระทบกระทั่งระหว่างกัน และอาจก่อให้เกิดปัญหาเกิดขึ้นในภายหลัง ดังนั้น ผู้พูดจึงต้องการเลี่ยงปัญหาที่อาจเกิดขึ้นโดยการไม่ทวงถามผู้ฟัง ดังเช่นเหตุผลที่ระบุในแบบสอบถามว่า “ไม่ควรทำให้คนเราผิดใจกัน” “เดี๋ยวจะมองหน้ากันไม่ติด” ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 2 ครั้ง

#### 4.1.2.2.10 ยังต้องพึ่งพา

ยังต้องพึ่งพา ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลในการไม่ทวงถามของผู้พูดเนื่องจากผู้พูด(ผู้ตอบแบบสอบถาม) เห็นว่าในอนาคตตนเองอาจต้องพึ่งพาผู้ฟังอีก ดังนั้น ผู้พูดจึงไม่ทวงถามเพื่อรักษาความสัมพันธ์ให้คงอยู่เช่นเดิม ดังเหตุผลที่ระบุว่า “เมื่อโอกาสหน้าท่านจะได้ช่วยเหลืออีก” ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 1 ครั้ง

จากการศึกษาพบว่าผู้พูดเลือกไม่ทวงถามในกรณีผู้มีบุญคุณด้วยเหตุผลทั้งสิ้น 10 ข้อ ทั้งนี้ ผู้วิจัยรวบรวมความถี่ คำร้อยละและเรียงตามลำดับความถี่จากมากไปหาน้อย ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 11 แสดงเหตุผล ความถี่ และร้อยละของการไม่ทวงถามกรณีผู้มีบุญคุณ

เหตุผล	ความถี่ (ครั้ง)	ร้อยละ
1. บุญคุณ	64	37.21
2. ไม่เป็นไร	54	31.40
3. เข้าใจอีกฝ่าย	32	18.60
4. เกรงใจ	9	5.23
5. อีกฝ่ายคงเข้าใจ	3	1.74
6. วัตถุประสงค์ของคน	3	1.74
7. ให้เกียรติ	2	1.16
8. ยอมรับความจริง	2	1.16
9. กลัวเป็นปัญหา	2	1.16
10. ยังต้องพึ่งพา	1	0.58
<b>รวม</b>	<b>172</b>	<b>100.00</b>

จากตารางข้างต้นพบว่า เหตุผลที่ปรากฏความถี่มากแตกต่างจากเหตุผลอื่นๆ มี 3 ข้อ ได้แก่ บุญคุณ ไม่เป็นไรและเห็นแก่อีกฝ่าย และความถี่ของเหตุผลทั้ง 3 ข้อสูงกว่าความถี่รวมของเหตุผลข้อที่ 4 ถึง 10 จากเหตุผลทั้ง 3 ข้อแสดงให้เห็นว่าคนไทยคำนึงถึง “บุญคุณ” อยู่เสมอเมื่อเลือกไม่แสดงวจนกรรมการทวงถาม ดังที่ เคลาสเนอร์ (Klausner 1993: 275) กล่าวว่า “บุญคุณ” เป็นสิ่งที่ปรากฏโดยทั่วไปในสังคมไทย นอกจากนี้ ญัฐพร พานโพธิ์ทอง และศิริพร ภักดีผาสุข (Panpothong and Phakdeephassook, 2012: 8) อธิบายว่า “ไม่เป็นไร” เป็นถ้อยคำที่พบได้บ่อยครั้งในหลายบริบทในสังคมไทย และนักวิชาการที่ศึกษาด้านวัฒนธรรมไทยมีความเห็นว่า “ไม่เป็นไร” เป็นถ้อยคำที่สะท้อนให้เห็นโลกทัศน์ของคนไทยได้อย่างชัดเจน สำหรับเหตุผล “เข้าใจอีกฝ่าย” แสดงให้เห็นว่า คนไทยเป็นผู้ที่เห็นอกเห็นใจซึ่งกันและกัน ดังที่ สนิท สมัครการ (2523: 66) กล่าวว่า สังคมไทยให้ความสำคัญกับเรื่องการพึ่งพาอาศัย และการมีไมตรีจิตต่อกัน

## 4.2 การแสดงและไม่แสดงทัศนกรรมการทวงถามกรณีคนที่รู้จัก

ผู้วิจัยนำเสนอผลการวิจัยเป็น 2 หัวข้อ ได้แก่ 1.การแสดงทัศนกรรมการทวงถาม 2.การไม่แสดงทัศนกรรมการทวงถามซึ่งแบ่งออกเป็นการทวงถามโดยวิธีอื่นและการไม่ทวงถาม ทั้งนี้ ผลการวิจัยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

### 4.2.1 การแสดงทัศนกรรมการทวงถามคนรู้จัก

การแสดงทัศนกรรมการทวงถามคนรู้จักในงานวิจัยนี้หมายถึง การกล่าวถ้อยคำของผู้พูดเพื่อให้ผู้ฟังหรือคนรู้จักรู้ว่าผู้พูดอยากได้บางสิ่งบางอย่างกลับคืนมา ทั้งนี้ กลวิธีการทวงถามคนรู้จักมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### กลวิธีการทวงถามพบทั้งสิ้น 15 กลวิธีเรียงตามความถี่ในการปรากฏ ดังนี้

1. การอ้างเหตุผล
2. การถามความสะดวกของผู้ฟัง
3. การกล่าวเตือน
  - 3.1 การกล่าวเตือนเรื่องเวลา
  - 3.2 การกล่าวเตือนให้ฉุกคิด
4. การขอคืนอย่างชัดเจน
5. การสั่ง
6. การแสดงความมีน้ำใจต่อผู้ฟัง
7. การกล่าวขอโทษ
8. การกล่าวถึงการกระทำของผู้ฟัง
9. การกล่าวถึงเหตุผลของการทวงถาม
10. การแสดงความลังเลหรือลำบากใจที่จะพูด
11. การเอ่ยถึงสิ่งที่ทวงถาม
12. การใช้คำอุทาน
13. การถามเหตุผล

14. การกล่าวถึงสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ

15. การกล่าวขอบคุณ

ทั้งนี้ กลวิธีการทวงถามข้างต้นปรากฏทั้งสิ้น 15 กลวิธีมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### 4.2.1.1 กลวิธีการทวงถามคนรู้จัก

กลวิธีการทวงถามคนรู้จัก ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดกล่าวทวงถามผู้ฟัง ซึ่งเป็นคนรู้จักเพื่อต้องการให้ผู้ฟังรู้ว่าผู้พูดต้องการบางสิ่งบางอย่างกลับคืน ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 15 กลวิธีซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

##### 4.2.1.1.1 การอ้างเหตุผล

การอ้างเหตุผล ในกรณีคนรู้จักปรากฏข้อมูลในลักษณะเดียวกับกรณีการทวงถามคนที่มีบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 180 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

(72) เมื่อไหร่จะใช้เงินที่ยืมไปครับ ผมมีความจำเป็นต้องใช้เงิน (เงินที่ยืมไป 4)

(73) ขอคืนได้มั๊ย พอดีเรามีธุระต้องใช้ต่อ (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 9)

(74) เอากระเป๋ามาให้เราหน่อย เราจะใช้แล้ว (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 20)

(75) แก เราจำเป็นต้องใช้เงิน 10,000 บาท แต่ช่วงนี้เราไม่ค่อยมีเงิน เมื่อ 3 เดือนที่แล้วแกยืมเงินเราไป เราขอคืนเลยได้มั๊ย ชั้นจำเป็นต้องใช้เงินก่อนนี่จริงๆ (เงินที่ยืมไป 46)

(76) พอดีจะไปต่างประเทศ ต้องใช้กระเป๋าพอดีคะ ไม่ทราบว่กระเป๋าใบนั้น ใช้เสร็จเรียบร้อยหรือยังคะ (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 75)

(77) ลูกจะต้องจ่ายค่าลงทะเบียนเรียน ให้ช่วยหาเงินมาใช้คืนให้หน่อย (เงินที่ยืมไป 113)

(78) ผมมีความจำเป็นต้องใช้เงินจำนวนดังกล่าวนี้ ตอนนี้อยู่ไม่มีเงินเลย จำเป็นต้อง-  
ใช้มากๆ (เงินที่ยืมไป 144)



(79) ขอกระเป๋าเดินทางที่ยืมไปคืนด้วย เพราะอีก 2 วันจะต้องเดินทางไปสัมมนาที่ต่างจังหวัด (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 146)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดอ้างเหตุผลของตนต่อผู้ฟังทั้งแบบไม่เจาะจงและเจาะจงถึงสาเหตุของการนำไปใช้ ทั้งนี้ ผู้พูดอาจกล่าวถึงความจำเป็นแบบไม่เจาะจงพร้อมกับถ้อยคำที่เน้นความสำคัญของธุระ เช่น “ต้องใช้” “ต้องการใช้” “จำเป็นต้องใช้” “จะใช้” “ธุระ” “เดือดร้อน” “มีเหตุ” “มีเรื่อง” “มากๆ” “ด่วน” “ด่วนมาก” “จริงๆ” เป็นต้น หรือผู้พูดอาจแสดงเหตุผลหรือความจำเป็นไว้อย่างชัดเจนซึ่งช่วยให้ผู้ฟังเข้าใจได้ทันที ดังเช่นตัวอย่างที่ (77) (79)

#### 4.2.1.1.2 การถามความสะดวกของผู้ฟัง

การถามความสะดวกของผู้ฟัง ในกรณีนี้คนรู้จักปรากฏข้อมูลลักษณะเดียวกับกรณีคนที่มิบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 98 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

(80) กระเป๋าเดินทางที่ยืมไป ใช้เสร็จจริงๆ (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 22)

(81) ตอนนี้จำเป็นต้องใช้เงินมาก เดือดร้อนทางการเงิน รีบคืนเงินมาได้ไหม ขอร่อนนะ (เงินที่ยืมไป 34)

(82) กระเป๋าที่ยืมไปควรวกก่อนยังอยู่ไหม? สะดวกช่วงไหนบ้าง จำเป็นต้องใช้กระเป๋า (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 50)

(83) จะคืนเงินเมื่อไหร่ดี (เงินที่ยืมไป 65)

(84) พอดีจะไปต่างประเทศ ต้องใช้กระเป๋าพอดีค่ะ ไม่ทราบว่ากระเป๋าใบนั้น ใช้เสร็จเรียบร้อยหรือยังค่ะ (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 75)

(85) มีปัญหาติดขัดอะไรหรือเปล่า หากมีอะไรที่เราพอจะช่วยเหลือได้ก็จะช่วย หากไม่มีเงินทั้งก้อนมาคืนก็จะผ่อนผันจ่ายทีละน้อยๆ ก็ได้ (เงินที่ยืมไป 86)

(86) ตอนนี้ผมมีความจำเป็นต้องใช้เงินโดยเร่งด่วนมาก พอจะมีเงินให้ก่อนไหมครับ (เงินที่ยืมไป 121)

(87) ยังใช้กระเป๋าเดินทางอยู่หรือเปล่า เพราะจะต้องใส่เสื้อผ้าไปต่างจังหวัด (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 128)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดถามความสะดวกของผู้ฟังเพื่อถามถึงความจำเป็นในการใช้สิ่งของของผู้ฟัง ดังเช่นตัวอย่างที่ (80) หรือเพื่อถามความสะดวกในการนำสิ่งของมาคืนผู้พูด ดังเช่นตัวอย่างที่ (82) นอกจากนี้การถามความสะดวกของผู้ฟังยังช่วยให้ผู้พูดรู้ว่าผู้ฟังสามารถนำสิ่งของมาคืนแก่ตนได้หรือไม่ หรือสามารถนำมาคืนได้เมื่อไหร่ ทั้งนี้ ผู้พูดอาจกล่าวถ้อยคำโดยปราศจากคำว่า “มี...ไหม” “เมื่อไหร่จะคืน” “(ขอ)คืนได้ไหม” “มีหรือยัง” “เสร็จหรือยัง” “สะดวกคืนไหม” “สะดวกหรือยัง” “ใช้...ไหม” เป็นต้น

#### 4.2.1.1.3 การกล่าวเตือน

การกล่าวเตือน ในกรณีคนรู้จักแบ่งเป็น 2 กลวิธีย่อยเช่นเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณซึ่งแบ่งออกเป็น 1.การกล่าวเตือนเรื่องเวลา และ 2.การกล่าวเตือนให้ชุกคิด และปราศกรายละเอียดดังต่อไปนี้

##### 4.2.1.1.3.1 การกล่าวเตือนเรื่องเวลา

การกล่าวเตือนเรื่องเวลา ในกรณีคนรู้จักปราศกรายละเอียดลักษณะเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 35 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (88) เงิน 10,000 เมื่อไหร่จะเอามาคืน นี่มัน 3 เดือนผ่านไปแล้วนะ ถ้าไม่มีจริงๆ - ทอยคืนก็ได้ แต่ต้องทอยคืนทุกเดือนนะ (เงินที่ยืมไป 36)
- (89) ขอเงินคืน เพราะเราให้เวลา...แล้ว คือสัญญาต้องเป็นสัญญา ครั้งต่อไปจะได้ช่วยเหลือกัน (เงินที่ยืมไป 54)
- (90) เฮ้ย... มีคืนยังวะ นานเกินไปแล้ว ทำเนียน!! (เงินที่ยืมไป 63)
- (91) นี่เธอ เราขอกระเป๋าคืนด้วยนะจะ นานแล้วนะเนี่ย (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 71)
- (92) คุณ...ยังไม่ได้คืนเงินที่ยืมฉันไปเมื่อ 3 เดือนก่อนใช่ไหม ฉันจำไม่ค่อยได้ แต่ฉันว่ามันนานแล้วนะ เพราะตอนนั้นคุณบอกจะรีบคืนฉันไง ทั้งๆ ที่ฉันบอกว่าฉันจำเป็นต้องใช้เงินก่อนนี้ในอีก 3 เดือนข้างหน้า (เงินที่ยืมไป 82)

- (93) พี่ส้อมอะไรหรือเปล่า ที่พี่บอกว่าจะคืนเงินให้หนูวันที่ 30 ของเดือนนี้ (เงินที่ยืมไป 92)
- (94) เป็นเวลาานานแล้ว ท่านจำได้หรือไม่ หรือว่าท่านลืม (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 135)
- (95) นี่คุณ เรื่องเงินที่ยืม ครบกำหนดแล้วนะ (เงินที่ยืมไป 137)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดนำเรื่องของเวลามากกว่าเดือนผู้ฟัง ผู้พูดกล่าวเดือนโดยการระบุช่วงเวลาที่ยืมสิ่งของเพื่อสื่อว่าถึงเวลาที่ผู้ฟังควรคืนสิ่งของนั้นแก่ผู้พูด ดังตัวอย่างที่ (88) หรือผู้พูดอาจไม่ระบุช่วงเวลาอย่างชัดเจน แต่กล่าวถึงเวลาโดยการใช้คำว่า “นานแล้ว” “นานมากแล้ว” “นานพอสมควรแล้ว” “นานเกินไป” เพื่อสื่อให้ผู้ฟังรู้ว่าผู้ฟังยืมสิ่งของไปนานเกินเวลาอันสมควรและควรนำสิ่งของดังกล่าวคืนให้แก่ผู้ฟัง ดังเช่นตัวอย่างที่ (90) นอกจากนี้ ผู้พูดอาจอ้างถึงคำสัญญาเดิมโดยการอ้างถึงถ้อยคำของผู้พูดและ/หรือของผู้ฟัง ดังตัวอย่างที่ (92) และ (93) หรืออ้างถึงคำสัญญาเดิมโดยให้ผู้ฟังรู้ว่าเคยมีคำสัญญาเกิดขึ้นในอดีต

#### 4.2.1.1.3.2 การกล่าวเดือนให้จุกคิด

การกล่าวเดือนให้จุกคิด ในกรณีนี้คนรู้จักปรากฏข้อมูลลักษณะเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 53 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (96) อ้อ เงินที่ยืมไปนี่เอาไปทำอะไรอะ มีให้เราไหม พอดีเราจะใช้อะ (เงินที่ยืมไป 3)
- (97) กระเป๋าที่ยืมไป จำได้ไหมครับ (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 15)
- (98) พี่ครับ พี่ติดเงินผมอยู่อะ - -“ คือนผมสักทีดิพี่ (จริงจัง) (เงินที่ยืมไป 25)
- (99) ไม่ทราบว่าคุณได้ยืมเงินฉันไปหรือเปล่าคะ (เงินที่ยืมไป 27)
- (100) นี่ กระเป๋าต่อนั้นที่ยืมไป ใช้ดีรีเปล่า จะไปไหนมัย คือเราจะต้องใช้นะ (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 33)
- (101) อย่าลืมเงินที่ยืมไปจำนวน 10,000 บาทนะ (เงินที่ยืมไป 35)
- (102) กระเป๋าผมหละ (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 47)
- (103) กระเป๋าที่ยืมไปคราวก่อนยังอยู่ไหม? สะดวกช่วงไหนบ้าง จำเป็นต้องใช้กระเป๋า (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 50)

- (104) เฮอ ไม่แน่ใจกระเป๋าเราอยู่ที่เชอร์เปล่า พอดีเราจำไม่ได้ และเราต้องใช้-  
อาทิตยน์นี้ (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 59)
- (105) คืนกระเป๋ายัง? (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 72)
- (106) คุณลืมกระเป๋าของฉันเลยนะ ที่คุณยืมไปใช้ตอนที่ไปเที่ยวต่างจังหวัดนะ  
(กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 82)
- (107) ยังไม่ได้รับเงินคืนคะ (เงินที่ยืมไป 88)
- (108) เงินที่เคยยืมไปนะ เป็นยังไงบ้าง พอดีมีคืนบ้างไหม หรือยังงัยค่อยๆ ผ่อนมา-  
ก่อนก็ได้ แต่ถ้ายังมีก็ไม่มีเป็นไร แค่อามๆ ดู เห็นว่านานแล้ว (เงินที่ยืมไป 91)
- (109) พี่ลืมอะไรหรือเปล่า ที่พี่บอกว่าจะคืนเงินให้หนูวันที่ 30 ของเดือนนี้ (เงินที่ยืม  
ไป 92)
- (110) ครบกำหนดแล้วนะ อย่าลืมละ (เงินที่ยืมไป 101)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดกล่าวเตือนผู้ฟังเพื่อให้ผู้ฟังคิดว่ายังไม่ได้คืนสิ่งของ บางอย่างแก่ผู้พูด บางครั้งปรากฏการเตือนในรูปแบบของคำถาม นอกจากนี้ ผู้พูดยังใช้วิธีการเตือนใน ลักษณะของการกำชับเพื่อให้ผู้ฟังนึกคิดและตระหนักว่าจะต้องนำสิ่งของมาคืนแก่ผู้พูดในอนาคต

#### 4.2.1.1.4 การขอคืนอย่างชัดเจน

การขอคืนอย่างชัดเจน ในกรณีคนรู้จักปรากฏข้อมูลลักษณะเดียวกับกรณีคนที่มี บุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 55 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (111) กระเป๋าเดินทางที่ยืมไปเมื่อสองเดือนก่อน ผมขอมันคืนด้วยครับ เพราะมีเหตุ-  
ต้องใช้ในการเดินทางครับ (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 2)
- (112) ขอเงินคืน เรามีความเดือดร้อน (เงินที่ยืมไป 18)
- (113) พอดีสัปดาห์หน้าจะต้องไปธุระต่างจังหวัด ไม่ทราบว่าคุณยังใช้กระเป๋า-  
เดินทางใบที่ยืมไปหรือไม่ ถ้าไม่ใช้แล้ว รบกวนขอกระเป๋าเดินทางคืนด้วยคะ  
(กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 57)
- (114) ท่านครับ ผมต้องการเงินที่ท่านยืมไปคืน เพราะผมจำเป็นต้องใช้เงิน เพราะมี-  
ความเดือดร้อน ผมขอเงินคืนด้วยครับ (เงินที่ยืมไป 79)

- (115) ตอนนี้เราเดือดร้อนมากเลย หากไม่ว่าอะไร เราขอทวงเงินที่ยืมเราไปคืน เพื่อบรรเทาความเดือดร้อนของเรา (เงินที่ยืมไป 125)
- (116) พี่ ขอให้ใช้เงินคืนผมด้วย หรือจะผ่อนชำระยังไงก็ขอให้บอกให้ชัดเจน ไม่ใช่เสียบหายไป (เงินที่ยืมไป 136)
- (117) จะเอากระเป๋าคืน จะไปต่างประเทศ (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 145)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดกล่าวเพื่อขอคืนสิ่งของจากผู้ฟังโดยใช้ถ้อยคำที่สื่อความหมายชัดเจนทำให้ผู้ฟังสามารถเข้าใจเจตนาของผู้พูดในทันที ทั้งนี้ ผู้พูดมักกล่าวถ้อยคำพร้อมกับคำว่า "ขอ" "ขอคืน" "ต้องการ...คืน" "รบกวนขอคืน" "ขอความกรุณา...คืน" "ขอทวง...คืน" เป็นต้น และบางครั้งผู้พูดแสดงเจตนาขอคืนอย่างชัดเจนพร้อมกับกล่าวเงื่อนไข ดังเช่นตัวอย่างที่ (113) และ (115)

#### 4.2.1.1.5 การสั่ง

การสั่ง ในกรณีคนรู้จักปรากฏลักษณะข้อมูลเช่นเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 39 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (118) คืนได้แล้ว (เงินที่ยืมไป 13)
- (119) เอากระเป๋ามาให้เราหน่อย เราจะใช้แล้ว (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 20)
- (120) เงินที่ยืมไป 10,000 ถึงเวลาคืนได้แล้ว (เงินที่ยืมไป 55)
- (121) พอดีเพื่อนจะยืมกระเป๋าเดินทาง ช่วยเอามาคืนให้ด้วยนะ (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 69)
- (122) ลูกจะต้องจ่ายค่าลงทะเบียนเรียน ให้ช่วยหาเงินมาใช้คืนให้หน่อย (เงินที่ยืมไป 113)
- (123) นำเงินมาคืนผมด้วยครับ (เงินที่ยืมไป 126)
- (124) เลยเวลามานานแล้ว ใช้คืนได้แล้ว หรือมีเท่าไรเอามาก่อน (เงินที่ยืมไป 149)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดสั่งผู้ฟังโดยแสดงออกว่าต้องการสิ่งของกลับคืน ในขณะนั้นหรือในระยะเวลาอันใกล้ เนื่องจากผู้พูดเห็นว่าผู้ฟังสมควรนำสิ่งของมาคืนแก่ตน ทั้งนี้ ผู้พูดอาจสั่งผู้ฟังโดยมีคำว่า “มาคืน” “คืนได้แล้ว” “ให้...หน่อย” ประกอบอยู่ภายในถ้อยคำ

#### 4.2.1.1.6 การแสดงควมมีน้ำใจต่อผู้ฟัง

การแสดงควมมีน้ำใจต่อผู้ฟัง ในกรณีคนรู้จักปรากฏข้อมูลลักษณะเดียวกับ กรณีคนที่มีบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 18 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (125) เอ้อ... ขอโทษนะ เงินที่ยืมเราไปคราวก่อนนะ พอดีเราต้องการใช้ ขอคืนมาก่อนได้ไหม ยังไม่ต้องครบก็ได้ (เงินที่ยืมไป 39)
- (126) ขอกระเป๋าคืน ยังต้องใช้อีกไหม ถ้าจำเป็นต้องใช้เอาไปใช้ก่อนก็ได้ (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 53)
- (127) ตอนนี้ไม่มีเงินใช้แล้ว เงินที่ยืมไปก็นานแล้ว ถ้ายังงั้นทยอยคืนก็ได้นะ (เงินที่ยืมไป 67)
- (128) มีปัญหาติดขัดอะไรหรือเปล่า หากมีอะไรที่เราพอจะช่วยเหลือได้ก็จะช่วย หากไม่มีเงินทั้งก่อนมาคืนก็จะผ่อนผันจ่ายทีละน้อยๆ ก็ได้ (เงินที่ยืมไป 86)
- (129) เงินที่เคยยืมไปนะ เป็นยังไงบ้าง พอจะมีคืนบ้างไหม หรือยังงั้นค่อยๆ ผ่อนมาก่อนก็ได้ แต่ถ้ายังไม่มาก็ไม่เป็นไร แค่อามๆ ดู เห็นว่านานแล้ว (เงินที่ยืมไป 91)
- (130) ขอกระเป๋าเดินทางคืนด้วย หากจะใช้ก็มาขอยืมได้ (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 143)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดแสดงควมมีน้ำใจต่อผู้ฟังใน 3 ลักษณะ ได้แก่ การแสดงออกว่าผู้พูดไม่บังคับให้ผู้ฟังต้องคืนสิ่งของ ดังเช่นตัวอย่างที่ (126) หรือการแสดงควมมีน้ำใจโดยการให้ผู้ฟังทยอยคืนสิ่งของ แม้ว่าผู้พูดจะลำบาก ดังเช่นตัวอย่างที่ (127) หรือการเสนอความช่วยเหลือให้ผู้ฟังในเรื่องอื่นๆ ดังเช่นตัวอย่างที่ (128) หรือการให้ผู้ฟังรู้ว่าตนยังยินดีให้ผู้ฟังยืมในครั้งต่อไป ดังเช่นตัวอย่างที่ (130)

#### 4.2.1.1.7 การกล่าวขอโทษ

กล่าวขอโทษ ในกรณีคนรู้จักปรากฏข้อมูลลักษณะเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ  
ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 16 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (131) โทษนะคะ ไม่ทราบที่ใช้กระเป๋าเสร็จหรือยัง ลืมหรือเปล่า (กระเป๋าเดินทางที่  
ให้ยืมไป 60)
- (132) ขอโทษครับ เงินที่ยืมไปลืมหรือเปล่าครับ คือช่วงนี้ผมต้องใช้เงินเหมือนกันครับ  
(เงินที่ยืมไป 104)
- (133) ขอโทษครับ พอดีวัน... ผมจะไปต่างจังหวัด มีอบรมฯ พอดี แล้วกระเป๋ามันเล็ก  
ไม่พอใส่ของ เลยจะขอกระเป๋า...คีน่ะครับ ขอโทษที (กระเป๋าเดินทางที่  
ให้ยืมไป 106)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดกล่าวขอโทษเพื่อแสดงความสุภาพก่อนกล่าว  
ทวงถาม และผู้พูดบางคนกล่าวขอโทษปิดท้ายถ้อยคำทั้งหมดอีกครั้งหนึ่งเพื่อแสดงความสุภาพ  
และลดความขัดแย้งระหว่างผู้พูดและผู้ฟังได้ ดังเช่นตัวอย่างที่ (133)

#### 4.2.1.1.8 การกล่าวถึงการกระทำของผู้ฟัง

การกล่าวถึงการกระทำของผู้ฟัง ในงานวิจัยนี้ หมายถึง ถ้อยคำที่ผู้พูดกล่าวเพื่อ  
ต่อว่าการกระทำบางอย่างของผู้ฟังซึ่งผู้พูดเห็นว่าไม่ควรกระทำ และผู้พูดเห็นว่าผู้ฟังควร  
เปลี่ยนแปลงตนเองโดยการนำสิ่งของมาคืน กลวิธีนี้เป็นการตำหนิการกระทำผู้ฟัง แต่บางกรณี  
ผู้พูดก็พยายามลดน้ำหนักโดยการทำให้ฟังดูเป็นการล้อเล่น ทั้งนี้ การกล่าวถึงการกระทำของผู้ฟัง  
ไม่ปรากฏในกรณีคนที่มีบุญคุณซึ่งผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 10 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (134) แหม!! เอาไปใช้นานเลยนะ ดองลืม สวยด้วยเพื่อนหรือ? (กระเป๋าเดินทางที่  
ให้ยืมไป 63)

- (135) กระจ่างเดินทางเราอะ ยังไม่คืนเลยนะ แหมๆ อย่ามาเนียน เอาคืนมาเดี๋ยวนี้ 55+ (กระจ่างเดินทางที่ให้ยืมไป 89)
- (136) พี่ ขอให้ใช้เงินคืนผมด้วย หรือจะผ่อนชำระยังไงก็ขอให้บอกให้ชัดเจน ไม่ใช่-  
เงี้ยบหายไป (เงินที่ยืมไป 136)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดต่อว่าการกระทำของผู้ฟัง เนื่องจากผู้พูดเห็นว่า ผู้ฟังไม่นำสิ่งของมาคืนตามเวลาที่เหมาะสม ทั้งนี้ ผู้พูดอาจต่อว่าผู้ฟังโดยอ้างถึงระยะเวลาในการนำไปใช้ ดังตัวอย่างที่ (134) ถ้อยคำแรก) หรือต่อว่าผู้ฟังโดยแสดงออกว่าผู้พูดรู้ทันหรือเข้าใจว่าผู้ฟังกำลังกระทำการใด ดังตัวอย่างที่ (135) หรือต่อว่าผู้ฟังโดยอ้างถึงความไม่ชัดเจนของผู้ฟัง ดังตัวอย่างที่ (136)

#### 4.2.1.1.9 การกล่าวถึงเหตุผลของการทวงถาม

การกล่าวถึงเหตุผลของการทวงถาม ในงานวิจัยนี้ หมายถึง ถ้อยคำซึ่งผู้พูดกล่าว เพื่อให้เหตุผลของการทวงถาม ทั้งนี้ เหตุผลที่ผู้พูดกล่าวอาจเป็นการแสดงออกเพื่อให้อีกฝ่ายเข้าใจสิ่งที่ผู้พูดกำลังกระทำหรือเพื่อป้องกันไม่ให้อีกฝ่ายมองเข้าใจผิด ทั้งนี้ การกล่าวถึงเหตุผลของการทวงถามไม่ปรากฏในกรณีคนที่มีบุญคุณซึ่งผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 9 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (137) ขอเงินคืน เพราะเราให้เวลา...แล้ว คือสัญญาต้องเป็นสัญญา ครั้งต่อไปจะได้-  
ช่วยเหลือกัน (เงินที่ยืมไป 54)
- (138) เออ ไม่แน่ใจกระจ่างเราอยู่ที่เธอรึเปล่า พอดีเราจำไม่ได้ และเราต้องใช้-  
อาทิศยนี้ (กระจ่างเดินทางที่ให้ยืมไป 59)
- (139) เงินที่เคยยืมไปนะ เป็นยังไงบ้าง พอจะมีคืนบ้างไหม หรือยังไงค่อยๆ ผ่อนมา-  
ก่อนก็ได้ แต่ถ้ายังไม่มาก็ไม่เป็นไร แค่อถามๆ ดู เห็นว่านานแล้ว (เงินที่ยืมไป 91)
- (140) เงินที่คุณยืมไป พอที่จะคืนได้ไหม เห็นว่าเลยเวลานัดคืนแล้ว (เงินที่ยืมไป 133)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ในทุกตัวอย่างผู้พูดกล่าวเพื่อให้ผู้ฟังเข้าใจเหตุผลของการทวงถาม ทั้งนี้ เหตุผลของผู้พูดอาจอ้างถึงความทรงจำของตนเอง ดังเช่นตัวอย่างที่ (138) หรือ



ผู้พูดอาจกล่าวถึงการให้เวลาแก่ผู้ฟัง หรือผู้พูดอาจแสดงออกว่าตนมีความสงสัยจึงทวงถามผู้ฟัง ดังเช่นตัวอย่างที่ (139) และ (140)

#### 4.2.1.1.10 การแสดงความลังเลหรือลำบากใจที่จะพูด

การแสดงความลังเลหรือลำบากใจที่จะพูด ในกรณีคนรู้จักปรากฏข้อมูลลักษณะเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 5 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (141) ขอโทษนะคะ คือว่า กระจ่าไปเดินทางนะคะ... ตอนสิ้นเดือนดิฉันจะเดินทางไปต่างประเทศคะ แต่ว่าถ้ายังต้องใช้อยู่ไม่เป็นไรนะคะ เดี่ยวดิฉันเยี่ยมเพื่อนก่อนก็ได้ (กระจ่าไปเดินทางที่ให้เยี่ยมไป 17)
- (142) เออ... ผมต้องการกระจ่าคืนครับ (กระจ่าไปเดินทางที่ให้เยี่ยมไป 24)
- (143) เออ... ขอโทษนะ เงินที่เยี่ยมเราไปคราวก่อนนะ พอดีเราต้องการใช้ ขอคืนมาก่อนได้ไหม ยังไม่ต้องครบก็ได้ (เงินที่เยี่ยมไป 39)
- (144) เออ ไม่แน่ใจ กระจ่าเราอยู่ที่เธอรึเปล่า พอดีเราจำไม่ได้ และเราต้องใช้-อาทิศย์นี้ (กระจ่าไปเดินทางที่ให้เยี่ยมไป 59)
- (145) ขอโทษนะครับ คือ ผมมีความเดือดร้อนเรื่องเงินครับ ไม่ทราบว่าคุณเยี่ยม-ไป จะสะดวกคืนเดือนไหนครับ (เงินที่เยี่ยมไป 129)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดกล่าวถ้อยคำ “คือว่า” “คือ” “เออ” และ “เออ” เนื่องจากผู้พูดลังเลหรือไม่มั่นใจที่จะทวงถาม ทั้งนี้ ผู้พูดอาจเริ่มแสดงความลังเลในส่วนต้นของถ้อยคำทั้งหมด หรือแสดงความสุภาพด้วยการกล่าวขอโทษก่อน แล้วจึงแสดงความลังเลอีกครั้งหนึ่งเพื่อแสดงให้ผู้ฟังเห็นว่า ถ้าไม่มีความเดือดร้อน ผู้พูดคงไม่ตั้งใจมาทวงถาม ดังเช่นตัวอย่างที่ (145)

#### 4.2.1.1.11 การเอ่ยถึงสิ่งที่ทวงถาม

การเอ่ยถึงสิ่งที่ทวงถาม ในกรณีคนรู้จักปรากฏข้อมูลลักษณะเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 4 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (146) ไม่ทราบว่าจะกระเป๋าเดินทางที่ท่านยืมไป ตอนนั้นผมต้องใช้เดินทางในอีกไม่นานครับ (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 13)
- (147) ขอโทษนะคะ คือว่ากระเป๋าเดินทางนะคะ... ตอนสิ้นเดือนดิฉันจะเดินทางไปต่างประเทศคะ แต่ว่าถ้ายังต้องใช้อยู่ไม่เป็นไรนะคะ เดี่ยวดิฉันยืมเพื่อนก่อนก็ได้ (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 17)
- (148) เงิน 10,000 บาท อ่า เราจำเป็นต้องใช้แล้ว มีไหมอะ (เงินที่ยืมไป 20)
- (149) กระเป๋าเดินทางที่ยืมไปอะ เราจะไปเที่ยว ขอคืนได้เปล่า (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 39)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดเอ่ยถึงสิ่งที่ต้องการทวงถามเพื่อแสดงให้ผู้ฟังรู้ว่าผู้พูดกำลังกล่าวถึงสิ่งใด ทั้งนี้ การเอ่ยถึงสิ่งที่ทวงถามมักปรากฏถ้อยคำแรก หรือส่วนต้นของถ้อยคำที่กล่าวทั้งหมด

#### 4.2.1.1.12 การใช้คำอุทาน

นวรวรรณ พันธุเมธา (2551:140) ให้นิยามของคำอุทานไว้ว่า “คำที่เกิดจากการเปล่งเสียงแสดงอารมณ์ ความรู้สึกและแสดงจุดประสงค์บางประการ...”

การใช้คำอุทาน ในกรณีคนรู้จักหมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดกล่าวเพื่อลดความขัดแย้งโดยการแสดงออกว่าตนเองเผชิญกับเรื่องดังกล่าวออกและไม่มีเจตนาทวงถาม ทั้งนี้ การใช้คำอุทานไม่ปรากฏในกรณีคนที่มีบุญคุณ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 3 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (150) เอ้อ เงินที่ยืมไปนี่เอาไปทำอะไรอะ มีให้เราไหม พอดีเราจะใช้อะ (เงินที่ยืมไป

3)

(151) เอ! คราวก่อนที่เยี่ยมเงินไป คืบยัง! (เงินที่เยี่ยมไป 72)

(152) เอ๊ะ วันนั้นที่เยี่ยมกระเป๋าก็ยังไม่ได้คืนซะใหม่ (กระเป๋าดูเดินทางที่เยี่ยมไป 101)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดใช้คำอุทานเพื่อออกกว่าตนเองไม่ตั้งใจที่จะทวงถามผู้ฟัง แต่บังเอิญที่ตนเองนึกเรื่องดังกล่าวขึ้นมาในขณะนั้นจึงทวงถาม ทั้งนี้ การใช้คำอุทานมักปรากฏส่วนต้นของถ้อยคำทั้งหมด

#### 4.2.1.1.13 การถามเหตุผล

การถามเหตุผล ในงานวิจัยนี้ หมายถึง ถ้อยคำที่ผู้พูดกล่าวถามเหตุผลจากผู้ฟัง เพื่อให้รู้ข้อเท็จจริงหรือเหตุผลในการตัดสินใจของล่าช้า อีกทั้งช่วยลดความขัดแย้ง เนื่องจากผู้พูดเปิดโอกาสให้ผู้ฟังได้อธิบาย ทั้งนี้ การถามเหตุผลไม่ปรากฏในกรณีคนที่มีบุญคุณ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 3 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

(153) กระเป๋าอยู่ไหน ทำไมไม่คืนเสียที (กระเป๋าดูเดินทางที่เยี่ยมไป 19)

(154) เป็นเพราะสาเหตุใด (เงินที่เยี่ยมไป 135)

(155) เอากระเป๋าผมไว้ไหน ทำไมเยี่ยมไปแล้วไม่เอามาคืน เพราะผมก็ต้องใช้ (กระเป๋าดูเดินทางที่เยี่ยมไป 150)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดถามเหตุผลจากผู้ฟังเนื่องจากผู้ฟังคืนสิ่งของล่าช้า นอกจากนี้ การถามเหตุผลยังช่วยให้ผู้พูดรู้ข้อเท็จจริงจากคำตอบของผู้ฟัง และเป็นการบอกให้ผู้ฟังรู้ว่าผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังนำสิ่งของมาคืน ทั้งนี้ ผู้พูดถามผู้ฟังโดยปรากฏคำว่า “ทำไม” “เพราะ” ภายในถ้อยคำ

#### 4.2.1.1.14 การกล่าวถึงสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ

การกล่าวถึงสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ ในกรณีคนรู้จักปรากฏข้อมูลลักษณะเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ อย่างไรก็ตาม ผู้วิจัยพบเพียง 1 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (156) ขอโทษนะคะ คือว่ากระเป๋าดูเดินทางนะคะ... ตอนสิ้นเดือนดิฉันจะเดินทางไปต่างประเทศคะ แต่ว่าถ้ายังต้องให้อยู่ไม่เป็นไรนะคะ เดี๋ยวดิฉันเยี่ยมเพื่อนก่อนก็ได้ (กระเป๋าดูเดินทางที่ให้เยี่ยมไป 17)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดกล่าวถึงสิ่งที่จะกระทำเพื่อให้ผู้ฟังไม่ต้องลำบากใจ อย่างไรก็ตาม ถ้อยคำดังกล่าวอาจส่งผลให้ผู้ฟังรู้สึกเกรงใจ เนื่องจากสิ่งของดังกล่าวเป็นของผู้พูด ดังนั้น ผู้ฟังอาจไม่ยอมให้ผู้พูดลำบากในการแก้ไขปัญหาและคืนสิ่งของแก่ผู้พูดในที่สุด

#### 4.2.1.1.15 การกล่าวขอบคุณ

การกล่าวขอบคุณ ในกรณีคนรู้จักปรากฏข้อมูลลักษณะเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 1 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (157) ท่านครับ อีก 2-3 วัน ผมต้องใช้เงินไปทำธุระครับ ผมขอเงินจากท่านที่เยี่ยมไป 10,000 บาทครับ จะไปใช้จ่ายครับ ขอบคุณมากๆครับ (เงินที่เยี่ยมไป 108)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดกล่าวขอบคุณหลังจากที่กล่าวทวงถามเสร็จ เพื่อขอบคุณล่วงหน้าที่ผู้ฟังทำตามที่ตนเองขอ อีกทั้ง การขอบคุณยังช่วยลดความขัดแย้งและความรุนแรงของการทวงถามได้

จากการศึกษาพบว่าผู้พูดเลือกแสดงกลวิธีการทวงถามในกรณีคนรู้จักทั้งสิ้น 15 กลวิธี ทั้งนี้ ผู้วิจัยรวบรวมความถี่ คำร้อยละและนำมาเรียงตามลำดับความถี่จากมากไปหาน้อย ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 12 แสดงกลวิธีการทวงถาม ความถี่ และร้อยละในกรณีผู้ฟังเป็นคนรู้จัก

กลวิธีการทวงถาม	ความถี่	ร้อยละ
1. การอ้างเหตุผล	180	33.96
2. การถามความสะดวกของผู้ฟัง	98	18.49
3. การกล่าวเตือน		
3.1 การกล่าวเตือนเรื่องเวลา	35	
3.2 การกล่าวเตือนให้ชุกคิด	53	
	(88)	16.60
4. การขอคืนอย่างชัดเจน	55	10.38
5. การสั่ง	39	7.36
6. การแสดงความมีน้ำใจต่อผู้ฟัง	18	3.40
7. การกล่าวขอโทษ	16	3.02
8. การกล่าวถึงการกระทำของผู้ฟัง	10	1.89
9. การกล่าวถึงเหตุผลของการทวงถาม	9	1.70
10. การแสดงความลังเลหรือลำบากใจที่จะพูด	5	0.94
11. การเอ่ยถึงสิ่งที่ทวงถาม	4	0.75
12. การใช้คำอุทาน	3	0.57
13. การถามเหตุผล	3	0.57
14. การกล่าวถึงสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ	1	0.19
15. การกล่าวขอบคุณ	1	0.19
<b>รวม</b>	<b>530</b>	<b>100.00</b>

จากตารางข้างต้นพบว่า ในกรณีคนรู้จักการอ้างเหตุผล การถามความสะดวกของผู้ฟัง การกล่าวเตือน การขอคืนอย่างชัดเจนและการสั่งพบความถี่สูง แต่พบความถี่ของกลวิธีที่ 6 ถึง 15 ในปริมาณไม่มากนัก ทั้งนี้ กลวิธีการอ้างเหตุผลปรากฏมากที่สุดเช่นเดียวกับกรณีผู้มีบุญคุณ คิดเป็นร้อยละ 33.96 มากกว่ากลวิธีการถามความสะดวกของผู้ฟังซึ่งปรากฏ การใช้เป็นลำดับที่ 2 ถึงร้อยละ 15.47 นอกจากนี้ เมื่อนำผลรวมของค่าร้อยละของกลวิธีที่ปรากฏในลำดับที่

4 ถึง 15 มารวมกันพบว่ามียุทธศาสตร์ที่ปรากฏเพียงร้อยละ 30.96 ซึ่งน้อยกว่าค่าร้อยละของกลวิธี การอ้างเหตุผล

จากค่าร้อยละดังกล่าวผู้วิจัยสันนิษฐานว่า การที่ผู้พูดเลือกใช้กลวิธีการอ้าง เหตุผลมากที่สุดอาจเป็นเพราะการอ้างเหตุผลเป็นการแสดงออกว่าผู้พูดมีเหตุผลบางอย่างที่ทำให้ ต้องทวงถามถึงสิ่งของ ซึ่งช่วยให้ผู้ฟังเกิดความเข้าใจและลดระดับความรุนแรงหรือความขัดแย้ง ระหว่างกัน

ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาตามวัตถุประสงค์ของแต่ละกลวิธีพบว่า กลวิธีการทวงถาม กรณีผู้ฟังเป็นคนรู้จักสามารถแบ่งออกเป็น 2 กลวิธีใหญ่เช่นเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณซึ่ง มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

การอ้างเหตุผล	}	การลดน้ำหนักความรุนแรง หรือความขัดแย้งระหว่าง ผู้พูดและผู้ฟัง
การถามความสะดวกของผู้ฟัง		
การกล่าวเตือน		
การแสดงความมีน้ำใจต่อผู้ฟัง		
การกล่าวขอโทษ		
การกล่าวถึงเหตุผลของการทวงถาม		
การแสดงความลังเลหรือลำบากใจที่จะพูด		
การใช้คำอุทาน		
การถามเหตุผล		
การกล่าวถึงสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ		
การกล่าวขอบคุณ		
การขอคืนอย่างชัดเจน	}	การแสดงความไม่เห็น ด้วยอย่างชัดเจนต่อ การกระทำของผู้ฟัง
การสั่ง		
การกล่าวถึงการกระทำของผู้ฟัง		

จากการจัดกลุ่มกลวิธีตามวัตถุประสงค์ข้างต้นพบว่า กรณีที่ผู้ฟังไม่มีบุญคุณ (คนรู้จัก) ผู้พูดจะทวงถามโดยเลือกใช้กลวิธีเพื่อลดความขัดแย้งเป็นส่วนใหญ่เช่นเดียวกับกรณีคนที่ไม่มีบุญคุณ ส่วนการขอคืนอย่างชัดเจน การสั่งและการกล่าวถึงการกระทำของผู้ฟังซึ่งเป็นกลวิธีที่แสดงความไม่เห็นด้วยอย่างชัดเจนต่อการกระทำของผู้ฟังมักปรากฏร่วมกับกลวิธีกลุ่มที่ลดน้ำหนัก ความรุนแรงหรือความขัดแย้ง

#### 4.2.2 การไม่แสดงวัจนกรรมการทวงถามคนรู้จัก

ผู้วิจัยให้การทวงถามโดยวิธีอื่นและการไม่ทวงถามเป็นการไม่แสดงวัจนกรรมการทวงถาม กล่าวคือ การทวงถามโดยวิธีอื่นไม่ใช่การกล่าวถ้อยคำของผู้พูดหรือผู้พูดจะไม่ทวงถาม แต่ใช้วัจนกรรมอื่นแทน ทั้งนี้ การทวงถามโดยวิธีอื่น และการไม่ทวงถามมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

##### 4.2.2.1 การทวงถามคนรู้จักโดยวิธีอื่น

การทวงถามคนรู้จักโดยวิธีอื่น ในงานวิจัยนี้ หมายถึง การแสดงออกด้วยวิธีการต่างๆ ของผู้พูดแทนการกล่าวทวงถามด้วยกลวิธีต่างๆ ที่กล่าวไปในหัวข้อ 4.2.1 กล่าวคือ ผู้พูดอาจใช้วิธีการต่างๆ เพื่อทวงสิ่งของคืนจากผู้ฟัง หรือกล่าวด้วยวัจนกรรมอื่น ซึ่งวัจนกรรมดังกล่าวไม่แสดงเจตนาทวงถาม แต่อาจส่งผลให้ผู้ฟังตระหนักถึงสิ่งที่ผู้พูดต้องการทวงถาม ทั้งนี้ ผลจากการเก็บข้อมูล พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกทวงถามคนที่รู้จักโดยวิธีอื่น ทั้งสิ้น 24 ครั้ง และจัดเป็นประเภทใหญ่ๆ ได้ทั้งสิ้น 5 ประเภท ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

##### 4.2.2.1.1 การใช้วัจนกรรมอื่น

การใช้วัจนกรรมอื่น ในงานวิจัยนี้ หมายถึง วิธีการซึ่งผู้พูดเลือกใช้แทนการแสดงวัจนกรรมทวงถามผู้ฟังโดยใช้วิธีการกล่าววัจนกรรมอื่นแทนวัจนกรรมทวงถาม ทั้งนี้ วัจนกรรมดังกล่าวไม่แสดงเจตนาว่าทวงถาม อาทิ การกล่าวอย่างลอยๆ เพื่อให้ผู้ฟังได้ยินพร้อมกับผู้อื่น การชวนผู้ฟังสนทนาในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับสิ่งที่ต้องการทวงถามหรือสนทนาเรื่องที่คุณพูดเห็นว่าผู้ฟังจะเข้าใจและเชื่อมโยงไปถึงสิ่งที่ต้องการทวงถาม ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 11 ครั้ง

ตัวอย่างเช่น

- (158) พุดอ้อมๆ เพื่อให้เค้านี้ขึ้นได้เอง (เงินที่ยืมไป 9)
- (159) อาจเลี้ยงไปคุยถึงการเดินทางให้เขานึกออกเอง (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 21)
- (160) บ่น ไม่มีเงินใช้ให้ได้ยิน (เงินที่ยืมไป 64)
- (161) เวลาคุยเรื่องเงิน หรือเพื่อนๆ ชวนไปไหน หรือเค้าชวนไปไหนกับบอกว่า ไม่ค่อยมีเงินแล้วทำหน้าที่ไม่ค่อยมีเงิน แล้วมองไปทางคนนั้นแบบจิกๆ (เงินที่ยืมไป 80)
- (162) อาจจะไม่พุดอ้อมๆ เรื่องเงินที่ยืมไป แต่จะไม่พุดตรงๆ (เงินที่ยืมไป 90)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พุดใช้วัจนกรรมอื่นโดยกล่าวถึงเหตุการณ์หรือสิ่งของ ที่ตนต้องการทวงถาม แต่ผู้พุดไม่แสดงออกว่ามีเจตนาเพื่อทวงถามผู้ฟัง เนื่องจากผู้พุดต้องการให้ผู้ฟังนึกถึงเหตุการณ์หรือสิ่งของที่เคยยืมไปและตีความด้วยตนเอง ดังตัวอย่างที่ (158) (159) และ (162) หรือผู้พุดอาจกล่าวถึงปัญหาที่เกิดขึ้นกับตนเองเพื่อให้ผู้ฟังเชื่อมโยงกับสิ่งของที่เคยยืมไป ดังเช่นตัวอย่างที่ (160) และ (161)

#### 4.2.2.1.2 การทวงถามผ่านบุคคลอื่น

การทวงถามผ่านบุคคลอื่น ในงานวิจัยนี้ หมายถึง วิธีการที่ผู้พุดใช้เพื่อให้ผู้ฟังหรือผู้รับสารรับรู้ว่าคุณพุดต้องการขอสิ่งของคืน แต่ผู้พุดให้บุคคลอื่นซึ่งผู้พุดรู้จักไปทวงถามแทนตน รวมถึงผู้พุดอาจให้บุคคลอื่นทวงถามเพื่อเปิดประเด็นก่อนที่จะกล่าวทวงถามด้วยตนเองในภายหลัง ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 10 ครั้ง

ตัวอย่างเช่น

- (163) ให้พ่อแม่ หรือญาติผู้ใหญ่ไปพุดหรือทวงถามคืน (เงินที่ยืมไป 2)
- (164) ฝากคนใกล้ตัวของคนรู้จักให้ถามให้ (เงินที่ยืมไป 14)
- (165) อาจจะให้เพื่อนเป็นผู้เกริ่นนำพุดให้ (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 18)
- (166) บอกเพื่อนสนิทของเขาว่ากระเป๋าที่ยืมไปเราจะใช้แล้ว (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 116)
- (167) ให้คนอื่นไปเอามา (กระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไป 141)



จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดไม่ต้องการกล่าวทวงถามด้วยตนเองจึงให้ พ่อแม่ ผู้ใหญ่ คนรู้จัก หรือเพื่อนเป็นผู้ทวงถามผู้ฟังแทนตน ดังเช่นตัวอย่างที่ (163) หรือผู้พูดอาจเลือก เป็นเพียงผู้มีส่วนร่วมในการทวงถาม กล่าวคือ ผู้พูดเลือกให้เพื่อนเป็นผู้เปิดประเด็นและทวงถาม ผู้ฟังในเบื้องต้น หลังจากนั้นตนจึงมีส่วนร่วมในการทวงถาม ดังเช่นตัวอย่างที่ (165)

#### 4.2.2.1.3 การทำพฤติกรรมที่แปลกไปจากปกติ

การทำพฤติกรรมที่แปลกไปจากปกติ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง การที่ผู้พูดกระทำ พฤติกรรมบางอย่างเปลี่ยนแปลงไปจากเดิมเพื่อให้ผู้ฟังเข้าใจด้วยตนเองว่าผู้พูดมีบางสิ่งบางอย่าง ที่ไม่พอใจและต้องการให้ผู้รับสารกระทำตามความต้องการของตน ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้นเพียง 1 ครั้ง

ตัวอย่างเช่น

(168) เจียบๆ หนึ่งๆ (เงินที่ยืมไป 80)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังนำเงินมาคืนตนโดยการแสดง พฤติกรรมบางอย่างที่เปลี่ยนแปลงไปจากเดิม กล่าวคือ ผู้พูดเลือกนั่งเฉยต่อผู้ฟังเพื่อให้ผู้ฟังนึกถึง สาเหตุของความเปลี่ยนแปลง และผู้พูดคาดหวังว่าการกระทำดังกล่าวจะนำไปสู่ความเข้าใจและ การได้รับเงินคืนในที่สุด

#### 4.2.2.1.4 การทำร้ายร่างกาย

การทำร้ายร่างกาย ในงานวิจัยนี้ หมายถึง ผู้พูดหรือผู้ทวงถามเลือกใช้การทำร้าย ร่างกายอีกฝ่ายหนึ่ง เมื่อผู้ฟังหรือผู้ยืมสิ่งของไม่สามารถนำสิ่งของมาคืนได้ในเวลาที่เหมาะสม กล่าวคือ ผู้พูดเลือกแสดงอารมณ์ความรู้สึกผ่านการกระทำมากกว่าการทวงถามเพื่อให้ได้บางสิ่ง บางอย่างกลับคืนมา ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้นเพียง 1 ครั้ง

ตัวอย่างเช่น

(169) พาเพื่อนไปตามตบที่บ้าน (เงินที่ยืมไป 87)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดหรือผู้ทวงถามเลือกใช้การทำร้ายร่างกายแทนการใช้ถ้อยคำเพื่อกล่าวทวงถามให้เป็นกิจจะลักษณะ ทั้งนี้ ผู้ทวงถามแสดงอารมณ์ความรู้สึก เพื่อให้ผู้ฟังหรือผู้ยืมสิ่งของรับรู้ว่าตนไม่พอใจและต้องการนำสิ่งของกลับคืน

#### 4.2.2.1.5 การนำของคืนทันทีโดยไม่ทวงถาม

การนำของคืนทันทีโดยไม่ทวงถาม ในงานวิจัยนี้ หมายถึง การที่ผู้พูดหรือผู้ทวงถามไม่ทวงถามผู้ฟังโดยถ้อยคำ แต่เลือกกระทำบางอย่างเพื่อให้ได้สิ่งของกลับคืนด้วยตนเอง กล่าวคือ ผู้พูดรู้ว่าตนสามารถนำสิ่งของกลับคืนจากผู้ฟังได้ด้วยตนเอง ดังนั้น เมื่อผู้ฟังไม่นำสิ่งของมาคืนแก่ผู้พูดในเวลาที่เหมาะสม ผู้พูดจึงไม่เกรงใจและไม่บอกกล่าวหรือทวงถามล่วงหน้า และนำสิ่งของกลับคืนด้วยตนเองในทันที ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้นเพียง 1 ครั้ง

ตัวอย่างเช่น

(170) ไปเอามาจากห้องเลย (กระเป๋าดูเดินทางที่ให้ยืมไป 87)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดหรือผู้ทวงถามต้องการนำกระเป๋าดูเดินทางคืนจากผู้ฟังหรือผู้ยืม แต่ผู้พูดไม่ต้องการกล่าวถ้อยคำเพื่อทวงถามหรือบอกกล่าวผู้ฟังก่อน ดังนั้น ผู้พูดจึงใช้วิธีการนำกระเป๋ากลับคืนจากผู้ฟังด้วยตนเองโดยไม่ทวงถามผู้ฟังก่อน ทั้งนี้ วิธีการดังกล่าวอาจแสดงออกถึงความไม่พอใจของผู้พูดที่มีต่อผู้ฟัง

จากการศึกษาพบว่าผู้พูดเลือกแสดงวิธีการอื่นแทนการทวงถามในกรณีคนรู้จักทั้งสิ้น 5 วิธีการ ทั้งนี้ ผู้วิจัยรวบรวมความถี่ คำร้อยละและนำมาเรียงตามลำดับความถี่จากมากไปหาน้อย ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 13 แสดงวิธีการอื่นๆ ความถี่และร้อยละกรณีผู้ฟังเป็นคนรู้จัก

วิธีการทวงถาม	ความถี่ (ครั้ง)	ร้อยละ
1. การใช้วัจนกรรมอื่น	11	45.83
2. การทวงถามผ่านบุคคลอื่น	10	41.67
3. การทำพฤติกรรมที่แปลกไปจากปกติ	1	4.17
4. การทำร้ายร่างกาย	1	4.17
5. การนำของคืนทันทีโดยไม่ทวงถาม	1	4.17
<b>รวม</b>	<b>24</b>	<b>100.00</b>

จากตารางข้างต้นพบว่า วิธีการที่ปรากฏความถี่มากกว่าวิธีการอื่นๆ มี 2 วิธี ได้แก่ การใช้วัจนกรรมอื่นและการทวงถามผ่านบุคคลอื่น ทั้งนี้ ทั้ง 2 วิธีการปรากฏมากที่สุด เช่นเดียวกับกรณีผู้มีบุญคุณซึ่งแสดงให้เห็นว่าคนไทยมักจะเลี่ยงการเผชิญหน้าโดยตรงไปตรงมา และพยายามรักษาความสัมพันธ์ ดังที่ เคลาสเนอร์ (Klausner, 1993: 253) กล่าวไว้

สิ่งที่แตกต่างกันระหว่างกรณีคนรู้จักและกรณีผู้มีบุญคุณ ได้แก่ ในกรณีคนรู้จัก ปรากฏวิธีการทำพฤติกรรมที่แปลกไปจากปกติ การทำร้ายร่างกายและการนำของคืนทันทีโดยไม่ทวงถาม แม้ว่าทั้ง 3 วิธีการพบความถี่เพียงวิธีการละ 1 ครั้ง แต่เมื่อพิจารณาความเหมือนของทั้ง 3 วิธีพบว่า ผู้พูดเลือกแสดงพฤติกรรมอย่างเปิดเผยหรืออาจนำไปสู่ความขัดแย้ง

#### 4.2.2.2 การไม่ทวงถามคนรู้จัก

การไม่ทวงถามคนรู้จัก ในงานวิจัยนี้ หมายถึง การเลือกไม่กล่าวทวงถามผู้ฟัง เนื่องจากผู้พูดมีเหตุผลบางประการ ทั้งนี้ เหตุผลที่ผู้พูด (ผู้ตอบแบบสอบถาม) เลือกตอบมีทั้งสิ้น 8 ข้อ รวมจำนวนการตอบทั้งสิ้น 39 ครั้ง ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

##### 4.2.2.2.1 ไม่เป็นไร

ไม่เป็นไร ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลที่พูดไม่ทวงถามคนรู้จัก เนื่องจากผู้พูดอาจเห็นว่าสิ่งของดังกล่าวสามารถแบ่งปันให้ผู้อื่นได้ หรือเห็นว่าเป็นเรื่องเล็กน้อย ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “แต่ก็ไม่เป็นไรถือว่าแบ่งกันใช้” “สามารถซื้อใหม่ได้ และเป็นเรื่องเล็กน้อย” “เป็นเรื่องเล็กน้อย แต่ถ้านานจนเกินไปอาจทวงถาม” หรือผู้พูดเห็นว่าควรใช้เวลาผู้ฟังไปอีกระยะหนึ่ง กล่าวคือ ในปัจจุบันผู้พูดยังคงให้ผู้ฟังยืมต่อไปได้ แม้ว่าจะระยะเวลาจะล่วงเลยมาสมควร ดังเหตุผลที่ระบุว่า “อาจให้เวลาเขาอีกสักเดือนหรือสองเดือนจึงค่อยทวงถาม” หรือผู้พูดอาจเห็นว่าถ้ายังไม่จำเป็นต้องใช้สิ่งของดังกล่าว ตนก็ไม่จำเป็นต้องทวงถาม ดังเหตุผลที่ระบุว่า “ยังไม่จำเป็นต้องใช้” “ถ้าหากเราไม่เดือดร้อน เราก็ไม่ต้องทวง” “ถ้ายังไม่ต้องการใช้มากนัก ก็ยังไม่เป็นไร” “ไม่มีความจำเป็นต้องใช้” หรือผู้พูดอาจเห็นว่าสิ่งของดังกล่าวไม่ได้สำคัญต่อตนมากนัก ดังเหตุผลที่ระบุว่า “กระเป๋าไม่ใช่ของสำคัญ” ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 16 ครั้ง

##### 4.2.2.2.2 เข้าใจอีกฝ่าย

เข้าใจอีกฝ่าย ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลในการไม่ทวงถามของผู้พูด เนื่องจากผู้พูดให้เหตุผลว่าผู้ฟังอาจมีสาเหตุบางอย่างที่ไม่สามารถนำสิ่งของมาคืนได้ ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “เขาอาจจะมีปัญหาบางอย่าง” “ผู้ที่ยืมยังไม่พร้อมที่จะคืน” “เดี๋ยวเขาก็เอามาคืนเองแหละ เขาอาจจะลืมก็ได้” นอกจากนี้ ผู้วิจัยยังจัดเหตุผลที่ว่า “ผู้ยืมคงส่งคืนภายหลัง” “ยืมได้ก็คืนได้” ไว้ในกลุ่มนี้ด้วย เนื่องจากผู้วิจัยเห็นว่าการเชื่อมั่นว่าผู้ฟังจะนำมาคืนภายหลังเป็นการแสดงความเข้าใจว่าผู้ฟังหรือผู้ยืมสิ่งของอาจมีความจำเป็นบางอย่างที่ส่งผลให้คืนสิ่งของช้ากว่ากำหนด ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 12 ครั้ง

#### 4.2.2.2.3 วัดคุณค่าของคน

วัดคุณค่าของคน ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลที่ผู้พูดไม่ทวงถามคนรู้จัก เนื่องจากผู้พูดเห็นว่ากรกระทำของผู้ฟังจะเป็นสิ่งที่สามารถตัดลินความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง กล่าวคือ การให้ยืมสิ่งของถือเป็นการให้ความช่วยเหลือระหว่างผู้พูดและผู้ฟัง เมื่อผู้ฟังไม่นำสิ่งของดังกล่าวมาคืน ผู้พูดยอมตัดลินคุณค่าในตัวผู้ฟังและลดระดับความสัมพันธ์ของทั้ง 2 ฝ่าย หรือผู้พูดอาจไม่ให้ผู้ฟังยืมสิ่งของอีกในครั้งต่อไป หรืออาจตัดความสัมพันธ์กับผู้ฟังโดยไม่ทวงถาม ดังเหตุผลที่ระบุว่า “ผมถือว่าเมื่อผมได้ให้เงินไปแล้ว เขาไม่ได้คืนเงินโดยไม่มีเหตุผลที่จำเป็น ผมจะถือว่าเงินที่ผมได้ให้ไปนั้นได้ตัดลินคุณค่าของคนคนนั้น” “มิตรภาพก็ดูกันแค่เงิน 10,000 บาทนี้แหละ” “ถือว่าซื่อใจคน ตัดขาดกันไปเลย หลายรายเป็นคนที่มีรู้จักกันดี รักกัน แต่ผิดใจกันเรื่องเงิน ถือว่าเวลาตอนคุณเดือดร้อนเราช่วย แต่เราต้องใช้กับไม่ได้คืน ก็ซื่อใจกันเลย” “ถ้าเขามีแล้วไม่ให้ ถือว่าเงินซื้อเพื่อนได้ ต่อไปก็อย่าได้ให้ยืมอีก” “ในเมื่อเขายืมแล้วไม่ให้ ต่อไปก็อย่าให้เขา ยืมอีก” ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 5 ครั้ง

#### 4.2.2.2.4 ยอมรับความจริง

ยอมรับความจริง ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลที่ผู้พูดไม่ทวงถามคนรู้จัก เนื่องจากผู้พูดยอมรับเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นในปัจจุบันหรือเหตุการณ์ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต กล่าวคือ เมื่อผู้ฟังไม่คืนสิ่งของแก่ผู้พูด ผู้พูดจะไม่รู้สึกแปลกใจเพราะผู้พูดเตรียมใจหรือยอมรับ และไม่คิดทวงถามเพื่อนำสิ่งของคืน ดังเหตุผลที่ระบุว่า “โดยส่วนตัว เมื่อผมตัดลินใจให้ใครยืมเงินไปในจำนวนไม่มาก ผมก็เตรียมตัวเตรียมใจกับเหตุการณ์ทำนองนี้ไว้แล้ว” หรือ “คิดเสียว่าเงินที่ให้เขาไปมันไปแล้ว” ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 2 ครั้ง

#### 4.2.2.2.5 กลัวเป็นปัญหา

กลัวเป็นปัญหา ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลที่ผู้พูดไม่ทวงถามคนรู้จัก เนื่องจากผู้พูดไม่ต้องการให้ผู้ฟังกล่าวหาตนในด้านลบและส่งผลเสียต่อตนเอง ดังนั้น ผู้พูดจึงไม่ทวงถามเพื่อป้องกันเหตุการณ์ดังกล่าว ดังเหตุผลที่ระบุว่า “หากไปทวงอาจโดนมองว่าเราเป็นคนงก, หวงของ” ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 1 ครั้ง

#### 4.2.2.2.6 คนรู้จัก

คนรู้จัก ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลที่ผู้พูดไม่ทวงถามคนรู้จัก เนื่องจากผู้พูดเห็นว่าตนและผู้ฟังรู้จักกันจึงเชื่อว่าในท้ายที่สุดผู้ฟังยอมนำสิ่งของดังกล่าวมาคืนแก่ตน ดังเหตุผลที่ระบุว่า “เค้าก็เป็นคนที่เรารู้จัก” ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 1 ครั้ง

#### 4.2.2.2.7 รอให้อีกฝ่ายสำนึก

รอให้อีกฝ่ายสำนึก ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลที่ผู้พูดไม่ทวงถามคนรู้จัก เนื่องจากผู้พูดไม่ต้องการทวงถามผู้ฟังก่อนที่ผู้ฟังจะตระหนักและเข้าใจด้วยตนเองว่าควรนำสิ่งของคืนแก่ผู้พูด ดังเหตุผลที่ระบุว่า “ให้เขาสำนึกเอง” ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 1 ครั้ง

#### 4.2.2.2.8 อีกฝ่ายคงไม่กล้าขี้อีก

อีกฝ่ายคงไม่กล้าขี้อีก ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลที่ผู้พูดไม่ทวงถามคนรู้จัก เนื่องจากผู้พูดไม่อยากทวงถามจึงทำให้ผู้พูดไม่สนใจว่าจะได้รับสิ่งของคืนหรือไม่ แต่ผู้พูดเชื่อว่าจะไม่มีการให้ขี้อีกในครั้งต่อไป เนื่องจากผู้พูดเห็นว่าผู้ฟังจะเกิดความละอายใจและไม่กล้ากลับมาขี้อีกตน ดังเหตุผลที่ระบุว่า “ถ้าไม่คืนเอง ต่อไปก็จะไม่กล้ามาขี้อีก” ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 1 ครั้ง

จากการศึกษาพบว่าผู้พูดไม่ทวงถามในกรณีคนรู้จักด้วยเหตุผลต่างๆ ทั้งสิ้น 8 ข้อ ทั้งนี้ ผู้วิจัยรวบรวมความถี่ คำร้อยละและนำมาเรียงตามลำดับความถี่จากมากไปหาน้อย ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 14 แสดงเหตุผล ความถี่ และร้อยละของการไม่ทวงถามกรณีคนรู้จัก

เหตุผล	ความถี่ (ครั้ง)	ร้อยละ
1. ไม่เป็นไร	16	41.03
2. เข้าใจอีกฝ่าย	12	30.77
3. วัตถุประสงค์ของคน	5	12.82
4. ยอมรับความจริง	2	5.13
5. กลัวเป็นปัญหา	1	2.56
6. คนรู้จัก	1	2.56
7. รอให้อีกฝ่ายสำนึก	1	2.56
8. อีกฝ่ายคงไม่กล้ายืมอีก	1	2.56
<b>รวม</b>	<b>39</b>	<b>100.00</b>

จากตารางข้างต้นพบว่า เหตุผลที่ปรากฏความถี่มากแตกต่างจากเหตุผลอื่นๆ มี 2 ข้อ ได้แก่ ไม่เป็นไรและเข้าใจอีกฝ่าย จากเหตุผลทั้ง 2 ข้อแสดงให้เห็นว่า เมื่อต้องการเลี่ยงการเผชิญหน้า คนไทยมักใช้เหตุผล “ไม่เป็นไร” บ่อยครั้ง ดังที่ ญัฐพร พานโพธิ์ทอง และศิริพร ภักดี ผาสุข (Panpothong and Phakdeephassook, 2012: 8) อธิบายว่า “ไม่เป็นไร” เป็นถ้อยคำที่พบได้บ่อยครั้งในหลายบริบทในสังคมไทย และนักวิชาการที่ศึกษาด้านวัฒนธรรมไทยมีความเห็นว่า “ไม่เป็นไร” เป็นถ้อยคำที่สะท้อนให้เห็นโลกทัศน์ของคนไทยได้อย่างชัดเจน สำหรับเหตุผล “เข้าใจอีกฝ่าย” แสดงให้เห็นว่า คนไทยเป็นผู้ที่เห็นอกเห็นใจซึ่งกันและกัน ดังที่ สนิท สมัครการ (2523: 66) กล่าวว่า สังคมไทยให้ความสำคัญกับเรื่องการพึ่งพาอาศัย และการมีไมตรีจิตต่อกัน

#### 4.3 การเปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างกรณีผู้มีบุญคุณและกรณีคนรู้จัก

ผู้วิจัยเปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างกรณีผู้มีบุญคุณและกรณีคนรู้จักเพื่อแสดงให้เห็นว่าปัจจัยเรื่องบุญคุณส่งผลต่อการกล่าววิจณกรรมทวงถามหรือไม่อย่างไร ทั้งนี้ ผู้วิจัยแบ่งออกเป็น 3 หัวข้อ ได้แก่ 1. การเปรียบเทียบการแสดงและไม่แสดงวิจณกรรมทวงถาม 2. การเปรียบเทียบกลวิธีและความถี่ในการแสดงวิจณกรรมทวงถาม และ 3. การเปรียบเทียบวิธีการอื่นและเหตุผลในการไม่แสดงวิจณกรรมทวงถาม

#### 4.3.1 การเปรียบเทียบการแสดงและไม่แสดงทัศนกรรมการทวงถาม

ผู้วิจัยเปรียบเทียบการแสดงและไม่แสดงทัศนกรรมการทวงถามระหว่างกรณีผู้ฟังเป็นผู้มีบุญคุณและกรณีผู้ฟังเป็นหนี้จากรายการจำนวนครั้งของผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งมีความแตกต่างและรายละเอียดดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 15 เปรียบเทียบจำนวนครั้งที่ปรากฏระหว่างกรณีผู้มีบุญคุณและกรณีหนี้จากรายการ

ประเภท \ สถานภาพผู้ฟัง	คนที่มีบุญคุณ	ร้อยละ	หนี้จากรายการ	ร้อยละ
การแสดงทัศนกรรมการทวงถาม (จำนวนครั้ง)	131	45.96	241	81.97
การไม่แสดงทัศนกรรมการทวงถาม (จำนวนครั้ง)	154	54.04	53	18.03
รวม	285	100.00	294	100.00

จากตารางข้างต้นพบว่า การแสดงทัศนกรรมการทวงถามกรณีผู้มีบุญคุณปรากฏทั้งสิ้น 131 ครั้ง หรือคิดเป็นร้อยละ 45.96 และการแสดงทัศนกรรมการทวงถามกรณีหนี้จากรายการปรากฏทั้งสิ้น 241 ครั้ง หรือคิดเป็นร้อยละ 81.97 ทั้งนี้ เมื่อนำร้อยละของทั้ง 2 กรณีมาเปรียบเทียบกันพบว่า กรณีหนี้จากรายการปรากฏค่าร้อยละมากกว่ากรณีผู้มีบุญคุณเกือบถึง 1 เท่า ดังนั้น ผู้วิจัยจึงสรุปผลว่าจำนวนครั้งที่ปรากฏของทั้ง 2 กรณีมีความแตกต่างกันค่อนข้างมาก

จากการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าร้อยละแสดงให้เห็นว่า ปัจจัยบุญคุณมีผลต่อการเลือกแสดงและไม่แสดงทัศนกรรมการทวงถาม กล่าวคือ ผู้ตอบแบบสอบถามจะแสดงทัศนกรรมการทวงถามต่อผู้มีบุญคุณน้อยกว่ากรณีหนี้จากรายการ แต่ไม่แสดงทัศนกรรมการทวงถามต่อผู้มีบุญคุณมากกว่ากรณีหนี้จากรายการ



#### 4.3.2. การเปรียบเทียบกลวิธีการทวงถาม ความถี่และค่าธรรมเนียมในการแสดง วีจนกรรมการทวงถาม

กลวิธีการทวงถามในกรณีผู้ฟังเป็นผู้มีบุญคุณและกรณีผู้ฟังเป็นคนรู้จักก็มีความ  
เหมือนและความแตกต่างโดยเรียงตามลำดับความถี่ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 16 เปรียบเทียบกลวิธีทวงถาม ความถี่และร้อยละกรณีผู้มีบุญคุณและกรณีคนรู้จัก

กลวิธีทวงถาม คนที่มีบุญคุณ	ความถี่ (ถ้อยคำ)	ร้อยละ	กลวิธีทวงถาม คนรู้จัก	ความถี่ (ถ้อยคำ)	ร้อยละ
1. การอ้างเหตุผล	139	46.33	1. การอ้างเหตุผล	180	33.96
2. การถามความ สะดวกของผู้ฟัง	50	16.67	2. การถามความ สะดวกของผู้ฟัง	98	18.49
3. การขอคืนอย่างชัด แจ้ง	46	15.33	3. การกล่าวเตือน 3.1 การกล่าว เตือนเรื่องเวลา 3.2 การกล่าว เตือนให้จุกคิด	35 53 (88)	16.60
4. การกล่าวเตือน 4.1 การกล่าว เตือนเรื่องเวลา 4.2 การกล่าว เตือนให้จุกคิด	6 14 (20)	6.67	4. การขอคืนอย่างชัด แจ้ง	55	10.38
5. การกล่าวขอโทษ	13	4.33	5. การสั่ง	39	7.36
6. การแสดงความมี น้ำใจต่อผู้ฟัง	10	3.33	6. การแสดงความมี น้ำใจต่อผู้ฟัง	18	3.40
7. การสั่ง	9	3.00	7. การกล่าวขอโทษ	16	3.02
8. การเอ่ยถึงสิ่งที่ทวง ถาม	5	1.67	8. การกล่าวถึงการ กระทำของผู้ฟัง	10	1.89

9. การแสดงความลั้งเลหรือลำบากใจที่จะพูด	4	1.33	9. การกล่าวถึงเหตุผลของการทวงถาม	9	1.70
10. การกล่าวถึงสิ่งที่คุณจะกระทำ	2	0.67	10. การแสดงความลั้งเลหรือลำบากใจที่จะพูด	5	0.94
11. การกล่าวขอบคุณ	2	0.67	11. การเอ่ยถึงสิ่งที่ทวงถาม	4	0.75
			12. การใช้คำอุทาน	3	0.57
-	-	-	13. การถามเหตุผล	3	0.57
-	-	-	14. การกล่าวถึงสิ่งที่คุณจะกระทำ	1	0.19
-	-	-	15. การกล่าวขอบคุณ	1	0.19
<b>รวม</b>	300	100.00	<b>รวม</b>	531	100.00

จากตารางข้างต้นพบว่า กลวิธีการทวงถามทั้งกรณีผู้มีบุญคุณและกรณีคนรู้จักปรากฏเหมือนและแตกต่างกันดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. กลวิธีการทวงถามของทั้ง 2 กรณีส่วนใหญ่ปรากฏเหมือนกัน แต่กรณีคนรู้จักปรากฏกลวิธีการทวงถามมากกว่ากรณีผู้มีบุญคุณ 4 กลวิธี ได้แก่ การกล่าวถึงการกระทำของผู้ฟัง การกล่าวถึงเหตุผลของการทวงถาม การใช้คำอุทานและการถามเหตุผล

2. กลวิธีการทวงถามที่ปรากฏความถี่สูงในกรณีผู้มีบุญคุณปรากฏ 4 กลวิธี ได้แก่ การอ้างเหตุผล การถามความสะดวกของผู้ฟัง การขอคืนอย่างชัดเจนและการกล่าวเตือนขณะที่กรณีคนรู้จักปรากฏ 5 กลวิธี ได้แก่ การอ้างเหตุผล การถามความสะดวกของผู้ฟัง การกล่าวเตือน การขอคืนอย่างชัดเจนและการสั่ง

3. เมื่อพิจารณากลวิธีที่ปรากฏเหมือนกันเป็นอันดับแรกพบว่า ทั้ง 2 กรณีกล่าวทวงถามโดยใช้กลวิธีการอ้างเหตุผลมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 46.33 ในกรณีผู้มีบุญคุณ และร้อยละ 33.96 ในกรณีคนรู้จัก ทั้งนี้ ผู้พูดอาจเกรงว่าผู้ฟังจะเกิดความเข้าใจผิดจึงต้องอธิบายถึง

ความจำเป็นหรือเหตุผลของตนเพื่อให้ผู้ฟังเกิดความเข้าใจ ดังที่ รจิตลักษณ์ แสงอุไร (2548) อธิบายว่า วิธีการหนึ่งที่ช่วยคลี่คลายความขัดแย้งได้ คือการสร้างบรรยากาศที่ทั้ง 2 ฝ่ายมองซึ่งกันและกันว่าอย่างน้อยก็มีเหตุผลในบางส่วนและเชื่อถือได้

ในการเปรียบเทียบความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญของกลวิธีต่างๆ ผู้วิจัยเลือกวิเคราะห์ผ่านทาง <http://www.graphpad.com/quickcalcs/ttest1.cfm> เนื่องจากโปรแกรมดังกล่าวให้ข้อมูลที่ละเอียดและครบถ้วนมากกว่าการวิเคราะห์ด้วยตนเอง หลังจากการวิเคราะห์ด้วยโปรแกรมได้ผลการวิเคราะห์ดังตารางต่อไปนี้

**ตารางที่ 17** แสดงผลการเปรียบเทียบความแตกต่างของกลวิธีต่างๆ ในวัจนกรรมการทวงถาม ด้วยสถิติ t-test for correlate samples

กลวิธีการทวงถาม	คนที่มีบุญคุณ (การปรากฏ)	คนรู้จัก (การปรากฏ)	ค่า t	ค่า p (Probability)
การอ้างเหตุผล	/	/	2.4696	0.0147
การถามความ สะดวกของผู้ฟัง	/	/	5.0249	0.0001
การขอคืนอย่างชัด แจ้ง	/	/	1.1970	0.2332
การกล่าวเตือน	/	/	6.5144	0.0001
การกล่าวขอโทษ	/	/	0.4702	0.6389
การแสดงควมมี น้ำใจต่อผู้ฟัง	/	/	1.5184	0.1310
การสั่ง	/	/	4.9833	0.0001
การเอ่ยถึงสิ่งที่ทวง ถาม	/	/	0.3323	0.7401
การแสดงควม ลังเลหรือลำบากใจ ที่จะพูด	/	/	0.3323	0.7401

การกล่าวถึงสิ่งที่คุณจะกระทำ	/	/	0.5761	0.5654
การกล่าวขอบคุณ	/	/	1.0000	0.3189
การกล่าวถึงการกระทำของผู้ฟัง	X	/	1.9802	0.0495
การกล่าวถึงเหตุผลของการทวงถาม	X	/	2.7735	0.0063
การใช้คำอุทาน	X	/	1.7438	0.0833
การถามเหตุผล	X	/	1.7438	0.0833

ระดับนัยสำคัญ (Significance Level) = 0.05

ทั้งนี้ การเปรียบเทียบข้างต้นแสดงให้เห็นว่า กลวิธีการทวงถามที่คุณพูดเลือกใช้ส่วนใหญ่ไม่แตกต่างกัน กล่าวคือ ค่า  $p$  ของกลวิธีการส่วนใหญ่สูงกว่าระดับนัยสำคัญที่ 0.05 ผู้วิจัยสันนิษฐานว่า เมื่อผู้พูดแสดงวัจนกรรมกับคนรู้จักจะใช้บางกลวิธีมากกว่าคนที่ไม่มีบุญคุณเพื่อความชัดเจน ขณะที่การกล่าวถึงการกระทำของผู้ฟังซึ่งปรากฏในกรณีคนรู้จักและมีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญกับกรณีคนที่ไม่มีบุญคุณ ผู้วิจัยสันนิษฐานว่า ผู้พูดให้ความสนใจแก่ผู้ที่มีบุญคุณมากกว่าคนรู้จัก

จากผลการวิเคราะห์ตามหลักสถิติข้างต้น ผู้วิจัยจึงสรุปผลว่า ปัจจัย “บุญคุณ” มีผลต่อการเลือกกลวิธีการทวงถามเพียงบางส่วน

#### 4.3.3 การเปรียบเทียบวิธีการทวงถามอื่นๆ และเหตุผลของการไม่แสดงวัจนกรรมทวงถามระหว่างกรณีผู้ที่มีบุญคุณและกรณีคนรู้จัก

ผู้วิจัยจัดให้การทวงถามโดยวิธีอื่นและการไม่ทวงถามเป็นการไม่แสดงวัจนกรรมทวงถาม เนื่องจากผู้วิจัยเห็นว่า การทวงถามโดยวิธีอื่นไม่ใช่การใช้ถ้อยคำเพื่อแสดงเจตนาทวงถามหรือผู้ตอบแบบสอบถามใช้วัจนกรรมอื่นแทนวัจนกรรมทวงถาม และการไม่ทวงถามเป็นการไม่แสดงวัจนกรรมใดๆ กับผู้ฟัง ทั้งนี้ ผู้วิจัยเปรียบเทียบทั้ง 2 กรณี ดังตารางต่างๆ ต่อไปนี้

ตารางที่ 18 เปรียบเทียบวิธีการอื่นๆ ความถี่และร้อยละกรณีผู้มีบุญคุณและคนรู้จัก

กรณีผู้มีบุญคุณ			กรณีคนรู้จัก		
วิธีการอื่นที่ใช้ใน การทวงถาม	ความถี่ (ครั้ง)	ร้อยละ	วิธีการอื่นที่ใช้ใน การทวงถาม	ความถี่ (ครั้ง)	ร้อยละ
1.การใช้วัจนกรรม อื่น	12	52.17	1.การใช้วัจนกรรม อื่น	11	45.83
2.การทวงถามผ่าน บุคคลอื่น	11	47.83	2.การทวงถามผ่าน บุคคลอื่น	10	41.67
-	-	-	3.การทำพฤติกรรม ที่แปลกไปจากปกติ	1	4.17
-	-	-	4.การทำร้าย ร่างกาย	1	4.17
-	-	-	5.การนำของคืน ทันทีโดยไม่ทวงถาม	1	4.17
<b>รวม</b>	<b>23</b>	<b>100.00</b>	<b>รวม</b>	<b>24</b>	<b>100.00</b>

จากตารางข้างต้นพบรายละเอียดต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. วิธีการที่ปรากฏมีความถี่ใกล้เคียงกันพบ 2 วิธี ได้แก่ การใช้วัจนกรรมอื่นและการทวงถามผ่านบุคคลอื่น ขณะที่วิธีการในกรณีคนรู้จักพบมากกว่ากรณีผู้มีบุญคุณ 3 วิธี ได้แก่ การทำพฤติกรรมที่แปลกไปจากปกติ การทำร้ายร่างกาย และการนำสิ่งของคืนทันทีโดยไม่ทวงถาม
2. แม้ว่าทั้ง 3 วิธีการที่ปรากฏแตกต่างกันแต่จะมีความถี่เพียง 1 ครั้ง แต่เมื่อพิจารณาพบว่า ทั้ง 3 วิธีการ อันได้แก่ การทำพฤติกรรมที่แปลกไปจากปกติ การทำร้ายร่างกาย และการนำสิ่งของคืนทันทีโดยไม่ทวงถามเป็นการแสดงความไม่พอใจ เนื่องจากความต้องการของตนเองไม่เป็นไปตามที่คาดหวัง จึงอาจกล่าวได้ว่า กรณีผู้มีบุญคุณจะปรากฏวิธีการที่มีความรุนแรงน้อยกว่ากรณีคนรู้จัก

เมื่อพิจารณาและเปรียบเทียบเหตุผลของการไม่ทวงถามของทั้ง 2 กรณี พบรายละเอียดดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 19 เปรียบเทียบเหตุผลของการไม่ทวงถามกรณีผู้มีบุญคุณและกรณีคนรู้จัก

เหตุผลกรณีผู้มีบุญคุณ (จำนวนครั้ง)	เหตุผลกรณีคนรู้จัก (จำนวนครั้ง)
<b>เหตุผลที่เหมือนกัน</b>	
ไม่เป็นไร (54)	ไม่เป็นไร (14)
เข้าใจอีกฝ่าย (32)	เข้าใจอีกฝ่าย (12)
วัดคุณค่าของคน (3)	วัดคุณค่าของคน (5)
ยอมรับความจริง (2)	ยอมรับความจริง (2)
กลัวเป็นปัญหา (2)	กลัวเป็นปัญหา (1)
<b>เหตุผลที่แตกต่างกัน</b>	
บุญคุณ (64)	คนรู้จัก (1)
เกรงใจ (9)	รอให้อีกฝ่ายสำนึก (1)
อีกฝ่ายคงเข้าใจ (3)	อีกฝ่ายคงไม่กล้ายิ้มอีก (1)
ให้เกียรติ (2)	-
ยังต้องพึ่งพา (1)	-

จากตารางข้างต้นพบว่า เหตุผลของทั้ง 2 กรณีมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. เหตุผลที่ปรากฏกรณีผู้มีบุญคุณมีทั้งสิ้น 10 ข้อ ขณะที่เหตุผลที่ปรากฏกรณีคนรู้จักมีทั้งสิ้น 8 ข้อ ทั้งนี้ เหตุผลที่ปรากฏเหมือนกันมีทั้งสิ้น 5 ข้อ และเหตุผลที่ปรากฏเฉพาะกรณีผู้มีบุญคุณมีทั้งสิ้น 5 ข้อ ได้แก่ บุญคุณ เกรงใจ อีกฝ่ายคงเข้าใจ ให้เกียรติ และยังต้องพึ่งพา จะเห็นว่าเหตุผลในกรณีผู้มีบุญคุณจะเน้นที่ความเกรงใจและให้เกียรติผู้มีบุญคุณ ขณะที่เหตุผลที่ปรากฏเฉพาะกรณีคนรู้จักมีทั้งสิ้น 3 ข้อ ได้แก่ คนรู้จัก รอให้อีกฝ่ายสำนึก และอีกฝ่ายคงไม่กล้ายิ้มอีก

2. เหตุผล “บุญคุณ” ไม่ปรากฏกรณีคนรู้จักหรือปรากฏเฉพาะกรณีผู้มีบุญคุณ แสดงให้เห็นว่าผู้ตอบแบบสอบถามตระหนักถึงหรือให้ความสำคัญกับเหตุผลดังกล่าวซึ่งมีผลต่อการเลือกไม่แสดงวจนกรรมการทวงถาม ทั้งนี้ เหตุผลดังกล่าวสอดคล้องกับมุมมองของนักมานุษยวิทยาที่กล่าวว่า “บุญคุณ” เป็นสิ่งที่ปรากฏอยู่ในสังคมไทยซึ่งเกี่ยวข้องกับเรื่องของพันธะหรือการตอบแทน (Klausner, 1993: 275)

3. เหตุผล “เกรงใจ” “ให้เกียรติ” และ “ยังต้องพึ่งพา” ปรากฏเฉพาะกรณีคนที่มีบุญคุณจึงอาจกล่าวได้ว่า ปัจจัย “บุญคุณ” มีความสัมพันธ์กับเหตุผลทั้ง 3 ข้อที่ผู้ตอบแบบสอบถามระบุ

4. เหตุผลต่างๆ ของการไม่แสดงวจนกรรมการทวงถามแสดงให้เห็นว่าคนไทยหลีกเลี่ยงการสนทนาที่จะนำไปสู่การเผชิญหน้า ดังที่ วิลเลียม เจ. เคลาสเนอร์ (Klausner, 1993: 255, 257) อธิบายว่า ในสังคมไทยผู้คนมักจะหลีกเลี่ยงการแสดงความโกรธ ความไม่พอใจ และการวิจารณ์อย่างเปิดเผย แตกต่างจากฝรั่ง (farang) ที่มีการแสดงออกถึงความโกรธอย่างเปิดเผยแต่จะค่อยๆ เพิ่มความรุนแรงมากขึ้นทีละน้อย ทั้งนี้ การหลีกเลี่ยงการเผชิญหน้า (avoidance of confrontation) เป็นรูปแบบหนึ่งของสังคมไทยที่ใช้แก้ปัญหาความขัดแย้งระหว่างกัน

5. เหตุผลทุกข้อที่ปรากฏแสดงให้เห็นถึงค่านิยมหรือลักษณะของคนไทยได้เป็นอย่างดี นอกจากเหตุผล “บุญคุณ” ที่อธิบายข้างต้น เหตุผล “ไม่เป็นไร” ยังเป็นถ้อยคำที่ปรากฏการใช้อยู่ในหลายบริบทของสังคมไทย อาทิ การตอบรับการขอโทษ การตอบรับการขอบคุณ การตอบรับการเสนอให้ความช่วยเหลือ การปลอบใจและการยุติความขัดแย้ง (Panpothong and Phakdeephassook, 2012: 2) ส่วนเหตุผล “เข้าใจอีกฝ่าย” นอกจากจะแสดงว่า สังคมไทยให้ความสำคัญกับเรื่องการพึ่งพาอาศัย และการมีไมตรีจิตต่อกัน (สนิท สมัครการ, 2523: 66) ยังสะท้อนให้เห็นลักษณะของคนไทยในเรื่องของความอดทนที่จะไม่ทวงถาม ดังสำนวนที่ว่า “หวานอมขมกลืน” ขณะที่ เหตุผล “ยอมรับความจริง” แสดงให้เห็นว่าคนไทยเชื่อเรื่องของเคราะห์กรรมเป็นพื้นฐาน จึงแสดงออกด้วยการยอมรับสภาพที่เกิดขึ้น เหตุผล “เฉยๆ” แสดงให้เห็นว่าคนไทยชอบชีวิตที่ง่าย ๆ หรือรักสันโดษ และเหตุผล “กลัวเป็นปัญหา” ในงานวิจัยนี้เป็นการกลัวผลเสียจะเกิดกับตนเอง และส่งผลต่อความสัมพันธ์ระหว่างกัน

ผลการศึกษาวัจจนกรรมการทวงถามสรุปรายละเอียดต่างๆ ได้ดังต่อไปนี้

1. แนวคิดเรื่อง “บุญคุณ” เป็นปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกแสดงและไม่แสดงวัจจนกรรมการทวงถามซึ่งตรงกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพิจารณาจากจำนวนครั้งที่ปรากฏในการแสดงและไม่แสดงวัจจนกรรมของทั้ง 2 กรณี และพิจารณาจากเหตุผลที่ปรากฏในกรณีที่ผู้พูดเลือกไม่แสดงวัจจนกรรมการทวงถาม

2. เมื่อผู้พูดตัดสินใจทวงถาม แนวคิดเรื่อง “บุญคุณ” ไม่มีผลต่อการเลือกกลวิธีทางภาษา กล่าวคือ กลวิธีทางภาษาส่วนใหญ่ปรากฏคล้ายคลึงกัน แม้ว่าการกล่าวถึงการกระทำของผู้ฟัง การกล่าวถึงเหตุผลของการทวงถาม การใช้คำอุทานและการถามเหตุผลจะปรากฏเฉพาะกรณีคนรู้จัก นอกจากนี้ ค่า  $p$  ของกลวิธีส่วนใหญ่สูงกว่าระดับนัยสำคัญที่ 0.05 ซึ่งผลดังกล่าวแสดงว่ากลวิธีทางภาษาส่วนใหญ่ที่ผู้พูดกล่าวกับทั้ง 2 กรณีไม่แตกต่างกันและผลการวิจัยดังกล่าวไม่ตรงกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

3. เหตุผล “บุญคุณ” ปรากฏเฉพาะกรณีผู้มีบุญคุณแสดงให้เห็นว่าผู้ตอบแบบสอบถามระลึกถึงเสมอว่าเหตุผล “บุญคุณ” มีผลต่อการเลือกไม่แสดงวัจจนกรรมการทวงถาม นอกจากนี้ เหตุผลต่างๆ ของการไม่แสดงวัจจนกรรมการทวงถามยังแสดงให้เห็นว่าคนไทยไม่ชอบการเผชิญหน้าระหว่างกัน (Klausner, 1993) ทั้งนี้ ผลการศึกษพบว่า กรณีคนที่มีบุญคุณปรากฏจำนวนครั้งของการไม่แสดงวัจจนกรรมการทวงถามมากกว่ากรณีคนรู้จักร้อยละ 36.01

จากข้อสรุปข้างต้นแสดงให้เห็นว่า คนไทยหลายคนไม่ต้องการทวงถาม สังเกตได้จากเหตุผลของการเลือกไม่แสดงวัจจนกรรมการทวงถาม อาทิ “ไม่เป็นไร” “เข้าใจอีกฝ่าย” สะท้อนให้เห็นว่าคนไทยคำนึงถึงใจเขาใจเราหรือการแสดงออกถึงความเข้าใจซึ่งกันและกัน นอกจากนี้ กลวิธีทางภาษาที่ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกใช้ยังสะท้อนให้เห็นว่า คนไทยมักเลือกแสดงวัจจนกรรมการทวงถามด้วยกลวิธีการลดความขัดแย้งหรือลดความรุนแรง ผลการศึกษาสอดคล้องกับความคิดที่ว่า สังคมไทยเป็นสังคมแบบอิงกลุ่ม (Collectivism) ดังที่ ทรงธรรม อินทจักร (2550: 233) อธิบายว่า สังคมที่มีแนวคิดแบบอิงกลุ่มจะให้ความสำคัญกับเรื่องความสัมพันธ์และความคิดของสมาชิกคนอื่นๆ และไม่ยึดความต้องการของตนเองเป็นหลักซึ่งลักษณะดังกล่าวอาจส่งผลต่อ



การปฏิสัมพันธ์ อันได้แก่ การพูดอ้อมค้อมหรือไม่ต้องการแสดงความคิดเห็นที่สวนทางกับสมาชิกคนอื่น ๆ ในกลุ่ม

ในบทต่อไป ผู้วิจัยจะนำเสนอผลการวิเคราะห์วัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจ และปัจจัยเรื่องบุญคุณ

## บทที่ 5

### วจนกรรมการแสดงความไม่พอใจ

ในบทนี้ ผู้วิจัยจะแสดงผลการวิเคราะห์ทฤษฎีแสดงวจนกรรมการแสดงความไม่พอใจในกรณีที่ผู้ฟังเป็นผู้มีบุญคุณและกรณีที่ผู้ฟังเป็นคนรู้จัก โดยผู้วิจัยแบ่งเนื้อหาออกเป็น 3 หัวข้อหลัก ได้แก่ 1. การแสดงและไม่แสดงวจนกรรมการแสดงความไม่พอใจกรณีผู้มีบุญคุณ 2. การแสดงและไม่แสดงวจนกรรมการแสดงความไม่พอใจกรณีคนรู้จัก และ 3. การเปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างของทั้ง 2 กรณี

วจนกรรมการแสดงความไม่พอใจ (The act of complaining) คือ วจนกรรมที่เป็นผลของการกระทำที่มาก่อน (Preconditions) คือ

1. ผู้ฟังได้กระทำพฤติกรรมที่ไม่พึงประสงค์ ซึ่งขัดแย้งกับบรรทัดฐานทางสังคมที่ผู้พูดและผู้ฟังรับรู้ร่วมกัน
2. ผู้พูดรับรู้การกระทำที่ไม่พึงประสงค์ของผู้ฟัง และตัวผู้พูดเองหรือคนอื่น ๆ เกิดความรู้สึกไม่พอใจ
3. ถ้อยคำที่ผู้พูดกล่าวจะสัมพันธ์กับการกระทำไม่พึงประสงค์ของผู้ฟังนั้นหรือไม่ก็ได้ แต่มีเจตนา ก็คือเพื่อการแสดงความไม่พอใจ
4. ผู้พูดต้องการแสดงความไม่พอใจเพื่อ (ก) ระบายความรำคาญหรือความรู้สึกไม่พอใจของตน และ (ข) ผู้พูดมีความชอบธรรมที่จะร้องขอให้ผู้ฟังปรับปรุงแก้ไขการกระทำที่ไม่เหมาะสม (Olshtain and Weinbach, 1987 อ้างถึงใน รุ่งอรุณ ใจชื่อ, 2549: 3)

ตามแนวคิดเรื่องความสุภาพวจนกรรมการแสดงความไม่พอใจเป็นวจนกรรมหนึ่งที่คุกคามหน้าด้านบวกของผู้ฟัง หรือก็คือแสดงว่าผู้ฟังไม่ได้รับการยอมรับ เนื่องจากผู้พูดเห็นว่าพฤติกรรมของผู้ฟังไม่เหมาะสม (Brown and Levinson, 1978, 1987) ในสังคมไทยนักวิชาการตั้งข้อสังเกตว่าคนไทยไม่ต้องการแสดงความไม่พอใจอย่างเปิดเผย ดังสำนวนที่ว่า “น้ำขุ่นอยู่ใน น้ำใสอยู่นอก” (เพ็ญแข วจนสุนทร, 2523) เคลาสเนอร์ (Klausner, 1993: 254) กล่าวว่า ในสังคมไทยการปฏิสัมพันธ์ที่นำไปสู่การเผชิญหน้าเป็นสิ่งที่ก่อให้เกิดความไม่สบายใจ และเป็นสิ่งที่ต้องหลีกเลี่ยง จากเหตุผลดังกล่าว ผู้วิจัยจึงสนใจศึกษาการแสดงความไม่พอใจในภาษาไทย ผู้วิจัยตั้งคำถามว่า ผู้พูดจะแสดงความไม่พอใจหรือไม่ เมื่อต้องการแสดงความไม่พอใจจะมีวิธีการอย่างไร และแนวคิดเรื่อง “บุญคุณ” มีผลต่อสถานการณ์การแสดงความไม่พอใจหรือไม่

จากข้อมูลทั้งหมด 546 ครั้ง วิเคราะห์ได้ว่าเป็นการแสดงวัจนกรรมการแสดง  
ความไม่พอใจด้วยถ้อยคำ 226 ครั้ง การไม่แสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจ 320 ครั้ง และ  
เมื่อพิจารณาสถานการณ์ที่เกี่ยวข้องและไม่เกี่ยวข้องกับแนวคิดเรื่อง “บุญคุณ” พบว่า

1. ในสถานการณ์ที่เกี่ยวข้องกับแนวคิดเรื่อง “บุญคุณ” ผู้ตอบแบบสอบถาม  
เลือกแสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจทั้งสิ้น 68 ครั้ง และไม่แสดง  
วัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจทั้งสิ้น 205 ครั้ง
2. ในสถานการณ์ที่ไม่เกี่ยวข้องกับแนวคิดเรื่อง “บุญคุณ” ผู้ตอบแบบสอบถาม  
เลือกแสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจทั้งสิ้น 158 ครั้ง และไม่แสดง  
วัจนกรรมการทวงถามทั้งสิ้น 115 ครั้ง

ผลการวิเคราะห์มีรายละเอียด ดังนี้

## 5.1 การแสดงและไม่แสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจกรณีผู้มีบุญคุณ

ในหัวข้อนี้ผู้วิจัยนำเสนอผลการวิเคราะห์ออกเป็น 2 หัวข้อ ได้แก่ 1.การแสดง  
วัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจ 2.การไม่แสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจซึ่งแบ่งออกเป็น  
การแสดงความไม่พอใจโดยวิธีอื่นและการไม่แสดงความไม่พอใจ ทั้งนี้ ผลการวิจัยมีรายละเอียด  
ดังต่อไปนี้

### 5.1.1 การแสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจผู้มีบุญคุณ

วัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจคนที่มีบุญคุณหมายถึง ถ้อยคำที่ผู้พูดแสดง  
ความไม่พอใจผู้ฟังที่มีบุญคุณ เนื่องจากผู้ฟังกระทำบางสิ่งที่คุณพูดไม่พึงประสงค์

กลวิธีการแสดงความไม่พอใจพบทั้งสิ้น 21 กลวิธีเรียงตามความถี่ใน  
การปรากฏ ดังนี้

1. การต่อว่าผู้ฟังอย่างชัดแจ้ง
2. การให้ผู้ฟังอธิบายเหตุผล
3. การกล่าวถึงสิ่งที่ผู้ฟังควรแก้ไข
4. การกล่าวถึงผลกระทบที่เกิดขึ้น
5. การกล่าวความรู้สึกด้านลบของผู้พูด
6. การขอร้องให้เลิกกระทำ
7. การกล่าวขอโทษ
8. การเอ่ยถึงเรื่องที่ทำให้ไม่พอใจ
9. การกล่าวถึงบุญคุณของผู้ฟัง
10. การให้ผู้ฟังตระหนักว่าไม่มีสิทธิกระทำ
11. การแย้งผู้ฟัง
12. การกล่าวขอตัว
13. การใช้คำถามเพื่อตำหนิ
14. การใช้ถ้อยคำนัยผกผัน
15. การข่มขู่
16. การแสดงความผิดหวัง
17. การอุทานแสดงความไม่พอใจ
18. การย້อนผู้ฟัง
19. การกล่าวตัดสัมพันธ์
20. การแสดงความลังเลหรือลำบากใจที่จะพูด
21. การทำเป็นที่เล่นที่จริง

ทั้งนี้ กลวิธีการแสดงความไม่พอใจข้างต้นปรากฏทั้งสิ้น 21 กลวิธีมีรายละเอียด  
ดังต่อไปนี้

### 5.1.1.1 กลวิธีการแสดงความไม่พอใจผู้มีบุญคุณ

ผู้วิจัยพบกลวิธีการแสดงความไม่พอใจทั้งสิ้น 21 กลวิธี ดังรายละเอียดต่อไปนี้

#### 5.1.1.1.1 การต่อว่าผู้ฟังอย่างชัดเจน

การต่อว่าผู้ฟังอย่างชัดเจน ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีที่แสดงให้ผู้ฟังรู้ว่าผู้พูดไม่พอใจการกระทำของผู้ฟัง และผู้พูดไม่เห็นด้วยกับการกระทำดังกล่าว นอกจากนี้ ผู้วิจัยยังพบว่าผู้พูดอาจเลือกใช้ถ้อยคำที่ถ่ายทอดความรู้สึกอย่างชัดเจนโดยการนำการกระทำของผู้ฟังเปรียบเทียบกับลักษณะอันไม่พึงประสงค์หรือสังคมไม่ยอมรับ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 30 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

- (1) ทำไมทำอย่างนี้ล่ะ คนเราควรให้เกียรติกันบ้างนะ (นำความลับไปเปิดเผย 3)
- (2) มันเป็นเรื่องส่วนตัวของผม เามาพูดแบบนี้ได้ไง ไร้มารยาทที่สุด (นำความลับไปเปิดเผย 4)
- (3) ถ้าจะตำหนิหรือเตือนขอให้มาเตือนกันเอง ไม่ได้เตือนต่อหน้าผู้คนมากมาย เพราะมันทำให้อับอาย (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 10)
- (4) ไม่ควรตำหนิต่อหน้าคนอื่นแบบนี้ ปล.ไม่ชอบ (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 67)
- (5) ทำกันไ้ดลงโน๊ะ เอาเรื่องของชั้นไปเล่าให้คนอื่นฟัง (นำความลับไปเปิดเผย 78)
- (6) เอาเรื่องของเราไปเล่าให้คนอื่นฟังทำไมวะ ไหนมึงบอกว่าไม่เล่า มึงกลับบอกนิหว่า แม่ง ทีหลังกูไม่เล่าอะไรให้มึงฟังแล้ว (เริ่มขึ้น^) (นำความลับไปเปิดเผย 80)
- (7) อย่ามาว่าคนอื่น ดูตัวเองก่อนสิ (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 87)
- (8) ทำไมถึงทำแบบนี้ น่าจะใช้สติคิดให้มากกว่านี้ ก่อนที่จะทำอะไรลงไป พยายามอย่าใช้อารมณ์เหนือเหตุผล (นำความลับไปเปิดเผย 122)
- (9) คุณทำอย่างนี้ไม่ถูกระครับ (นำความลับไปเปิดเผย 126)
- (10) มีปัญหาอะไรก็ไม่ต้องมาต่อว่าต่อหน้าคนอื่นเลย น่าจะคุยกันสองต่อสอง (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 146)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดแสดงความไม่พอใจด้วยการกล่าวถ้อยคำเพื่อแสดงออกให้ผู้ฟังรู้ว่าตนเองไม่เห็นด้วยกับการกระทำที่เกิดขึ้น เนื่องจากผู้พูดเห็นว่าการกระทำของผู้ฟังไม่เหมาะสมและไม่ควรกระทำ นอกจากนี้ ผู้พูดอาจแสดงความไม่พอใจโดยการใช้ถ้อยคำที่แสดงถึงพฤติกรรมด้านลบหรือพฤติกรรมที่สังคมส่วนรวมไม่ให้การยอมรับ ดังเช่นตัวอย่างที่ (2)

#### 5.1.1.1.2 การให้ผู้ฟังอธิบายเหตุผล

การให้ผู้ฟังอธิบายเหตุผล ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดสื่อความให้ผู้ฟังอธิบายเหตุผลเพื่อให้ผู้ฟังนึกถึงการกระทำที่ไม่ถูกต้องที่ได้กระทำลงไป ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 20 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

- (11) ทำแบบนี้เพราะอะไร มีเรื่องอะไรที่ทำให้ไม่สบายใจหรือเปล่า (นำความลับไปเปิดเผย 21)
- (12) (สะกิด แล้วคุยกับเขาเบาๆ ว่า) เราอายุคนอื่นนะ ทำไมต้องว่าเราต่อหน้าคนอื่นด้วย (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 39)
- (13) ทำไมถึงต้องทำขนาดนี้ (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 60)
- (14) ขอเหตุผลที่ทำแบบนี้ (นำความลับไปเปิดเผย 117)
- (15) ขอโทษครับ มีสาเหตุอะไรที่นำความลับไปเล่าให้คนอื่นฯ ฟังด้วย (นำความลับไปเปิดเผย 128)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดอาจใช้การถามคำถามหรือการให้ผู้ฟังอธิบายถึงเหตุผลของการกระทำเพื่อตำหนิผู้ฟังทางอ้อม และแสดงออกว่าตนไม่เห็นด้วยกับการกระทำดังกล่าว ทั้งนี้ กลวิธีดังกล่าวนี้อาจเป็นการต่อว่าผู้ฟังเช่นเดียวกับกลวิธีแรก แต่สุภาพมากกว่า เนื่องจากส่วนใหญ่ ผู้พูดใช้คำถามแทนการกล่าวอย่างตรงไปตรงมา

### 5.1.1.1.3 การกล่าวถึงสิ่งที่ผู้ฟังควรแก้ไข

การกล่าวถึงสิ่งที่ผู้ฟังควรแก้ไข ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดกล่าวถึงสิ่งที่ตนเองต้องการให้เกิดขึ้น อีกทั้ง ต้องการให้ผู้ฟังแก้ไขตนเอง ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 10 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

- (16) ไม่น่าไปตำหนิฉันต่อหน้าบุคคลอื่น ทำให้ฉันดูไม่ดี และดูไม่หน้าเชื่อถือ ต่อไปถ้าจะตำหนิหรือว่ากล่าว ให้เรียกไปเพียงลำพัง (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 96)
- (17) ถ้าจะตำหนิอะไรผมก็พูดกับผมก็ได้ ไม่ต้องตำหนิผมต่อหน้าคนอื่นหรือกครับ (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 129)
- (18) มีปัญหอะไรก็ไม่ควรที่จะมาต่อว่าต่อหน้าคนอื่นเลย น่าจะคุยกันสองต่อสอง (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 146)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังแก้ไขการกระทำบางอย่างเพื่อไม่ให้ผลกระทบด้านลบเกิดขึ้นอีก เนื่องจากผู้พูดเห็นว่าการกระทำของผู้ฟังไม่เหมาะสมและไม่ควรกระทำ

### 5.1.1.1.4 การกล่าวถึงผลกระทบที่เกิดขึ้น

การกล่าวถึงผลกระทบที่เกิดขึ้น ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดกล่าวเพื่อให้ผู้ฟังรู้ว่าผู้พูดได้รับผลด้านลบบางอย่างจากการกระทำของผู้ฟัง ทั้งนี้ การกระทำของผู้ฟังอาจส่งผลกระทบต่อความรู้สึกของผู้พูด หรือส่งผลกระทบต่อความรู้สึกของบุคคลอื่นจนทำให้เกิดผลกระทบต่อผู้พูด ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 9 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

- (19) ทำอย่างนี้เราเสียหายนะ (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 33)
- (20) ฉันไม่ได้ทำอย่างที่คุณว่านะ คุณทำให้คนอื่นมองฉันผิดนะ (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 82)

(21) ท่านทำให้ผมเสียหาย เรื่องแบบนี้ไม่น่าทำ เพราะเป็นการเสียมารยาท (นำความลับไปเปิดเผย 114)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดกล่าวถึงผลกระทบเพื่อให้ผู้ฟังรับรู้ถึงความรู้สึกของผู้พูดและให้เห็นผลกระทบที่เกิดขึ้นจากคนรอบข้างที่รับรู้เรื่องราวจากการกระทำของผู้ฟัง

#### 5.1.1.1.5 การกล่าวความรู้สึกด้านลบของผู้พูด

การกล่าวความรู้สึกด้านลบของผู้พูด ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดกล่าวเพื่อถ่ายทอดความรู้สึกด้านลบที่มีต่อผู้ฟังหรือเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 7 ถ้อยคำ ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

(22) ต้องขอโทษจริงๆ นะคะ เรื่องที่ท่านพูดไป ดิฉันเห็นว่ามันไม่ควร ดิฉันไม่ชอบ-  
จริงๆ นะคะ ขอโทษนะคะที่ต้องพูดแบบนี้ นะคะ (นำความลับไปเปิดเผย 1)

(23) ไม่ควรตำหนิต่อหน้าคนอื่นแบบนี้ ปล.ไม่ชอบ (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 67)

(24) ผมเสียใจจริงๆ ที่เอาเรื่องส่วนตัวของผมไปเล่าให้คนอื่นรับรู้ด้วย ไม่น่าจะทำกับ  
ผมแบบนี้เลย (นำความลับไปเปิดเผย 79)

(25) พี่ เรื่องที่พินาศความลับของผมไปบอกคนอื่น ผมมีความไม่พอใจอย่างมาก และ  
ขอรับรองอย่ากระทำเช่นนั้นอีก (นำความลับไปเปิดเผย136)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดแสดงความรู้สึกของตนเองให้ผู้ฟังรับรู้อย่างชัดเจนเพื่อแสดงความไม่เห็นด้วย และสื่อให้ผู้ฟังรู้ว่าเรื่องในลักษณะดังกล่าวไม่ควรเกิดขึ้นอีก

#### 5.1.1.1.6 การขอรับรองให้เลิกกระทำ

การขอรับรองให้เลิกกระทำ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดกล่าวเพื่อขอรับรองให้ผู้ฟังเลิกการกระทำ เนื่องจากผู้พูดรู้สึกไม่ดีต่อการกระทำของผู้ฟัง ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 7 ถ้อยคำ ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้



ตัวอย่างเช่น

- (26) ผมไม่ชอบแบบนี้ครับ อย่าทำเลยได้มั๊ย (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 23)
- (27) ทีหลังอย่าทำแบบนี้เลย (นำความลับไปเปิดเผย 72)
- (28) ตอนนี้กำลังทำอะไรอยู่ ขอให้หยุดชะงะ (นำความลับไปเปิดเผย 111)
- (29) คำพูดของท่านที่พูดกับคนอื่นในเรื่องของดิฉัน ดิฉันไม่ชอบ ในคราวต่อไปกรุณาอย่าทำเช่นนั้นอีกนะค่ะ (นำความลับไปเปิดเผย 116)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดใช้วิธีการขอร้องเพื่อลดความรุนแรงของถ้อยคำที่แสดงความไม่พอใจ ทั้งนี้ ผู้พูดแสดงการขอร้องให้เลิกกระทำ เนื่องจากไม่ต้องการให้เหตุการณ์ดังกล่าวเกิดขึ้นเป็นครั้งต่อไป

#### 5.1.1.1.7 การกล่าวขอโทษ

การกล่าวขอโทษ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดกล่าวขอโทษเริ่มต้นการแสดงความไม่พอใจเพื่อเพิ่มความสุขและลดน้ำหนักความรุนแรงของความไม่พอใจ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 7 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

- (30) ขอโทษนะครับท่าน กรุณาอย่าเอาเรื่องส่วนตัวผมไปเล่าได้มั๊ยครับ (นำความลับไปเปิดเผย 37)
- (31) ขอโทษครับ แต่ผมก็ไม่ได้เห็นว่าเป็นเรื่องน่าเสียหายอะไรหนิ (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 42)
- (32) ขอโทษ ผมขอตัวก่อน (นำความลับไปเปิดเผย 139)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดเลี่ยงการปะทะอย่างชัดเจนด้วยการกล่าวขอโทษก่อนกล่าวถ้อยคำอื่นๆ หรือกล่าวขอโทษเพื่อเพิ่มความสุข ทั้งนี้ การกล่าวขอโทษมักปรากฏอยู่ในส่วนต้นของถ้อยคำทั้งหมด

### 5.1.1.1.8 การเอ่ยถึงเรื่องที่ทำให้ไม่พอใจ

การเอ่ยถึงเรื่องที่ทำให้ไม่พอใจ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดกล่าวเพื่อให้ผู้ฟังรู้ว่าผู้พูดไม่พอใจผู้ฟังในเรื่องใด ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 6 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

- (33) เรื่องที่เราเล่าให้ฟังนะ เพราะเราไว้ใจนะ ทำไมต้องเอาไปเล่าให้คนอื่นฟังด้วยละ (นำความลับไปเปิดเผย 39)
- (34) ถึงท่านจะเคยมีบุญคุณกับเรา แต่การที่ท่านนำความลับของเราไปพูดกับคนอื่น ท่านเห็นว่าสมควรหรือไม่ (นำความลับไปเปิดเผย 58)
- (35) พี่ เรื่องที่พินำความลับของผมไปบอกคนอื่น ผมมีความไม่พอใจอย่างมาก และขอรับรองอย่ากระทำเช่นนี้อีก (นำความลับไปเปิดเผย 136)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังรู้ว่าตนไม่พอใจในเรื่องใด ทั้งนี้ การเอ่ยถึงเรื่องที่ทำให้ไม่พอใจส่วนใหญ่ปรากฏส่วนต้นหรือกลางของถ้อยคำทั้งหมด แต่ไม่พบการปรากฏในส่วนท้าย

### 5.1.1.1.9 การกล่าวถึงบุญคุณของผู้ฟัง

การกล่าวถึงบุญคุณของผู้ฟัง ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดกล่าวเพื่อให้ผู้ฟังรู้ว่าผู้พูดไม่ลืมบุญคุณของผู้ฟัง แต่ผู้พูดเห็นว่าการมีบุญคุณกับการแสดงออกที่ไม่เหมาะสมเป็นส่วนที่แยกออกจากกัน ดังนั้น ผู้ฟังไม่ควรกระทำสิ่งที่ผู้พูดไม่พอใจ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 6 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

- (36) ถึงจะมีบุญคุณต่อกัน แต่ก็ไม่ควรจะทำแบบนี้ มันเสียมารยาท มันคนละเรื่องกับการมีบุญคุณต่อกันแล้ว ชั๊นจะทำบ้าง! (นำความลับไปเปิดเผย 49)
- (37) ถึงท่านจะเคยมีบุญคุณกับเรา แต่การที่ท่านนำความลับของเราไปพูดกับคนอื่น ท่านเห็นว่าสมควรหรือไม่ (นำความลับไปเปิดเผย 58)

(38) บุญคุณส่วนบุญคุณ แต่พูดอย่างนี้ทำให้ผมเสียหาย (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 149)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดกล่าวถึง “บุญคุณ” ของผู้ฟังเพื่อเป็นการแสดงให้ผู้ฟังรู้ว่าผู้พูดตระหนักถึงและเข้าใจความสัมพันธ์ระหว่างตนกับผู้ฟังเป็นอย่างดี แต่ผู้พูดเห็นว่าสิ่งที่ผู้ฟังได้กระทำเป็นสิ่งที่ไม่ควรแยกออกจากเรื่องบุญคุณ

#### 5.1.1.1.10 การให้ผู้ฟังตระหนักว่าไม่มีสิทธิ์กระทำ

การให้ผู้ฟังตระหนักว่าไม่มีสิทธิ์กระทำ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดกล่าวเพื่อให้ผู้ฟังตระหนักว่าไม่ควรกระทำหรือไม่มีสิทธิ์กระทำพฤติกรรมดังกล่าว เนื่องจากสิ่งที่ผู้ฟังกระทำส่งผลกระทบต่อหรือสร้างความเสียหายให้กับผู้พูด ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 4 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

(39) มันเป็นเรื่องส่วนตัวของผม เอามาพูดแบบนี้ได้ไง ไรมารยาทที่สุด (นำความลับไปเปิดเผย 4)

(40) ไม่ทราบจะไปรู้เรื่องนี้มาจากไหนครับ แล้วคิดบ้างไหมครับว่ามันเป็นความลับของคนอื่น (นำความลับไปเปิดเผย 31)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดกล่าวถ้อยคำโดยการพยายามแสดงให้ผู้ฟังรู้ว่าเรื่องที่ผู้ฟังนำไปกล่าวเป็นเรื่องส่วนตัวที่ไม่ควรเปิดเผยต่อผู้ใด

#### 5.1.1.1.11 การแย้งผู้ฟัง

การแย้งผู้ฟัง ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดกล่าวเพื่อแย้งความเห็น หรือปฏิเสธสิ่งที่ผู้ฟังกล่าวต่อผู้พูด ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 3 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

- (41) คนเราทุกคนก็ไม่มีใครที่ดีไปทุกๆ อย่างหรอก (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 11)
- (42) ขอโทษครับ แต่ผมก็ไม่ได้เห็นว่าเป็นเรื่องน่าเสียหายอะไรนี่ (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 42)
- (43) ฉันไม่ได้ทำอย่างที่คุณว่านะ คุณทำให้คนอื่นมองฉันผิดนะ (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 82)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดแย้งและปฏิเสธสิ่งที่ผู้ฟังกล่าวกับตน ทั้งนี้ ผู้พูดแย้งผู้ฟังโดยการยกตัวอย่างความจริงที่เกิดขึ้นในสังคม หรือแสดงออกว่าสิ่งที่ตนกระทำไม่ใช่เรื่องที่ส่งผลเสียแต่อย่างใด หรือปฏิเสธผู้ฟังอย่างตรงไปตรงมาว่าตนเองไม่ได้กระทำเพื่อแสดงความเห็นให้ผู้ฟังยอมรับหรือยืนยันความถูกต้องของตนเอง

#### 5.1.1.12 การกล่าวขอตัว

การกล่าวขอตัว ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดกล่าวเพื่อให้ผู้ฟังรู้ว่าผู้พูดไม่พอใจการกระทำของผู้ฟัง และไม่สามารถอดทนต่อการกระทำของผู้ฟังได้ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 3 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

- (44) ขอตัวก่อนนะคะ (นำความลับไปเปิดเผย 34)
- (45) ขอโทษ ผมขอตัวก่อน (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 139)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดไม่ต้องการกล่าวถ้อยคำแสดงความไม่พอใจอย่างชัดเจนหรือไม่ต้องการแสดงความไม่พอใจโดยกลวิธีอื่นๆ อาจเป็นเพราะผู้พูดต้องการเลี่ยงการเผชิญหน้า จึงเลือกกล่าวขอตัวเพื่อลดน้ำหนักความรุนแรงของเหตุการณ์

### 5.1.1.1.13 การใช้คำถามเพื่อตำหนิ

การใช้คำถามเพื่อตำหนิ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดใช้รูปประโยคคำถามเพื่อตำหนิและให้ผู้ฟังตระหนักถึงผลเสียที่เกิดขึ้นหรือตระหนักถึงสิ่งที่เคยสัญญากับผู้พูดว่าจะไม่กระทำ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 3 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

- (46) ถ้าทำกันเช่นนี้ แล้วเราจะเป็นอย่างไร ทำอย่างไรต่อไป (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 50)
- (47) ถึงท่านจะเคยมีบุญคุณกับเรา แต่การที่ท่านนำความลับของเราไปพูดกับคนอื่น ท่านเห็นว่าสมควรหรือไม่ (นำความลับไปเปิดเผย 58)
- (48) เอาเรื่องของเราไปเล่าให้คนอื่นฟังทำไมวะ ไหนมึงบอกว่าไม่เล่า มึงกลับออกนิหว่า แม่่ง ทีหลังกูไม่เล่าอะไรให้มึงฟังแล้ว (เริ่มขึ้น^) (นำความลับไปเปิดเผย 80)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดใช้การรูปคำถามกับผู้ฟังเพื่อให้ผู้ฟังเข้าใจผลเสียหรือเข้าใจว่าสิ่งที่ผู้ฟังได้กระทำเป็นสิ่งที่ไม่ถูกต้อง และการกระทำของผู้ฟังส่งผลให้เกิดความทุกข์ในใจของผู้พูด

### 5.1.1.1.14 การใช้ถ้อยคำนัยผกผัน

ณัฐพร พานโพธิ์ทอง (Panpothong, 1996: 17) ได้ให้ความเห็นว่า ถ้อยคำนัยผกผัน หมายถึง ถ้อยคำที่สื่อความหมายตรงข้ามกับความหมายตามรูปภาษา หรือถ้อยคำที่เป็นเท็จในความหมายตามรูปภาษา แต่เป็นจริงในความหมายที่สื่อ

นอกจากนี้ ถ้อยคำนัยผกผันยังอาจหมายรวมถึงวัจนกรรมที่ละเมิดเงื่อนไขความจริงใจ เช่น การใช้คำถามที่ไม่ต้องการคำตอบและการกล่าวเชิงเสนอแนะแบบสร้างทำ เป็นต้น

จากนิยามข้างต้น การใช้ถ้อยคำนัยผกผัน ในงานวิจัยนี้จึงหมายถึง ถ้อยคำที่ผู้พูดใช้เพื่อสื่อความหมายที่ไม่ตรงกับความหมายตามรูปภาษา หรือวัจนกรรมที่ละเมิดเงื่อนไขความจริงใจ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 2 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

(49) มีความสุขนักใช้ใหม่ที่ทำอย่างนี้ (นำความลับไปเปิดเผย 84)

(50) ขอความกรุณาช่วยดูแลตัวเองก่อนนะ แล้วค่อยมาดูคนอื่น (นำความลับไปเปิดเผย 104)

จากการอธิบายข้างต้นพบว่า ตัวอย่างที่ (49) และ (50) ผู้พูดกล่าวถ้อยค่านัยแฝงในรูปของการถามและการขอร้อง แต่ละเมิดกฎความจริงใจ กล่าวคือ วัจนกรรมการถามและวัจนกรรมการขอร้องมีเงื่อนไขความจริงใจคือ “ต้องการคำตอบ” และ “ต้องการให้กระทำ” แต่จากตัวอย่างข้างต้นผู้พูด “ไม่ต้องการให้ผู้ฟังตอบคำถาม” และ “ไม่ต้องการให้ผู้ฟังกระทำตามที่ขอร้อง” แต่ผู้พูดต้องการต่อว่าผู้ฟังและสิ่งที่ผู้ฟังทำ ดังนั้น ถ้อยคำดังกล่าวจึงเป็นการต่อว่าผู้ฟังในรูปของวัจนกรรมการถามและวัจนกรรมการขอร้อง

#### 5.1.1.1.15 การข่มขู่

การข่มขู่ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง ถ้อยคำที่ผู้พูดกล่าวเพื่อให้ผู้ฟังรับรู้ว่าตนจะกระทำบางอย่างกับผู้ฟัง เนื่องจากผู้พูดเห็นว่าผู้ฟังเป็นผู้กระทำกับตนก่อน ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 2 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

(51) ถ้าทำกับเราแบบนี้ เรายังจะทำกับคุณบ้างนะ (นำความลับไปเปิดเผย 20)

(52) ถึงจะมีบุญคุณต่อกัน แต่ก็ไม่ควรจะทำแบบนี้ มันเสียมารยาท มันคนละเรื่องกับการมีบุญคุณต่อกันแล้ว ฉันจะทำบ้าง! (นำความลับไปเปิดเผย 49)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังรับรู้ว่าการที่ผู้ฟังได้กระทำบางอย่างกับผู้พูด นอกจากส่งผลให้เกิดความไม่พอใจแก่ผู้พูดแล้ว ผู้พูดยังต้องการกระทำสิ่งเดียวกับที่ผู้ฟังได้กระทำ และไม่สนใจว่าผู้ฟังจะเป็นผู้มีบุญคุณหรือไม่

### 5.1.1.1.16 การแสดงความผิดหวัง

การแสดงความผิดหวัง ในงานวิจัยนี้ หมายถึง ถ้อยคำที่ผู้พูดกล่าวเพื่อแสดงความผิดหวังพร้อมกับการแสดงความไม่พอใจ เนื่องจากช่วงเวลาที่ผ่านมาผู้พูดไม่คาดคิดว่าผู้ฟังจะกระทำเหตุการณ์ดังกล่าว ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 2 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

(53) เอ่อ... ทำไมทำแบบนี้ เราอุตส่าห์ไว้ใจ (นำความลับไปเปิดเผย 24)

(54) เรื่องที่ราเล่าให้ฟังนะ เพราะเราไว้ใจนะ ทำไมต้องเอาไปเล่าให้คนอื่นฟังด้วยละ (นำความลับไปเปิดเผย 39)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดแสดงความผิดหวังโดยการกล่าวถึงความรู้สึกของตนซึ่งเป็นความรู้สึกที่เคยไว้ใจผู้ฟัง และไม่คาดคิดว่าความไว้ใจดังกล่าวจะได้รับการลบล้างจากการกระทำของผู้ฟัง ทั้งนี้ การแสดงความผิดหวังอาจทำให้ผู้ฟังตระหนักถึงสิ่งที่ได้กระทำและรู้สึกผิดต่อเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น

### 5.1.1.1.17 การอุทานแสดงความไม่พอใจ

การอุทานแสดงความไม่พอใจ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง ถ้อยคำที่ผู้พูดใช้แสดงออกทางอารมณ์ว่าไม่พอใจผู้ฟัง กล่าวคือ ผู้พูดอุทานเพื่อปลดปล่อยอารมณ์หรือปลดปล่อยความรู้สึกไม่พอใจและส่งผลให้ผู้ฟังรับรู้ทันทีว่าผู้พูดเกิดความไม่พอใจการกระทำของผู้ฟังแล้ว ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 2 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

(55) เขาเรื่องของเราไปเล่าให้คนอื่นฟังทำไมวะ ไหนมึงบอกว่าไม่เล่า มึงกลับบอกนิหว่า แม่ง ทีหลังกูไม่เล่าอะไรให้มึงฟังแล้ว (เริ่มขึ้น^) (นำความลับไปเปิดเผย 80)

(56) โห้ ว่าแต่เรา และนายละ ดีมากหรือไง (แล้วทำหน้าเหวี่ยงๆ แต่พูดแบบนิ่งๆ นิ่งๆ) (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 80)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดแสดงความไม่พอใจผ่านการอุทานเพื่อระบายความรู้สึกภายในจิตใจซึ่งเกิดจากการไม่เห็นด้วยกับการกระทำของผู้ฟังที่กระทำกับตน ทั้งนี้ การอุทานเพื่อแสดงความไม่พอใจอาจปรากฏในส่วนต้น แต่ไม่มีเจตนาเพื่อเรียกความสนใจ เนื่องจากผู้พูดต้องการปลดปล่อยอารมณ์ของความไม่พอใจก่อนจะกล่าวถ้อยคำอื่นๆ

#### 5.1.1.1.18 การย້อนผู้ฟัง

การย້อนผู้ฟัง ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดย້อนถามถึงพฤติกรรมของผู้ฟัง หรือแนะนำให้ผู้ฟังย້อนมองตนเองก่อนตำหนิบุคคลอื่น เนื่องจากผู้พูดเห็นว่าผู้ฟังอาจแสดงพฤติกรรมที่ตนได้รับการตำหนิเช่นกัน ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 2 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

(57) โธ่ ว่าแต่เรา และนายละ ดีมากหรือไม (แล้วทำหน้าเหวี่ยงๆ แต่พูดแบบนินมๆ นิงๆ)  
(กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 80)

(58) อย่ามาว่าคนอื่น ดูตัวเองก่อนสิ (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 87)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดต้องการย້อนถามพฤติกรรมของผู้ฟังที่ผู้พูดเห็นว่าไม่แตกต่างจากบุคคลทั่วไปที่สามารถผิดพลาดได้ หรือต้องการสื่อให้ผู้ฟังรู้ว่าพฤติกรรมของผู้ฟังไม่ได้ดีหรือแตกต่างไปกว่าตนแต่อย่างใด

#### 5.1.1.1.19 การกล่าวตัดสัมพันธ์

การกล่าวตัดสัมพันธ์ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดกล่าวเพื่อให้ผู้ฟังรู้ว่าในอนาคตตนจะไม่กระทำบางสิ่งเหมือนเช่นเคย และเป็นการแฝงนัยว่าผู้พูดจะลดระดับความสัมพันธ์หรือเลิกข้องเกี่ยวกับผู้ฟังในอนาคต ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 1 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

(59) เอาเรื่องของเราไปเล่าให้คนอื่นฟังทำไมวะ ไหนมึงบอกว่าไม่เล่า มึงกลับออกนิหว่า เม่ง ทีหลังกูไม่เล่าอะไรให้มึงฟังแล้ว (เริ่มขึ้น^) (นำความลับไปเปิดเผย 80)



จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดไม่พอใจผู้ฟังจึงต้องการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมบางอย่างที่เคยกระทำร่วมกัน กล่าวคือ ผู้พูดต้องการลดความสัมพันธ์โดยการไม่กระทำบางอย่างซึ่งผู้พูดเคยไว้ใจที่จะกระทำร่วมกับผู้ฟัง

#### 5.1.1.1.20 การแสดงความลังเลหรือลำบากใจที่จะพูด

นิยาม “ลังเล” ผู้วิจัยได้อ้างอิงไปแล้วในหน้า 56

การแสดงความลังเลหรือลำบากใจที่จะพูดในการแสดงความไม่พอใจหมายถึง กลวิธีผู้พูดแสดงความลังเล ไม่มั่นใจหรือลำบากใจที่จะแสดงความไม่พอใจ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 1 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

(60) เอ่อ... ทำไมทำแบบนี้ เราอุตส่าห์ไว้ใจ (นำความลับไปเปิดเผย 24)

จากตัวอย่างข้างต้น พบว่า ผู้พูดแสดงความไม่มั่นใจที่จะแสดงความไม่พอใจจึงแสดงความลังเลก่อนกล่าวถ้อยคำอื่นๆ ทั้งนี้ การแสดงความลังเลช่วยให้น้ำหนักความรุนแรงของถ้อยคำอื่นๆ ลดลงตามไปด้วย

#### 5.1.1.1.21 การทำเป็นที่เล่นที่จริง

การทำเป็นที่เล่นที่จริง ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดแสดงเพื่อช่วยกลบเกลื่อนความรู้สึกไม่พอใจของผู้พูดให้เบาบางลง ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 1 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

(61) (พูดในเชิงล้อเล่น) พี่ ที่หลังอย่าเอาเรื่องจริงไปพูดกับคนอื่นนะ อายเค้านะ ฮิฮิ  
(นำความลับไปเปิดเผย 137)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดทำเป็นที่เล่นที่จริงในส่วนท้ายของถ้อยคำทั้งหมด เพื่อช่วยลดความรุนแรงหรือระดับความไม่พอใจที่ส่งผ่านถ้อยคำของผู้พูดให้ผู้ฟังบางลงหรือช่วยลดน้ำหนักความรุนแรงของสถานการณ์ได้

จากการศึกษากลวิธีในการแสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจกรณีคนที่มีบุญคุณทั้งสิ้น 21 กลวิธี ผู้วิจัยรวบรวมความถี่ ค่าร้อยละและนำมาเรียงตามลำดับจากความถี่มากไปหาน้อย ดังตารางต่อไปนี้

**ตารางที่ 20** แสดงกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ ความถี่ และร้อยละในกรณีผู้ฟังเป็นผู้มีบุญคุณ

กลวิธีแสดงความไม่พอใจ	ความถี่ (จำนวนถ้อยคำ)	ร้อยละ
1. การต่อว่าผู้ฟังอย่างชัดเจน	30	23.44
2. การให้ผู้ฟังอธิบายเหตุผล	20	15.63
3. การกล่าวถึงสิ่งที่ผู้ฟังควรแก้ไข	10	7.81
4. การกล่าวถึงผลกระทบที่เกิดขึ้น	9	7.03
5. การกล่าวความรู้สึกด้านลบของผู้พูด	7	5.47
6. การขอร้องให้เลิกกระทำ	7	5.47
7. การกล่าวขอโทษ	7	5.47
8. การเอ่ยถึงเรื่องที่ทำให้ไม่พอใจ	6	4.69
9. การกล่าวถึงบุญคุณของผู้ฟัง	6	4.69
10. การให้ผู้ฟังตระหนักว่าไม่มีสิทธิกระทำ	4	3.13
11. การแย้งผู้ฟัง	3	2.34
12. การกล่าวขอตัว	3	2.34
13. การใช้คำถามเพื่อตำหนิ	3	2.34
14. การใช้ถ้อยคำนัยแฝง	2	1.56
15. การข่มขู่	2	1.56
16. การแสดงความผิดหวัง	2	1.56
17. การอุทานแสดงความไม่พอใจ	2	1.56

18. การย້อนผู้ฟัง	2	1.56
19. การกล่าวตัดสัมพันธ์	1	0.78
20. การแสดงความลังเลหรือ ลำบากใจที่จะพูด	1	0.78
21. การทำเป็นที่เล่นที่จริง	1	0.78
<b>รวม</b>	128	100.00

จากตารางข้างต้นพบว่า ในกรณีผู้มีบุญคุณ การต่อว่าผู้ฟังอย่างชัดเจนและการให้ผู้ฟังอธิบายเหตุผลพบในความถี่สูง แต่พบความถี่ของกลวิธีที่ 3 ถึง 21 ในระดับไม่สูงนัก ทั้งนี้ ผู้วิจัยสันนิษฐานว่า การที่ผู้พูดใช้การต่อว่าผู้ฟังอย่างชัดเจนในความถี่สูง เนื่องจากการแสดงความไม่พอใจเป็นการแสดงออกทางอารมณ์ต่อผู้ฟัง

ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาตามวัตถุประสงค์ของแต่ละกลวิธีพบว่า กลวิธีการแสดงความไม่พอใจกรณีผู้ฟังเป็นคนที่มิบุญคุณสามารถแบ่งออกเป็น 5 กลวิธีใหญ่ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

การต่อว่าผู้ฟังอย่างชัดเจน  
การกล่าวถึงสิ่งที่ผู้ฟังควรแก้ไข  
การกล่าวความรู้สึกด้านลบของผู้พูด  
การให้ผู้ฟังตระหนักว่าไม่มีสิทธิ์กระทำ  
การแย้งผู้ฟัง  
การใช้คำถามเพื่อตำหนิ  
การใช้ถ้อยคำนัยผกผัน  
การย້อนผู้ฟัง

} การแสดงความไม่เห็นด้วย

การอุทานแสดงความไม่พอใจ

} การแสดงความรู้สึกไม่พอใจ

การกล่าวถึงผลกระทบที่เกิดขึ้น  
การแสดงความผิดหวัง

} การให้ผู้ฟังตระหนักถึงความผิด  
ของตน

การกล่าวถึงบุญคุณของผู้ฟัง	}	การให้ผู้ฟังรู้ว่า ผู้พูดไม่ให้
การข่มขู่		ความสำคัญกับความสัมพันธ์
การกล่าวตัดสัมพันธ์		

การให้ผู้ฟังอธิบายเหตุผล	}	การลดความขัดแย้งระหว่าง ผู้พูดและผู้ฟัง
การขอรับรองให้เลิกกระทำ		
การกล่าวขอโทษ		
การกล่าวขอตัว		
การแสดงความล้มเหลวหรือลำบากใจที่จะพูด		
การทำให้เป็นที่เล่นที่จริง		

จากการแบ่งกลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจข้างต้นพบว่า ผู้พูดภาษาไทยจะเลือกแสดงความไม่เห็นด้วยเป็นส่วนใหญ่ รองลงมาจะใช้กลวิธีลดความขัดแย้ง ทั้งนี้ กลวิธีแสดงความไม่เห็นด้วยนี้จะปรากฏเดี่ยวๆ หรือปรากฏร่วมกับกลวิธีลดความขัดแย้งก็ได้

### 5.1.2 การไม่แสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจกรณีผู้มีบุญคุณ

ผู้วิจัยให้การแสดงความไม่พอใจโดยวิธีอื่นและการไม่แสดงความไม่พอใจเป็นการไม่แสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจ กล่าวคือ การแสดงความไม่พอใจโดยวิธีอื่นอาจไม่ใช่การกล่าวถ้อยคำของผู้พูดหรือผู้พูดอาจจะไม่แสดงความไม่พอใจ แต่ใช้วัจนกรรมอื่นแทน ทั้งนี้ การแสดงความไม่พอใจโดยวิธีอื่น และการไม่แสดงความไม่พอใจมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### 5.1.2.1 การแสดงความไม่พอใจผู้มีบุญคุณโดยวิธีอื่น

การแสดงความไม่พอใจผู้มีบุญคุณโดยวิธีอื่น ในงานวิจัยนี้ หมายถึง การแสดงออกด้วยวิธีการต่างๆ ของผู้พูดแทนการกล่าวแสดงความไม่พอใจด้วยกลวิธีต่างๆ ที่กล่าวไปในหัวข้อ 5.1.1 กล่าวคือ ผู้พูดอาจใช้วิธีการต่างๆ เพื่อแสดงความไม่พอใจผู้ฟัง หรือกล่าวด้วยวัจนกรรมอื่นซึ่งวัจนกรรมดังกล่าวไม่แสดงเจตนาแสดงความไม่พอใจ ทั้งนี้ ผลจากการเก็บข้อมูล

พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกการแสดงความคิดเห็นที่ไม่พอใจผู้มีบุญคุณโดยวิธีอื่นทั้งสิ้น 47 ครั้ง และจัดเป็นประเภทใหญ่ๆ ได้ทั้งสิ้น 5 ประเภทซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### 5.1.2.1.1 การแสดงพฤติกรรมให้รู้ว่าไม่พอใจ

การแสดงพฤติกรรมให้รู้ว่าไม่พอใจ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง วิธีการที่ผู้พูดเลือกใช้ แทนการแสดงวิจรรย์กรรมการแสดงความคิดเห็นต่อผู้ฟังโดยการแสดงพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่ง ซึ่งพฤติกรรมดังกล่าวทำให้ผู้ฟังเข้าใจว่าผู้พูดเกิดความไม่พอใจหรือผู้พูดอาจแสดงพฤติกรรมบางอย่างที่แสดงถึงความเปลี่ยนแปลงในเรื่องความสัมพันธ์ระหว่างกัน ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 39 ครั้ง

ตัวอย่างเช่น

- (62) มีอะไรก็ไม่ไปปรึกษาแล้ว ทำตัวห่างๆ แต่ไม่ได้ต่อว่าอะไร (นำความลับไปเปิดเผย 8)
- (63) อาจจะทำตัวนิ่งๆ แต่ไม่ได้แสดงอาการอะไรมากนัก แต่จะไม่พูดแน่นอน (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 18)
- (64) ซักสีหน้าใส่ (นำความลับไปเปิดเผย 36)
- (65) ไม่เล่าเรื่องที่เป็นเรื่องส่วนตัวให้ฟังอีก (นำความลับไปเปิดเผย 44)
- (66) จะตีตัวออกห่าง (นำความลับไปเปิดเผย 63)
- (67) ส่งชกโดยการโอบหรือแตะมือ (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 72)
- (68) เดินหนีออกไป เพื่อสงบสติอารมณ์โกรธ และคงไม่พูดคุยสนทนาด้วยไปสักระยะหนึ่ง (กล่าวตำหนิ 98)
- (69) นิ่งเฉย ไม่พูด เอาความรู้สึกบอกลให้เขารู้ (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 127)
- (70) ไม่คุยหรือพูดจากับคนที่มีบุญคุณ (นำความลับไปเปิดเผย 129)
- (71) ไม่ไปพบตามที่ได้นัดกันไว้ (นำความลับไปเปิดเผย 147)
- (72) เลิกคบ เลิกติดต่ออีก (นำความลับไปเปิดเผย 17)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดเลือกใช้การแสดงพฤติกรรมให้รู้ว่าไม่พอใจแทนการกล่าววิจรรย์กรรมการแสดงความคิดเห็นต่อผู้ฟัง ทั้งนี้ ผู้พูดอาจแสดงพฤติกรรมแตกต่างกันออกไปตามแต่ละบุคคล เช่น การทำตัวห่างเหิน การแสดงออกทางสีหน้า การเลิกกระทำในสิ่งที่

เคยกระทำ การแสดงออกด้วยปฏิกริยาบางอย่าง การหลีกเลี่ยงในทันที การนิ่งเฉย หรือการตัดความสัมพันธ์ระหว่างกัน เป็นต้น

#### 5.1.2.1.2 การพูดกระทบผู้ฟัง

การพูดกระทบผู้ฟัง ในงานวิจัยนี้ หมายถึง วิธีการที่ผู้พูดเลือกใช้แทนการแสดง วจนกรรมาการแสดงความไม่พอใจต่อผู้ฟังโดยการกล่าวกระทบหรือแก้งกล่าวถึงบางสิ่งบางอย่าง เพื่อกระทบสิ่งที่ผู้ฟังกระทำซึ่งการกระทำดังกล่าวก่อให้เกิดความไม่พอใจ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 3 ครั้ง

ตัวอย่างเช่น

(73) ไปเล่าให้ฟังว่ามีคนนินทาว่าร้าย ไม่รู้ทำไมคนนั้น ถึงพูดแบบนั้น อย่าให้รู้ณะว่า เป็นใคร (นำความลับไปเปิดเผย 59)

(74) พูดเปรียบเทียบ เปรียบเปรย (นำความลับไปเปิดเผย 103)

(75) พูดกับคนอื่นให้คนที่มิบุญคุณได้ยินว่าไม่พอใจ (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 103)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดเลือกใช้วิธีการพูดกระทบผู้ฟังเพื่อแสดงความไม่พอใจทางอ้อมผ่านถ้อยคำหรือผ่านวจนกรรมาอื่นแทนการแสดงวจนกรรมาการแสดงความไม่พอใจ ทั้งนี้ ผู้พูดใช้การแก้งไม่รู้ว่าเป็นผู้กระทำ การเปรียบเทียบเพื่อให้ผู้ฟังนึกถึง และการแก้งพูดผ่านบุคคลอื่นถึงเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นเพื่อให้ผู้ฟังรับรู้ว่าคุณเกิดความไม่พอใจ

#### 5.1.2.1.3 การชี้แจงความจริงกับผู้อื่น

การชี้แจงความจริงกับผู้อื่น ในงานวิจัยนี้ หมายถึง วิธีการที่ผู้พูดเลือกใช้แทน การแสดงวจนกรรมาการแสดงความไม่พอใจต่อผู้ฟังโดยการอธิบายความจริงที่ตนต้องการสื่อให้กับ ผู้ฟังรับรู้เพื่อแก้ต่างให้กับตนเองโดยไม่คำนึงถึงผลกระทบต่อผู้ฟังหรือผู้มีบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 2 ครั้ง

ตัวอย่างเช่น

(76) พูดกับผู้อื่นถึงเหตุผลที่เราทำเรื่องนั้นๆ ไปตามความจริง เพราะเชื่อว่าผู้ฟังคงจะ  
แยกแยะออก (นำความลับไปเปิดเผย 18)

(77) มาพูดทีหลัง กับกลุ่มเพื่อน (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 88)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดเลือกใช้วิธีการชี้แจงความจริงกับผู้อื่นแทน  
การกล่าววิจนกรรมการแสดงความไม่พอใจต่อผู้ฟังโดยตรง ทั้งนี้ ผู้พูดอาจไม่ต้องการแสดง  
ความไม่พอใจต่อหน้าผู้ฟังด้วยพฤติกรรมต่างๆ อย่างไรก็ตาม ผู้พูดยังคำนึงถึงภาพลักษณ์จึงไม่  
ต้องการให้ผู้อื่นเข้าใจตนเองผิด

#### 5.1.2.1.4 การฝากผู้อื่นไปบอกแทน

การฝากผู้อื่นไปบอกแทน ในงานวิจัยนี้ หมายถึง วิธีการที่ผู้พูดเลือกใช้แทน  
การแสดงวิจนกรรมการแสดงความไม่พอใจต่อผู้ฟังโดยการฝากผู้อื่นซึ่งผู้พูดรู้จักไปบอกความรู้สึก  
ของตนเองต่อผู้ฟัง ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 2 ครั้ง

ตัวอย่างเช่น

(78) ฝากคนอื่นช่วยบอก (นำความลับไปเปิดเผย 38)

(79) ให้คนอื่นไปพูดแบบอ้อมๆ ว่า เราน้อยใจเขานะ ที่เขาเห็นเราเป็นตัวตลกแบบนี้  
(นำความลับไปเปิดเผย 96)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดเลือกใช้วิธีการฝากผู้อื่นไปบอกแทนแทน  
การกล่าววิจนกรรมการแสดงความไม่พอใจต่อผู้ฟังโดยตรง ทั้งนี้ ผู้พูดฝากให้บุคคลที่ตนรู้จักไป  
บอกความรู้สึกหรือสิ่งที่ต้องการสื่อสารกับผู้ฟังโดยตรงไปตรงมา หรืออาจฝากให้บุคคลอื่นช่วย  
สื่อสารกับผู้ฟังถึงความรู้สึกซึ่งอาจไม่ตรงไปตรงมามากนัก แต่ผู้ฟังสามารถเข้าใจว่าผู้พูดไม่พอใจ  
ในเรื่องใด ดังเช่นตัวอย่างที่ (79)

### 5.1.2.1.5 การเปลี่ยนบทสนทนา

การเปลี่ยนบทสนทนา ในงานวิจัยนี้ หมายถึง วิธีการที่ผู้พูดเลือกใช้แทน การแสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจต่อผู้ฟังโดยการเปลี่ยนแปลงเรื่องที่กำลังสนทนากับผู้พูด ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 1 ครั้ง

ตัวอย่างเช่น

(80) แย้งหักมุมทำเป็นเรื่องอื่นแทน (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 138)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่าผู้พูดเลือกใช้วิธีการเปลี่ยนบทสนทนาแทนการกล่าว วัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจต่อผู้ฟังโดยตรง ทั้งนี้ ผู้พูดต้องการให้เรื่องที่ตนกำลังรับฟังจบลงอย่างรวดเร็วจึงกล่าวเรื่องอื่นแทรกระหว่างที่ผู้ฟังกำลังสื่อสารกับผู้พูด

จากการศึกษาพบว่าผู้พูดเลือกแสดงวิธีการอื่นในกรณีผู้มีบุญคุณทั้งสิ้น 5 วิธีการ ทั้งนี้ ผู้วิจัยรวบรวมความถี่ ค่าร้อยละและนำมาเรียงตามลำดับความถี่จากมากไปหาน้อย ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 21 แสดงวิธีการอื่นๆ ความถี่และร้อยละกรณีผู้ฟังเป็นผู้มีบุญคุณ

การแสดงความไม่พอใจโดยวิธีอื่น	ความถี่	ร้อยละ
1. การแสดงพฤติกรรมให้รู้ว่าไม่พอใจ	39	82.98
2. การพูดกระทบผู้ฟัง	3	6.38
3. การชี้แจงความจริงกับผู้อื่น	2	4.26
4. การฝากผู้อื่นไปบอกแทน	2	4.26
5. การเปลี่ยนบทสนทนา	1	2.13
<b>รวม</b>	<b>47</b>	<b>100.00</b>

จากตารางข้างต้นพบว่า วิธีการอื่นๆ ที่ผู้พูดเลือกใช้กับผู้ฟังมีทั้งสิ้น 5 วิธีการ ทั้งนี้ วิธีการที่ปรากฏค่าร้อยละมากที่สุด ได้แก่ การแสดงพฤติกรรมให้รู้ว่าไม่พอใจ คิดเป็นร้อยละ 82.98



ซึ่งค่าร้อยละดังกล่าวสูงกว่าผลรวมของค่าร้อยละของวิธีการที่ 2 ถึง 5 มากถึงร้อยละ 65.95 แม้ว่าการแสดงพฤติกรรมให้รู้ว่ามีพอใจเป็นวิธีการที่ปรากฏมากที่สุด แต่เมื่อพิจารณาเพียงวิธีการที่ปรากฏ พบว่า วิธีการโดยส่วนใหญ่เป็นวิธีอ้อมมากกว่าวิธีตรง กล่าวคือ การพูดกระทบผู้ฟัง การชี้แจงความจริงกับผู้อื่น การฝากผู้อื่นไปบอกแทน และการเปลี่ยนบทสนทนาเป็นวิธีการอ้อม เนื่องจากผู้พูดพยายามเลี่ยงการเผชิญหน้าในเรื่องที่ไม่พอใจโดยตรงไปตรงมาซึ่งสอดคล้องกับที่เคลาสเนอร์ (Klausner, 1993: 253) กล่าวว่า คนไทยมักจะเลี่ยงการเผชิญหน้าโดยตรงไปตรงมาและพยายามรักษาความปรองดองระหว่างกัน

### 5.1.2.2 การไม่แสดงความไม่พอใจผู้มีบุญคุณ

การไม่แสดงความไม่พอใจผู้มีบุญคุณ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง การเลือกไม่แสดงความไม่พอใจต่อผู้ฟังเนื่องจากผู้พูดมีเหตุผลบางประการ ทั้งนี้ เหตุผลที่ผู้พูด (ผู้ตอบแบบสอบถาม) เลือกตอบมีทั้งสิ้น 13 ข้อ รวมจำนวนการตอบทั้งสิ้น 185 ครั้ง ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### 5.1.2.2.1 ยอมรับความจริง

ยอมรับความจริง ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลในการไม่แสดงทัศนคติ การแสดงความไม่พอใจของผู้พูดเนื่องจากผู้พูดยอมรับความจริง และยอมรับข้อผิดพลาดของตนเองเพื่อนำไปสู่การแก้ไข หรือผู้พูดเห็นว่าสิ่งที่ผู้ฟังกระทำต่อตนเป็นความหวังดีจึงควรยอมรับการกระทำของผู้ฟัง ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “เขาอาจจะหวังดีกับเราก็ได้” “เราจะได้นำข้อตำหนิมาปรับปรุงแก้ไขตนเอง และกล่าวขอบคุณ” “มันเป็นความจริง” “ถ้าทำผิดต้องกล้ายอมรับกับการกระทำของตัวเอง” “ถ้าเป็นเรื่องจริงจะไปโกรธเขาทำไม” “ท่านเป็นผู้ใหญ่ หากเราทำความผิดท่านอาจตำหนิบ้าง เราก็ควรเก็บไว้เป็นบทเรียนเพื่อแก้ไขต่อไป” “เรื่องที่ตำหนิ ทำให้เราปรับปรุงตัวให้ดีขึ้น” เป็นต้น หรือผู้พูดเห็นว่าสิ่งที่เกิดขึ้นไม่สามารถแก้ไขได้จึงควรยอมรับ ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “ยังไงเรื่องที่เป็นความลับ ก็ถูกเปิดเผยไปแล้ว” เป็นต้น หรือผู้พูดเชื่อว่าสิ่งที่เกิดขึ้นเป็นเรื่องกฎแห่งกรรมหรือเรื่องปกติที่เกิดขึ้นได้เสมอจึงควรยอมรับความจริง ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “อดทนมันเป็นกฎแห่งกรรม” “การนินทาเป็นเรื่องปกติ” เป็นต้น หรือผู้พูดยอมรับความจริงเกี่ยวกับผู้ฟัง ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “คิดว่าเขาคงไม่ชอบเรา” เป็นต้น หรือผู้พูดอาจเป็นผู้ที่ยอมรับการถูกตำหนิได้ ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “รับการถูกตำหนิได้” เป็นต้น ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 64 ครั้ง

#### 5.1.2.2.2 บุญคุณ

บุญคุณ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลในการไม่แสดงวัจนกรรมการแสดง ความไม่พอใจของผู้พูดเนื่องจากผู้พูดคำนึงถึง “บุญคุณ” ของผู้ฟังที่มีต่อตน ดังนั้น ผู้พูดจึงต้องการ ให้เกียรติและให้ความเคารพต่อผู้ฟังที่มีบุญคุณ ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “ให้เกียรติผู้มีบุญคุณ” “เป็นบุคคลที่เราต้องเกรงใจและให้ความเคารพ” “เขาก็เป็นคนที่มีความดีกับเรา หากแสดง ความไม่พอใจไป เขาก็จะเสียไปด้วย” “แสดงความไม่พอใจไม่ได้เพราะมีบุญคุณ” “ถึงอย่างไรเขา ก็เป็นคนที่มีบุญคุณ” “เราไม่ควรออกตัญญูต่อผู้มีพระคุณกับเรา” “ท่านเป็นผู้ใหญ่ และเป็นผู้มี บุญคุณกับเรา เราควรนิง” เป็นต้น ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 48 ครั้ง

#### 5.1.2.2.3 ปล่อยวาง

ปล่อยวาง ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลในการไม่แสดงวัจนกรรมการแสดง ความไม่พอใจของผู้พูดเนื่องจากผู้พูดไม่รู้สึกลังเลใจต่อการกระทำของผู้ฟังหรือเห็นว่าเป็นเรื่อง เล็กน้อย ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “ไม่ได้คิดไร” “เฉยๆ” “ช่างเค้าเหอะ เรื่องนิดหน่อยอย่าได้แคร์” “เรื่องนี้เล็กน้อย” “มันไม่ใช่เรื่องที่เลวร้ายและไม่เสียหาย” เป็นต้น หรือผู้พูดไม่ต้องการแสดงออก เนื่องจากเป็นลักษณะนิสัยส่วนตัวของตน หรือพยายามทำความเข้าใจในตัวผู้ฟัง หรือผู้พูดเห็นว่าการ ไม่แสดงออกจะเกิดผลดีที่สุด หรือผู้พูดไม่ต้องการมีสิ่งใดมารบกวนจิตใจ หรือผู้พูดถือว่า ตนเองไม่ได้กระทำการผิด หรือผู้พูดเห็นว่าเดี๋ยวทุกคนก็ลืมสิ่งที่เกิดขึ้น ดังนั้น ผู้พูดจึงไม่นำสิ่งที่ เกิดขึ้นมาเป็นปัญหา ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “เป็นนิสัยส่วนตัว” “เขาอาจจะเป็นคนพูดตรงแบบนี้ อย่านไปถือสา” “ปล่อยวาง หนึ่งไว้เดี๋ยวก็ดีเอง” “เสี่ยงการผิดใจกัน” “ไม่อยากรบกวนสิ่งที่รบกวน จิตใจ” “เราถือว่าเราไม่ได้ทำ เขาก็เจ็บไว้” “เป็นคนไม่ค่อยสนใจในเรื่องแบบนี้มากนัก” “คิดว่า เป็นเรื่องไร้สาระ” “ไม่มีประโยชน์อะไรที่เราจะไปแสดงความไม่พอใจ” “ซักวันหนึ่งเดี๋ยวเขาก็ลืมไป เอง” เป็นต้น ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 43 ครั้ง

#### 5.1.2.2.4 รักษาหน้าของตนเอง

รักษาหน้าของตนเอง ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลในการไม่แสดงวัจนกรรมการแสดง ความไม่พอใจของผู้พูดเนื่องจากผู้พูดเห็นว่าการแสดง ความไม่พอใจต่อผู้ฟังอาจส่งผล เสียต่อตนเอง กล่าวคือ ผู้พูดไม่ต้องการให้คนอื่นมองตนเองว่าเป็นคนเสียมารยาท ขุนเขี้ยว หรือ เกรงว่าตนเองจะเสียหายมากกว่าที่เป็นอยู่ ดังนั้น ผู้พูดจึงเลือกไม่แสดงออกเพื่อรักษาหน้าและ

เกียรติของตนเอง ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “ต้องรู้จักรักษามารยาท ยิ่งต่อหน้าบุคคลอื่น เราต้องไม่แสดงกิริยา มารยาทที่ไม่สมควร” “เดี๋ยวเราจะเสียมากกว่านั้น แต่เราไม่ได้ผิดจริง” “ต้องไม่แสดงกิริยาไม่ดีออกไป และเราก็จะไม่เสียบุคคลิก” “เป็นการไม่สมควรที่จะแสดงความไม่พอใจในที่สาธารณะต่อหน้าบุคคลอื่น” “อาจถูกมองว่าเป็นคนโกรธง่าย” เป็นต้น ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 8 ครั้ง

#### 5.1.2.2.5 มองว่าเป็นความผิดของตนเอง

มองว่าเป็นความผิดของตนเอง ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลในการไม่แสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจของผู้พูดเนื่องจากผู้พูดเห็นว่าสิ่งที่เกิดขึ้นเป็นผลจากความผิดพลาดของตนเอง ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “โง่งเองที่ไปเล่าให้มันฟัง” “คิดเสียว่าเป็นความผิดพลาดของเราเองที่นำเรื่องที่เป็นความลับไปเล่าให้เค้าฟัง” เป็นต้น ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 4 ครั้ง

#### 5.1.2.2.6 เชื่อมันอีกฝ่าย

เชื่อมันอีกฝ่าย ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลในการไม่แสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจของผู้พูดเนื่องจากผู้พูดเชื่อว่าผู้ฟังมีเหตุผลหรือความจำเป็นบางอย่างจึงกระทำบางสิ่ง แม้ว่าการกระทำดังกล่าวอาจส่งผลเสียต่อตนเองก็ตาม ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “เค้าอาจไม่ได้อยากพูด อาจถูกบังคับ” “เขาอาจจะมีเหตุผลของเขาก็ได้ แต่ต้องตำหนิเราในเรื่องที่เราสมควรที่จะถูกตำหนิจริงๆ” เป็นต้น ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 4 ครั้ง

#### 5.1.2.2.7 เปลี่ยนความสัมพันธ์

เปลี่ยนความสัมพันธ์ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลในการไม่แสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจของผู้พูดเนื่องจากผู้พูดเห็นว่าสิ่งที่เกิดขึ้นควรนำมาเป็นประสบการณ์และเป็นผลให้ผู้พูดต้องการเปลี่ยนแปลงความสัมพันธ์บางอย่างเพื่อไม่ให้เหตุการณ์ดังกล่าวเกิดขึ้นอีกเป็นครั้งต่อไป ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “เรารู้ว่าเขาเป็นแบบนี้ ที่หลังก็จะไม่บอกสิ่งที่เป็นความลับอีก” “จะไม่เล่าอะไรให้ฟังอีก” “เราก็ไม่ควรนำความลับไปบอกเขาอีก” เป็นต้น ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 4 ครั้ง

#### 5.1.2.2.8 คำนิยามถึงผลที่ตามมา

คำนิยามถึงผลที่ตามมา ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลในการไม่แสดงวัจนกรรม การแสดงความไม่พอใจของผู้พูดเนื่องจากผู้พูดเห็นว่าการแสดงความไม่พอใจต่อผู้ฟังอาจทำให้อีกฝ่ายไม่พอใจ ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “ไม่กล้าแสดงให้เห็น กลัวโดนว่า” เป็นต้น นอกจากนี้ ผู้พูดเกรงว่าการแสดงความไม่พอใจอาจส่งผลต่อการฟังพาอาศัยผู้ฟังในอนาคต ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “ต้องฟังพาเขาอยู่” เป็นต้น ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 3 ครั้ง

#### 5.1.2.2.9 รอให้เวลาเป็นเครื่องพิสูจน์

รอให้เวลาเป็นเครื่องพิสูจน์ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลในการไม่แสดงวัจนกรรม การแสดงความไม่พอใจของผู้พูดเนื่องจากผู้พูดเห็นว่าเวลาจะเป็นเครื่องมือพิสูจน์ความจริงที่เกิดขึ้น กล่าวคือ ผู้พูดเชื่อว่าทุกคนที่รู้จักตนเองจะเข้าใจความจริงต่างๆ ได้จากตัวผู้พูด แต่อาจต้องใช้ระยะเวลาเพื่อให้ทุกคนเรียนรู้และเข้าใจตนเองก่อน หรือถ้าผู้ฟังกระทำเกินกว่าเหตุ ผู้พูดเชื่อว่าทุกคนที่รู้จักผู้ฟังคงเรียนรู้จากลักษณะนิสัยของผู้ฟังเองเช่นกัน ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “ถ้าเราไม่ผิดกาลเวลาจะเป็นสิ่งพิสูจน์” “เรามีความจริงใจกับทุกคน ถ้าเรื่องไม่จริงแต่มาว่าเราต่อไป ความจริงก็ปรากฏโดยตัวของคนที่ว่าเราเอง จากการกระทำของตัวเองเขา” เป็นต้น ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 2 ครั้ง

#### 5.1.2.2.10 ผิดหวัง

ผิดหวัง ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลในการไม่แสดงวัจนกรรม การแสดงความไม่พอใจของผู้พูดเนื่องจากผู้พูดรู้สึกผิดหวังและเสียใจต่อการกระทำของผู้ฟัง ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “เสียความรู้สึก เสียใจ ผิดหวัง จึงไม่อยากพูดอะไร” ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 2 ครั้ง

#### 5.1.2.2.11 ต้องการให้อีกฝ่ายละอาย

ต้องการให้อีกฝ่ายละอาย ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลในการไม่แสดงวัจนกรรม การแสดงความไม่พอใจของผู้พูดเนื่องจากผู้พูดต้องการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับตนเอง ผู้พูดเชื่อว่าภาพลักษณ์ที่ดีจะส่งผลให้บุคคลอื่นเกิดความละอายใจที่เคยหัวเราะเยาะตน ดังเช่นเหตุผลที่

ระบุว่า “เราควรทำตัวให้ดี ไม่ทำตัวเหมือนที่เขาคหัวเราะเยาะ คนที่หัวเราะเยาะเราก็จะเกิดความละอายแก่ใจ” ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 1 ครั้ง

#### 5.1.2.2.12 เกรงใจ

เกรงใจ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลในการไม่แสดงทัศนกรรมการแสดงความไม่พอใจของผู้พูดเนื่องจากผู้พูดรู้สึกเกรงใจผู้ฟังจึงไม่กล้าแสดงความไม่พอใจของตน ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “เกรงใจ” เป็นต้น ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 1 ครั้ง

#### 5.1.2.2.13 กลบเกลื่อนเรื่องราว

กลบเกลื่อนเรื่องราว ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลในการไม่แสดงทัศนกรรมการแสดงความไม่พอใจของผู้พูดเนื่องจากผู้พูดแก้ปัญหาโดยการพยายามทำให้ความสำคัญของเรื่องที่เป็นความลับหมดไป กล่าวคือ ผู้พูดต้องการให้เรื่องที่เป็นความลับกลายเป็นเรื่องที่ไม่มีความสำคัญและให้ทุกคนที่รับรู้ลืมเรื่องดังกล่าวในที่สุด ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “ทำให้เรื่องดังกล่าวดูไร้น้ำหนัก และถูกลืม” เป็นต้น ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 1 ครั้ง

จากการศึกษาพบว่าผู้พูดเลือกไม่แสดงความไม่พอใจในกรณีผู้มีบุญคุณด้วยเหตุผลทั้งสิ้น 13 ข้อ ทั้งนี้ ผู้วิจัยรวบรวมความถี่ คำร้อยละและเรียงตามลำดับความถี่จากมากไปหาน้อย ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 22 แสดงเหตุผล ความถี่ และร้อยละของการไม่แสดงความไม่พอใจกรณีผู้มีบุญคุณ

เหตุผล	ความถี่ (ครั้ง)	ร้อยละ
1. ยอมรับความจริง	64	34.59
2. บุญคุณ	48	25.95
3. ปลอ่ยวาง	43	23.24
4. รักษาหน้าของตนเอง	8	4.32
5. มองว่าเป็นความผิดของตนเอง	4	2.16
6. เชื่อมันอีกฝ่าย	4	2.16
7. เปลี่ยนความสัมพันธ์	4	2.16
8. คำนึงถึงผลที่ตามมา	3	1.62
9. รอให้เวลาเป็นเครื่องพิสูจน์	2	1.08
10. ผิดหวัง	2	1.08
11. ต้องการให้อีกฝ่ายละอาย	1	0.54
12. เกรงใจ	1	0.54
13. กลบเกลื่อนเรื่องราว	1	0.54
<b>รวม</b>	<b>185</b>	<b>100.00</b>

จากตารางข้างต้นพบว่า เหตุผลที่ปรากฏความถี่มากแตกต่างจากเหตุผลอื่นๆ มี 3 ข้อ ได้แก่ ยอมรับความจริง บุญคุณ และปลอ่ยวาง และความถี่ของเหตุผล 3 ข้อแรกสูงกว่าความถี่รวมของเหตุผลข้อที่ 4 ถึง 13 เหตุผลข้างต้นแสดงให้เห็นว่าคนไทยคิดตามหลักทางพระพุทธศาสนาในเรื่องของเวรกรรม การปลอ่ยวาง และคำนึงถึง “บุญคุณ” อยู่เสมอ เมื่อเลือกไม่แสดงวิจรรย์กรรมการแสดงความไม่พอใจ ดังที่ เคลาสเนอร์ (Klausner, 1993: 275) กล่าวว่า “บุญคุณ” เป็นสิ่งที่ปรากฏโดยทั่วไปในสังคมไทย

## 5.2 การแสดงและไม่แสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจกรณีคนรู้จัก

ผู้วิจัยนำเสนอผลการวิเคราะห์เป็น 2 หัวข้อ ได้แก่ 1.การแสดงวัจนกรรมการแสดง ความไม่พอใจ 2.การไม่แสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจซึ่งแบ่งออกเป็นการแสดงความไม่พอใจโดยวิธีอื่นและการไม่แสดงความไม่พอใจ ทั้งนี้ ผลการวิจัยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

### 5.2.1 การแสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจคนรู้จัก

วัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจคนรู้จักหมายถึง ถ้อยคำที่ผู้พูดแสดง ความไม่พอใจผู้ฟังที่เป็นคนรู้จัก เนื่องจากผู้ฟังกระทำบางสิ่งที่คุณพูดไม่พึงประสงค์

กลวิธีการแสดงความไม่พอใจกรณีคนที่รู้จักพบทั้งสิ้น 23 กลวิธีเรียงตาม ความถี่ในการปรากฏ ดังนี้

1. การต่อว่าผู้ฟังอย่างชัดเจน
2. การให้ผู้ฟังอธิบายเหตุผล
3. การกล่าวถึงสิ่งที่ผู้ฟังควรแก้ไข
4. การใช้คำถามเพื่อตำหนิ
5. การกล่าวถึงผลกระทบที่เกิดขึ้น
6. การให้ผู้ฟังตระหนักว่าไม่มีสิทธิ์กระทำ
7. การกล่าวความรู้สึกด้านลบของผู้พูด
8. การใช้ถ้อยคำนัยแฝง
9. การกล่าวขอโทษ
10. การกล่าวตัดสัมพันธ์
11. การแย้งผู้ฟัง
12. การเอ่ยถึงเรื่องที่ทำให้ไม่พอใจ
13. การข่มขู่
14. การแสดงความผิดหวัง
15. การอุทานแสดงความไม่พอใจ
16. การขอร้องให้เลิกกระทำ
17. การใช้คำเรียกเพื่อบริภาษ

18. การย້อนผู้ฟัง
19. การกล่าวถึงสถานะของผู้ฟัง
20. การกล่าวขอตัว
21. การกล่าวเปรียบเทียบ
22. การแสดงความลังเลหรือลำบากใจที่จะพูด
23. การทำเป็นที่เล่นที่จริง

ทั้งนี้ กลวิธีการแสดงความไม่พอใจข้างต้นปรากฏทั้งสิ้น 23 กลวิธีมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

### 5.2.1.1 กลวิธีการแสดงความไม่พอใจคนรู้จัก

กลวิธีการแสดงความไม่พอใจคนรู้จัก ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีต่างๆ ที่ผู้พูดกล่าวเพื่อแสดงความไม่พอใจผู้ฟังที่เป็นคนรู้จัก ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 23 กลวิธี ดังรายละเอียดต่อไปนี้

#### 5.2.1.1.1 การต่อว่าผู้ฟังอย่างชัดเจน

การต่อว่าผู้ฟังอย่างชัดเจน ในกรณีคนรู้จักปรากฏข้อมูลลักษณะเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 62 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

- (81) มีสิทธิอะไรเอาเรื่องของคนอื่นมาพูด เงียบไว้บ้างก็ดิ้นะ (นำความลับไปเปิดเผย 3)
- (82) มันเป็นเรื่องส่วนตัวของผม เอามาพูดแบบนี้ได้ไง ไรมารยาทที่สุด (นำความลับไปเปิดเผย 4)
- (83) พูดอะไรคิดก่อนได้ไหม (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 6)
- (84) ถ้าจะว่าเรา ว่าเราตอเราอยู่ 2 คนได้ปะ อย่าชั่วแบบนี้ดิ (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 20)
- (85) คุณไม่ควรนำเรื่องของฉันไปเล่าให้คนอื่นฟัง จนทำให้ฉันถูกคนอื่นฯ หัวเราะเยาะ มองว่าฉันเป็นตัวตลกเลย (นำความลับไปเปิดเผย 27)



- (86) อะไรมาพูดกันทีหลังไม่ได้หรอก ทำไมต้องไปพูดต่อหน้าคนอื่น เข้าใจว่าอาจจะผิดจริง แต่ไว้หน้ากันบ้างก็ดี (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 46)
- (87) ขอโทษค่ะ มีอะไรที่จะตำหนิกันก็ควรพูดในที่ที่เหมาะสม ไม่ควรมาตำหนิกันต่อหน้าบุคคลอื่นอย่างนี้ (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 57)
- (88) อีเลว... มึงนี่นะ เก็บความลับไม่เคยจะได้ ทีหลังกูไม่บอกละ (นำความลับไปเปิดเผย 63)
- (89) เลวมาก! (นำความลับไปเปิดเผย 72)
- (90) ท่านไม่น่าตำหนิผมแบบนี้เลย หน้าจะพูดคุยกันสองต่อสองก็ได้ คนอื่นเขาจะดูผมเป็นคนอย่างไร (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 79)
- (91) ไม่ดีนะครับ ไม่มีสิทธิ์ที่จะนำความลับของผมไปพูดให้คนอื่นฟัง ผมเสียหายจะทำอย่างไร (นำความลับไปเปิดเผย 105)
- (92) ทำอย่างนี้ไม่ถูก และเลิกคบกันเลยดีกว่า (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 130)
- (93) ไม่ต้องมาพูดต่อหน้าคนอื่นก็ได้ (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 140)
- (94) คนอย่างคุณไม่น่าคบเลย ชอบเอาความลับของคนอื่นไปพูด (นำความลับไปเปิดเผย 146)
- (95) ทำไมคุณต้องทำแบบนี้ ทีหลังจะพูดอะไรต้องให้เกียรติผมบ้าง (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 150)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดแสดงความไม่พอใจด้วยการกล่าวถ้อยคำเพื่อแสดงออกให้ผู้ฟังรู้ว่าตนเองไม่เห็นด้วยกับการกระทำที่เกิดขึ้น เนื่องจากผู้พูดเห็นว่าการกระทำของผู้ฟังไม่เหมาะสมและไม่ควรกระทำ นอกจากนี้ ผู้พูดอาจแสดงความไม่พอใจโดยการใช้อ้อยคำที่กล่าวถึงลักษณะด้านลบหรือพฤติกรรมที่สังคมส่วนรวมไม่ให้การยอมรับ ดังเช่นตัวอย่างที่ (82) (84)

### 5.2.1.1.2 การให้ผู้ฟังอธิบายเหตุผล

การให้ผู้ฟังอธิบายเหตุผล ในกรณีนี้ครูรู้จักปรากฏข้อมูลลักษณะเดียวกับกรณีคนที่ มีบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 49 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

- (96) ทำไมทำแบบนี้ ทำไมต้องเอาความลับของเราไปบอกคนอื่นด้วย (นำความลับไป  
เปิดเผย 6)
- (97) ทำไมต้องพูดขนาดนี้ด้วย โกรธแล้วนี่ะ! (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 9)
- (98) คุณเอาเรื่องของเราไปแล้วให้คนอื่นฟังทำไม แบบนี้เราจะไวใจคุณได้อีกหรือ (นำ  
ความลับไปเปิดเผย 39)
- (99) คุณต้องการอะไร? (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 50)
- (100) ทำไปเพื่ออะไร (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 60)
- (101) ทำไมต้องพูดต่อหน้าคนอื่นด้วย บอกกัน 2 คนก็ได้เนะ เรารู้สึกแย่มาก ที่เธอทำ  
แบบนี้กับเรา ถ้าเป็นเราจะไม่ทำแบบนั้นเด็ดขาด (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคล  
อื่น 89)
- (102) ทำไมถึงพูดอย่างนั้น (นำความลับไปเปิดเผย 94)
- (103) คุณว่าผมได้อย่างไร ทำให้ผมเสียหายได้เนะครับ (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น  
126)
- (104) ทำไมคุณต้องเอาเรื่องของผมไปพูดให้คนอื่นฟัง ในเมื่อมันเป็นเรื่องส่วนตัวของ  
ผม (นำความลับไปเปิดเผย 150)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดอาจใช้การถามคำถามหรือการให้ผู้ฟังอธิบายถึง เหตุผลของการกระทำเพื่อตำหนิผู้ฟังทางอ้อม และแสดงออกว่าตนไม่เห็นด้วยกับการกระทำ ดังกล่าว กล่าวคือ ผู้พูดลดน้ำหนักความรุนแรงของถ้อยคำโดยการไว้รูปคำถามแทนการกล่าว อย่างตรงไปตรงมา

### 5.2.1.1.3 การกล่าวถึงสิ่งที่ผู้ฟังควรแก้ไข

การกล่าวถึงสิ่งที่ผู้ฟังควรแก้ไข ในกรณีคนรู้จักปรากฏข้อมูลในลักษณะเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 29 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

- (105) ขอโทษนะคะ ที่จริงคุณก็ไม่น่าจะพูดแบบนี้แหละ มีอะไรก็บอกกันตรงๆ หรือเรียกคุยเป็นส่วนตัวก็ได้ ไม่จำเป็นต้องทำอย่างนี้เลยคะ (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 17)
- (106) ทีหลังอย่าเอาเรื่อง...ไปพูดกับใคร ซ่องใจก็ถามมาเลย (นำความลับไปเปิดเผย 54)
- (107) การพูดแบบนี้มันไม่ให้เกิดรักกันเลยนะ ถ้าจะพูดอะไรขอเป็นการส่วนตัวดีกว่า (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 59)
- (108) ไปคุยกันในห้องดีกว่าครับ! (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 94)
- (109) เลิกยุ่งเรื่องคนอื่น แล้วกลับมาองดูตัวเองบ้าง (นำความลับไปเปิดเผย 122)
- (110) ให้มาพูดตรงๆ กับผม อย่าไปพูดกับคนอื่น เพราะมันไม่ดี (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 141)
- (111) ทีหลังอย่ามาพูดอย่างนี้ต่อหน้าคนอื่น (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 148)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดไม่เห็นด้วยกับสิ่งที่ผู้ฟังกระทำและต้องการให้ผู้ฟังแก้ไขการกระทำดังกล่าว เนื่องจากผู้พูดเห็นว่าการกระทำของผู้ฟังไม่เหมาะสมและไม่ควรกระทำ

### 5.2.1.1.4 การใช้คำถามเพื่อตำหนิ

การใช้คำถามเพื่อตำหนิ ในกรณีคนรู้จักปรากฏลักษณะเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 19 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

- (112) ขอโทษครับ เอาเรื่องส่วนตัวคนอื่นมาพูด มันสมควรหรือครับ (นำความลับไปเปิดเผย 31)

- (113) โทษที่ ทำให้คนอื่นเดือดร้อน ตัวเองมีความสุขมากหรือ (นำความลับไปเปิดเผย 60)
- (114) อีปลวก อีด้วง แมงมิ่งเอาจเรื่องของกูไปเล่าให้คนอื่นฟังทำไมวะ กูบอกว่าจะไม่ให้เล่า แล้วมิ่งไปเล่าทำไม อีสต์ตะบัน (อารมณ์ขึ้นมากโกรธ) (นำความลับไปเปิดเผย 80)
- (115) ไม่ควรพูดต่อหน้าคนอื่นแบบนี้ ถ้าคุณถูกทำแบบนี้บ้างจะรู้สึกอย่างไร (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 122)
- (116) เรื่องส่วนตัวแบบนี้ไม่น่าไปเล่าให้คนอื่นฟัง ชอบทำตัวเป็นพวกดูถูกคนอื่นหรือไง (นำความลับไปเปิดเผย 143)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดใช้รูปคำถามกับผู้ฟังเพื่อแสดงความไม่เห็นด้วยกับสิ่งที่ผู้ฟังกระทำ และผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังตระหนักถึงผลเสียและความทุกข์ในใจของผู้พูด

#### 5.2.1.1.5 การกล่าวถึงผลกระทบที่เกิดขึ้น

การกล่าวถึงผลกระทบที่เกิดขึ้น ในกรณีคนรู้จักปรากฏข้อมูลในลักษณะเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 18 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

- (117) ฉันไม่ชอบที่เธอพูดนะ มันทำให้ฉันดูตลกในสายตาคนอื่น ทีหลังจะพูดอะไร คิดถึงเราก่อนนะ (นำความลับไปเปิดเผย 1)
- (118) เธอไม่น่าไปเล่าให้คนอื่นเค้าฟังเลย ดูสิเนี่ย เราต้องโดนล้อแน่ๆ (นำความลับไปเปิดเผย 71)
- (119) ท่านไม่น่าตำหนิผมแบบนี้เลย หน้าที่จะพูดคุยกันสองต่อสองก็ได้ คนอื่นเขาจะดูผมเป็นคนอย่างไร (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 79)
- (120) คุณทำอย่างนี้ ผมเสียหายนะครับ (นำความลับไปเปิดเผย 126)
- (121) (แกล้งพูดว่า) พี่ วันหลังอย่าตำหนิกันตรงๆ นะ ผมอายคนอื่นนะ (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 137)
- (122) หากจะตำหนิผมต่อหน้าบุคคลอื่น แล้วทำให้ผมถูกมองในมุมลบ คราวหน้าผมขอเป็นการส่วนตัวนะครับ (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 144)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดกล่าวถึงผลกระทบเพื่อให้ผู้ฟังรับรู้ถึงความรู้สึกของผู้พูดและให้เห็นผลกระทบที่เกิดขึ้นจากคนรอบข้างที่รับรู้เรื่องราวจากการกระทำของผู้ฟัง อีกทั้ง ผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังตระหนักว่าผู้ฟังกำลังกระทำสิ่งที่ผิดอยู่

### 5.2.1.1.6 การให้ผู้ฟังตระหนักว่าไม่มีสิทธิกระทำ

การให้ผู้ฟังตระหนักว่าไม่มีสิทธิกระทำ ในกรณีคนรู้จักปรากฏข้อมูลลักษณะเดียวกันกับกรณีคนที่มีบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 18 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

- (123) มีสิทธิอะไรเอาเรื่องของคนอื่นมาพูด เจียบไว้บ้างก็ดีนะ (นำความลับไปเปิดเผย 3)
- (124) นั่นเป็นความลับที่เราไม่อยากเปิดเผย แต่คุณนั่นกลับนำไปเล่าต่อ โดยที่เราไม่ยินยอม (นำความลับไปเปิดเผย 11)
- (125) ทำไม่ถึงพูดแบบนั้น มันเป็นเรื่องส่วนตัวนะ มันไม่ดีเลย เสียหายที่รู้จักกัน (นำความลับไปเปิดเผย 59)
- (126) คุณมีหลักฐานและเอกสารพอแล้วหรือ ที่จะมาตำหนิผม (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 90)
- (127) มีสิทธิอะไรมาว่าฉันกับบุคคลอื่น (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 96)
- (128) ไม่ดีนะครับ ไม่มีสิทธิที่จะนำความลับของผมไปพูดให้คนอื่นฟัง ผมเสียหายจะทำอย่างไร (นำความลับไปเปิดเผย 105)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดกล่าวเพื่อแสดงความไม่เห็นด้วยโดยการพยายามแสดงให้ผู้ฟังรู้ว่าผู้ฟังไม่มีสิทธิเปิดเผยหรือกระทำการณ์ต่างๆ ในสถานที่ที่ไม่เหมาะสม หรือเรื่องที่ตำหนิตนนั้นอาจไม่ใช่ความจริง ถ้าผู้ฟังไม่มีหลักฐานมากเพียงพอ

### 5.2.1.1.7 การกล่าวความรู้สึกด้านลบของผู้พูด

การกล่าวความรู้สึกด้านลบของผู้พูด ในกรณีคนรู้จักปรากฏข้อมูลในลักษณะเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 15 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

- (129) ทำไมทำแบบนี้อะ เราเสียใจนะ (นำความลับไปเปิดเผย 8)
- (130) ทำไมถึงทำแบบนี้ละครับ มันไม่ใช่เรื่องตลกนะ!!! (นำความลับไปเปิดเผย 23)
- (131) รู้สึกไม่ดีที่นำเรื่องของเราไปพูดต่อ และขออภัยว่าอย่าทำอย่างนี้อีก (นำความลับไปเปิดเผย 53)
- (132) ทำไมต้องพูดต่อหน้าคนอื่นด้วย บอกกัน 2 คนก็ได้นะ เรารู้สึกแย่มาก ที่เธอทำแบบนี้กับเรา ถ้าเป็นเราจะไม่ทำแบบนั้นเด็ดขาด (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 89)
- (133) การกระทำดังกล่าวดิฉันไม่ชอบ และอย่าให้เกิดเหตุการณ์ดังกล่าวขึ้นอีกเลย (นำความลับไปเปิดเผย 116)
- (134) พี่ การที่พี่ตำหนิผมต่อหน้าคนอื่น ผมมีความโกรธมาก หากไม่หยุดความสัมพันธ์ของเราอาจต้องสิ้นสุดลง (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 136)
- (135) คนอย่างคุณไม่น่าคบเลย ชอบเอาความลับของคนอื่นไปพูด (นำความลับไปเปิดเผย 146)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดแสดงความรู้สึกด้านลบของตนเองให้ผู้ฟังรับรู้ อย่างชัดเจน เนื่องจากผู้พูดไม่เห็นด้วยกับสิ่งที่เกิดขึ้น และการกระทำของผู้ฟังอาจส่งผลให้ผู้พูดเสียใจและไม่พอใจพร้อมๆ กัน ดังเช่นตัวอย่างที่ (129)

### 5.2.1.1.8 การใช้ถ้อยคำนัยผกผัน

การใช้ถ้อยคำนัยผกผัน ในกรณีคนรู้จักปรากฏลักษณะเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 12 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

## ตัวอย่างเช่น

- (136) ขอโทษนะคะ ไม่ทราบว่าคุณได้พูดเรื่องนี้กับคนอื่นไหม ไม่เป็นไรนะคะ แต่ดิฉันจะได้ทราบว่าจะต่อไปบอกความลับอะไรกับคุณไม่ได้เลย (นำความลับไปเปิดเผย 17)
- (137) เฮ้ย ถ้าไม่พูดก็ไม่มีใครว่าเป็นไม้หอกนะ (นำความลับไปเปิดเผย 33)
- (138) รู้เยอะจังนะ ใต้เรื่องของคนอื่นเนี่ย (นำความลับไปเปิดเผย 36)
- (139) เราเข้าใจเธอมากเกินไปรีเปล่า ขอโทษนะ (นำความลับไปเปิดเผย 40)
- (140) ขอบคุณนะ ที่ทำให้เรามีชื่อเสียง มีผู้คนรู้จักมากขึ้น ขอบคุณมาก (นำความลับไปเปิดเผย 76)
- (141) อ้อ เหมอ ซ้ายๆเราเป็นแบบนั้น เป็นมากด้วยนะ ไม่ใช่แค่นั้น (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 76)
- (142) ช่วยดูแลตัวเองก่อนนะ ก่อนที่จะแสดงความคิดเห็นของคนอื่น (นำความลับไปเปิดเผย 104)

จะเห็นว่าในตัวอย่างที่ (136) – (142) ผู้พูดกล่าวถ้อยคำที่มีความหมายแตกต่างจากรูปภาษา หรือละเมียดเงื่อนไขความจริงใจของแต่ละวัจนกรรม (Searle, 1976) กล่าวคือ ความหมายตามรูปภาษาเป็นเท็จ แต่ความหมายที่ต้องการสื่อคือนัยแฝงนัย จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดไม่ต้องการแสดงความรู้สึก “ไม่เป็นไร” หรือ “ขอบคุณ” ตามรูปภาษา เนื่องจากผู้พูดไม่ได้รู้สึกพอใจกับสิ่งที่เกิดขึ้นหรือผู้พูดไม่ได้ต้องการ “ขอโทษ” เนื่องจากผู้พูดไม่ได้รู้สึกเสียใจกับสิ่งที่กระทำ (Panpothong, 1996:61) หรือการยอมรับสิ่งที่ผู้พูดไม่เห็นด้วยก็ถือเป็นการสื่อความหมายที่ตรงข้ามกับรูปภาษาเช่นเดียวกัน ดังตัวอย่างที่ (141) หรือการใช้รูปภาษาเพื่อเสนอแนะ แต่ความหมายนัยแฝงนัยต้องการต่อว่าผู้ฟัง ดังตัวอย่างที่ (142) นอกจากนี้ ตัวอย่างที่ (137) และ (138) แสดงให้เห็นว่า ผู้พูดไม่ต้องการสื่อความหมายตามรูปเช่นเดียวกัน เนื่องจากผู้พูดต้องการต่อว่าผู้ฟังว่า “เป็นคนชอบนำความลับไปเปิดเผย” และ “ชอบยุ่งเรื่องคนอื่นมากกว่าเรื่องของตนเอง” ซึ่งพฤติกรรมดังกล่าวผู้พูดเห็นว่าเป็นสิ่งที่ไม่ดี

### 5.2.1.1.9 การกล่าวขอโทษ

การกล่าวขอโทษ ในกรณีคนรู้จักปรากฏข้อมูลลักษณะเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 11 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

- (143) ขอโทษนะคะ จะทำอะไรคะ? (นำความลับไปเปิดเผย 50)
- (144) ขอโทษค่ะ มีอะไรที่จะตำหนิกันก็ควรพูดในที่ที่เหมาะสม ไม่ควรมาตำหนิกันต่อหน้าบุคคลอื่นอย่างนี้ (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 57)
- (145) โทษที ทำให้คนอื่นเดือดร้อน ตัวเองมีความสุขมากหรือ (นำความลับไปเปิดเผย 60)
- (146) ขอโทษครับ ไว้คุยกันสองคนดีกว่า จะสะดวกกว่านะ (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 104)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดกล่าวขอโทษในวันกิจกรรมการแสดงความไม่พอใจ เพื่อเริ่มกล่าวอย่างสุภาพ หรือไม่ทำให้น้ำหนักความรุนแรงของสถานการณ์เพิ่มมากขึ้น แม้ว่าผู้พูดจะไม่พอใจผู้ฟังก็ตาม

### 5.2.1.1.10 การกล่าวตัดสัมพันธ์

การกล่าวตัดสัมพันธ์ ในกรณีคนรู้จักปรากฏข้อมูลลักษณะเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 10 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

- (147) ขอโทษนะคะ ไม่ทราบว่า คุณได้พูดเรื่องนี้กับคนอื่นไหม ไม่เป็นไรนะคะ แต่ดิฉันจะได้ทราบว่าต่อไปบอกความลับอะไรกับคุณไม่ได้เลย (นำความลับไปเปิดเผย 17)
- (148) ถ้าแกอยากจะทำแบบนี้ ต่อไปก็ไม่ต้องมายุ่งกับฉันนะ ฉันอุตส่าห์ไว้ใจแก (นำความลับไปเปิดเผย 46)
- (149) ทำอย่างนี้ไม่ถูก และเลิกคบกันเลยดีกว่า (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 130)



- (150) เพื่อน ทำไมมึงถึงพูดแบบนี้หละ ต่อไปมึงไม่ต้องมาพูดกับกูเลย กูไม่คบมึงแล้ว  
(กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 132)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดไม่พอใจผู้ฟังจึงต้องการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมบางอย่างที่เคยกระทำร่วมกัน หรือต้องการตัดความสัมพันธ์ระหว่างกันเพื่อป้องกันไม่ให้เหตุการณ์เดิมเกิดขึ้นอีกในอนาคต ดังเช่นตัวอย่างที่ (149) และ (150)

#### 5.2.1.1.11 การแย้งผู้ฟัง

การแย้งผู้ฟัง ในกรณีคนรู้จักปรากฏข้อมูลในลักษณะเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 10 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

- (151) เราไม่ได้เป็นคนแบบนั้นนะ (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 5)  
 (152) คนเราทุกคน ก็ไม่มีใครที่ดีไปทุกๆ อย่างหรอก (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 11)  
 (153) คุณจะมาว่าฉันอย่างนี้ไม่ถูกนะคะ ฉันไม่ได้เป็นอย่างที่คุณว่าสักหน่อย (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 82)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดแย้งและปฏิเสธสิ่งที่ผู้ฟังกล่าวกับตน ทั้งนี้ ผู้พูดแย้งผู้ฟังโดยการยกตัวอย่างความจริงที่เกิดขึ้นในสังคม หรือปฏิเสธผู้ฟังอย่างตรงไปตรงมาว่าตนไม่ได้เป็นอย่างที่ถูกลกล่าวหาเพื่อแสดงความไม่เห็นด้วยกับสิ่งที่ผู้ฟังกล่าว

#### 5.2.1.1.12 การเอ่ยถึงเรื่องที่ทำให้ไม่พอใจ

การเอ่ยถึงเรื่องที่ทำให้ไม่พอใจ ในกรณีคนรู้จักปรากฏข้อมูลลักษณะเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 7 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

- (154) อิม... ฉันรู้ว่าที่คุณตำหนิฉันนะ ควรทำที่อื่นก็ได้ ไม่ควรต่อหน้าคนเยอะแยะ  
(กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 1)
- (155) คุณพูดอย่างนี้ต่อหน้าคนอื่น ทำให้ฉันเสียหน้ารู้มัย (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 101)
- (156) พี่ เรื่องที่พื้หน้าความลับของ我去บอกต่อคนอื่น ผมโกรธมาก ขอให้หยุดกระทำ หากไม่หยุดอาจจะมีการฟ้องร้องกันโดยไม่ยอมเด็ดขาด (นำความลับไปเปิดเผย 136)
- (157) คุณรู้ไหมว่าสิ่งที่คุณพูดไปนั้น มันทำให้ผมยิ่งเดือดร้อน หากคราวหน้าคุณยังพูดอีก ผมก็จะไม่เกรงใจคุณ (นำความลับไปเปิดเผย 144)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังรู้ว่าตนไม่พอใจในเรื่องใด ทั้งนี้ การเอ่ยถึงเรื่องที่ทำให้ไม่พอใจส่วนใหญ่ปรากฏส่วนต้น เนื่องจากเป็นการทำให้ผู้พูดและผู้ฟัง เข้าใจประเด็นที่จะสนทนาเร็วมากขึ้น

#### 5.2.1.1.13 การข่มขู่

การข่มขู่ในกรณีคนรู้จักปรากฏข้อมูลที่มีลักษณะเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 7 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

- (158) ใช้คำพูดให้มันดีๆ หน่อยนะ เดี่ยวโดน (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 87)
- (159) หากทำอีกโดนทีบแน่ (ลุย) (นำความลับไปเปิดเผย 115)
- (160) คราวหน้าพูดอีกจะเลิกคบ (นำความลับไปเปิดเผย 130)
- (161) พี่ เรื่องที่พื้หน้าความลับของ我去บอกต่อคนอื่น ผมโกรธมาก ขอให้หยุดกระทำ หากไม่หยุดอาจจะมีการฟ้องร้องกันโดยไม่ยอมเด็ดขาด (นำความลับไปเปิดเผย 136)
- (162) คุณรู้ไหมว่าสิ่งที่คุณพูดไปนั้น มันทำให้ผมยิ่งเดือดร้อน หากคราวหน้าคุณยังพูดอีก ผมก็จะไม่เกรงใจคุณ (นำความลับไปเปิดเผย 144)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังรับรู้ว่าการที่ผู้ฟังได้กระทำบางอย่างกับผู้พูด นอกจากส่งผลให้เกิดความไม่พอใจแก่ผู้พูดแล้ว ผู้พูดยังต้องการกระทำบางสิ่งกับผู้ฟังในอนาคต ถ้าผู้ฟังยังไม่เลิกกระทำเช่นเดิม ทั้งนี้ ผู้พูดกล่าวชมชู้เพื่อเป็นการห้ามไม่ให้ผู้ฟังกระทำอีก และการชมชู้ยังเป็นการแสดงออกว่าผู้พูดไม่สนใจความสัมพันธ์ระหว่างตนกับผู้ฟัง

#### 5.2.1.1.14 การแสดงความผิดหวัง

การแสดงความผิดหวัง ในกรณีคนรู้จักปรากฏข้อมูลลักษณะเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 7 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

- (163) ทำไมถึงทำแบบนี้ครับ เสียดายที่ให้ความไว้วางใจ (นำความลับไปเปิดเผย 2)
- (164) คุณเอาเรื่องของเราไปแล้วให้คนอื่นฟังทำไม แบบนี้เราจะไว้วางใจคุณได้อีกหรือ (นำความลับไปเปิดเผย 39)
- (165) เราเชื่อใจเธอมากเกินไปรีเปล่า ขอโทษนะ (นำความลับไปเปิดเผย 40)
- (166) ถ้าแกอยากจะทำแบบนี้ ต่อไปก็ไม่ต้องมายุ่งกับฉันนะ ฉันอุตส่าห์ไว้วางใจแก (นำความลับไปเปิดเผย 46)
- (167) ทำไมทำแบบนี้ ไม่คิดว่าจะเป็นคนแบบนี้ ต่อไปนี้เลิกคบ (นำความลับไปเปิดเผย 55)
- (168) ทำไมถึงพูดแบบนั้น มันเป็นเรื่องส่วนตัวนะ มันไม่ดีเลย เสียดายที่รู้จักกัน (นำความลับไปเปิดเผย 59)
- (169) ทำไมทำกับเราแบบนี้ อุตส่าห์ไว้วางใจ (นำความลับไปเปิดเผย 73)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดแสดงความผิดหวังโดยการกล่าวถึงความรู้สึกของตนซึ่งเป็นความรู้สึกที่เคยไว้วางใจผู้ฟัง และไม่คาดคิดว่าความไว้วางใจดังกล่าวจะได้รับการลบล้างจากการกระทำของผู้ฟัง ทั้งนี้ การแสดงความผิดหวังสามารถส่งผลให้ผู้ฟังตระหนักในสิ่งที่กระทำกับผู้พูดได้ เนื่องจากผู้ฟังอาจตระหนักว่าสิ่งที่ทำไม่ใช่สิ่งที่ถูกต้อง

### 5.2.1.1.15 การอุทานแสดงความไม่พอใจ

การอุทานแสดงความไม่พอใจ ในกรณีคนรู้จักปรากฏข้อมูลลักษณะเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 5 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

- (170) เฮ้ย ถ้าไม่พูดก็ไม่มีใครว่าเป็นไม้หรือกนะ (นำความลับไปเปิดเผย 33)
- (171) โห ทำไมพูดแบบนี้ละ อย่างนี้เราก็กเสียติ (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 39)
- (172) อีปลวก อีด้วง แม่ง มึงเอาเรื่องของกูไปเล่าให้คนอื่นฟังทำไมวะ กูบอกว่าจะไม่ให้เล่า แล้วมึงไปเล่าทำไม อีสัตตะบัน (อารมณ์ขึ้นมากโกรธ) (นำความลับไปเปิดเผย 80)
- (173) แหม มึงดีตายแหละ ว่ากูอะ มึงก็ไม่ใช่ย่อยกว่ากูหลอก อีปลวก (ทำหน้าโกรธมากๆ แสดงอารมณ์ โกรธอย่างแรง) (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 80)
- (174) แหม! พอได้ที่ก็พูดใหญ่เลยนะ ที่ตัวเองละเจียบกริบเชีย (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 91)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดแสดงความไม่พอใจผ่านการอุทานเพื่อระบายความรู้สึกภายในจิตใจซึ่งเกิดจากการไม่เห็นด้วยกับการกระทำของผู้ฟังที่กระทำกับตน ทั้งนี้ การอุทานเพื่อแสดงความไม่พอใจอาจปรากฏในส่วนตัว แต่ไม่มีเจตนาเพื่อเรียกความสนใจ เนื่องจากผู้พูดต้องการปลดปล่อยอารมณ์ของความไม่พอใจก่อนจะกล่าวถ้อยคำอื่นๆ หรือกล่าวร่วมกับคำเรียกเพื่อบริภาษ ดังเช่นตัวอย่างที่ (172)

### 5.2.1.1.16 การขอร้องให้เลิกกระทำ

การขอร้องให้เลิกกระทำ ในกรณีคนรู้จักปรากฏข้อมูลลักษณะเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 5 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

- (175) รู้สึกไม่ดีที่นำเรื่องของเราไปพูดต่อ และขอร้องว่าอย่าทำอย่างนี้อีก (นำความลับไปเปิดเผย 53)

- (176) มันเป็นเรื่องส่วนตัวของฉัน ขอรับรองเถอะ ขอให้หยุดพูดได้แล้ว *(นำความลับไปเปิดเผย 111)*
- (177) การกระทำดังกล่าวดิฉันไม่ชอบ และอย่าให้เกิดเหตุการณ์ดังกล่าวขึ้นอีกเลย *(นำความลับไปเปิดเผย 116)*
- (178) ขอรับรอง เรื่องส่วนตัวครับ *(นำความลับไปเปิดเผย 134)*
- (179) พี่ เรื่องที่พี่นำความลับของผมไปบอกต่อคนอื่น ผมโกรธมาก ขอให้หยุดกระทำ หากไม่หยุดอาจจะมีกำเริบฟ้องร้องกันโดยไม่ยอมเด็ดขาด *(นำความลับไปเปิดเผย 136)*

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดใช้วิธีการขอรับรองเพื่อลดความรุนแรงของถ้อยคำที่แสดงความไม่พอใจ ทั้งนี้ ผู้พูดแสดงการขอรับรองให้เลิกกระทำ เนื่องจากไม่ต้องการให้เหตุการณ์ดังกล่าวเกิดขึ้นอีก

#### 5.2.1.1.17 การใช้คำเรียกเพื่อบริภาษ

การใช้คำเรียกเพื่อบริภาษ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดกล่าวเพื่อแสดงความไม่พอใจและบริภาษผู้ฟังด้วยถ้อยคำหยาบคาย ทั้งนี้ การใช้คำเรียกเพื่อบริภาษไม่ปรากฏในกรณีคนที่มีบุญคุณ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 5 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

- (180) อีเลว... มึงนี่นะ เก็บความลับไม่เคยจะได้ ทีหลังกูไม่บอกล่ะ *(นำความลับไปเปิดเผย 63)*
- (181) อีปลวก อีด้วง แม่งมึงเอาเรื่องของกูไปเล่าให้คนอื่นฟังทำไมวะ กูบอกว่าไม่ให้เล่า แล้วมึงไปเล่าทำไม อีสัตว์ตะบัน (อารมณ์ขึ้นมากโกรธ) *(นำความลับไปเปิดเผย 80)*

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดเรียกผู้ฟังเพื่อบริภาษด้วยถ้อยคำต่างๆ เช่น ถ้อยคำที่กล่าวถึงลักษณะนิสัย ดังตัวอย่างที่ (180) หรือถ้อยคำที่นำสิ่งมีชีวิตมาเปรียบเทียบกับผู้ฟัง ดังตัวอย่างที่ (181) ทั้งนี้ คำเรียกที่ผู้พูดกล่าวเพื่อบริภาษผู้ฟังอาจปรากฏในส่วนต้น หรือส่วนท้ายของถ้อยคำทั้งหมด เนื่องจากขึ้นอยู่กับอารมณ์ความรู้สึกของผู้พูดเป็นสำคัญ

### 5.2.1.1.18 การย่อนผู้ฟัง

การย่อนผู้ฟัง ในกรณีคนรู้จักปรากฏข้อมูลลักษณะเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ  
ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 4 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

- (182) แหม มิ่งดีตายแหละ ว่ากูอะ มิ่งก็ไม่ใช่ย่อยกว่ากุหลอก อีปลวก (ทำหน้าที่โกรธ  
มากๆ แสดงอารมณ์ โกรธอย่างแรง) (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 80)
- (183) แล้วเธอละดีแคไหน มาวิจารณ์คนอื่น (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 117)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดวิจารณ์พฤติกรรมของผู้ฟังในด้านลบ ดังตัวอย่าง  
ที่ (182) และย่อนถามพฤติกรรมของผู้ฟังซึ่งผู้พูดเห็นว่าไม่แตกต่างจากบุคคลทั่วไปที่สามารถ  
ผิดพลาดได้ นอกจากนี้ ผู้พูดยังต้องการสื่อให้ผู้ฟังรู้ว่าพฤติกรรมของผู้ฟังไม่ได้ดีหรือแตกต่างไป  
กว่าตนแต่อย่างใด ดังนั้น ผู้ฟังจึงไม่ควรตำหนิบุคคลอื่นก่อน

### 5.2.1.1.19 การกล่าวถึงสถานะของผู้ฟัง

การกล่าวถึงสถานะของผู้ฟัง ในกรณีคนรู้จักหมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดกล่าวเพื่อให้ผู้ฟังรู้ว่า  
ความสัมพันธ์ระหว่างผู้พูดและผู้ฟังเป็นเพียงคนรู้จัก ผู้ฟังจึงไม่ควรทำในสิ่งที่ผู้พูดเห็นว่าไม่  
เหมาะสม หรือผู้พูดยังเห็นความสำคัญของการเป็นคนรู้จัก แต่เห็นว่าการเป็นคนรู้จักกับ  
การแสดงออกที่ไม่เหมาะสมของผู้ฟังเป็นคนละส่วนกัน ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 3 ถ้อยคำซึ่งมี  
รายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

- (184) ถึงท่านจะเป็นคนรู้จัก แต่ก็ไม่ควรนำเรื่องส่วนตัวของเราไปบอกคนอื่น (นำ  
ความลับไปเปิดเผย 58)
- (185) นี่คุณ เราเป็นแค่คนรู้จักกัน ทำไมคุณถึงเอาเรื่องของผมไปพูดละ (นำความลับ  
ไปเปิดเผย 74)
- (186) แค่คนรู้จักกัน ยังไง ยังไงก็ไม่ควรมาพูดตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น (กล่าวตำหนิ  
ต่อหน้าบุคคลอื่น 143)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดกล่าวถึงสถานะ “คนรู้จัก” เพื่อเป็นการแสดงให้ผู้ฟังรู้ว่า แม้ว่าผู้ฟังจะเป็นคนรู้จัก แต่ก็ไม่ควรกระทำบางสิ่งซึ่งส่งผลกระทบต่อผู้พูด ดังตัวอย่างที่ (184) หรือผู้พูดกล่าวถึงสถานะ “คนรู้จัก” เพื่อแสดงให้ผู้ฟังรู้ว่าสถานะดังกล่าวผู้พูดไม่ได้สนิทสนมหรือคุ้นเคยด้วย ดังนั้น ผู้ฟังจึงไม่ควรที่กระทำบางสิ่งซึ่งส่งผลกระทบต่อผู้พูดเลย ดังตัวอย่างที่ (185) และ (186)

#### 5.2.1.1.20 การกล่าวขอตัว

การกล่าวขอตัว ในกรณีคนรู้จักปรากฏข้อมูลลักษณะเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 3 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

(187) เราไม่ว่างฟัง (แล้วก็เดินออกไป -\_-!) (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 29)

(188) ขอโทษ ผมขอตัวก่อน (นำความลับไปเปิดเผย 139)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดไม่ต้องการกล่าวถ้อยคำแสดงความไม่พอใจอย่างชัดเจนหรือไม่ต้องการแสดงความไม่พอใจโดยกลวิธีอื่นๆ แต่เลือกที่จะกล่าวขอตัวและแสดงออกด้วยการกระทำเพื่อหลีกเลี่ยงการเผชิญหน้าและลดความขัดแย้งระหว่างกัน

#### 5.2.1.1.21 การกล่าวเปรียบเทียบ

การกล่าวเปรียบเทียบ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง กลวิธีที่ผู้พูดกล่าวเพื่อเปรียบเทียบตนเองกับผู้ฟัง และสื่อเน้นว่าผู้พูดนิสัยดีกว่าผู้ฟัง อย่างไรก็ตาม ผู้วิจัยพบทั้งสิ้นเพียง 2 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

(189) แก ทำไมเอาเรื่องของฉันไปพูดแบบนั้นด้วยละ ถ้าฉันเอาเรื่องแก็ไปพูดบ้างจะรู้สึกอย่างไร อย่าย่ำ อย่าย่ำให้ด่านะ เรื่องของแก็ฉันก็รู้เหมือนกัน แต่ก็ไม่เคยคิดจะพูด เพราะฉันเป็นคนดี 55+ (นำความลับไปเปิดเผย 89)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดเปรียบเทียบโดยการกล่าวถึงลักษณะนิสัยด้านดีของตนเองเพื่อแสดงให้ผู้ฟังรับรู้ว่าคุณพูดไม่เห็นด้วยและจะไม่กระทำตามที่ผู้ฟังกระทำกับตน ทั้งนี้ผู้พูดอาจกล่าวร่วมกับกลวิธีการทำเป็นที่เล่นที่จริงเพื่อลดความขัดแย้งระหว่างกัน

#### 5.2.1.1.22 การแสดงความลึงเลหรือลำบากใจที่จะพูด

การแสดงความลึงเลหรือลำบากใจที่จะพูด ในกรณีคนรู้จักปรากฏลักษณะข้อมูลเหมือนกับกรณีคนที่มีบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 1 ถ้อยคำ

ตัวอย่างเช่น

- (190) อิม... ฉันรู้ว่าที่คุณตำหนิฉันนะ ควรทำที่อื่นก็ได้ ไม่ควรต่อหน้าคนเยอะแยะ  
(กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 1)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดแสดงความลึงเลก่อนที่จะกล่าวถ้อยคำแสดงความไม่พอใจอื่นๆ เนื่องจากผู้พูดไม่มั่นใจและเกรงจะนำไปสู่ความขัดแย้ง ทั้งนี้ การแสดงความลึงเลอาจช่วยให้ถ้อยคำที่ตามมาดูสุภาพมากยิ่งขึ้น เนื่องจากความลึงเลหรือความไม่มั่นใจสามารถลดน้ำหนักความรุนแรงของน้ำเสียงได้

#### 5.2.1.1.23 การทำเป็นที่เล่นที่จริง

การทำเป็นที่เล่นที่จริง ในกรณีคนรู้จักปรากฏข้อมูลลักษณะเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 1 ถ้อยคำซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตัวอย่างเช่น

- (191) แก ทำไมเอาเรื่องของฉันไปพูดแบบนั้นด้วยอะ ถ้าฉันเอาเรื่องแกไปพูดบ้างจะรู้สึกอย่างไร ออย่าๆ ออย่าให้ด้านะ เรื่องของแกฉันก็รู้เหมือนกัน แต่ก็ไม่เคยคิดจะพูด เพราะฉันเป็นคนดี 55+ (นำความลับไปเปิดเผย 89)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดทำเป็นที่เล่นที่จริงโดยการใช้น้ำเสียงแสดงความขบขันในส่วนท้ายของถ้อยคำทั้งหมดเพื่อช่วยลดความรุนแรงหรือระดับความไม่พอใจที่ส่งผ่านถ้อยคำของผู้พูดให้ดูเบาบางลง



จากการศึกษาพฤติกรรมการแสดงทัศนคติในการแสดงความไม่พอใจกรณีคนรู้จัก ทั้งสิ้น 23 พฤติกรรม ผู้วิจัยรวบรวมความถี่ ค่าร้อยละและนำมาเรียงตามลำดับจากความถี่มากไปหาน้อย ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 23 แสดงพฤติกรรมการแสดงความไม่พอใจ ความถี่ และร้อยละในกรณีผู้ฟังเป็นคนรู้จัก

พฤติกรรมการแสดงความไม่พอใจ	ความถี่(จำนวนถ้อยคำ)	ร้อยละ
1. การต่อว่าผู้ฟังอย่างชัดเจน	62	20.46
2. การให้ผู้ฟังอธิบายเหตุผล	49	16.17
3. การกล่าวถึงสิ่งที่ผู้ฟังควรแก้ไข	29	9.57
4. การใช้คำถามเพื่อตำหนิ	19	6.27
5. การกล่าวถึงผลกระทบที่เกิดขึ้น	18	5.94
6. การให้ผู้ฟังตระหนักว่าไม่มีสิทธิกระทำ	18	5.94
7. การกล่าวความรู้สึกด้านลบของผู้พูด	15	4.95
8. การใช้ถ้อยคำนัยผกผัน	12	3.96
9. การกล่าวขอโทษ	11	3.63
10. การกล่าวตัดสัมพันธ์	10	3.30
11. การแย้งผู้ฟัง	10	3.30
12. การเอ่ยถึงเรื่องที่ทำให้ไม่พอใจ	7	2.31
13. การข่มขู่	7	2.31
14. การแสดงความผิดหวัง	7	2.31
15. การอุทานแสดงความไม่พอใจ	5	1.65
16. การขอร้องให้เลิกกระทำ	5	1.65
17. การใช้คำเรียกเพื่อบริภาษ	5	1.65
18. การขอร้องผู้ฟัง	4	1.32
19. การกล่าวถึงสถานะของผู้ฟัง	3	0.99
20. การกล่าวขอตัว	3	0.99
21. การกล่าวเปรียบเทียบ	2	0.66

22. การแสดงความลังเลหรือลำบาคใจที่ จะพูด	1	0.33
23. การทำเป็นที่เล่นที่จริง	1	0.33
<b>รวม</b>	303	100.00

จากตารางข้างต้นพบว่า ในกรณีคนรู้จัก การต่อว่าผู้ฟังอย่างชัดเจน การให้ผู้ฟังอธิบายเหตุผลและการกล่าวถึงสิ่งที่ผู้ฟังควรแก้ไขพบในความถี่สูง แต่พบความถี่ของกลวิธีที่ 4 ถึง 23 ในความถี่ไม่สูงนัก ทั้งนี้ กลวิธีการต่อว่าผู้ฟังอย่างชัดเจนปรากฏความถี่สูงสุดเช่นเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ ผู้วิจัยจึงสันนิษฐานว่า เมื่อผู้พูดต้องการแสดงความไม่พอใจ ผู้พูดต้องการระบายความไม่พอใจมากกว่าการรับฟังเหตุผลของอีกฝ่าย อีกทั้ง วัตถุประสงค์การแสดงความไม่พอใจเกี่ยวข้องกับอารมณ์ความรู้สึกภายในจิตใจซึ่งยากที่จะควบคุม

ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาตามวัตถุประสงค์ของแต่ละกลวิธีพบว่า กลวิธีการแสดงความไม่พอใจกรณีผู้ฟังเป็นคนรู้จักสามารถแบ่งออกเป็น 5 กลวิธีใหญ่เช่นเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

การต่อว่าผู้ฟังอย่างชัดเจน การกล่าวถึงสิ่งที่ผู้ฟังควรแก้ไข การใช้คำถามเพื่อตำหนิ การให้ผู้ฟังตระหนักว่าไม่มีสิทธิ์กระทำ การกล่าวความรู้สึกด้านลบของผู้พูด การใช้ถ้อยคำนัยแฝง การแหยงผู้ฟัง การยัอนผู้ฟัง การกล่าวเปรียบเทียบ	} <p>การแสดงความไม่เห็นด้วย</p>
---	---------------------------------

การอุทานแสดงความไม่พอใจ การใช้คำเรียกเพื่อบริภาษ	} <p>การแสดงความรู้สึกไม่พอใจ</p>
---	-----------------------------------

การกล่าวถึงผลกระทบที่เกิดขึ้น การแสดงความผิดหวัง	}	การให้ผู้ฟังตระหนักถึงความผิด ของตน
การกล่าวตัดสัมพันธ์ การข่มขู่ การกล่าวถึงสถานะของผู้ฟัง	}	การให้ผู้ฟังรู้ว่า ผู้พูดไม่ให้ ความสำคัญกับความสัมพันธ์
การให้ผู้ฟังอธิบายเหตุผล การกล่าวขอโทษ การขอร้องให้เลิกกระทำ การกล่าวขอตัว การแสดงความลังเลหรือลำบากใจที่จะพูด การทำเป็นที่เล่นที่จริง	}	การลดความขัดแย้งระหว่าง ผู้พูดและผู้ฟัง

จากการแบ่งกลุ่มกลวิธีการแสดงความไม่พอใจกรณีคนรู้จักข้างต้นพบว่า ผู้พูดภาษาไทยจะเลือกแสดงความไม่เห็นด้วยเป็นส่วนใหญ่ รองลงมาจะใช้กลวิธีลดความขัดแย้งซึ่งลักษณะดังกล่าวปรากฏเช่นเดียวกับกรณีคนที่มีบุญคุณ ทั้งนี้ กลวิธีแสดงความไม่เห็นด้วยนี้จะปรากฏเดี่ยวๆ หรือปรากฏร่วมกับกลวิธีลดความขัดแย้งก็ได้

### 5.2.2 การไม่แสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจกรณีคนรู้จัก

ผู้วิจัยให้การแสดงความไม่พอใจโดยวิธีอื่นและการไม่แสดงความไม่พอใจเป็นการไม่แสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจ กล่าวคือ การแสดงความไม่พอใจโดยวิธีอื่นอาจไม่ใช่การกล่าวถ้อยคำของผู้พูดหรือผู้พูดอาจจะไม่แสดงความไม่พอใจ แต่อาจใช้วัจนกรรมอื่นแทน ทั้งนี้ การแสดงความไม่พอใจโดยวิธีอื่น และการไม่แสดงความไม่พอใจมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

### 5.2.2.1 การแสดงความไม่พอใจคนรู้จักโดยวิธีอื่น

การแสดงความไม่พอใจคนรู้จักโดยวิธีอื่น ในงานวิจัยนี้ หมายถึง การแสดงออกด้วยวิธีการต่างๆ ของผู้พูดแทนการกล่าวแสดงความไม่พอใจด้วยกลวิธีต่างๆ ที่กล่าวไปในหัวข้อ 5.2.1 กล่าวคือ ผู้พูดอาจใช้วิธีการต่างๆ เพื่อแสดงความไม่พอใจผู้ฟัง หรือกล่าวด้วยวัจนกรรมอื่น ซึ่งวัจนกรรมดังกล่าวไม่แสดงเจตนาแสดงความไม่พอใจ ทั้งนี้ ผลจากการเก็บข้อมูล พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกการแสดงความไม่พอใจคนรู้จักโดยวิธีอื่นทั้งสิ้น 38 ครั้ง และจัดเป็นประเภทใหญ่ๆ ได้ทั้งสิ้น 7 ประเภทซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### 5.2.2.1.1 การแสดงพฤติกรรมให้รู้ว่าไม่พอใจ

การแสดงพฤติกรรมให้รู้ว่าไม่พอใจ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง วิธีการที่ผู้พูดเลือกใช้แทนการแสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจต่อผู้ฟังโดยการแสดงพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่ง ซึ่งพฤติกรรมดังกล่าวทำให้ผู้ฟังเข้าใจว่าผู้พูดเกิดความไม่พอใจหรือผู้พูดอาจแสดงพฤติกรรมบางอย่างที่แสดงถึงความเปลี่ยนแปลงในเรื่องความสัมพันธ์ระหว่างกัน ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 27 ครั้ง

ตัวอย่างเช่น

- (192) ไม่พูดด้วย จนกว่าเขาจะขอโทษ (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 16)
- (193) ชักสีหน้าใส่ (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 36)
- (194) เลิกคบกัน (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 38)
- (195) ไม่เล่าเรื่องส่วนตัวให้ฟัง และอาจพูดคุยน้อยลง (นำความลับไปเปิดเผย 44)
- (196) เงียบ (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 63)
- (197) เดินออกจากตรงนั้น ไม่ต้องไปตอบโต้ (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 69)
- (198) จะไม่ถาม และไม่สนใจ (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 85)
- (199) ไม่พูดด้วยไปสักระยะหนึ่ง ถ้าอารมณ์สงบลงแล้วค่อยว่ากันใหม่ (นำความลับไปเปิดเผย 98)
- (200) นิ่งเฉย ไม่พูด ใช้ความรู้สึกบอกให้เขารู้ (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 127)
- (201) ไม่ทักทายเหมือนเช่นเคยปฏิบัติ (นำความลับไปเปิดเผย 147)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดเลือกใช้การแสดงพฤติกรรมให้รู้ว่าไม่พอใจแทนการกล่าววิจารณ์กรรมการแสดงความไม่พอใจต่อผู้ฟัง ทั้งนี้ ผู้พูดอาจแสดงพฤติกรรมแตกต่างกันออกไปตามแต่ละบุคคล เช่น การพูดคุยน้อยลง การแสดงออกทางสีหน้า การเลิกกระทำในสิ่งที่เคยกระทำ การแสดงออกด้วยปฏิริยาบางอย่าง การหลีกเลี่ยงในที่ที่ การนั่งเฉยต่ออีกฝ่าย หรือการตัดความสัมพันธ์ระหว่างกัน เป็นต้น

### 5.2.2.1.2 การฝากผู้อื่นไปบอกแทน

การฝากผู้อื่นไปบอกแทน ในงานวิจัยนี้ หมายถึง วิธีการที่ผู้พูดเลือกใช้แทนการแสดงวิจารณ์กรรมการแสดงความไม่พอใจต่อผู้ฟังโดยการฝากผู้อื่นซึ่งผู้พูดรู้จักไปบอกความรู้สึกของตนเองต่อผู้ฟังหรือไปสอบถามสาเหตุของการกระทำ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 3 ครั้ง

ตัวอย่างเช่น

- (202) ให้เพื่อนคนอื่นไปบอกว่าเราไม่พอใจ *(นำความลับไปเปิดเผย 83)*
- (203) อาจจะไปฝากเพื่อนไปเตือนว่า เรารู้เรื่องแล้วกับสิ่งที่เขาพูด *(นำความลับไปเปิดเผย 88)*
- (204) ฝากให้เพื่อนในกลุ่มด้วยกัน เข้าไปสอบถามสาเหตุที่ทำให้ทำเช่นนั้น *(นำความลับไปเปิดเผย 128)*

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดเลือกใช้วิธีการฝากผู้อื่นไปบอกแทนแทนการกล่าววิจารณ์กรรมการแสดงความไม่พอใจต่อผู้ฟังอย่างชัดเจน ทั้งนี้ ผู้พูดฝากให้บุคคลที่ตนรู้จักไปบอกความรู้สึกหรือสิ่งที่ต้องการสื่อสารกับผู้ฟังโดยตรงไปตรงมา ดังเช่นตัวอย่างที่ (202) และ (203) หรืออาจฝากให้บุคคลอื่นสอบถามกับผู้ฟังถึงที่มาหรือสาเหตุของการกระทำดังกล่าว ดังเช่นตัวอย่างที่ (204)

### 5.2.2.1.3 การแก้แค้น

การแก้แค้น ในงานวิจัยนี้ หมายถึง วิธีการที่ผู้พูดเลือกใช้แทนการแสดงวิจารณ์กรรมการแสดงความไม่พอใจต่อผู้ฟังโดยการใช้วิธีการต่างๆ เพื่อให้ผู้ฟังได้รับผลกระทบหรือเกิดความเสียหายบางอย่าง ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 3 ครั้ง

ตัวอย่างเช่น

- (205) เขาเรื่องตลกๆ ของเขาไปบอกคนอื่นเหมือนที่เขาทำกับเรา (นำความลับไปเปิดเผย 20)
- (206) พุดล้อเขาคืนบ้างเล็กน้อย ชำๆ แต่ควรรีบมไว้ตลอดเวลา (นำความลับไปเปิดเผย 32)
- (207) ส่งมาเฟีย/นักเลงไปกระที่บ (นำความลับไปเปิดเผย 49)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พุดเลือกใช้วิธีการแก้แค้นด้วยวิธีการที่แตกต่างกัน ทั้งนี้ ผู้พุดอาจทำแบบเดียวกับที่ผู้ฟังกระทำ ดังตัวอย่างที่ (205) และ (206) หรือใช้วิธีการรุนแรง โดยการให้บุคคลอื่นไปทำร้ายผู้ฟัง ดังตัวอย่างที่ (207)

#### 5.2.2.1.4 การชี้แจงความจริงกับผู้อื่น

การชี้แจงความจริงกับผู้อื่น ในงานวิจัยนี้ หมายถึง วิธีการที่ผู้พุดเลือกใช้แทนการแสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจต่อผู้ฟังโดยการอธิบายความจริงที่ตนต้องการสื่อให้กับบุคคลที่ 3 รับรู้เพื่อแก้ต่างให้กับตนเองโดยไม่คำนึงถึงผลกระทบต่อผู้ฟังหรือผู้มีบุญคุณ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 2 ครั้ง

ตัวอย่างเช่น

- (208) พุดกับผู้อื่นด้วยเหตุผลถึงการกระทำของเราที่เป็นความลับนั้นๆ (นำความลับไปเปิดเผย 18)
- (209) พุดระบายกับเพื่อนสนิท เพื่อจะได้สบายใจ (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 92)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พุดเลือกใช้วิธีการชี้แจงความจริงกับผู้อื่นแทนการกล่าววัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจต่อผู้ฟังโดยตรง ทั้งนี้ ผู้พุดอาจไม่ต้องการแสดงความไม่พอใจต่อหน้าผู้ฟังด้วยพฤติกรรมต่างๆ เนื่องจากผู้พุดคำนึงถึงภาพลักษณ์ของตนเอง นอกจากนี้ ผู้พุดอาจชี้แจงกับบุคคลอื่นเพื่อระบายความไม่พอใจ ดังเช่นตัวอย่างที่ (209)

### 5.2.2.1.5 การพูดกระทบผู้ฟัง

การพูดกระทบผู้ฟัง ในงานวิจัยนี้ หมายถึง วิธีการที่ผู้พูดเลือกใช้แทนการแสดง วจนกรรมการแสดงความไม่พอใจต่อผู้ฟังโดยการกล่าวกระทบหรือแก้งกล่าวถึงบางสิ่งบางอย่าง เพื่อกระทบสิ่งที่ผู้ฟังกระทำซึ่งการกระทำดังกล่าวก่อให้เกิดความไม่พอใจ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 1 ครั้ง

ตัวอย่างเช่น

(210) พูดจากระแนะกระเหนให้รู้ตัวบ้างอะไรบ้าง *(นำความลับไปเปิดเผย 67)*

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่า ผู้พูดเลือกใช้วิธีการพูดกระทบหรือเสียดสีผู้ฟังเพื่อ แสดงความไม่พอใจทางอ้อมผ่านถ้อยคำหรือผ่านวจนกรรมอื่นแทนการแสดงวจนกรรมการแสดงความไม่พอใจ

### 5.2.2.1.6 การเปลี่ยนบทสนทนา

การเปลี่ยนบทสนทนา ในงานวิจัยนี้ หมายถึง วิธีการที่ผู้พูดเลือกใช้แทน การแสดงวจนกรรมการแสดงความไม่พอใจต่อผู้ฟังโดยการเปลี่ยนแปลงเรื่องที่ผู้ฟังกำลังสนทนากับผู้พูด ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 1 ครั้ง

ตัวอย่างเช่น

(211) แย้งหักมุมเหมือนเป็นเรื่องล้อเล่นกัน *(กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 138)*

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่าผู้พูดเลือกใช้วิธีการเปลี่ยนบทสนทนาแทนการกล่าว วจนกรรมการแสดงความไม่พอใจต่อผู้ฟังโดยตรง ทั้งนี้ ผู้พูดต้องการให้เรื่องที่ตนกำลังรับฟังจบลง อย่างรวดเร็วจึงแย้งด้วยบางเรื่องระหว่างที่ผู้ฟังกำลังสื่อสารกับผู้พูด

### 5.2.2.1.7 การสร้างว่าตนถูกกระทำ

การสร้างว่าตนถูกกระทำ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง วิธีการที่ผู้พูดเลือกใช้แทน การแสดงวัจนกรรม การแสดงความรู้สึกไม่พอใจต่อผู้ฟัง โดยการสร้างทำบางสิ่งเพื่อให้คนที่อยู่ใน เหตุการณ์เกิดความเห็นใจในตัวผู้พูด และเกิดมุมมองด้านลบต่อผู้ฟัง ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 1 ครั้ง

ตัวอย่างเช่น

(212) ร้องให้ แสดงมารยาทร้อยแปดพันเก้าให้คนอื่นสงสารแล้วโทษว่าคนนั้นที่เรา-  
แรงเกินไป (กล่าวตำหนิต่อหน้าบุคคลอื่น 33)

จากตัวอย่างข้างต้นพบว่าผู้พูดเลือกใช้วิธีการให้อีกฝ่ายเป็นผู้ผิดโดยการสร้าง กระทำบางอย่างเพื่อเรียกความสนใจและความสงสารจากคนอื่นที่อยู่ในเหตุการณ์ ทั้งนี้ สิ่งที่ผู้พูด กระทำมีเป้าหมายเพื่อให้ผู้ฟังเกิดความเสียหาย

จากการศึกษาพบว่าผู้พูดเลือกแสดงวิธีการอื่นในกรณีคนรู้จักทั้งสิ้น 7 วิธีการ  
ทั้งนี้ ผู้วิจัยรวบรวมความถี่ คำร้อยละและนำมาเรียงตามลำดับความถี่จากมากไปหาน้อย ดัง  
ตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 24 แสดงวิธีการอื่นๆ ความถี่และร้อยละกรณีผู้ฟังเป็นคนรู้จัก

การแสดงความไม่พอใจโดยวิธีอื่น	ความถี่	ร้อยละ
1. การแสดงพฤติกรรมให้รู้ว่าไม่พอใจ	27	71.05
2. การฝากผู้อื่นไปบอกแทน	3	7.89
3. การแก้แค้น	3	7.89
4. การชี้แจงความจริงกับผู้อื่น	2	5.26
5. การพูดกระทบผู้ฟัง	1	2.63
6. การเปลี่ยนบทสนทนา	1	2.63
7. การสร้างว่าตนถูกกระทำ	1	2.63
<b>รวม</b>	<b>38</b>	<b>100.00</b>



จากตารางข้างต้นพบว่า วิธีการอื่นๆ ที่ผู้พูดเลือกใช้กับผู้ฟังมีทั้งสิ้น 7 วิธีการ ทั้งนี้ วิธีการที่ปรากฏค่าร้อยละมากที่สุด ได้แก่ การแสดงพฤติกรรมให้รู้ว่าไม่พอใจ คิดเป็นร้อยละ 71.05 ซึ่งค่าร้อยละดังกล่าวสูงกว่าผลรวมของค่าร้อยละของวิธีการที่ 2 ถึง 7 มากถึงร้อยละ 42.12 วิธีการส่วนใหญ่เป็นวิธีอ้อมมากกว่าวิธีตรง กล่าวคือ การฝากผู้อื่นไปบอกแทน การชี้แจงความจริงกับผู้อื่น การพูดกระทบผู้ฟัง การเปลี่ยนบทสนทนา และการสร้างว่าตนถูกกระทำเป็นวิธีการอ้อม เนื่องจากผู้พูดพยายามเลี่ยงการเผชิญหน้าในเรื่องที่ไม่พอใจโดยตรงไปตรงมาซึ่งสอดคล้องกับที่เคลาสเนอร์ (Klausner 1993: 253) กล่าวว่า คนไทยมักจะเลี่ยงการเผชิญหน้าโดยตรงไปตรงมา ผู้วิจัยจัดให้การแก้แค้นเป็นวิธีการอ้อมเช่นกัน เนื่องจากบางกรณีผู้พูดระบุว่าไม่เผชิญหน้าด้วยตนเอง แต่ให้บุคคลอื่นไปทำร้ายร่างกายแทน บางกรณีใช้การสร้างทำเป็นล้อเล่นไม่ให้ผู้ฟังรู้เจตนา

### 5.2.2.2 การไม่แสดงความไม่พอใจคนรู้จัก

การไม่แสดงความไม่พอใจคนรู้จัก ในงานวิจัยนี้ หมายถึง การเลือกไม่แสดงความไม่พอใจต่อผู้ฟังเนื่องจากผู้พูดมีเหตุผลบางประการ ทั้งนี้ เหตุผลที่ผู้พูด (ผู้ตอบแบบสอบถาม) เลือกตอบมีทั้งสิ้น 8 ข้อ รวมจำนวนการตอบทั้งสิ้น 85 ครั้ง ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### 5.2.2.2.1 ยอมรับความจริง

ยอมรับความจริง ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลในการไม่แสดงวัจนกรรม การแสดงความไม่พอใจของผู้พูดเนื่องจากผู้พูดยอมรับความจริง และยอมรับข้อผิดพลาดของตนเองเพื่อนำไปสู่การแก้ไข หรือผู้พูดเห็นว่าสิ่งที่ผู้ฟังกระทำต่อตนเป็นความหวังดีจึงควรยอมรับการกระทำของผู้ฟัง ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “น้อยคนที่จะว่าเราตรงๆ อย่างน้อยเราก็ได้รู้ข้อเสียของเรา” “อีกฝ่ายอาจจะหวังดี” “ตัวเองทำเรื่องที่สมควรโดนตำหนิเอง” “หากเราผิดจริงก็ไม่ควรจะแสดงความไม่พอใจ” “ให้เป็นเรื่องจริงไม่ใส่ร้ายก็ไม่โกรธ ความจริงเป็นสิ่งไม่ตาย” “แสดงว่าเราต้องมีจุดบกพร่องที่เรานึกไม่ถึงอยู่ ต้องลองปรับปรุง มีโอกาสเจอเขาต้องคุยปรึกษาเค้าดีๆ” “ถ้าเป็นเรื่องที่กระทำผิดต้องยอมรับและนำมาปรับปรุงแก้ไขต่อไป” “ถ้าเป็นเรื่องจริงจะไปโกรธเขาทำไม” เป็นต้น หรือผู้พูดเห็นว่าสิ่งที่เกิดขึ้นไม่สามารถแก้ไขได้จึงควรยอมรับ ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “ยังไรเรื่องที่เป็นความลับ ก็ถูกเปิดเผยไปแล้ว” เป็นต้น หรือผู้พูดเชื่อว่าสิ่งที่เกิดขึ้นเป็นเรื่องกฏแห่ง

กรรมหรือเรื่องปกติที่เกิดขึ้นได้เสมอจึงควรยอมรับความจริง ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “อดทน มันเป็นกฎแห่งกรรม” “การนิยามเป็นเรื่องปกติ” เป็นต้น หรือผู้พูดเห็นว่าเหตุการณ์เกิดขึ้นแล้วไม่สามารถแก้ไขสิ่งใดได้จึงควรยอมรับความจริง และดำรงชีวิตเป็นปกติ ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “ไม่สนใจ ใครจะมองอย่างไรก็ไม่แคร์” เป็นต้น ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 36 ครั้ง

#### 5.2.2.2 ปล่อยวาง

ปล่อยวาง ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลในการไม่แสดงวัจนกรรมการแสดง ความไม่พอใจของผู้พูดเนื่องจากผู้พูดไม่รู้สึกลำบากใจต่ออาการกระทำของผู้ฟังหรือเห็นว่าเป็นเรื่องเล็กน้อย ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “เฉยๆ เพราะเรามีความจริงใจกับทุกคน” “เฉยๆ” “เรื่องส่วนตัวที่เป็นความลับอาจเป็นเรื่องที่ไม่สำคัญ และตลกไม่น่าอาย” เป็นต้น หรือผู้พูดไม่ต้องการแสดงออกเนื่องจากเป็นลักษณะนิสัยส่วนตัวของตน ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “เป็นนิสัยส่วนตัว” “ไม่เป็นไร ทนได้” หรือผู้พูดเห็นว่าควรทำความเข้าใจผู้ฟัง ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “เขาอาจจะเป็นคนพูดตรงแบบนี้ อย่าไปถือสา” หรือผู้พูดเห็นว่าความสัมพันธ์ระหว่างตนกับคนรู้จักเป็นเพียงผิวเผินจึงไม่ควรใส่ใจหรือแสดงออก ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “เรารู้จักแค่ผิวเผิน อย่าไปสนใจเค้าเลย” “แค่คนรู้จัก ไม่อยากสนใจ” เป็นต้น หรือผู้พูดเห็นว่าเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นตนไม่ใช่ฝ่ายผิด แต่ไม่ต้องการแสดงออก ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “ถ้ามันไม่จริง เรายังไม่ควรนำมาใส่ใจ” “คิดซะว่าหากเราไม่ได้เป็นอย่างที่เค้าตำหนิก็ไม่จำเป็นต้องรู้สึกอะไร” เป็นต้น หรือผู้พูดต้องการปล่อยวางเพื่อให้อุบายหมดไป ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “อยู่นิ่งๆ และพยายามหลีกเลี่ยงและหลบออกห่างจากสถานการณ์นั้นๆ” “ทำเฉยเสีย เรื่องจะเจียบไปเอง” “จะเป็นการสร้างศัตรู เป็นเพื่อน เป็นมิตรกันดีกว่า” หรือผู้พูดเห็นว่าเดี๋ยวทุกคนก็ลืมสิ่งที่เกิดขึ้น ดังนั้น ผู้พูดจึงไม่นำสิ่งที่เกิดขึ้นมาเป็นปัญหา ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “เดี๋ยวคนอื่นก็ลืม” “เดี๋ยวคนอื่นก็ลืม” “คนไทยเดี๋ยวก็ชิน หายไปเอง” เป็นต้น ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 27 ครั้ง

#### 5.2.2.3 รักษาหน้าของตนเอง

รักษาหน้าของตนเอง ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลในการไม่แสดงวัจนกรรม การแสดงความไม่พอใจของผู้พูดเนื่องจากผู้พูดเห็นว่าการแสดงความไม่พอใจต่อผู้ฟังอาจส่งผลเสียต่อตนเอง กล่าวคือ ผู้พูดไม่ต้องการให้คนอื่นมองตนเองว่าเป็นคนเสียมารยาท ขุนเขี้ยว หรือเกรงว่าตนเองจะเสียหายมากกว่าที่เป็นอยู่ ดังนั้น ผู้พูดจึงเลือกไม่แสดงออกเพื่อรักษาหน้าและ

เกียรติของตนเอง ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “ต้องรู้จักรักษามารยาท ยิ่งต่อหน้าบุคคลอื่น เราต้องไม่แสดงกิริยา มารยาทที่ไม่สมควร” “เป็นการไม่สมควรที่จะแสดงความไม่พอใจในที่สาธารณะต่อหน้าบุคคลอื่น” “อาจถูกผู้อื่นคิดว่าเป็นคนโกรธคนง่าย” “การแสดงความไม่พอใจกับผู้อื่นทำให้เราเป็นที่รังเกียจจากบุคคลอื่น เราจึงนั่งเสีย” เป็นต้น ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 7 ครั้ง

#### 5.2.2.2.4 รอให้เวลาเป็นเครื่องพิสูจน์

รอให้เวลาเป็นเครื่องพิสูจน์ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลในการไม่แสดงวจนกรรม การแสดงความไม่พอใจของผู้พูดเนื่องจากผู้พูดเห็นว่าเวลาจะเป็นเครื่องมือพิสูจน์ความจริงที่เกิดขึ้น กล่าวคือ ผู้พูดเชื่อว่าทุกคนที่รู้จักตนเองจะเข้าใจความจริงต่างๆ ได้จากตัวผู้พูด แต่อาจต้องใช้ระยะเวลาเพื่อให้ทุกคนเรียนรู้และเข้าใจตนเองก่อน หรือถ้าผู้ฟังกระทำเกินกว่าเหตุ ผู้พูดเชื่อว่าทุกคนที่รู้จักผู้ฟังคงเรียนรู้จากลักษณะนิสัยของผู้ฟังเองเช่นกัน ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “หากเราไม่ได้เป็นอย่างที่เขาพูด ชักวันทุกคนก็ต้องเห็นเราในแง่ดีด้วยตัวของเค้าเอง” “ถ้าเราไม่ผิดกาลเวลาเป็นสิ่งพิสูจน์” “ถ้าเรื่องไม่จริงแต่มาว่าเราต่อไปความจริงก็ปรากฏโดยตัวของคนที่ว่าเราเอง จากการกระทำของเขา” เป็นต้น ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 5 ครั้ง

#### 5.2.2.2.5 มองว่าเป็นความผิดของตนเอง

มองว่าเป็นความผิดของตนเอง ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลในการไม่แสดงวจนกรรม การแสดงความไม่พอใจของผู้พูดเนื่องจากผู้พูดเห็นว่าสิ่งที่เกิดขึ้นเป็นผลจากความผิดพลาดของตนเอง ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “โง่งเองที่ไปเล่าให้มันฟัง” “เราเป็นคนเล่าให้เขาฟังเอง” “เราก็คิดซะว่า เป็นความผิดของเราเองที่บอกความลับกับคนอื่น” “คิดเสียว่าเป็นความผิดพลาดของเราเองที่นำเรื่องที่เป็นความลับไปเล่าให้เค้าฟัง” เป็นต้น ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 4 ครั้ง

#### 5.2.2.2.6 คนรู้จัก

คนรู้จัก ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลในการไม่แสดงวจนกรรม การแสดงความไม่พอใจของผู้พูดเนื่องจากผู้พูดคำนึงถึง “การรู้จักกัน” ของผู้ฟังกับตน ดังนั้น ผู้พูดจึงต้องการให้เกียรติและให้ความนับถือ ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “ไม่ต้องการแสดงความไม่พอใจผู้ตำหนิต่อหน้าผู้อื่น เพื่อถนอมน้ำใจ” “ต้องให้เกียรติคนที่เรารู้จัก” “เรานับถือเขา” เป็นต้น ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 3 ครั้ง

#### 5.2.2.2.7 ต้องการให้อีกฝ่ายละอาย

ต้องการให้อีกฝ่ายละอาย ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลในการไม่แสดงวัจนกรรม การแสดงความไม่พอใจของผู้พูดเนื่องจากผู้พูดต้องการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับตนเอง ผู้พูดเชื่อว่าภาพลักษณ์ที่ดีจะส่งผลให้บุคคลอื่นเกิดความละอายใจที่เคยหัวเราะเยาะตน ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “เราควรทำตัวให้ดี ไม่ทำตัวเหมือนที่เขาหัวเราะเยาะ คนที่หัวเราะเยาะเราก็จะเกิดความละอายแสบใจ” หรือผู้พูดเห็นว่าการไม่ตอบโต้จะทำให้อีกฝ่ายรู้สึกผิดในภายหลัง ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “ถ้าเราไม่ได้ตอบ คนที่ตำหนิเรา บางทีอาจคิดได้เองว่าเขาคิดทำผิด แต่หากเราตอบโต้ก็เหมือนเราตอบสนองในสิ่งที่เขาอยากให้เราเป็น” เป็นต้น ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 2 ครั้ง

#### 5.2.2.2.8 กลบเกลื่อนเรื่องราว

กลบเกลื่อนเรื่องราว ในงานวิจัยนี้ หมายถึง เหตุผลในการไม่แสดงวัจนกรรม การแสดงความไม่พอใจของผู้พูดเนื่องจากผู้พูดแก้ปัญหาโดยการพยายามทำให้ความสำคัญของเรื่องที่เป็นความลับหมดไป กล่าวคือ ผู้พูดต้องการให้เรื่องที่เป็นความลับกลายเป็นเรื่องที่ไม่มีความสำคัญและให้ทุกคนที่รับรู้ลืมเรื่องดังกล่าวในที่สุด ดังเช่นเหตุผลที่ระบุว่า “ทำให้เรื่องดังกล่าวดูไร้น้ำหนัก และถูกลืม” เป็นต้น ทั้งนี้ ผู้วิจัยพบทั้งสิ้น 1 ครั้ง

จากการศึกษาพบว่าผู้พูดเลือกไม่แสดงความไม่พอใจในกรณีนี้คนรู้จักด้วยเหตุผลทั้งสิ้น 8 ข้อ ทั้งนี้ ผู้วิจัยรวบรวมความถี่ คำร้อยละและเรียงตามลำดับความถี่จากมากไปหาน้อย ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 25 แสดงเหตุผล ความถี่ และร้อยละของการไม่แสดงความไม่พอใจกรณีคนรู้จัก

เหตุผล	ความถี่ (ครั้ง)	ร้อยละ
1. ยอมรับความจริง	36	42.35
2. ปล่อยวาง	27	31.76
3. รักษาหน้าของตนเอง	7	8.24
4. รอให้เวลาเป็นเครื่องพิสูจน์	5	5.88
5. มองว่าเป็นความผิดของตนเอง	4	4.71
6. คนรู้จัก	3	3.53
7. ต้องการให้อีกฝ่ายละอาย	2	2.35
8. กลบเกลื่อนเรื่องราว	1	1.18
<b>รวม</b>	<b>85</b>	<b>100.00</b>

จากตารางข้างต้นพบว่า เหตุผลที่ปรากฏความถี่มากแตกต่างจากเหตุผลอื่นๆ มี 2 ข้อ ได้แก่ ยอมรับสิ่งที่เกิดขึ้นและปล่อยวาง คิดเป็นร้อยละ 42.35 และ 31.76 ตามลำดับ ผลรวมของค่าร้อยละของเหตุผลข้อที่ 3 ถึง 8 น้อยกว่าค่าร้อยละของเหตุผล 2 ข้อแรก จากเหตุผลที่ปรากฏมากที่สุด 2 ลำดับแรกแสดงให้เห็นว่า คนไทยเน้นเรื่องยอมรับความจริงและปล่อยวางซึ่งสัมพันธ์กับคำสอนในพุทธศาสนา

### 5.3 การเปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างกรณีผู้มีบุญคุณและกรณีคนรู้จัก

ผู้วิจัยเปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างกรณีคนที่มีบุญคุณและกรณีคนรู้จักเพื่อแสดงให้เห็นว่าปัจจัยเรื่องบุญคุณส่งผลต่อการแสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจหรือไม่อย่างไร ทั้งนี้ ผู้วิจัยแบ่งออกเป็น 3 หัวข้อ ได้แก่ 1.การเปรียบเทียบการแสดงและไม่แสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจ 2.การเปรียบเทียบกลวิธีและความถี่ในการแสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจ และ 3.การเปรียบเทียบวิธีการอื่นและเหตุผลในการไม่แสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจ

### 5.3.1 การเปรียบเทียบการแสดงและไม่แสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจ

ผู้วิจัยเปรียบเทียบการแสดงและไม่แสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจระหว่างกรณีผู้ฟังเป็นผู้มีบุญคุณและกรณีผู้ฟังเป็นคนรู้จักจากจำนวนครั้งของผู้ตอบแบบสอบถามซึ่งมีความแตกต่างและรายละเอียดดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 26 เปรียบเทียบจำนวนครั้งที่ปรากฏระหว่างกรณีผู้มีบุญคุณและกรณีคนรู้จัก

ประเภท / สถานภาพผู้ฟัง	คนที่มีบุญคุณ	ร้อยละ	คนรู้จัก	ร้อยละ
การแสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจ (จำนวนครั้ง)	68	24.91	158	57.88
การไม่แสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจ (จำนวนครั้ง)	205	75.09	115	42.12
รวม	273	100.00	273	100.00

จากตารางข้างต้นพบว่า การแสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจกรณีคนที่มีบุญคุณปรากฏทั้งสิ้น 68 ครั้ง หรือคิดเป็นร้อยละ 24.91 และการแสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจกรณีคนรู้จักปรากฏทั้งสิ้น 158 ครั้ง หรือคิดเป็นร้อยละ 57.88 ทั้งนี้ เมื่อนำค่าร้อยละของทั้ง 2 กรณีมาเปรียบเทียบกันพบว่า กรณีคนรู้จักปรากฏค่าร้อยละมากกว่ากรณีผู้มีบุญคุณเกิน 1 เท่า ดังนั้น ผู้วิจัยจึงสรุปผลว่าจำนวนครั้งที่ปรากฏของทั้ง 2 กรณีมีความแตกต่างกันอย่างมาก

สำหรับการไม่แสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจกรณีผู้มีบุญคุณปรากฏทั้งสิ้น 205 ครั้ง หรือคิดเป็นร้อยละ 75.09 และการไม่แสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจกรณีคนรู้จักปรากฏทั้งสิ้น 115 ครั้ง หรือคิดเป็นร้อยละ 42.12 ทั้งนี้ เมื่อนำค่าร้อยละของทั้ง 2 กรณีมาเปรียบเทียบกันพบว่า กรณีผู้มีบุญคุณปรากฏค่าร้อยละมากกว่ากรณีคนรู้จักร้อยละ 32.97 ดังนั้น ผู้วิจัยจึงสรุปผลว่าจำนวนครั้งที่ปรากฏของทั้ง 2 กรณีมีความแตกต่างกัน

จากการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าร้อยละแสดงให้เห็นว่า ปัจจัยบุญคุณมีผลต่อการเลือกแสดงและไม่แสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจ กล่าวคือ ผู้ตอบแบบสอบถามจะแสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจต่อผู้มีบุญคุณน้อยกว่ากรณีคนรู้จัก แต่ไม่แสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจต่อผู้มีบุญคุณมากกว่ากรณีคนรู้จัก

### 5.3.2. การเปรียบเทียบกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ ความถี่และค่าร้อยละในการแสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจ

กลวิธีการแสดงความไม่พอใจในกรณีผู้ฟังเป็นผู้มีบุญคุณและกรณีผู้ฟังเป็นคนรู้จักมีความเหมือนและความแตกต่างโดยเรียงตามลำดับความถี่ดังตารางต่อไปนี้

**ตารางที่ 27** เปรียบเทียบกลวิธีการแสดงความไม่พอใจ ความถี่และร้อยละกรณีผู้มีบุญคุณและกรณีคนรู้จัก

กลวิธีการแสดง ความไม่พอใจ คนที่มีบุญคุณ	ความถี่ (ถ้อยคำ)	ร้อยละ	กลวิธีการแสดง ความไม่พอใจ คนรู้จัก	ความถี่ (ถ้อยคำ)	ร้อยละ
1. การต่อว่าผู้ฟัง อย่างชัดแจ้ง	30	23.44	1. การต่อว่าผู้ฟัง อย่างชัดแจ้ง	62	20.46
2. การให้ผู้ฟังอธิบาย เหตุผล	20	15.63	2. การให้ผู้ฟัง อธิบายเหตุผล	49	16.17
3. การกล่าวถึงสิ่งที่ ผู้ฟังควรแก้ไข	10	7.81	3. การกล่าวถึงสิ่งที่ ผู้ฟังควรแก้ไข	29	9.57
4. การกล่าวถึง ผลกระทบที่เกิดขึ้น	9	7.03	4. การใช้คำถามเพื่อ ต่าหนี	19	6.27
5. การกล่าวความรู้สึก ด้านลบของผู้พูด	7	5.47	5. การกล่าวถึง ผลกระทบที่เกิดขึ้น	18	5.94
6. การขออภัยให้เลิก กระทำ	7	5.47	6. การให้ผู้ฟัง ตระหนักว่าไม่มีสิทธิ์ กระทำ	18	5.94

7. การกล่าวขอโทษ	7	5.47	7. การกล่าวความรู้สึก ด้านลบของผู้พูด	15	4.95
8. การเอ่ยถึงเรื่องที่ทำให้ไม่พอใจ	6	4.69	8. การใช้ถ้อยคำนัย ผกผัน	12	3.96
9. การกล่าวถึงบุญคุณ ของผู้ฟัง	6	4.69	9. การกล่าวขอโทษ	11	3.63
10. การให้ผู้ฟัง ตระหนักว่าไม่มีสิทธิ์ กระทำ	4	3.13	10. การกล่าวตัด สัมพันธ์	10	3.30
11. การแย้งผู้ฟัง	3	2.34	11. การแย้งผู้ฟัง	10	3.30
12. การกล่าวขอตัว	3	2.34	12. การเอ่ยถึงเรื่องที่ทำให้ไม่พอใจ	7	2.31
13. การใช้คำถามเพื่อ ตำหนิ	3	2.34	13. การข่มขู่	7	2.31
14. การใช้ถ้อยคำนัย ผกผัน	2	1.56	14. การแสดงความ ผิดหวัง	7	2.31
15. การข่มขู่	2	1.56	15. การอุททานแสดง ความไม่พอใจ	5	1.65
16. การแสดงความ ผิดหวัง	2	1.56	16. การขอร้องให้เลิก กระทำ	5	1.65
17. การอุททานแสดง ความไม่พอใจ	2	1.56	17. การใช้คำเรียกเพื่อ บริภาษ	5	1.65
18. การขอร้องผู้ฟัง	2	1.56	18. การขอร้องผู้ฟัง	4	1.32
19. การกล่าวตัด สัมพันธ์	1	0.78	19. การกล่าวถึง สถานะของผู้ฟัง	3	0.99
20. การแสดงความ ลังเลหรือลำบากใจที่จะ พูด	1	0.78	20. การกล่าวขอตัว	3	0.99
21. การทำเป็นที่เล่นที่ จริง	1	0.78	21. การกล่าว เปรียบเทียบ	2	0.66



-	-	-	22.การแสดงความ ลังเลหรือลำบากใจที่ จะพูด	1	0.33
-	-	-	23. การทำเป็นที่เล่นที่ จริง	1	0.33
<b>รวม</b>	128	100.00	<b>รวม</b>	303	100.00

จากตารางข้างต้นพบว่า กลวิธีการแสดงความไม่พอใจทั้งกรณีคนที่มีบุญคุณ และกรณีคนรู้จักปรากฏเหมือนและแตกต่างกันดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. กลวิธีการแสดงความไม่พอใจของทั้ง 2 กรณีส่วนใหญ่ปรากฏเหมือนกัน แต่กรณีคนรู้จักปรากฏกลวิธีการแสดงความไม่พอใจแตกต่างจากกรณีผู้มีบุญคุณ 2 กลวิธี ได้แก่ การใช้คำเรียกเพื่อบริภาษ และการกล่าวเปรียบเทียบ

2. ทั้ง 2 กรณีแสดงความไม่พอใจโดยใช้กลวิธีการต่อว่าผู้ฟังอย่างชัดเจน และการให้ผู้ฟังอธิบายเหตุผล 2 อันดับแรกเช่นเดียวกัน ทั้งนี้ ผู้วิจัยสันนิษฐานว่า วัฒนธรรมการแสดง ความไม่พอใจเป็นการปลดปล่อยอารมณ์จากสิ่งอื่นไม่พึงประสงค์ ดังนั้น ผู้พูดจึงเลือกต่อว่าผู้ฟังอย่างชัดเจนสูงสุดทั้ง 2 กรณี

ในการเปรียบเทียบความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญของกลวิธีต่างๆ ผู้วิจัยเลือกวิเคราะห์ผ่านทาง <http://www.graphpad.com/quickcalcs/ttest1.cfm> เนื่องจากโปรแกรมดังกล่าวให้ข้อมูลที่ละเอียดและครบถ้วนมากกว่าการวิเคราะห์ด้วยตนเอง หลังจากการวิเคราะห์ด้วยโปรแกรมได้ผลการวิเคราะห์ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 28 แสดงผลการเปรียบเทียบความแตกต่างของกลวิธีต่างๆ ในวัจนกรรมการแสดงความคิดเห็นด้วยสถิติ t-test for correlate samples

กลวิธีการแสดงความคิดเห็น	คนที่มีบุญคุณ (การปรากฏ)	คนรู้จัก (การปรากฏ)	ค่า t	ค่า p (Probability)
การต่อว่าผู้ฟังอย่างชัดแจ้ง	/	/	3.4558	0.0007
การให้ผู้ฟังอธิบายเหตุผล	/	/	3.8152	0.0002
การกล่าวถึงสิ่งที่ผู้ฟังควรแก้ไข	/	/	3.9839	0.0001
การกล่าวถึงผลกระทบที่เกิดขึ้น	/	/	1.5744	0.1175
การกล่าวความรู้สึกด้านลบของผู้พูด	/	/	2.1642	0.0320
การขอร้องให้เลิกกระทำ	/	/	0.8156	0.4160
การกล่าวขอโทษ	/	/	1.0000	0.3189
การเอ่ยถึงเรื่องที่ทำให้ไม่พอใจ	/	/	0.3323	0.7401
การกล่าวถึงบุญคุณและสถานะของผู้ฟัง	/	/	1.1350	0.2582
การให้ผู้ฟังตระหนักว่าไม่มีสิทธิ์กระทำ	/	/	3.2272	0.0015
การแย้งผู้ฟัง	/	/	1.9597	0.0519
การกล่าวขอตัว	/	/	0.0000	1.0000
การใช้คำถามเพื่อตำหนิ	/	/	3.1099	0.0022
การใช้ถ้อยคำนัยผกผัน	/	/	1.7263	0.0864
การข่มขู่	/	/	1.5140	0.1321
การแสดงความผิดหวัง	/	/	1.9063	0.0585
การอุทานแสดงความคิดเห็น	/	/	1.7438	0.0833
การย້อนผู้ฟัง	/	/	1.0000	0.3189

การกล่าวตัดสินสัมพันธ	/	/	2.2109	0.0286
การแสดงควมลังเลหรือ ลำบากใจที่จะพูด	/	/	0.0000	1.0000
การทำเป็นทีเล่นทีจริง	/	/	0.0000	1.0000
การใช้คำเรียกเพื่อบริภาษ	X	/	1.2146	0.2264
การกล่าวเปรียบเทียบ	X	/	1.0000	0.3189

ระดับนัยสำคัญ (Significance Level) = 0.05

ทั้งนี้ การเปรียบเทียบข้างต้นแสดงให้เห็นว่า กลวิธีการแสดงความไม่พอใจที่ผู้พูดเลือกใช้ส่วนใหญ่ไม่แตกต่างกัน กล่าวคือ ค่า p ของกลวิธีส่วนใหญ่สูงกว่าระดับนัยสำคัญที่ 0.05

จากผลการวิเคราะห์ตามหลักสถิติข้างต้น ผู้วิจัยจึงสรุปผลว่า ปัจจัย “บุญคุณ” มีผลต่อการเลือกกลวิธีการแสดงความไม่พอใจเพียงส่วนหนึ่ง ทั้งนี้ ผู้วิจัยสันนิษฐานว่า การที่ผู้พูดเลือกใช้การต่อว่าผู้ฟังอย่างชัดเจน การกล่าวถึงสิ่งที่ผู้ฟังควรแก้ไข การกล่าวความรู้สึกด้านลบของผู้พูด การให้ผู้ฟังตระหนักว่าไม่มีสิทธิ์กระทำ การใช้คำถามเพื่อตำหนิ และการกล่าวตัดสินสัมพันธในกรณีคนรู้จักสูงกว่ากรณีผู้มีบุญคุณอย่างมีนัยสำคัญ เพราะผู้พูดให้ความเกรงใจคนรู้จักน้อยกว่าคนที่มิมีบุญคุณ เนื่องจากทั้ง 6 กลวิธีเป็นกลวิธีที่ผู้พูดกล่าวเพื่อแสดงความไม่เห็นด้วยหรือไม่ให้ความสัมพันธ์สำคัญกับความสัมพันธ์ระหว่างกัน

### 5.3.3 การเปรียบเทียบวิธีการแสดงความไม่พอใจอื่นๆ และเหตุผลของการไม่แสดงวจนกรรมการแสดงความไม่พอใจระหว่างกรณีผู้มีบุญคุณและกรณีคนรู้จัก

ผู้วิจัยจัดให้การแสดงความไม่พอใจโดยวิธีอื่นและการไม่แสดงความไม่พอใจเป็นการไม่แสดงวจนกรรมการแสดงความไม่พอใจ เนื่องจากผู้วิจัยเห็นว่าการแสดงความไม่พอใจโดยวิธีอื่นไม่ใช่การใช้ถ้อยคำเพื่อแสดงเจตนาแสดงความไม่พอใจหรือผู้ตอบแบบสอบถามใช้วจนกรรมอื่นแทนวจนกรรมการแสดงความไม่พอใจ และการไม่แสดงความไม่พอใจเป็นการไม่แสดงวจนกรรมใดๆ กับผู้ฟัง ทั้งนี้ ผู้วิจัยเปรียบเทียบทั้ง 2 กรณี ดังตารางต่างๆ ต่อไปนี้

ตารางที่ 29 เปรียบเทียบวิธีการอื่นๆ ความถี่และร้อยละกรณีผู้มีบุญคุณและคนรู้จัก

กรณีผู้มีบุญคุณ			กรณีคนรู้จัก		
วิธีการอื่นที่ใช้ในการแสดงความไม่พอใจ	ความถี่ (ครั้ง)	ร้อยละ	วิธีการอื่นที่ใช้ในการแสดงความไม่พอใจ	ความถี่ (ครั้ง)	ร้อยละ
1. การแสดงพฤติกรรมให้รู้ว่าไม่พอใจ	39	82.98	1. การแสดงพฤติกรรมให้รู้ว่าไม่พอใจ	27	71.05
2. การพูดกระทบผู้ฟัง	3	6.38	2. การฝากผู้อื่นไปบอกแทน	3	7.89
3. การชี้แจงความจริงกับผู้อื่น	2	4.26	3. การแก้แค้น	3	7.89
4. การฝากผู้อื่นไปบอกแทน	2	4.26	4. การชี้แจงความจริงกับผู้อื่น	2	5.26
5. การเปลี่ยนบทสนทนา	1	2.13	5. การพูดกระทบผู้ฟัง	1	2.63
-	-	-	6. การเปลี่ยนบทสนทนา	1	2.63
-	-	-	7. การสร้างว่าตนถูกรุ้ทำ	1	2.63
<b>รวม</b>	<b>47</b>	<b>100.00</b>	<b>รวม</b>	<b>38</b>	<b>100.00</b>

จากตารางข้างต้นพบรายละเอียดต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. วิธีการส่วนใหญ่ที่ปรากฏเหมือนกันมี 5 วิธี ได้แก่ การแสดงพฤติกรรมให้รู้ว่าไม่พอใจ การพูดกระทบผู้ฟัง การชี้แจงความจริงกับผู้อื่น การฝากผู้อื่นไปบอกแทนและการเปลี่ยนบทสนทนา ทั้งนี้ วิธีการการแสดงพฤติกรรมให้รู้ว่าไม่พอใจปรากฏมากที่สุดทั้ง 2 กรณี

2. วิธีการที่ปรากฏแตกต่างกันมี 2 วิธี ได้แก่ การแก้แค้นและการแสวงว่าตนถูกกระทำซึ่งทั้ง 2 วิธีการปรากฏเฉพาะกรณีคนรู้จัก ทั้งนี้ การแก้แค้นมีทั้งที่มีความรุนแรงน้อยจนถึงรุนแรงมาก

เมื่อพิจารณาและเปรียบเทียบเหตุผลของการไม่แสดงความไม่พอใจของทั้ง 2 กรณี พบรายละเอียดดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 30 เปรียบเทียบเหตุผลของการไม่แสดงความไม่พอใจกรณีผู้มีบุญคุณและกรณีคนรู้จัก

เหตุผลกรณีผู้มีบุญคุณ (จำนวนครั้ง)	เหตุผลกรณีคนรู้จัก (จำนวนครั้ง)
<b>เหตุผลที่เหมือนกัน</b>	
ยอมรับความจริง (64)	ยอมรับความจริง (36)
ปล่อยวาง (43)	ปล่อยวาง (27)
รักษาหน้าของตนเอง (8)	รักษาหน้าของตนเอง (7)
มองว่าเป็นความผิดของตนเอง (4)	รอให้เวลาเป็นเครื่องพิสูจน์ (5)
รอให้เวลาเป็นเครื่องพิสูจน์ (2)	มองว่าเป็นความผิดของตนเอง (4)
ต้องการให้อีกฝ่ายละอาย (1)	ต้องการให้อีกฝ่ายละอาย (2)
กลบเกลื่อนเรื่องราว (1)	กลบเกลื่อนเรื่องราว (1)
<b>เหตุผลที่แตกต่างกัน</b>	
<b>บุญคุณ (48)</b>	<b>คนรู้จัก (3)</b>
เชื่อมั่นอีกฝ่าย (4)	-
เปลี่ยนความสัมพันธ์ (4)	-
คำนึงถึงผลที่ตามมา (3)	-
ผิดหวัง (2)	-
เกรงใจ (1)	-

จากตารางข้างต้นพบว่า เหตุผลของทั้ง 2 กรณีมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. เหตุผลที่ปรากฏกรณีผู้มีบุญคุณมีทั้งสิ้น 13 ข้อ ขณะที่เหตุผลที่ปรากฏกรณีคนรู้จักมีทั้งสิ้น 8 ข้อ ทั้งนี้ เหตุผลที่ปรากฏเหมือนกันมีทั้งสิ้น 7 ข้อ และเหตุผลที่ปรากฏเฉพาะกรณีผู้มีบุญคุณมีทั้งสิ้น 6 ข้อ ได้แก่ บุญคุณ เชื้อม่นอกฝ่าย เปลี่ยนความสัมพันธ์ คำนึงถึงผลที่ตามมา ผิดหวังและเกรงใจ ขณะที่เหตุผลที่ปรากฏเฉพาะกรณีคนรู้จักมีทั้งสิ้น 1 ข้อ ได้แก่ คนรู้จัก

2. เหตุผล “บุญคุณ” แสดงให้เห็นว่าผู้ตอบแบบสอบถามตระหนักถึงหรือให้ความสำคัญกับเหตุผลดังกล่าวซึ่งมีผลต่อการเลือกไม่แสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจ ทั้งนี้ เหตุผลดังกล่าวสอดคล้องกับมุมมองของนักมานุษยวิทยาที่กล่าวว่า “บุญคุณ” เป็นสิ่งที่ปรากฏอยู่ในสังคมไทยซึ่งเกี่ยวข้องกับเรื่องของพันธะหรือการตอบแทน (Klausner, 1993: 275)

3. เหตุผลข้างต้นแสดงให้เห็นถึงค่านิยมหรือลักษณะของคนไทยได้เป็นอย่างดี นอกจากเหตุผล “บุญคุณ” ที่อธิบายข้างต้น เหตุผล “ยอมรับความจริง” และ “ปล่อยวาง” ยังแสดงให้เห็นความคิดที่สัมพันธ์กับพุทธศาสนา ขณะที่เหตุผล “รักษาหน้าของตนเอง” แสดงให้เห็นว่าคนไทย “รักษาและศักดิ์ศรี” (เพ็ญแข วัจนสุนทร, 2523) ทั้งนี้ เหตุผลของการไม่แสดงความไม่พอใจที่ปรากฏมากที่สุดทั้งกรณีผู้มีบุญคุณและกรณีคนรู้จัก ได้แก่ เหตุผล “ยอมรับสิ่งที่เกิดขึ้น”

ผลการศึกษาวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจสรุปรายละเอียดต่างๆ ได้ดังต่อไปนี้

1. แนวคิดเรื่อง “บุญคุณ” เป็นปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกแสดงและไม่แสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจซึ่งตรงกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ ทั้งนี้ ผู้วิจัยพิจารณาจากจำนวนครั้งที่ปรากฏในการแสดงและไม่แสดงวัจนกรรมของทั้ง 2 กรณี และพิจารณาจากเหตุผลที่ปรากฏในกรณีที่ผู้พูดเลือกไม่แสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจ

2. แนวคิดเรื่อง “บุญคุณ” ไม่มีผลต่อการเลือกกลวิธีทางภาษา กล่าวคือ กลวิธีทางภาษาที่ปรากฏทั้ง 2 กรณีส่วนมากไม่แตกต่างกันซึ่งไม่ตรงกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

3. กลวิธีทางภาษาส่วนใหญ่ปรากฏคล้ายคลึงกัน แต่พบบางกลวิธีที่ปรากฏเฉพาะกรณีคนรู้จัก ได้แก่ การใช้คำเรียกเพื่อบริภาษ การกล่าวเปรียบเทียบ ทั้งนี้ ทั้ง 2 กลวิธีจัดอยู่ในกลุ่มกลวิธีที่กล่าวเพื่อแสดงความไม่เห็นด้วยและแสดงความรู้สึกไม่พอใจ

4. เหตุผล “บุญคุณ” แสดงให้เห็นว่าผู้ตอบแบบสอบถามระลึกถึงเสมอว่า “บุญคุณ” มีผลต่อการเลือกไม่แสดงทัศนกรรมการแสดงความไม่พอใจ นอกจากนี้ เหตุผลต่างๆ ของการไม่แสดงทัศนกรรมการแสดงความไม่พอใจยังแสดงให้เห็นมุมมองของคนไทยที่สัมพันธ์กับแนวคิดพุทธศาสนา

5. เมื่อเปรียบเทียบผลการวิจัยในบทนี้กับงานวิจัยเรื่อง “ทัศนกรรมการแสดงความไม่พอใจในภาษาไทย: กรณีศึกษานิสิตนักศึกษา” ของ รุ่งอรุณ ใจชื่อ (2549) พบว่า กรณีที่ผู้ฟังเป็นผู้มีบุญคุณมีผลการวิจัยที่แตกต่างกับงานวิจัยดังกล่าว กล่าวคือ กรณีผู้ฟังเป็นผู้มีบุญคุณ ผู้พูดเลือกไม่แสดงทัศนกรรมการแสดงความไม่พอใจ ขณะที่งานวิจัยของรุ่งอรุณ แสดงให้เห็นว่า ผู้พูดเลือกแสดงความไม่พอใจเมื่อรู้สึกไม่พอใจมากกว่าเลือกไม่แสดงทัศนกรรมการแสดงความไม่พอใจ อย่างไรก็ตาม ผลการวิจัยในกรณีที่ผู้ฟังเป็นคนที่รู้จักสอดคล้องกับผลการวิจัยในงานของรุ่งอรุณ

จากข้อมูลข้างต้นแสดงให้เห็นว่า คนไทยหลายคนไม่ต้องการแสดงความไม่พอใจ สังเกตได้จากเหตุผลของการเลือกไม่แสดงทัศนกรรมการแสดงความไม่พอใจ อาทิ “ยอมรับความจริง” “ปล่อยวาง” “รักษาหน้าของตนเอง” “บุญคุณ” “คนรู้จัก” “ต้องการให้อีกฝ่ายละอาย” “คำนึงถึงผลที่ตามมา” “รอให้เวลาเป็นเครื่องพิสูจน์” สะท้อนลักษณะนิสัยของคนไทยในหลากหลายด้าน อาทิ คนไทยให้อภัยง่าย รักศักดิ์ศรี อดทนอดกลั้น หรืออาจกล่าวโดยรวมว่าคนไทยไม่ชอบแสดงออกซึ่งความก้าวร้าว ไม่ชอบการมีปัญหากับบุคคลอื่น นอกจากนี้ เหตุผลต่างๆ ยังสะท้อนให้เห็นว่าสังคมไทยเป็นสังคมแบบอิงกลุ่ม (Collectivism) ดังที่ ทงธรรม อินทจักร (2550: 233) อธิบายว่า สังคมที่มีแนวคิดแบบอิงกลุ่มจะให้ความสำคัญกับเรื่องความสัมพันธ์และความคิดของสมาชิกคนอื่นๆ และไม่ยึดความต้องการของตนเองเป็นหลักซึ่งลักษณะดังกล่าวอาจส่งผลต่อการปฏิสัมพันธ์ อันได้แก่ การพูดอ้อมค้อมหรือไม่ต้องการแสดงความคิดเห็นที่สวนทางกับสมาชิกคนอื่นๆ ในกลุ่ม

ในบทต่อไป ผู้วิจัยจะสรุปผลการวิเคราะห์ทัศนกรรมการบอกเลิกสัญญา ทัศนกรรมการทวงถาม และทัศนกรรมการแสดงความไม่พอใจ เพื่อแสดงความเหมือนและความแตกต่างระหว่างกรณีผู้ฟังเป็นคนที่มีบุญคุณและไม่มีบุญคุณ (คนรู้จัก) นอกจากนี้ ผู้วิจัยจะแสดงเหตุผลของผู้ตอบแบบสอบถามที่เลือกกลวิธีเหมือนกันทั้ง 2 กรณี รวมถึงอภิปรายผลและนำเสนอข้อเสนอนะ

## บทที่ 6

### สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

#### 6.1 สรุปผลการวิจัย

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างแนวคิดเรื่องบุญคุณกับการแสดงวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญา วัจนกรรมการทวงถามและวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจในภาษาไทย ทั้งนี้ ผู้วิจัยมีคำถามวิจัยว่า แนวคิดเรื่อง “บุญคุณ” ส่งผลต่อการเลือกแสดงและไม่แสดงวัจนกรรม และการเลือกกลวิธีทางภาษาหรือไม่ ผู้วิจัยเก็บข้อมูลจากแบบสอบถาม 2 ชุด แบบสอบถามชุดที่ 1 เป็นการเก็บข้อมูลวัจนกรรมประกอบด้วยสถานการณ์ที่เกี่ยวข้องกับวัจนกรรมทั้ง 3 ชนิด ในวัจนกรรมหนึ่งประกอบด้วย 2 สถานการณ์ที่แตกต่างกันและในแต่ละสถานการณ์สามารถแบ่งออกเป็น 2 สถานการณ์ย่อย ได้แก่ สถานการณ์ที่ผู้ฟังเป็นคนที่มีบุญคุณและสถานการณ์ที่ผู้ฟังเป็นคนรู้จัก (ไม่มีบุญคุณ) โดยสรุปแบบสอบถามทุกฉบับประกอบด้วยสถานการณ์ต่างๆ ทั้งสิ้น 12 สถานการณ์ซึ่งแต่ละสถานการณ์จะให้ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกว่าจะแสดงวัจนกรรมหรือไม่แสดงวัจนกรรมหรือใช้วิธีการอื่นๆ และให้อธิบายในส่วนท้ายของข้อที่เลือก ขณะที่แบบสอบถามชุดที่ 2 จะให้ผู้ตอบแบบสอบถามให้เหตุผลว่า เหตุใดจึงเลือกใช้กลวิธีเช่นนั้น ทั้งนี้ แบบสอบถามแต่ละชุดมีจำนวน 150 ฉบับ

งานวิจัยนี้สามารถสรุปผลการวิจัยออกเป็น 3 ส่วน ได้แก่ 1.การเลือกแสดงและไม่แสดงวัจนกรรมทั้ง 3 ชนิด 2.เหตุผลของการไม่แสดงวัจนกรรมทั้ง 3 ชนิด และ 3.กลวิธีทางภาษาที่ปรากฏในวัจนกรรมทั้ง 3 ชนิด

#### 6.1.1 การเลือกแสดงและไม่แสดงวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญา วัจนกรรมการทวงถามและวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจ

จากผลการวิจัยพบการแสดงและไม่แสดงวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญา การทวงถามและการแสดงความไม่พอใจดังตารางดังต่อไปนี้

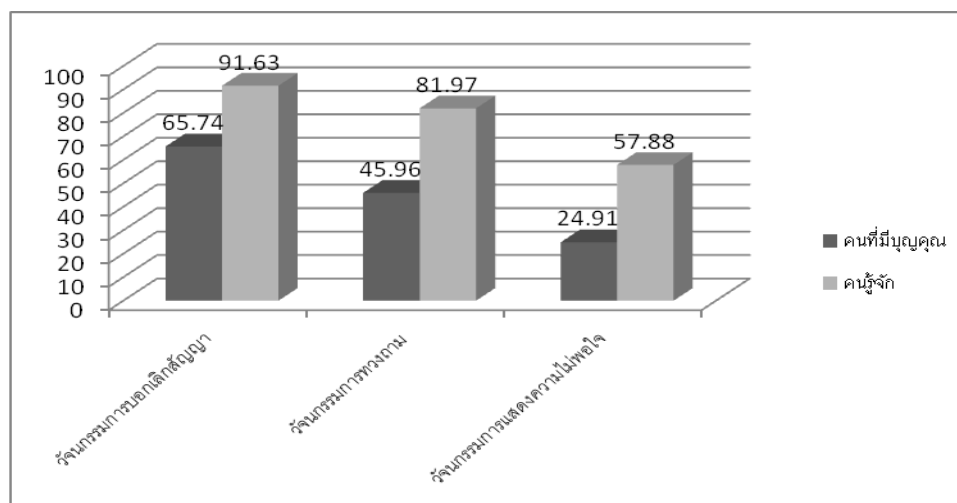


ตารางที่ 31 สรุปการเลือกแสดงและไม่แสดงวัจนกรรมทั้ง 3 ชนิด

สถานภาพผู้ฟัง	คนที่มีบุญคุณ (จำนวนครั้ง)	ร้อยละ	คนรู้จัก (จำนวนครั้ง)	ร้อยละ
ประเภทและวัจนกรรม				
การแสดงวัจนกรรม <u>การบอกเลิกสัญญา</u>	165	65.74	241	91.63
การไม่แสดงวัจนกรรม <u>การบอกเลิกสัญญา</u>	86	34.26	22	8.37
การแสดงวัจนกรรม <u>ทวงถาม</u>	131	45.96	241	81.97
การไม่แสดงวัจนกรรม <u>ทวงถาม</u>	154	54.04	53	18.03
การแสดงวัจนกรรม <u>แสดงความไม่พอใจ</u>	68	24.91	158	57.88
การไม่แสดงวัจนกรรม <u>แสดงความไม่พอใจ</u>	205	75.09	115	42.12

จากตารางข้างต้นแสดงให้เห็นว่า ปัจจัย “บุญคุณ” ส่งผลต่อการเลือกแสดงและไม่แสดงวัจนกรรมทั้ง 3 ชนิด เนื่องจากผู้พูดเลือกแสดงวัจนกรรมน้อยลงอย่างชัดเจนเมื่อผู้ฟังเป็นคนที่มีบุญคุณซึ่งผลการวิจัยดังกล่าวสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ ทั้งนี้ เมื่อนำค่าร้อยละของการเลือกแสดงวัจนกรรมในวัจนกรรมทั้ง 3 ชนิดมาเปรียบเทียบระหว่างกรณีคนที่มีบุญคุณและกรณีคนรู้จักโดยใช้แผนภูมิปรากฏลักษณะดังต่อไปนี้

แผนภูมิที่ 1 แสดงความแตกต่างของทั้ง 2 กรณีในการเลือกแสดงวัจนกรรมทั้ง 3 ชนิด



จากแผนภูมิข้างต้นพบว่า กรณีคนที่มีบุพคุณปรากฏค่าร้อยละของการเลือกแสดงวัจนกรรมน้อยกว่ากรณีคนรู้จักอย่างชัดเจนในทุกวัจนกรรม ทั้งนี้ วัจนกรรมการทวงถามและวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจปรากฏค่าร้อยละในกรณีคนที่มีบุพคุณน้อยกว่ากรณีคนรู้จักเกินกว่าร้อยละ 30 ขณะที่การแสดงวัจนกรรมการบอกละเมิดสัญญาปรากฏค่าร้อยละในกรณีคนที่มีบุพคุณน้อยกว่ากรณีคนรู้จักเกินกว่าร้อยละ 25

### 6.1.2 เหตุผลของการไม่แสดงวัจนกรรมการบอกละเมิดสัญญา วัจนกรรมการทวงถามและวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจ

ผู้พูดอาจเลือกไม่แสดงวัจนกรรมด้วยเหตุผลบางประการ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

#### 6.1.2.1 เหตุผลในการไม่แสดงวัจนกรรมการบอกละเมิดสัญญา

เหตุผลในกรณีผู้ที่มีบุพคุณมีทั้งสิ้น 8 ข้อ ขณะที่เหตุผลในกรณีคนรู้จักมีทั้งสิ้น 6 ข้อ ทั้งนี้ เหตุผลที่ปรากฏเหมือนกันมีทั้งสิ้น 4 ข้อ ได้แก่ รักษาคำพูด ให้ความสำคัญแก่อีกฝ่าย ไม่ส่งผลกระทบ เกรงใจ สำหรับเหตุผลที่ปรากฏเฉพาะกรณีผู้ที่มีบุพคุณมีทั้งสิ้น 4 ข้อ ได้แก่ **บุพคุณ** บอกรับความจริงภายหลัง อยากทำเรื่องที่สัญญาอยู่แล้ว และอีกฝ่ายขอให้ช่วย และเหตุผลที่ปรากฏเฉพาะกรณีคนรู้จักมีทั้งสิ้น 2 ข้อ ได้แก่ เรื่องสำคัญและแก้แค้นอีกฝ่าย

### 6.1.2.2 เหตุผลในการไม่แสดงวัจนกรรมการทวงถาม

เหตุผลในกรณีผู้มีบุญคุณมีทั้งสิ้น 10 ข้อ ขณะที่เหตุผลในกรณีคนรู้จักมีทั้งสิ้น 8 ข้อ ทั้งนี้ เหตุผลที่ปรากฏเหมือนกันมีทั้งสิ้น 5 ข้อ ได้แก่ ไม่เป็นไร เข้าใจอีกฝ่าย วัดคุณค่าของคน ยอมรับความจริง และกลัวเป็นปัญหา สำหรับเหตุผลที่ปรากฏเฉพาะกรณีผู้มีบุญคุณมีทั้งสิ้น 5 ข้อ ได้แก่ บุญคุณ เกรงใจ อีกฝ่ายคงเข้าใจ ให้เกียรติ และยังต้องพึ่งพา และเหตุผลที่ปรากฏเฉพาะกรณีคนรู้จักมีทั้งสิ้น 3 ข้อ ได้แก่ คนรู้จัก รอให้อีกฝ่ายสำนึก และอีกฝ่ายคงไม่กล้ายืมอีก

### 6.1.2.3 เหตุผลในการไม่แสดงวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจ

เหตุผลในกรณีผู้มีบุญคุณมีทั้งสิ้น 13 ข้อ ขณะที่เหตุผลในกรณีคนรู้จักมีทั้งสิ้น 8 ข้อ ทั้งนี้ เหตุผลที่ปรากฏเหมือนกันมีทั้งสิ้น 7 ข้อ ได้แก่ ยอมรับความจริง ปล่อยวาง รักษาหน้าของตนเอง มองว่าเป็นความผิดของตนเอง รอให้เวลาเป็นเครื่องพิสูจน์ ต้องการให้อีกฝ่ายละอาย และกลบเกลื่อนเรื่องราว สำหรับเหตุผลที่ปรากฏเฉพาะกรณีผู้มีบุญคุณมีทั้งสิ้น 6 ข้อ ได้แก่ บุญคุณ เชื่อมั่นอีกฝ่าย เปลี่ยนความสัมพันธ์ คำนึงถึงผลที่ตามมา ผิดหวังและเกรงใจ และเหตุผลที่ปรากฏเฉพาะกรณีคนรู้จักมีทั้งสิ้น 1 ข้อ ได้แก่ คนรู้จัก

เมื่อพิจารณาเหตุผลของการไม่แสดงวัจนกรรมข้างต้น พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่เลือกแสดงวัจนกรรมตระหนักถึงหรือให้ความสำคัญกับปัจจัยบุญคุณ นอกจากปัจจัยบุญคุณแล้ว เหตุผลอื่นๆ ที่พบยังเกี่ยวข้องกับเรื่องการให้เกียรติคู่สนทนา การรักษาความสัมพันธ์ และเหตุผลที่มีพื้นฐานมาจากความคิดพุทธศาสนา เช่น การปล่อยวาง เป็นต้น

### 6.1.3 กลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมทั้ง 3 ชนิด

ผลการศึกษากลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญา วัจนกรรมการทวงถามและวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจสามารถแบ่งพิจารณาเป็น 2 ประเด็น ได้แก่ 1.กลวิธีทางภาษาในวัจนกรรมทั้ง 3 ชนิด และ 2.เหตุผลของการเลือกกลวิธีเหมือนกัน มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

### 6.1.3.1 กลวิธีทางภาษาในวัจนกรรมทั้ง 3 ชนิด

กลวิธีทางภาษาในการแสดงวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญา วัจนกรรมการทวงถาม และวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### 6.1.3.1.1 กลวิธีทางภาษาที่ปรากฏในวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญา

ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามแสดงกลวิธีการบอกเลิกสัญญากรณีผู้ฟัง เป็นคนที่มีบุญคุณรวมทั้งสิ้น 13 กลวิธี และกรณีผู้ฟังเป็นคนรู้จักรวมทั้งสิ้น 12 กลวิธี ดังตารางต่อไปนี้

**ตารางที่ 32** สรุปกลวิธีทางภาษาในวัจนกรรมการบอกเลิกสัญญาของทั้ง 2 กรณี

คนที่มีบุญคุณ	คนรู้จัก
<p>กลวิธีทางภาษาในการบอกเลิกสัญญา 13 กลวิธี เรียงตามลำดับความถี่ในการปรากฏจากมากไปน้อย ดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. การอ้างเหตุผล</li> <li>2. การกล่าวขอโทษ</li> <li>3. การผิดผ่อน</li> <li>4. การบอกเลิกสัญญาอย่างชัดเจน</li> <li>5. การชดเชย</li> <li>6. การแสดงความลังเลหรือลำบากใจที่จะพูด</li> <li>7. การแสดงออกว่าไม่มีเจตนาบอกเลิกสัญญา</li> <li>8. การกล่าวแสดงความตั้งใจ</li> <li>9. การยกภาระให้ผู้ฟัง</li> <li>10. การกล่าวเพื่อให้ผู้ฟังคลายกังวล</li> <li>11. การเอ่ยถึงเรื่องที่สัญญา</li> <li>12. การขอความเห็นใจจากผู้ฟัง</li> <li>13. การถามความจำเป็น</li> </ol>	<p>กลวิธีทางภาษาในการบอกเลิกสัญญา 12 กลวิธี เรียงตามลำดับความถี่ในการปรากฏจากมากไปน้อย ดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. การอ้างเหตุผล</li> <li>2. การกล่าวขอโทษ</li> <li>3. การบอกเลิกสัญญาอย่างชัดเจน</li> <li>4. การผิดผ่อน</li> <li>5. การยกภาระให้ผู้ฟัง</li> <li>6. การแสดงความลังเลหรือลำบากใจที่จะพูด</li> <li>7. การชดเชย</li> <li>8. การเอ่ยถึงเรื่องที่สัญญา</li> <li>9. การแสดงว่าไม่มีเจตนาบอกเลิกสัญญา</li> <li>10. การถามความจำเป็น</li> <li>11. การกล่าวแสดงความตั้งใจ</li> <li>12. การขอความเห็นใจจากผู้ฟัง</li> </ol>

### 6.1.3.1.2 กลวิธีทางภาษาที่ปรากฏในวัจนกรรมการทวงถาม

ผลการศึกษพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามแสดงกลวิธีทางภาษาในวัจนกรรมการทวงถามกรณีผู้ฟังเป็นคนที่มิมีบุญคุณรวมทั้งสิ้น 11 กลวิธี และกรณีผู้ฟังเป็นคนที่รู้จักรวมทั้งสิ้น 15 กลวิธี ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 33 สรุปกลวิธีทางภาษาในวัจนกรรมการทวงถามของทั้ง 2 กรณี

คนที่มิมีบุญคุณ	คนรู้จัก
<p>กลวิธีทางภาษาในการทวงถาม 11 กลวิธี เรียงตามลำดับความถี่ในการปรากฏจากมากไปน้อย ดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. การอ้างเหตุผล</li> <li>2. การถามความสะดวของของผู้ฟัง</li> <li>3. การขอคืนอย่างชัดเจน</li> <li>4. การกล่าวเตือน               <ol style="list-style-type: none"> <li>4.1 การกล่าวเตือนเรื่องเวลา</li> <li>4.2 การกล่าวเตือนให้ชุกคิด</li> </ol> </li> <li>5. การกล่าวขอโทษ</li> <li>6. การแสดงความมีน้ำใจต่อผู้ฟัง</li> <li>7. การสั่ง</li> <li>8. การเอ่ยถึงสิ่งที่ทวงถาม</li> <li>9. การแสดงความลังเลหรือลำบากใจที่จะพูด</li> <li>10. การกล่าวถึงสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ</li> <li>11. การกล่าวขอบคุณ</li> </ol>	<p>กลวิธีทางภาษาในการทวงถาม 15 กลวิธี เรียงตามลำดับความถี่ในการปรากฏจากมากไปน้อย ดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. การอ้างเหตุผล</li> <li>2. การถามความสะดวของของผู้ฟัง</li> <li>3. การกล่าวเตือน               <ol style="list-style-type: none"> <li>3.1 การกล่าวเตือนเรื่องเวลา</li> <li>3.2 การกล่าวเตือนให้ชุกคิด</li> </ol> </li> <li>4. การขอคืนอย่างชัดเจน</li> <li>5. การสั่ง</li> <li>6. การแสดงความมีน้ำใจต่อผู้ฟัง</li> <li>7. การกล่าวขอโทษ</li> <li>8. การกล่าวถึงการกระทำของผู้ฟัง</li> <li>9. การกล่าวถึงเหตุผลของการทวงถาม</li> <li>10. การแสดงความลังเลหรือลำบากใจที่จะพูด</li> <li>11. การเอ่ยถึงสิ่งที่ทวงถาม</li> <li>12. การใช้คำอุทาน</li> <li>13. การถามเหตุผล</li> <li>14. การกล่าวถึงสิ่งที่ผู้พูดจะกระทำ</li> <li>15. การกล่าวขอบคุณ</li> </ol>

### 6.1.3.1.3 กลวิธีทางภาษาที่ปรากฏในวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจ

ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามแสดงกลวิธีทางภาษาในวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจกรณีผู้ฟังเป็นคนที่มิมีบุญคุณรวมทั้งสิ้น 21 กลวิธี และกรณีผู้ฟังเป็นคนรู้จักรวมทั้งสิ้น 23 กลวิธี ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 34 สรุปกลวิธีทางภาษาในวัจนกรรมการแสดงความไม่พอใจของทั้ง 2 กรณี

คนที่มิมีบุญคุณ	คนรู้จัก
<p>กลวิธีทางภาษาในการแสดงความไม่พอใจ 21 กลวิธี เรียงตามลำดับความถี่ในการปรากฏจากมากไปน้อย ดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. การต่อว่าผู้ฟังอย่างชัดแจ้ง</li> <li>2. การให้ผู้ฟังอธิบายเหตุผล</li> <li>3. การกล่าวถึงสิ่งที่ผู้ฟังควรแก้ไข</li> <li>4. การกล่าวถึงผลกระทบที่เกิดขึ้น</li> <li>5. การกล่าวความรู้สึกด้านลบของผู้พูด</li> <li>6. การขอร้องให้เลิกกระทำ</li> <li>7. การกล่าวขอโทษ</li> <li>8. การเอ่ยถึงเรื่องที่ทำให้ไม่พอใจ</li> <li>9. การกล่าวถึงบุญคุณของผู้ฟัง</li> <li>10. การให้ผู้ฟังตระหนักว่าไม่มีสิทธิ์กระทำ</li> <li>11. การแย้งผู้ฟัง</li> <li>12. การกล่าวขอตัว</li> <li>13. การใช้คำถามเพื่อตำหนิ</li> <li>14. การใช้ถ้อยคำนัยผกผัน</li> <li>15. การข่มขู่</li> <li>16. การแสดงความผิดหวัง</li> <li>17. การอุทานแสดงความไม่พอใจ</li> </ol>	<p>กลวิธีทางภาษาในการแสดงความไม่พอใจ 23 กลวิธี เรียงตามลำดับความถี่ในการปรากฏจากมากไปน้อย ดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. การต่อว่าผู้ฟังอย่างชัดแจ้ง</li> <li>2. การให้ผู้ฟังอธิบายเหตุผล</li> <li>3. การกล่าวถึงสิ่งที่ผู้ฟังควรแก้ไข</li> <li>4. การใช้คำถามเพื่อตำหนิ</li> <li>5. การกล่าวถึงผลกระทบที่เกิดขึ้น</li> <li>6. การให้ผู้ฟังตระหนักว่าไม่มีสิทธิ์กระทำ</li> <li>7. การกล่าวความรู้สึกด้านลบของผู้พูด</li> <li>8. การใช้ถ้อยคำนัยผกผัน</li> <li>9. การกล่าวขอโทษ</li> <li>10. การกล่าวตัดสัมพันธ์</li> <li>11. การแย้งผู้ฟัง</li> <li>12. การเอ่ยถึงเรื่องที่ทำให้ไม่พอใจ</li> <li>13. การข่มขู่</li> <li>14. การแสดงความผิดหวัง</li> <li>15. การอุทานแสดงความไม่พอใจ</li> <li>16. การขอร้องให้เลิกกระทำ</li> <li>17. การใช้คำเรียกเพื่อบริภาษ</li> </ol>

18. การย້อนผู้ฟัง	18. การย້อนผู้ฟัง
19. การกล่าวตัดสัมพันธ์	19. การกล่าวถึงสถานะของผู้ฟัง
20. การแสดงความล้งเลหรือล้าปากใจที่จะพูด	20. การกล่าวขอตัว
21. การทำเป็นทีเล่นทีจริง	21. <u>การกล่าวเปรียบเทียบ</u>
	22. การแสดงความล้งเลหรือล้าปากใจที่จะพูด
	23. การทำเป็นทีเล่นทีจริง

ทั้งนี้ เมื่อเปรียบเทียบการเลือกใช้และความถี่ในการปรากฏของกลวิธีทั้ง 2 กรณี ในทุกวัจนกรรมพบว่า เมื่อผู้พูดเลือกที่จะแสดงวัจนกรรม ปัจจัย “บุญคุณ” ไม่ส่งผลต่อการเลือก กลวิธีมากนัก เนื่องจากกลวิธีทางภาษาโดยส่วนใหญ่ของทั้ง 2 กรณีในทุกวัจนกรรมไม่มีความแตกต่างที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

### 6.1.3.2 เหตุผลของการเลือกกลวิธีเหมือนกันในวัจนกรรมทั้ง 3 ชนิด

ผู้วิจัยให้ผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มเดิมทำแบบสอบถามอีกชุดหนึ่งหลังจากที่นำแบบสอบถามชุดแรกมาส่งคืนแก่ผู้วิจัย ทั้งนี้ คำถามในแบบสอบถามชุดที่สองจัดทำขึ้น เนื่องจากผู้วิจัยต้องการทราบว่าเหตุใดผู้ตอบแบบสอบถามจึงเลือกใช้กลวิธีเดียวกันในกรณีที่ผู้ฟังมีบุญคุณ และไม่มีบุญคุณ (คนรู้จัก) ผลการศึกษา มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### 6.1.3.2.1 เหตุผลของการเลือกกลวิธีเหมือนกันในวัจนกรรม การบอกเลิกสัญญา ปรากฏเหตุผลทั้งสิ้น 3 ข้อ ดังต่อไปนี้

1. สถานการณ์ในแบบสอบถามเป็นเรื่องเล็กน้อยหรือเรื่องที่สามารถบอกเลิกสัญญาได้ หรือฐานะของตนสำคัญกว่าจึงเลือกแสดงวัจนกรรมไม่ว่าผู้ฟังจะมีบุญคุณหรือไม่ก็ตาม
2. ควรเน้นเรื่องการสื่อสารให้บรรลุดัตถุประสงค์ เน้นเรื่องความเข้าใจต่อกัน หรือเน้นเรื่องการรักษาความสัมพันธ์
3. ผู้มีบุญคุณและคนรู้จักไม่แตกต่างกัน

### 6.1.3.2 เหตุผลของการเลือกกลวิธีเหมือนกันในวัจนกรรม การทวงถาม ปราบกฏเหตุผลทั้งสิ้น 2 ข้อ ดังต่อไปนี้

1. สถานการณ์ในแบบสอบถามเป็นเรื่องสำคัญ หรือสถานการณ์ในแบบสอบถามเป็นเรื่องเล็กน้อย หรือความจำเป็นของตนสำคัญกว่าจึงเลือกแสดงวัจนกรรมไม่ว่าผู้ฟังจะมีบุญคุณหรือไม่ก็ตาม
2. ผู้มีบุญคุณและคนรู้จักไม่แตกต่างกัน

### 6.1.3.3 เหตุผลของการเลือกกลวิธีเหมือนกันในวัจนกรรม การแสดงความไม่พอใจ ปราบกฏเหตุผลทั้งสิ้น 3 ข้อ ดังต่อไปนี้

1. กลวิธีที่ผู้พูดเลือกแสดงวัจนกรรมเป็นถ้อยคำที่ช่วยรักษาความสัมพันธ์ จึงใช้ได้เหมือนกันทั้ง 2 กรณี
2. ชื่อเสียงของตนสำคัญกว่าจึงเลือกแสดงวัจนกรรมไม่ว่าผู้ฟังจะมีบุญคุณหรือไม่ก็ตาม
3. สิ่งที่ผู้ฟังกระทำแสดงออกถึงความไม่จริงใจจึงเลือกแสดงวัจนกรรมไม่ว่าผู้ฟังจะมีบุญคุณหรือไม่ก็ตาม

จากเหตุผลทั้งหมดที่ผู้ตอบแบบสอบถามระบุ พบว่า ส่วนใหญ่เป็นเหตุผลชุดเดียวกัน ทั้ง 3 วัจนกรรม สรุปได้ว่า ผู้ที่เลือกใช้กลวิธีเหมือนกันในทั้ง 2 กรณีมองว่า สถานการณ์ในแบบสอบถามสามารถแสดงวัจนกรรมได้ ความจำเป็นของตนเป็นสิ่งสำคัญ คนที่มีบุญคุณและคนรู้จักไม่แตกต่างกัน นอกจากนี้ ยังมีผู้ตอบแบบสอบถามส่วนหนึ่งมองว่า ในสถานการณ์ที่ตนเป็นผู้เสียประโยชน์ไม่ว่าผู้ฟังจะมีบุญคุณหรือไม่ ก็ไม่แตกต่างกัน

## 6.2 อภิปรายผลการวิจัย

1. เมื่อวิเคราะห์คำตอบในสถานการณ์เดียวกันพบว่า ผู้พูดอาจแสดงวัจนกรรมในฐานะที่เป็นผู้เริ่มต้นบทสนทนาด้วยตนเอง หรือแสดงวัจนกรรมในผลัดตอบคู่สนทนาซึ่งเป็นผู้มีบุญคุณหรือคนรู้จัก อย่างไรก็ตาม ผู้วิจัยรวบรวมข้อมูลดังกล่าวไว้ทั้งหมด เนื่องจากผู้วิจัยไม่ได้กำหนดไว้ในแบบสอบถามตั้งแต่แรก อีกทั้ง ข้อมูลดังกล่าวแสดงให้เห็นกลวิธีทางภาษาใน



การแสดงวัจนกรรมทั้ง 3 ชนิดเช่นเดียวกัน และแสดงให้เห็นความหลากหลายของการแสดงวัจนกรรม

2. ผู้ตอบแบบสอบถามบางคนมองว่า “บุญคุณ” เป็นเรื่องสำคัญจนเลือกที่จะไม่แสดงวัจนกรรม ในขณะที่ผู้ตอบแบบสอบถามอีกส่วนหนึ่งให้ความเห็นว่า หากตนเป็นฝ่ายถูกคุกคามหรือเสียประโยชน์ แม้ผู้ฟังเป็นผู้มีบุญคุณก็ไม่ต่างจากคนรู้จัก แสดงให้เห็นว่า คนไทยส่วนหนึ่งให้ความสำคัญกับปัจจัย “บุญคุณ” น้อยลง

3. การนำปัจจัย “บุญคุณ” มาศึกษาเป็นไปตามแนวคิดที่เรียกว่า “วัจนปฏิบัติศาสตร์แนวปลดปล่อย” (Emancipatory Pragmatics) ซึ่งแนวคิดดังกล่าวพยายามให้นักวิจัยในแต่ละวัฒนธรรมศึกษาภาษาจากมุมมองของตนเองมากกว่านำแนวคิดแบบตะวันตกมาเป็นกรอบการวิเคราะห์ จากงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยพบว่า “บุญคุณ” เป็นปัจจัยทางวัฒนธรรมไทยที่สามารถนำมาอธิบายการใช้ภาษาในสังคมไทยได้ส่วนหนึ่ง อย่างไรก็ตาม ผู้วิจัยยังคงเห็นว่าแนวคิดของนักวิชาการตะวันตก อาทิ แนวคิดเรื่องหน้า (face) ของบราวน์และเลวินสัน (Brown and Levinson, 1978, 1987) ยังคงสามารถนำมาอธิบายการใช้ภาษาในวัฒนธรรมไทยได้บางส่วนเช่นกัน

4. เหตุผลในการเลือกไม่แสดงวัจนกรรมแสดงให้เห็นว่าคนไทยคำนึงถึงความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างกันซึ่งแสดงให้เห็นว่าสังคมไทยให้ความสำคัญกับกลุ่มหรือพวกของตนเอง ดังที่ ทรวงธรรม อินทจักร (2550: 233) อธิบายว่า สังคมที่มีแนวคิดแบบอิงกลุ่มอาจส่งผลต่อการปฏิสัมพันธ์ อันได้แก่ การพูดอ้อมค้อมหรือไม่แสดงความคิดเห็นที่สวนทางกับสมาชิกคนอื่นๆ ในกลุ่ม นอกจากนี้ เหตุผล “เกรงใจ” ยังเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้ผู้พูดเลือกไม่แสดงวัจนกรรมซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ทรวงธรรม อินทจักร (2553)

5. ผู้วิจัยพบว่าการใช้คำเรียกและคำลงท้ายไม่อาจตัดสินได้อย่างชัดเจนว่าสุภาพหรือไม่สุภาพ เนื่องจากการใช้ภาษาในสังคมไทยปัจจุบันเปลี่ยนแปลงไปจากอดีต ทั้งนี้ การใช้คำเรียกและคำลงท้ายอาจต้องพิจารณาร่วมกับปัจจัยความสนิทสนม เพราะความสนิทสนมของกลุ่มหรือเพื่อนสนิทอาจทำให้ผู้พูดใช้ถ้อยคำที่เหมือนจะไม่สุภาพ

6. ถ้อยคำที่ปรากฏในแบบสอบถาม แต่อาจเป็นลีลาเฉพาะตัวของผู้พูด หรือปรากฏเพียงถ้อยคำเดียวและไม่ปรากฏทั้ง 2 กรณี ผู้วิจัยมีได้นำมาวิเคราะห์ในงานวิจัย

### 6.3 ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาในงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยพบประเด็นที่น่าสนใจและสามารถศึกษาเพิ่มเติมได้ ดังนี้

1. ในงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยกำหนดปัจจัย “บุญคุณ” เพียงปัจจัยเดียวซึ่งอาจทำให้เห็นภาพของการแสดงวัจนกรรมกับค่านิยมในสังคมไทยในแง่มุมหนึ่ง อย่างไรก็ตาม ผู้วิจัยเห็นว่าการศึกษาปัจจัยอื่นๆ อาทิ เพศ อายุ อาจทำให้เห็นแง่มุมที่ต่างออกไป

2. ปัจจัย “บุญคุณ” ยังสามารถนำมาศึกษาร่วมกับวัจนกรรมอื่นๆ ได้อีก อาทิ วัจนกรรมการสอน วัจนกรรมการเสนอแนะ เป็นต้น

3. นอกจากปัจจัย “บุญคุณ” อาจนำปัจจัยอื่นๆ ซึ่งอยู่ในวัฒนธรรมไทย มาศึกษาร่วมกับการกล่าววัจนกรรม อาทิ การนำลักษณะนิสัยของคนไทยจากสำนวนต่างๆ มาศึกษาร่วมกับการกล่าววัจนกรรมเพื่อสะท้อนให้เห็นความเปลี่ยนแปลงทางสังคม หรือการนำค่านิยม “การรักเกียรติและศักดิ์ศรี” หรือ “ความเกรงใจ” มาเป็นปัจจัยในการศึกษาวัจนกรรม เป็นต้น

## รายการอ้างอิง

### ภาษาไทย

- จรัลวิไล จุฑาญโรจน์,ม.ล..2556. เทคนิคการวิจัยทางภาษาศาสตร์.กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์  
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- จิรรัตน์ เพชรรัตน์โมรา.2544. การศึกษาการขอโทษของผู้พูดที่มีสถานภาพทางสังคมต่างกันใน  
ภาษาไทย. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต,สาขาวิชาภาษาไทย ภาควิชาภาษาไทย  
คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ณัฐพร พานโพธิ์ทอง.2552. เอกสารประกอบการสอนวิชา การวิเคราะห์ภาษาไทยตามแนว  
วัจนปฏิบัติศาสตร์ (2201 783): ทฤษฎีวัจนกรรม. ภาควิชาภาษาไทย คณะอักษรศาสตร์  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.(อัดสำเนา)
- ณัฐพร พานโพธิ์ทอง.2553. เอกสารคำสอนรายวิชา 2201 783 การวิเคราะห์ภาษาไทยตามแนว  
วัจนปฏิบัติศาสตร์. ภาควิชาภาษาไทย คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.  
(อัดสำเนา)
- ทรงธรรม อินทจักร.2550. แนวคิดพื้นฐานด้านวัจนปฏิบัติศาสตร์. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์  
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ทรงธรรม อินทจักร.2553. “ความสุภาพ ความเกรงใจ และวัจนปฏิบัติศาสตร์ปลดพันธนาการ.”  
ภาษาและภาษาศาสตร์ 29, 1: 17-42.
- ทัศนีย์ เมฆถาวรวัฒนา.2541. วัจนกรรมการขอโทษในภาษาไทย. วิทยานิพนธ์ปริญญา  
มหาบัณฑิต, สาขาวิชาภาษาศาสตร์ ภาควิชาภาษาศาสตร์ คณะอักษรศาสตร์  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ธิดารัตน์ น้อยมนัส.2546. กลวิธีการตอบปฏิเสธของคนไทย. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต,  
สาขาวิชาภาษาศาสตร์ คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- นฤพร สันตมนัส.2547. การตอบรับคำชมในภาษาไทย. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต,  
สาขาวิชาภาษาศาสตร์ คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- นพวรรณ พันธุเมธา.2551. ไวยากรณ์ไทย. กรุงเทพฯ: โครงการเผยแพร่ผลงานวิชาการ  
คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

- นุชนารถ เพ็งสุรียา.2549. การใช้ภาษาเพื่อแสดงการดำเนินของคนไทย. วิทยานิพนธ์ปริญญา  
มหาบัณฑิต, สาขาวิชาภาษาศาสตร์เพื่อการสื่อสาร คณะศิลปศาสตร์  
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ปนนดา เลอเลิศยุติธรรม.2549. การศึกษาความสุภาพในการขอร้องและการปฏิเสธในการติดต่อ  
ธุรกิจทางจดหมายในภาษาไทยตามแนววจนปฏิบัติศาสตร์. วิทยานิพนธ์ปริญญา  
ดุษฎีบัณฑิต, สาขาวิชาภาษาศาสตร์ ภาควิชาภาษาศาสตร์ คณะอักษรศาสตร์  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ปวีณา วัชรสุวรรณ.2547. กลวิธีการกล่าวแย้งในภาษาไทยของผู้ที่มีสถานภาพต่างกัน: กรณี  
ศึกษาของครูและนักเรียน. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต, สาขาวิชาภาษาไทย  
ภาควิชาภาษาไทย คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- เพชรภรณ์ เอมอักษร.2550. กลวิธีการบอกเลิกสัญญาในภาษาไทย: กรณีศึกษาผู้ฟังที่มี  
สถานภาพต่างกัน. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต, สาขาวิชาภาษาไทย  
ภาควิชาภาษาไทย คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- เพ็ญแข วัจนสุนทร.2523. ค่านิยมในสำนวนไทย. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ: โอเดียนสโตร์.
- ภาสพงศ์ ผิวพอใช้.2545. การตอบรับคำขอโทษในภาษาไทย. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต,  
สาขาวิชาภาษาไทย ภาควิชาภาษาไทย คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- รจิตลักษณ์ แสงอุไร. 2548. การสื่อสารของมนุษย์. กรุงเทพฯ: โครงการตำราและเอกสารทาง  
วิชาการ คณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ราชบัณฑิตยสถาน.2546. พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2542. กรุงเทพฯ: นานมีบุ๊คส์.  
รุ่งอรุณ ใจชื่อ.2549. วัจนกรรมกรแสดงความไม่พอใจในภาษาไทย: กรณีศึกษานิสิตนักศึกษา.  
วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต, สาขาวิชาภาษาไทย ภาควิชาภาษาไทย  
คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- วรรณสิริ จงกลสิริ. 2546. การศึกษาเปรียบเทียบกลวิธีการชักชวนในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย.  
วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต, สาขาวิชาภาษาและวรรณคดีญี่ปุ่น  
ภาควิชาภาษาตะวันออก คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- วรรณวรรณ เฟื่องขจรศักดิ์.2548. ศึกษาเปรียบเทียบกลวิธีการขอโทษของคนญี่ปุ่นและคนไทย.  
วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต, สาขาวิชาญี่ปุ่นศึกษา คณะศิลปศาสตร์  
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

- วันวิสาข์ กุลภัทรนิรันดร์. 2549. การเปรียบเทียบโครงสร้างและกลวิธีการโต้แย้งในภาษาญี่ปุ่นและภาษาไทย. วิทยานิพนธ์ปริญญาามหาบัณฑิต, สาขาวิชาภาษาญี่ปุ่น คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- วิมลพักตร์ พรหมศรีมาศ. 2543. กลวิธีการปฏิเสธในการตอบวัฒนธรรมที่แสดงความปรารถนาดีในภาษาไทย. วิทยานิพนธ์ปริญญาามหาบัณฑิต, สาขาวิชาภาษาศาสตร์ ภาควิชาภาษาศาสตร์ คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- วิสันต์ สุขวิสิทธิ์. 2547. วัฒนธรรมการบริภาษในภาษาไทย. วิทยานิพนธ์ปริญญาามหาบัณฑิต, สาขาวิชาภาษาไทย ภาควิชาภาษาไทย คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ศิริวัตร ไทยแท้. 2555. กลวิธีความสุภาพในการปฏิเสธการขอร้องของผู้โดยสาร: กรณีศึกษาพนักงานบริการผู้โดยสารภาคพื้นของสายการบินไทย. วิทยานิพนธ์ปริญญาามหาบัณฑิต, สาขาภาษาศาสตร์ประยุกต์ ภาควิชาภาษาศาสตร์ คณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- สนิท สมัครการ. 2523. “สรุปทัศนคติและพฤติกรรมที่เด่นของสังคมไทยที่ได้จากรายงานการวิจัยเรื่อง “ค่านิยมและระบบค่านิยมไทย: เครื่องมือในการสำรวจวัด”.” ใน โครงการพัฒนาสังคมศาสตร์ที่เกี่ยวข้องกับการศึกษา สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาแห่งชาติ สำนักนายกรัฐมนตรี, ผู้รวบรวม. รายงานการสัมมนาเรื่องระบบค่านิยมไทย, 66.[ม.ป.ท.]
- สิทธิธรรม อ่องวุฒิวัฒน์. 2549. วัฒนธรรมการเตือนในภาษาไทย: กรณีศึกษาครูกับศิษย์. วิทยานิพนธ์ปริญญาามหาบัณฑิต, สาขาวิชาภาษาไทย ภาควิชาภาษาไทย คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สุภาสินี โพธิวิทย์. 2547. กลวิธีการแสดงความเห็นโต้แย้งในภาษาไทย. วิทยานิพนธ์ปริญญาามหาบัณฑิต, สาขาวิชาภาษาศาสตร์ คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- อคิน รพีพัฒน์, ม.ร.ว.. 2537. “บุญคุณ.” ใน สุวรรณภา สถาอานันท์ และ เนื่องน้อย บุญยเนตร, บรรณาธิการ. คำ: ร่องรอยความคิดความเชื่อไทย, 291-298. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- อรวี บุณนาค. 2550. กลวิธีการใช้ภาษาแสดงความผิดหวังต่อผู้ฟังที่มีสถานภาพต่างกัน ใน ภาษาไทย: กรณีศึกษานิสิตนักศึกษา. วิทยานิพนธ์ปริญญาามหาบัณฑิต, สาขาวิชาภาษาไทย ภาควิชาภาษาไทย คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

อันทิกา ธรรมเนียม.2549. การแสดงวัจนกรรมการขอโทษของทหารบก. วิทยานิพนธ์ปริญญา  
มหาบัณฑิต, สาขาภาษาศาสตร์ประยุกต์ ภาควิชาภาษาศาสตร์  
คณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

อภาภรณ์ เดชวิจารณ์กิจ.2547. การศึกษาเปรียบเทียบกลวิธีการขอร้องในภาษาญี่ปุ่นและภาษา  
ไทย. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต, สาขาวิชาภาษาและวรรณคดีญี่ปุ่น  
ภาควิชาภาษาตะวันออก คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

### **ภาษาอังกฤษ**

Austin, J.L. 1962. How to do thing with words. Cambridge, Mass: Harvard University  
Press, อ้างถึงใน ณัฐพร พานโพธิ์ทอง.2553. เอกสารคำสอนรายวิชา 2201 783  
การวิเคราะห์ภาษาไทยตามแนววัจนปฏิบัติศาสตร์. ภาควิชาภาษาไทย คณะอักษรศาสตร์  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. (อัดสำเนา)

Brown, P. and Levinson, S.C. 1978. Universal in language usage: Politeness phenomena.  
London: Cambridge University Press.

Brown, P. and Levinson, S.C. 1987. Politeness: some universals in language usage.  
Great Britain: Cambridge University Press.

Chen, R. 2001. "Self-politeness: A proposal." Journal of Pragmatics 33, 1: 87-106

Gu, Y. 1990. "Politeness phenomena in modern Chinese." Journal of Pragmatics  
14, 2: 237-257.

Hanks, W. F.; Ide, S. and Katagiri, Y. 2009. "Introduction: Towards an emancipatory  
pragmatics." Journal of Pragmatics 41, 1: 1-9.

Herford, J. R. and Heasley, B. 1990. Semantics: a coursebook. Great Britain:  
Cambridge University Press.

Hongladarom, K. 2009. "Indexicality in Thai and in Tibetan: Implications for a Buddhism  
Grounded approach." Journal of Pragmatics 41, 1: 47- 59.

Ide, S. 1982. "Japanese sociolinguistics: Politeness and women's language."  
Lingua 57, 2-4: 357-385.

- Ide, S.1989. "Formal form and discernment: Two neglected aspects of university of Linguistic politeness." Multilingua 8, 2-3: 223-248, Cited in Panpothong, N., and Phakdeephassook,S.2008. The concept of 'Bunghun' and Thai ways of speech behaviors: The case of responding to thanks. Department of Thai, Faculty of Arts Chulalongkorn University. (Mimeographed)
- Intachakra, S.2012. "Politeness motivated by the 'heart' and 'binary rationality' in Thai Culture." Journal of Pragmatics 44, 5: 619-635.
- Kasper, G. and Blum-Kulka, S., eds.1993. Interlanguage pragmatics. Oxford & New York: Oxford University Press, Cited in Fikdal, S. 1995. "(Review) Interlanguage Pragmatics by Gabriele Kasper; Shoshana Blum-Kulka." Language in Society 24, 2: 270-273.
- Klausner, W.J.1993. Reflections on Thai Culture: Collected Writings. Bangkok: The Siam Society.
- Komin,S.1991. Psychology of the Thai people: Values and behavioral patterns. Bangkok: National Institute of Development Administration (NIDA).
- Lakoff, R.T. 1973. The logic of politeness; Or, minding your P's and Q's. Papers from The Ninth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society, pp.292-305. Chicago: Chicago Linguistic Society. อ้างถึงใน ณัฐพร พานโพธิ์ทอง.2553. เอกสารคำสอนรายวิชา 2201 783การวิเคราะห์ภาษาไทยตามแนววจนปฏิบัติศาสตร์. ภาควิชาภาษาไทย คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. (อัดสำเนา)
- Leech, G.1983.Principles of pragmatics.New York: Longman Group.
- Olshtain,E, and Weinbach,L. 1987. Complaints—A study of speech act behavior among native and non-native speakers of Hebrew. In: M.B. Papi & J. Verschueren (eds.), The Pragmatic perspective: Selected papers from the 1985 International Pragmatics Conference, 195- 208. Amsterdam: Benjamins, อ้างถึงใน รุ่งอรุณ ใจชื่อ.2549. วจนกรรมการแสดงความไม่พอใจในภาษาไทย: กรณีศึกษานิสิตนักศึกษา. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต, สาขาวิชาภาษาไทย ภาควิชาภาษาไทย คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

- Panpothong, N.1996. A Pragmatic Study of Verbal Irony in Thai. Doctoral dissertation, Department of Linguistics University of Hawai'i.
- Panpothong, N.,and Phakdeephassook,S.2008. The concept of 'Bunkhun' and Thai ways of speech behaviors: The case of responding to thanks. Department of Thai, Faculty of Arts Chulalongkorn University. (Mimeographed)
- Panpothong, N.,and Phakdeephassook,S.2012. "The wide use of *mai-pen-rai* 'It's not substantial' in Thai interactions and its relationship to the Buddhist concept of *Tri Laksana*." Journal of Pragmatics [Online].Available: <http://dx.doi.org/10.1016/j.pragma.2012.03.006> Retrieved November 13,2012. (Article in Press)
- Senawong, P.1999. "Developing Pragmatics Competence for Cross-Cultural Communication." In Mark Newbrook, ed. English is an Asian language: the Thai context, 21-31. Australia: The Macquarie Library.
- Searle, J. R.1969.Speech acts: An Essay in the philosophy of language.Great Britain: Cambridge University Press.
- Searle, J. R.1976. "A Classification of Illocutionary acts." Language in Society 5, 1:1-23.
- Spencer-Oatey, H.2002. "Managing rapport in talk: Using rapport sensitive incidents to explore the motivational concerns underlying the management of relations." Journal of Pragmatics 34, 5: 529- 545.



ภาคผนวก

## ภาคผนวก ก

### แบบสอบถามที่ใช้ในการแสดงและไม่แสดงทัศนคติ

#### แบบสอบถาม

แบบสอบถามชุดนี้จัดทำขึ้นเพื่อใช้ในการศึกษา เรื่อง การสื่อสารในวัฒนธรรมไทย ผู้วิจัยเป็นนิสิตระดับปริญญาโท ภาควิชาภาษาไทย คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย สถานการณ์ต่างๆ ที่กำหนดขึ้นในแบบสอบถามนี้เป็นสถานการณ์ที่สมมติขึ้นทั้งหมดเพื่อศึกษาการใช้ภาษา และข้อมูลที่ได้จากการตอบแบบสอบถามจะนำมาศึกษาการใช้ภาษาเท่านั้น

แบบสอบถามชุดนี้ประกอบด้วยสถานการณ์ต่างๆ ทั้งสิ้น 12 สถานการณ์ (รวม 7 หน้า) ในแต่ละสถานการณ์ให้ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกตอบเพียงข้อเดียว โดยทำเครื่องหมาย ✓ ในช่อง  และให้ผู้ตอบแบบสอบถามเขียนอธิบายในส่วนท้ายของข้อที่เลือก

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณทุกท่านเป็นอย่างสูงที่ท่านได้กรุณาสละเวลาเพื่อตอบแบบสอบถาม และให้ข้อมูลที่เป็นอย่างยิ่งต่อการศึกษานี้

ชาญวิทย์ เยาวฤทธา

#### ความหมายของคำในแบบสอบถาม

**คนที่มีบุญคุณกับท่าน** หมายถึง คนที่ให้ความช่วยเหลือท่านในเรื่องต่างๆ จนท่านรู้สึกเป็นหนี้บุญคุณ ตัวอย่างเช่น คนที่ให้ที่พักอาศัยในยามที่ท่านเดือดร้อน คนที่ให้ความช่วยเหลือเมื่อท่านได้รับอุบัติเหตุ คนที่ช่วยท่านทำงานที่สำคัญและเร่งด่วน คนที่ชี้แนะแนวทางในการแก้ไขปัญหาเมื่อท่านไม่สามารถหาทางออกได้ คนที่ฝากงานให้ท่าน ฯลฯ

**คนที่ท่านรู้จัก** หมายถึง คนที่ท่านรู้จัก แต่ไม่มีบุญคุณกับท่าน

**สถานการณ์ที่ 1 : การบอกเลิกสัญญาคนที่มิบุญคุณกับท่านในเรื่องที่จะให้ท่านไปนอนค้ำที่บ้านเพื่อช่วยดูแลบ้าน**

หากคนที่มีบุญคุณกับท่านมาขอให้ท่านไปนอนค้ำที่บ้านเพราะต้องไปทำงานที่ต่างจังหวัด 1 สัปดาห์ โดยไม่มีใครอยู่เลย ในตอนแรกท่านตอบตกลงไปนอนค้ำเพื่อช่วยดูแลบ้านให้ แต่หลังจากนั้น ท่านเพิ่งรู้ว่าท่านมีกิจธุระบางอย่าง ท่านจะทำอย่างไร (เลือกตอบเพียงข้อเดียว)

บอกเลิกสัญญาคนที่มิบุญคุณกับท่าน โดยพูดว่า.....

.....

ไม่บอกเลิกสัญญา เพราะ.....

.....

บอกเลิกสัญญาโดยใช้วิธีอื่น คือ.....

.....

**สถานการณ์ที่ 2 : การบอกเลิกสัญญาคนที่ท่านรู้จักในเรื่องที่จะให้ท่านไปนอนค้ำที่บ้านเพื่อช่วยดูแลบ้าน**

หากคนที่ท่านรู้จักมาขอให้ท่านไปนอนค้ำที่บ้านเพราะต้องไปทำงานที่ต่างจังหวัด 1 สัปดาห์ โดยไม่มีใครอยู่เลย ในตอนแรกท่านตอบตกลงไปนอนค้ำเพื่อช่วยดูแลบ้านให้ แต่หลังจากนั้น ท่านเพิ่งรู้ว่าท่านมีกิจธุระบางอย่าง ท่านจะทำอย่างไร (เลือกตอบเพียงข้อเดียว)

บอกเลิกสัญญาคนที่ท่านรู้จัก โดยพูดว่า.....

.....

ไม่บอกเลิกสัญญา เพราะ.....

.....

บอกเลิกสัญญาโดยใช้วิธีอื่น คือ.....

.....

**สถานการณ์ที่ 3 : การบอกเลิกสัญญา*คนที่มิบุญคุณกับท่าน*ในเรื่องไปช่วยเหลือซื้อของ**

หากท่านสัญญากับ*คนที่มิบุญคุณกับท่าน*ว่าจะไปช่วยเหลือซื้อของด้วยกัน แต่ท่านมาารู้ทีหลังว่าท่านมีกิจธุระบางอย่าง ท่านจะทำอย่างไร (เลือกตอบเพียงข้อเดียว)

บอกเลิกสัญญา*คนที่มิบุญคุณกับท่าน* โดยพูดว่า.....

.....

ไม่บอกเลิกสัญญา เพราะ.....

.....

บอกเลิกสัญญาโดยใช้วิธีอื่น คือ.....

.....

**สถานการณ์ที่ 4 : การบอกเลิกสัญญา*ที่ท่านรู้จัก*ในเรื่องไปช่วยเหลือซื้อของ**

หากท่านสัญญากับ*ที่ท่านรู้จัก*ว่าจะไปช่วยเหลือซื้อของด้วยกัน แต่ท่านมาารู้ทีหลังว่าท่านมีกิจธุระบางอย่าง ท่านจะทำอย่างไร (เลือกตอบเพียงข้อเดียว)

บอกเลิกสัญญา*ที่ท่านรู้จัก* โดยพูดว่า.....

.....

ไม่บอกเลิกสัญญา เพราะ.....

.....

บอกเลิกสัญญาโดยใช้วิธีอื่น คือ.....

.....

### สถานการณ์ที่ 5 : การทวงถามคนที่**มีบุญคุณกับท่าน**ในเรื่องเงินที่ยืมไป

หากท่านเคยให้**คนที่**มีบุญคุณกับท่าน****ยืมเงินไปจำนวน 10,000 บาท แต่เมื่อระยะเวลาผ่านไป 3 เดือน ท่านยังไม่ได้รับเงินจำนวนนั้นคืน ท่านจะทำอย่างไร (เลือกตอบเพียงข้อเดียว)

ทวงถามคนที่**มีบุญคุณกับท่าน** โดยพูดว่า.....

.....

ไม่ทวงถาม เพราะ.....

.....

ทวงถามโดยใช้วิธีอื่น คือ.....

.....

### สถานการณ์ที่ 6 : การทวงถามคนที่**ท่านรู้จัก**ในเรื่องเงินที่ยืมไป

หากท่านเคยให้**คนที่**ท่านรู้จัก****ยืมเงินไปจำนวน 10,000 บาท แต่เมื่อระยะเวลาผ่านไป 3 เดือน ท่านยังไม่ได้รับเงินจำนวนนั้นคืน ท่านจะทำอย่างไร (เลือกตอบเพียงข้อเดียว)

ทวงถามคนที่**ท่านรู้จัก** โดยพูดว่า.....

.....

ไม่ทวงถาม เพราะ.....

.....

ทวงถามโดยใช้วิธีอื่น คือ.....

.....

**สถานการณ์ที่ 7 : การทวงถามคนที่มิบุญคุณกับท่านในเรื่องกระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไปใช้**

หากท่านเห็นว่าคนที่มิบุญคุณกับท่านเกิดปัญหากระเป๋าเดินทางชำรุด ในขณะที่กำลังจะเดินทางไปเที่ยวต่างจังหวัด ท่านจึงให้ยืมกระเป๋าเดินทางของท่านไปใช้ก่อน แต่เมื่อกลับมาจากต่างจังหวัดจนเวลาล่วงเลยมากกว่า 2 เดือน ท่านก็ยังไม่ได้รับกระเป๋าเดินทางของท่านคืน ท่านจะ  
ทำอย่างไร (เลือกตอบเพียงข้อเดียว)

ทวงถามคนที่มิบุญคุณกับท่าน โดยพูดว่า.....

.....

ไม่ทวงถาม เพราะ.....

.....

ทวงถามโดยใช้วิธีอื่น คือ.....

.....

**สถานการณ์ที่ 8 : การทวงถามคนที่ท่านรู้จักในเรื่องกระเป๋าเดินทางที่ให้ยืมไปใช้**

หากท่านเห็นว่าคนที่ท่านรู้จักเกิดปัญหากระเป๋าเดินทางชำรุด ในขณะที่กำลังจะเดินทางไปเที่ยวต่างจังหวัด ท่านจึงให้ยืมกระเป๋าเดินทางของท่านไปใช้ก่อน แต่เมื่อกลับมาจากต่างจังหวัดจนเวลาล่วงเลยมากกว่า 2 เดือน ท่านก็ยังไม่ได้รับกระเป๋าเดินทางของท่านคืน ท่านจะ  
ทำอย่างไร (เลือกตอบเพียงข้อเดียว)

ทวงถามคนที่ท่านรู้จัก โดยพูดว่า.....

.....

ไม่ทวงถาม เพราะ.....

.....

ทวงถามโดยใช้วิธีอื่น คือ.....

.....

**สถานการณ์ที่ 9 : การแสดงความไม่พอใจคนที่มิมีบุญคุณกับท่านในเรื่องที่นำความลับไปเปิดเผย**

หากคนที่มีบุญคุณกับท่านนำความลับซึ่งเป็นเรื่องส่วนตัวของท่านไปเล่าให้คนอื่น ๆ ฟัง จนทำให้ท่านถูกมองว่าเป็นตัวตลกและถูกคนอื่น ๆ หัวเราะเยาะ ท่านจะทำอย่างไร (เลือกตอบเพียงข้อเดียว)

แสดงความไม่พอใจคนที่มิมีบุญคุณกับท่าน โดยพูดว่า.....

.....

ไม่แสดงความไม่พอใจ เพราะ.....

.....

แสดงความไม่พอใจ โดยใช้วิธีอื่น คือ.....

.....

**สถานการณ์ที่ 10 : การแสดงความไม่พอใจคนที่ท่านรู้จักในเรื่องที่นำความลับไปเปิดเผย**

หากคนที่ท่านรู้จักนำความลับซึ่งเป็นเรื่องส่วนตัวของท่านไปเล่าให้คนอื่น ๆ ฟัง จนทำให้ท่านถูกมองว่าเป็นตัวตลกและถูกคนอื่น ๆ หัวเราะเยาะ ท่านจะทำอย่างไร (เลือกตอบเพียงข้อเดียว)

แสดงความไม่พอใจคนที่ท่านรู้จัก โดยพูดว่า.....

.....

ไม่แสดงความไม่พอใจ เพราะ.....

.....

แสดงความไม่พอใจ โดยใช้วิธีอื่น คือ.....

.....

**สถานการณ์ที่ 11 : การแสดงความไม่พอใจคนที่มีความบกพร่องกับท่านในเรื่องที่กล่าวตำหนิต่านต่อหน้าบุคคลอื่น**

หากคนที่มีความบกพร่องกับท่านกล่าวตำหนิต่านต่อหน้าบุคคลอื่น จนอาจทำให้ท่านถูกมองในมุมมอง ท่านจะอย่างไร (เลือกตอบเพียงข้อเดียว)

แสดงความไม่พอใจคนที่มีความบกพร่องกับท่าน โดยพูดว่า.....

.....

ไม่แสดงความไม่พอใจ เพราะ.....

.....

แสดงความไม่พอใจ โดยใช้วิธีอื่น คือ.....

.....

**สถานการณ์ที่ 12 : การแสดงความไม่พอใจคนที่ท่านรู้จักในเรื่องที่กล่าวตำหนิต่านต่อหน้าบุคคลอื่น**

หากคนที่ท่านรู้จักกล่าวตำหนิต่านต่อหน้าบุคคลอื่น จนอาจทำให้ท่านถูกมองในมุมมอง ท่านจะอย่างไร (เลือกตอบเพียงข้อเดียว)

แสดงความไม่พอใจคนที่ท่านรู้จัก โดยพูดว่า.....

.....

ไม่แสดงความไม่พอใจ เพราะ.....

.....

แสดงความไม่พอใจ โดยใช้วิธีอื่น คือ.....

.....

ขอขอบพระคุณที่ท่านได้กรุณาให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่องานวิจัย  
นายชาญวิทย์ เยาวฤทธา



**ภาคผนวก ข**  
**แบบสอบถามที่ใช้ถามเหตุผลของการเลือกกลวิธีเหมือนกัน**

**แบบสอบถาม**

แบบสอบถามชุดนี้จัดทำขึ้นเพื่อใช้ในการศึกษา เรื่อง การสื่อสารในวัฒนธรรมไทย ผู้วิจัยเป็นนิสิตระดับปริญญาโท ภาควิชาภาษาไทย คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ข้อมูลที่ได้จากการตอบแบบสอบถามจะนำมาศึกษาการใช้ภาษาเท่านั้น

แบบสอบถามชุดนี้ประกอบด้วยคำถามทั้งสิ้น 6 คำถาม (รวม 2 หน้า) ในแต่ละคำถามให้ผู้ตอบแบบสอบถามอธิบายเหตุผลลงในส่วนที่เว้นไว้

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณทุกท่านเป็นอย่างสูงที่ท่านได้กรุณาสละเวลาเพื่อตอบแบบสอบถาม และให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อการศึกษาวิจัย

ชาญวิทย์ เยาวฤทธา

**จากสถานการณ์ทั้งสิ้น 12 สถานการณ์ให้ท่านตอบคำถามต่อไปนี้**

1. เพราะเหตุใดท่านจึงเลือกและอธิบายในส่วนท้ายของข้อที่เลือกเหมือนกันในสถานการณ์ที่ 1 (คนที่มีบุญคุณกับท่าน) และสถานการณ์ที่ 2 (คนที่ท่านรู้จัก) (หากท่านเลือก และ/หรือ อธิบายในส่วนท้ายของข้อที่เลือกต่างกันใน 2 สถานการณ์ดังกล่าวให้ท่านข้ามไปตอบข้อต่อไป)

.....

.....

2. เพราะเหตุใดท่านจึงเลือกและอธิบายในส่วนท้ายของข้อที่เลือกเหมือนกันในสถานการณ์ที่ 3 (คนที่มีบุญคุณกับท่าน) และสถานการณ์ที่ 4 (คนที่ท่านรู้จัก) (หากท่านเลือก และ/หรือ อธิบายในส่วนท้ายของข้อที่เลือกต่างกันใน 2 สถานการณ์ดังกล่าวให้ท่านข้ามไปตอบข้อต่อไป)

.....

.....

3. เพราะเหตุใดท่านจึงเลือกและอธิบายในส่วนท้ายของข้อที่เลือกเหมือนกันในสถานการณ์ที่ 5 (คนที่มีบุญคุณกับท่าน) และสถานการณ์ที่ 6 (คนที่ท่านรู้จัก) (หากท่านเลือก และ/หรือ อธิบายในส่วนท้ายของข้อที่เลือกต่างกันใน 2 สถานการณ์ดังกล่าวให้ท่านข้ามไปตอบข้อต่อไป)

.....

.....

4. เพราะเหตุใดท่านจึงเลือกและอธิบายในส่วนท้ายของข้อที่เลือกเหมือนกันในสถานการณ์ที่ 7 (คนที่มีบุญคุณกับท่าน) และสถานการณ์ที่ 8 (คนที่ท่านรู้จัก) (หากท่านเลือก และ/หรือ อธิบายในส่วนท้ายของข้อที่เลือกต่างกันใน 2 สถานการณ์ดังกล่าวให้ท่านข้ามไปตอบข้อต่อไป)

.....

.....

5. เพราะเหตุใดท่านจึงเลือกและอธิบายในส่วนท้ายของข้อที่เลือกเหมือนกันในสถานการณ์ที่ 9 (คนที่มีบุญคุณกับท่าน) และสถานการณ์ที่ 10 (คนที่ท่านรู้จัก) (หากท่านเลือก และ/หรือ อธิบายในส่วนท้ายของข้อที่เลือกต่างกันใน 2 สถานการณ์ดังกล่าวให้ท่านข้ามไปตอบข้อต่อไป)

.....

.....

6. เพราะเหตุใดท่านจึงเลือกและอธิบายในส่วนท้ายของข้อที่เลือกเหมือนกันในสถานการณ์ที่ 11 (คนที่มีบุญคุณกับท่าน) และสถานการณ์ที่ 12 (คนที่ท่านรู้จัก)

.....

.....

ขอขอบพระคุณที่ท่านได้กรุณาให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่องานวิจัย  
นายชาญวิทย์ เยาวฤทธา

**ภาคผนวก ค**  
**แบบสอบถามที่ใช้เพื่อกำหนดนิยามคนที่มีบุญคุณ**  
**แบบสอบถาม**

แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อใช้ในการศึกษา เรื่อง การสื่อสารในวัฒนธรรมไทย ผู้วิจัยเป็น  
 นิสิตระดับปริญญาโท ภาควิชาภาษาไทย คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ข้อมูลที่ได้  
 จากการตอบแบบสอบถาม ผู้วิจัยจะนำมาศึกษาการใช้ภาษาเท่านั้น

แบบสอบถามนี้ประกอบด้วยเหตุการณ์ต่างๆ ทั้งสิ้น 10 เหตุการณ์ (รวม 1 หน้า) ทั้งนี้  
 ผู้วิจัยเว้นช่องว่างด้านหน้าของแต่ละเหตุการณ์เพื่อให้ผู้ตอบแบบสอบถามทำเครื่องหมาย ✓  
 หน้าเหตุการณ์ที่ท่านคิดว่าเป็นบุญคุณต่อกัน โดยให้ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกทั้งสิ้น 5 เหตุการณ์  
 ที่เห็นว่าเป็นบุญคุณมากที่สุด

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณทุกท่านเป็นอย่างสูงที่ท่านได้กรุณาสละเวลาเพื่อตอบแบบสอบถาม  
 และให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อการศึกษาวิจัย

ชาญวิทย์ เยาวฤทธา

**เหตุการณ์ใดบ้างที่ทำให้ท่านรู้สึกเป็นหนี้บุญคุณ (เลือก 5 เหตุการณ์ที่ท่านเห็นว่าเป็น  
 บุญคุณมากที่สุด)**

- ..... การให้ท่านยืมเงิน
- ..... การช่วยท่านทำงานที่สำคัญและเร่งด่วน
- ..... การให้ที่พักอาศัยในยามที่ท่านเดือดร้อน
- ..... การเลี้ยงอาหารท่านเป็นประจำ
- ..... การให้ท่านยืมสิ่งของหรือเครื่องใช้ต่างๆ เป็นประจำ เช่น โทรศัพทที่มีมือถือ  
 เสื้อ กางเกง กระเป๋าเดินทาง เป็นต้น
- ..... การชี้แนะแนวทางในการแก้ไขปัญหาเมื่อท่านไม่สามารถหาทางออกได้
- ..... การให้ความช่วยเหลือเมื่อท่านได้รับอุบัติเหตุ
- ..... การช่วยดูแลบ้านให้ท่านเมื่อท่านไม่อยู่
- ..... การไปทำธุระกับท่านอยู่เสมอเมื่อท่านไม่สามารถไปคนเดียวได้
- ..... การฝากงานให้ท่าน

ขอขอบพระคุณที่ท่านได้กรุณาให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่องานวิจัย

นายชาญวิทย์ เยาวฤทธา

## ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

นายชาญวิทย์ เยาวฤทธา เกิดวันที่ 24 ธันวาคม 2528 ที่จังหวัดกรุงเทพมหานคร สำเร็จการศึกษาศิลปศาสตรบัณฑิต (เกียรตินิยมอันดับหนึ่ง) วิชาเอกภาษาไทย วิชาโทภาษาอังกฤษ จากคณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ เมื่อปีการศึกษา 2551 หลังจากนั้นเข้าศึกษาต่อหลักสูตรอักษรศาสตรมหาบัณฑิต สาขาภาษาไทย ภาควิชาภาษาไทย คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ในปีการศึกษา 2552